



БЕККЕР и К

**Проспект
Выпуска облигаций**

Совместного казахстанско – германского предприятия в форме товарищества с ограниченной ответственностью «БЕККЕР и К»

сокращенное наименование:
СП «Беккер и К»

**Вид облигаций – купонные, без обеспечения
Количество размещаемых облигаций – 8 000 000 штук**

«Государственная регистрация выпуска облигаций уполномоченным органом не означает предоставление каких-либо рекомендаций инвесторам относительно приобретения облигаций, описанных в проспекте. Уполномоченный орган, осуществивший государственную регистрацию выпуска облигаций, не несет ответственность за достоверность информации, содержащейся в данном документе. Проспект выпуска облигаций рассматривался только на соответствие требованиям законодательства Республики Казахстан. Должностные лица эмитента несут ответственность за достоверность информации, содержащейся в настоящем проспекте, и подтверждают, что вся информация, представленная в нем, является достоверной и не вводящей в заблуждение инвесторов относительно эмитента и его облигаций».

Сведения в проспекте выпуска облигаций и информации о финансовом состоянии общества представлены на 01 октября 2010 года.

I. Общие сведения об эмитенте:

2. Наименование эмитента.

	Полное наименование	Сокращённое наименование
На государственном языке	«БЕККЕР и К» жауапкершілігі шектеулі серіктестік формасындағы бірлескен Қазақстан-Герман кәсіпорын	«Беккер и К» БК
На русском языке	Совместное казахстанско-германское предприятие в форме товарищества с ограниченной ответственностью «БЕККЕР и К»	СП «Беккер и К»

Совместное казахстанско-германское предприятие «Бекинтерком» внесено в реестр предприятий под №6 от 20 февраля 1991 года. В Совместное казахстанско-германское предприятие в форме товарищества с ограниченной ответственностью «БЕККЕР и К» предприятие перерегистрировано Департаментом юстиции г. Алматы 13 августа 2003 года.

3. Сведения о государственной регистрации (перерегистрации) эмитента.

Регистрационный номер	Дата регистрации (перерегистрации)	Наименование регистрирующего органа
57305-1910-ТОО ИУ	13.08.2003 год	Департамент юстиции г. Алматы
№6	20.02.1991 год	Министерство финансов Казахской Советской Социалистической Республики

4. Регистрационный номер налогоплательщика.

РНН: 600200026766

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

Местонахождение юридического лица:

050046, Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Розыбакиева, д.95

Номера контактных телефонов и факса:

тел.: 8 (727) 392 01 66, 8 (727) 392 02 08,

факс: 8 (727) 250 93 31

Адрес электронной почты: om_becker@ok.kz

6. Банковские реквизиты эмитента.

РНН: 600200026766

БИН: 910240000155

Филиал АО «АТФ Банк»

ИИК:001467400

БИК: 190501956

7. Виды деятельности эмитента.

Согласно учредительным документам основными видами деятельности СП «Беккер и К» являются:

- Мукомольное производство;
- Деятельность на рынке недвижимости;
- Осуществление торгово-закупочных, экспортно-импортных операций;
- Внешнеэкономическая деятельность;
- Научно-производственная деятельность;

- Производство и реализация ТНП, продуктов питания;
- Транспортно-эксплуатационная деятельность, транспортно-экспедиционные услуги, перевозка грузов, в том числе международная, всеми видами транспорта, за исключением видов, относящихся к сфере естественной монополии;
- Создание сети фирменных специализированных магазинов, осуществляющих закупку и торговлю промышленными, продовольственными и другими товарами;
- Посредническая, комиссионная торговля, оказание услуг по хранению и реализации товаров;
- Маркетинговая и рекламная деятельность;
- Оказание медицинских услуг;
- Организация и проведение ярмарок, других культурно-зрелищных, массовых мероприятий;
- Организация и эксплуатация зон отдыха и центров здоровья в Республике Казахстан и за рубежом;
- Производство, заготовка, переработка и реализация сельскохозяйственной продукции;
- Оказание бытовых услуг населению;
- Консультации в области хозяйственной деятельности и управления;
- Производство пива, пищевого спирта и водки и их реализация;
- Производство и реализация хлебобулочных и кондитерских изделий;
- Иные виды деятельности, не запрещенные законодательством Республики Казахстан.

7-1. Если эмитент обладает статусом финансового агентства, то следует указать следующие сведения:

СП «Беккер и К» не обладает статусом финансового агентства.

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

АО «Рейтинговое агентство Регионального финансового центра города Алматы» от 05 ноября 2010 года присвоило СП «Беккер и К» кредитный рейтинг компании А3/Р2 (прогноз стабильный) и рейтинг долговым обязательствам ВВВ3/Р3 (прогноз стабильный).

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

СП «Беккер и К» филиалов и представительств не имеет.

10. Полное официальное наименование аудиторских организаций (фамилия, имя, при наличии - отчество аудитора), осуществлявших (осуществляющих) аудит финансовой отчетности эмитента за последние три завершённых финансовых года с указанием их принадлежности к соответствующим коллегиям (ассоциациям, палатам).

Аудит финансовой отчетности за 2007 год СП «Беккер и К» не проводило.

Аудит финансовой отчетности Эмитента на 31 декабря 2008, 2009 годов, 30 июня 2010 года проводило ТОО «Alliance Audit со», имеющее Генеральную государственную лицензию Министерства финансов Республики Казахстан №0000012 от 31 января 2006г. ТОО «Alliance Audit со» является ассоциированным членом профессиональной аудиторской организации «Палата аудиторов Республики Казахстан». Свидетельство члена Палаты аудиторов №А 15-А от 09.03.2009 года.

Местонахождение: 050059, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 19, Бизнес Центр «Нурлы тау», 2Б, офис 901, тел.+7 727 266 99 04, факс +7 727 266 99 05.

Аудиторы-исполнители Серик Кожикенов (квалификационное свидетельство аудитора № 0000557 от 24 ноября 2003г.), Василий Никитин (квалификационное свидетельство аудитора № 0000507 от 08 февраля 2001г.).

Полное официальное наименование консультантов по юридическим и финансовым вопросам, с которыми заключались договоры на оказание соответствующих

услуг в течение трех лет, предшествующих представлению проспекта в уполномоченный орган, с указанием их принадлежности к соответствующим коллегиям (ассоциациям, палатам). 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.

Акционерное общество «ИФГ КОНТИНЕНТ» (г. Алматы, пр. Достык, 180, лицензия на занятие брокерской и дилерской деятельностью на рынке ценных бумаг с правом ведения счетов клиентов в качестве номинального держателя №0401201595 от 18 мая 2007 года, и лицензия на занятие деятельностью по управлению инвестиционным портфелем №0403200718 от 18 мая 2007 года, является членом фондового рынка, с правом участия в торгах ценными бумагами, допущенными к обращению (торговле) на АО «Казахстанская фондовая биржа», а также участником Регионального финансового центра города Алматы), осуществляет функции финансового консультанта и андеррайтера по выпуску облигаций.

11. Дата принятия эмитентом кодекса корпоративного управления (в случае, если его принятие предусмотрено уставом товарищества).

Принятие кодекса корпоративного управления товариществом не предусмотрено.

II. Органы управления эмитента

12. Структура органов управления эмитента.

Структура органов управления СП «Беккер и К» определена его Уставом. В соответствии с Уставом высшим органом является Общее собрание участников, единоличным исполнительным органом – Генеральный директор.

К исключительной компетенции общего собрания участников относятся следующие вопросы:

- Изменение устава товарищества, включая изменение размера его уставного капитала, места нахождения и фирменного наименования, или утверждение устава товарищества в новой редакции;
- Образование исполнительного органа товарищества, и досрочное прекращение его полномочий, а также принятие решения о передаче товарищества или его имущества в доверительное управление и определение условий такой передачи;
- Утверждение годовой финансовой отчетности товарищества и распределение его чистых доходов и убытков;
- Избрание и досрочное прекращение полномочий наблюдательного совета и (или) ревизионной комиссии (ревизора) товарищества, а также утверждение отчетов и заключений ревизионной комиссии (ревизора) товарищества;
- Утверждение внутренних правил, процедуры их принятия и других документов, регулирующих деятельность товарищества, кроме документов, утверждение которых уставом отнесено к компетенции иных органов товарищества;
- Решение об участии товарищества в иных хозяйственных товариществах, а также в некоммерческих организациях;
- Решение о реорганизации или ликвидации товарищества;
- Назначение ликвидационной комиссии и утверждение ликвидационных балансов;
- Решение о принудительном выкупе доли участника;
- Решение о залоге всего имущества товарищества;
- Решение о внесении дополнительных взносов в имущество товарищества в соответствии с действующим законодательством;
- Утверждение порядка и сроков предоставления участникам товарищества и приобретателям информации о деятельности товарищества;

К компетенции генерального директора относятся все вопросы обеспечения деятельности товарищества, не входящие в компетенцию общего собрания.

Генеральный директор:

- Обеспечивает выполнение текущих и перспективных рабочих программ;
- Организует подготовку и выполнение решений общего собрания, представляет ему отчеты о выполнении;

- Располагается имуществом товарищества, включая его деньги, в пределах, представляемых участниками;
- Заключает от имени товарищества сделки (договоры, контракты) и обеспечивает их выполнение;
- Открывает банковские счета;
- Без доверенности действует от имени товарищества;
- Осуществляет прием и увольнение работников товарищества;
- Выдает доверенности на право представлять товарищество, в том числе доверенности с правом передоверия;
- В отношении работников товарищества издает приказы о назначении их на должность, об их переводе, увольнении, определяет системы оплаты труда, устанавливает размеры должностных окладов и персональных надбавок, решает вопросы премирования, принимает меры поощрения и налагает дисциплинарные взыскания;
- Издает другие приказы и распоряжения, обязательные для исполнения работниками товарищества;
- Осуществляет иные полномочия, не отнесенные уставом товарищества к компетенции общего собрания участников или контролирующего органа товарищества, а также полномочия, переданные ему общим собранием.

13. Члены совета директоров (наблюдательного совета) эмитента.

Совет директоров в СП «Беккер и К» отсутствует.

13-1. Комитеты совета директоров эмитента (при наличии таковых).

Комитеты Совета директоров в СП «Беккер и К» отсутствуют.

13-2. Служба внутреннего аудита (при наличии).

Служба внутреннего аудита в СП «Беккер и К» отсутствует.

14. Исполнительный орган эмитента.

ФИО, год рождения члена исполнительного органа эмитента	Занимаемые должности в настоящее время и за последние 3 года и в настоящее время, в том числе по совместительству	Участие в оплаченном уставном капитале эмитента и орг-х с указанием долей участия
Кравченко Иван Михайлович, 28.11.1948 г.р.	Генеральный директор СП «Беккер и К» с 01.08.2006г. по настоящее время	10%
	Генеральный директор ТОО «Немецкий двор» по совместительству с 22.01.2007г. по настоящее время	0%

15. В случае, если полномочия исполнительного органа эмитента переданы другой коммерческой организации (управляющей организации), то в данном пункте указать:

На 01.10.2010г. полномочия исполнительного органа Эмитента не передавались другой коммерческой организации (управляющей организации).

16. Вознаграждение, выплачиваемое членам совета директоров, членам исполнительного органа и другим руководящим лицам эмитента.

	тенге				планируемый объем вознаграждения, в течение последующих 12 месяцев
	сентябрь 2010г.	октябрь 2010г.	ноябрь 2010г.	итого	
Исполнительный орган	1 006 000,00	2 006 000,00	1 319 844,00	4 331 844,00	15 838 128,00

17. Организационная структура эмитента.

В данном пункте указываются:

- 1) структурные подразделения СП «Беккер и К», см. Приложение №1 к проспекту;
- 2) общее количество работников эмитента на 01 октября 2010 года составляет 600 человек;
- 3) сведения о руководителях структурных подразделений эмитента:

№	Структурное подразделение	Должность	Ф.И.О.
1	-	Технический директор	Олифиренко Валерий Алексеевич
2	Технический отдел	Начальник	Ситников Андрей Викторович
3	Отдел капитального строительства	Начальник	Арапов Анатолий Владимирович
4	Административно- хозяйственный отдел	Начальник	Чудина Лейла Хасановна
5	Автотранспортный отдел	Начальник	Сучков Андрей Владимирович
6	-	Директор по мясоперерабатывающему производству	Куанышева Гульсун Жумабековна
7	Технологический отдел	Начальник	Адильбекова Сауле Таменовна
8	Мясоперерабатывающий цех	Начальник	Сагандыков Ермек Тасбулатович
9	Цех замороженных полуфабрикатов	Начальник	Потоцкая Татьяна Васильевна
10	-	Директор по производству	Лебедева Марина Александровна
11	Пекарня	Начальник	Целуковская Ирина Александровна
12	Кулинария	Начальник	Абдрахманова Людмила Владимировна
13	-	Коммерческий директор	Тулегенова Зоя Тлешевна
14	Центральный склад	Заведующий	Юнусова Алия Рашидовна
15	Склад мясного сырья	Начальник	Горстка Иван Вячеславович
16	Отдел по работе с претензиями	Начальник	Сатаев Ерлан Джуманалыевич
17	Участок по подготовке сырья	Начальник	Еременко Александр Васильевич
18	-	Директор по персоналу	Гусева Наталья Викторовна
19	Служба безопасности	Начальник	Зеленский Сергей Владимирович
20	Отдел по работе с персоналом	Начальник	Баглик Татьяна Михайловна
21	-	Директор по качеству	Ян-Арош Ирина Васильевна
22	Отдел контроля качества	Начальник	Миронова Галина Николаевна

№	Структурное подразделение	Должность	Ф.И.О.
23	Ветеринарная лаборатория	Руководитель	Нургалиева Зауре Джаубатыровна
24	Медицинская служба	Фельдшер	Соколова Лариса Петровна
25	Планово-экономический отдел	Начальник	Скляров Александр Сергеевич
26	-	Главный бухгалтер	Дурас Александр Николаевич
27	Отдел системного менеджмента	Начальник	Севостьянова Наталья Александровна
28	Юридический отдел	Начальник	Якуби Ирина Сергеевна

III. Акционеры (участники) и аффилированные лица эмитента

18. Акционеры (участники) эмитента.

1) общее количество акционеров (участников) эмитента, которые владеют десятью и более процентами долей (размещенных и голосующих акций) эмитента:

Полное наименование акционера юридического лица, кр.акционера данного юр.лица или ФИО акционера – физического лица	Место нахождения акционера – юридического лица и паспортные данные и место жительства акционера – физического лица	% владения
«Беккер GmbH» Инженерно-Торговое Товарищество	Ам Буш 2, 51580 Райсхоф/БЕНПАТ Германия, Индустриальный район	90%
Кравченко Иван Михайлович	Уд. личности № 023347929 выдано МЮРК 06.02.2009г., место жительства: г. Алматы, ул. Тулебаева, дом 128, кв. 6	10%
Крупные акционеры, акционера юридического лица		
Роберт Беккер	г. Бергнойштадт, Зойтенштрассе, 21 b	26%
Людвиг Беккер	г. Бергнойштадт, Зойтенштрассе, 21 b	48%
Якоб Беккер	г. Бергнойштадт, Зойтенштрассе, 21 b	26%

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

Лиц, обладающих правом контролировать деятельность СП «Беккер и К» через другие организации – нет.

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.

Полное наименование юридического лица	Место нахождения юр. лица	Вид деятельности	Доля в уставном капитале	Информация о первом руководителе
ТОО «Немецкий Двор»	050046, Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Розыбакиева, д.95	Производство и реализация алкогольной продукции, хлебобулочные и кондитерские изделия, оптовая и розничная торговля, приемка и хранение зерна, коммерческая деятельность и т.д.	100%	Кравченко И.М., 28.11.1948 г.р.

20. Информация о промышленных, банковских, финансовых группах, холдингах, концернах, ассоциациях, консорциумах, в которых участвует эмитент.

СП «Беккер и К» является членом Национальной экономической палаты «Союз Атаман», Мясного союза Казахстана Объединения юридических лиц, Ассоциации Лидеров Качества Казахстана.

21. Сведения о других аффилированных лицах эмитента.

Список аффилированных лиц СП «Беккер и К», по состоянию на 01 октября 2010 года

Физические лица					
№	Фамилия Имя Отчество	Дата рождения	Основания для признания аффилированности	Дата появления аффилированности	Примечание
1	2	3	4	5	6
1	Кравченко Иван Михайлович	28.11.1948	пп.1 пункта 1 статьи 64 Закона Республики Казахстан "Об акционерных обществах"	01.08.2006г.	крупный участник
2	Кравченко Иван Михайлович	28.11.1948	пп.3 пункта 1 статьи 64 Закона Республики Казахстан "Об акционерных обществах"	13.08.2003г.	должностное лицо
3	Кравченко Кирилл Иванович	26.05.1979	пп.2 пункта 1 статьи 64 Закона Республики Казахстан "Об акционерных обществах"	01.08.2006г.	близкий родственник должностного лица
4	Дурас Александр Николаевич	25.08.1980	пп.3 пункта 1 статьи 64 Закона Республики Казахстан "Об акционерных обществах"	15.06.2009г.	должностное лицо
Юридические лица					
№	Полное наименование юридического лица	Дата и номер государственной регистрации юр.лица, почтовый адрес и фактическое местонахождение юр.лица	Основания для признания аффилированности	Дата появления аффилированности	Примечание
1	2	3	4	5	6
1.	ТОО «Немецкий Двор»	зарегистрирован о 2.11.2006г. Департаментом Юстиции по г.Алматы за №73940-1910-ТОО, РК, г. Алматы, ул. Розыбакиева, 95	пп.4 пункта 1 статьи 64 Закона Республики Казахстан "Об акционерных обществах"	11.11.2005г.	юридическое лицо, которое контролируется лицом, являющимся должностным лицом общества
2.	«Беккер GmbH» Инженерно-Торговое Товарищество	зарегистрирован о 28.01.1988г. участковым судом Зигбург, регистрационный № фирмы HRB 7712, Адрес: Ам Буш 2, 51580 Райсхоф/ВЕНРА Т Германия, Индустриальный	пп.1 пункта 1 статьи 64 Закона Республики Казахстан "Об акционерных обществах"	20.02.1991г.	крупный участник

Физические лица					
район					
Должностные лица ТОО «Немецкий двор»					
1.	Кравченко Иван Михайлович	28.11.1948	пп.9 пункта 1 статьи 64 Закона Республики Казахстан "Об акционерных обществах"	22.01.2007г.	лицо, которое владеет более 10% доли юридического лица, которое контролируется должностным лицом
2.	Бельфер Елена Анатольевна	04.08.1976	пп.3 пункта 1 статьи 64 Закона Республики Казахстан "Об акционерных обществах"	06.05.2008г.	должностное лицо
Должностные лица ИТТ «Беккер GmbH»					
1.	Роберт Беккер	20.11.1963	пп.3 пункта 1 статьи 64 Закона Республики Казахстан "Об акционерных обществах"	23.11.2008г.	должностное лицо
Участники ИТТ «Беккер GmbH»					
1.	Роберт Беккер	20.11.1963	пп.9 пункта 1 статьи 64 Закона Республики Казахстан "Об акционерных обществах"	20.02.1991г.	крупный участник
2.	Людвиг Беккер	09.08.1936	пп.9 пункта 1 статьи 64 Закона Республики Казахстан "Об акционерных обществах"	20.02.1991г.	крупный участник
3.	Якоб Беккер	30.08.1958	пп.9 пункта 1 статьи 64 Закона Республики Казахстан "Об акционерных обществах"	20.02.1991г.	крупный участник

22. Сделки с участием аффилированных лиц.

За 2010 год сделки с участием организаций, являющихся по отношению к СП «Беккер и К» аффилированными в соответствии с законодательством Республики Казахстан не проводились.

22-1. При выпуске облигаций специальной финансовой компании раскрывается информация об аффилированности сторон сделки секьюритизации с указанием основания для признания аффилированности и даты ее возникновения.

СП «Беккер и К» не является специальной финансовой организацией.

IV. Описание деятельности эмитента

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

Торговая марка «Беккер и К» представлена СП «Беккер и К» и ТОО «Немецкий двор», которые были созданы в 1991г. и 2007г. соответственно. Эмитент владеет мощным производственным предприятием в г.Алматы и обладает разветвленной сбытовой сетью в масштабе города. На сегодняшний день, Эмитент осуществляет деятельность в следующих сегментах бизнеса:

- производство колбасных продуктов;
- производство замороженных полуфабрикатов;
- производство хлебобулочных изделий;
- производство пива;

- ресторанный бизнес;
- розничный торговый супермаркет.

Деятельность по производству и реализации хлебобулочных изделий, пива, торговой сбытовой сети и ресторанному бизнесу переданы ТОО «Немецкий двор». СП «Беккер и К» сосредоточилось на выпуске колбасной продукции и замороженных полуфабрикатов.

1) сведения об организациях, являющихся конкурентами эмитента:

По производству колбасных продуктов, конкурентами Эмитента в первую очередь являются другие мясокомбинаты области и республики в целом, а также импортированная продукция из России и Киргизстана. По данным Минсельхоза Республики Казахстан доля импорта по мясопродуктам в среднем составляет 29%. Основными причинами такого положения является слабая конкурентоспособность сферы переработки из-за ее технической и технологической отсталости, а также низкое качество сырья, произведенного в условиях мелкотоварного производства без соблюдения агротехнологий, и, прежде всего, в личных подсобных хозяйствах. В структуре импорта наибольшую долю занимают колбасные изделия из России.

Рынок колбасных изделий представлен 609 компаниями в г. Алматы. Причиной столь высокого количества конкурирующих фирм являются низкие барьеры для входа в отрасль, ввиду небольших капиталовложений для открытия производственных цехов, относительной доступности сырья и технологий производства. Жесткий уровень конкуренции на рынке заставляет производителей идти по пути расширения ассортимента, создания новой продукции и достижения уровня качества, превосходящего конкурентов. На местном рынке основными конкурентами СП «Беккер и К» являются ТОО «Назик», ТОО «Oraz», ТОО «Верненские колбасы», ИП «Бижан», ИП «Алимпиев», ИП «Тяновские колбасы», ТОО «Еткон», ТОО «Ардагер», ТОО «Бремен», ЗАО «Микоянский завод»:

Таблица 1

Основные мясоперерабатывающие компании г. Алматы

№	Наименование	Описание	Адрес, телефон
1	ТОО «Oraz»	производственное предприятие	Северное кольцо 496, т 234 81 75, 234 83 48, tm-oraz@nursat.kz
2	ТОО «Ардагер»	мясоперерабатывающий завод	ул. Момышулы 36а, т 258 45 69, mpz-ardager@mail.ru
3	ТОО «Ахмад-Рахим_Заде & Сын»	торговая компания, колбасная оболочка	ул. Полежаева 92а, т. 233 28 39
4	ТОО «Бекон»	торгово-производственная компания	п. Даулет, ул. Суюнбая 263, т. 235 05 31
5	ИП «Бижан»*	производственно-торговая компания, колбасный цех	ул. Дулатова 526, т 384 55 80, bizhan@yandex.ru
6	ИП «Диал»	производственно-торговая компания	ул. Бокейханова, 616, т. 294 18 57
7	КХ «Казахская Мясная Компания»	убой крупно, мелко-рогатого скота, пр-во мясных полуфабрикатов. Серт. Халал. Ветсанлаборатория.	ул. Полежаева 92А, т. 2332919, 2339909, kazmeatcom@mail.ru
8	ТОО «Казмясопродукт-М»	производственная фирма, оптовая продажа мясных и растительных консервов	ул. Полежаева 92а, т. 233 29 24
9	ТОО «Калинка Фуд»	производственная компания	ул. Ратушного 66, т. 294 21 28, kalinka-food@mail.ru
10	ТОО «Маду»	производственно-торговая компания	ул. Щербакова 166, т. 235 93 43
11	ИП «Тяновские колбасы»	производственный цех	ул. Сатпаева 90, т. 260 10 60
12	ТОО «Царские копчения»	производственная компания, производство мясных деликатесов из свинины, конины, говядины, птицы	ул. Спасская 68а, 239 79 78

№	Наименование	Описание	Адрес, телефон
13	ТОО «Пульсар»	торговые представители - консервированные продукты питания, паштеты, тушенка, колбасы, собственное производство - мясо перепелки (свежее), яйца перепиленные.	пр. Алтынсарина 55А, т. 2582627, 2582625, 2581968, pulsar@pulsar.kz, http://www.pulsar.kz
14	ТОО «Алматинский Мясоконсервный Комбинат «Еткон»	мясные и колбасные изделия	пер. Полежаева, 92 А, т. 233-27-64
15	ТОО «Top Food»	мясные и колбасные изделия	ул. Кассина 2/1, +7 (727) 256-99-09, 256-99-06, topfood@nursat.kz
16	Apple City LLC	мясные изделия, оптовая торговля	ул. Маречека 1, www.applecity.kz +7(727) 250-05-05
17	ТОО «Сытновъ»	мясные и колбасные изделия	ул. Фурманова 139 , +7 (727) 278-76-20, aliya45@mail.ru
18	ТОО «АЛГАБАС»	мясные изделия, оптовая торговля	ул. Бокейханова 61б, Телефон: +7(727) 242-17-90
19	ТОО «НАЗИК»*	мясные изделия, оптовая торговля	ул. Масанчи д.23, Телефон: +7(727)233-18-71
20	ТОО «ЖАН»	мясные изделия, оптовая торговля	ул. Полежаева 92а, Телефон: +7(727) 233-27-60
21	АО «НУРАЛЕМ»	мясоконсервный комбинат	ул. Полежаева 92а, оф.327, Телефон: +7(727) 233-27-73
22	ТОО «БРЕМЕН»	мясные изделия, оптовая торговля	ул. Ратушного 66, Телефон: +7(727) 294-21-28
23	ТОО «МАДИНА»	мясные изделия, оптовая торговля	ул. Туркебаева 105, Телефон: +7(727) 240-59-27

*ИП «Бижан» на рынке Казахстана с 1998 года, выпускают более сорока видов колбас, которые распространяются по всей Алматинской области и в Байконур;

*ТОО «Назик» выпускают около 90 наименований колбасных изделий и мясных деликатесов, компания владеет девятью фирменными магазинами, а также представлена в ста магазинах города.

Рынок замороженных полуфабрикатов г.Алматы в основном поделен между местными производителями продукции, которые занимают около 80% его объема. Примерно 50% рынка занимают крупные компании класса «премиум» и «средний» – ТОО «Вкуснодел», СП «Беккер и К», ТОО «Барон», ТОО «Ас-ан», ТОО «Fridge», ТОО «Назик» и ТОО «Дастархан». Остальной объем занимают мелкие цеха и «подпольная» продукция. Для производствапельменей и вареников не нужны специализированные цеха, спецтехника, технологии, поэтому, по мнению участников рынка, подобных компаний большое количество. В г.Алматы, по разным данным, насчитывается от 20 до 40 таких мелких производителей замороженных полуфабрикатов. Продукция из России и Киргизии занимает 20% рынка и продается в основном в регионах. Хотя с алматинскими производителями по объему и качеству можно сравнить полуфабрикаты, которые производятся в г.Павлодаре и г.Костанаяе.

В последние годы в г.Алматы стало появляться большое количество магазинов, которые способствуют развитию отделов гастрономии. Очень востребовано в Казахстане качественное общественное питание, фастфуды, фудкорты, кулинарии и ресторанные дворники. Казахстанский рынок общественного питания становится более конкурентным, отечественные сети кулинарий составляют «традиционным» предприятиям fast-food заметную конкуренцию. По прогнозам Jones Lang LaSalle, количество новых ритейлеров, выходящих на рынок Казахстана, будет активно увеличиваться в ближайшие годы. В немалой степени это связано с тем, что потребительский рынок Казахстана до сих пор является одним из самых привлекательных на территории СНГ.

Как уже было отмечено, основными конкурентами по рынку розничной торговли в первую очередь являются другие рестораны и супермаркеты города, это, прежде всего «SM-market», «Gross», «Smak», «Ramstor», «Green», «Silk Way City».

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

Анализ пищевой отрасли

Пищевая промышленность является очень важной отраслью для любой экономики, т.к. производство продуктов питания напрямую влияет на экономическую и продовольственную безопасность страны. Пищевую промышленность Республики Казахстан в основном составляют производства следующих видов продуктов: мяса и мясопродуктов, молока и молокопродуктов, сахара, муки, макаронных изделий, растительного масла, овощей и фруктов.

Казахстанская пищевая промышленность сегодня представлена 2 678 действующими предприятиями малого, среднего и крупного бизнеса.

Согласно данным Агентства РК по статистике, в период с января по август 2010 года общий объем произведенной продукции в пищевой промышленности составил 554 401 млн. тенге, что занимает 24,01% всей обрабатывающей промышленности. В структуре пищевой промышленности основную долю производства (75,3%) занимают продукты питания. По сравнению с аналогичным периодом предыдущего года объем производства продуктов питания возрос на 15,3% и составил 417 355 млн. тенге.

Развитие пищевой промышленности за последние годы можно отразить следующим образом:

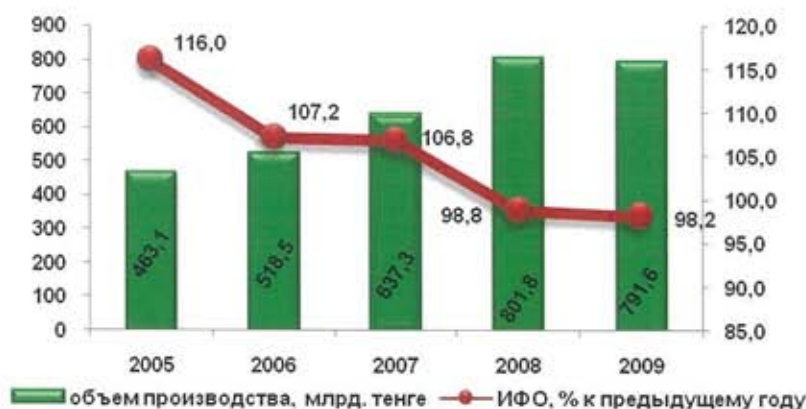


Диаграмма 1. Динамика объема производства в пищевой промышленности за 2005-2009 гг.
*Источник: по данным агентства РК по статистике

Как видно из диаграммы 1, в 2009г. объем производства в пищевой промышленности республики сократился на 1,8% и составил 791,6 млрд. тенге в текущих ценах. Спад оказался менее глубоким, чем в ряде других отраслей обрабатывающей промышленности страны, хотя предпосылки для снижения производства были достаточно существенные:

- сжатие покупательского спроса населения;
- дефицит оборотных средств;
- сужение возможности привлечения кредитных ресурсов;
- потеря ценовых конкурентных преимуществ по отдельным продуктам питания.

Переработка мяса и производство мясных изделий занимает одно из лидирующих мест в структуре рынка продуктов питания, его доля на рынке на 01.08.10г. составила 12,7% (Диаграмма 2).

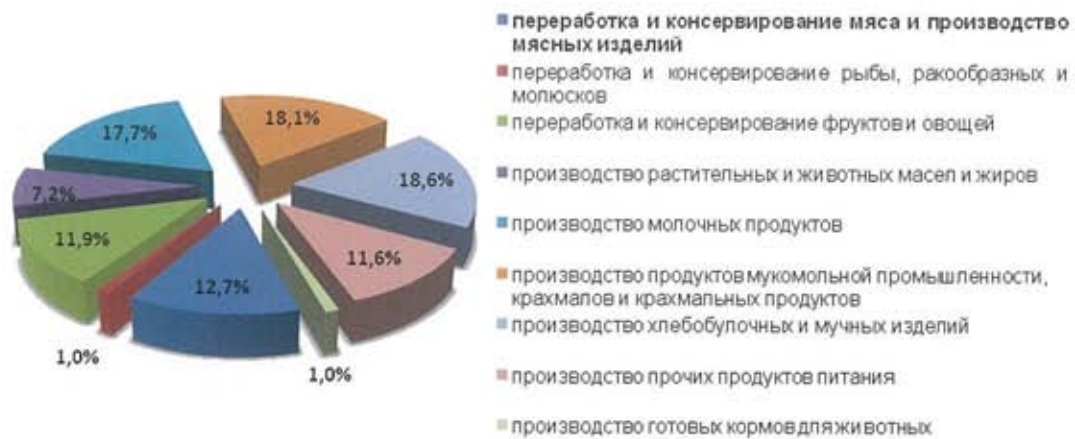


Диаграмма 2. Структура рынка продуктов питания в январе-августе 2010 года
*Источник: по данным агентства РК по статистике

В 2009 году произошел заметный рост в таких направлениях как производство мяса и пищевых субпродуктов (на 13,9%), а также колбасных изделий (на 5,6%), соков (на 11,7%), масел и муки (на 10,4%). Наибольший спад, повлиявший в целом на показатели отрасли, показали производители сахара (на 24,4%) и молочных продуктов. Незначительно сократился выпуск безалкогольных и крепких алкогольных напитков. Производство пива сохранилось практически на уровне 2008 года (Диаграмма 3).

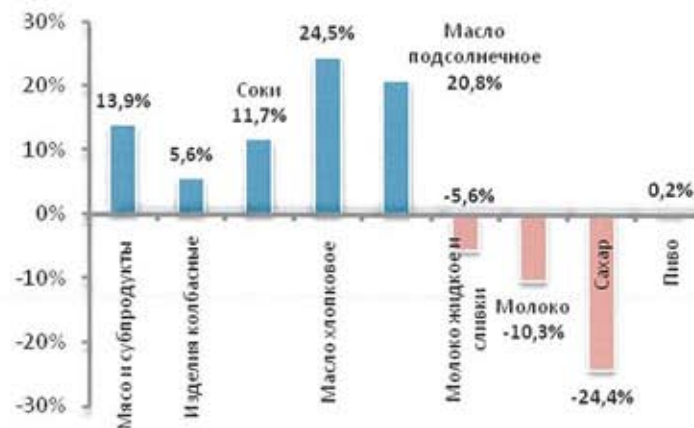


Диаграмма 3. Динамика объема производства важнейших видов продукции в пищевой промышленности за 2009г. по отношению к 2008г. *Источник: по данным агентства РК по статистике

Таблица 2

Производство важнейших видов продукции пищевой промышленности

	2005	2006	2007	2008	2009
Мясо и субпродукты пищевые, тонн	85625	91412	110187	113466	129263
Консервы из мяса, тонн	2659	3179	4702	4613	4419
Изделия колбасные, тонн	25065	30759	38180	39983	42209
Рыба, приготовленная и консервированная, тонн	28329	26984	34107	38783	11420
Соки фруктовые и овощные, тыс. литр	99459	129997	168035	122510	136817
Масло хлопковое и его фракции, тонн	38395	38269	27914	27338	34033
Масла подсолнечные нерафинированные, тонн	57559	66800	71772	55056	50346
Масло подсолнечное рафинированное, тонн	56295	74291	83791	62162	75113
Маргарин и продукты аналогичные, тонн	26893	25756	29016	34133	43973
Молоко, обработанное жидкое и сливки, тонн	179673	225816	258733	265508	250684

Молоко в твердой форме, тонн	4277	4444	3847	3403	3051
Масло сливочное, тонн	19736	18596	19707	16598	15341
Сыр и творог, тонн	14952	17042	17154	15473	15591
Мука из культур зерновых и растительная, тонн	2755964	2849866	3079725	3375460	3725448
Хлеб свежий, тонн	564816	588561	614569	655161	659629
Сахар, тонн	528781	490247	392261	508496	384576
Шоколад, изделия кондитерские из шоколада и сахара, тонн	69772	74676	77569	77052	90204
Макароны, лапша, кускус и изделия мучные аналогичные, тонн	85092	104148	124842	122395	112808
Коньяки, тыс.литров	5431	6278	6115	4293	4537
Водка, тыс.литров	56984	54767	49871	45027	39171
Вина, тыс.литров	52869	36795	19415	13285	17193
Пиво, тыс. литров	323471	363839	410960	360676	361534
Табачные изделия	30008	30834	31507	28483	26789

*Источник: по данным Агентства РК по статистике

Анализ рынка мяса

Показатели рынка мяса и мясопродуктов во многом зависят от показателей роста экономики РК, активности развития сельскохозяйственного комплекса, роста потребления и экономической активности. Так, показатели рынка мяса за 2009г. по сравнению с 2008г. продемонстрировали увеличение ресурсов мяса-сырья и продуктов на 2% в натуральном выражении (диаграмма №4). Прирост ресурсов, в основном, произошел за счет увеличения импортных поставок в среднем на 31% в год, в то время как рост производства показывал в среднем 3% в год. Показатели импорта мяса за 2009 год составили 70,5 тыс. тонн мяса или 14% к 2008г., в то же время производство мяса в РК составило 816 тыс. тонн мяса или увеличившись на 1% к 2008г.



Диаграмма 4. Динамика объема рынка мяса и мясопродуктов РК за 2005-2009 гг., тыс. тонн

*Источник: по данным агентства РК по статистике

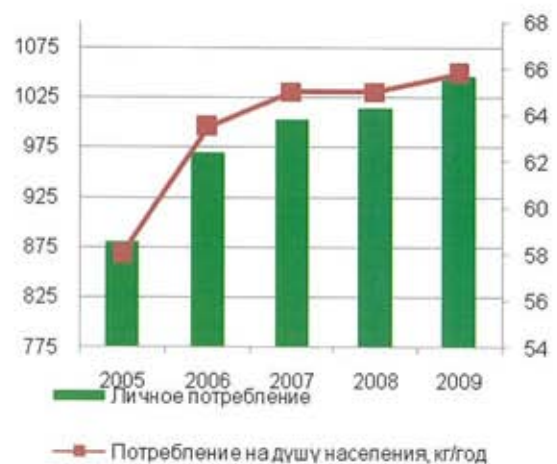


Диаграмма 5. Динамика Потребление мяса и мясопродуктов в РК за 2005-2009 гг., тыс. тонн

*Источник: по данным агентства РК по статистике

Положительная тенденция на рынке производства мяса связана с увеличением потребления на душу населения, инвестициями в сельскохозяйственном сегменте и значительной поддержкой со стороны Правительства, в т.ч. через различные государственные программы по возмещению процентной ставки банковских займов, использованию льготного налогообложения и дешевому финансированию средствами АО «КазАгро».

Алматинская область занимает наибольшую долю рынка по производству мяса за 2009 год, (Диаграмма №6).



Диаграмма 6. Структура по производству мяса за 2009г., %
*Источник: по данным агентства РК по статистике

Рынок замороженных продуктов в республике (Диаграмма №7) показывал уверенный рост с пиковым значением 16% за 8 мес. 2009г. За 8 мес. 2010г. наблюдается снижение объемов роста до 4%, но в целом наблюдается развитие рынка, темп роста отрасли будет позитивным. Общая доля г.Алматы составляет около 19% за 8 мес. 2010г., снизившись с 23% за 8 мес. 2009г., что объясняется снижением объемов производства с 6,4 до 5,8 тыс. тонн замороженных продуктов в год. Рынок г.Алматы испытывает определенные негативные последствия, но в целом, учитывая позитивные показатели оборота в г.Алматы, рынок будет показывать рост в будущем, (Диаграмма №6).

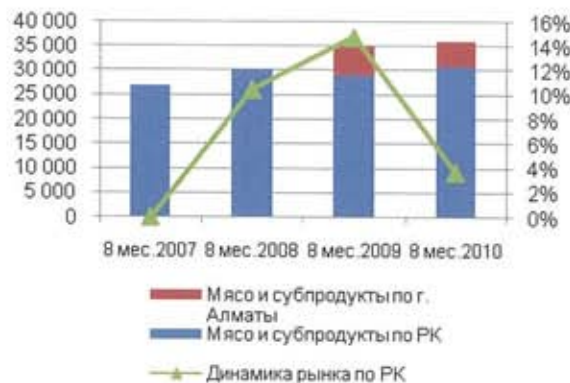


Диаграмма 7. Динамика объема рынка мяса и субпродуктов по РК и г. Алматы, тонн
*Источник: по данным агентства РК по статистике

Анализ рынка колбасных изделий

Статистические данные за 8 месяцев 2010 г. (Диаграмма №9) показывают положительные тенденции по производству колбасных изделий и небольшой рост на 2% к 8мес. 2009г. по сравнению с показателя аналогичного периода. В свою очередь, динамика роста импорта колбасных изделий зафиксировала падение на 26% к 8 мес. 2009г., доля которого снизилась с 38% до 31% в общем рынке.

