



ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

АО «КАЗАХСКАЯ ДИСТРИБУЦИОННАЯ КОМПАНИЯ»

ВКЛЮЧЕНИЕ АКЦИЙ В ОФИЦИАЛЬНЫЙ СПИСОК ПО КАТЕГОРИИ «В»

АО «КАЗАХСТАНСКАЯ ФОНДОВАЯ БИРЖА»

ФИНАНСОВЫЙ КОНСУЛЬТАНТ



г. Алматы, 2008 год

Содержание

ОБРАЩЕНИЕ К ИНВЕТОРАМ	4
РАЗДЕЛ 1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ ЭМИТЕНТЕ	5
1. Наименование эмитента	5
2. Сведения о государственной регистрации эмитента	5
3. Регистрационный номер налогоплательщика	5
4. Контактные данные эмитента	5
5. Банковские реквизиты эмитента	5
6. Краткая история образования и деятельности эмитента	5
7. Рейтинг международных и отечественных агентств	7
8. Филиалы и представительства	7
9. Информация о кодексе корпоративного управления	7
РАЗДЕЛ 2. УПРАВЛЕНИЕ И АКЦИОНЕРЫ	8
1. Структура органов управления эмитента	8
1.1. Общее собрание акционеров	8
1.2. Совет директоров	9
1.3. Исполнительный орган	11
2. Организационная структура эмитента	12
3. Акционеры эмитента	15
3.1. Общее количество акционеров эмитента	15
3.2. Сведения о лицах, не являющихся акционерами/участниками Компании напрямую, но контролирующими тридцать и более процентов в оплаченном уставном капитале эмитента через другие организации	15
4. Сведения по юридическим лицам, в которых эмитент владеет пятью и более процентами оплаченного уставного капитала	16
5. Промышленные, банковские, финансовые группы, холдинги, концерны, ассоциации, в которых участвует эмитент, место и функции эмитента в этих организациях	16
6. Сведения о других аффилированных лицах	17
7. Операции со связанными сторонами	19
РАЗДЕЛ 3. ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭМИТЕНТА	20
1. Краткое описание общих тенденций в деятельности эмитента	20
2. Сведения об условиях важнейших контрактов, соглашений, заключенных эмитентом, которые могут оказать в будущем существенное влияние на его деятельность	28
3. Лицензии	28
4. Объемы реализованной продукции (выполненных работ, услуг) за три последних года	29
5. Факторы, позитивно и негативно влияющие на доходность продаж по основной деятельности эмитента	29
6. Деятельность эмитента по организации продажи своей продукции (услуг)	30
6.1. Сведения об основных поставщиках	31
6.2. Сведения об основных потребителях	31
7. Ключевые факторы, влияющие на деятельность эмитента	33
7.1. Сезонность деятельности эмитента	33
7.2. Доля импорта в общем объеме	33
7.3. Сведения о сделках, которые должны быть совершены или исполнены в течение 6-ти месяцев с даты принятия решения о выпуске акций, если сумма этих сделок превышает пятьдесят процентов балансовой стоимости активов эмитента	34
7.4. Будущие обязательства	34
7.5. Сведения об участии эмитента в судебных процессах	34
7.6. Факторы риска	34
7.7. Другая существующая информация о деятельности Компании, рынках, на которых осуществляет свою деятельность Компания	35
РАЗДЕЛ 4. ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ	36
Активы	36

1.	Нематериальные активы	36
2.	Основные средства	35
3.	Незавершенное капитальное строительство	37
4.	Инвестиции	37
5.	Дебиторская задолженность	38
Пассивы		38
1.	Акционерный капитал	38
2.	Займы	39
3.	Кредиторская задолженность	41
Финансовые результаты		42
1.	Анализ финансовых результатов	42
2.	Структура доходов и расходов	43
3.	Коэффициенты	46
РАЗДЕЛ 5. СВЕДЕНИЯ О ВЫПУСКЕ АКЦИЙ		47
РАЗДЕЛ 6. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ		50
Приложение № 1		51
Приложение № 2		52

ОБРАЩЕНИЕ К ИНВЕСТОРАМ

Уважаемые дамы и господа!

Акционерное общество «Казахская дистрибуционная компания» (далее – Эмитент, Общество, Компания) представляет Вашему вниманию Инвестиционный меморандум выпуска простых акций.

Инвестиционный меморандум подготовлен на основании Проспекта выпуска акций АО «Казахская дистрибуционная компания», зарегистрированного Агентством Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций (национальный идентификационный номер KZ1C51560015), аудированной финансовой отчетности, официальных статистических данных и других источников информации.

Настоящим АО «Казахская дистрибуционная компания» подтверждает, что Инвестиционный меморандум содержит всю необходимую информацию, относящуюся к его деятельности, и принимает на себя полную ответственность за предоставление данной информации.

Инвестиционный меморандум выпуска акций АО «Казахская дистрибуционная компания» составлен при непосредственном участии финансового консультанта АО «Финансовая компания «REAL-INVEST.kz» (государственная лицензия на занятие брокерско-дилерской деятельностью на рынке ценных бумаг с правом ведения счетов клиентов в качестве номинального держателя № 040120662 от 26 декабря 2003 года; государственная лицензия на осуществление деятельности по управлению инвестиционным портфелем № 0403200116 от 24 декабря 2003 года).

Инвестиционный меморандум составлен на «01» января 2008 года.

**Председатель Правления
АО «Казахская дистрибуционная
компания»**

Нурмаганбетов М.К.

РАЗДЕЛ 1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ ЭМИТЕНТЕ

1. Наименование эмитента

Таблица № 1. Наименование

Наименование эмитента	Полное наименование	Сокращенное наименование
На русском языке:	Акционерное общество «Казахская дистрибуционная компания»	АО «КДК»
На казахском языке:	«Қазақ дистрибуциялық компаниясы» акционерлік қоғамы	«КДК» АҚ

2. Сведения о государственной регистрации эмитента

Государственная регистрация произведена Департаментом юстиции г. Алматы (свидетельство о государственной регистрации юридического лица № 61733-1910-АО от 11.03.2004 г.)