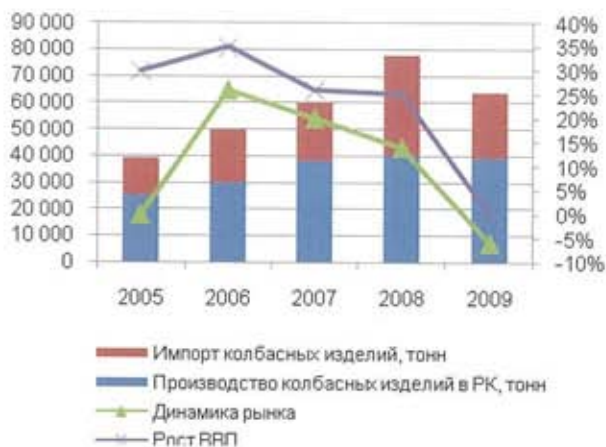


Диаграмма 8. Динамика объема рынка колбасных изделий в РК за 2005-2009 гг., тонн*Источник: по данным агентства РК по статистике



Диаграмма 9. Структура по РК за 8 мес. 2007-2010 гг., % *Источник: по данным агентства РК по статистике

Ежегодный средний рост рынка колбасных изделий Казахстана до 2008 года составлял порядка 20% в год, где объем рынка достигал 68,3 тыс. тонн колбас, увеличившись на 13% к 2007 году (Диаграмма №8). Однако в результате негативного снижения экономической активности в РК в 2009г. наблюдалось снижение объема рынка до 64,3 тыс. тонн продуктов или снижение на 6% к 2008г. Объем рынка снизился на 9% к 8 мес. 2009г., во многом исходя из резкого падения объемов импорта колбасной продукции. Предполагается, что в будущем, исходя из увеличения розничного товарооборота на 20% за 2009 год, в т.ч. по колбасам, присутствует высокая вероятность укрепления позиций казахстанских производителей и улучшения их показателей. Основным двигателем роста производства колбасных продуктов, будет являться широкая поддержка государством сельскохозяйственной отрасли, что отразится в замедлении индекса цен на сырье, увеличение товарооборота в РК и улучшение экономической ситуации в целом.

Объем рынка колбасных изделий г.Алматы в общей структуре по РК, показывает снижение с 33% в 2005г. до 14% в 2009г., демонстрируя отрицательный рост, в среднем на 10% в год (Диаграмма №10). За 2009 год доля г.Алматы упала на 17% с 6,5 тыс. тонн в год до 5,4 тыс. тонн при незначительном росте отраслевого показателя на 2% в 2009г. Причинами снижения является усиление острой конкуренции казахстанской продукции с российскими производителями и углубление фундаментальных проблем с поставками сырья должного качества и с приемлемыми для производителей ценовыми характеристиками.

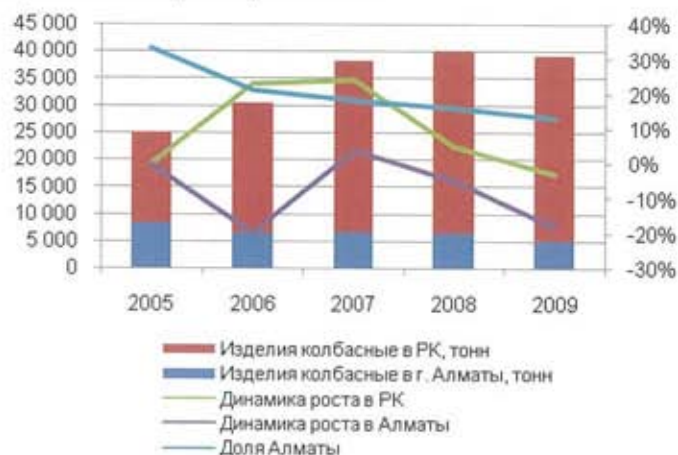


Диаграмма 10. Динамика объема производства колбасных изделий по РК и г. Алматы, тонн *Источник: по данным агентства РК по статистике

Анализ рынка хлеба

Средний рост рынка хлеба в Казахстане (диаграмма №11) до 2008г. составлял порядка 5% в год с объемом рынка 655 тыс. тонн хлеба или увеличился на 7% к 2007г. Динамика в 2009г. была отрицательной и составила (-)2% к 2008г. или 640 тыс. тонн продукции.

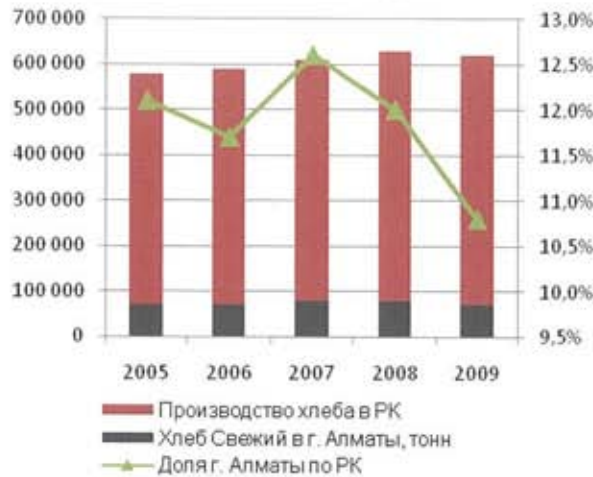


Диаграмма 11. Динамика производства хлеба по РК и г. Алматы, тонн в РК

*Источник: по данным агентства РК по статистике

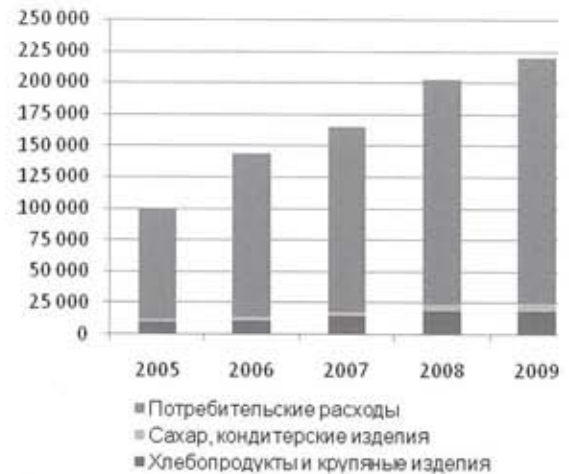


Диаграмма 12. Структура потребительских расходов в РК на душу населения за 2005-2009 гг.

*Источник: по данным агентства РК по статистике

Рынок хлеба в основном представлен отечественными производителями и практически не включает в себя импорт, ввиду наличия множества производителей: от крупных хлебобулочных комбинатов до мини-пекарен, с различным качеством и применяемыми рецептами.

В последние несколько лет рынок мучных кондитерских изделий развивался достаточно неустойчиво, показав падение роста на (-)24% со 137 тыс. тонн до 105 тыс. тонн, мы полагаем, что данный рынок среагировал достаточно чувствительно на снижение экономической активности в РК, а также повышение цен на муку. В то же время за 8 мес. 2008г. показатели импорта увеличились на 12% (Диаграмма 14), который составил 45% рынка изделий, но, несмотря на это, показал отрицательный рост до (-)12% за 8 мес. 2009г. и (-)18% за 8 мес. 2010г.

Уровень конкуренции на данном рынке высокий и доля рынка традиционных хлебобулочных и кондитерских изделий будет увеличиваться за счет темпов развития экономической активности населения и расширения ассортимента со стороны участников рынка.

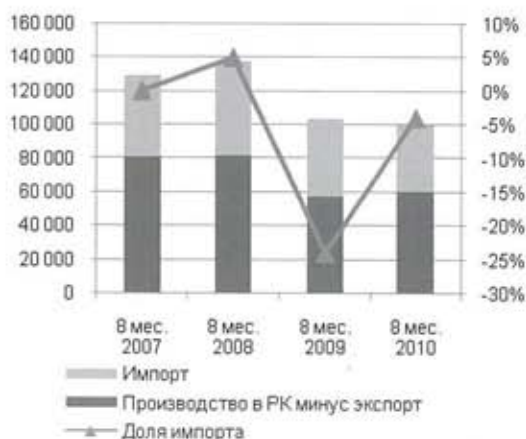


Диаграмма 13. Динамика объема рынка ХБ и кондитерских изделий в РК, %

*Источник: по данным агентства РК по статистике

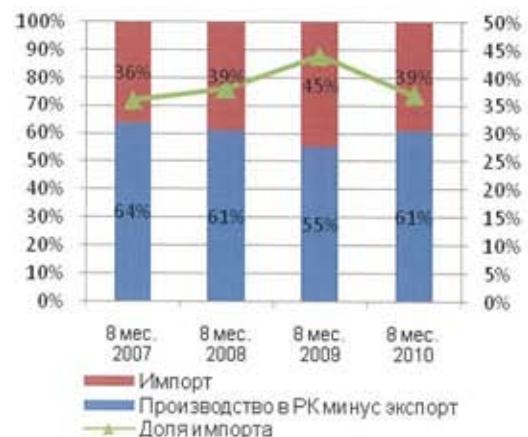


Диаграмма 14. Структура рынка ХБ и кондитерских изделий в РК, %

Источник: по данным агентства РК по статистике

Анализ ценового сегмента

Также не менее важно рассмотреть цены на продукты питания как один из показателей развития рынка пищевых продуктов. Как видно из таблицы 3, цены отечественных производителей продуктов питания в 2009г. выросли, но темпы их роста существенно замедлились. Так, если в 2008г. индекс цен составил 127,2%, то в 2009 г. – 103,5%. Больше всего подорожали сахар – на 29,8%, табачные изделия – 23,7%, пиво – 15,1%, мясо и мясопродукты – на 14,3%. Этому способствовало удорожание сырья.

В то же время в 2009г. за счет снижения цен на сырье подешевели масло растительное – на 18,8%, мука и крупа – на 12,9%.

Таблица 3

Индекс цен предприятий-производителей продукции пищевой промышленности

	2005	2006	2007	2008	2009	Изменение 2009/2008
	в % к предыдущему году					
ПРОИЗВОДСТВО ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ, ВКЛЮЧАЯ НАПИТКИ И ТАБАК	104,3	106,0	111,9	127,2	104	3,5
Производство пищевых продуктов, включая напитки	104,5	106,0	113,2	130,0	102	1,6
Производство мяса и мясопродуктов	113,5	104,0	109,1	126,3	114,3	14,3
Переработка и консервирование рыбы и рыбных продуктов	182,0	123,8	116,5	129,6	111,8	11,8
Переработка и консервирование фруктов и овощей	101,4	102,0	103,7	112,9	109,4	9,4
Производство растительных и животных масел и жиров	98,1	100,0	122,2	154,3	81,2	-18,8
Производство молочных продуктов	108,2	107,4	113,2	131,7	103,7	3,7
Производство продуктов мукомольно-крупяной промышленности	90,3	98,8	128,8	159,6	87,1	-12,9
Производство готовых кормов для животных	117,7	101,5	112,4	138,3	99,1	-0,9
Производство хлеба, производство кондитерских, мучных изделий недлительного хранения	102,0	103,3	120,4	138,1	103,9	3,9
Производство сахара	115,1	126,8	99,6	102,6	129,8	29,8
Производство какао, шоколада и сахаристых кондитерских изделий	103,1	103,8	106,6	115,3	105,2	5,2
Производство этилового спирта из сбороченных материалов	108,8	104,0	106,5	131,0	113,1	13,1
Производство вина	104,2	106,6	104,4	105,1	110,4	10,4
Производство пива	102,0	108,5	114,5	115,1	115,1	15,1
Производство минеральных вод и безалкогольных напитков	114,9	109,7	108,3	113,2	112,9	12,9
Производство табачных изделий	102,8	105,7	103,1	106,0	124	23,7

*Источник: по данным Агентства РК по статистике

Рассмотрим цены на мясо и мясопродукты подробнее. На диаграмме, приведенной ниже, показано то, что цены на эти продукты за последние пять лет постоянно росли. Если в 2005 году индекс цен составил 113,5%, то в следующие два года темп роста заметно снизился (рост в 2006г. и в 2007г. составил 4% и 9,1% соответственно). В 2008г. цены на мясо и мясопродукты выросли на 26,3%, это наивысший показатель за последние годы. В 2009г. подорожание цен установилось на более низком, чем в предыдущем году, уровне – 114,3%.

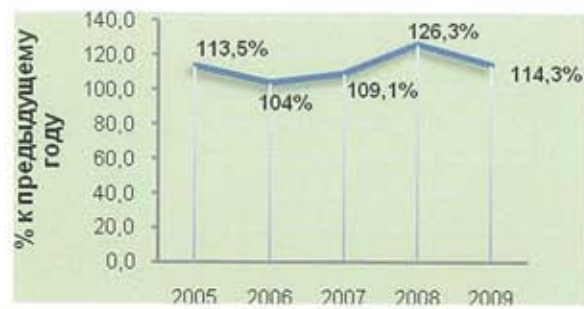


Диаграмма 15. Индекс цен на мясо и мясные продукты за 2005-2009 гг.
*Источник: по данным агентства РК по статистике

Приведем также для сравнения средние цены на некоторые виды продуктов питания и напитков:

Таблица 4

Средние цены на отдельные виды продуктов питания и напитков, за 1 кг
на конец периода, в тенге

	2005	2006	2007	2008	2009
Говядина	392	422	547	596	634
Баранина	474	509	627	681	686
Свинина	443	454	520	618	680
Куры потрошенные	339	313	445	453	440
Колбаса вареная	504	526	629	745	794
Колбаса полукопченая	620	641	747	908	962
Рыба свежая	189	198	262	276	294
Масло животное	411	422	563	642	726
Масло растительное, литр	168	163	324	303	220
Молоко, литр	59	63	89	96	97
Сыр	660	689	918	1 088	1 088
Яйца, десяток	142	142	191	191	174
Сахар	92	106	106	120	170
Чай	726	746	822	907	1 155
Мука пшеничная высшего сорта	53	55	91	107	91
Хлеб из пшеничной муки высшего сорта	65	73	111	123	123
Рис	97	105	117	212	219
Картофель	41	59	64	72	55
Яблоки	136	135	178	186	178
Водка, литр	333	358	469	520	618

Согласно данным таблицы, средние цены основной доли продуктов питания повышались с каждым годом. Если рассмотрим, в частности, колбасные изделия полукопченые, то средняя цена на них в 2009г. по сравнению с предыдущим годом выросла на 5,9% и составила 962 тенге/кг. По сравнению же с 2005г. этот показатель вырос почти на 2 раза (на 55,2%) (Диаграмма 16).

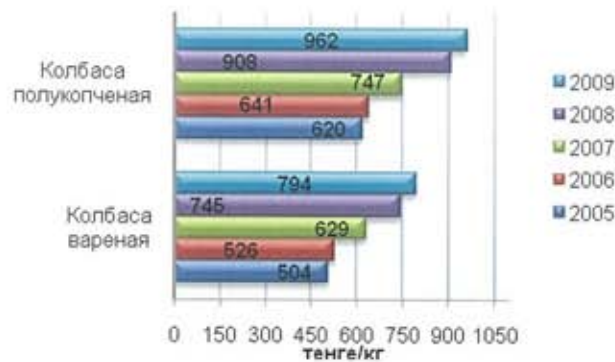


Диаграмма 16. Средние цены на колбасные изделия за 2005-2009 гг.
*Источник: по данным агентства РК по статистике

Хлеб считается основным стратегически и социально значимым продуктом, в связи с чем, цены на продукт регулируются Агентством РК по защите конкуренции. Ввиду колебаний цен на пшеницу в РК в 2006-2007гг. цена на хлеб показала пиковый рост на 52% в 2007г. и на 11% в 2008г. (Диаграмма 17). Правительство, учитывая последние изменения цен на зерно, использует методы подписания меморандумов с участниками рынка для сохранения ценового диапазона, что в большей мере сдерживает объективные коммерческие цели компаний. Однако вместе с этим государством оказывается ограниченная поддержка и в предоставлении более дешевого сырья.

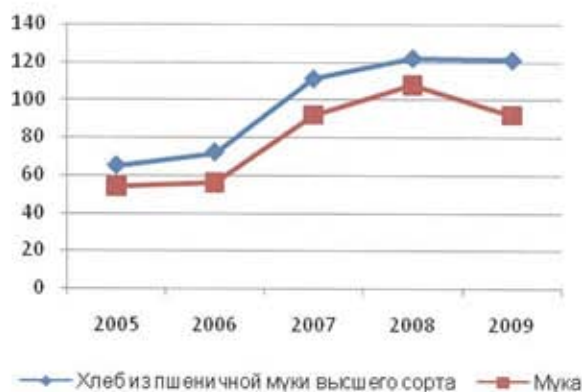


Диаграмма 17. Индекс цен за 1 кг. Хлеба и муки, тенге.
*Источник: по данным агентства РК по статистике

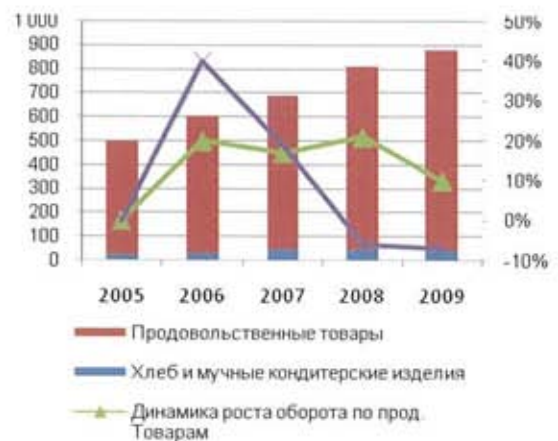


Диаграмма 18. Структура розничного товарооборота по РК, млрд. тенге за 2005-2009 гг.
*Источник: по данным агентства РК по статистике

Учитывая особенности рынка хлебобулочной продукции, ожидается, что объем выпуска хлеба будет стабильным и будет выпускаться в прежних объемах. Данный рынок является сформированным и регулируемым, в связи с чем, мы прогнозируем смещение интересов участников рынка к сегменту более дорогого премиального хлеба, который является более гибким в свободном ценообразовании. Угроза замещения в данном сегменте ввиду стратегического значения и поддержки Правительства минимальна. Уровень барьера для входа в отрасль оценивается как ниже среднего, ввиду незначительного объема капиталовложений, доступности сырья и отсутствия необходимости приобретения лицензий.

Торговая активность

Теперь рассмотрим торговую активность на этом рынке. Так по данным статистики, после спада торговли продовольственными товарами в 2008г. (спад 1,9%), в 2009г. торговля продуктами питания и напитками в Казахстане возросла на 2,8% (Диаграмма 19).



Диаграмма 19. Розничный товарооборот продовольственными товарами за 2004-2009 гг.
*Источник: по данным агентства РК по статистике

По объемам торговли в сегменте продовольственных товаров лидируют (Таблица 4):

- Мясо, в том числе мясо домашней птицы и мясные продукты (объем продаж в 2009 г. составил около 131 млрд. тенге);
- Различные напитки, включая алкогольные (162 млрд. тенге);
- Молочные продукты и яйца (97 млрд. тенге);
- Хлеб и мучные кондитерские изделия (74 млрд. тенге).

Сегмент, который нам наиболее интересен – торговля мяса и мясных продуктов в последние годы показывает положительную тенденцию. Как видно из таблицы 5, потребление этих продуктов в 2009г. по сравнению с предыдущим годом увеличилось на 12,6%, в сравнении же с 2007г. этот показатель составил 21,39%. Доля этого сегмента в общем объеме товарооборота продовольственных товаров равна 14,2%. Тем самым торговля мяса и мясных продуктов заняла в 2009г. второе место после торговли напитками (ее доля составила 17,5%).

Объем торговли продовольственных товаров

Таблица 5

млн. тенге

	2007	2008	2009	Изменение 2009/2008	Изменение 2009/2007
Мясо, в том числе мясо домашней птицы и мясные продукты	108 434,6	116 886,1	131 631,4	12,6	21,39
Рыба, ракообразные и моллюски	14 700,6	17 465,1	23 122,2	32,4	57,29
Молочные продукты и яйца	56 375,0	76 054,4	97 025,4	27,6	72,11
Фрукты и овощи	51 404,5	46 246,8	48 582,5	5,1	-5,49
Сахар	25 422,3	34 687,6	37 814,6	9,0	48,75
Шоколад, изделия кондитерские из шоколада и сахара	32 222,7	37 868,8	46 066,8	21,6	42,96
Хлеб и мучные кондитерские изделия	55 868,1	53 256,0	74 424,8	39,7	33,22
Напитки, включая алкогольные	118 475,9	161 425,0	162 851,4	0,9	37,46
Водка и ликеро-водочные изделия	37 737,3	50 131,2	47 958,5	-4,3	27,09
Коньяк	12 942,6	13 845,4	12 237,6	-11,6	-5,45
Вино виноградное и плодоваягодное	19 070,4	27 813,4	26 761,8	-3,8	40,33
Шампанское	5 588,0	10 198,0	11 045,1	8,3	97,66
Пиво	27 485,8	31 736,0	33 630,9	6,0	22,36
Табачные изделия	35 023,9	47 720,7	49 130,3	3,0	40,28

*Источник: по данным Агентства РК по статистике

Анализ деятельности Эмитента

Таким образом, мы рассмотрели основные показатели отрасли пищевой промышленности, в том числе и развитие рынка мясных и колбасных изделий, производство которых является основным направлением деятельности СП «Беккер и К». Теперь сравним эти показатели с итогами деятельности Эмитента.

Показатели роста Компании с 2004 по 2009гг. были выше показателей роста в отрасли и составили порядка **20% в год**. Однако, объем продаж за 2009г. уменьшился на 7% по сравнению с 20% в 2008г. ввиду негативных эффектов от экономического спада, снижения ликвидности, который ограничил расходы на продукты питания, в т.ч. на продукты премиум-класса, и усиливающегося уровня конкуренции, о чем свидетельствует все большее распространение товаров со стороны крупных местных и зарубежных игроков на рынке колбасных продуктов.

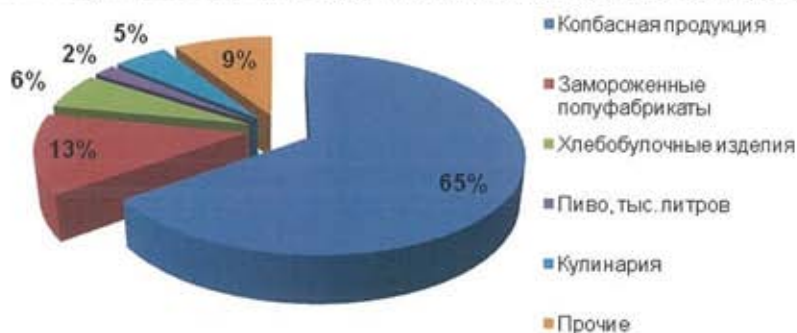


Диаграмма 20. Структура выручки за 2009г. %.
*Источник: СП «Беккер и К»

Сегменты колбасной продукции и полуфабрикатов являются наиболее прибыльными, на их долю приходится основная часть рентабельности, в то время как показатели в остальных сегментах намного ниже. С учетом снижения общего объема производства колбас по г.Алматы, мы предполагаем укрепление позиций Компании на рынке колбасной продукции, замороженных полуфабрикатов и кондитерских изделий.

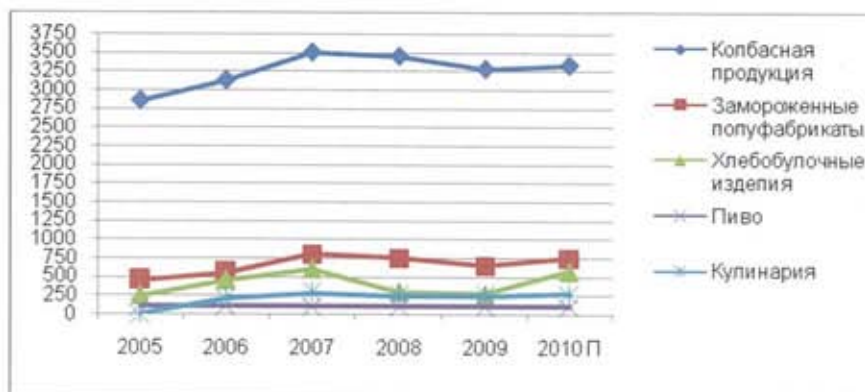


Диаграмма 21. Объем выпущенной продукции СП «Беккер и К», тонн
*Источник: СП «Беккер и К»

Характер экономического спада на мировых рынках и увеличения цен на сырье, обуславливает основные риски в деятельности Компании. Высокий уровень цен на сырье снижает эффективность деятельности в области выпуска мясной продукции. Кроме того, растущая конкуренция в сегменте «премиум» негативно влияет на формирование уровня цен на конечную продукцию.

Противодействие этим рискам осуществляется через повышение конкурентоспособности, применение гибких ценовых стратегий, увеличение ассортимента, увеличение сбытовых точек в г. Алматы.

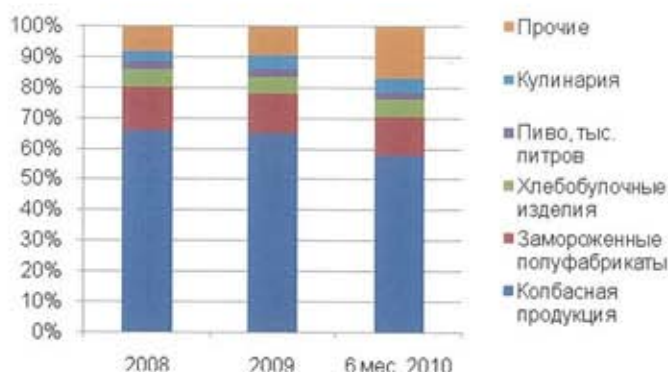


Диаграмма 23. Структура выручки СП «Беккер и К», %
*Источник: СП «Беккер и К»

Структура выручки Компании в течение двух лет не подверглась изменениям, и колбасная продукция с долей 66% продолжала доминировать среди остальных направлений. Однако за 6 месяцев 2010 года доля колбас в выручке сократилась на 6% до 58%, в то же время доля кулинарных продуктов возросла на 2%, прочих продуктов до 16% в общей выручке Компании. Данная динамика показателей связана с характерным снижением объемов выпуска колбас и сезонностью некоторых продуктов Компании (как например увеличение производства пива в летний период).

Консолидированные показатели СП «Беккер и К»	2008г.	2009г.	6 мес. 2010г.	Изменения к 2009 году
	млн. тг.	млн. тг.	млн. тг.	
Совокупные активы	3280	3569	3509	-2%
Собственный капитал	2976	3206	3112	-3%
Объем продаж	5242	4867	2611	-46%
Операционный доход	699	457	176	-61%
Чистая прибыль	721	452	107	-76%
ROA	22%	14%	3%	-79%
ROE	24%	16%	3%	-81%
ROS	14%	9%	4%	-56%
Лeverедж	0,10	0,11	0,13	18%

За 2009г. Компания показала снижение выручки до 4,9 млрд. тенге или на 7% к 2008г., с учетом данного падения операционный доход также снизился до 457 млн. тенге или на 35% соответственно.

Колбасные продукты и замороженные полуфабрикаты

В течение нескольких лет Компания занимает лидирующее положение на рынке продуктов г.Алматы (50% колбасного рынка г. Алматы). Однако, объемы выпуска колбасной продукции в республике и по г.Алматы по-прежнему характеризуются динамикой снижения.

С начала основания Компании, основным направлением является производство колбасных изделий и ее дальнейшая реализация по г.Алматы (65% выручки за 2009г.). Оборудование для мясоперерабатывающего производства в основном представлено известными международными марками Bastramat, Kramer&Grebe, Franke&C, Bayha, Handtmann. Средний возраст всего оборудования составляет порядка 10 лет. Годовая мощность переработки составляет 4000 тонн или 10 тонн в сутки, и на сегодняшний день загружена полностью. Выпускаемая колбасная продукция подразделяется на колбасы вареные, сосиски, сардельки, полукопченые и варено-копченые колбасы, ветчины, деликатесы сырокопченые и варено-копченые и охлажденные мясные полуфабрикаты. Также с 2001г. Компания наладила производство замороженных полуфабрикатов (13% выручки в 2009г.), мощностью 3 тонны в сутки или 1 тыс. тонн в год. Продукция

подразделяется на пельмени, вареники, котлеты и манты. Вся продукция изготавливается по немецкой технологии с использованием различных европейских и местных рецептов. Продукция реализуется день в день. Ассортимент выпускаемой продукции насчитывает более 180 наименований и продолжает расти за счет введения новых сортов. Ежедневно вырабатывается до 15 тонн мясных продуктов из свинины, конины, говядины, баранины и птицы.

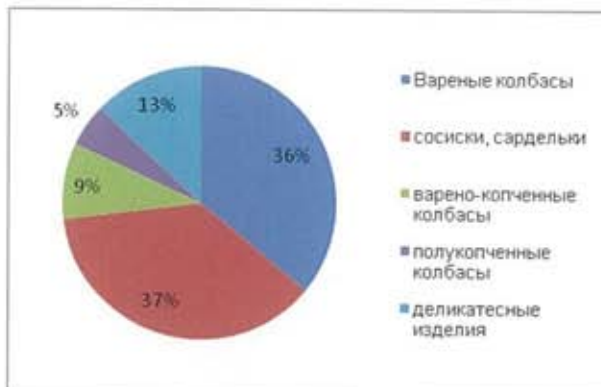


Диаграмма 24. Структура выпуска по видам мясных изделий
*Источник: СП «Беккер и К»

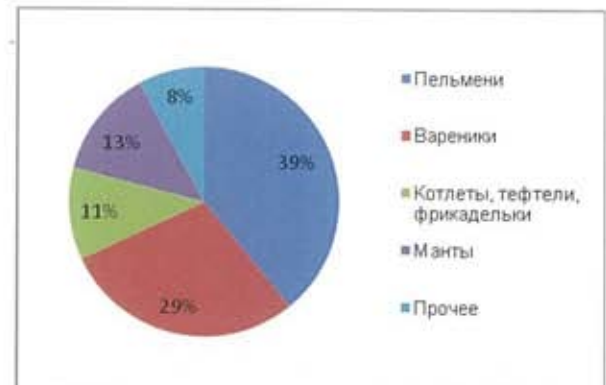


Диаграмма 25. Структура выпуска по видам замороженных полуфабрикатов
*Источник: СП «Беккер и К»

В общей структуре колбасных продуктов наибольший объем занимает по-прежнему колбаса «Докторская», где из 10 тонн колбасных изделий, ежедневно отправляемых на реализацию, ее доля составляет около 2 тонн.

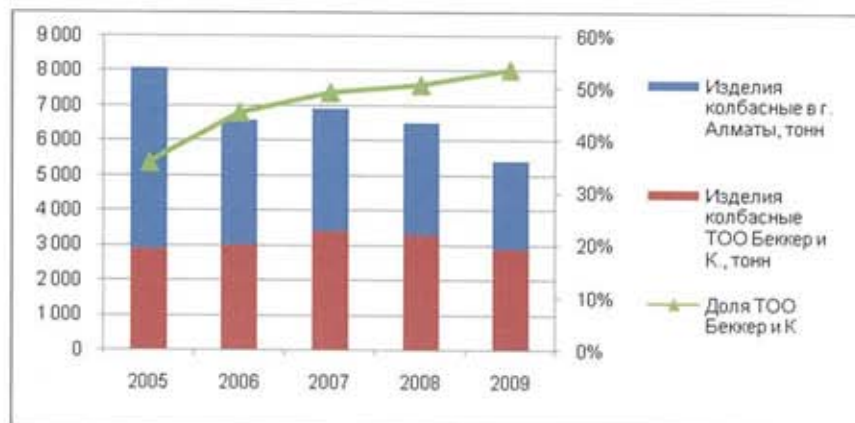


Диаграмма 26. Доля «СП Беккер и К» на рынке мяса и субпродуктов по г.Алматы, тонн
*Источник: по данным агентства РК по статистике

Компания является серьезным игроком на рынке сырьевой продукции, которой ежемесячно требуются свыше 300 тонн мяса, в т.ч. свинины - 45% от всего объема закупа, говядины - 35%, конины - 13%, баранины - 3,5% и птицы - 3,5%. Данные объемы, учитывая надежность и своевременность оплаты, позволяют Компании находиться в привилегированном положении в отношении выбора поставщиков и условий.

Доля Компании в сегменте замороженных продуктов постепенно увеличивается с 9% за 8 мес. 2009г. до 11% за 8 мес. 2010г. и показывает положительную динамику.

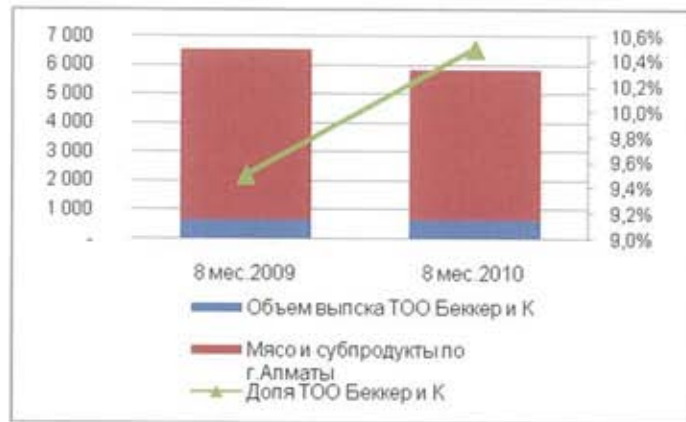


Диаграмма 27. Доля «СП Беккер и К» на рынке мяса и субпродуктов по г. Алматы, тонн
*Источник: по данным агентства РК по статистике и СП «Беккер и К»

Динамика цен на сырье играет серьезную роль в формировании ценовой характеристики выпускаемой продукции премиум-класса. Стоимость продукции чувствительно реагирует на повышение цены, пропорционально подтягивая с собой уровень цен на колбасы и мясные полуфабрикаты.



Диаграмма 28. Индексы цен на мясо по РК и г. Алматы, тенге/1 кг.
*Источник: по данным агентства РК по статистике и СП «Беккер и К»

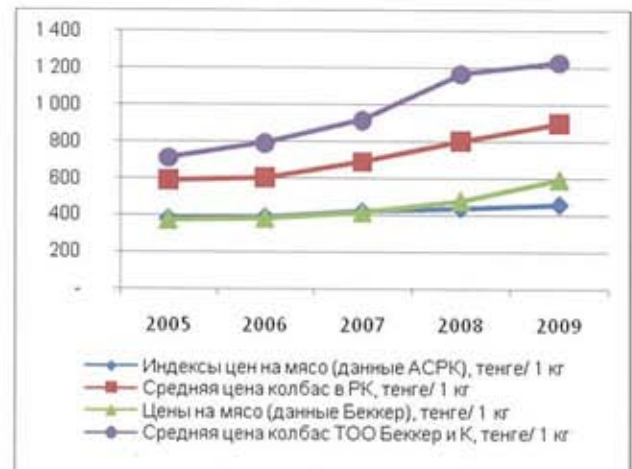


Диаграмма 29. Индексы цен на мясо и колбасные изделия по РК и г. Алматы, тенге/1 кг
*Источник: по данным агентства РК по статистике и СП «Беккер и К»

Сдерживающим фактором в формировании улучшения показателей рентабельности является отсутствие собственного сырьевого производства, чтобы снизить будущую неопределенность, связанную с поставками удорожаемого сырья. В будущем Компания будет развивать собственную сырьевую базу за счет введения в строй существующей производственной базы в Карасайском районе г. Алматы.

В целом по рынку наблюдается общее снижение производства и импорта колбасной продукции: в г. Алматы на 35% в 2009г. и 11% за 8 мес. 2010г. при положительном росте на 2% в целом по стране. В целом мы позитивно оцениваем рынок и прогнозируем постепенный рост отраслевых показателей за счет улучшения экономической активности населения и розничного товарооборота в РК.

Хлебобулочные изделия

Пекарня была запущена в эксплуатацию в 2000 году. Пекарня занимает часть производственного корпуса общей площадью 531 м². Оборудование со средним сроком эксплуатации 3 года, представлено оборудованием зарубежных марок Winkler-Wachtel, Rototherm, Diosna. Мощность оборудования 1,5 тонны в сутки. Цех осуществляет производство шестнадцати типов

хлебобулочных и мучных изделий – хлеб «Берлинский», «Бородинский», «Ржаной зерновой», «Картофельный», «Зерновой», багеты, булочки, слоеные изделия. Ассортимент поддерживается классическими немецкими технологиями. Данный сегмент в течение нескольких лет занимает неизменные 6% в общей выручке Компании.

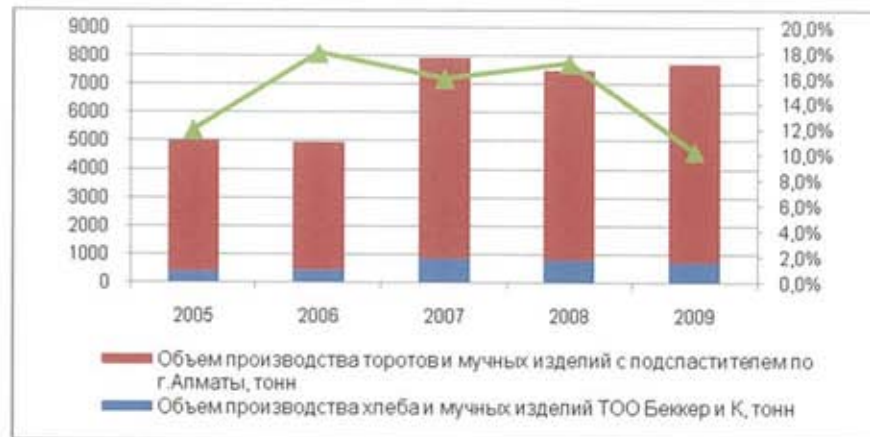


Диаграмма 30. Объем производства тортов и мучных изделий с подсластителями по г. Алматы, тонн
*Источник: по данным агентства РК по статистике и СП «Беккер и К»

Общая доля Компании на рынке г. Алматы с пиковых 20% за 2006г. показывает постепенное падение до 11%, ввиду уменьшения объемов производства до 608 тонн в 2009г. и увеличением объема самого рынка на 15% в 2009г. Мы полагаем, что доля рынка будет находиться в прямой зависимости от политики Компании и, учитывая снижение, надеемся на улучшение предсказуемости показателей в будущем.

В данном пункте мы проанализировали деятельности эмитента со среднеотраслевыми показателями внутри Республики Казахстан, проанализировать деятельность эмитента со среднемировыми показателями не представляется возможным.

Компания является лидером на высокорентабельном рынке колбасных изделий. Сильные позиции также отражаются на рынке замороженных полуфабрикатов и хлебобулочном сегменте, даже с учетом некоторого падения объемов, как рынков, так и в самой Компании. Мы предполагаем, что конкуренция и возрастающие издержки на сырье, Компания будет компенсировать высокой добавленной стоимостью своих продуктов премиум-сегмента. Существующие позиции Компании позволяют сформировать хорошую предсказуемость потоков с учетом существующего объема реализации. Активное внедрение в практику деятельности Компании признанных традиций с учетом местной культуры населения и сертифицированных норм корпоративного поведения, будет продолжать держать направление на рост репутации среди населения, партнеров по бизнесу и улучшение корпоративного потенциала Компании.

3) прогноз в отношении будущего развития отрасли и положения эмитента в данной отрасли.

Как показал анализ пищевой отрасли, в 2009г. условия функционирования для перерабатывающих сельхозпродукцию производств были достаточно сложными. Частично этому способствовала девальвация тенге, которая стала причиной увеличения стоимости импортных составляющих (машины и оборудование, комплектующие, сырье), доля которых в пищевой промышленности Казахстана очень велика.

Государственная поддержка перерабатывающих сельхозсырье производств позволила избежать глубокого падения в отрасли. В среднем доля субсидирования по всем кредитам в течение финансового года составила 51,95%, т.е. почти половина всех затрат, понесенных предприятием по уплате вознаграждения по кредиту, была возмещена за счет бюджетных средств. Ожидается последующая положительная динамика объема продукции пищевой промышленности в 2010 году.

Казахстанский рынок колбасных изделий имеет конкурентоспособный и фрагментарный характер. Каждый город, как правило, имеет несколько небольших региональных производителей, действующих на местном уровне, и существует всего несколько крупных производителей.

По данным Агентства РК по статистике, производство колбасных изделий за январь-август 2010 г. в Казахстане составило 27 208 тонн против 25 099 тонн за январь-август 2009 г., из них по г.Алматы 3 144 тонн против 3 381 тонн, соответственно.

Также по данным Агентства РК по статистике г.Алматы объем мясных полуфабрикатов, включая мясо птицы за январь-декабрь 2009г. составил 316 тонн против 648 тонн того же периода годом ранее.

Доля промышленной переработки в общем объеме производства мяса составила 21,4%. Использование среднегодовой мощности мясоперерабатывающих предприятий составило 63%. При полной загрузке мощности мясоперерабатывающих предприятий доля переработки составляет всего 34%.

Считается, что в г. Алматы самая высокая потребительская активность мясных продуктов в Казахстане, здесь действует около 40 мелких и средних колбасных цехов. По мнению экспертов, Алматы потребляет в сутки около 45-50 тонн колбасных изделий, учитывая импорт. Если в качестве средней цены килограмма колбасы принять 500 тенге, то получается, что суточный объем рынка колбасных изделий г.Алматы составляет 170-186,5 тыс. долл. США, а годовой, соответственно, 61-68 млн. долл. США.

По оценкам EIU в 2009г. потребление мяса на душу населения в РК составляет 46,5 кг. Если сравнивать данную норму с нормами стран восточной Европы (60-80 кг), то рынок мясной продукции Казахстана имеет огромный потенциал роста в долгосрочной перспективе.

Таблица 6

Потребление мяса на душу населения

Страна	2004Ф	2005Ф	2006Ф	2007Ф	2008Ф	2009О	2010П	2011П	2012П	2013П
Казахстан	42,3	43,5	44,7	45,9	46,9	46,5	44,9	43,8	42,9	42,7
Россия	43,1	43	45,1	47,4	49,2	47	47,9	49,2	50,7	52,2
Словакия	61,9	68,1	68	70,9	75,3	78,2	75,5	76,1	77,4	79,7
Венгрия	81,6	81,8	81,2	82,9	83,2	83,3	79,3	78,5	79,6	81,3
Австрия	70	71,6	74,3	75,5	76,7	77,3	75,6	75,5	75,6	76,1
Бельгия	62,7	59,1	55	55,4	56	55,7	53,9	53,4	53,3	53,4
Польша	67,8	69,1	68,2	59,5	71,1	71,8	70,6	69,9	69,8	70
Румыния	49,3	49,7	52,3	55,9	59,7	63,6	61,2	62,3	64,4	66,9
Чехия	54,2	55,5	56,8	59,2	61,5	63	61,9	62,7	64,3	65,7

Розничная торговля в Казахстане также имеет очень большой потенциал роста, как по развитию, так и по качеству магазиностроения и предоставляемых услуг. По данным Агентства РК по статистике, за последние семь лет наблюдается тенденция увеличения уровня заработной платы, это будет влиять на рост розничной торговли в среднем на 12% в период 2009-2011 годов.

Очень востребовано в Казахстане качественное общественное питание, фаст-фуды, фудкорты, кулинарии и ресторанные дворики. Казахстанский рынок общественного питания становится более конкурентным, однако в связи с кризисом, спад на рынке общественного питания составил порядка 30-40%, тогда как до 2008г. ежегодный рост этого рынка составлял не менее 20%, а его объем – 300-350 млн. долларов.

Несмотря на явные отличия в формате, отечественные сети кулинарий составляют «традиционным» фаст-фуд-предприятиям заметную конкуренцию. В силу национальных особенностей более взрослое население страны западным образцам «быстрой еды» предпочитает все же восточные аналоги.

По прогнозам JonesLangLaSalle, количество новых ритейлеров, выходящих на рынок Казахстана, будет активно увеличиваться в ближайшие годы. В немалой степени это связано с тем, что потребительский рынок Казахстана до сих пор является одним из самых привлекательных на территории СНГ.

Таблица 7

Прогноз розничного товарооборота в РК

	ед. изм.	2009Ф	2010П	2011П	2012П	2013П	2014П
Розничный товарооборот	млрд. долл.США	23,7	25,1	30,1	34,7	40	46,2
Из них продуктов питания	млрд. долл.США	14,2	14,6	16,9	18,7	21	24,5
Рост объемов розничного товарооборота в натуральном выражении	%	-15,0%	-4,7%	7,5%	5,2%	6,6%	7,1%
Рост объемов розничного товарооборота в денежном выражении	%	-25,4%	6,0%	19,9%	15,0%	15,5%	15,5%

Таблица 8

Прогноз потребительских расходов на продукты питания в РК

	ед. изм.	2009Ф	2010П	2011П	2012П	2013П	2014П
Потребительские расходы	млрд.долл.США	20,97	24,64	29,17	33,57	38,8	44,49
Рост потребительских расходов	%		17,5%	18,4%	15,1%	15,6%	14,7%
Доля расходов домохозяйств	%	42,4%	42,5%	42,2%	41,9%	41,6%	40,9%

Теперь рассмотрим рыночные возможности Компании.

В течение своего 20-летнего периода развития Компания смогла не только расширить объемы производства колбасной продукции, занять прочные позиции на местном рынке, но и также начать развитие таких перспективных направлений как производство замороженных полуфабрикатов, хлебобулочных и кулинарных изделий.

Лидерство Компании на местном рынке колбасных изделий достигнуто благодаря органическому росту Компании, который был обусловлен за счет следующих факторов:

- применение только высококачественного сырья-мяса, поставляемого казахстанскими либо зарубежными поставщиками;
- применение современных технологий;
- соблюдение на производстве санитарно-технологических норм, необходимых условий хранения сырья и готовой продукции;
- наличие компетентного персонала.

Также Компания уделяет огромное внимание соответствию качества своей продукции международным стандартам, поэтому в Компании внедрена Система менеджмента качества (ISO 9001:2000), Система экологического менеджмента (ISO 14001:2004) и Система управления безопасностью пищевой продукции на основе принципов HACCP (ISO 22000:2005).

Предприятие работает в основном на конечных потребителей, избегая дорогостоящих посредников, поэтому вся продукция Компании реализуется через собственный супермаркет, собственные или арендованные магазины, а также через крупные супермаркеты.

В настоящее время сложились основные предпосылки для расширения производственных мощностей и выхода Компании на региональные рынки, так как занимаемая доля на рынке г.Алматы около 50%, а загруженность производственных мощностей около 90%.

Более того, рынок колбасных изделий является фрагментированным и очень конкурентным. В каждом городе имеется несколько небольших производителей, поэтому менеджментом Компании было принято решение на консолидацию данного бизнеса в Казахстане. В пользу консолидации бизнеса говорит то обстоятельство, что на конкурентном рынке, таком как рынок мясопродуктов, большое значение имеют размеры компании, так как появляется возможность вовлечения в «борьбу» за долю рынка.

Менеджмент Компании рассчитывает на усиление следующих позиций на рынке за счет:

- так называемого эффекта положительного масштаба, который будет заключаться в увеличении размеров Компании с одновременным снижением доли постоянных расходов в общих расходах на производство продукции, что позволит усилить конкурентоспособность продукции, производя более дешевый продукт. Также позволит выстроить барьеры для входа новых участников;
- эффекта «преимущества первопроходца», который позволит оттянуть время входа новых игроков, так как Компания будет способна установить свои стандарты качества колбасной продукции и замороженных полуфабрикатов;
- развития собственной среды дистрибуции своих продуктов, то есть строительство супермаркетов и магазинов, которые будут реализовывать продукцию Компании по ценам самого изготовителя.

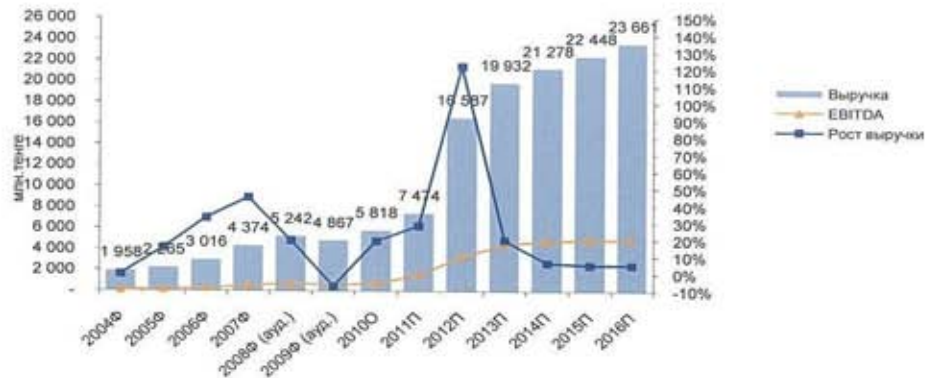
Источником финансирования инвестиционной программы Компании будут являться средства, полученные в размере 8 млрд. тенге от размещения корпоративных облигаций Компании на казахстанской фондовой бирже (KASE).

Вследствие глобального финансового кризиса показатели рентабельности EBITDA Компании за 2009г. снизились до 12%, но менеджмент ожидает увеличить их в последующих годах до уровня 20% за счет реализации инвестиционной программы, направленной на:

- развитие производственных площадок в регионах Казахстана, до конца 2011 года планируется иметь мощности на 4 новых площадках, с общей производительностью 10 тонн ежедневно. Новые мощности будут вводиться за счет строительства и/или приобретения мощностей в основных регионах страны - западном, центральном, восточном и северном;
- развитие южного региона будет рассматриваться отдельно в совокупности с алматинским регионом. Предполагается построить производственные склады и новую производственную площадку, покрывающую города южных областей Казахстана. Предполагаемая южная площадка со складами будет расположена в Алматинской области;
- расширение собственной торговой сети. В 2011 году планируется строительство и завершение 5 супермаркетов в г.Алматы и по 1 супермаркету в крупнейших городах выбранных для введения новых производственных площадок регионов, а именно: западный регион - г.Актобе, северный регион - г.Павлодар, центральный регион - г.Караганды, восточный регион - г.Усть-Каменогорск, южный регион - г.Шымкент. Также планируется открытие небольших магазинов, количество которых будет доведено до 50 единиц к 2012 году, из них 25 по г.Алматы, а остальные будут расположены в регионах;
- увеличение объемов производства колбасных изделий в г.Алматы за счет производства недорогих варенно-копченых колбас, предназначенных на более низкий ценовой сегмент. Объем производства таких колбас составит 5 тонн в сутки. Планируется, что общий объем увеличится с 10 тонн до 25 тонн в сутки с учетом региональных мощностей;
- увеличение производства замороженных полуфабрикатов за счет введения двух дополнительных смен и автоматизации производства, что позволит увеличить производство в четыре раза с 3 до 12 тонн в сутки к 2012 году.

Менеджмент Компании, учитывая то, что потребление колбасной продукции в г.Алматы составляет около 40-50 тонн в сутки, а также учитывая общий рост подъема экономики Казахстана после глобального кризиса 2007-2009гг. рассчитывает на улучшение своих финансовых показателей к концу 2012 года. Прогноз финансовых показателей планировался с учетом осуществления инвестиционной программы, направленной на расширение производства и выхода Компании на региональные рынки.

Иллюстрированный ниже график показывает историческое и прогнозное развитие Компании в разрезе выручки и рентабельности EBITDA, планируемое менеджментом Компании на последующие пять лет.



Примечание: Ф – фактические данные, О – оценочные данные, П – прогнозные данные

Снижение выручки в 2009г. по большей части произошло вследствие снижения потребительской активности населения.

Высокий темп роста выручки в 2011 году связан с увеличением объемов производства действующих мощностей, расширением торговой сети в г.Алматы и регионах, а прогнозируемый темп роста выручки в 2012 году связан с завершением и вводом в действие приобретенных/построенных производственных площадок по производству колбас в регионах. Начиная с 2012 года, Компания планирует улучшить показатель рентабельности EBITDA, увеличив его с 12% до 20% в 2020 году за счет производства недорогих колбас в регионах.

24. Сведения о контрактах, соглашениях, заключенных эмитентом, которые впоследствии могут оказать существенное влияние на деятельность эмитента.

Контракты, соглашения, заключенные эмитентом, которые впоследствии могут оказать существенное влияние на деятельность эмитента отсутствуют.

25. Сведения о лицензиях, патентах, разрешениях, полученных эмитентом для осуществления его деятельности, с указанием даты и номера документа, срока действия и органа, выдавшего данный документ.

№ лицензии	Дата получения	Срок действия	Вид деятельности	Орган, выдавший лицензию
Государственные лицензии				
серия АА-11 0003627	18.04. 2006	не ограничен	хранением и оптовой реализацией алкогольной продукции	Департамент экономики и бюджетного планирования г. Алматы
Зарегистрированные товарные знаки				
12311	-	24.03.2020	свидетельство товарного знака в качестве изображения « <i>БЕККЕР & Co</i> »	Комитетом по правам интеллектуальной собственности Министерства юстиции Республики Казахстан (далее «КПИС МЮ РК»)
27606	-	05.07.2017	свидетельство товарного знака в качестве изображения « <i>БЕККЕРЕНОК</i> »	КПИС МЮ РК
12306	-	15.03.2020	свидетельство товарного знака в качестве изображения « <i>Becker Bier</i> »	КПИС МЮ РК
26083	-	27.04.2016	свидетельство товарного знака в качестве изображения	КПИС МЮ РК

12310	-	24.03.2020	свидетельство товарного знака в качестве изображения «Becker Bier» - «ЖАЖДА ХУЖЕ, ЧЕМ ТОСКА ПО ДОМУ»	КПИС МЮ РК
12312	-	24.03.2020	свидетельство товарного знака в качестве словосочетания «Пруссия» – добрый дух общения»	КПИС МЮ РК
12309	-	24.03.2020	свидетельство товарного знака в качестве словосочетания «Ishine kireyik, сырласып керейік»	КПИС МЮ РК
13655	-	22.01.2011	свидетельство товарного знака в качестве словосочетания «Ощутите традиции качества»	КПИС МЮ РК
27607	-	05.07.2017	свидетельство товарного знака в качестве изображения	КПИС МЮ РК
7885		05.06.2017	свидетельство на товарный знак	КПИС МЮ РК
Зарегистрированные предварительные патенты				
884	15.05.2008	-	«оболочка для варено-копченой колбасы (2 варианта)»	КПИС МЮ РК
885	15.05.2008	-	«оболочка для вареной колбасы (4 варианта)»	КПИС МЮ РК
886	15.05.2008	-	«оболочка для полукопченой колбасы (4 варианта)»	КПИС МЮ РК
991	20.08.2009	-	«упаковка (2 варианта)»	КПИС МЮ РК

26. Объемы реализованной продукции (выполненных работ, услуг) за последних два года или за период фактического существования в принятых физических или количественных единицах измерения.

Анализ изменений в объемах реализованной продукции (оказанных работ, услуг) эмитента за последние два года или за период фактического существования – **подробный анализ деятельности см.в п/п2 пункта 23.**

Реализованная продукция	2007 год		2008 год		2009 год	
	выпуск	реализация	выпуск	реализация	выпуск	реализация
Мясоперерабатывающий цех, кг/месяц	3 483 129	3 445 421	3 398 322	3 313 886	2 862 550	2 743 580
Цех замороженных полуфабрикатов, кг/месяц	803 875	803 977	760 190	750 709	608 445	602 803
Кулинария, кг/месяц	-	-	292 279	233 755	289 291	250 132
Пекарня, кг/месяц	619 527	591 398	601 600	564 400	501 942	469 855
Пивзавод, л/месяц	109 327	108 825	103 433	104 576	94 255	94 374

27. Факторы, позитивно и негативно влияющие на доходность продаж (работ, услуг) по основным видам деятельности эмитента.

Основные факторы, позитивно влияющие на доходность Эмитента:

- ✓ положительная репутация в течение 20 лет деятельности;
- ✓ расширения собственной дистрибьюторской сети;
- ✓ создания/приобретение новых и расширение действующих производств;
- ✓ льготное налогообложение;
- ✓ существование альтернативных поставщиков сырья и оборудования;
- ✓ оптимизация бизнес-процессов (совершенствование ИТ технологий и автоматизации управления);
- ✓ высокое качество производимой продукции;
- ✓ гибкая система тарифо и ценообразования услуг;
- ✓ рост спроса на продукцию Эмитента;
- ✓ сильная позиция на рынке г.Алматы;

- ✓ профессиональный менеджмент.

Основные факторы, негативно влияющие на доходность Эмитента:

- ✓ активизация конкурентов;
- ✓ высокие цены на производимую продукцию;
- ✓ возможные нарушения экологических норм;
- ✓ риск эпидемий;
- ✓ увеличение цен на сырье;
- ✓ увеличение административных расходов в связи с расширением бизнеса Эмитента.

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

В данном пункте указываются сведения об основных поставщиках и потребителях эмитента, степень зависимости эмитента от существующих поставщиков и потребителей, в том числе:

1) 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:

В таблице представлен список основных поставщиков мяса за период с января по октябрь 2010 года. В обозримом будущем не планируется каких-либо изменений в отношении доступности данных источников.

Поставщик	Местонахождение	Вид продукции	Сумма, млн. тенге, без НДС	в % от общей суммы
ТОО «AKPLASTZHETISU»	Талдыкорган, мкр.Мушелтой, д.25, кв.61	Мясо	599	25%
ТОО «КАДСнабСтрой»	Алматы, ул.Гагарина,246,44	Мясо	458	19%
ТОО «АПК «Волынский»	Карагандинская обл., с. Дубовка, промкомплекс	Мясо	472	19%
Прочие поставщики		Мясо	627	26%
Поставщики		Прочее сырье	275	11%
ИТОГО:			2 431	100%

Основным видом деятельности Компании является производство мясной и колбасной продукции в связи с этим основным сырьем является мясо. Так ежемесячно Компания закупает около 300 тонн различного мяса, из них в среднем: свинина – 45%, говядина – 35%, конина – 13%, баранина – 3,5%, мясо птицы – 3,5%. Таким образом, доля выплат, приходящиеся на поставщиков мяса-сырья составляет около 90% от всех выплат поставщикам. Общая сумма выплат всем поставщикам за 9 месяцев 2010 года составила 2 431 млн.тенге.

2) 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:

У Эмитента нет потребителей, на долю которых приходится десять и более процентов общей выручки от реализации продукции, так как 75% всей продукции реализовывается через собственную торговую сеть.

Основным рынком сбыта готовой продукции СП «Беккер и К» является алматинский рынок. Реализация продукции осуществляется в **27 фирменных** торговых точках, расположенных в различных районах города Алматы, и супермаркете.

Колбасная продукция Компании является продукцией премиум-класса, поэтому основными потребителями продукции мясных изделий СП «Беккер и К» являются служащие посольств, банков и фирм, бизнесмены, предприниматели.

К числу потребителей, закупающих наибольшие объемы, продукции, относятся гипермаркеты «Рамстор», «Силк Вей Сити», «SM-Market», ЦТ «Столичный», «Керемет», «Рахмет», «Скиф-Сауда», «Спутник», системы «Дастархан», «Интерфуд», гостиницы «Астана интеротель», «Рахат палас», сеть ресторанов «Рос интер» и многие другие.

Потребителями пива «Becker Bier» являются посетители ресторана «Пруссия» и фирменных торговых точек города, а также известных кафе, баров, ресторанов, клубов и развлекательных центров.

Негативных факторов, влияющих на реализацию продукции Эмитента нет, так как Эмитент реализует продукцию через собственную торговую сеть, у Эмитента налаженные партнерские отношения, продукция Эмитента пользуется большим спросом у населения.

29. Ключевые факторы, влияющие на деятельность эмитента:

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

Основные виды деятельности Эмитента не имеют сезонного характера.

2) доля импорта в общем объеме сырья (работах, услугах) поставляемых (оказываемых) эмитенту и доля продукции (работ, услуг), реализуемой эмитентом на экспорт, в общем объеме реализуемой продукции:

Основными поставщиками мяса Эмитента являются местные производители мяса. Также основным и единственным рынком сбыта готовой продукции Эмитента является г. Алматы. Следовательно, Эмитент не производит экспорт продукции.

3) сведения о сделке (сделках), которая (которые) должна (должны) быть совершена (совершены) или исполнена (исполнены) в течение шести месяцев с даты принятия решения о выпуске облигаций, если сумма этой сделки (сделок) превышает десять процентов балансовой стоимости активов эмитента:

Сделок, которые должны быть совершены Эмитентом в течение шести месяцев с даты принятия решения о выпуске облигаций на сумму 10% от балансовой стоимости активов Эмитента - не планируется.

4) будущие обязательства. Раскрываются основные будущие обязательства эмитента и негативное влияние, которое эти обязательства могут оказать на деятельность эмитента, в том числе о гарантиях эмитента по облигациям иных эмитентов, обеспеченным гарантиями третьих лиц, включая информацию о таком эмитенте, количестве облигаций, условиях гарантии, дате погашения и валюте гарантируемого выпуска:

Обязательств, которые могут оказать негативное влияние деятельность Эмитента - нет.

5) сведения об участии эмитента в судебных процессах. Представить описание сути судебных процессов с участием эмитента, по результатам которых может произойти прекращение или ограничение деятельности эмитента, наложение на него денежных и иных обязательств:

Общество не участвовало в судебных процессах, по результатам которых может произойти прекращение или ограничение деятельности Общества, наложение на него денежных и иных обязательств.

6) сведения обо всех административных санкциях, налагавшихся на эмитента и его должностных лиц уполномоченными государственными органами и/или судом в течение последнего года. Указать дату применения санкции, орган, применивший санкцию, причины санкции, вид и размер санкции, а также степень исполнения санкции;

Административные санкции на Эмитента не налагались.

7) факторы риска. Представить подробный анализ факторов риска, которым будут подвергаться держатели облигаций:

Факторы риска	Описание рисков	Управление рисками
Риск, связанный с конкурентоспособностью продукции на рынке Казахстана	Продукция Компании является премиум-класса, что затрудняет ее продвижение на региональные рынки	Планируется создание дополнительного бренда, рассчитанного на более низкий ценовой сегмент для продвижения этой продукции в регионах Казахстана
Зависимость от ключевых	Здесь риск минимальный.	Строительство новых магазинов и

покупателей	Портфель клиентов Компании достаточно диверсифицирован	супермаркетов в рамках настоящего проекта позволит сблизить конечных потребителей с продукцией Компании
Зависимость от поставщиков мяса	Имеется зависимость от поставщиков мяса	Данная зависимость существует только при производстве продукции премиум класса, где подбирается только мясо самого высшего качества, что касается продукции не премиум-класса качество мяса позволяет быть средним
Изменение казахстанского рынка	Повышение потребительского спроса, рост производства и продажа мясных изделий, как следствие появление новых производителей	У Компании налажены прочные связи, как с поставщиками, так и с потребителями, из-за высокого качества продукции
Ветеринарные риски Технические риски	Возможные эпидемии Основные средства компании изношены на 40 %	Диверсификация базы поставщиков Компания производит необходимый ремонт старого оборудования и приобретает новое оборудование
Экологические риски	Управление охраны окружающей среды Министерства природных ресурсов контролирует деятельность компании	Компания не имеет проблем с экологическими станциями республики

8) другая информация о деятельности эмитента, о рынках, на которых осуществляет свою деятельность эмитент.

СП «Беккер и К» в ноябре 2003 года успешно прошло сертификацию системы менеджмента качества на соответствие международному стандарту ISO 9001:2000 и получило сертификаты международно-признанного органа по сертификации SAI Global Limited и IQNET.

В апреле 2007г. СП "Беккер и К" присоединено к Глобальному договору и регистрации на сайте United Nations Global Compact (Бюро Глобального договора ООН).

Достижения Компании за выпуск качественной продукции

Качество продукции, выпускаемой СП «Беккер и К», отмечено высокими наградами, полученными на выставках, конкурсах, фестивалях, ярмарках, проводимых в нашей стране и за её пределами.

Год	Название мероприятий	Номинация/Продукция	Награда	Место проведения
2003	3-ья профессиональная дегустация продуктов питания «Традиции качества»	«Традиции качества»	Первое место	г. Астана
2004	Международный форум «Мясная индустрия»	На закрытой дегустаций, заслужила высокую оценку Мясного Союза России за «Ветчину из конины с грудкой куриной»	Гран-при две золотые медали	г. Москва
2005	Выставка «Продуктовый рынок Казахстана – 2005»	Продукция мясоперерабатывающего производства	Гран-при золотая медаль	г. Алматы
2006	Международный форум «Мясная индустрия 2006»	Казы варено-копченые и колбаса вареная «Докторская от Беккера»	Золотая медаль	г. Москва
2003	Большой республиканский фестиваль пива	Отличное качество пива и отличное оформление экспозиции	награждено дипломами	г. Астана
2004	Республиканский конкурс-выставка «Лучшие товары Казахстана»	«Продовольственные товары» «Becker Bier»	Признана Лауреатом конкурса	г. Астана
2005	«Продуктовый рынок Казахстана-2005»	Булка «Баварская»	Золотая медаль	г. Алматы
2005	Выставка «Продуктовый рынок Казахстана-2005»	Манты и пельмени «Восточные от Беккера»	Золотая медаль	г. Алматы
2004 2006	«Лучшее предприятие города Алматы по качеству продукции»	Высокое качество продукции	Дипломам I степени	г. Алматы

Год	Название мероприятий	Номинация/Продукция	Награда	Место проведения
2005 2006	Общественный фонд «Национальной лиги потребителей Казахстана»		Народный знак качества «БЕЗУПРЕЧНО»	г. Алматы
2006	1-ая казахстанская сельскохозяйственная ярмарка	За активное участие	Почетный диплом	
2006	Выставка «Алматинский бренд 2006»	За активное участие	Почетный диплом	
2006	Конкурс «За достижение в области качества»	«Лучшее предприятие, выпускающее товары для населения»	Премия Президента	
2007	Международный форум «Мясная индустрия 2007»	«Казы» и «Жая» - «Ветчина из индейки», «Грудинка индейки сырокопченая, пельмени «Домашние», «манты от Беккера», сосиски «Молочные», колбаса «Докторская», «Куриный рулет с оливками», колбаса «Аппетитная»	Гран-при золотая медаль серебряная медаль	г. Москва
2007	Международный турнир по качеству стран ЦВЕ	Сертификат «Признание совершенства в Европе» с индексом 5	Признана Лауреатом Турнира	
2007	Конкурс-выставка «Казахстанская марка 2007»	«Качество продукции» «За активное участие»	Дипломы	
2009	Международный форум «Мясная индустрия 2009»	Конина сырокопченая, «Ветчина Деликатесная» Колбаса «Краковская», пельмени детские «Беккеренок», котлеты «Домашние», сосиски «Конские», Колбаса «Ветчинная к пиву с кониной»	Гран-при золотая медаль серебряная медаль	г. Москва
2009	Выставка-ярмарка «Отандық Өнім»	«Безупречное качество продукции»	Диплом	
2010	«Продуктовый рынок Казахстана – 2010»	«Самса» полуфабрикат – пельмени «Говяжьи», сосиски «Молочные», хлеб «Деревенский»	Гран-при золотая медаль	

V. Финансовое состояние

ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Объем активов Компании по состоянию на 31 декабря 2009 года составили 3 569 773 тыс. тенге. Объем обязательств по состоянию на 31 декабря 2009 года составили 363 968 тыс. тенге, увеличившись на 19,8% по сравнению с аналогичным периодом 2008 года в основном за счет увеличения доли торговой и прочей кредиторской задолженности. Собственный капитал Компании на 31 декабря 2009 года составил 3 205 805 тыс. тенге, увеличившись на 7,7% по сравнению с аналогичным периодом 2008 года за счет увеличения вноса в уставный капитал.

30. Виды нематериальных активов, балансовая стоимость которых составляет пять и более процентов от общей балансовой стоимости нематериальных активов.

Динамика нематериальных активов, тыс.тенге

Наименование	2008 год	2009 год	01.06.10	01.10.10
Первоначальная стоимость	13 242	13 658	13 893	16 502
Накопленный износ	4 128	5 969	6 560	8 614
Остаточная стоимость	9 114	7 689	7 333	7 888

Состав нематериальных активов на 01.10.10г., тыс.тенге

Наименование	Первоначальная стоимость	Накопленный износ	Остаточная стоимость
Программное обеспечение	16 238	8 530	7 708
Прочие	264	84	180

Итого:	16 502	8 614	7 888
--------	--------	-------	-------

31. Виды основных средств, балансовая стоимость которых составляет пять и более процентов от общей балансовой стоимости основных средств.

Динамика основных средств, тыс. тенге

Наименование	2008 год	2009 год	01.06.10г.	01.10.10г.
Первоначальная стоимость	1 989 713	2 157 466	2 184 647	2 215 992
Накопленный износ	116 697	239 669	295 900	327 285
Остаточная стоимость	1 873 016	1 917 797	1 888 747	1 888 707

Состав основных средств по состоянию на 01.10.10г., тыс. тенге

Наименование	Первоначальная стоимость	Накопленный износ	Остаточная стоимость	Уд. вес от балансовой ст-ти осн. средств
Земля, здания и сооружения	1 549 215	111 045	1 438 170	76%
Машины, оборудование и транспортные средства	494 713	193 095	301 618	16%
Незавершенное строительство	117 669	-	117 669	6%
Прочее	54 395	23 145	31 250	2%
Итого:	2 215 992	327 285	1 888 707	100%

32. Инвестиции.

На 01 октября 2010 года Компания не имеет каких-либо инвестиционных вложений.

33. Дебиторская задолженность.

Дебиторская задолженность представлена торговой дебиторской задолженностью, которая включает краткосрочную задолженность покупателей. Компания постоянно контролирует риск безнадежной задолженности, в связи, с чем резервы по обесценению на дебиторскую задолженность не начислялись.

Кроме того, авансы, выплаченные за долгосрочные активы, так же считаются дебиторской задолженностью, данный аванс был выдан связанной компании «Беккер GmbH» за приобретение производственного оборудования. В сентябре 2010 года данный контракт был расторгнут и сумма аванса, подлежащая возврату в конце 2010 года реклассифицирована в состав текущих активов на 31.12.2009 года и 01.10.2010 года.

Динамика дебиторской задолженности, тыс.тенге

Наименование	2008 год	2009 год	01.06.10	01.10.10г.
Авансы, выплаченные за долгосрочные активы	491 453	95 417	105 061	95 417
Авансы, выданные и прочие текущие активы	253 968	707 450	560 680	596 548
Торговая дебиторская задолженность	26 984	27 745	17 134	16 467
Итого:	772 405	830 612	682 875	708 432

Дебиторская задолженность на 01.10.2010г. составляет 708 432 тыс.тенге, 5 % от дебиторской задолженности составляет 35 422 тыс. тенге.

Сведения об организациях, имеющих деб. задолженность в размере 5% от общей суммы деб. задолженности, тыс. тенге

Наименование	Местонахождение	Вид задолженности	Сумма	Дата погашения
ТОО «Базис – А»	г.Алматы, Казахстан	Договор долевого	95 417	Декабрь 2010г.

«Беккер GmbH» ИТТ	Германия	строительства Договор на стр-во завода	482 867	Декабрь 2010г.
«Беккер GmbH» ИТТ	Германия	Договор на поставку специй, оболочек и пр. комплектующих	36 636	Декабрь 2010г.

33-1. Сведения об активах эмитента, которые являются обеспечением обязательств эмитента, а также переданы в доверительное управление с указанием стоимости каждого актива и даты завершения действия соответствующих договоров.

На 1 октября 2010г. у Эмитента нет активов, которые являются обеспечением обязательств Эмитента, либо активов, переданных в управление.

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

По состоянию на 01.10.2010 года уставный капитал составляет 1 146 249 500 тенге, размер собственного капитала эмитента составляет 3 241 702 тыс. тенге. При этом в структуре собственного капитала 2 005 452 тыс. тенге или 62 % составляет сумма нераспределенной прибыли.

35. Займы.

Эмитент за время своей деятельности не привлекал заемные средства от банков либо иных кредитных организации.

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

Динамика кредиторской задолженности, тыс.тенге

Наименование	2008 год	2009 год	01.06.10	01.10.10г.
Торговая кредиторская задолженность	16 498	26 623	63 496	49 603
Обязательства по выплатам работникам	31 180	30 618	36 723	37 176
Прочие налоги к уплате	16 869	50 891	47 934	49 633
Авансы полученные	8 460	21 707	6 071	7 783
Прочее	9 810	11 242	14 494	16 528
Итого:	82 817	141 081	168 718	160 723

Торговая кредиторская и прочая задолженность на 01.10.2010г. составляет 66 131 тыс. тенге, 5 % от данной задолженности составляет 3 307тыс. тенге.

Сведения об организациях, имеющих кред. задолженность в размере 5% от общей суммы кред. задолженности, тыс. тенге

Наименование	Местонахождение	Вид задолженности	Сумма	Дата погашения
ТОО «Оргсервис»	г.Алматы, Казахстан	за услуги по поддержке офисной и комп.техники	4 935	декабрь 2010г.
ТОО «AK PLAST ZHETISU»	г.Алматы, Казахстан	договор на поставку сырья (мяса)	3 829	декабрь 2010г.
ТОО «Парус типография»	г.Алматы, Казахстан	договор на поставку упаковочных материалов	3 420	декабрь 2010г.

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

в тыс. тенге

Наименование	2007 год*	2008 год	2009 год	01.06.10г.	01.10.10г.
Прибыль за год	514 687	721 499	452 308	107 351	237 267

* по данным неаудированной отчетности

36-2. Леввередж.

Наименование	2007 год*	2008 год	2009 год	01.06.10г.	01.10.10г.
Леввередж	0,06	0,10	0,11	0,127	0,118

* по данным неаудированной отчетности

36-3. Указываются чистые потоки денежных средств, полученные от деятельности эмитента, за один из двух последних завершенных финансовых лет согласно его финансовой отчетности, подтвержденной аудиторским отчетом.

в тыс. тенге

Наименование	2009 год
Движение средств от Операционной деятельности	407 992
Движение средств от Инвестиционной деятельности	- 183 690
Движение средств от Финансовой деятельности	- 223 009
Итого чистые потоки денежных средств:	1 293

VI. Сведения о выпусках ценных бумаг

37. В отношении всех зарегистрированных выпусков эмиссионных ценных бумаг эмитента до даты принятия решения о выпуске облигаций, указываются:

1) общее количество, вид и номинальная стоимость облигаций каждого выпуска, количество размещенных облигаций по каждому выпуску, а также общий объем денег, привлеченных при размещении, сумма основного долга, сумма начисленного и выплаченного вознаграждения по каждому выпуску, количество выкупленных облигаций, с указанием даты выкупа. Орган, осуществивший государственную регистрацию выпуска облигаций, государственный регистрационный номер и дату государственной регистрации такого выпуска:

Ранее СП «Беккер и К» не осуществляло государственную регистрацию выпуска облигаций.

2) общее количество, вид и номинальная стоимость акций, оплаченных учредителями, а также общая сумма денег, привлеченных при размещении акций. Количество акций, находящихся в обращении, выкупленных, с указанием цены выкупа на последнюю дату. Дата утверждения методики выкупа акций. Орган, осуществивший государственную регистрацию выпуска акций, государственный регистрационный номер и дата государственной регистрации такого выпуска:

Совместное казахстанско-германское предприятие «БЕККЕР и К» зарегистрировано в форме товарищества с ограниченной ответственностью.

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 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):

Эмитент не является акционерным обществом и не регистрировал ранее выпуски облигаций.

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:

Факты, указанные в пункте 4 отсутствуют.

5) даты выплат вознаграждения по каждому зарегистрированному выпуску, суммы, подлежащие выплате, даты выкупа и суммы, выплаченные при погашении по каждому выпуску:

СП «Беккер и К» не осуществляло государственную регистрацию выпуска облигаций.

6) размер дивиденда на одну акцию (простую, привилегированную) за каждый год из двух последних финансовых лет или за период фактического существования, с указанием суммы начисленных дивидендов и суммы выплаченных дивидендов:

Эмитент не является акционерным обществом.

7) основные рынки, на которых осуществляется торговля ценными бумагами эмитента, включая наименования организаторов торгов:

СП «Беккер и К» не осуществляло государственную регистрацию выпусков ценных бумаг.

8) права, представляемые каждым видом ранее выпущенных облигаций их держателям, в том числе права, реализованные при нарушении ограничений (ковенант) и предусмотренные договорами купли-продажи ценных бумаг, заключенными с держателями, с указанием порядка реализации данных прав держателей:

СП «Беккер и К» не осуществляло государственную регистрацию выпуска облигаций.