3. Регистрационный номер налогоплательщика: 600 500 531 270

4. Контактные данные эмитента

Таблица №2. Контактные данные

Юридический адрес	050016, Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Бокейханова, 147 А
Фактический адрес:	050057, Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Тимирязева 42а, «Ехро City», павильон 15/108, Северное крыло
Коммуникационные реквизиты:	тел./факс: +7 (727) 333-40-34, 333-40-35 e-mail: info@kdk.kz

5. Банковские реквизиты эмитента

ИИК 000 126 628 АО «Банк Каспийский» г. Алматы,
БИК 190 501 722

6. Краткая история образования и деятельности эмитента.

АО «Казахская дистрибуционная компания» было создано в марте 2004 года единственным учредителем АО «КИНКО» (г. Алматы) с целью расширения и увеличения эффективности дистрибуции товаров народного потребления в городах Астана, Алматы, Караганда, Семипалатинск, Усть-Каменогорск. С самого начала в основу деятельности Компании был положен принцип ориентации на удовлетворение потребностей клиента. Во многом благодаря этому в Компании развивается сеть собственных региональных дочерних предприятий, где Компания может гарантировать не только качество предлагаемой продукции, но и выполнять стандарты обслуживания и работы с клиентами.

В течение 2004-2006 гг. Компания в соответствии с политикой региональной экспансии создала новые и приобрела существующие торговые предприятия в крупных городах Казахстана.

Основным направлением деятельности Компании является посредническая деятельность: реализация товаров народного потребления крупных производителей через услуги мелкооптовых дочерних организаций.

2004 год

9 апреля согласно акту приема-передачи имущества в оплату уставного капитала Компании АО «КИНКО» передало 100% доли участия в уставном капитале следующих хозяйственных товариществ:

ТОО «Astana Trade System» (г. Астана); ТОО «Irtysk Trade System» (г. Семипалатинск); ТОО «Karagandy Trade System» (г. Караганда); ТОО «SOUTH TRADE SYSTEM» (г. Алматы); ТОО «Vostok Trade System» (г. Усть-Каменогорск).

В сентябре зарегистрирован Павлодарский филиал АО «КДК» в Департаменте юстиции Павлодарской области согласно протоколу №03/2004-КДК заседания Совета директоров от 18.05.04.

В октябре Компания создала со 100%-ной долей участия дочернее предприятие ТОО «Taraz Trade System» в г. Тараз. Также Компания приобрела 100%-ные доли участия в:

- ТОО Фирма «Асер» (г. Павлодар) в т.ч.: 50% доли участия в уставном капитале у гр-на РК Ибраева Р.М. согласно договора купли-продажи от 20.10.2004 г.; 50% доли участия в уставном капитале у гр-на РК Етекбай Е.Г. согласно договора купли-продажи от 15.10.2004 г.
- ТОО «KOSTANAY TRADE SYSTEM» (г. Костанай) у АО «Роса» согласно договора купли-продажи от 19.11.04г.

2005 год

В сентябре Компания создала дочерние предприятия:

- Организация с ограниченной ответственностью (ООО) «КДК-Новосибирск» (Россия, г. Новосибирск) с 90%-ной долей участия;
- ТОО «Tobyl Trade System» (г. Костанай) со 100%-ной долей участия.
- ТОО «Realty Service» (г. Павлодар) с 90%-ной долей участия.

В октябре Компания приобрела ТОО «Rail Tranzit» (г. Астана): в т.ч.: 50% доли участия в уставном капитале у гр-на РК Етекбай Е.Г. согласно договору купли-продажи от 06.10.2005 г.; 50% доли участия в уставном капитале у гр-ки РК Кундыбаевой Г.З. согласно договору купли-продажи от 06.10.2005 г. Зарегистрирован Кокшетауский филиал АО «КДК» в Департаменте юстиции Акмолинской области согласно протоколу №20/2005-КДК заседания Совета директоров от 21.09.05.

В декабре Компания продала ТОО «KOSTANAY TRADE SYSTEM» согласно договору купли-продажи от 27.12.2005г. гр-ну РК Балабекову К.Б.

2006 год

В январе Компания дополнительно приобрела у гр-на Жуматаева Р.Ш. согласно договора купли-продажи от 26.01.2006г. долю участия в уставном капитале ТОО «Realty Service» в размере 10 %.

В феврале Компания реализовала долю участия в ТОО «Rail Tranzit» в размере 100 % АО «Railtrans AG» по договору купли-продажи от 14.02.2006г.

В июле между Компанией и АО "Булгарконсервпродукт" был подписан договор о совместной реализации проекта по производству консервированной плодоовощной продукции в Республике Казахстан. Согласно данному договору Компания взяла на себя обязательство осуществить инвестиции в указанный проект в размере 350,0 млн тенге в течение 12 месяцев с даты подписания договора, а АО "Булгарконсервпродукт" – передать Компании 5.100

своих простых акций по цене 68,6 тыс. тенге за одну акцию в течение двух месяцев после внесения Компанией инвестиций в полном объеме. По информации Компании в январе 2007 года договор о совместной реализации проекта был расторгнут. Общий объем инвестиций, осуществленных Компанией в данный проект, составил 57,5 млн тенге, который подлежит возврату в течение 2008 года.

В сентябре Компания реализовала долю участия в ТОО «SOUTH TRADE SYSTEM» в размере 100 % гр-ну РК Солтанбекову Б.М. согласно договора купли-продажи от 15.09.2006г. Также согласно договору купли-продажи от 21.09.2006г Компания реализовала долю участия в уставном капитале ТОО «Realty Service» в размере 100 % АО «КИНКО».

В декабре Компания реализовала 100 % долю участия в ТОО «Фирма «Асер» согласно договора купли-продажи г-ну Токтушакову Б.А.

2007 год

В Сентябре Компания создала со 100%-ной долей участия дочернее предприятие ТОО «КДК - Семей» в г. Семей.

В Октябре Компания реализовала долю участия в ТОО «IrtyshtTradeSystem» в размере 100% по договору купли-продажи от 22 октября 2007 года.