VII. Сведения о выпуске облигаций

38. Сведения об облигациях:	
1) вид облигаций	купонные, без обеспечения, неиндексированные
2) количество выпускаемых облигаций и общий объем выпуска облигаций	8 000 000 (восемь миллионов) штук 8 000 000 000 (восемь миллиардов) тенге
3) номинальная стоимость одной облигации	1 000 тенге
3-1) дата начала обращения облигаций	обращение облигаций начинается на следующий день с даты включения настоящего выпуска облигаций в официальный список АО «Казахстанская фондовая биржа»
4) вознаграждение по облигациям:	
ставка вознаграждения по облигациям (купон)	10% годовых от номинальной стоимости одной облигации на весь период обращения
дата, с которой начинается начисление вознаграждения	с даты начала обращения облигаций
периодичность и даты выплаты вознаграждения	выплата вознаграждения производится Эмитентом два раза в год каждые 6 (шесть) месяцев с даты начала обращения облигаций в течение всего срока обращения
порядок и условия выплаты вознаграждения	<p>выплата вознаграждения производится в тенге путем перевода денег на счета держателей облигаций в течение 10 календарных дней с даты, следующей за последним днем периода, за который осуществляются эти выплаты.</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 полугодовую ставку купонного вознаграждения.</p> <p>В случае если держателем облигаций будет являться нерезидент Республики Казахстан, выплата купонного вознаграждения и основного долга будет производиться в тенге, при наличии банковского счета на территории Республики Казахстан. Конвертация суммы в тенге в иную валюту,</p>

	и перевод на счета держателей облигаций, являющихся нерезидентами Республики Казахстан будет производиться за счет инвестора
период времени, применяемый для расчета вознаграждения	выплата вознаграждения производится из расчёта временной базы 360/30 (360 дней в году /30 дней в месяце)
порядок расчета при выпуске индексированных облигаций	облигации настоящего выпуска не являются индексированными
порядок определения размера не фиксированной ставки вознаграждения	ставка вознаграждения фиксированная
5) сведения об обращении и погашении облигаций:	
срок обращения облигаций	5 (пять) лет с даты начала обращения облигаций
условия погашения облигаций	облигации погашаются в конце срока обращения по номинальной стоимости в тенге с одновременной выплатой последнего купонного вознаграждения путем перевода денег в течение 10 календарных дней с даты, следующей за последним днем периода, за который осуществляются эти выплаты, на счета держателей облигаций, зарегистрированных в системе реестров держателей облигаций эмитента по состоянию на начало последнего дня периода, за который осуществляются эти выплаты
дата погашения облигаций	по истечении 5 (пяти) лет с даты начала обращения облигаций
место, где будет произведено погашение облигаций	Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Розыбакиева, д.95
способ погашения облигаций	погашение облигаций производится путём безналичного перевода номинальной стоимости облигаций и суммы вознаграждения за последний период на банковские счета держателей облигаций в соответствии с данными реестра держателей облигаций
место и лица, к которым необходимо обратиться при погашении облигаций наличными деньгами через кассу эмитента	Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Розыбакиева, д.95, Главный бухгалтер Дурас А.Н.
5-1) условия и порядок оплаты облигаций	облигации оплачиваются деньгами в безналичной форме. При размещении облигаций путем подписки порядок и условия оплаты за облигации указывается в договорах купли-продажи, заключаемых между Эмитентом и инвестором или в договорах купли-продажи, заключаемых между Эмитентом и брокером, действующего в интересах инвестора. При размещении облигаций через специализированные торги на торговой площадке АО «Казахстанская фондовая биржа» оплата облигаций осуществляется в соответствии с внутренними правилами организатора торгов. Реструктуризация обязательств не предусмотрена
5-2) обеспечение по облигациям	Облигации не обеспечены
5-3) выпуск облигаций специальной финансовой компанией	Эмитент не является специальной финансовой компанией

5-4) сведения о представителе держателей облигаций	по выпуску облигаций не предусмотрен представитель держателей облигаций
5-5) выпуск инфраструктурных облигаций	облигации не являются инфраструктурными
5-6)) порядок учета прав по облигациям	ведение реестра держателей облигаций осуществляет АО «Центр Дар», Лицензия № 0406200394, г. Алматы, ул. Сейфуллина, 565, кв.8., тел.239 11 42. Договор на ведение реестра заключен от 20.12.2010г. за № 535
5-7) сведения о платежном агенте	платежный агент не предусмотрен. Выплата купонного вознаграждения и номинальной стоимости по облигациям при их погашении будет производиться Эмитентом самостоятельно
5-8) право эмитента досрочно погасить выпуск облигаций (порядок, условия и сроки реализации эмитентом права досрочного погашения облигаций)	<p>Эмитент, на основании решения Участников имеет право на досрочное погашение облигаций в полном объеме по номинальной стоимости на даты выплат купонного вознаграждения в течение срока обращения облигаций.</p> <p>Извещение о досрочном погашении облигаций, содержащее условия, сроки и порядок выкупа облигаций будет опубликовано за два месяца до официально объявленной даты начала досрочного погашения облигаций на сайте АО «Казахстанская фондовая биржа» www.kase.kz и на сайте СП «Беккер и К» www.becker.kz.</p> <p>Досрочное погашение облигаций осуществляется по номинальной стоимости в тенге с одновременной выплатой последнего накопленного купонного вознаграждения путем перевода денег в течение 10 календарных дней с даты, следующей за датой фиксации реестра.</p> <p>На получение номинальной стоимости и последнего вознаграждения имеют право лица, зарегистрированные в реестре держателей облигаций по состоянию на начало последнего дня периода, за который осуществляются выплаты.</p> <p>Досрочное погашение облигаций будет производиться по принципу очередности поступления заявок от держателей облигаций</p>
6) права, предоставляемые облигацией ее держателю:	<ul style="list-style-type: none"> - право на получение номинальной стоимости при погашении облигаций и купонного 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; - иные права, вытекающие из права собственности на облигации

<p>6-1) порядок информирования эмитентом держателей облигаций о своей деятельности и финансовом состоянии с указанием содержания информации, порядка, сроков и способа раскрытия такой информации, в том числе информирования о нарушении ограничений (ковенант), предусмотренных проспектом выпуска облигаций</p>	<p>Эмитент информирует держателей облигаций о своей деятельности, о финансовом состоянии посредством опубликования соответствующей информации на сайте АО «Казахстанская фондовая биржа» www.kase.kz в соответствии с правилами АО «Казахстанская фондовая биржа» и на сайте СП «Беккер и К» www.becker.kz</p>
<p>7) события, по наступлению которых может быть объявлен дефолт по облигациям:</p>	<p>Дефолт по облигациям наступает в случае невыполнения Эмитентом своих обязательств по выплате вознаграждения и/или основного долга по облигациям в сроки, установленные настоящим проспектом</p>
<p>меры, которые будут предприняты эмитентом в случае наступления дефолта облигациям</p>	<p>в случае невыплаты или неполной выплаты по вине Эмитента купонного вознаграждения и/или основного долга в сроки, установленные проспектом Эмитента, производится начисление пени за каждый день просрочки, исчисляемой исходя из официальной ставки рефинансирования Национального Банка Республики Казахстан на день исполнения денежного обязательства или его соответствующей части.</p> <p>При наступлении дефолта по облигациям эмитент приложит все усилия для устранения причин, вызвавших дефолт и обеспечения прав держателей облигаций.</p> <p>Эмитент освобождается от ответственности за частичное или полное неисполнение своих обязательств, если это неисполнение явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы (стихийные явления, военные действия).</p> <p>В случае возникновения обстоятельств непреодолимой силы, срок выполнения Эмитентом своих обязательств по настоящему проспекту отодвигается соразмерно времени, в течение которого действуют такие обстоятельства и их последствия</p>
<p>порядок, сроки и способы доведения до сведения держателей облигаций информации о фактах дефолта</p>	<p>Эмитент в случае наступления дефолта известит держателей облигаций о невозможности выполнить обязательства по условиям, предусмотренным настоящим Проспектом, посредством опубликования извещения через официальный сайт АО «Казахстанская фондовая биржа» www.kase.kz и на сайте СП «Беккер и К» www.becker.kz не позднее, чем за 3 (три) рабочих дня до окончания периода, установленного для выплаты вознаграждения и номинальной стоимости облигаций при их погашении.</p> <p>В извещении будут указаны объем неисполненных обязательств, причины возникновения дефолта и перечень действий по удовлетворению требований держателей облигаций</p>
<p>процедуры защиты прав держателей облигаций при неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств по выплате вознаграждений и/или основного</p>	<p>Держатель облигаций имеет право:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ направить Эмитенту письменное требование об исполнении обязательств. Задолженность должна быть возвращена эмитентом в течение 30 дней со

долга при погашении облигаций	<p>дня предъявления держателем облигаций такого требования;</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ если в течение указанного срока (30 календарных дней) с момента получения Эмитентом письменного требования об исполнении своих обязательств по облигациям оно не было удовлетворено или до истечения указанного срока держатель облигаций получил от эмитента отказ в его удовлетворении, он вправе направить в суд иск к эмитенту по его обязательствам
8) информация об опционах	опционы не предусмотрены
39. Конвертируемые облигации	облигации не являются конвертируемыми
40. Способ размещения облигаций	
1) срок размещения облигаций	облигации размещаются в течение всего срока обращения с даты начала обращения облигаций
порядок размещения облигаций	<p>На организованном рынке: размещение облигаций будет осуществляться в соответствии с внутренними документами организатора торгов.</p> <p>На неорганизованном рынке: размещение облигаций будет осуществляться путем проведения подписки</p>
2) условия конвертирования при размещении облигаций, конвертируемых в акции, путем подписки	Настоящим Проспектом конвертирование облигаций в акции не предусмотрено
3) сведения об организациях, принимающих участие в размещении облигаций	брокерская и дилерская компания АО «ИФГ КОНТИНЕНТ», г. Алматы, пр. Достык, 180, 10 этаж, тел.: 2954878
40-1. Ограничения, применяемые эмитентом:	
<ol style="list-style-type: none"> 1) запрет на распоряжение активами эмитента; 2) запрет на реорганизацию; 3) изменение вида деятельности эмитента; 4) финансовые ограничения, в том числе: поддержание величины левереджа, поддержание коэффициента ликвидности; 5) своевременное доведение эмитентом информации о своей деятельности и финансовом состоянии до сведения держателей облигаций 	<p>решением Участников Эмитента и настоящим проспектом выпуска облигаций ограничения (ковананты) не предусмотрены.</p>
41. Использование денег от размещения облигаций. Условия, при наступлении которых возможны изменения в планируемом распределении полученных денег (подробное описание в п.42)	<p>средства от размещения облигаций будут направлены на общие корпоративные цели, в частности на финансирование инвестиционных программ и рефинансирование будущей задолженности.</p> <p>При наступлении случаев, при которых возможны изменения в планируемом распределении полученных денежных средств, будут внесены соответствующие изменения в проспект выпуска облигаций</p>

42. Прогноз источников и потоков денежных средств эмитента, необходимых для выплаты вознаграждений и погашения суммы основного долга в разрезе каждого периода выплаты вознаграждений до момента погашения облигаций.

Прогноз денежных средств Компании был рассчитан косвенным методом. Остатки денежных средств на конец каждого прогнозного периода представляют собой денежные средства с учетом всех запланированных выплат, в том числе выплат по вознаграждениям и суммы основного долга. Источником погашения выплаты вознаграждения и основного долга будут являться денежные средства Компании, генерируемые в процессе своей операционной деятельности. Так в 2011 году Компания планирует увеличить свою прибыль за счет увеличения существующих мощностей по мясопереработке и замороженных полуфабрикатов, и за счет открытия дополнительных собственных торговых точек в Алматы и регионах, а именно за счет:

- ✓ приобретение оборудования для увеличения объемов производства колбасных изделий с 10 до 15 тонн в сутки в г. Алматы. Предполагаемая сумма инвестиции составит от 200 до 250 млн.тенге;
- ✓ Приобретение дополнительного оборудования для увеличения производства замороженных полуфабрикатов с 3 до 6 тонн в сутки. Предполагаемая сумма инвестиции составит от 250 до 300 млн.тенге;
- ✓ Открытие фирменных магазинов. Предполагаемая сумма инвестиции составит от 1 500 до 2 000 млн.тенге;

Начиная с 2012 года планируется, что увеличение прибыли будет достигнуто за счет приобретения и/или ввода новых производственных площадок по производству колбасной продукции в регионах, а также за счет ввода новых супермаркетов, а именно за счет:

- ✓ ввода новых производственных площадок в регионах Казахстана. Таким образом, общий объем производства колбасных изделий планируется увеличить с 15 до 25 тонн в сутки, а производство замороженных полуфабрикатов с 6 тонн до 12 тонн в сутки за счет расширения существующих мощностей и введением новых мощностей в регионах. Предполагаемая сумма инвестиции составит от 3 500 до 4 000 млн.тенге;
- ✓ в 2012 году планируется ввод 5 супермаркетов в г. Алматы и по 1 супермаркету в пяти городах Актобе, Павлодар, Караганда, Усть-Каменогорск и Шымкент. Предполагаемая сумма инвестиции составит 1 500 до 2 000 млн.тенге.

Прогноз движения денежных средств

млн. тенге	2010О	2011П	2012П	2013П	2014П	2015П	2016П
Прибыль до выплаты купона, но после амортизации и КПП	471	1 263	2 318	3 246	3 580	3 652	3 557
Корректировки:	-	-	-	-	-	-	-
Минус вознаграждения по купонам	-	(800)	(800)	(800)	(800)	(800)	-
Плюс амортизация	133	134	615	618	622	626	629
Плюс / Минус изменение рабочего капитала	(130)	(333)	(1 287)	(443)	(184)	(167)	(175)
Движение денег от операционной деятельности, приток / (отток)	473	264	846	2 622	3 218	3 310	4 011
Движение денег от инвестиционной деятельности, приток / (отток), в т.ч.:	(167)	(8 000)	(148)	(676)	(677)	(680)	(683)
Приобретение основных средств (CAPEX)	(167)	(8 000)	(148)	(676)	(677)	(680)	(683)
Движение денег от финансовой деятельности, приток / (отток), в т.ч.:	-	8 000	-	-	-	(8 000)	-
Поступление от выпуска облигаций	-	8 000	-	-	-	-	-
Погашение ОД по купонным облигациям	-	-	-	-	-	(8 000)	-
Итого движение денег, приток / (отток)	307	264	697	1946	2 542	(5 370)	3 328
Остаток денежных средств на начало	382	688	953	1 650	3 595	6 137	767
Остаток денежных средств на конец	688	953	1 650	3 595	6 137	767	4 095

VIII. Дополнительная информация

43. При государственной регистрации облигационной программы указываются:
Эмитент не регистрирует облигационную программу.

44. Ограничения в обращении облигаций.

Ограничений в обращении облигаций, ограничений в отношении возможных приобретателей размещаемых облигаций, в том числе круг лиц, среди которых предполагается разместить облигации - не предусмотрено.

45. Сумма затрат эмитента на выпуск облигаций и сведения о том, каким образом эти затраты будут оплачиваться.

Расходы Эмитента по выпуску и размещению облигаций включают:

1. Услуги финансового консультанта, по договоренности.
2. Услуги регистратора.
3. Листинговые сборы KASE, вступительный и ежегодный листинговый сбор устанавливается в размере 0,025 процентов от суммарной номинальной стоимости облигаций.
4. Услуги маркет-мейкера.
5. Андеррайтинговые услуги.
6. Аудит.
7. Рейтинговое агентство.
8. Выплаты купонного вознаграждения.

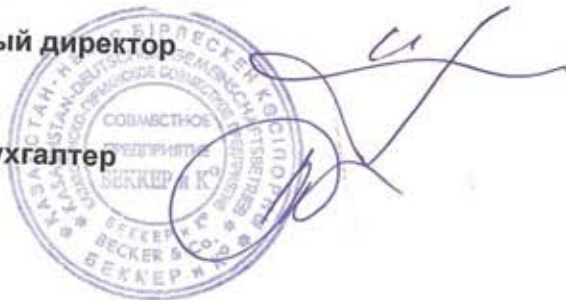
Расходы будут оплачиваться в безналичном порядке за счет собственных средств Эмитента, путем перечисления денег на счета поставщиков услуг.

46. Информация о местах, где инвесторы могут ознакомиться с копией устава эмитента, проспектом выпуска облигаций, отчетом об итогах размещения облигаций в средствах массовой информации, используемых для публикации информации о деятельности эмитента.

Ознакомиться с копией устава, проспектом выпуска облигаций, отчетом об итогах размещения облигаций инвесторы могут на сайте АО «Казахстанская фондовая биржа» по адресу: www.kase.kz. Кроме того, вышеперечисленные документы могут быть предоставлены инвесторам для ознакомления по местонахождению СП «Беккер и К»: г. Алматы, ул. Розыбакиева, д.95

Генеральный директор

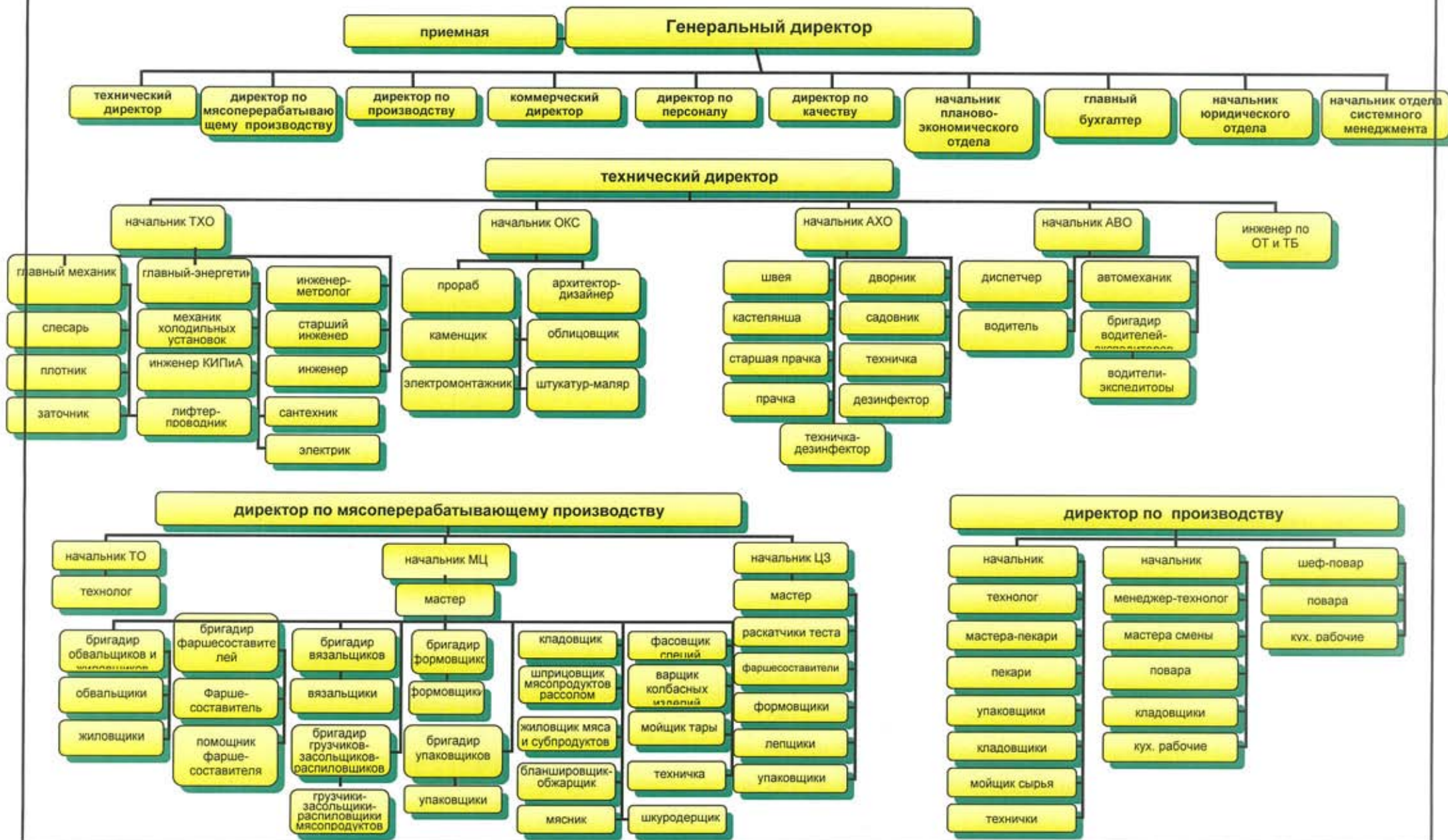
Главный бухгалтер

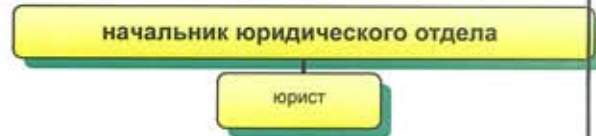


Кравченко Иван Михайлович

Дурас Александр Николаевич

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ СП «БЕККЕР и К^О»







БЕККЕР и К

**Жауапкершілігі шектеулі серіктестігі нысанындағы «БЕККЕР және К»
Қазақстан-Герман бірлескен кәсіпорны облигациялар
шығарылымының проспектісі**

қысқаша атауы:
«Беккер және К» БК

**Облигацияның түрі – купондық, қамтамасыз етусіз
Орналастырылатын облигациялардың саны – 8 000 000 дана**

«Уәкілетті органның жарияланған акцияларды шығаруды мемлекеттік тіркеуі проспектіде сипатталған акцияларды сатып алуға қатысты инвесторларға қандай да болмасын ұсынымдар беруді білдірмейді. Жарияланған акцияларды шығаруды мемлекеттік тіркеуді жүзеге асырған уәкілетті орган осы құжатта қамтылған ақпараттың дұрыстығы үшін жауапкершілікте болмайды. Акцияларды шығару проспектісі Қазақстан Республикасы заңнамасының талаптарына сәйкестігі тұрғысынан ғана қаралады. Акционерлік қоғамның лауазымды тұлғалары осы проспектіде қамтылған ақпараттың дұрыстығы үшін жауапкершілікте болады және ондағы ұсынылған барлық ақпараттың дұрыс екенін және қоғам мен оның орналастырылып жатқан акцияларына қатысты инвесторды жаңылдырылмайтынын растайды».

Облигациялар шығарылымы проспектіндегі мәліметтер мен тқоғамның қаржылық жағдайы туралы ақпарат 2010 жылғы 01 қазанға берілген.

I. Эмитент туралы жалпы мәліметтер:

2. Эмитенттің атауы.

	Толық атауы	Қысқартылған атауы
Мемлекеттік тілде	Жауапкершілігі шектеулі серіктестік нысанындағы «БЕККЕР және К» Қазақстан-Герман бірлескен кәсіпорыны	«Беккер және К» БК
Орыс тілінде	Совместное казахстанско-германское предприятие в форме товарищества с ограниченной ответственностью «БЕККЕР и К»	СП «Беккер и К»

«Бекинтерком» Қазақстан-Герман бірлескен кәсіпорны кәсіпорындардың тізіліміне 1991 жылғы 20 ақпандағы №6 енгізілген. Кәсіпорынды жауапкершілігі шектеулі серіктестік нысанындағы «БЕККЕР және К» Қазақстан-Герман бірлескен кәсіпорынына Алматы қаласының Әділет департаменті 2003 жылғы 13 тамызда қайта тіркеді.

3. Эмитенттің мемлекеттік тіркелуі (қайта тіркелуі) туралы мәліметтер.

Тіркеу нөмірі	Тіркелген (қайта тіркелген) күні	Тіркеген органның атауы
57305-1910-ТОО ИУ	13.08.2003 жыл	Алматы қаласының Әділет департаменті
№6	20.02.1991 жыл	Қазақ Кеңестік Социалистік Республикасының Қаржы министрлігі

4. Салық төлеушінің тіркеу нөмірі.

СТН: 600200026766

5. Эмитенттің орналасқан жері, байланыс телефондары мен факсінің нөмірлері туралы ақпарат, электрондық почтасының мекенжайы.

Заңды тұлғаның орналасқан жері:

050046, Қазақстан Республикасы, Алматы қаласы, Розыбақиев көшесі, 95-үй

Байланыс телефондары мен факсының нөмірлері:

тел.: 8 (727) 392 01 66, 8 (727) 392 02 08,

факс: 8 (727) 250 93 31

Электрондық почтасының мекенжайы: om_becker@ok.kz

6. Эмитенттің банктік деректемелері.

СТН: 600200026766

БСН: 910240000155

«АТФ Банк» АҚ филиалы

ЖСК:001467400

БСК: 190501956

7. Эмитент қызметінің түрлері.

Құрылтайшылық құжаттарына сәйкес «Беккер және К» БК қызметінің негізгі түрлері мыналар болып табылады:

- Ұн тарту өндірісі;
- Жылжымайтын мүлік нарығындағы қызмет;
- Сауда-сатып алу, экспорттық-импорттық операциялар;
- Сыртқы экономикалық қызмет;
- Ғылыми-өндірістік қызмет;
- ХТТ, тамақ өнімдерін шығару және сату;
- Көлік-пайдалану қызметі, көлік-экспедициялық қызметтер, жүк тасымалдау, оның ішінде табиғи монополия саласына жататын түрлерді қоспағанда, көліктің барлық түрлерімен халықаралық тасымалдар;

- Өнеркәсіптік, азық-түлік және басқа да тауарларды сатып алу мен олармен сауда жасауды жүзеге асыратын фирмалық мамандандырылған дүкендер желісін құру;
- Делдалдық, комиссиялық сауда, тауарларды сақтау мен сату жөніндегі қызметтерді көрсету;
- Маркетингтік және жарнама қызметі;
- Медициналық қызметтер көрсету;
- Жәрмеңкелер, басқа да мәдени-қызықты, бұқаралық іс-шаралар ұйымдастыру және өткізу;
- Қазақстан Республикасында және шет елдерде демалыс аймақтары мен денсаулық орталықтарын ұйымдастыру және пайдалану;
- Ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіру, дайындау, қайта өңдеу және сату;
- Халыққа тұрмыстық қызметтер көрсету;
- Шаруашылық қызметі мен басқару саласында консультациялар;
- Сыра, тамақ спирті мен арақ шығару және оларды сату;
- Нан-бөлке және кондитерлік бұйымдар өндіру және сату;
- Қазақстан Республикасының заңнамасымен тыйым салынбаған өзге де қызметтер.

7-1. Егер эмитентте қаржы агенттігі статусы болса, онда мынадай мәліметтерді көрсету қажет:

«Беккер және К» қаржы агенттігі мәртебесін иеленбейді.

8. Акционерлік қоғамға немесе ол шығарған бағалы қағаздарға халықаралық және/немесе Қазақстан Республикасының рейтингтік агенттіктері берген рейтингтердің бар-жоғы туралы мәлімет. Егер эмитентке қаржы агенттігі мәртебесі берілген жағдайда, уәкілетті орган қаулысының күнін, нөмірін көрсету.

«Алматы қаласы Өңірлік қаржы орталығының рейтинг агенттігі» АҚ 2010 жылғы 05 қарашада «Беккер және К» БК компанияның А3/Р2 кредиттік рейтингін (болжам тұрақты) және ВВВ3/Р3 борыштық міндеттемелер рейтингін (болжам тұрақты) берді.

9. Акционерлік қоғамның барлық филиалдары мен өкілдіктерінің атауы, тіркелген күндері, орналасқан орындары және почталық мекенжайлары.

«Беккер және К» БК филиалдары мен өкілдіктері жоқ.

10. Олардың тиісті алқаларға (қауымдастықтарға, палаталарға) тиесілігін көрсете отырып, эмитенттің аяқталған соңғы үш қаржы жылы ішіндегі қаржы есептілігінің аудитін жүзеге асырған (жүзеге асыратын) аудиторлық ұйымдардың толық ресми атауы (аудитордың тегі, аты-жөні, бар болса - әкесінің аты)

«Беккер және К» БК 2007 жылға қаржы есептілігінің аудитін жүзеге асырған жоқ.

Эмитенттің 2008, 2009 жылдардағы 31 желтоқсанға, 2010 жылғы 30 маусымға қаржы есептілігінің аудитін Қазақстан Республикасы Қаржы министрлігінің 2006 жылғы 31 қаңтардағы №0000012 Бас мемлекеттік лицензиясы бар «AllianceAuditco» ЖШС жүргізді.«AllianceAuditco» ЖШС «Қазақстан Республикасы Аудиторлар палатасы» кәсіби аудиторлық ұйымының ассоциацияланған мүшесі болып табылады. Аудиторлар палатасы мүшесінің куәлігі – 2009 жылғы 9 наурыздағы№А 15-А.

Орналасқан жері: 050059, Алматы қаласы, Өл-Фараби д-лы, 19, «Нұрлы тау» бизнес-орталығы, 2Б, 901-офис, тел.+7 727 2669904, факс +7 727 26699 05

Орындаушы аудиторлар Серік Қожыкенов (аудитордың біліктілік куәлігі 2003 жылғы 24 қарашадағы № 0000557), Василий Никитин (аудитордың біліктілік куәлігі 2001 жылғы 08 ақпандағы № 0000507).

Олардың тиісті алқаларға (қауымдастықтарға, палаталарға) тиесілігін көрсете отырып, проспектіні уәкілетті органға ұсынардың алдындағы соңғы үш жыл ішінде тиісті қызметтер көрсетуге шарттар жасасылған заң және қаржы мәселелері жөніндегі консультанттардың толық ресми атауы. Егер жоғарыда көрсетілген тұлғалармен шартты бұзу орын алған жағдайда, оның қай тараптан бастамашылық жасалғаны туралы ақпаратты көрсете отырып, шарттың бұзылуы себебі туралы ақпаратты ұсыну қажет.

«ИФГ КОНТИНЕНТ» акционерлік қоғамы (Алматы қаласы, Достық даңғылы, 180, номиналдық ұстаушы ретінде клиенттердің шоттарын жүргізу құқығымен бағалы қағаздар нарығында брокерлік және дилерлік қызметпен айналысуға арналған 2007 жылғы 18 мамырдағы №0401201595 лицензия, инвестициялық қоржынды басқару жөніндегі қызметпен айналысуға арналған 2007

жылғы 18 мамырдағы №0403200718 лицензия, «Қазақстан қор биржасы» АҚ айналымға (сауда-саттыққа) рұқсат берілген бағалы қағаздардың сауда-саттығына қатысу құқығымен қор нарығының мүшесі, сондай-ақ Алматы қаласы Өңірлік қаржы орталығының қатысушысы болып табылады), қаржы консультантының және облигациялар шығару жөніндегі андеррайтердің функцияларын жүзеге асырады.

11. Эмитенттің корпоративтік басқару кодексін қабылдау күні (егер оны қабылдау серіктестіктің жарғысында көзделген жағдайда).

Серіктестіктің корпоративтік басқару кодексін қабылдауы көзделмеген.

II. Эмитенттің басқару органдары

12. Эмитенттің басқару органдарының құрылымы.

«Беккер және К» БК басқару органдарының құрылымы оның Жарғысында белгіленген. Жарғыға сәйкес жоғарғы органы – Қатысушылардың жалпы жиналысы, жеке дара атқарушы органы – Бас директор болып табылады.

Қатысушылардың жалпы жиналысының ерекше құзыретіне мына мәселелер жатады:

- Оның жарғылық капиталының мөлшерін, орналасқан жері мен фирмалық атауын өзгертуді, немесе серіктестіктің жарғысын жаңа редакцияда бекітуді қоса алғанда, серіктестіктің жарғысын өзгерту;
- Серіктестіктің атқарушы органын құру, және оның өкілеттіктерін мерзімінен бұрын тоқтату, сондай-ақ серіктестікті немесе оның мүлкін сенімгерлік басқаруға беру және осындай берудің шарттарын айқындау туралы шешімдер қабылдау;
- Серіктестіктің жылдық қаржылық есептілігін бекіту және оның таза кірістері мен шығындарын бөлу;
- Серіктестіктің қадағалау кеңесін және (немесе) тексеру комиссиясын (ревизорды) сайлау және олардың өкілеттіктерін мерзімінен бұрын тоқтату, сондай-ақ серіктестіктің тексеру комиссиясының (ревизордың) есептері мен қорытындыларын бекіту;
- Ішкі қағидаларды, оларды қабылдау рәсімдерін және оларды бекіту жарғымен серіктестіктің өзге органдарының құзыретіне жатқызылған құжаттардан басқа, серіктестіктің қызметін реттейтін басқа да құжаттарды бекіту;
- Серіктестіктің өзге де шаруашылық серіктестіктеріне, сондай-ақ коммерциялық емес ұйымдарға қатысуы туралы шешім;
- Серіктестікті қайта ұйымдастыру немесе тарату туралы шешім;
- Тарату комиссиясын тағайындау және тарату төңгерімдерін бекіту;
- Қатысушының үлестерін мәжбүрлеп сатып алу туралы шешім;
- Серіктестіктің бүкіл мүлкінің кепілі туралы шешім;
- Қолданыстағы заңнамаға сәйкес серіктестіктің мүлкіне қосымша жарналар енгізу туралы шешім;
- Серіктестікке қатысушыларға және сатып алушыларға серіктестіктің қызметі туралы ақпарат берудің тәртібі мен мерзімдерін бекіту.

Бас директордың құзыретіне жалпы жиналыстың құзыретіне кірмейтін серіктестіктің қызметін қамтамасыз етудің барлық мәселелері жатады.

Бас директор:

- Ағымдағы және перспективалық жұмыс бағдарламаларының орындалуын қамтамасыз етеді;
- Жалпы жиналысты дайындауды және оның шешімдерін орындауды ұйымдастырады, оған орындау туралы есептер береді;
- Серіктестіктің қатысушылар беретін шектерде ақшасын қоса алғанда, оның мүлкіне иелік етеді;
- Серіктестіктің атынан мәмілелер (шарттар, келісім-шарттар) жасасады және олардың орындалуын қамтамасыз етеді;
- Банк шоттарын ашады;
- Серіктестіктің атынан сенімхатсыз әрекет етеді;
- Серіктестіктің қызметкерлерін жұмысқа қабылдауды және жұмыстан босатуды жүзеге асырады;
- Серіктестікті білдіру құқығына сенімхаттар, оның ішінде басқаға беру құқығымен сенімхаттар береді;
- Серіктестіктің қызметкерлеріне қатысты оларды қызметке тағайындау туралы, оларды ауыстыру, жұмыстан босату туралы бұйрықтар шығарады, еңбекке ақы төлеу жүйесін белгілейді, лауазымдық жалақылар мен дербес үстемақылардың мөлшерін айқындайды,

сыйлықақы беру мәселелерін шешеді, көтермелеу шараларын қабылдайды және тәртіптік жаза қолданады;

- Серіктестіктің қызметкерлері орындау үшін міндетті басқа да бұйрықтар мен өкімдер шығарады;
- Серіктестіктің жарғысымен қатысушылардың жалпы жиналысының немесе серіктестіктің бақылаушы органының құзыретіне жатқызылмаған өзге де өкілеттіктерді, сондай-ақ оған жалпы жиналыс берген өкілеттіктерді жүзеге асырады.

13. Эмитент директорлар кеңесінің (қадағалау кеңесінің) мүшелері.

«Беккер және К» БК Директорлар кеңесі жоқ.

13-1. Эмитент директорлар кеңесінің комитеттері (ондайлар болған кезде).

«Беккер және К» БК Директорлар кеңесінің комитеттері жоқ.

13-2. Ішкі аудит қызметі (болған жағдайда).

«Беккер және К» БК ішкі аудит қызметі жоқ.

14. Эмитенттің атқарушы органы.

Эмитент атқарушы органы мүшесінің ТАӘ, туған жылы	Қазіргі кезде және соңғы 3 жыл ішінде және қазіргі кезде атқарған, оның ішінде қоса атқарған лауазымдары	Қатысу үлестерін көрсетіп, эмитенттің төленген жарғылық капиталына және ұйымдарға қатысуы
Кравченко Иван Михайлович, 28.11.1948 ж.т.	01.08.2006 ж. бастап осы уақытқа дейін «Беккер және К» БК Бас директоры	10%
	22.01.2007 ж. бастап осы уақытқа дейін «Неміс ауласы» ЖШС Бас директоры қызметін қоса атқарады	0%

15. Егер эмитент атқарушы органының өкілеттіліктері басқа коммерциялық ұйымға берілген жағдайда, онда бұл тармақта мынаны көрсету:

01.10.2010 ж. Эмитент атқарушы органының өкілеттіліктері басқа коммерциялық ұйымға (басқарушы ұйымға) берілген жоқ.

16. Эмитенттің директорлар кеңесінің мүшелеріне, атқарушы органының мүшелеріне және басқа да басшы тұлғаларына төленетін сыйақы.

	қыркүйек 2010г.	қазан 2010г.	қараша 2010г.	жиыны	келесі 12 айдың ішіндегі сыйақының жоспарланатын көлемі
Атқарушы орган	1 006 000,00	2 006 000,00	1 319 844,00	4 331 844,00	15 838 128,00

17. Эмитенттің ұйымдық құрылымы.

Бұл тармақта мыналар көрсетіледі:

- 1) «Беккер және К» БК құрылымдық бөлімшелері, Проспектіге №1 қосымшаны қараңыз;
- 2) эмитент қызметкерлерінің жалпы саны 600 адамды құрайды;
- 3) эмитент құрылымдық бөлімшелерінің басшылары туралы мәліметтер:

№	Құрылымдық бөлімше	Лауазымы	Т.А.Ө.
1	-	Техникалық директор	Олифиренко Валерий Алексеевич
2	Техникалық бөлім	Бастық	Ситников Андрей Викторович

№	Құрылымдық бөлімше	Лауазымы	Т.А.Ә.
3	Күрделі құрылыс бөлімі	Бастық	Арапов Анатолий Владимирович
4	Әкімшілік-шаруашылық бөлімі	Бастық	Чудина Лейла Хасановна
5	Автокөлік бөлімі	Бастық	Сучков Андрей Владимирович
6	-	Етті қайта өңдеу өндірісі жөніндегі директор	Қуанышева Гүлсін Жұмабекқызы
7	Технологиялық бөлім	Бастық	Әділбекова Сәуле Таменқызы
8	Етті қайта өңдеу цехы	Бастық	Сағындықов Ермек Тасболатұлы
9	Мұздатылған жартылай фабрикаттар цехы	Бастық	Потоцкая Татьяна Васильевна
10	-	Өндіріс жөніндегі директор	Лебедева Марина Александровна
11	Наубайхана	Бастық	Целуковская Ирина Александровна
12	Кулинария	Бастық	Абдрахманова Людмила Владимировна
13	-	Коммерциялық директор	Төлегенова Зоя Тілешқызы
14	Орталық қойма	Меңгеруші	Жүнісова Әлия Рашидқызы
15	Ет шикізаты қоймасы	Бастық	Горстка Иван Вячеславович
16	Талаптармен жұмыс істеу бөлімі	Бастық	Сатаев Ерлан Жұманәліұлы
17	Шикізат дайындау жөніндегі учаске	Бастық	Еременко Александр Васильевич
18	-	Персонал жөніндегі директор	Гусева Наталья Викторовна
19	Қауіпсіздік қызметі	Бастық	Зеленский Сергей Владимирович
20	Персоналмен жұмыс бөлімі	Бастық	Баглик Татьяна Михайловна
21	-	Сапа жөніндегі директор	Ян-Арош Ирина Васильевна
22	Сапаны бақылау бөлімі	Бастық	Миронова Галина Николаевна
23	Ветеринарлық зертхана	Басшы	Нұрғалиева Зәуре Жаубатырқызы
24	Медициналық қызмет	Фельдшер	Соколова Лариса Петровна
25	Жоспарлау-экономикалық бөлім	Бастық	Скляр Александр Сергеевич
26	-	Бас бухгалтер	Дурас Александр Николаевич
27	Жүйелік менеджмент бөлімі	Бастық	Севостьянова Наталья Александровна
28	Заң бөлімі	Бастық	Якуби Ирина Сергеевна

III. Эмитенттің акционерлері (қатысушылары) және аффилиирленген тұлғалары

18. Эмитенттің акционерлері (қатысушылары).

1) эмитент үлестерінің (орналастырылған және дауыс беретін акцияларының) он және одан да көп пайыздарын иеленетін эмитент акционерлерінің (қатысушыларының) жалпы саны:

Заңды тұлға акционерінің, заңды тұлғаның ірі акционерінің толық атауы немесе акционер – жеке тұлғаның ТАӘ	Заңды тұлға – акционердің орналасқан жері және акционер – жеке тұлғаның паспорттық деректері және тұратын жері	иелік етуі %
«Беккер GmbH» Инженерлік-сауда серіктестігі	Ам Буш 2, 51580 Райсхоф/БЕНРАТ Германия, Индустриалдық аудан	90%
Кравченко Иван Михайлович	Жеке куәлігінің № 023347929 ҚР Өділетмінің 06.02.2009ж. берген, тұратын жері: Алматы қаласы, Төлебаев көшесі, 128-үй, 6-пәтер	10%
Заңды тұлға акционерінің ірі акционерлері		
Роберт Беккер	Бергнойштадт қ., Зойтенштрассе, 21 b	26%
Людвиг Беккер	Бергнойштадт қ., Зойтенштрассе, 21 b	48%
Якоб Беккер	Бергнойштадт қ., Зойтенштрассе, 21 b	26%

2) эмитенттің акционерлері (қатысушылары) болып табылмайтын, бірақ басқа ұйымдар арқылы эмитенттің қызметіне бақылау жасау құқығын иеленетін тұлғалар туралы мәліметтер.

басқа ұйымдар арқылы «Беккер және К» БК қызметіне бақылау жасау құқығын иеленетін тұлғалар – жоқ.

19. Заңды тұлғаның толық атауын, оның орналасқан жерін, оның жарғылық капиталындағы эмитенттің акцияларының (үлестерінің) пайыздық қатынасын, қызметінің түрін, бірінші басшысының тегін, атын, ол болған жағдайда әкесінің атын көрсете отырып, акцияларының (үлестерінің) он және одан да көп пайызын эмитент иеленетін заңды тұлғалар туралы мәліметтер.

Заңды тұлғаның толық атауы	Заңды тұлғаның орналасқан жері	Қызметінің түрі	Жарғылық капиталдағы үлесі	Бірінші басшы туралы ақпарат
«Неміс ауласы» ЖШС	050046, Қазақстан Республикасы, Алматы қ., Розыбақиев к-сі, 95-үй	Алкоголь өнімдерін өндіру және сату, нан-бөлке және кондитерлік өнімдер, көтерме және бөлшек сауда, астықты қабылдау және сақтау, коммерциялық қызмет және т.б.	100%	Кравченко И.М., 28.11.1948 ж.т.

20. Эмитент қатысатын өнеркәсіптік, банктік, қаржылық топтар, холдингтер, концерндер, қауымдастықтар, консорциумдар туралы ақпарат.

«Беккер және К» БК өнеркәсіптік, банктік, қаржылық топтардың, холдингтердің, концерндердің, қауымдастықтардың, консорциумдардың мүшесі болып табылмайды.

21. Эмитенттің басқа да аффилиирленген тұлғалары туралы мәліметтер.

2010 жылғы 01 қазандағы жағдай бойынша «Беккер және К» БК аффилиирленген тұлғаларының тізімі

Жеке тұлғалар					
№	Тегі, аты, әкесінің аты	Туған жылы	Аффилиирленгендігін тану үшін негіздемелер	Аффилиирленуі пайда болған күн	Ескертпе
1	2	3	4	5	6

Жеке тұлғалар

1	Кравченко Иван Михайлович	28.11.1948	«Акционерлік қоғамдар туралы» Қазақстан Республикасы Заңының 64-бабы 1-тармағының 1-тармақшасы	01.08.2006ж.	ірі қатысушы
2	Кравченко Иван Михайлович	28.11.1948	«Акционерлік қоғамдар туралы» Қазақстан Республикасы Заңының 64-бабы 1-тармағының 3-тармақшасы	13.08.2003 ж.	лауазымды тұлға
3	Кравченко Кирилл Иванович	26.05.1979	«Акционерлік қоғамдар туралы» Қазақстан Республикасы Заңының 64-бабы 1-тармағының 2-тармақшасы	01.08.2006ж.	лауазымды тұлғаның жақын туысы
4	Дурас Александр Николаевич	25.08.1980	«Акционерлік қоғамдар туралы» Қазақстан Республикасы Заңының 64-бабы 1-тармағының 3-тармақшасы	15.06.2009 ж.	лауазымды тұлға

Заңды тұлғалар

№	Заңды тұлғаның толық атауы	Заңды тұлғаның мемлекеттік тіркелген күні және нөмірі, заңды тұлғаның почталық мекенжайы және іс жүзінде орналасқан жері	Аффилиирленгендігін тану үшін негіздемелер	Аффилиирленуі пайда болған күн	Ескертпе
1	2	3	4	5	6
1	«Неміс ауласы» ЖШС	Алматы қаласы бойынша Әділет департаменті 2.11.2006ж. №73940-1910-ТОО тіркеген, ҚР, Алматы қ., Розыбақиев к-сі, 95	«Акционерлік қоғамдар туралы» Қазақстан Республикасы Заңының 64-бабы 1-тармағының 4-тармақшасы	11.11.2005г.	Қоғамның лауазымды тұлғасы болып табылатын тұлға бақылау жасайтын заңды тұлға
2	«БеккерGmbH» Инженерлік-Сауда Серіктестігі	Зигбург учаскелік соты 28.01.1988 ж. тіркеген, фирманың тіркеу № HRB 7712., Мекенжайы: Ам Буш 2, 51580 Райсхоф/БЕНРА Т Германия, Индустриалдық аудан	«Акционерлік қоғамдар туралы» Қазақстан Республикасы Заңының 64-бабы 1-тармағының 1-тармақшасы	20.02.1991ж.	ірі қатысушы
«Неміс ауласы» ЖШС лауазымды тұлғалары					
1	Кравченко Иван Михайлович	28.11.1948	«Акционерлік қоғамдар туралы» Қазақстан Республикасы Заңының 64-бабы 1-тармағының 9-тармақшасы	22.01.2007ж.	заңды тұлға үлесінің 10% астамын иеленетін, лауазымды тұлға бақылау жасайтын тұлға
2.	Бельфер Елена Анатольена	04.08.1976	«Акционерлік қоғамдар туралы» Қазақстан Республикасы Заңының 64-бабы 1-тармағының 3-	06.05.2008ж.	лауазымды тұлға

Жеке тұлғалар

тармақшасы

«Беккер GmbH» ИСС лауазымды тұлғалары

1	Роберт Беккер	20. 11. 1963	«Акционерлік қоғамдар туралы» Қазақстан Республикасы Заңының 64-бабы 1-тармағының 3-тармақшасы	23.11.2008ж.	лауазымды тұлға
---	---------------	--------------	--	--------------	-----------------

«Беккер GmbH» ИСС қатысушылары

1	Роберт Беккер	20.11.1963	«Акционерлік қоғамдар туралы» Қазақстан Республикасы Заңының 64-бабы 1-тармағының 9-тармақшасы	20.02.1991г.	Ірі қатысушы
2	Людвиг Беккер	09.08.1936	«Акционерлік қоғамдар туралы» Қазақстан Республикасы Заңының 64-бабы 1-тармағының 9-тармақшасы	20.02.1991г.	Ірі қатысушы
3	Якоб Беккер	30.08.1958	«Акционерлік қоғамдар туралы» Қазақстан Республикасы Заңының 64-бабы 1-тармағының 9-тармақшасы	20.02.1991г.	Ірі қатысушы

22. Аффилиирленген тұлғалардың қатысуымен жасалатын мәмілелер.

2010 жылдың ішінде Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес «Беккер және К» БК қатысуы бойынша аффилиирленген болып табылатын ұйымдардың қатысуымен мәмілелер жүргізілген жоқ.

22-1. Арнайы қаржы компаниясының облигацияларын шығару кезінде аффилиирленгендігін тануға арналған негіздемелерді және оның пайда болған күні көрсетіле отырып, секьюритизациялау мәмілесі тараптарының аффилиирленгендігі туралы ақпарат ашылады.

«Беккер және К» БК арнайы қаржы ұйымы болып табылмайды.

IV. Эмитенттің қызметін сипаттау

23. Эмитенттің қызметіндегі жалпы үрдістерді, оның ішінде эмитент қызметінің негізгі түрлері бойынша қысқаша сипаттау.

«Беккер және К» сауда маркасы «Беккер және К» БК мен «Неміс ауласы» ЖШС ұсынылды, олар тиісінше 1991 жылы және 2007 жылы құрылды. Эмитенттің Алматы қаласында қуатты өндірістік кәсіпорны бар және қала ауқымында тарамдалған өткізу желісін иеленеді. Бүгінгі күні Эмитент бизнестің мынадай сегменттерінде қызметін жүзеге асырады:

- шұжық өнімдерін өндіру;
- мұздатылған жартылай фабрикаттар шығару;
- нан-бөлке өнімдерін шығару;
- сыра дайындау;
- мейрамхана бизнесі;
- бөлшек сауда супермаркеті.

Нан-бөлке өнімдерін шығару, сыра дайындау, сауда өткізу желісі мен мейрамхана бизнесі жөніндегі қызмет «Неміс ауласы» ЖШС берілген. «Беккер және К» БК шұжық өнімдері мен мұздатылған жартылай фабрикаттар шығаруға шоғырланған.

1) эмитенттің бәсекелестері болып табылатын ұйымдар туралы мәліметтер:

Эмитенттің шұжық өнімдерін өндіру жөніндегі бәсекелестері бірінші кезекте облыстың және тұтастай республиканың ет комбинаттары, сондай-ақ Ресей мен Қырғызстаннан импортталатын өнімдер болып табылады. Қазақстан Республикасы Ауыл шаруашылығы министрлігінің деректері

бойынша ет өнімдері бойынша импорттың үлесі орта есеппен 29% құрайды. Мұндай жағдайдың негізгі себептері техникалық және технологиялық жағынан артта қалу себепті қайта өңдеу саласының бәсекеге төменгі қабілеттілігі, сондай-ақ агротехнология сақталмай, ең алдымен жеке меншік қосалқы шаруашылықтарда өндірілген шикізаттың төменгі сапасы болып табылады. Импорттың құрылымында барынша көп үлесті Ресейден келетін шұжық өнімдері алады.

Шұжық өнімдерінің нарығы Алматы қаласында 609 компаниямен ұсынылған. Бәсекелесетін фирмалардың осыншама көп санының себебі өндірістік цехтарды ашуға арналған капитал салымдары көлемінің аздығына байланысты салаға кіру кедергілерінің аздығы, шикізат пен өндіріс технологияларының салыстырмалы қол жетімділігі болып табылады. Нарықтағы бәсекенің қатаң деңгейі өнім өндірушілерді түр-түрлілікті кеңейту жолымен жүруге, жаңа өнімдер шығаруға және бәсекелестерден асып түсетін сапа деңгейіне қол жеткізуге итермелейді. Жергілікті нарықта «Беккер және К» БК негізгі бәсекелестері «Нәзік» ЖШС, «Ораз» ЖШС, «Вернен шұжықтары» ЖШС, «Бижан» ЖК, «Алимпиев» ЖК, «Тянов шұжықтары» ЖК, «Еткон» ЖШС, «Ардагер» ЖШС, «Бремен» ЖШС, «Микоян зауыты» ЖАҚ болып табылады.

1-кесте

Алматы қаласының негізгі ет өңдеу компаниялары

№	Атауы	Сипаттамасы	Мекенжайы, телефоны
1	«Ораз» ЖШС	өндірістік кәсіпорын	Солтүстік айналым 49б, т. 234 81 75, 234 83 48, tm-ozar@nursat.kz
2	«Ардагер» ЖШС	ет өңдеу зауыты	Момышұлы к-сі 36а, т. 258 45 69, mpz-ardager@mail.ru
3	«Ахмад-Рахим_Заде & Сын» ЖШС	сауда компаниясы, шұжық қабығы	Полежаев к-сі, 92а, т. 233 28 39
4	«Бекон» ЖШС	сауда-өндірістік компания	Дәулет кенті, Сүйінбай к-сі, 263, т. 235 05 31
5	«Бижан» ЖК*	сауда-өндірістік компания, шұжық цехы	Дулатов к-сі, 52б, т. 384 55 80, bizhan@yandex.ru
6	«Диал» ЖК	өндірістік сауда компаниясы	Бөкейханов к-сі, 61б, т. 294 18 57
7	«Қазақ ет Компаниясы» ШҚ	ірі қара, шағын мүйізді малды сою, ет жартылай фабрикаттарын өндіру. Серт. Халал. Ветсанзертхана.	Полежаев к-сі 92А, т. 2332919, 2339909, kazmeatcom@mail.ru
8	«Қазетөнімдері-М» ЖШС	өндірістік фирма, ет және өсімдік консервілерін көтерме саудада сату	Полежаев к-сі 92а, т. 233 29 24
9	«Калинка Фуд» ЖШС	өндірістік компания	Ратушный к-сі, 66, т. 294 21 28, kalinka-food@mail.ru
10	«Маду» ЖШС	өндірістік сауда компаниясы	Щербаков к-сі, 166, т. 235 93 43
11	«Тянов шұжықтары» ЖК	өндірістік цех	Сәтпаев к-сі, 90, т. 260 10 60
12	«Царские копчения» ЖШС	өндірістік компания, шошқа етінен, жылқы етінен, ірі қара етінен, құс етінен жасалған таңсық астарды шығару	Спасская к-сі, 68а, 239 79 78
13	«Пульсар» ЖШС	сауда өкілдері – консервіленген тамақ өнімдері, паштеттер, бұқтырылған ет, шұжықтар, жеке меншік өндіріс - бөдене еті (жас), бөдененің жұмыртқалары.	Алтынсарина д-лы, 55А, т. 2582627, 2582625, 2581968, pulsar@pulsar.kz , http://www.pulsar.kz
14	«Еткон» Алматы ет-консерві комбинаты» ЖШС	ет және шұжық өнімдері	Полежаев к-сі, 92 А, т. 233-27-64
15	«Top Food» ЖШС	ет және шұжық өнімдері	Кассин к-сі, 2/1, +7 (727) 256-99-09, 256-99-06, topfood@nursat.kz
16	Apple City LLC	ет өнімдері, көтерме сауда	Маречек к-сі 1, www.applecity.kz +7(727) 250-05-05
17	«Сытновъ» ЖШС	ет және шұжық өнімдері	Фурманов к-сі, 139, +7 (727) 278-76-20, aliya45@mail.ru
18	«АЛФАБАС» ЖШС	ет өнімдері, көтерме сауда	Бөкейханов к-сі, 61б, Телефон: +7(727) 242-17-90
19	«НӘЗІК» ЖШС*	ет өнімдері, көтерме сауда	Масанчи к-сі, 23-үй, Телефон: +7(727)233-18-71

20	«ЖАН» ЖШС	ет өнімдері, көтерме сауда	Полежаев к-сі, 92а, Телефон: +7(727) 233-27-60
21	«НҰРӨЛЕМ» АҚ	ет-консерві комбинаты	Полежаев к-сі, 92а, 327-кеңсе, Телефон: +7(727) 233-27-73
22	«БРЕМЕН» ЖШС	ет өнімдері, көтерме сауда	Ратушный к-сі, 66, Телефон: +7(727) 294-21-28
23	«МӘДИНА» ЖШС	ет өнімдері, көтерме сауда	Түркебаев к-сі, 105, Телефон: +7(727) 240-59-27

*«Бижан» ЖК1998 жылдан бастап Қазақстан нарығында, бүкіл Алматы облысында және Байқоңырда таралатын шұжықтың қырықтан астам түрін шығарады;

*«Нәзік» ЖШС шұжық өнімдері мен ет таңсық тағамдарының 90 жуық атауын шығарады, компания тоғыз фирмалық дүкенді иеленеді, сондай-ақ қаланың жүзден астам дүкенінде ұсынылған.

Алматы қаласының «мұздатылған жартылай фабрикаттар» нарығы негізінен жергілікті өнім өндірушілердің арасында бөлінген, олар оның көлемінің 80% жуығын алады. Нарықтың шамамен 50% «премиум» және «орташа» кластағы – «Вкуснодел» ЖШС, «Беккер және К» БК, «Барон» ЖШС, «Ас-ан» ЖШС, «Fridge» ЖШС, «Нәзік» ЖШС және «Дастархан» ЖШС алады. Қалған көлемді ұсақ цехтар мен «астыртын» өнімдер алады. Тұшпара мен варениктер жасау үшін мамандандырылған цехтар, арнайы техника, технологиялар қажет, сондықтан нарыққа қатысушылардың пікірі бойынша осындай компаниялардың саны көп. Алматы қаласында әр түрлі деректер бойынша мұздатылған жартылай фабрикаттарды өндіретін осындай 20-дан 40 дейін ұсақ өндірушілер бар. Ресей мен Қырғызстанның өнімдері нарықтың 20% алады және негізінен өңірлерде сатылады. Дегенмен павлодар және Қостанай қалаларында шығарылатын жартылай фабрикаттарды көлемі мен сапасы бойынша алматылық өндірушілермен салыстыруға болады.

Соңғы жылдары Алматы қаласында гастрономияның бөлімдерін дамытуға ықпал ететін көптеген дүкендер пайда бола бастады. Қазақстанда сапалы қоғамдық тамақтандыруға, фастфудтарға, фудкорттағы, кулинариялар мен мейрамхана аулаларына сұраныс көп. Қазақстандық қоғамдық тамақтандыру нарығы неғұрлым бәсекеге қабілетті бола бастады, отандық кулинария желілері «дәстүрлі» fast-food кәсіпорындарына айқын бәсеке бола бастады. Jones Lang LaSalle болжамдары бойынша Қазақстанның нарығына шығарылатын жаңа ритейлердің саны жуықтағы жылдары белсенді түрде ұлғаятын болады. Бұл көп дәрежеде Қазақстанның тұтыну нарығының ТМД аумағында ең тартымдылардың бірі болып табылатындығына байланысты.

Жоғары атап өтілгеніндей бөлшек сауда нарығы бойынша негізгі бәсекелестер бірінші кезекте қаланың басқа мейрамханалары мен супермаркеттері болып табылады, бұл ең алдымен «SM-market», «Gross», «Smak», «Ramstor», «Green», «SilkWayCity».

2) Қазақстан Республикасының ішінде эмитенттің қызметінің орташа салалық көрсеткіштерімен, егер бұл мүмкін болса, орташа әлемдік көрсеткіштермен салыстырмалы сипаттамасы:

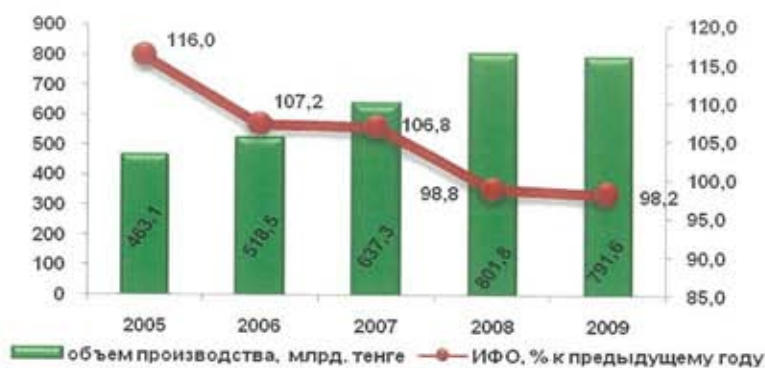
Тамақ саласын талдау

Тамақ өнеркәсібі укез келген экономика үшін өте маңызды сала болып табылады, өйткені тамақ өнімдерін өндіру елдің экономикалық және азық-түлік қауіпсіздігіне тікелей әсер етеді. Қазақстан Республикасының тамақ өнеркәсібін негізінен өнімдердің мынадай түрлері құрайды: ет және ет өнімдері, сүт және сүт өнімдері, қант, ұн, макарон өнімдері, өсімдік майы, көкөністер мен жемістер.

Қазақстанның тамақ өнеркәсібі бүгінгі күні шағын, орта және ірі бизнестің 2 678 жұмыс істеп тұрған кәсіпорындарымен ұсынылады.

ҚР Статистика агенттігінің деректері бойынша 2010 жылдың қаңтары- тамызы аралығындағы кезеңде тамақ өнеркәсібінде өндірілген өнімнің жалпы көлемі 554 401 млн. теңгені құрады, бұл бүкіл өңдеу өнеркәсібінің 24,01% алады. Тамақ өнеркәсібі құрылымында өндірістің негізгі көлемін (75,3%) тамақ өнімдері алады. Өткен жылдың ұқсас кезеңімен салыстырғанда тамақ өнімдерін өндіру көлемі 15,3% артты және 417355 млн. теңгені құрады.

Соңғы жылдар ішінде тамақ өнеркәсібінің дамуын мынадай түрде көрсетуге болады:



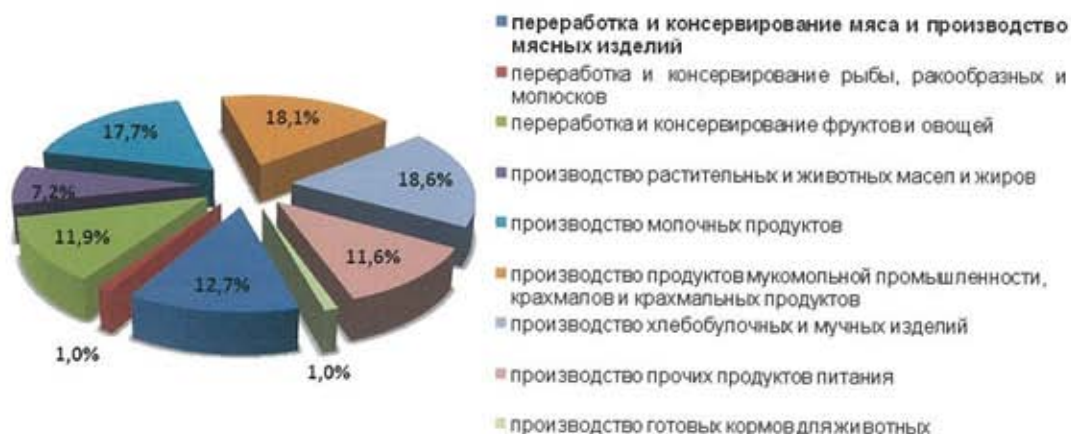
өндіріс көлемі, млрд. теңге ИФО, өткен жылға %-бен

1-диаграмма. Тамақ өнімдерін өндіру көлемінің 2005-2009 жылдар ішіндегі серпіні.
*Көз: ҚР Статистика агенттігінің деректері бойынша

Диаграммадан көрініп тұрғандай, 2009 жылы республиканың тамақ өнеркәсібіндегі өндіріс көлемі 1,8% құрады және ағымдағы бағамен 791,6 млрд. теңгені құрады. Құлдырау елдің өңдеу өнеркәсібінің бірқатар басқа салаларымен салыстырғанда аса терең болып шықпады, әйтсе де өндірудің азаюы үшін алғышарттар жеткілікті елеулі болды:

- халықтың сатып алу сұранысының қысылуы;
- айналым қаражатының тапшылығы;
- кредит ресурстарын тарту мүмкіндігінің тарылуы;
- жекелеген тамақ өнімдері бойынша бәсекелік артықшылықтардың жоғалуы.

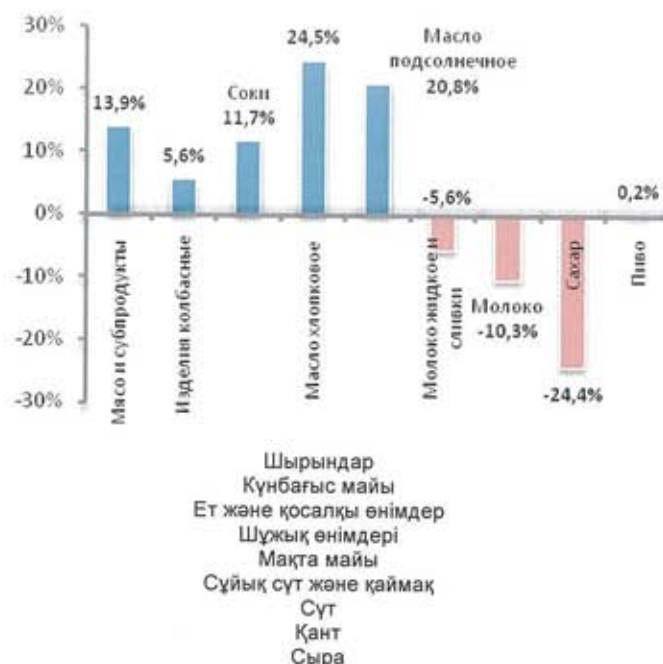
Етті қайта өңдеу мен ет өнімдерін өндіру тамақ өнімдері нарығының құрылымында көшбасшылық орындардың бірін алады, оның нарықтағы үлесі 01.08.10 ж. **12,7%** құрады (2-диаграмма).



ет өңдеу мен консервілеу және ет өнімдерін өндіру
балықты, шаян тәріздестер мен моллюскаларды өңдеу
жемістер мен көкөністерді өңдеу және консервілеу
есімдік және жануарлар майлары мен тоң майларын өндіру
сүт өнімдерін өндіру
ұн тарту өнеркәсібі өнеркәсібі, крахмалдар мен крахмал өнімдерін өндіру
нан-бөлке және ұн өнімдерін өндіру
өзге де тамақ өнімдерін өндіру
жануарларға арналған дайын азықтар өндіру

2-диаграмма. 2010 жылғы қаңтар-тамыздағы тамақ өнімдері нарығының құрылымы.
* Көз: ҚР Статистика агенттігінің деректері бойынша

2009 жылы ет өндіру мен тағамдық қосымша өнімдер (13,9%), сондай-ақ шұжық өнімдері (5,6%), шырындар (11,7%), майлар мен ұн (10,4%) өндіру сияқты бағыттарды айтарлықтай есу болды. Тұтастай алғанда, қант (24,4%) пен сүт өнімдерін өндірушілер сала көрсеткіштеріне әсер ететін барынша құлдырауды көрсетті. Алкоголсыз және күшті алеоголь сусындарын шығару аздап қысқарды. Сыра өндіру іс жүзінде 2008 жылдың деңгейінде қалды (3-диаграмма).



3-диаграмма. 2008 жылмен салыстырғанда тамақ өнеркәсібіндегі өнімдердің аса маңызды түрлерін 2009 жыл ішінде өндіру көлемінің серпіні.* Көз: ҚР Статистика агенттігінің деректері бойынша

2-кесте

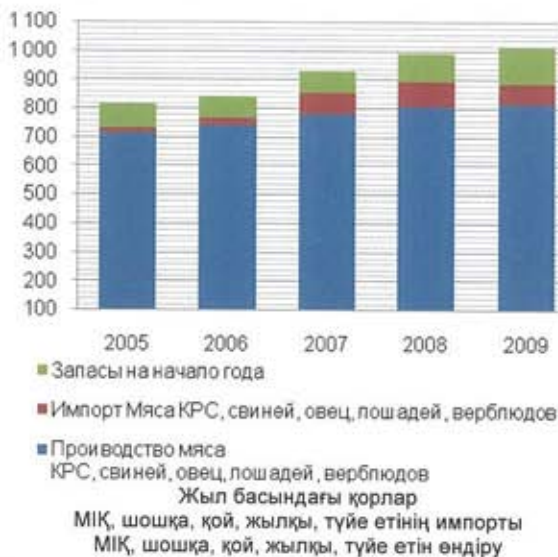
Тамақ өнеркәсібі өнімдерінің аса маңызды түрлерін өндіру

	2005	2006	2007	2008	2009
Ет және тағамдық қосымша өнімдер, тонна	85625	91412	110187	113466	129263
Еттен жасалған консервілер, тонна	2659	3179	4702	4613	4419
Шұжық өнімдері, тонна	25065	30759	38180	39983	42209
Дайындалған және консервленген балық, тонна	28329	26984	34107	38783	11420
Жеміс және көкөніс шырындары, мың литр	99459	129997	168035	122510	136817
Мақта майы және оның фракциялары, тонна	38395	38269	27914	27338	34033
Тазартылмаған күнбағыс майы, тонна	57559	66800	71772	55056	50346
Тазартылған күнбағыс майы, тонна	56295	74291	83791	62162	75113
Маргарин және ұқсас өнімдер, тонна	26893	25756	29016	34133	43973
Өңделген сұйық сүт және қаймақ, тонна	179673	225816	258733	265508	250684
Қатты нысандағы сүт, тонна	4277	4444	3847	3403	3051
Сары май, тонна	19736	18596	19707	16598	15341
Сыр және ірімшік, тонна	14952	17042	17154	15473	15591
Астық дақылдарынан алынған және өсімдік ұны, тонна	2755964	2849866	3079725	3375460	3725448
Жаңа піскен нан, тонна	564816	588561	614569	655161	659629
Қант, тонна	528781	490247	392261	508496	384576
Шоколад, шоколоттан және қанттан жасалған кондитер өнімдері, тонна	69772	74676	77569	77052	90204
Макарондар, лапша, кускус және ұқсас ұн өнімдері, тонна	85092	104148	124842	122395	112808
Коньяктар, мың литр	5431	6278	6115	4293	4537
Арақ, мың литр	56984	54767	49871	45027	39171
Шарап, мың литр	52869	36795	19415	13285	17193
Сыра, мың литр	323471	363839	410960	360676	361534
Темекі өнімдері	30008	30834	31507	28483	26789

* Көз: ҚР Статистика агенттігінің деректері бойынша

Ет нарығын талдау

Ет пен ет өнімдері нарығының көрсеткіштері көбіне көп ҚР экономикасы өсуінің, ауыл шаруашылығы кешенін дамыту белсенділігінің, тұтынудың өсуінің және экономикалық белсенділіктің көрсеткіштеріне байланысты болады. Мәселен, 2009 жыл ішіндегі ет нарығының көрсеткіштері 2008 жылмен салыстырғанда ет шикізаты мен өнімдер ресурстарының заттай мәнде 2% ұлғайғанын көрсетті (№4 диаграмма). Ресурстардың өсуі негізінен импорттық жеткізілімдердің жылына орта есеппен 31% ұлғаюы есебінен болды, сол уақытта өндірістің өсуі жылына орта есеппен 3% құрады. 2009 жыл ішіндегі ет импортының көрсеткіштері 70,5 мың тонна етті немесе 2008 жылғының 14% құрады, сол уақытта ҚР ет өндіру 816 мың тоннаны құрады немесе 2008 жылғыдан 1% ұлғайды.



4-диаграмма. ҚР ет және ет өнімдері нарығының 2005-2009 жылдар ішіндегі нарығы көлемінің серпіні, мың тонна.
* Көз: ҚР Статистика агенттігінің деректері бойынша



5-диаграмма. ҚР 2005-2009 жылдар ішінде ет және ет өнімдерін тұтыну көлемінің серпіні, мың тонна
* Көз: ҚР Статистика агенттігінің деректері бойынша

Ет өндіру нарығындағы оң үрдіс жаң басына шаққандағы тұтынудың ұлғаюымен, ауыл шаруашылығы сегментіндегі инвестициялармен және Үкімет тарапынан болатын, оның ішінде банк қарыздарының пайыздық ставкаларын өтеу, жеңілдікті салық салуды пайдалану және «ҚазАгро» АҚ қаражатымен арзан қаржыландыру жөніндегі әртүрлі мемлекеттік бағдарламалар арқылы елеулі қолдаумен байланысты.

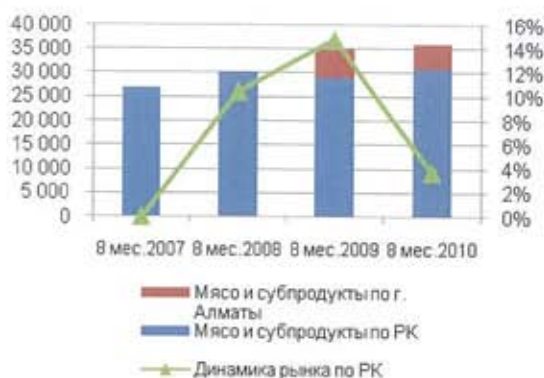
Алматы облысы 2009 жыл ішінде ет өндіру көлемі бойынша нарықтың ең үлкен үлесін алады (№6 диаграмма).



6-диаграмма. 2009 жыл ішіндегі ет өндіру жөніндегі құрылым, %
* Көз: ҚР Статистика агенттігінің деректері бойынша

Республикадағы **мұздатылған өнімдер нарығы** (№7 диаграмма) 2009 жылдың 8 айы ішінде 16% ең жоғары мәнмен сенімді өсуді көрсетті. 2010 жылдың 8 айы ішінде өсім көлемінің 4% дейін төмендеуі байқалды, алайда тұтастай алғанда нарықтың дамуы байқалады, саланың өсу қарқыны оң мәнді болады. Алматы қаласының жалпы үлесі 2009 жылдың 8 айы ішінде 23% бастап төмендей отырып, 2010 жылдың 8 айы ішінде 19% жуықты құрайды, бұл мұздатылған өнімдер

өндірудің жылына 6,4-тен 5,8 мың тоннаға дейін өндіру көлемінің азаюымен түсіндіріледі. Алматы қаласының нарығы белгілі бір теріс салдарларды бастан көшіруде, бірақ тұтастай алғанда, Алматы қаласында айналымның оң көрсеткіштерін ескере отырып, нарық болашақта өсуді көрсететін болады (№6 диаграмма).

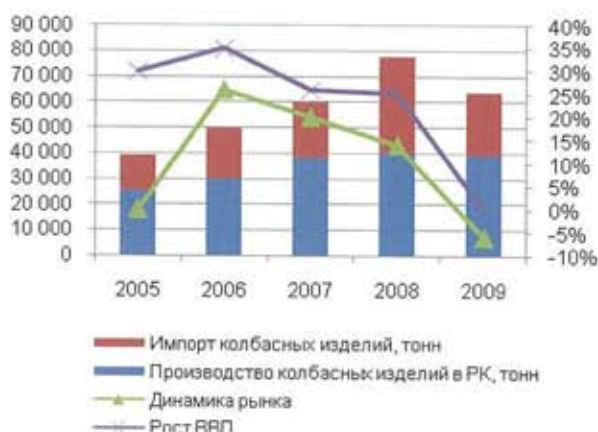


Алматы қаласы бойынша ет және қосымша өнімдер
ҚР бойынша ет және қосымша өнімдер
ҚР бойынша нарық серпіні

7-диаграмма. ҚР және Алматы қаласы бойынша ет және қосымша өнімдер нарығы көлемінің серпіні, тонна
* Көз: ҚР Статистика агенттігінің деректері бойынша

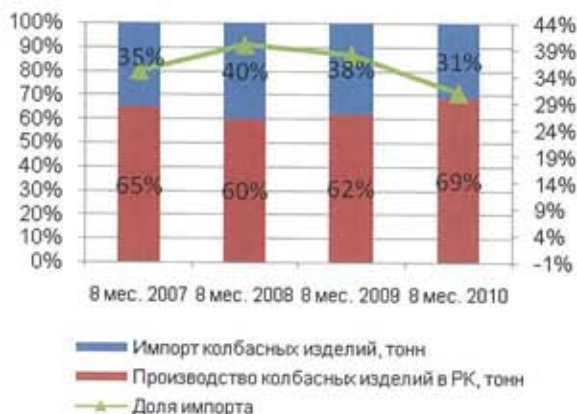
Шұжық өнімдері нарығын талдау

2010 жылдың 8 айы ішіндегі статистикалық деректер (№9 диаграмма) шұжық өнімдерін өндіру бойынша оң үрдістерді және 2009 жылдың 8 айында ұқсас кезеңнің көрсеткіштерімен салыстырғанда 2% шамалы өсімді көрсетеді. Өз кезегінде шұжық өнімдері импортының өсу серпіні 2009 жылдың 8 айы ішінде 26% құлдырауды тіркеді, оның үлесі жалпы нарықта 38%-дан 31% дейін төмендеді.



Шұжық өнімдерінің импорты, тонна
ҚР шұжық өнімдерін өндіру, тонна
Нарықтың серпіні
ЖІӨ өсуі

8-диаграмма. 2005-2009 жылдар ішінде ҚР шұжық өнімдері нарығы көлемінің серпіні, тонна *Көз: ҚР Статистика агенттігінің деректері бойынша



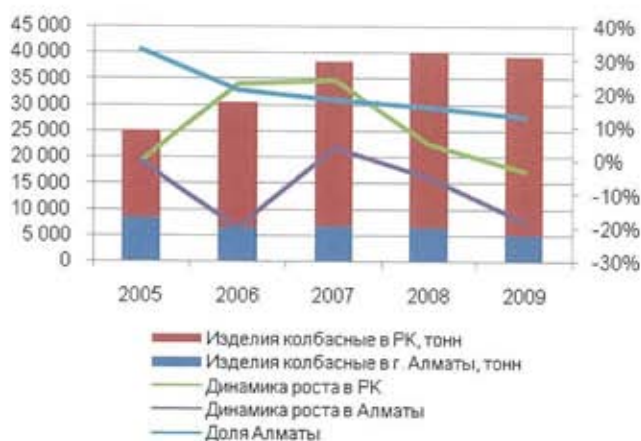
Шұжық өнімдерінің импорты, тонна
ҚР шұжық өнімдерін өндіру, тонна
Импорттың үлесі

9-диаграмма. 2007-2010 жылдарда ҚР бойынша шұжық өнімдерінің импорты, тонна * Көз: ҚР Статистика агенттігінің деректері бойынша

Қазақстанда шұжық өнімдері нарығының жыл сайынғы орташа өсімі жылына шамамен 20% құрады, мұнда нарықтың көлемі 2007 жылы 13% ұлғайып, 68,3 мың тонна шұжыққа жетті (№8 диаграмма). Алайда 2009 жылы ҚР-да экономикалық белсенділіктің теріс төмендеуі нәтижесінде нарық көлемінің 64,3 мың тоннаға дейін төмендеуі немесе 2008 жылға қарай 6% төмендеуі байқалды. 2009 жылдың 8 айы ішінде көбіне көп шұжық өнімдері импорты көлемінің күрт құлдырауы негізге алына отырып, нарықтың көлемі 9% төмендеді. Болашақта 2009 жыл ішінде бөлшек сауда айналымының, оның ішінде шұжықтар бойынша 20% ұлғайғанын негізге алғанда, қазақстандық өнім өндірушілер позицияларының ұлғаю және олардың көрсеткіштерінің жақсаруы мүмкіндігі мол. Шұжық өнімдерінің өндірісі өсуінің негізгі қозғалтқышы мемлекеттің ауыл шаруашылығы саласын кеңінен қолдауы болып табылады, бұл шикізат бағалары индексінің

кеншеуілдеуіне, ҚР тауар айналымының ұлғаюына және тұтастай экономикалық жағдайдың жақсаруына әсер етеді.

Алматы қаласында шұжық өнімдері нарығының көлемі жылына орта есеппен 10% теріс өсуді көрсете отырып, ҚР бойынша жалпы құрылымда 2005 жылғы 33%-дан 2009 жылы 14% дейін төмендеуді көрсетеді (№10 диаграмма). 2009 жылдың ішінде Алматы қаласының үлесі 2009 жылғы 2% теріс көрсеткіштің шамалы өсуі кезінде жылына 6,5 мың тоннадан 5,4 мың тоннаға дейін 17% құлдырады. Төмендеудің себептері қазақстандық өнімнің ресейлік өндірушілермен өткір бәсекесінің күшеюі және лайықты сападағы шикізатты жеткізумен байланысты іргелі проблемалардың тереңдеуі және өндірушілер үшін қолайлы бағалық сипаттамалар болып табылады.

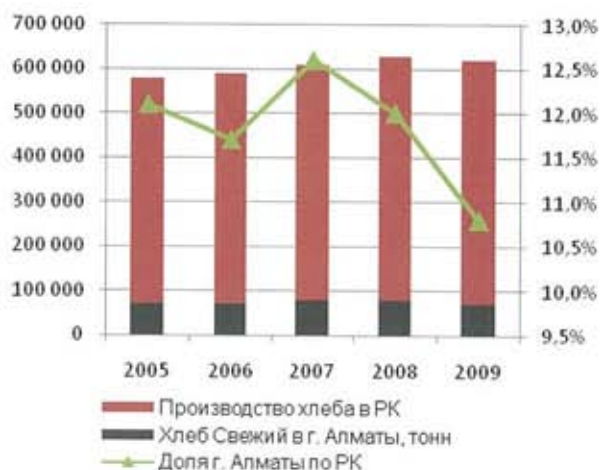


ҚР-дағы шұжық өнімдері, тонна
Алматы қаласындағы шұжық өнімдері, тонна
ҚР-да өсу серпіні
Алматы қаласында өсу серпіні
Алматының үлесі

10-диаграмма. ҚР және Алматы қаласы бойынша шұжық өнімдерін өндіру көлемінің серпіні, тонна
* Көз: ҚР Статистика агенттігінің деректері бойынша

Нан нарығын талдау

Қазақстанда нан нарығының орташа өсімі (№11 диаграмма) 2008 жылға дейін 655 мың тонна нан нарығы көлемімен жылына шамамен 5% құрады немесе 2007 жылға қарай 7% ұлғайды. 2009 жылы серпін теріс болды және 2008 жылға қарай (-)2% немесе 640 мың тонна өнімді құрады.



ҚР-да нан өндіру
Алматы қаласында жаңа піскен нан, тонна
ҚР бойынша Алматының үлесі

11-диаграмма. ҚР және Алматы қаласы бойынша нан өндіру серпіні, тонна

* Көз: ҚР Статистика агенттігінің деректері бойынша



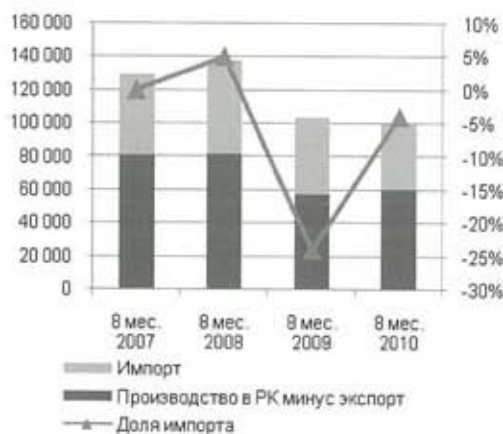
12-диаграмма. 2005-2009 жылдар ішінде ҚР жан басына шаққанда тұтыну шығыстарының құрылымы.

* Көз: ҚР Статистика агенттігінің деректері бойынша

Нанның нарығы негізінен отандық өндірушілермен ұсынылған және: әр түрлі сапасы және қолданатын рецептері бар ірі нан-бөлке комбинаттарынан бастап мини-наубайханаларға дейінгі өндірушілердің көптігіне байланысты іс жүзінде импортты қамтымайды.

Соңғы бірнеше жылда ұн кондитерлік өнімдердің нарығы 137 мың тоннадан 105 мың тоннаға дейін (-)24% өсімнің төмендеуін көрсете отырып, жеткілікті түрде тұрақты дамыған жоқ, біз бұл нарық ҚР-дағы экономикалық белсенділіктің төмендеуіне, сондай-ақ ұн бағасының артуына жеткілікті түрде сезімталдықпен ден қойды деп ойлаймыз. Сонымен бірге 2008 жылдың 8 айы ішінде импорттың көрсеткіштері 12% ұлғайды (14-диаграмма), ол өнімдер нарығының 45% құрады, алайда осыған қарамастан 2009 жылғы 8 ай ішінде (-)12% дейін және 2010 жылдың 8 айы ішінде (-)18% теріс өсімді көрсетті.