По состоянию на 01 января 2008 года в структуре Компании 7 дочерних предприятий, основной деятельностью которых является оптовая и розничная торговля:

- ТОО «Astana Trade System»
- ТОО «Karagandy Trade System»
- ТОО «Vostok Trade System»
- ТОО «Taraz Trade System»
- ТОО «Tobyl Trade System»
- ТОО «КДК - Семей»
- ООО «КДК-Новосибирск»

7. Рейтинг международных и отечественных агентств

В настоящее время АО «Казахская дистрибуционная компания» не присваивались рейтинги по выпущенным им ценным бумагам международными финансовыми агентствами и (или) рейтинговыми агентствами Республики Казахстан.

8. Филиалы и представительства

Таблица №3. Филиалы и представительства

Наименование	Дата регистрации	Юридический адрес
Павлодарский филиал АО «КДК»	01 сентября 2004 года	г. Павлодар, центральный промрайон
Кокшетауский филиал АО «КДК»	31 октября 2005 года	Акмолинская область, г. Кокшетау, ул. Мира, 24

9. Информация о Кодексе корпоративного управления

Кодекс корпоративного управления АО «Казахская дистрибуционная компания» был утвержден внеочередным общим собранием акционеров 15 июля 2006 года.

РАЗДЕЛ 2. УПРАВЛЕНИЕ И АКЦИОНЕРЫ

1. Структура органов управления эмитента

Высший орган управления – общее собрание акционеров.

Орган управления – Совет директоров. В период между Общими собраниями акционеров и в той степени, в которой позволяют положения Закона РК «Об акционерных обществах» (далее - Закон), Устава Общества, общее руководство деятельностью Общества осуществляется Советом директоров, за исключением вопросов, отнесенных к исключительной компетенции Общего собрания Акционеров.

Исполнительный орган – Правление. Руководство текущей деятельностью осуществляется исполнительным органом общества – Правлением, возглавляемым Председателем. Правление выполняет решения Общего собрания акционеров и Совета директоров Общества. Правление общества, в лице его Председателя, действует от имени Общества, в том числе представляет его интересы, совершает сделки от имени Общества в порядке, установленном Уставом общества, издает решения (приказы и распоряжения) и дает указания, обязательные для исполнения всеми работниками Общества.

1.1. Общее собрание акционеров

Общее собрание акционеров является высшим органом управления Компании. Порядок созыва и проведения Общего собрания акционеров регулируется действующим законодательством и Уставом Компании.

К исключительной компетенции Общего собрания акционеров относятся решение следующих вопросов:

- 1) внесение изменений и дополнений в устав Общества или утверждение его новой редакции;
- 2) утверждение кодекса корпоративного управления, а также изменений и дополнений в него;
- 3) добровольная реорганизация или ликвидация Общества;
- 4) принятие решения об увеличении количества объявленных акций Общества или изменении вида размещенных объявленных акций Общества;
- 5) определение количественного состава и срока полномочий счетной комиссии, избрание ее членов и досрочное прекращение их полномочий;
- 6) определение количественного состава, срока полномочий совета директоров, избрание его членов и досрочное прекращение их полномочий, а также определение размера и условий выплаты вознаграждений членам совета директоров;
- 7) определение аудиторской организации, осуществляющей аудит Общества;
- 8) утверждение годовой финансовой отчетности;
- 9) утверждение порядка распределения чистого дохода Общества за отчетный финансовый год, принятие решения о выплате дивидендов по простым акциям и утверждение размера дивиденда по итогам года в расчете на одну простую акцию Общества;
- 10) принятие решения о невыплате дивидендов по простым акциям и привилегированным акциям Общества при наступлении случаев, предусмотренных Законом;
- 11) принятие решения об участии Общества в создании или деятельности иных юридических лиц путем передачи части или нескольких частей активов, в сумме составляющих двадцать пять и более процентов от всех принадлежащих Обществу активов;

- 12) определение формы извещения Обществом акционеров о созыве общего собрания акционеров и принятие решения о размещении такой информации в средствах массовой информации;
- 13) утверждение методики определения стоимости акций при их выкупе Обществом в соответствии с Законом;
- 14) утверждение повестки дня общего собрания акционеров;
- 15) определение порядка предоставления информации о деятельности Общества, в том числе определение средства массовой информации;
- 16) введение и аннулирование «золотой акции»;
- 17) иные вопросы, отнесенные Законом и уставом Общества к компетенции общего собрания акционеров.

1.2. Совет директоров

Таблица №4. Состав Совета директоров

№№ п.п.	Фамилия, имя, отчество, год рождения	Занимаемые должности за последние 3 года и в настоящее время, в том числе по совместительству	% акций от Компании	% акций в дочерних или зависимых организациях
1	Алимжанова Барахат Ивановна 1961 г.р.	1. Май 2004 г. – август 2004 г.: генеральный директор ТОО «STS» 2. Август 2004 г. – сентябрь 2004 г.: генеральный директор АО «КДК» 3. Сентябрь 2004 г. по 31.10.2007 г. : председатель правления АО «КДК» 4. С 01.11.2007 г. – по настоящее время: председатель Совета директоров АО «КДК»	нет	нет
2	Коломиец Денис Викторович 1981 г.р.	1. Август 2004 г. – декабрь 2005 г.: юрист АО «КИНКО» 2. Декабрь 2005 г. – по настоящее время: член совета директоров АО «КДК». 3. Январь 2007 г. по ноябрь 2007 г.: Председатель совета директоров АО «КДК».	нет	нет
3	Нурмаганбетов Марат Кожанович 1961 г.р.	1. 01.10.2004 г. – 31.10. 2007 г.: директор ТОО «E & Com Invest» 2. С 01.11.2007 г. – по настоящее время : председатель правления и член совета директоров АО «КДК»	нет	нет
4	Иманкулов Гани Камисбекович 1964 г.р. (независимый директор)	1. Май 2004 г. – сентябрь 2004 г.: ведущий специалист Управления экономического развития ТОО «Меркурий». 2. Октябрь 2005 г. – апрель 2007 г.: главный экономист ТОО «Тау Терминал» 3. Март 2007 г. - по настоящее время: член совета директоров АО «КДК» (независимый директор).	нет	нет

К исключительной компетенции Совета директоров относятся следующие вопросы:

- 1) определение приоритетных направлений деятельности Общества;
- 2) принятие решения о созыве годового и внеочередного общего собрания акционеров Общества;

- 3) принятие решения о размещении (реализации), в том числе о количестве размещаемых (реализуемых) акций в пределах количества объявленных акций, способе и цене их размещения (реализации);
- 4) принятие решения о выкупе Обществом размещенных акций или других ценных бумаг и цене их выкупа;
- 5) предварительное утверждение годовой финансовой отчетности Общества;
- 6) принятие решения о выплате дивидендов по простым акциям и определение размера дивиденда на одну простую акцию, за исключением дивидендов, выплачиваемых за отчетный финансовый год;
- 7) определение условий выпуска облигаций и производных ценных бумаг Общества;
- 8) определение количественного состава, срока полномочий исполнительного органа, избрание его руководителя и членов (лица, единолично осуществляющие функции исполнительного органа), а также досрочное прекращение их полномочий;
- 9) определение размеров должностных окладов и условий оплаты труда и премирования руководителя и членов исполнительного органа;
- 10) определение порядка работы службы внутреннего аудита, размера и условий оплаты труда и премирования работников службы внутреннего аудита;
- 11) утверждение внутренних документов, регулирующих внутреннюю деятельность Общества (за исключением документов, принимаемых исполнительным органом в целях организации деятельности Общества);
- 12) определение размера оплаты услуг оценщика и аудиторской организации;
- 13) принятие решений о создании и ликвидации филиалов и представительств Общества, утверждение положений о них;
- 14) принятие решений об участии Общества в создании и деятельности других организаций;
- 15) увеличение обязательств Общества на величину, составляющую десять и более процентов размера его собственного капитала;
- 16) выбор регистратора Общества в случае прекращения действия договора с прежним регистратором;
- 17) определение информации об Обществе или его деятельности, составляющей служебную, коммерческую или иную, охраняемую законом тайну;
- 18) принятие решения о заключении Обществом крупных сделок и сделок, в совершении которых Обществом имеется заинтересованность;
- 19) иные вопросы, предусмотренные Законом и настоящим Уставом, не относящиеся к исключительной компетенции общего собрания акционеров.

Изменения в составе совета директоров в течение предыдущих двух лет и причины указанных изменений:

• Решением внеочередного Общего собрания акционеров АО «Казахская дистрибуционная компания» от 11.05.2004 г. избран следующий состав совета директоров:

Етекбай Е.Г. – Председатель Совета директоров,
Ибраев Р.М.,
Садыков М.А.

• Решением внеочередного Общего собрания акционеров АО «Казахская дистрибуционная компания» от 30.05.2005 г. избран следующий состав совета директоров:

Етекбай Е.Г. – Председатель Совета директоров,
Бельгибаев С.А.,
Садыков М.А.

Причина изменений: Прекращение полномочий Ибраева Р.М. в связи с переходом на другую работу и избрание нового члена совета директоров Бельгибаева С.А.

- Решением внеочередного Общего собрания акционеров АО «Казакская дистрибуционная компания» от 30.12.2005 г. избран следующий состав совета директоров:

Шотбаков З.Б. – Председатель Совета директоров,
Алимжанова Б.И.,
Коломиец Д.В.

Причина изменений: Досрочное прекращение полномочий членов совета директоров прежнего состава по инициативе общего собрания акционеров общества и избрание нового состава совета директоров.

- Решением внеочередного Общего собрания акционеров АО «Казакская дистрибуционная компания» от 20.06. 2006 г. избран следующий состав совета директоров:

Шотбаков З.Б. – Председатель Совета директоров,
Бердикеев А.Н. – Независимый директор,
Коломиец Д.В.

Причина изменений: Прекращение полномочий Алимжановой Б.И. по личному заявлению. Избрание нового члена совета директоров (независимого директора) Бердикеева А.Н. в соответствии с требованием п.5 ст.54 Закона РК «Об акционерных обществах».

- Решением внеочередного Общего собрания акционеров АО «Казакская дистрибуционная компания» от 21.01.2007 г. избран следующий состав совета директоров:

Коломиец Д.В. – Председатель Совета директоров
Алимжанова Б.И.

Бердикеев А.Н. – Независимый директор

Причина изменений: Прекращение полномочий Шотбакова З.Б. по личному заявлению. Избрание в члены совета директоров Алимжановой Б.И.

- Решением внеочередного Общего собрания акционеров АО «Казакская дистрибуционная компания» от 01.03.2007 г. избран следующий состав совета директоров:

Коломиец Д.В. – Председатель совета директоров
Алимжанова Б.И.

Иманкулов Г.К. – Независимый директор

Причина изменений: Прекращение полномочий Бердикеева А.Н. по личному заявлению. Избрание в члены совета директоров Иманкулова Г.К. (независимый директор).

- Решением внеочередного Общего собрания акционеров АО «Казакская дистрибуционная компания» от 23.10.2007 г. избран следующий состав совета директоров:

Алимжанова Б.И.. – Председатель Совета директоров,
Иманкулов Г.К. – независимый директор

Коломиец Д.В.

Нурмаганбетов М.К.

Причина изменений: Досрочное прекращение полномочий членов совета директоров прежнего состава по инициативе общего собрания акционеров общества и избрание нового состава совета директоров.