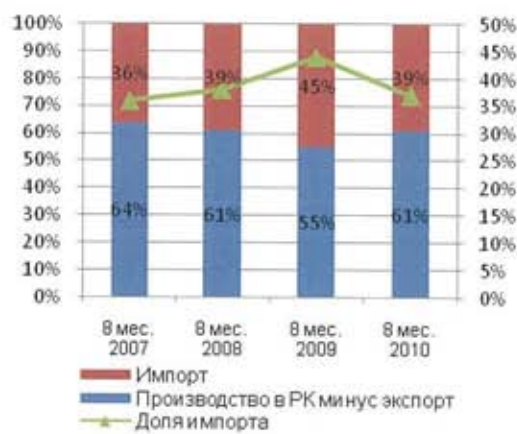
Осы нарықтағы бәсекенің деңгейі жоғары және дәстүрлі нан-бөлке және кондитерлік өнімдер нарығының үлесі халықтың экономикалық белсенділігінің дамуы және нарыққа қатысушылар тарапынан түр-түрліліктің кеңеюі есебінен ұлғаятын болады.



Импорт
ҚР-да өндіру минус экспорт
Импорттың үлесі

13-диаграмма. ҚР-да НБ және кондитерлік өнімдер нарығы көлемінің серпіні, %

* Көз: ҚР Статистика агенттігінің деректері бойынша



Импорт
ҚР-да өндіру минус экспорт
Импорттың үлесі

14-диаграмма. ҚР-да НБ және кондитерлік өнімдер нарығының құрылымы, %

Көз: ҚР Статистика агенттігінің деректері бойынша

Баға сегментін талдау

Сондай-ақ тамақ өнімдері нарығын дамыту көрсеткіштерінің бірі ретінде тамақ өнімдеріне қойылатын бағаларды қарастыру да маңызды. 3-кестеден көрінетіндей, 2009 жылы тамақ өнімдерін отандық өндірушілердің бағалары өскен, алайда олардың өсу қарқыны елеулі түрде баяулады. Мәселен, егер 2008 жылы бағалардың индексі 127,2% құраса, онда 2009 жылы – 103,5% құрады. Бәрінен көп қымбаттағандар қант – на 29,8%, темекі өнімдері – 23,7%, сыра – 15,1%, ет және ет өнімдері – на 14,3%. Бұған шикізаттың қымбаттауы ықпал етті.

Сонымен бірге, 2009 жылы шикізат бағасының төмендеуі есебінен өсімдік майы – 18,8%, ұн және жарма – 12,9% арзандады.

3-кесте

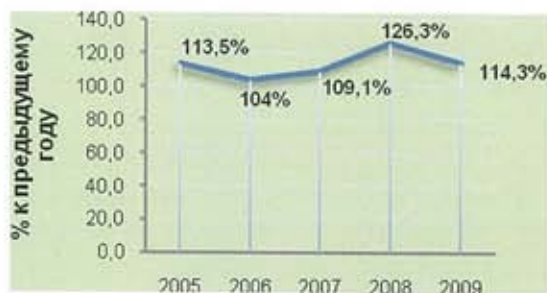
Тамақ өнімдерін өндіруші кәсіпорындар бағасының индексі

	2005	2006	2007	2008	2009	Өзгеру 2009/2008
	Алдыңғы жылға %-бен					
СУСЫНДАР МЕН ТЕМЕКІНІ ҚОСА АЛҒАНДА, ТАМАҚ ӨНІМДЕРІН ӨНДІРУ	104,3	106,0	111,9	127,2	104	3,5
Сусындарды қоса алғанда, тамақ өнімдерін өндіру	104,5	106,0	113,2	130,0	102	1,6
Ет және ет өнімдерін өндіру	113,5	104,0	109,1	126,3	114,3	14,3
Балық және балық өнімдерін өңдеу және консервлеу	182,0	123,8	116,5	129,6	111,8	11,8
Жемістер мен көкөністерді өңдеу және консервлеу	101,4	102,0	103,7	112,9	109,4	9,4
Өсімдік және жануарлар майлары мен тоң майларын өндіру	98,1	100,0	122,2	154,3	81,2	-18,8
Сүт өнімдерін өндіру	108,2	107,4	113,2	131,7	103,7	3,7

Ұн-жарма өнеркәсібі өнімдерін өндіру	90,3	98,8	128,8	159,6	87,1	-12,9
Жануарларға арналған дайын азықтар өндіру	117,7	101,5	112,4	138,3	99,1	-0,9
Нан өндіру, ұзақ сақталмайтын кондитерлік, ұн өнімдерін өндіру	102,0	103,3	120,4	138,1	103,9	3,9
Қант өндіру	115,1	126,8	99,6	102,6	129,8	29,8
Какао, шоколад және қантты кондитерлік өнімдерді өндіру	103,1	103,8	106,6	115,3	105,2	5,2
Ашытылған материалдардан жасалған этиль спиртін өндіру	108,8	104,0	106,5	131,0	113,1	13,1
Шарап жасау	104,2	106,6	104,4	105,1	110,4	10,4
Сыра жасау	102,0	108,5	114,5	115,1	115,1	15,1
Минералдық сулар мен алкогольсіз сусындар шығару	114,9	109,7	108,3	113,2	112,9	12,9
Темекі өнімдерін өндіру	102,8	105,7	103,1	106,0	124	23,7

* Көз: ҚР Статистика агенттігінің деректері бойынша

Ет және ет өнімдерінің бағаларын нақтырақ қарастырайық. Төменде келтірілген диаграммада осы өнімдер бағаларының тұрақты түрде өскені көрсетіледі. Егер 2005 жылы баға индексі 113,5% құраса, онда келесі екі жылда өсім қарқыны елеулі түрде төмендеді (2006 жылы және 2007 жылы тиісінше 4% және 9,1% құрады). 2008 жылы ет және ет өнімдерінің бағасы 26,3% өсті, бұл соңғы жылдар ішіндегі ең жоғары көрсеткіш. 2009 жылы бағаның қымбаттауы алдыңғы жылға қарағанда төмен – 114,3% деңгейде орнықты.



алдыңғы жылға %-бен

15-диаграмма. 2005-2009 жылдар ішіндегі ет және ет өнімдері бағаларының индексі.

* Көз: ҚР Статистика агенттігінің деректері бойынша

Сондай-ақ салыстыру үшін тамақ өнімдері мен сусындардың кейбір түрлеріне қойылған орташа бағаларды келтіреміз:

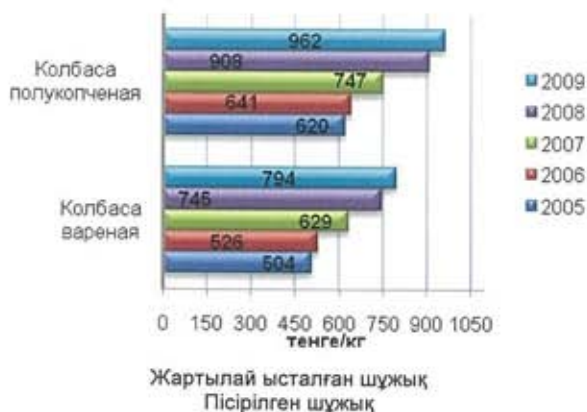
Тамақ өнімдері мен сусындардың жекелеген түрлеріне қойылған орташа бағалар, 1 кг үшін

4-кесте

	Кезеңнің аяғына, теңгемен				
	2005	2006	2007	2008	2009
Сиыр еті	392	422	547	596	634
Қой еті	474	509	627	681	686
Шошқа еті	443	454	520	618	680
Ішек-қарны алынған тауықтар	339	313	445	453	440
Пісірілген шұжық	504	526	629	745	794
Жартылай ысталған шұжық	620	641	747	908	962
Жаңа ауланған балық	189	198	262	276	294
Жануарлар майы	411	422	563	642	726
Өсімдік майы, литр	168	163	324	303	220
Сүт, литр	59	63	89	96	97
Сыр	660	689	918	1 088	1 088
Жұмыртқа, ондық	142	142	191	191	174
Қант	92	106	106	120	170
Шәй	726	746	822	907	1 155
Жоғары сортты бидай ұны	53	55	91	107	91

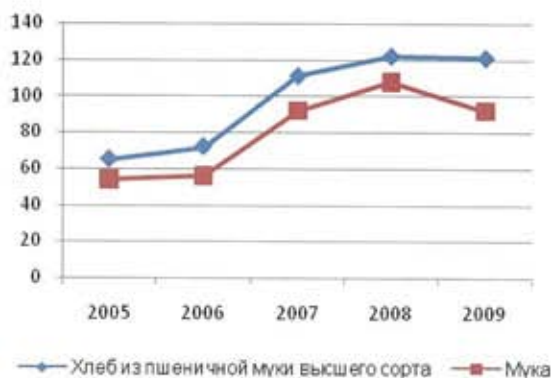
Жоғары сортты бидай ұнынан пісірілген нан	65	73	111	123	123
Күріш	97	105	117	212	219
Картоп	41	59	64	72	55
Алма	136	135	178	186	178
Арақ, литр	333	358	469	520	618

Кестенің деректеріне сәйкес тамақ өнімдерінің негізгі үлесінің орташа бағалары әрбір жыл сайын өсіп отырған. Егер атап айтқанда жартылай ысталған шұжық өнімдерін қарастырсақ, онда 2009 жылғы олардың орташа бағасы алдыңғы жылмен салыстырғанда 5,9% өсті және 962 теңге/кг құрады. 2005 жылмен салыстырғанда бұл көрсеткіш 2 есеге дерлік өсті (55,2%) (16-диаграмма).

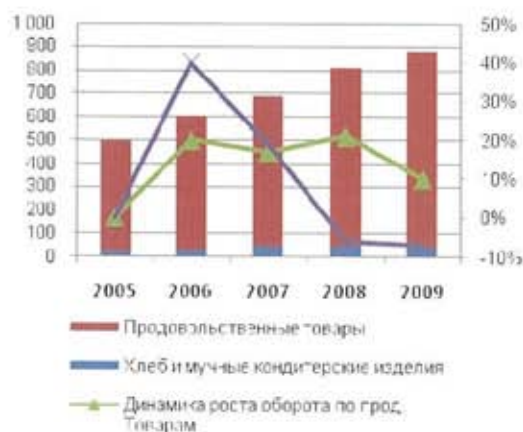


16-диаграмма. 2005-2009 жылдар ішіндегі шұжық өнімдерінің орташа бағалары.
* Көз: ҚР Статистика агенттігінің деректері бойынша

Нан негізгі стратегиялық және әлеуметтік маңызы бар өнім болып саналады, осыған байланысты өнімге қойылатын бағаны ҚР Басекелестікті қорғау агенттігі реттейді. ҚР-да 2006-2007 жылдары бидай бағасының құбылуларына байланысты 2007 жылы нанның бағасы 52% және 2008 жылы 11% шарықтау өсімін көрсетті (17-диаграмма). Үкімет астыққа қойылған бағаның соңғы өзгерістерін ескере отырып, баға диапазонын сақтау үшін нарыққа қатысушылармен меморандумдарға қол қою әдістерін пайдаланады, бұл көп шамада компаниялардың объективтік коммерциялық мақсаттарын кідіртеді. Алайда, сонымен бірге мемлекет неғұрлым арзанырақ шикізат беруде шектеулі қолдау көрсетеді.



Жоғары сортты бидай ұнынан пісірілген нан
Ұн
17-диаграмма. 1 кг нан және ұн бағасының индексі, теңге.
* Көз: ҚР Статистика агенттігінің деректері бойынша



Азық-түлік тауарлары
Нан және ұн-кондитерлік өнімдер
Азық-түлік тауарлары бойынша айналым өсімінің серпіні

18-диаграмма. ҚР бойынша бөлшек тауар айналымының құрылымы, 2005-2009 жылдар ішінде млрд. теңгемен.
* Көз: ҚР Статистика агенттігінің деректері бойынша

Нан-бөлке өнімдері нарығының ерекшеліктерін ескергенде, нан пісіру көлемінің тұрақты болатындығы және бұрынғы көлемде шығарылатыны күтіледі. Бұл нарық қалыптастырылған және реттелетін болып табылады, осыған байланысты біз нарыққа қатысушылар мүдделерінің неғұрлым қымбатырақ нанның сегментіне ығысатынын болжаймыз, ол еркін баға түзуде неғұрлым икемді болып табылады. Стратегиялық мәніне және Үкіметтің қолдауына байланысты осы сегментте орнын басу қаупі аз. Салаға кіруге кедергінің деңгейі капитал салымының аздығына, шикізаттың қол жетімділігіне және лицензиялар алу қажеттілігінің болмауына байланысты ортадан төмен ретінде бағаланады.

Сауда белсенділігі

Енді осы нарықтағы сауда белсенділігін қарастырайық. Мәселен, статистиканың деректері бойынша 2008 жылғы азық-түлік тауарлары саудасының құлдырауынан кейін (құлдырау 1,9%) 2009 жылы Қазақстанда тамақ өнімдерімен және сусындармен сауда жасау 2,8% өсті (19-диаграмма).



19-диаграмма. 2004-2009 жылдар ішіндегі азық-түлік тауарларының бөлшек сауда айналымы.
* Көз: ҚР Статистика агенттігінің деректері бойынша

Азық-түлік тауарларының сегментінде сауда көлемі бойынша мыналар көш бастайды (4-кесте):

- Ет, оның ішінде үй құсы еті және ет өнімдері (2009 жылы сату көлемі шамамен 131 млрд. теңгені құрады);
- Алкоголдіні қоса алғанда, әр түрлі сусындар (162 млрд. теңге);
- Сүт өнімдері және жұмыртқалар (97 млрд. теңге);
- Нан және ұн-кондитерлік өнімдер (74 млрд. теңге).

Бізге барынша қызғылықты сегмент – ет және ет өнімдерінің саудасы – соңғы жылдары оң үрдісті көрсетіп отыр. 5-кестеден көрінетіндей, 2009 жылы осы өнімдерді тұтыну өткен жылмен салыстырғанда 12,6% ұлғайды, 2007 жылмен салыстырғанда бұл көрсеткіш 21,39% құрады. Азық-түлік тауарлары тауар айналымының жалпы көлеміндегі осы сегменттің үлесі 14,2% тең. Сол арқылы ет және ет өнімдерін сату 2009 жылы сусындар (оның үлесі 17,5% құрады) сатудан кейін екінші орын алды.

Азық-түлік тауарларын сату көлемі

5-кесте

млн. теңге

	2007	2008	2009	2009/2008 өзгеру	2009/2007 өзгеру
Ет, оның ішінде үй құсы еті және ет өнімдері	108 434,6	116 886,1	131 631,4	12,6	21,39
Балық, шаян тәріздестер мен моллюскалар	14 700,6	17 465,1	23 122,2	32,4	57,29
Сүт өнімдері және жұмыртқа	56 375,0	76 054,4	97 025,4	27,6	72,11
Жемістер мен көкөністер	51 404,5	46 246,8	48 582,5	5,1	-5,49
Қант	25 422,3	34 687,6	37 814,6	9,0	48,75
Шоколад, шоколадтан және қанттан жасалған кондитерлік өнімдер	32 222,7	37 868,8	46 066,8	21,6	42,96
Нан және ұн-кондитерлік өнімдер	55 868,1	53 256,0	74 424,8	39,7	33,22

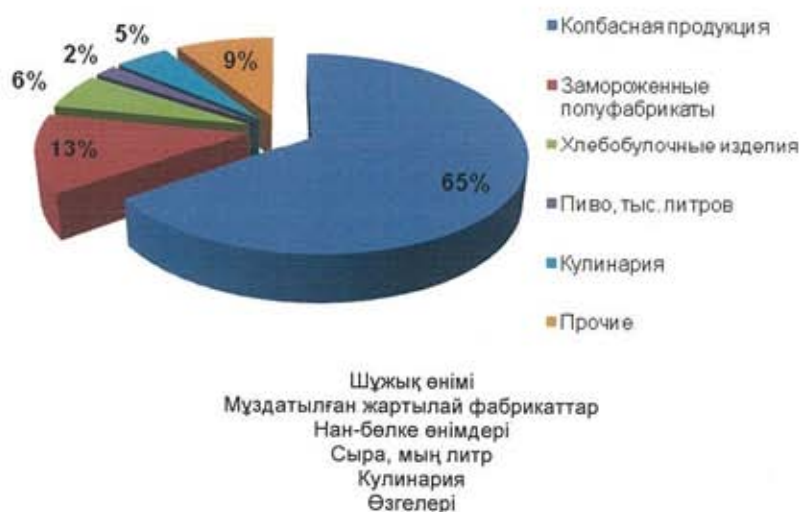
Алкогольдіні қоса алғанда, сусындар	118 475,9	161 425,0	162 851,4	0,9	37,46
Арақ және ликер-арақ өнімдері	37 737,3	50 131,2	47 958,5	-4,3	27,09
Коньяк	12 942,6	13 845,4	12 237,6	-11,6	-5,45
Жүзім және жеміс-жидек шарабы	19 070,4	27 813,4	26 761,8	-3,8	40,33
Шампан	5 588,0	10 198,0	11 045,1	8,3	97,66
Сыра	27 485,8	31 736,0	33 630,9	6,0	22,36
Темекі өнімдері	35 023,9	47 720,7	49 130,3	3,0	40,28

* Көз: ҚР Статистика агенттігінің деректері бойынша

Эмитенттің қызметін талдау

Сонымен, біз тамақ өнеркәсібі саласының негізгі көрсеткіштерін, оның ішінде оларды өндіру «Беккер және К» БК қызметінің негізгі бағыты болып табылатын ет және шұжық өнімдері нарығының дамуын қарастырдық. Енді осы көрсеткіштерді Эмитент қызметінің қорытындыларымен салыстырайық.

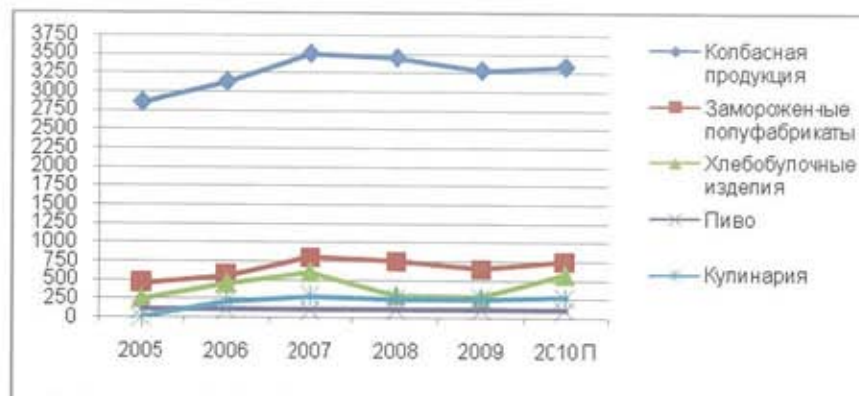
2004 – 2009 жылдар аралығындағы Компанияның өсу көрсеткіштері саладағы өсу көрсеткіштерінен жоғары болды және шамамен жылына **20%** құрады. Алайда, 2009 жыл ішінде сату көлемі тамақ өнімдеріне, оның ішінде премиум-класстағы өнімдерге шығыстарды шектеген экономикалық құлдыраудың, өтімділіктің төмендеуінің теріс әсеріне және күшейіп отырған бәсеке деңгейіне байланысты 2008 жылғы 20% салыстырғанда 7% азайды, бұл туралы шұжық өнімдері нарығындағы жергілікті және шетелдік ірі ойыншылардың тарапынан тауарлардың көбірек таралуы куәландырады.



20-диаграмма. 2009 жыл ішіндегі түсімнің құрылымы. %.

*Көз: «Беккер және К» БК

Шұжық өнімдері мен жартылай фабрикаттардың сегменттері барынша пайдалы болып табылады, олардың үлесіне рентабельділіктің негізгі бөлігі келеді, сол уақытта қалған сегменттердегі көрсеткіштер әлдеқайда төмен. Алматы қаласы бойынша шұжық өндіру жалпы көлемінің төмендеуін ескере отырып, біз шұжық өнімдері, мұздатылған жартылай фабрикаттар мен кондитер өнімдері нарығында Компания позициясының нығаятынын болжаймыз.

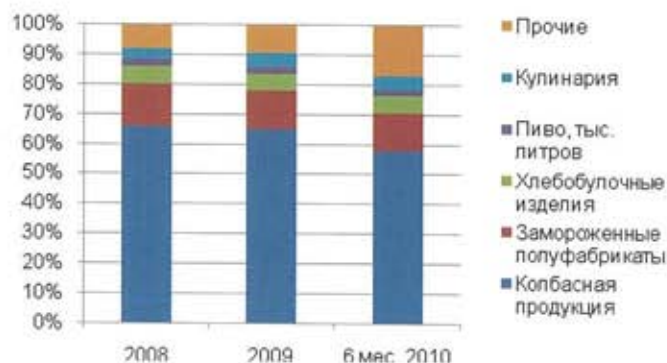


Шұжық өнімдері
Мұздатылған жартылай фабрикаттар
Нан-бөлке өнімдері
Сыра
Кулинария

21-диаграмма. «Беккер және К» БК шығарған өнімнің көлемі, тонна
*Көз: «Беккер және К» БК

Өлемдік нарықтардағы экономикалық құлдыраудың сипаты және шикізат бағаларының ұлғаюы Компания қызметіндегі негізгі тәуекелдерді түсіндіреді. Шикізат бағасының жоғары деңгейі ет өнімдерін шығару саласындағы қызметтің тиімділігін төмендетеді. Бұдан басқа, «премиум» сегментінде өсіп отырған бәсекелестік түпкі өнім бағасының деңгейін қалыптастыруға теріс әсер етеді.

Осы тәуекелдерге қарсы тұру бәсекеге қабілеттілікті арттыру, икемді баға стратегияларын қолдану, түр-түрді ұлғайту, Алматы қаласында өткізу нүктелерін ұлғайту арқылы жүзеге асырылады.



Өзгелері
Кулинария
Сыра, мың литр
Нан-бөлке өнімдері
Мұздатылған жартылай фабрикаттар
Шұжық өнімдері

23-диаграмма. «Беккер және К» БК түсімінің құрылымы, %
*Көз: «Беккер және К» БК

Компания түсімінің құрылымы екі жыл бойына өзгерістерге ұшыраған жоқ, және шұжық өнімдері 66% үлесімен басқа бағыттардың арасында үстемдік етуін жалғастырды. Алайда 2010 жылдың 6 айы ішінде түсімдегі шұжықтардың үлесі 58% дейін 6% қысқарды, сол уақытта Компанияның жалпы түсіміндегі кулинарлық өнімдердің үлесі 2%, өзге өнімдердің үлесі 16% артты. Көрсеткіштердің осы серпіні шұжықтар шығару көлемінің сипатты төмендеуіне және Компанияның кейбір өнімдерінің маусымдылығына (мысалы, жазғы кезеңде сыра өндірудің ұлғаюы сияқты) байланысты.

«Беккер және К» БК шоғырландырылған көрсеткіштері	2008ж. млн. тг.	2009ж. млн. тг.	2010ж. 6 айы млн. тг.	2009 жылға өзгерістер
Жиынтық активтер	3280	3569	3509	-2%
Меншікті капитал	2976	3206	3112	-3%

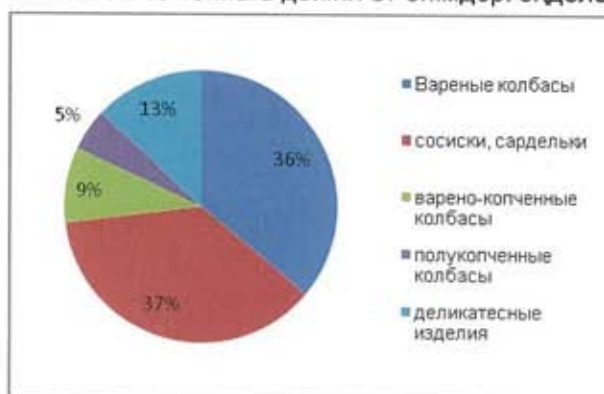
Сату көлемі	5242	4867	2611	-46%
Операциялық кіріс	699	457	176	-61%
Таза пайда	721	452	107	-76%
ROA	22%	14%	3%	-79%
ROE	24%	16%	3%	-81%
ROS	14%	9%	4%	-56%
Лeverедж	0,10	0,11	0,13	18%

2009 жыл ішінде Компания түсімнің 4,9 млрд. теңгеге дейін немесе 2008 жылға 7% төмендегенін көрсетті, осы құлдырауды ескере отырып, операциялық кіріс те тиісінше 457 млн. теңгеге немесе 35% төмендеді.

Шұжық өнімдері және мұздатылған жартылай фабрикаттар

Бірнеше жылдың ішінде Компания Алматы қаласындағы өнімдер нарығында көшбасшылық орын алады (Алматы қаласы шұжық нарығының 50%). Алайда, республикада және Алматы қаласы бойынша шұжық өнімдерін шығару көлемі бұрынғысынша төмендеу серпінімен сипатталады.

Компания құрылған сәттен бастап Алматы қаласы бойынша шұжық өнімдерін өндіру және оны одан әрі сату негізгі бағыт болып табылады (2009 жыл үшін түсімнің 65%). Ет өңдеу өндірісіне арналған жабдықтар негізінен Bastramat, Kramer&Grebe, Franke&C, Bayha, Handtmann сияқты белгілі халықаралық маркалармен ұсынылған. Барлық жабдықтардың орташа жасы шамамен 10 жылды құрайды. Өңдеудің жылдық қуаты 4000 тоннаны немесе тәулігіне 10 тоннаны құрайды, және бүгінгі күні толығымен жүктелген. Шығарылатын шұжық өнімдері пісірілген шұжықтарға, сосискаларға, сарделькилерге, жартылай ысталған және пісіріліп-ысталған шұжықтарға, ветчиналарға, шикідей ысталған және пісіріп ысталған таңсық тағамдарға және мұздатылған ет жартылай фабрикаттарына бөлінеді. Сондай-ақ 2001 жылдан бастап Компания қуаты тәулігіне 3 тонна немесе жылына 1 мың тонна мұздатылған жартылай фабрикаттар өндірісін жолға қойды (2009 жылы түсімнің 13%). Өнімдер тұшпаралар, варениктер, котлеттер мен мантылар болып бөлінеді. Барлық өнімдер әртүрлі еуропалық және жергілікті рецептуралар пайдаланыла отырып, неміс технологиясы бойынша дайындалады. Өнімдер күнбе-күн сатылады. Шығарылатын өнімдердің түр-түрі 180 астам атауларды қамтиды және жаңа сорттарды енгізу есебінен өсуін жалғастыруда. Күн сайын шошқа етінен, жылқы етінен, сиыр етінен, қой етінен және құс етінен жасалған 15 тоннаға дейінгі ет өнімдері өңделеді.



Пісірілген шұжықтар
сосискалар, сарделькалар
пісіріп-ысталған шұжықтар
жартылай ысталған шұжықтар
таңсық өнімдер

24-диаграмма. Ет өнімдерінің түрлері бойынша шығару құрылымы

* Көз: «Беккер және К» БК

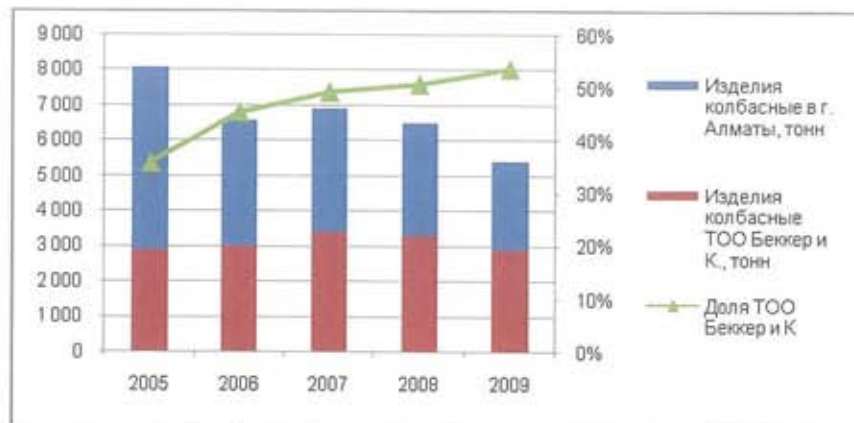


Тұшпара
Варениктер
Котлеттер, тефтельдер, фрикаделькалар
Манты
Өзгелері

25-диаграмма. Мұздатылған жартылай фабрикаттар түрлері бойынша шығару құрылымы

* Көз: «Беккер және К» БК

Шұжық өнімдерінің жалпы құрылымында «Докторлық» шұжығы бұрынғысынша барынша көп көлемді иеленеді, онда күн сайын сатуға жөнелтілетін шұжық өнімдерінің 10 тоннасы бар, оның үлесі шамамен 2 тоннаны құрайды.

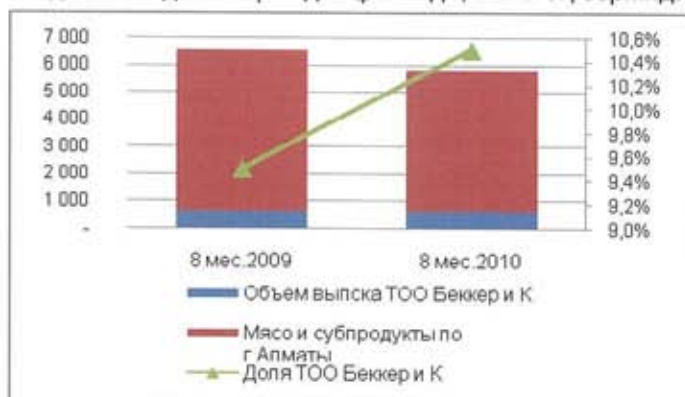


Алматы қаласында шұжық өнімдері, тонна
«Беккер және К» БК ЖШС шұжық өнімдері, тонна
«Беккер және К» БК үлесі

26-диаграмма. Алматы қаласы бойынша ет және қосымша өнімдер нарығындағы «Беккер және К» БК үлесі, тонна
* Көз: ҚР Статистика агенттігінің деректері бойынша

Компания шикізат өнімдері нарығында салмақты ойыншы болып табылады, оған ай сайын 300 тоннадан астам ет, оның ішінде барлық сатып алу көлемінен шошқа еті - 45%, сиыр еті - 35%, жылқы еті - 13%, қой еті - 3,5% және құс еті - 3,5% талап етіледі. Төлеу сенімділігі мен уақтылылығын ескергенде бұл көлемдер Компанияға жеткізушілер мен жағдайлар таңдауға қатысты артықшылық жағдайда болуға мүмкіндік береді.

Мұздатылған өнімдер сегментіндегі Компанияның үлесі 2009 жылдың 8 айы ішіндегі 9% бастап 2010 жылдың 8 айы ішіндегі 11% дейін біртіндеп ұлғаюда, және оң серпінді көрсетеді.



2009 жылдың 8 айы 2010 жылдың 8 айы
«Беккер және К» ЖШС шығару көлемі
Алматы қаласы бойынша ет және қосымша өнімдер
«Беккер және К» ЖШС үлесі

27-диаграмма. Алматы қаласы бойынша ет және қосымша өнімдер нарығындағы «Беккер және К» БК үлесі, тонна
* Көз: ҚР Статистика агенттігінің және «Беккер және К» БК деректері бойынша

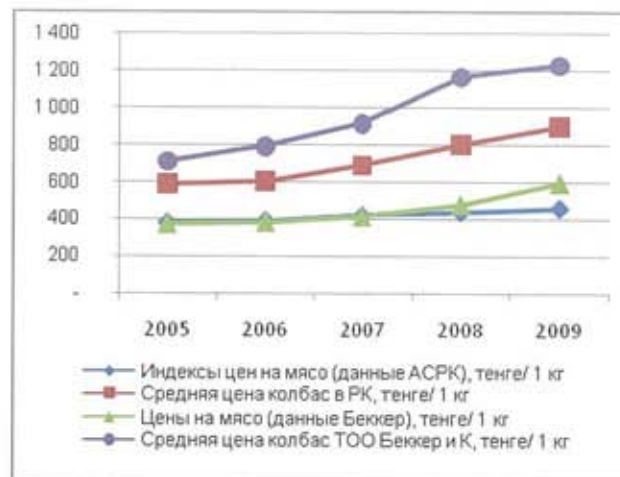
Шикізат бағаларының серпіні премиум-класста шығарылатын өнімнің бағалық сипаттамасын қалыптастыруда күрделі рөл атқарады. Өнімнің құны өзімен бірге шұжықтар мен ет жартылай фабрикаттарына қойылатын бағаларды теңбе тең ілестіре отырып, бағаның артуына сезімталдықпен ден қояды.



Ет бағасының индекстері (ҚРСА деректері), теңге/1кг
 Еттің бағасы (Беккер деректері), теңге/1кг
 ҚР бойынша ет бағасының серпіні
 ҚР бойынша шикізат бағасының серпіні

28-диаграмма. ҚР және Алматы қаласы бойынша баға индекстері, теңге/1 кг.

* Көз: ҚР Статистика агенттігінің деректері бойынша



Ет бағасының индекстері (ҚРСА деректері), теңге/1кг
 ҚР-да шұжықтың орташа бағасы, теңге/1кг
 Еттің бағасы (Беккер деректері), теңге/1кг
 Беккер және К ЖШС шұжықтарының орташа бағасы, теңге/1кг

29-диаграмма. ҚР және Алматы қаласы бойынша ет және шұжық өнімдері бағасының индекстері, теңге/1 кг.

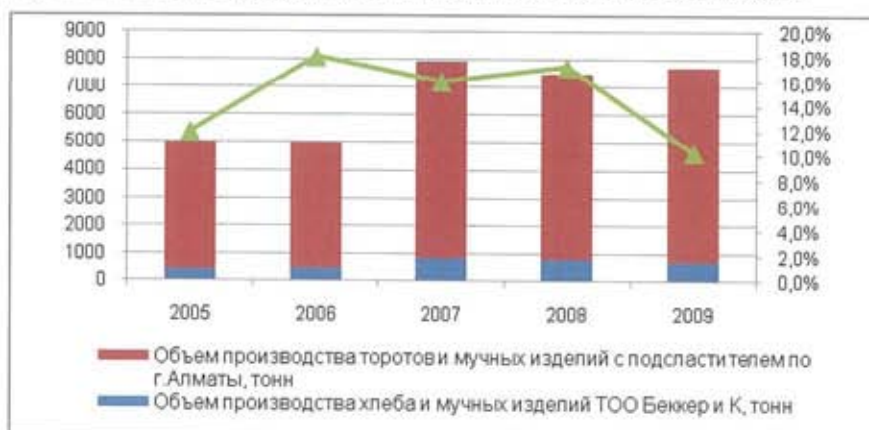
* Көз: ҚР Статистика агенттігінің деректері бойынша

Рентабельділік көрсеткіштерін жақсартуды қалыптастырудағы кідірткіш фактор қымбаттаған шикізатты жеткізумен байланысты болашақтағы белгісіздікті азайтуға арналатын меншікті шикізат өндірісінің болмауы болып табылады. Болашақта Компания Алматы қаласының Қарасай ауданындағы бар өндірістік базаны іске қосу есебінен өзінің шикізат базасын дамытатын болады.

Тұтастай алғанда нарық бойынша тұтастай елде 2% оң өсу жағдайында Алматы қаласында шұжық өнімдерін өндіру мен оның импортының 2009 жылы 35% және 2010 жылдың 8 айы ішінде 11% жалпы азауы байқалады. Тұтастай алғанда біз нарықты оң бағалаймыз және халықтың экономикалық белсенділігінің және ҚР-да бөлшек сауда айналымының жақсаруы есебінен салалық көрсеткіштердің біртіндеп өсуін болжаймыз.

Нан-бөлке өнімдері

Наубайхана 2000 жылы іске қосылды. Наубайхана жалпы алаңы 531 м² өндірістік корпусының бір бөлігін алады. Орташа пайдалану мерзімі 3 жылды құрайтын жабдықтар шетелдік Winkler-Wachtel, Rototherm, Diosna маркаларының жабдықтарымен ұсынылған. Жабдықтардың қуаты тәулігіне 1,5 тонна. Цех нан-бөлке және ұн өнімдерінің он алтыдан астам түрін өндіруді жүзеге асырады – «Берлин», «Бородин», «Арпа астығы», «Картопты», «Астықты» нандарын, багеттер, бөлішектер, қабатты өнімдер. Түр-түрлілік классикалық неміс технологиясымен атқарылады. Бұл сегмент бірнеше жылдар бойына Компанияның жалпы түсімінде өзгеріссіз 6% алады.



Алматы қаласы бойынша торттар мен тәттілегіштері бар ұн өнімдерін өндіру көлемі, тонна
 Беккер және К нан және ұн өнімдерін өндіру көлемі

30-диаграмма. Алматы қаласы бойынша торттар мен тәттілегіштері бар ұн өнімдерін өндіру көлемі, тонна

* Көз: ҚР Статистика агенттігінің және «Беккер және К» БК деректері бойынша

Компанияның Алматы қаласының нарығындағы жалпы үлесі өндіріс көлемінің 2009 жылы 608 тоннаға дейін азаюына және 2009 жылы нарықтың өз көлемінің 15% ұлғаюына байланысты 2006 жылғы 20% шарықтау биігінен 11% дейін біртіндеп құлдырағанын көрсетеді. Біз нарықтың үлесі

Компанияның саясатына тікелей тәуелділікте болады деп ойлаймыз және төмендеуді ескере отырып, болашақта көрсеткіш болжамдары жақсарады деп үміттенеміз.

Бұл тармақта біз эмитент қызметтеріне Қазақстан Республикасы ішіндегі орташа салалық көрсеткіштермен салыстыра отырып талдау жүргіздік, эмитент қызметін орташа әлемдік көрсеткіштермен салыстыру мүмкін болып табылмайды.

Компания шұжық өнімдерінің жоғары рентабельді нарығында көшбасшы болып табылады. Күшті позициялары тіпті нарықтардағы да, сондай-ақ Компанияның өзіндегі де біршама құлдырауды ескергенде мұздатылған жартылай фабрикаттар мен нан-бөлке нарығында да көрініс табады. Біз бәсекелестік пен өсіп отырған шикізат шығынын Компания өзінің премиум-сегмент өнімдерінің жоғары қосылған құнымен өтейді деп болжаймыз. Компанияның қазіргі позициялары сатудың қазіргі көлемін ескергенде ағындардың жақсы болжамын қалыптастыруға мүмкіндік береді. Халықтың жергілікті мәдениеті мен корпоративтік мінез-құлықтың сертификацияланған нормаларын ескере отырып, Компания қызметінің практикасына мойындалған дәстүрлерді белсенді түрде енгізу халықтың, бизнес бойынша әріптестердің арасында беделдің өсуіне бағыт ұстауды және Компанияның корпоративтік әлеуетін жақсартуды жалғастыратын болады.

3) саланың болашақтағы дамуына және эмитенттің осы саладағы жағдайына қатысты болжам.

Тамақ өнеркәсібі саласын талдау көрсеткендей, 2009 жылы ауыл шаруашылығы өнімдерін өңдейтін өндірістердің жұмыс істеу жағдайлары күрделі болды. Бұған теңгенің девальвациялануы ішінара ықпал етті, ол Қазақстанның тамақ өнеркәсібіндегі үлесі өте жоғары импорт құрауыштарының (машиналар мен жабдықтар, құрауыштар, шикізат) құнының ұлғаюының себебіне айналды.

Ауыл шаруашылығы шикізатын өңдейтін өндірістерді мемлекеттік қолдау саладағы терең құлдырауды болдырмауға ықпал етті. Қаржы жылы ішінде барлық кредиттер бойынша субсидия берудің орташа үлесі 51,95% құрады, яғни кредиттің сыйақыларын төлеу бойынша кәсіпорындар көтерген барлық шығындардың жартысына жуығы бюджет қаражаты есебінен өтелді. 2010 жылы тамақ өнеркәсібі өнімдері көлемінің келесі оң серпіні күтілуде.

Қазақстанның шұжық өнімдері нарығы бәсекеге қабілетті және фрагменттік сипатқа ие. Әрбір қала, әдетте, жергілікті деңгейде әрекет ететін бірнеше шағын өңірлік өндірушілерді иеленеді және барлығы бірнеше ірі өндірушілер бар.

ҚР Статистика агенттігінің деректері бойынша Қазақстанда шұжық өнімдерін өндіру 2009 жылдың қаңтар-тамызы ішіндегі 25099 тоннаға қарсы 2010 жылдың қаңтар-тамызында 27208 тоннаны құрады, оның ішінде Алматы қаласы бойынша тиісінше 3381 тоннаға қарсы 3144 тоннаны құрады.