1.3. Исполнительный орган

Таблица №5. Состав Правления

№	Фамилия, Имя, Отчество, год рождения	Должности, занимаемые за последние три года и в настоящее время, в хронологическом порядке, в том числе по совместительству	Участие в оплаченном уставном капитале эмитента и организациях, с указанием долей участия
1	Нурмаганбетов Марат Кожанович	1. Октябрь 2004 г. - октябрь 2007 г. :директор ТОО «E & Com Invest»	нет

	1961 г.р.	2. Ноябрь 2007 г. – по настоящее время: председатель правления и член Совета директоров АО «КДК»	
2	Егоров Виктор Иванович 1969 г.р.	1. Апрель 2004 г.- май 2007 г.: АО «Первый пивзавод г. Алматы» региональный менеджер 2. Июнь 2007 г.– по настоящее время: заместитель председателя правления АО «КДК»	нет
3	Гуржи Оглы Осман Хасанович, 1973 г.р.	1. Февраль 2003 г. – июль 2005 г. : начальник отдела сбыта Ташкентского филиала ООО «ПТК Пульсар» 2. Ноябрь 2005 г. – июль 2007 г. : менеджер АО «Первый пивзавод г. Алматы» 3. Июнь 2007 г. - по настоящее время: региональный менеджер АО «КДК» 4. Ноябрь 2007г. – по настоящее время: член правления АО «КДК»	нет

К исключительной компетенции Правления относятся следующие вопросы:

- 1) организует выполнение решений общего собрания акционеров и совета директоров;
- 2) без доверенности действует от имени Общества в отношениях с третьими лицами;
- 3) выдает доверенности на право представления Общества в его отношениях с третьими лицами;
- 4) осуществляет прием, перемещение и увольнение работников общества (за исключением случаев установленных Законом), принимает к ним меры поощрения и налагает дисциплинарные взыскания; устанавливает размеры должностных окладов работников общества и персональных надбавок к окладам в соответствии со штатным расписанием общества и определяет размеры премий работников Общества, за исключением работников, входящих в состав правления и службы внутреннего аудита Общества;
- 5) в случае своего отсутствия возлагает исполнение своих обязанностей на одного из членов правления;
- 6) распределяет обязанности, а также сферы полномочий и ответственности между членами правления;
- 7) осуществляет иные функции, определенные Уставом Общества и решением общего собрания акционеров и совета директоров.

2. Организационная структура эмитента.

Общее собрание акционеров принимает решения по важнейшим вопросам деятельности Общества.

Совет директоров выполняет задачи, поставленные общим собранием акционеров, вырабатывает общую стратегию развития Компании.

Правление Руководство текущей деятельностью осуществляется исполнительным органом общества – Правлением, возглавляемым Председателем. Правление выполняет решения Общего собрания акционеров и Совета директоров Общества. Правление Общества, в лице его Председателя, действует от имени Общества, в том числе представляет его интересы, совершает сделки от имени Общества в порядке,

установленном Уставом Общества, издает решения (приказы, распоряжения) и дает указания, обязательные для исполнения всеми работниками Общества.

Председатель Правления осуществляет общее руководство Компанией, курирует все направления деятельности, определяет задачи подразделений, дочерних предприятий и филиалов.

Финансовый директор: Организация и обеспечение финансового планирования в Компании, постоянный мониторинг финансовых показателей; оперативное управление финансовыми ресурсами, в том числе денежным потоком, обеспечение эффективного контроля за поступлением и расходованием денежных средств; руководство и координация деятельности всех подразделений Компании по составлению перспективных планов деятельности в соответствии с заключенными хозяйственными договорами; организация проведения комплексного экономического анализа и оценки результатов производственно-хозяйственной деятельности Компании и ее подразделений; организация необходимых мероприятий для осуществления внутрихолдинговой кооперации.

Финансовый отдел: Осуществление работ по экономическому планированию в Компании, направленной на организацию рациональной хозяйственной деятельности в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов, выявление и использование резервов с целью достижения наибольшей эффективности работы Компании; Подготовка проектов текущих планов подразделениями Компании по всем видам деятельности в соответствии с заключенными договорами, а также обоснований и расчетов к ним; разработка плановых технико-экономических нормативов материальных затрат; организация работы по учету и анализу результатов операционно-хозяйственной деятельности Компании; разработка мероприятий по эффективному использованию капитальных вложений, увеличению прибыли, устранению потерь и непроизводительных расходов.

Бухгалтерия: ведение бухгалтерского и налогового учета финансово-хозяйственной деятельности Компании; формирование учетной политики Компании; сбор и свод финансовой информации от зависимых предприятий; составление финансовой, налоговой и статистической отчетности по Компании и предоставление ее в установленном порядке соответствующим пользователям; формирование бюджета Компании и контроль над его исполнением; расчет и выплата заработной платы сотрудникам Компании; оказание методической помощи в области бухгалтерского и налогового учета зависимым предприятиям.

Бухгалтерия Павлодарского филиала АО «КДК»: Ведение бухгалтерского и учета финансово-хозяйственной деятельности филиала Компании в г. Павлодар; составление финансовой, налоговой и статистической отчетности по Компании и предоставление ее в установленном порядке соответствующим пользователям.

Заместитель Председателя правления по продажам и дистрибуции Организация и управление коммерческой деятельностью Компании, методическое обеспечение системы продаж; оперативное управление продажами Компании, оптимизация каналов распределения, развитие региональной сети, постоянный мониторинг рынка; разработка и предложения по коммерческой политике Компании - концепция продаж, ассортимент, цены и др.; обеспечение эффективного контроля за увеличением продаж и выполнением планов, развитие каналов продаж; организация системы учета, расчетов, отчетов, анализ данных; координация разработки и составление перспективных и текущих планов продаж продукции; руководство и координация деятельности всех подразделений Компании по составлению перспективных планов деятельности и продаж; организация проведения комплексного анализа и оценки результатов коммерческой деятельности Компании и ее подразделений; осуществление координации разработки маркетинговой стратегии

Компании по продвижению продукции на рынке, проведение маркетинговых исследований, анализ деятельности конкурентов.

Директор Павлодарского филиала координация деятельности Павлодарского филиала. Павлодарский филиал функционирует как центр логистики. В центре логистики находятся 6 подразделений по приемке, хранению и отгрузке продукции. Обеспечивает организованную доставку продукции, планирование маршрутов доставки по г. Республике Казахстан. Осуществляет еженедельный контроль по срокам продукции годности на складах г. Павлодар. Оформление грузовых таможенных деклараций.

Управляющий директор осуществляет координацию деятельности отдела продаж и доставки, участие в разработке в сбытовой политике предприятия, научно-методическое обеспечение вопросов реализации, координация деятельности функциональных подразделений по сбору и анализу коммерческо-экономической информации, организация работы по повышению квалификации работников отдела маркетинга и ОПИД, принятие мер по обеспечению здоровых и безопасных условий труда на предприятии.