Сондай-ақ ҚР Статистика агенттігінің деректері бойынша Алматы қаласында құс етін қоса алғанда, ет жартылай фабрикаттарының көлемі бір жыл бұрынғы осындай кезеңдегі 648 тоннаға қарсы 2009 жылдың қаңтар-тамызында 316 тоннаны құрады.

Ет өндірудің жалпы көлеміндегі өнеркәсіптік өңдеудің үлесі 21,4% құрады. Етті қайта өңдеу кәсіпорындарының орташа жылдық қуатын пайдалану 63% құрады. Етті қайта өңдеу кәсіпорындарының қуатын толық жүктеген кезде қайта өңдеудің үлесі бар-жоғы 34% құрайды.

Алматы қаласында Қазақстандағы ет өнімдерінің ең жоғары тұтыну белсенділігі бар деп саналады, мұнда 40 жуық шағын және орташа шұжық цехтары жұмыс істейді. Сарапшылардың пікірі бойынша Алматы импортты ескергенде, тәулігіне 45-50 тоннаға жуық шұжық өнімдерін тұтынады. Егер шұжықтың бір килограммының орташа бағасын 500 теңге деп қабылдасақ, онда Алматы қаласында шұжық өнімдері нарығының тәуліктік көлемі 170-185,5 мың АҚШ долларын, ал жылдық көлемі тиісінше 61-68 млн. АҚШ долларын құрайды.

EIU бағалауы бойынша ҚР-да етті тұтыну халықтың жан басына шаққанда 2009 жылы 46,5 кг құрады. Егер осы норманы Шығыс Еуропа елдерінің нормаларымен (60-80 кг) салыстырсақ, онда Қазақстанның ет өнімдері нарығының ұзақ мерзімді перспективада зор әлеуеті бар деуге болады.

6-кесте

Халықтың жан басына шаққанда етті тұтыну

Елдер	2004 Іс жүзінде	2005 Іс жүзінде	2006 Іс жүзінде	2007 Іс жүзінде	2008 Іс жүзінде	2009О	2010Б	2011Б	2012Б	2013Б
Қазақстан	42,3	43,5	44,7	45,9	46,9	46,5	44,9	43,8	42,9	42,7
Ресей	43,1	43	45,1	47,4	49,2	47	47,9	49,2	50,7	52,2

Словакия	61,9	68,1	68	70,9	75,3	78,2	75,5	76,1	77,4	79,7
Венгрия	81,6	81,8	81,2	82,9	83,2	83,3	79,3	78,5	79,6	81,3
Австрия	70	71,6	74,3	75,5	76,7	77,3	75,6	75,5	75,6	76,1
Бельгия	62,7	59,1	55	55,4	56	55,7	53,9	53,4	53,3	53,4
Польша	67,8	69,1	68,2	59,5	71,1	71,8	70,6	69,9	69,8	70
Румыния	49,3	49,7	52,3	55,9	59,7	63,6	61,2	62,3	64,4	66,9
Чехия	54,2	55,5	56,8	59,2	61,5	63	61,9	62,7	64,3	65,7

Қазақстандағы бөлшек сауданың да дүкендер салу мен ұсынылатын қызметтерді дамыту бойынша да, оның сапасы бойынша да өте үлкен әлеуеті бар. ҚР Статистика агенттігінің деректері бойынша соңғы жеті жыл ішінде жалақы деңгейінің ұлғаюы үрдісі байқалады, бұл 2009-2011 жылдардағы кезеңде бөлшек сауданың орта есеппен 12% өсуіне ықпал ететін болады.

Қазақстанда сапалы қоғамдық тамақтандыруға, фаст-фудтарға, фудкорттарға, кулинария мен мейрамхана аулашықтарына өте зәрулік бар. Қазақстанның қоғамдық тамақтандыру нарығы неғұрлым бәсекеге толы бастады, алайда дағдарысқа байланысты қоғамдық тамақтандыру нарығындағы құлдырау шамамен 30-40% құрады, ал 2008 жылға дейін осы нарықтың жыл сайынғы өсімі кемінде 20%, ал оның көлемі – 300-350 млн. долларды құраған болатын.

Пішініндегі айқын ерекшеліктеріне қарамастан, кулинарияның отандық желілері «дәстүрлі» фаст-фуд-кәсіпорындарымен елеулі бәсекені құрайды. Ұлттық ерекшеліктерге байланысты елдің неғұрлым ересектеу халқы батыстық «жедел тамақтану» үлгісінен шығыстық үлгілерді артық көреді.

JonesLangLaSalle болжамдары бойынша Қазақстанның нарығына шығатын жаңа ритейлердің саны жуықтағы жылдары белсенді түрде ұлғаятын болады. Бұл көптеген дәрежеде Қазақстанның тұтыну нарығының ТМД аумағында осы күнге дейін ең тартымдылардың бірі болып табылатындығына байланысты.

7-кесте

ҚР-дағы бөлшек тауар айналымының болжамы

	өлшем бірлігі	2009Ф	2010П	2011П	2012П	2013П	2014П
Бөлшек тауар айналымы	млрд. АҚШ доллары	23,7	25,1	30,1	34,7	40	46,2
Олардың ішінде тамақ өнімдері	млрд. АҚШ доллары	14,2	14,6	16,9	18,7	21	24,5
Заттай мәндегі бөлшек тауар айналымы көлемдерінің өсуі	%	-15,0%	-4,7%	7,5%	5,2%	6,6%	7,1%
Ақшалай мәндегі бөлшек тауар айналымы көлемдерінің өсуі	%	-25,4%	6,0%	19,9%	15,0%	15,5%	15,5%

8-кесте

ҚР тамақ өнімдеріне арналған тұтыну шығыстарының болжамы

	өлшем бірлігі	2009Ф	2010П	2011П	2012П	2013П	2014П
Тұтыну шығыстары	млрд. АҚШ доллары	20,97	24,64	29,17	33,57	38,8	44,49
Тұтыну шығыстарының өсімі	%		17,5%	18,4%	15,1%	15,6%	14,7%
Үй шаруашылығы шығыстарының үлесі	%	42,4%	42,5%	42,2%	41,9%	41,6%	40,9%

Енді Компанияның нарықтық мүмкіндіктерін қарастырамыз.

Өзінің 20 жылдық даму кезеңінде Компания шұжық өнімдері көлемін ұлғайтып қана қоймай, жергілікті нарықта тұрақты орын алды, сондай-ақ мынадай перспективалы тоңазытылған жартылай фабрикаттар, нан-тоқаш және кулинариялық өнімдер шығару бағытында дамуды да бастап кетті.

Компанияның шұжық өнімдерін өндірудегі жергілікті нарықтағы көшбасшылығына келесі факторлардың есебінен қол жеткізілген органикалық өсуі себеп болды:

- Қазақстандық немесе шетелдік өнім берушілерден ғана алып отырған тек қана сапасы жоғары ет шикізатын қолдану;
- осы заманғы технологияларды қолдану;

- өндірісте санитарлық-технологиялық нормаларды, шикізат пен дайын өнімді сақталуын қадағалау;
- құзыретті персоналдың болуы.

Сондай-ақ Компания өз өнімдерінің сапасын халықаралық стандарттарға сәйкес болуына зор көңіл бөледі, сондықтан Компанияда Сапа менеджменті жүйесі (ISO 9001:2000), Экологиялық менеджмент жүйесі (ISO 14001:2004) және HACCP (ISO 22000:2005) қағидаттары негізінде тамақ өнімдерінің қауіпсіздігін басқару жүйесі енгізілген.

Кәсіпорын негізінен қымбат түсетін дөңделгендерден бас тартып түпкілікті тұтынушыға жұмыс істейді, сондықтан Компанияның барлық өнімі өзінің супермаркеті, өзінің немесе жалға алған дүкендері арқылы, сондай-ақ ірі супермаркеттер арқылы сатылады.

Қазіргі уақытта өндіріс қуаттарын кеңейту және Компанияның өңірлік нарықтарға шығуы үшін негізгі алғышарттар жасалды, өйткені Алматы қаласының нарығындағы алатын үлесі **50%-ға** жуық, ал өндірістік қуаттарының жүктелуі 90%-ға жуық.

Оның үстіне, шұжық өнімдерінің нарығы фрагментальды және өте бәсекелесті болып табылады. Өрбір қалада бірнеше шағын өндірушілер бар, сондықтан Компанияның менеджменті Қазақстанда осы бизнесті шоғырландыруға шешім қабылдады. Бизнестің шоғырландырылуының дұрыс екендігін мынадай мән-жайлар дәлелдейді, ет өнімдері нарығы сияқты бәсекелесті нарықта компанияның көлемінің елеулі маңызы бар, өйткені нарықтағы үлес үшін «күреске» тарту мүмкіндігі пайда болады.

Компанияның менеджменті нарықтағы ұстанымының мыналардың есебінен күшейтуге сенім артып отыр:

- оң ауқым тиімділігі деп жүрген, оның мәні өнім өндірудің жалпы шығыстарындағы тұрақты шығыстардың үлесін бір мезгілде төмендетумен қатар Компанияның мөлшерін ұлғайту, бұл «алғашқы ізашар артықшылығы» әсерін күшейте түсуге мүмкіндік береді, бұл жаңа ойыншылардың кіру уақытын соза тұруға мүмкіндік береді, өйткені Компания шұжық өнімдерімен тоңазытылған жартылай фабрикаттардың сапасына өз стандартын орнатуға қабілетті болады;
- өз өнімдерінің дистрибуцияларының өз ортасын дамыту, яғни Компанияның өнімін дайындаушының өз бағасы бойынша сататын супермаркеттер мен дүкендер салу.

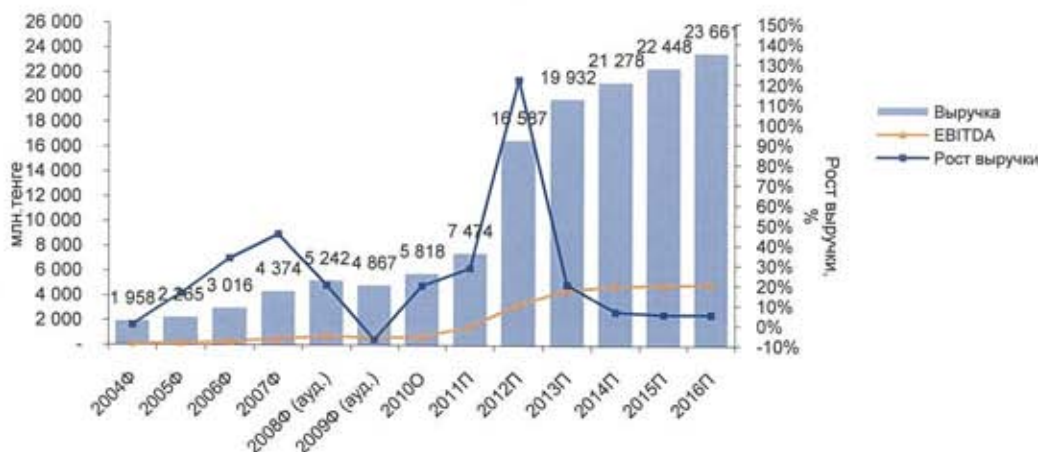
Компанияның инвестициялық бағдарламасының қаржыландыру көзі Компанияның Қазақстанның қор биржасында (KASE) 8 млрд. теңге мөлшеріндегі корпоративтік облигацияларын орналастырудан алынатын қаражат болып табылады.

Жаһандық қаржы дағдарысының салдарынан Компанияның EBITDA рентабельділігінің көрсеткіші 2009 жылы 12%-ға дейін төмендеді, алайда менеджмент оларды кейінгі жылдары мыналарға бағытталған инвестициялық бағдарламаны іске асыру есебінен 20% деңгейге дейін ұлғайтуды күтіп отыр:

- Қазақстанның өңірлерінде өндірістік алаңдарды дамыту, 2011 жылдың аяғына дейін жалпы өнімділігі күн сайын 10 тонна болатын 4 жаңа алаңдар қуатына ие болу жоспарланып отыр. Жаңа қуаттар елдің негізгі – Батыс, Орталық, Шығыс және Солтүстік өңірлерінде қуаттардың құрылысын салу және/немесе сатып алу есебінен енгізілетін болады;
- оңтүстік өңірдің дамуы Алматы өңірімен сабақтастырыла жеке қарастырылатын болады, Қазақстанның оңтүстік облыстарының қалаларын жабатын жаңа өндірістік қоймалар мен жаңа өндірістік алаңдар салу көзделіп отыр. Көзделіп отырған қоймалары бар оңтүстік алаң Алматы облысында орналастырылатын болады;
- өзінің сауда тораптарын кеңейту. 2011 жылы Алматы қаласында 5 супермаркеттің құрылысын салу және аяқтау, өңірлерде жаңа өндірістік алаңдарды енгізу үшін таңдалып алынған ірі қалаларда: атап айтқанда, Батыс өңірде – Ақтөбе қаласы, солтүстік өңірде – Павлодар қаласы, орталық өңір – Қарағанды қаласы, шығыс өңір - Өскемен қаласы, оңтүстік өңір – Шымкент қаласында бір-бірден супермаркет салу. Сондай-ақ олардың саны 2012 жылға қарай 50 бірлікке дейін жеткізілетін, оның 25-і Алматы қаласы бойынша, ал қалғандары өңірлерде орналастырылатын шағын дүкендер ашу жоспарланып отыр;
- барынша төмен бағалы сегментке арналған қымбат емес пісірілген-ысталған шұжықтарды өндіру есебінен Алматы қаласында шұжық өнімдерін шығару көлемдерін ұлғайту. Осындай шұжықтарды өндіру көлемі тәулігіне 5 тоннаны құрайтын болады. Жалпы көлемінің өңірлік қуаттарды есепке алғанда 10 тоннадан тәулігіне 25 тоннаға дейін ұлғайтылуы жоспарланып отыр;
- қосымша екі ауысымды және автоматтандырылған өндірісті енгізу есебінен тоңазытылған жартылай фабрикаттарды өндіруді ұлғайту, бұл өндіруді тәулігіне 3-тен 2012 жылға қарай 12 тоннаға дейін төрт есе ұлғайтуға мүмкіндік береді.

Компанияның менеджменті, Алматы қаласының шұжық өнімдерін тұтынуы тәулігіне шамамен 40-50 тоннаны құрайтынын есепке ала отырып, сондай-ақ 2007-2009 жылдардағы жаһандық дағдарыстан кейін Қазақстан экономикасы көтерілуінің жалпы өсуін ескере отырып 2012 жылдың соңына қарай өзінің қаржы көрсеткіштерін жақсартуды есептеп отыр. Қаржылық көрсеткіштердің болжамы өндірісті кеңейтуге және Компанияның өңірлік нарықтарға шығуға бағытталған инвестициялық бағдарламаны жүзеге асыру есебінен жоспарланған болатын.

Төменде көрсетілген кесте Компанияның пайда және EBITDA рентабельділігі бөліністеріндегі Компанияның менеджменті кейінгі бес жылға жоспарлап отырған тарихи және болжамды дамуын көрсетеді.



Ескертпе: Н – нақты деректер, Б – бағалау деректері, Б – болжамды деректер

2009 жылы пайданың төмендеуі негізінен халықтың тұтыну бөлсенділігінің төмендеуі салдарынан болды.

2011 жылы пайданың өсуінің жоғарғы қарқыны қолданыстағы өндірістер көлемінің ұлғаюымен, Алматы қаласында және өңірлерде сауда желілерінің кеңеюімен байланысты болды, ал 2012 жылы пайданың өсуінің болжамды қарқыны өңірлерде шұжық өндірудің сатып алған/жасалған өндірістік алаңдарын аяқтаумен және қолданысқа енгізумен байланысты. 2012 жылдан бастап Компания EBITDA рентабельділігі көрсеткішін, оны 12%-дан 2020 жылы өңірлерде қымбат емес шұжықтарды өндіру есебінен 20%-ға дейін ұлғайта отырып, жақсартуды жоспарлап отыр.

24. Кейіннен эмитенттің қызметіне елеулі әсерін тигізуі мүмкін эмитент жасаған келісімшарттар, келісімдер туралы мәлімет.

Кейіннен эмитенттің қызметіне елеулі әсерін тигізуі мүмкін эмитент жасаған келісімшарттар, келісімдер туралы мәлімет жоқ.

25. Құжаттың күні мен нөмірін, қолданылу мерзімін және осы құжатты берген органды көрсете отырып, эмитенттің қызметін жүзеге асыру үшін алған лицензиялары, патенттері, рұқсаттары туралы мәлімет.

Лицензия №	Алған күні	Қолданылу мерзімі	Қызмет түрі	Лицензияны берген орган
Мемлекеттік лицензиялар				
серия АА-11 0003627	18.04. 2006	шектелмеген	Алкоголь өнімдерін сақтау және көтерме сату	Алматы қаласы Экономика және бюджеттік жоспарлау департаменті
Тіркелген тауар белгілері				
12311	-	24.03.2020	«БЕККЕР & Ко» суреті ретіндегі тауар белгісі куәлігі	Қазақстан Республикасы Өділет министрлігінің Интеллектуалдық меншік құқығы жөніндегі комитеті (бұдан әрі – ҚР ӨМ ИМҚК)
27606	-	05.07.2017	«БЕККЕРЕНОК» суреті ретіндегі тауар белгісі куәлігі	ҚР Өділетмині ЗМҚК
12306	-	15.03.2020	«Becker Bier» суреті ретіндегі тауар белгісі куәлігі	ҚР Өділетмині ЗМҚК
26083	-	27.04.2016	суреті ретіндегі тауар белгісі куәлігі	ҚР Өділетмині ЗМҚК

12310	-	24.03.2020	«Becker Bier» - «ШӘЛ ҚЫСҚАҢДА, САҒЫНЫШ ЖОЛДА ҚАЛАР» суреті ретіндегі тауар белгісі куәлігі	ҚР Өділетмині ЗМҚК
12312	-	24.03.2020	«Пруссия» – игі қарым-қатынас» сөз тіркесі ретіндегі тауар белгісі куәлігі	ҚР Өділетмині ЗМҚК
12309	-	24.03.2020	«Ішіне кірейік, сырласып көрейік» сөз тіркесі ретіндегі тауар белгісі куәлігі	ҚР Өділетмині ЗМҚК
13655	-	22.01.2011	«Сапа дәстүрін сезініңіз» сөз тіркесі ретіндегі тауар белгісі куәлігі	ҚР Өділетмині ЗМҚК
27607	-	05.07.2017	Сурет ретіндегі тауар белгісі куәлігі	ҚР Өділетмині ЗМҚК
7885		05.06.2017	Тауар белгісі куәлігі	ҚР Өділетмині ЗМҚК
Тіркелген алдын ала берілетін патенттер				
884	15.05.2008	-	«қайнатылған-ысталған шұжық қаптама (2 нұсқада)»	ҚР Өділетмині ЗМҚК
885	15.05.2008	-	«қайнатылған шұжық үшін қаптама (4 нұсқада)»	ҚР Өділетмині ЗМҚК
886	15.05.2008	-	«шала ысталған шұжық үшін қаптама (4 нұсқада)»	ҚР Өділетмині ЗМҚК
991	20.08.2009	-	«орам (2 нұсқада)»	ҚР Өділетмині ЗМҚК

26. Соңғы екі жылдағы немесе өлшемдердің қабылданған нақты немесе сандық бірліктерімен нақты болу кезеңіндегі сатылған өнімдердің (орындалған жұмыстардың, қызметтердің) көлемі.

Соңғы екі жылдағы немесе нақты болу кезеңіндегі Эмитенттің сатылған өнімдерінің (көрсетілген жұмыстар, қызметтер) көлемдеріндегі өзгерістерді талдау – қызметінің жан-жақты талдауын **23-тармақтың 2-тармақшасынан қараңыз.**

Сатылған өнім	2007 жыл		2008 жыл		2009 жыл	
	Шығару	Сату	шығару	Сату	Шығару	Сату
Ет өңдейтін цех, кг/ай	3 483 129	3 445 421	3 398 322	3 313 886	2 862 550	2 743 580
Тоңазытылған жартылай фабрикаттар цехы, кг/ай	803 875	803 977	760 190	750 709	608 445	602 803
Кулинария, кг/ай	-	-	292 279	233 755	289 291	250 132
Наубайхана, кг/ай	619 527	591 398	601 600	564 400	501 942	469 855
Сыра зауыты, л/ай	109 327	108 825	103 433	104 576	94 255	94 374

27. Эмитенттің негізгі қызмет түрлері бойынша сатудың (жұмыстар, қызметтер) табыстылығына оң және теріс әсер ететін факторлар.

Эмитенттің табыстылығына оң әсер ететін негізгі факторлар:

- ✓ 20 жыл ішіндегі қызметінің оң беделі;
- ✓ өзінің дистрибьюторлік желісін кеңейту;
- ✓ жаңаларын салу/сатып алу және қолданыстағы өндірістерді кеңейту;
- ✓ жеңілдікті салық салу;
- ✓ шикізат пен жабдықтарды баламалы жеткізушілердің болуы;
- ✓ бизнес-үдерістерді оңтайландыру (IT технологияларын жетілдіру және басқаруды автоматтандыру);
- ✓ өндірілетін өнімнің жоғарғы сапасы;
- ✓ қызметтердің тарифтік және баға түзудің икемді жүйесі;
- ✓ Эмитенттің өніміне сұраныстың өсуі;
- ✓ Алматы қаласының нарығындағы күшті ұстаным;
- ✓ кәсіби менеджмент.

Эмитенттің табыстылығына теріс әсер ететін негізгі факторлар:

- ✓ бәсекелестерді жандандыру;
- ✓ өндірілетін өнімге жоғары бағалар;
- ✓ экологиялық нормалардың болуы мүмкін бұзушылықтары;
- ✓ індеттер қауіп-қатері;
- ✓ шикізатқа арналған бағаның өсуі;
- ✓ Эмитент бизнесінің кеңеюмен байланысты әкімшілік шығыстардың ұлғаюы.

28. Эмитенттің өз өнімдерін (жұмыстар, қызметтер) сатуды ұйымдастыру жөніндегі қызметі.

Осы тармақта дәрежесі қолданыстағы жабдықтаушылар мен тұтынушыларға байланысты эмитенттің негізгі жабдықтаушылары мен тұтынушылары туралы мәлімет көрсетіледі, оның ішінде:

1) олардың үлесін пайызбен көрсете отырып, барлық өнім берудің жалпы көлемінің он және одан да жоғары пайызы солардың үлесіне келетін Эмитенттің өнім берушілерінің атауы және орналасқан жері. Осы көздердің болашақта қолжетімділігіне қатысты болжамдар ұсынылуы тиіс;

Төмендегі кестеде 2010 жылдың қаңтарынан бастап қазан айы кезеңіндегі негізгі ет өнімдерін берушілердің тізімі ұсынылған. Таяудағы уақыт ішінде осы деректердің қолжетімділігіне қатысты қандай да бір өзгерістердің болуы жоспарланып отырған жоқ.

Жабдықтаушы	Орналасқан жері	Өнім түрі	Сума, млн. теңге ҚҚС-сыз	Жалпы сомасынан %-бен
«AKPLASTZHETISU» ЖШС	Талдықорған, Мүшелтой шағын ауданы, 25-үй, 61-пәтер	Ет	599	25%
«КАДСнабСтрой» ЖШС	Алматы, Гагарин көшесі, 246-үй, 44-пәтер	Ет	458	19%
«АПК «Волынский» ЖШС	Қарағанды обл., Дубовка а., өнеркәсіп кешені	Ет	472	19%
Өзге жабдықтаушылар		Ет	627	26%
Жабдықтаушылар		Өзге шикізат	275	11%
БАРЛЫҒЫ:			2431	100%

Компанияның негізгі қызметі ет және шұжық өнімдерін өндірумен байланысты болғандықтан, оның негізгі шикізаты ет болып табылады. Компания ай сайын 300 тоннаға жуық түрлі ет сатып алуды жүзеге асырады, соның ішінде орташа есеппен алғанда: шошқа еті – 45%, сиыр еті – 35%, жылқы еті – 13%, қой еті – 3,5%, құс еті – 3,5%. Осылайша, ет шикізатын жабдықтаушыларға тиесілі төлемдер үлесі барлық жабдықтаушыларға төленетін төлемдерінің 90%-ға жуығын қамтиды. Барлық жабдықтаушыларға төленетін төлемдердің жалпы сомасы 2010 жылдың 9 айы ішінде 2 431 млн.теңгені құрады.

2) олардың сатудағы жалпы үлесін пайызбен көрсете отырып, эмитенттің өнімдерін (жұмыстар, қызметтер) сатудан түскен жалпы пайданың он және одан да көп пайызы олардың үлесіне келетін тұтынушылардың атауы және орналасқан жері. Эмитенттің өнімін (жұмыстарын, қызметтерін) сатуға әсерін тигізетін болуы мүмкін теріс факторлар ашып көрсетіледі.

Эмитентте олардың үлесіне сатылатын өнімнің пайдасынан он және одан да көп пайызы олардың үлесіне келетін тұтынушылар жоқ, өйткені барлық өнімнің 75%-ы өзінің сауда желілері арқылы сатылады.

«Беккер и К» БК дайын өнімін өткізудің негізгі нарығы – Алматы нарығы болып табылады. Өнімдерді сату Алматы қаласының әртүрлі аудандарында орналасқан **27 фирмалық сауда нүктелерінде** және супермаркетте жүзеге асырылады.

Компанияның шұжық өнімі премиум-класс өнімі болып табылады, сондықтан «Беккер и К» БК ет өнімдерінің негізгі тұтынушылары елшіліктердің, банктер мен фирмалардың қызметкерлері, бизнесмендер, кәсіпкерлер болып табылады.

«Рамстор», «Силк Вей Сити», «SM-Market» гипермаркеттері, «Столичный» СО, «Керемет», «Рахмет», «Скиф-Сауда», «Спутник», «Дастархан» жүйесі, «Интерфуд», «Астана интеротель», «Рахат палас» қонақүйлері, «Рос интер» мейрамханалар желісі және тағы да басқалар өнімнің барынша көп көлемін сатып алатын тұтынушылардың қатарына жатқызылады.

«Пруссия» мейрамханасына және қаланың фирмалық сауда нүктелеріне, сондай-ақ белгілі дәмханаларға, барларға, мейрамханаларға, клубтарға және ойын-сауық орталықтарына келушілер «Becker Bier» сырасының тұтынушылары болып табылады.

Эмитент өз өнімін меншікті сауда желісі арқылы өткізеді, оның әріптестік қарым-қатынастары жақсы ұйымдастырылған, сондай-ақ оның өнімі халық арасында үлкен сұранысқа ие, осыған байланысты Эмитент өнімінің өткізілуіне кері әсерін тигізетін факторлар жоқ.

29. Эмитенттің қызметіне әсер ететін негізгі факторлар:

1) эмитент қызметінің маусымдылығы, маусымдық сипаты бар эмитент қызметінің түрлері және эмитенттің жалпы табысындағы олардың үлесі.

Эмитенттің қызметі негізгі түрлерінің маусымдық сипаты жоқ.

2) Эмитентке берілетін (көрсетілетін) өнімнің шикізаттың (жұмыстар, қызметтер) жалпы көлеміндегі импорттың үлесі және эмитент экспортқа өткізетін өнімдердің (жұмыстар, қызметтердің) өткізілетін өнімдердің жалпы көлеміндегі үлесі:

Жергілікті ет өндірушілер Эмитентке негізгі ет жеткізушілер болып табылады. Сондай-ақ Алматы қаласы Эмитенттің дайын өнім өткізетін негізгі және бірден-бір өткізу нарығы болып табылады. Ендеше, Эмитент өнімді экспортқа шығармайды.

3) егер осы мәміленің (мәмілелердің) сомасы Эмитент активтерінің теңгерімдік құнынан он пайыз жоғары болса, облигацияларды шығару туралы шешім қабылданған күннен бастап алты ай ішінде жасалған (жасалуы тиіс) немесе орындалған (орындалатын) мәміле (мәмілелер) туралы мәлімет:

Облигацияларды шығару туралы шешім қабылданған күннен бастап эмитент активтерінің теңгерімдік құнынан 10% сомасына алты айдың ішінде Эмитент жасауы тиіс мәмілелер – жоспарланып отырған жоқ.

4) болашақ міндеттемелер. Эмитенттің негізгі болашақ міндеттемелері және осы міндеттемелердің Эмитенттің қызметіне тигізуі мүмкін теріс ықпалы, оның ішінде өзге эмитенттердің облигациялары бойынша эмитенттің кепілдігі туралы осындай эмитенттер туралы ақпаратты қоса алғанда, үшінші тұлғалардың кепілдіктерімен қамтамасыз етілген, облигациялардың саны, кепілдік шарты, өтеу күні және кепілдендірілген шығарылымның валютасы ашып көрсетіледі:

Эмитенттің қызметіне теріс әсерін тигізуі мүмкін міндеттемелер - жоқ.

5) Эмитенттің сот процестеріне қатысуы туралы мәліметтер. Олардың нәтижелері бойынша эмитенттің қызметін тоқтату немесе шектеу, оның ақшалай немесе өзге де міндеттемелеріне тыйым салатын эмитент қатысатын сот процестері мәнінің сипаттамасын көрсету:

Олардың нәтижелері бойынша Қоғам қызметін тоқтату немесе шектеу, оған ақшалай немесе өзге де міндеттемелерді жүктеу жөніндегі сот процестеріне Қоғам қатысқан жоқ.

6) Уәкілетті мемлекеттік органдар және/немесе сот соңғы жыл ішінде эмитентке және оның лауазымды тұлғаларына салған барлық әкімшілік санкциялар туралы мәлімет. Санкцияның қолданылу күнін, санкцияны қолданған органды, санкцияның себебін, санкцияның түрі мен мөлшерін, сондай-ақ санкцияның орындалу дәрежесін көрсету;

Эмитентке әкімшілік санкциялар қолданылған жоқ.

7) Тәуекел факторлар. Облигацияларды ұстаушылар тап болуы мүмкін тәуекел факторларының егжей-тегжейлі талдауын ұсыну:

Тәуекел факторы	Тәуекелдердің сипаттамасы	Тәуекелдерді басқару
Өнімнің Қазақстан нарығындағы бәсекеге қабілеттілігімен байланысты тәуекел	Компанияның өнімі премиум-класс болып табылады, бұл оның өңірлік нарыққа жылжуын қиындатады.	Осы өнімнің Қазақстанның өңірлерінде ілгерілеуі үшін бұдан да төмен баға сегментіне есептелген қосымша жаңа бренд құру жоспарланып отыр
Негізгі тұтынушыларға тәуелділік	Бұл арада тәуекел барынша төмен. Компания клиенттерінің қоржыны жеткілікті әртарапандырылған	Осы жобаның шеңберінде жаңа дүкендер мен супермаркеттер салу түпкілікті тұтынушыларды Компанияның өнімімен жақындай түсуге мүмкіндік береді
Ет жеткізушілерден тәуелділік	Ет жеткізушілерден тәуелділік байқалады.	Осы тәуелділік ең жоғарғы сапалы ғана ет таңдалатын премиум класс өнімдерін өндіру кезінде ғана байқалады, премиум-класс емес өнімге қатысты еттің сапасы орташа болуға мүмкіндік береді
Қазақстан нарығының өзгеруі	Тұтыну сұранысының жоғарылауы, ет өнімдерін өндіру мен сатудың өсуі, осының салдары ретінде жаңа өндірушілердің пайда болуы	Компанияөнімнің жоғары болуы себепті өнім берушілермен де, сондай-ақ тұтынушылармен де берік байланыс орнатқан

Ветеринариялық тәуекелдер	Болуы мүмкін эпидемиялар	Өнім берушілер базасын әртарапандыру
Техникалық тәуекелдер	Компанияның негізгі құралдары 40 %-ға тозған	Компания ескі жабдықтарға қажетті жөндеу жүргізеді және жаңа жабдықтар сатып алады
Экологиялық тәуекелдер	Қоршаған ортаны қорғауды басқару Қоршаған орта мині компанияның қызметін бақылайды	Компанияның республиканың экологиялық станцияларымен проблемасы жоқ

8) Эмитенттің басқа да қызметі туралы, эмитент өз қызметін оларда жүзеге асыратын нарықтар туралы өзге де ақпарат.

2003 жылы қарашада «Беккер и К» БК ISO 9001:2000 халықаралық стандартына сәйкес сапа менеджменті жүйесінің сертификатталуынан табысты өтті және сертификаттау жөніндегі SAIGlobal Limited және IQNET халықаралық танылған органның сертификатын алды.

2007 жылдың сәуірінде "Беккер и К" БК Жаһандық шарты қосылды және United Nations Global Compact (БҰҰ Жаһандық шарты бюросы) сайтында тіркелді.

Компанияның сапалы өнім шығарудағы жетістіктері

«Беккер и К» БК шығаратын өнімнің сапасы біздің елімізде және одан тыс жерлерде өткізілетін көрмелерде, конкурстарда, фестивальдарда, жәрмеңкелерде алған жоғары наградалармен атап өтілген.

Жыл	Іс-шаралар атауы	Номинация/Өнім	Награда	Өткізу орны
2003	«Сапа дәстүрі» 3-ші кәсіби азық-түлік өнімдерінің дәмін татып көру шарасы	«Сапа дәстүрі»	Бірінші орын	Астана қ.
2004	«Ет өндірісі» Халықаралық форумы	Жабық дәмін татып көру шарасында «Ветчину из конины с грудкой куриной» үшін Ресей Ет Одағының жоғары бағасына ие болды.	Гран-при Екі алтын медаль	Мәскеу қ.
2005	«Қазақстанның азық-түлік нарығы - 2005» көрмесі	Ет өңдеу өндірісінің өнімдері	Гран-при алтын медаль	Алматы қ.
2006	«Ет өндірісі 2006» Халықаралық форумы	Қайнатылып ысталған қазы және «Докторская от Беккера» қайнатылған шұжығы	Алтын медаль	Мәскеу қ.
2003	Сыраның үлкен республикалық фестивалі	Жоғары сапалы сыра және экспозицияны керемет өсемдеу	Дипломдармен марапаттау	Астана қ.
2004	«Қазақстанның ең үздік тауарлары» республикалық конкурс-көрме	«Becker Bier» «Өндірістік тауарлары»	Конкурс лауреаты ретінде танылды	Астана қ.
2005	«Қазақстанның азық-түлік өнімдері – 2005»	«Баварская» бөлкесі	Алтын медаль	Алматы қ.
2005	«Қазақстанның азық-түлік өнімдері – 2005» көрмесі	«Беккерден шығыс сыйы» Манты және түшпаралар	Алтын медаль	Алматы қ.
2004 2006	«Өнім сапасы бойынша Алматы қаласының ең үздік кәсіпорны»	Өнімнің жоғары сапасы	I дәрежелі диплом	Алматы қ.
2005 2006	«Қазақстан тұтынушыларының Ұлттық лигасы» қоғамдық қоры		«MHC13» халықтық сапа белгісі	Алматы қ.
2006	Қазақстандық 1- ауыл шаруашылығы жәрмеңкесі	Белсенділігі үшін	Құрмет дипломы	
2006	«Алматы бренді 2006» көрмесі	Белсенділігі үшін	Құрмет дипломы	
2006	«Сапа саласындағы жетістігі үшін» конкурсы	«Халық үшін тауар шығаратын ең үздік кәсіпорын» «Қазы» мен «Жая» - «Ветчина из индейки», «Грудинка индейки сырокопченая», «Домашние» түшпарасы, «Беккер мантылары», «Молочные» шұжықтары, «Докторская» шұжығы, «Куриный рулет с оливками», «Аппетитная» шұжығы	Президент премиясы	
2007	«Ет өндірісі 2007» Халықаралық форумы		Гран-при Алтын медаль күміс медаль	Мәскеу қаласы
2007	ОБЕ елдеріндегі сапа бойынша халықаралық турнир	5 индексмен «Еуропадағы жетістікті тану» Сертификаты	Турнир лауреаты ретінде танылды	
2007	«Қазақстандық марка 2007» Конкурс-	«Өнім сапасы»	Дипломдар	

Жыл	Іс-шаралар атауы	Номинация/Өнім	Награда	Өткізу орны
	көрме	«Белсенділігі үшін»		
2009	«Ет өнімдері 2009» Халықаралық форум	Шикідей ысталған жылқы еті, «Ветчина Деликатесная», «Краковская» шұжығы, «Беккеренок» балалар түшпарасы, «Домашние» котлеттері, «Конские» шұжықтары, «Ветчинная к пиву с кониной» шұжығы	Гран-при Алтын медаль Күміс медаль	Мәскеу қаласы
2009	«Отандық Өнім» көрме-жәрмеңкесі	«Мінсіз өнім сапасы»	Диплом	
2010	«Қазақстанның азық-түлік нарығы 2010»	«Самса» жартылай өнім – «Говяжьи» түшпарасы, «Молочные» шұжықтары, «Деревенский» наны	Гран-при Алтын медаль	

V. Қаржылық жай-күйі

ҚЫЗМЕТІНІҢ КӨРСЕТКІШТЕРІ

Компанияның активтерінің көлемі 2009 жылдың 31 желтоқсандағы жағдайы бойынша 3 569 773 мың теңгені құрады. 2009 жылдың 31 желтоқсандағы жағдайы бойынша міндеттемелерінің көлемі негізінен сауда және өзге де кредиттік берешектер үлесінің есебінен 2008 жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 19,8%-ға ұлғайып, 363 968 мың теңгені құрады.

Компанияның өз капиталы 2009 жылғы 31 желтоқсандағы жағдай бойынша жарғылық капиталға жарнаның ұлғаюы есебінен 2008 жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 7,7%-ға ұлғайып, 3 205 805 мың теңгені құрады.

30. Теңгерімдік құны, материалдық емес активтердің жалпы құнынан бес және одан да көп пайызын құрайтын материалдық емес активтердің түрлері.

Материалдық емес активтер серпіні, мың теңге

Атауы	2008 жыл	2009 жыл	01.06.10	01.10.10
Бастапқы құны	13 242	13 658	13 893	16 502
Тозу жиынтықтары	4 128	5 969	6 560	8 614
Қалған құны	9 114	7 689	7 333	7 888

01.10.10ж. материалдық емес активтердің құрамы, мың теңге

Атауы	Бастапқы құны	Есептелген тозу	Қалған құны
Бағдарламалық қамтамасыз ету	16 238	8 530	7 708
Басқалар	264	84	180
Жиыны:	16 502	8 614	7 888

31. Теңгерімдік құны негізгі құралдардың жалпы теңгерімдік құнының бес және одан да жоғары пайызын құрайтын негізгі құралдардың түрлері.

Негізгі қаражат серпіні, мың теңге

Атауы	2008 жыл	2009 жыл	01.06.10ж	01.10.10ж
Бастапқы құны	1 989 713	2 157 466	2 184 647	2 215 992
Жинақталған тозу	116 697	239 669	295 900	327 285
Қалған құны	1 873 016	1 917 797	1 888 747	1 888 707

01.10.10ж. жағдай бойынша негізгі құралдардың құрамы, мың теңге

Атауы	Бастапқы құны	Жинақталған тозу	Қалған құны	Негізгі құралдардың теңгерімдік құнынан меншікті үлесі
Жер, ғимарат және құрылыс	1 549 215	111 045	1 438 170	76%
Машиналар, жабдық және көлік құралдары	494 713	193 095	301 618	16%
Аяқталмаған құрылыс	117 669	-	117 669	6%
Басқалар	54 395	23 145	31 250	2%

Атауы	Бастапқы құны	Жинақталған тозу	Қалған құны	Негізгі құралдардың теңгерімдік құнынан меншікті үлесі
Жиыны:	2 215 992	327 285	1 888 707	100%

32. Инвестициялар.

2010 жылғы 1 қазанда Компанияның қандай да бір инвестициялық салымдары болған жоқ.

33. Дебиторлық берешек.

Дебиторлық берешек сатып алушылардың қысқа мерзімді берешектерін қамтитын сауда дебиторлық берешегін ретінде көрсетіледі. Компания үмітсіз берешектердің тәуекелдерін тұрақты түрде бақылайды, осыған байланысты дебиторлық берешектің құнсыздануы бойынша резервтер есептелген жоқ.

Бұдан басқа, ұзақ мерзімді активтер үшін төленген аванстар да дебиторлық берешек болып саналады, осы аванс «Беккер GmbH» байланысты компаниясына өндірістік жабдықтарды сатып алу үшін берілді. 2010 жылдың қыркүйегінде осы келісімшарт бұзылды және 2010 жылдың аяғында қайтарылуға тиіс аванстың сомасы 31.12.2009 жылдарға және 01.10.2010 жылдарға арналған ағымдағы активтердің құрамына қайта сыныпталды.

Дебиторлық берешек серпіні, мың теңге

Атауы	2008 жыл	2009 жыл	01.06.10	01.10.10ж.
Ұзақ мерзімді активтер үшін төленген аванстар	491 453	95 417	105 061	95 417
Берілген аванстар және басқа ағымдағы активтер	253 968	707 450	560 680	596 548
Сауда дебиторлық берешегі	26 984	27 745	17 134	16 467
Жиыны:	772 405	830 612	682 875	708 432

01.10.2010ж. дебиторлық берешек 708 432 мың теңгені құрайды, дебиторлық берешектің 5 %-ы 35 422 мың теңгені құрайды.

Дебиторлық берешектің жалпы сомасының 5%-ы мөлшерінде дебиторлық берешегі бар ұйымдар туралы мәлімет, мың теңге

Атауы	Орналасқан жері	Берешек түрі	Сомасы	Өтеу күні
«Базис – А» ЖШС	Алматы қаласы, Қазақстан	Үлестік құрылыс шарты	95 417	2010 жылғы желтоқсан
«Беккер GmbH» ИТТ	Германия	Зауыт салуға арналған шарт	482 867	2010 жылғы желтоқсан
«Беккер GmbH» ИТТ	Германия	Дәмдеуіштер, қабықшалар және басқа да жинақтауыштарды жеткізуге арналған шарт	36 636	2010 жылғы желтоқсан

33-1. Эмитенттің міндеттемелерін қамтамасыз ету болып табылатын, сондай-ақ әрбір активтің құнын және тиісті шарттардың қолданылуы аяқталатын күнді көрсете отырып, сенімгерлік басқаруға берілген эмитенттің активтері туралы мәлімет.

2010 жылдың 1 қазанында Эмитенттің міндеттемелерін қамтамасыз ету болып табылатын активтері немесе басқаруға берген активтері жоқ.

34. Бұл тармақта эмитенттің жарғылық және өз капиталының мөлшері көрсетіледі.

01.10.2010 жылғы жағдай бойынша жарғылық капиталы 1 146 249 500 теңге құрайды, эмитенттің өз капиталының мөлшері 3 205 702 мың теңгені құрайды. Бұл ретте өз капиталының құрылымында 1 969 452 мың теңге немесе 61 %-ы бөлінбеген пайданың сомасын құрайды.

35. Қарыздар.

Эмитент өз қызметінің уақытында банктерден немесе өзге де кредит ұйымдарынан қарыз қаражатын тартқан жоқ.

36. Эмитенттің негізгі қызметі жүзег асырумен байланысты кредиторлық берешегі (өнім берушілердің алдындағы берешек, алынған аванстар).

Кредиторлық берешек серпіні, мың теңге

Атауы	2008 жыл	2009 жыл	01.06.10	01.10.10ж.
Сауда кредиторлық берешегі	16 498	26 623	63 496	49 603
Қызметкерлерге төлемдер бойынша міндеттемелер	31 180	30 618	36 723	37 176
Төленетін басқа салықтар				
Алынған аванстар	16 869	50 891	47 934	85 633
Басқалар	8 460	21 707	6 071	7 783
	9 810	11 242	14 494	16 528
Жиыны:	82 817	141 081	168 718	196 723

2010 жылғы 1 қазандағы ахуал бойынша саудалық несиелік және өзге де қарыздары 66 131 мың теңгені құрайды, осы қарыздың 5 % 3 307 мың теңгені құрайды.

Несие қарызының жалпы сомасынан 5 % мөлшерінде несиелік қарыздары бар ұйымдар туралы мәліметтер, мың теңге

Атауы	Орналасқан жері	Берешек түрі	Сомасы	Өтеу күні
«Оргсервис» ЖШС	Алматы қаласы, Қазақстан	Офистік және комп.техниканы қолдау жөніндегі қызметтерге	4 935	2010 жылғы желтоқсан.
«AKPLASTZHETISU» ЖШС	Алматы қаласы, Қазақстан	Шикізатты (ет) жеткізуге арналған шарт	3 829	2010 жылғы желтоқсан.
«Парус типография» ЖШС	Алматы қаласы, Қазақстан	Оралған материалдарды жеткізуге арналған шарт	3 420	2010 жылғы желтоқсан.

36-1. Эмитенттің аяқталған соңғы үш қаржы жылындағы алған (шеккен) таза пайдасының (залалының) мөлшері.

мың теңгемен

Атауы	2007 жыл*	2008 жыл	2009 жыл	01.06.10ж.	01.10.10ж.
Жыл ішіндегі пайда	514 687	721 499	452 308	107 351	201 267

* аудиттелмеген есеп мәліметтері бойынша

36-2. Левередж.

Атауы	2007 жыл*	2008 жыл	2009 жыл	01.06.10ж.	01.10.10ж.
Левередж	0,06	0,10	0,11	0,127	0,118

* аудиттелмеген есеп мәліметтері бойынша

36-3. аудитор есебімен расталған оның қаржы есептілігіне сәйкес аяқталған соңғы екі қаржы жылының бірінің ішінде эмитенттің қызметінен алынған ақша қаражатының таза ағыны көрсетіледі.

мың теңгемен

Атауы	2009 жыл
Операциялық қызметтен қаражат қозғалысы	407 992
Инвестициялық қызметтен қаражат қозғалысы	- 183 690
Қаржылық қызметтен қаражат қозғалысы	- 223 009
Ақша қаражатының таза ағынының жиыны:	1 293

VI. Бағалы қағаздардың шығарылымы туралы мәлімет

37. Эмитенттің облигациялар шығаруы туралы шешім қабылдау күніне дейінгі эмиссиялық бағалы қағаздардың барлық тіркелген шығарылымдарына қатысты мыналар көрсетіледі:

1) әрбір шығарылым облигацияларының жалпы саны, түрі және номиналдық құны, әрбір шығарылым бойынша орналастырылған облигациялардың саны, сондай-ақ орналастыру кезінде тартылған ақшаның жалпы көлемі, негізгі борыш сомасы, әрбір шығарылым бойынша сыйақының аударылған және төленген сомасы, сатып алынған күні көрсетілген сатып алынған облигациялардың саны. Облигациялар шығарылымын мемлекеттік тіркеуді жүзеге асырған орган, осындай шығарылымның мемлекеттік тіркеу нөмірі және мемлекеттік тіркеу күні:

Бұған дейін «Беккер и К» БК облигациялар шығарылымының мемлекеттік тіркелуін жүзеге асырған жоқ.

2) құрылтайшылар төлеген акцияларының жалпы саны, түрі және номиналдық құны, сондай-ақ акцияларды орналастыру кезінде тартылған ақшаның жалпы көлемі. Соңғы күнге сатып алынатын бағасы көрсетілген, өтелген, айналыста болатын акциялардың саны. Акцияны сатып алу әдістемесі бекітілген күн. Акциялар шығарылымын мемлекеттік тіркеуді жүзеге асырған орган, осындай шығарылымның мемлекеттік тіркеу нөмірі және мемлекеттік тіркеу күні:

Совместное казахстанско-германское предприятие «БЕККЕР и К» бірлескен қазақстан-германия кәсіпорны жауапкершілігі шектеулі серіктестік нысанында тіркелді.

3) орындалмаған міндеттемелердің мөлшері және осы сияқтылардың орындау мерзімі, бағалы қағаздар бойынша (шығарылымдары және түрлері бойынша жеке) есептелген, бірақ төленбеген сыйақылар сомасы туралы ақпаратты қоса отырып, эмитенттің өзінің бағалы қағаздар ұстаушылар алдында орындалмаған міндеттемелерінің фактілері туралы мәліметтер (облигациялар бойынша сыйақыларды төлемеу (төлеуді кешіктіру), акциялар бойынша дивидендтерді төлемеу (төлеуді кешіктіру):

Эмитент акционерлік қоғам болып табылмайды және облигациялардың бұрынғы шығарылымдары тіркелген жоқ.

4) егер бағалы қағаздардың қандай да болмасын шығарылымы тоқтатылған немесе жарамсыз болып танылған не күші жойылған жағдайда осындай шешімдерді қабылдаған мемлекеттік органды, оларды қабылдау негіздері және күні:

4-тармақта көрсетілген фактілер жоқ.

5) әрбір тіркелген шығарылым бойынша сыйақы төлеу күндері, төлеуге жататын сомалар, сатып алған күндері және әрбір шығарылым бойынша өтеу кезінде төленген сомалар:

«Беккер и К» БК облигациялардың мемлекеттік тіркелуін жүзеге асырған жоқ.

6) соңғы екі қаржылық жылының әрбір жылындағы немесе нақты жұмыс істеу кезеңіндегі бір акцияға (жай, артықшылықты) дивидендтердің есептелген сомасы және төленген дивидендтердің сомасын көрсете отырып, дивидендтің мөлшері:

Эмитент акционерлік қоғам болып табылмайды.

7) сауда-саттық ұйымдастырушылардың атауын қоса отырып, эмитенттің бағалы қағаздарымен сауда жүзеге асырылатын негізгі рыноктары:

«Беккер и К» БК құнды қағаздар шығаруды мемлекеттік тіркеуді жүзеге асырмады.

8) бұрын шығарылған облигациялардың әрбір түрі бойынша олардың ұстаушыларына берілетін құқықтар, оның ішінде шектеулерді (ковенантты) бұзғанда іске асырылған және ұстаушылармен жасалған бағалы қағаздарды сатып алу-сату шарттарында көзделген құқықтар:

«Беккер и К» БК облигацияларды мемлекеттік тіркеуді жүзеге асырмады.

VII. Облигациялар шығарылымы туралы мәлімет

38. Облигациялар туралы мәліметтер:

1) облигациялардың түрі	Купондық, қамтамасыз етілмеген, индекстелмеген
2) шығарылатын облигациялардың саны және облигациялар шығарылымның жалпы көлемі	8 000 000 (сегіз миллион) дана 8 000 000 000 (сегіз миллиард) теңге
3) бір облигацияның номиналдық құны	1 000 теңге
3-1) облигациялар айналысының басталу күні	Облигациялар айналысы «Қазақстандық биржа қоры» АҚ-ның ресми тізіміне осы облигацияларды шығаруды енгізген күннен кейінгі датадан басталады.
4) облигациялар бойынша сыйақы:	
облигациялар бойынша сыйақының ставкасы	Айналыстың барлық кезеңі ішіндегі бір облигацияның

(купон)	жылдық номиналдық құны 10%
сыйақыны есептеу басталатын күн	Облигациялар айналысы басталған күннен бастап
сыйақы төлеудің кезеңділігі және күні	Сыйақы төлеуді Эмитент айналыстың барлық мерзімі ішінде облигациялар айналысы басталғаннан күннен бастап жылына екі рет әр 6 (алты) ай сайын
Сыйақы төлеу тәртібі мен шарттары	<p>Сыйақы төлеу теңгемен, осы төлемдер жүзеге асырылатын кезеңнің соңғы күнінен кейінгі датадан бастап 10 күнтізбелік күн ішінде облигация иелерінің шотына ақша аудару жолымен жүргізіледі.</p> <p>Сыйақы алуға төлемдер жүзеге асырылатын кезеңнің соңғы күнінің басталуы жағдайы бойынша облигация иегері тізіліміне тіркелген тұлға құқылы болады.</p> <p>Төлем жүргізу датасына купондық сыйақылар купон сыйақысының жарты жылдық мөлшеріне номиналдық құн жүргізу ретінде есептеледі.</p> <p>Егер облигация иесі Қазақстан Республикасының резиденті емес болған жағдайда, Қазақстан Республикасының аумағында банктік есебі бар болған жағдайда купон сыйақысы және негізгі қарыз төлемі теңгемен жүргізіледі. Соманы теңгеге, өзге валютаға ауыстыру және Қазақстан Республикасының резиденті емес болып табылатын облигация иегерлері шотына аудару инвестордың есебінен жүргізіледі.</p>
сыйақы есептеу үшін қолданылатын уақыт кезеңі	Сыйақы төлеу 360/30 (жылдағы 360 күн/ айдағы 30 күн) уақытша база есебінен жүргізіледі
индекстелген облигациялар шығару кезіндегі есептеу тәртібі	Осы шығарылымның облигациялары индекстелген болып табылмайды
Сыйақы мөлшерлемесінің тіркелмеген мөлшерін белгілеу тәртібі	Тіркелген сыйақы мөлшерлемесі
5) облигациялардың айналысы және өтеу туралы мәліметтер:	
Облигациялардың айналыс мерзімі	Облигациялар айналысы басталғаннан кейін 5 (бес)жыл
Облигациялардыөтеу шарттары	Облигациялар осы төлемдер жүзеге асырылатын кезеңнің соңғы күнінің басталуы жағдайы бойынша облигация эмитентін ұстаушылар тізілімі жүйесіне тіркелген облигация иесінің шотынан осы төлемдер жүзеге асырылатын кезеңнің соңғы күнінен кейінгі датадан бастап 10 күнтізбелік күн ішінде облигация иелерінің шотына ақша аудару жолымен соңғы төлем жүргізумен бірге купондық сыйақымен бірге номиналдық құны теңге есебі бойынша айналым мерзімінің соңында жүргізіледі.
облигацияларды өтеу күні	Облигация айналасы басталған күннен бастап 5 (бес) жыл өткен соң
облигациялар өтелетін орын	Қазақстан Республикасы, Алматы қаласы, Розыбакиев көшесі, 95-үй
облигацияларды өтеу тәсілі	Облигацияларды өтеу облигация ұстаушылардың тізімілі мәліметтеріне сәйкес облигация иелерінің банктік шотына соңғы кезең үшін номиналды облигация құнын және сыйақы сомасын қолма қол емес аудару жолымен жүзеге асырылады.
орны және облигацияларды эмитент кассасы арқылы қолма-қол ақшамен өтеу кезінде хабарласуға тиісті тұлғалар	Қазақстан Республикасы, Алматы қаласы, Розыбакиев көшесі, 95-үй. Бас бухгалтер – Дурас А.Н.

5-1) облигацияларға төлем жасаудың талаптары мен тәртібі	Облигациялар қолма-қол емес формада ақшамен төленеді. Облигацияларды жазылу жолымен орналастыру кезінде облигация үшін төлем жүргізу тәртібі мен шарттары Эмитент пен инвестор арасында жасалған сатып алу-сату шарттарында немесе Эмитент пен инвестор мүддесін қорғайтын брокер арасында жасалған шарттарда көрсетіледі. Облигацияларды «Казахстанская фондовая биржа» АҚ-ның сауда алаңының арнайы саудасы арқылы орналастыру кезінде облигация төлеу сауданы ұйымдастырушының ішкі ережелеріне сәйкес жүзеге асырылады Міндеттемелерді қайта қарастыру қарастырылмаған
5-2) облигациялар бойынша қамтамасыз ету	Облигациялар қамтамасыз етілмеген
5-3) арнайы қаржы компаниясының облигациялары шығарылған кезде қосымша	Эмитент арнайы қаржы компаниясы болып табылмайды.
5-4) облигацияларды ұстаушының өкілі туралы мәліметтер	Облигациялар шығару бойынша облигация ұстаушылардың өкілдері қарастырылмаған
5-5) инфрақұрылымдық облигациялар шығарылымы	Облигациялар инфрақұрылымдық болып табылмайды
5-6) облигациялар бойынша құқықтарды есепке алу тәртібі	Облигация ұстаушылардың тізілімін жүргізуді «Центр Дар» АҚ жүзеге асыралы, Лицензия № 0406200394, Алматы қ., Сейфуллин көшесі, 565, 8-пәтер, тел. 239 11 42. Тізілім жүргізудің № 535 шарты 2010 жылғы 20 желтоқсанда жасалған.
5-7) төлем агенті туралы мәліметтер	Төлем агенті қарастырылмаған. Облигациялар бойынша купондық сыйақы және номиналдық құн төлеуді Эмитент өз бетінде жүргізеді.
5-8) эмитенттің облигациялар шығарылымын мерзімнен бұрын өтеу құқығы (эмитент органының облигациялар шығарылымы туралы шешімінде осы құқық көзделген жағдайда)	Эмитент, Директорлар кеңесі шешімінің негізінде облигация айналымының мерзімі ішінде купондық сыйақы төлеу күніне номиналдық құн бойынша облигацияларды мерзімінен бұрын толық көлемде төлеуге құқылы. Облигацияларды төлеу шарттары, мерзімі мен тәртібі мазмұндалған облигацияларды мерзімінен бұрын төлеу туралы хабарлама облигацияларды мерзімінен бұрын төлеу басталатын күн ресми жарияланғанға дейін екі ай ішінде «Казахстанская фондовая биржа» АҚ-ның www.kase.kz сайтында және «Беккер и К» БК-ның www.becker.kz сайтында жарияланады. Облигацияларды мерзімінен бұрын төлеу төлем жасалатын кезеңнің соңғы күнінен кейінгі күннен бастап 10 күнтізбелік күн ішінде ақша аудару жолымен соңғы жинақталған купондық сыйақы төлемімен бірге номиналды құны теңге бойынша жүзеге асырылады. Номиналдық құнын және соңғы сыйақыны алуға төлем жүзеге асырылатын кезеңнің соңғы күні басталғаннан кейінгі жағдай бойынша облигация ұстаушы тізілімінде тіркелген тұлғалар құқылы. Облигацияларды мерзімінен бұрын төлеу облигация иесінен өтініш түсу кезектілік қағидасы бойынша жүргізіледі.
6) мыналар көрсетілген облигациямен оның ұстаушысына берілетін құқықтар:	- облигациялар шығарудың осы проспектісімен қарастырылған мерзімде облигация және купондық сыйақыны төлеу кезіндегі номиналдық құнын алу құқығы; - Қазақстан Республикасының заңнамасымен

	<p>қарастырылған тәртіпте ақпараттар алу құқығы; - Қазақстан Республикасының заңнамасымен қарастырылған жағдайларда және тәртіпте өз талаптарын қанағаттандыру құқығы; - Облигациялардан еркін бас тарту және өзге де өкімдік ету құқығы; - облигацияға меншік құқығынан туындайтын өзге де құқықтар.</p>
6-1) эмитенттің облигациялар ұстаушыларды ақпараттың мазмұнын, осы ақпаратты ашу тәртібін, мерзімдерін және тәсілін көрсете отырып, өзінің қызметі және қаржылық жағдайы туралы хабардар ету, оның ішінде облигациялар шығарылымы проспектісінде көзделген шектеулерді (ковенантты) бұзғаны туралы хабардар ету тәртібі	<p>Эмитент облигация иегерлерін өз қызметі, қаржылық жағдайы туралы «Казахстанская фондовая биржа» АҚ-ның ережелеріне сәйкес www.kase.kz сайтына және «Беккер и К» БК-ның www.becker.kz сайтында қатысты ақпаратты жариялау арқылы ақпараттандырады.</p>
7) басталуы бойынша эмитенттің облигациялары бойынша дефолт хабарлануы мүмкін оқиғалар:	<p>Облигация бойынша дефолт – сыйақы немесе негізгі қарыз төлемі мерзімі осы проспект бойынша белгіленген күн аяқталғаннан кейінгі күннен бастап 10 (он) жұмыс күні ішінде облигация төлеу кезінде купондық сыйақы және/немесе номиналды құнын төлемеу және/немесе толық төлемеу</p>
Облигацияларға дефолт басталған жағдайда қабылданатын шаралар	<p>Эмитенттің кінәсінен купон сыйақысы және/немесе негізгі қарыз бойынша Эмитент проспектісінде белгіленген мерзімде төлем жасалмаған немесе толық жасалмаған жағдайда ақшалай міндеттеме немесе оның тиісті бөлігін орындау күніне Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің қайта қаржыландырған ресми мөлшерлемесінен шығарылған төлем жасалмаған әрбір күн үшін айыппұл салынады.</p> <p>Облигация бойынша дефолт түсуі кезінде эмитент дефолттың пайда болуына себептерді жоюға және облигация иесінің құқығын қамтамасыз етуге барлық жағдайды жасайды.</p> <p>Облигация бойынша дефолт болған кезде эмитент дефолтты туындатқан себептерді жою және облигация ұстаушылардың құқықтарын қамтамасыз ету үшін барлық күш-жігерін жұмсайды.</p> <p>Егер осындай орындамаушылық еңсерілмес күштің (дүлей құбылыстары, соғыс қимылдары және т.б.) салдарына болса, Эмитент өз міндеттемелерін ішінара немесе толық орындамағаны үшін жауапкершіліктен босатылады.</p> <p>Еңсерілмес күш жағдаяттары туындаған кезде Эмитенттің осы проспект бойынша өз міндеттемелерін орындау мерзімі осындай жағдаяттар және оның салдары орын алған уақытқа мөлшерлес кейінге қалдырылады</p>
Дефолт фактілері туралы ақпаратты облигациялардың ұстаушыларына дейін жеткізу тәртібі, мерзімі және тәсілі	<p>Дефолт болған жағдайларда Эмитент акция ұстаушыларды осы Проспектіде көзделген шарттар бойынша міндеттерді орындаудың мүмкін еместігі туралы «Казахстанская фондовая биржа» АҚ ресми сайты www.kase.kz және «Беккер и К» БК www.becker.kz сайтында хабарлама жариялау арқылы сыйақы төлеу үшін және оларды өтеу кезінде облигациялардың номиналды құны белгіленген кезең аяқталғанға дейін 3 (үш) жұмыс күнінен кешіктірмей хабардар етеді.</p>

	Хабарламада орындалмаған міндеттемелердің көлемі, дефолттың туындау себептері және облигацияларды ұстаушылардың талаптарын қанағаттандыру жөніндегі іс-қимылдар тізбесі көрсетілетін
Облигацияларды өтеу кезінде сыйақыларды және/немесе негізгі борышты төлеу жөніндегі міндеттемелерді орындамаған немесе тиісінше орындамаған кездегі облигацияларды ұстаушылардың құқықтарын қорғау рәсімі	Облигацияларды ұстаушының құқықтары: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Эмитентке міндеттеменің орындалуы туралы жазбаша талап жіберуге. Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексінің 722-бабына сәйкес эмитент берешек соманы облигацияны ұстаушы осындай талап қойған күннен бастап 30 күн ішінде қайтаруы тиіс; ▪ егер Эмитентке қойылған облигациялар бойынша өз міндеттемелерін орындау туралы жазбаша талапты алған сәттен бастап көрсетілген мерзім ішінде (30 күнтізбелік күн) ол қанағаттандырылмаса немесе көрсетілген мерзім аяқталғанға дейін эмитент акцияны ұстаушының талаптарын қанағаттандырудан бас тартса, ол Эмитентке оның міндеттемелері бойынша сотқа шағым беруге құқылы
8) опциондар туралы ақпарат	Опциондар көзделмеген
39. Айырбасталымды облигациялар	Облигациялар айырбасталмайды
40. Облигацияларды орналастыру тәсілдері	
1) облигацияларды орналастыру мерзімі	Облигациялардың айналымы басталған күннен бастап облигациялар барлық айналым мерзімі бойы орналастырылады
облигацияларды орналастыру тәртібі	Ұйымдастырылған нарықта: Облигацияларды орналастыру сауданы ұйымдастырушының ішкі құжаттарына сәйкес жүзеге асырылатын болады. Ұйымдастырылмаған нарықта: Облигацияларды орналастыру жазылу жүргізу жолымен жүзеге асырылатын болады
2) жазылу жолымен акцияларға айырбасталатын облигацияларды орналастыру кезіндегі айырбастау шарттары	Осы Проспектіде облигациялардың акцияларға айырбасталуы көзделмеген
3) облигацияларды орналастыруға қатысатын ұйымдар туралы мәлімет	«ИФГ КОНТИНЕНТ» АҚ делдал және диллер компаниясы, Алматы қаласы, Достық даңғылы, 180, 10- қабат, тел.: 2954878
40-1. Эмитент қолданатын шектеулер:	
1) эмитенттің активтерін басқаруға тыйым салу; 2) қайта құрылуға тыйым салу; 3) эмитенттің қызметі түрлерінің өзгеруі; 4) қаржылық шектеулер, оның ішінде: леведредж мөлшерін ұстау, өтімділік коэффициентінің ұстау; 5) эмитенттің облигациялар ұстаушыларына өзінің қызметі және қаржылық жағдайы туралы ақпаратты уақтылы жеткізуі	Эмитентке қатысушылардың шешімімен және осы облигацияларды шығару проспектісімен шектеулер (ковенанттер) көзделмеген.
41. Облигацияларды орналастырудан түскен ақшаны пайдалану. Алынған ақшаны бөлулерді жоспарлау кезіндегі болуы мүмкін өзгерістер пайда болған кездегі талаптар(толық сипаттамасы 42-тармақта)	Облигацияларды орналастырудан түскен қаражат жалпы корпоративтік мақсаттарға, атап айтқанда инвестициялық бағдарламаларды қаржыландыруға және болашақтағы берешекті қайта қаржыландыруға бағытталатын болады. Алынған ақша қаражатын жоспарлы бөлу мүмкін болатын жағдайлар туындағанда облигацияларды шығару проспектісіне тиісті өзгерістер енгізілетін

42. Эмитенттің сыйақыларды төлеу және негізгі борыш сомасын өтеу үшін қажетті ақшалай қаражаты көздерінің және ағындарының болжамы облигацияларды өтеу сәтіне дейінгі әрбір сыйақы төлеу кезеңінің бөлігінде.

Компанияның ақша құралының болжамы қосымша тәсілмен саналған болатын. Ақша құралының қалдығы әр болжамдалған кездің соңында барлық жоспарланған төлеммен көрсетіледі, сонымен қатар сыйақы және қарыздың негізгі сомасымен. Өзінің операциялық қызметінде құралған сыйақы төлемінің өтеу қайнар көзі – Компанияның ақша құралы болып табылады. Сонымен 2011 жылы Компания өзінің табысын ет өнімдерін қайта жасау қуаты және мұздатылған жартыфабрикаттар арқылы, сонымен бірге Алматыда және басқа аймақтарда қосымша өз сауда орталықтарын ашу арқылы көбеетуді жоспарлайды, дәлірек айтқанда:

- ✓ Алматыда күніне 10-нан 15 тоннаға дейін колбаса өнімдерін үлкен көлемде жасайтын құрал-жабдықтармен қамтамасыз ету. Болжамды инвестиция сомасы 200-ден 250 млн. теңгені құрайды;
- ✓ Күніне 3-тен 6 тоннаға дейін мұздатылған жартыфабрикаттарды жасайтын қосымша құрал-жабдықтарды алу. Болжамды инвестиция сомасы 250-ден 300 млн. теңгені құрайды;
- ✓ Фирмалық дүкендер ашу. Болжамды инвестиция сомасы 1 500-ден 2 000 млн. теңгені құрайды.

2012 жылдан бастап пайданың өсуіне шұжық өнімдерін өндіру бойынша жаңа өндірістік алаңдарын аймақтарда сатып алу және/немесе енгізу есебінен, сондай-ақ жаңа супермаркеттерді енгізу есебінен қол жеткізіледі деп жоспарлануда, дәлірек айтқанда:

- ✓ Қазақстан аймақтарында жаңа өндірістік алаңдарды енгізу. Осылайша, қолданыстағы қуаттарды кеңейту және аймақтарда жаңа қуаттарды енгізу есебінен шұжық өнімдері өндірісінің жалпы көлемін тәулігіне 15 тоннадан 25 тоннаға дейін, ал мұздатылған жартылай фабрикаттар өндірісін тәулігіне 6 тоннадан 12 тоннаға дейін өсіру жоспарлануда. Инвестициялардың болжанған сомасы 3500-4000 млн.теңгені құрайды;
- ✓ 2012 жылы Алматы қ-да 5 супермаркет және Ақтөбе, Павлодар, Қарағанды, Өскемен, Шымкент қалаларында 1 супермаркеттен іске қосу жоспарлануда. Инвестициялардың болжанған сомасы 1500-2000 млн.теңгені құрайды.

Ақша қаражаттары қозғалысының болжамы

млн. теңге	2010Е	2011Б	2012Б	2013Б	2014Б	2015Б	2016Б
Купонды төлегенге дейінгі, бірақ амортизация мен КТС-тан кейінгі пайда	471	1 263	2 318	3 246	3 580	3 652	3 557
Түзетулер:	-	-	-	-	-	-	-
Купон бойынша сыйақыны шегеру	-	(800)	(800)	(800)	(800)	(800)	-
Амортизацияны қосу	133	134	615	618	622	626	629
Қосу /Шегеру жұмыс капиталының өзгеруі	(130)	(333)	(1 287)	(443)	(184)	(167)	(175)
Операциялық қызмет бойынша ақша қозғалысы, келіп түсуі/ (шығуы)	473	264	846	2 622	3 218	3 310	4 011
Инвестициялық қызмет бойынша ақша қозғалысы, келіп түсуі/(шығуы), соның ішінде:	(167)	(8 000)	(148)	(676)	(677)	(680)	(683)
Негізгі қаражатты толтыру (CAPEX)	(167)	(8 000)	(148)	(676)	(677)	(680)	(683)
Қаржылық қызмет бойынша ақша қозғалысы, келіп түсуі/ (шығуы), соның ішінде:	-	8 000	-	-	-	(8 000)	-
Облигация шығарудан келіп түскендер	-	8 000	-	-	-	-	-
Купон облигациялары бойынша ОҚ жабу	-	-	-	-	-	(8 000)	-
Ақша қозғалысының қорытындысы, келіп түсуі/ (шығуы)	307	264	697	1946	2 542	(5 370)	3 328
Басындағы ақшалай қаржы қалдығы	382	688	953	1 650	3 595	6 137	767
Соңындағы ақшалай қаржы қалдығы	688	953	1 650	3 595	6 137	767	4 095

V. Қосымша ақпарат

43. Облигациялық бағдарламаны мемлекеттік тіркеу кезінде мыналар көрсетіледі:
Эмитент облигациялық бағдарламаны тіркемейді.

44. Облигациялардың айналымындағы шектеулер.

Облигациялардың айналымында шектеулер, орналастырылатын облигацияларды сатып алуы мүмкін, оның ішінде олардың арасында облигациялар орналастыру көзделіп отырған адамдар ортасына қатысты шектеулер – көзделмеген.

45. Эмитенттің облигацияларды шығаруға жұмсаған шығыстар сомасы және осы шығыстардың қалайша төленетіні туралы мәлімет.

Эмитенттің облигацияны шығару мен орналастыру шығыстары мыналарды қамтиды:

1. Қаржы консультантының қызметі, келісім бойынша.
2. Тіркеушінің қызметі.
3. KASEлистинг алымдары, қабылдау және жыл сайынғы листинг алымы облигацияның қосынды номиналды құнының 0,025 пайызы мөлшерінде белгіленеді.
4. Маркет-мейкер қызметі.
5. Андеррайтинг қызметі.
6. Аудит.
7. Рейтингагенттігі.
8. Купон сыйақыларын төлеу.

Шығыстар қызмет көрсетушілердің шоттарына ақша аудару жолымен Эмитенттің өз қаражаты есебінен қолма-қол ақшасыз төленетін болады.

46. Инвесторлардың эмитенттің жарғысының көшірмесімен, облигация шығару проспектісімен, эмитенттің қызметі туралы ақпаратты жариялау үшін облигацияларды орналастырудың қорытындылары туралы ақпарат құралдарындағы есебімен танысу мүмкіндігі бар орындар туралы.

Жарғының көшірмесімен, облигациялар шығару проспектісімен, облигацияларды орналастыру қорытындылары туралы есеппен инвесторлар «Казахстанская фондовая биржа» АҚ сайтында мына мекенжайда: www.kase.kz таныса алады. Бұдан басқа, жоғарыда көрсетілген құжаттар таныстыру үшін инвесторларға «Беккер и К» БК орналасқан жері бойынша ұсынылуы мүмкін: Алматы қаласы, Розыбакиев көшесі, 95 үй.

Бас директор



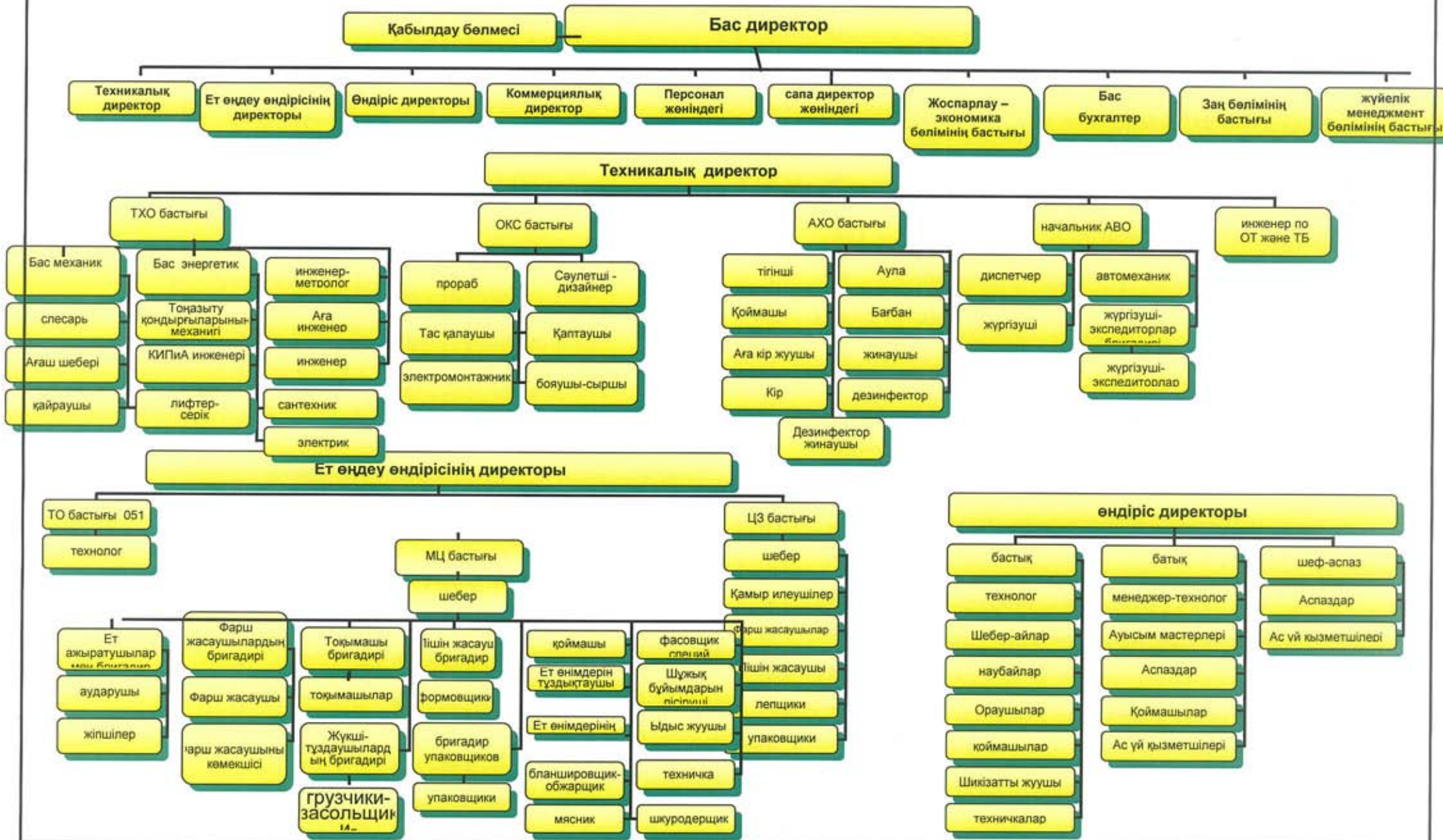
Кравченко Иван Михайлович

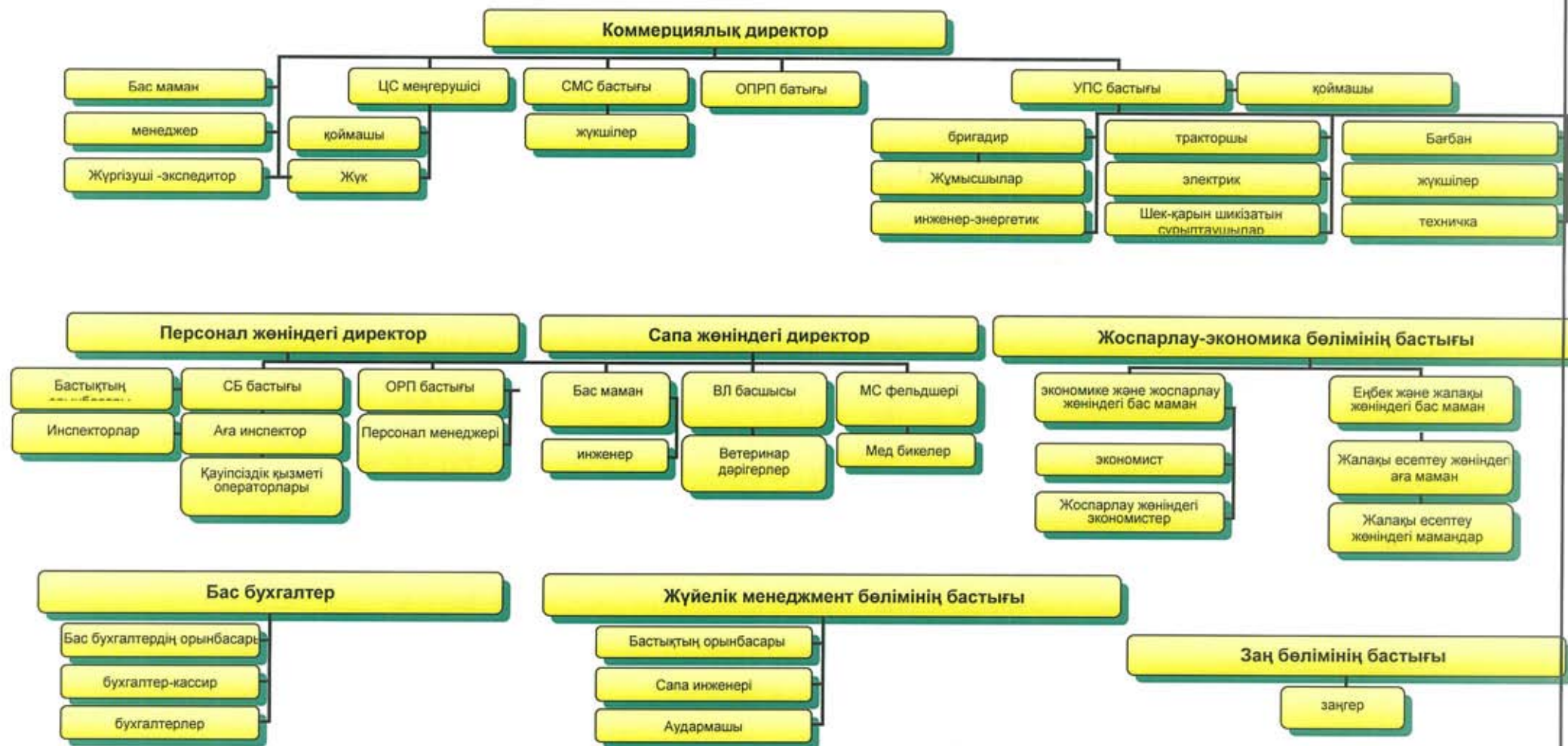
Бас бухгалтер

Дурас Александр Николаевич

«БЕККЕР И К⁰» БК БАСҚАРМАСЫНЫҢ ҰЙЫМДЫҚ ҚҰРЫЛЫМЫ

№1 қосымша





Прошито и пронумеровано

129

ЛИСТОВ (а)

Председатель Правления

“Қазақстан Республикасының
нарығын және қаржы нарығын
реттеу мен қадағалау агенттігі”
ТІРКЕЛІ
20.11.19 ж. 195 с/р