Начальник отдела продаж и доставки осуществляет руководство подчиненными сотрудниками, контроль по сбору заявок на реализацию, организация работы по рекламированию реализуемой продукции или выполняемых услуг, осуществление взаимодействия с деловыми партнерами, консультантами, экспертами, популярными лицами с целью совершенствования рекламной деятельности, контроль над составлением еженедельных и ежедневных отчетов перед руководством компании.

Директор Кокшетауского филиала координация деятельности Кокшетауского филиала. Обеспечивает организованную доставку продукции, планирование маршрутов доставки по г. Кокшетау и Кокшетауской области. Осуществляет еженедельный контроль по срокам продукции годности на складах г. Кокшетау. Оформление грузовых таможенных деклараций.

Начальник отдела логистики и планирования курирует вопросы, связанные с деятельностью отдела логистики и планирования, а также филиалов.

Отдел логистики и планирования осуществляет управление складским хозяйством всех трейдов¹ и основных складов с целью обеспечения хранения продукции и рентабельного использования, а также обеспечения достаточного количества продукции для непрерывной продажи; контроль за ведением складской документации по количеству продукции и по срокам годности товаров, учет остатков оборотной тары и работа по пополнению складских запасов; ведение учета по движению продукции и своевременное предоставление документации в бухгалтерию Компании; обеспечение организованной доставки продукции, планирование маршрутов; ведение аналитической работы по транспортным расходам на междугородние и городские перевозки; размещение заказов на реализуемую продукцию; оформление грузовых таможенных деклараций; количественный контроль за остатками продукции на складах АО «КДК» и Павлодарского Филиала АО «КДК» и во всех трейдах; мониторинг цен на холодильное и разливное оборудование, аренду складов, транспортные услуги.

Схема организационной структуры АО «КДК» см. в Приложении № 1.

¹ Трейд – Trade (англ.) – торговая, для использования в учете АО «КДК», принято как дочерняя компания.

Общее количество сотрудников эмитента, в том числе сотрудников филиалов и представительств эмитента

Таблица №6. Численность сотрудников на 01.01.2008

Численность сотрудников головного офиса	79
Численность сотрудников филиалов и представительств	183
Итого:	262

Сведения о руководителях структурных подразделений

Таблица №7. Руководители подразделений на 01.01.2008

№	ФИО, год рождения	Год рождения	Должность
1	Нурмагамбетов Марат Кожанович	1961	Председатель Правления
2	Егоров Виктор Иванович	1969	Заместитель Председателя правления
3	Сагидулина Людмила Васильевна	1961	Начальник финансового отдела
4	Максутов Серик Кудайбергенович	1962	Начальник отдела логистики и планирования
5	Макашев Мейрам Тохтарбекович	1975	Директор Павлодарского филиала
6	Беисов Руслан Канатович	1979	Директор/бухгалтер Кокшетауского филиала
7	Ильяшева Лаззат Ергалиевна	1959	Главный бухгалтер Павлодарского филиала

3. Акционеры эмитента

3.1. Общее количество акционеров эмитента

Таблица № 8. Акционеры

Наименование акционеров – юридических лиц или ФИО акционеров – физических лиц	Место нахождения акционеров	Количество акций, процентное соотношение акций принадлежащих акционеру
LLP «AVANDALE RESEARCH&DEVELOPMENT»	Garrard House, 2-6 Homesdale Road, Bromly, Kent BR2 9LZ, (Англия)	98,02% 374 198 простых акций
ИПФ «Фаворит» - УК АО «Финансовая компания «REAL-INVEST.kz»	050010, Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Айтеке би 34/29	1,97 % 7500 простых акций
АО «КИНКО»	050013, Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Бокеханова 147 а	0,01% 50 простых акций
Общая доля участия юридических лиц		100 %
Всего акционеров		100 %

3.2. Сведения о лицах, не являющихся акционерами/участниками эмитента напрямую, но контролирующими тридцать и более процентов в оплаченном уставном капитале эмитента через другие организации

Лица, которые не являются акционерами, но обладают правом контролировать деятельность Эмитента через другие организации, отсутствуют.

3.3. Информация о всех сделках или серии сделок, приведших к смене контроля над акциями (долями) эмитента в размере пять или более процентов

В июне 2005 г. Агентством Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций были зарегистрированы изменения в проспект выпуска акций Общества в связи с увеличением количества объявленных акций

с 50 000 до 500 000 шт. Последующее размещение дополнительно объявленных простых акций Компании и серия сделок по продаже единственным акционером своих акций привело к потере контроля АО «КИНКО» над Компанией.

По состоянию на 01.01.2008 г. LLP «AVANDALE RESEARCH& DEVELOPMENT» владеет 98,02 % голосующих акций. В настоящий момент доля размещенных акций составляет 76,35 % от количества объявленных акций.

Таблица №9. Сделки приведшие к смене контроля над акциями

Дата сделки	Основание	Стороны		Количество шт.	Цена, тг.	Доля, %
		Покупатель	Продавец			
21.12.2005	Договор купли-продажи ценных бумаг № 208 от 06.12.2005	LLP «AVANDALE RESEARCH& DEVELOPMENT»	АО «КДК»	39 041	1 000	10,2
30.03.2006	Договор купли-продажи ценных бумаг от 11.05.2005	LLP «AVANDALE RESEARCH& DEVELOPMENT»	АО «КИНКО»	27 600	1000	7,2
11.05.2006	Договор купли-продажи ценных бумаг № 208 от 06.12.2005	LLP «AVANDALE RESEARCH& DEVELOPMENT»	АО «КДК»	46 585	1 000	12,2
30.06.2006	Договор купли-продажи ценных бумаг № 208 от 06.12.2005	LLP «AVANDALE RESEARCH& DEVELOPMENT»	АО «КДК»	246 072	1 000	64,5

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

По состоянию на 01 января 2008 года Компания имеет 7 дочерних предприятий.

Таблица №10. Дочерние предприятия компании

№	Полное наименование юридического лица	Место нахождения	Вид деятельности	ФИО первого руководителя	Доля участия эмитента в уставном капитале (%)
1	ТОО «Astana Trade System»	г. Астана	Торговля	Темирбулатов Г.Б.	100%
2	ТОО «Karagandy Trade System»	г. Караганда	Торговля	Шиллер М.В.	100%
3	ТОО «Vostok Trade System»	г. Усть-Каменогорск	Торговля	Ганагин А.В.	100%
4	ТОО «Taraz Trade System»	г. Тараз	Торговля	Азизходжаев Б.А.	100%
5	ТОО «Tobyl Trade System»	г. Кустанай	Торговля	Балабеков К. Б.	100%
6	ТОО «КДК-Семей»	г. Семей	Торговля	Гребельной А.А.	100%
7	ООО «КДК-Новосибирск»	г. Новосибирск, Россия	Торговля	Донсков И.В.	90%

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

АО «Казахская дистрибуционная компания» не участвует в промышленных, банковских, финансовых группах, холдингах, концернах, ассоциациях и консорциумах.

6. Сведения о других аффилированных лицах

Таблица №11. Аффилированные лица на 01.01.2008

Список аффилированных лиц АО «Казakhская дистрибуционная компания» по состоянию на 1 января 2008 года			
Физические лица			
Фамилия Имя Отчество (при наличии)	Дата рождения	Основания для признания аффилированности	Примечания
Алимжанова Барахат Ивановна	03.02.1961	ст. 64 п.1 пп.3	Председатель Совета директоров АО «КДК»
Алимжанов Серикбай Каиркенович	01.02.1957	ст. 64 п.1 пп.2	брат
Алимжанова Багдат Ивановна	27.02.1959	ст. 64 п.1 пп.2	сестра
Алимжанова Баглан Ивановна	20.05.1963	ст. 64 п.1 пп.2	сестра
Алимжанова Мутжан Ивановна	06.09.1965	ст. 64 п.1 пп.2	сестра
Алимжанов Серикхан Ивановна	04.12.1967	ст. 64 п.1 пп.2	брат
Коломиец Денис Викторович	08.10.1981	ст. 64 п.1 пп.3	Член Совета директоров АО «КДК»
Коломиец Виктор Дмитриевич	30.09.1954	ст. 64 п.1 пп.2	Отец
Коломиец Людмила Ивановна	26.02.1957	ст. 64 п.1 пп.2	Мать
Коломиец Вячеслав Викторович	24.08.1977	ст. 64 п.1 пп.2	брат
Мансурова Светлана Викторовна	12.07.1984	ст. 64 п.1 пп.2	супруга
Нурмаганбетов Марат Кожанович	13.03.1961	ст. 64 п.1 пп.3	Член Совета директоров и Председатель правления АО «КДК»
Нурмаганбетов Кожа Тулакович	21.04.1936	ст. 64 п.1 пп.2	отец
Кажаяева Айман Кажиевна	15.12.1936	ст. 64 п.1 пп.2	мать
Нурмаганбетов Бахыт Кожанович	23.09.1959	ст. 64 п.1 пп.2	брат
Нурмаганбетова Нургуль Кожановна	04.03.1972	ст. 64 п.1 пп.2	сестра
Нурмаганбетова Айгуль Кожановна	27.04.1964	ст. 64 п.1 пп.2	сестра
Нурмаганбетова Гульмира Даулетхановна	04.12.1960	ст. 64 п.1 пп.2	жена
Нурмаганбетова Жанара Маратовна	10.04.1981	ст. 64 п.1 пп.2	дочь
Нурмаганбетов Куат Маратович	01.07.1986	ст. 64 п.1 пп.2	сын
Нурсултанова Дамиля Даулетхановна	24.06.1951	ст. 64 п.1 пп.2	сестра жены
Жагалбаева Ляззат Даулетхановна	23.02.1958	ст. 64 п.1 пп.2	сестра жены
Иманкулов Гани Камисбекович	12.09.1964	ст. 64 п.1 пп.3	Член Совета директоров, независимый директор АО «КДК»
Самбекова Салиха	18.02.1941	ст. 64 п.1 пп.2	мать
Жармехамбетова Райхан Серикбаевна	10.06.1977	ст. 64 п.1 пп.2	сестра
Иманкулова Галлия Камисбековна	02.01.1966	ст. 64 п.1 пп.2	сестра
Есимжанова Майра Рафиковна	30.04.1966	ст. 64 п.1 пп.2	жена
Иманкулов Мадияр Ганиевич	25.03.1995	ст. 64 п.1 пп.2	сын
Иманкулова Адия Ганиевна	01.07.2002	ст. 64 п.1 пп.2	дочь
Есимжанова Кулмакиш Молдахметовна	07.11.1932	ст. 64 п.1 пп.2	мать жены
Егоров Виктор Иванович	22.10.1969	ст. 64 п.1 пп.3	Заместитель Председателя правления АО «КДК»
Егорова Татьяна Павловна	24.10.1968	ст. 64 п.1 пп.2	жена
Егорова Арина Викторовна	29.10.1991	ст. 64 п.1 пп.2	дочь
Егорова Анастасия Викторовна	21.10.2004	ст. 64 п.1 пп.2	дочь

Егорова Антонина Ивановна	02.12.1937	ст. 64 п.1 пп.2	мать	
Шумская Светлана Владимировна	22.11.1957	ст. 64 п.1 пп.2	сестра	
Гуржи Оглы Осман Хасанович	12.08.1973	ст. 64 п.1 пп.3	Член правления АО «КДК»	
Гуржи Оглы Хасан Османович	16.12.1944	ст. 64 п.1 пп.2	отец	
Гуржи Оглы Фатима Алиевна	15.05.1946	ст. 64 п.1 пп.2	мать	
Гуржи Оглы Али Хасанович	09.02.1970	ст. 64 п.1 пп.2	брат	
Гуржи Оглы Омар Хасанович	30.09.1977	ст. 64 п.1 пп.2	брат	
Гуржи Оглы Эммина Дурсуновна	25.03.1976	ст. 64 п.1 пп.2	жена	
Гуржи Оглы Тимур Османович	25.09.1995	ст. 64 п.1 пп.2	сын	
Гуржи Оглы София Османовна	02.11.1996	ст. 64 п.1 пп.2	дочь	
Гуржи Оглы Амир Османович	13.12.2004	ст. 64 п.1 пп.2	сын	
Andrew Mostras	11.12.1963	ст. 64 п.1 пп.3	Директор “Avandale Research & Development LLP”	
Алиакпаров Берик Рахимжанович	02.08.1964	ст. 64 п.1 пп.3	Генеральный директор ТОО «Astana Trade System»	
Азизходжаев Бахадыр Алиаскарович	25.08.1964	ст. 64 п.1 пп.3	Генеральный директор ТОО «Taraz Trade System»	
Балабеков Курмангали Буйтагалиевич	05.12.1964	ст. 64 п.1 пп.3	Генеральный директор ТОО «Tobyl Trade System»	
Ганагин Александр Викторович	18.05.1971	ст. 64 п.1 пп.3	Генеральный директор ТОО «Vostok Trade System»	
Донсков Игорь Валентинович	25.08.1953	ст. 64 п.1 пп.3	Директор ООО «КДК-Новосибирск»	
Шиллер Марина Васильевна	04.05.1980	ст. 64 п.1 пп.3	Генеральный директор ТОО «Karagandy Trade System»	
Гребельной Андрей Александрович	12.07.1980	ст. 64 п.1 пп.3	Генеральный директор ТОО «КДК-Семей»	
Юридические лица				
Полное наименование юр. лица	Юридический (фактический) адрес	Вид деятельности	Первый руководитель	Примечания
ТОО “Avandale Research & Development LLP”	Garrard House 2-6 Homesdale Road Bromly Kent England	торговля	Andrew Mostras - Директор	Крупный акционер (98,02%) АО «КДК»
ТОО «Karagandy Trade System»	Юр. адрес: 100004 Карагандинская область г. Караганда район им. Казыбек Би ул. Мололкова 47а. факт. адрес: Карагандинская область г. Караганда ул. Гоголя, 84	торговля	Шиллер Марина Васильевна - Генеральный директор	Доля АО «КДК» в УК – 100%
ТОО «Astana Trade System»	Г. Астана 010000 район Сарыарка ул. Павлова д. 43	торговля	Алиакпаров Берик Рахимжанович - Генеральный директор	Доля АО «КДК» в УК – 100%
ТОО «Taraz Trade System»	Юр. адрес: 484044, Жамбыльская область г. Тараз ул. Баумана 51, кв. 52. факт. адрес: г. Тараз	торговля	Азизходжаев Бахадыр Алиаскарович - Генеральный директор	Доля АО «КДК» в УК – 100%

	ул. Кунаева, 28			
ТОО «Vostok Trade System»	Юр. адрес: ВКО 492000 г. Усть-Каменогорск ул. Новаторов 7/1-87, факт. адрес: ВКО 492000 г. Усть-Каменогорск ул. Свинцова, 2	торговля	Ганагин Александр Викторович - Генеральный директор	Доля АО «КДК» в УК – 100%
ТОО «Tobyl Trade System»	110000 Костанайская область г. Костанай ул. Майлина 2/2.	торговля	Балабеков Курмангали Буйтагалиевич - Генеральный директор	Доля АО «КДК» в УК – 100%
ТОО «КДК-Семей»	ВКО, 071403 г. Семей ул. Бегалина, 50	торговля	Гребельной Андрей Александрович - Генеральный директор	Доля АО «КДК» в УК – 100%
ООО «КДК-Новосибирск»	Россия г. Новосибирск ул. Демакова 12/1-48	торговля	Донсков Игорь Валентинович - Директор	Доля АО «КДК» в УК – 90%

7. Операции со связанными сторонами

Информация о крупных сделках, проведенных эмитентом за последний год с участием аффилированных лиц:

Таблица №12. Операции со связанными сторонами

Полное наименование юридического лица либо физического лица	Место нахождения	Сделка	Дата заключения	Орган эмитента, принявший решение о совершении сделки
ПФ АО КДК, ИП Кейль, ТОО «VTS»	г. Павлодар, г. Усть-Каменогорск	Договор поставки бутылки стеклянной для пищевых жидкостей	03.01.2007	Правление Компании
ПФ АО КДК, ИП Кейль, ТОО «Astana Trade System»	г. Павлодар, г. Астана	Договор поставки бутылки стеклянной для пищевых жидкостей	23.05.2007	Правление Компании
ТОО «Tobyl Trade System»	Г. Кустанай	Договор перевозки автомобильным транспортом	01.06.2007	Правление Компании
ТОО «Astana Trade System»	Г. Астана	Договор временного пользования оборудованием	30.05.2007	Правление Компании
ТОО «KTS»	Г. Караганда	Договор временного пользования оборудованием	30.05.2007	Правление Компании
ТОО «Vostok Trade System»	Г. Усть-Каменогорск	Договор временного пользования оборудованием	30.05.2007	Правление Компании
ТОО «КДК Семей»	Г. Семей	Договор поставки	01.10.2007 г.	Правление Компании

РАЗДЕЛ 3. ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

1. Краткое описание общих тенденций в деятельности эмитента

Компания занимается дистрибьюторской деятельностью с 2004 года. В соответствии с действующим законодательством о лицензировании данный вид деятельности не лицензируется. Основным направлением Компании является посредническая деятельность, реализация товаров народного потребления крупных производителей через услуги мелкооптовых организаций.

В ассортимент реализуемой продукции входит: пиво, минеральная вода, куриное мясо, яйца, плодоовощная консервация, газированные безалкогольные напитки, холодные чаи, соки, снеки (чипсы, сухари).

Благодаря разветвленной сети филиалов и дочерних компаний, Компания занимает прочные позиции среди лидирующих фирм, занимающихся дистрибуцией. Такие результаты были достигнуты путем постоянного мониторинга рынка, обеспечения постоянных объемов поставок товаров народного потребления в регионы присутствия, оперативности доставки по регионам Казахстана и использованием наиболее оптимальных путей получения товара мелкооптовыми компаниями. Непрерывно Компанией ведется работа по улучшению результатов продаж в каждом городе Казахстана, с учетом особенностей данного региона:

- разработана персональная ценовая политика для каждого региона;
- наличие постоянного резерва товара на складах филиалов и дилеров, для розничного товарооборота.

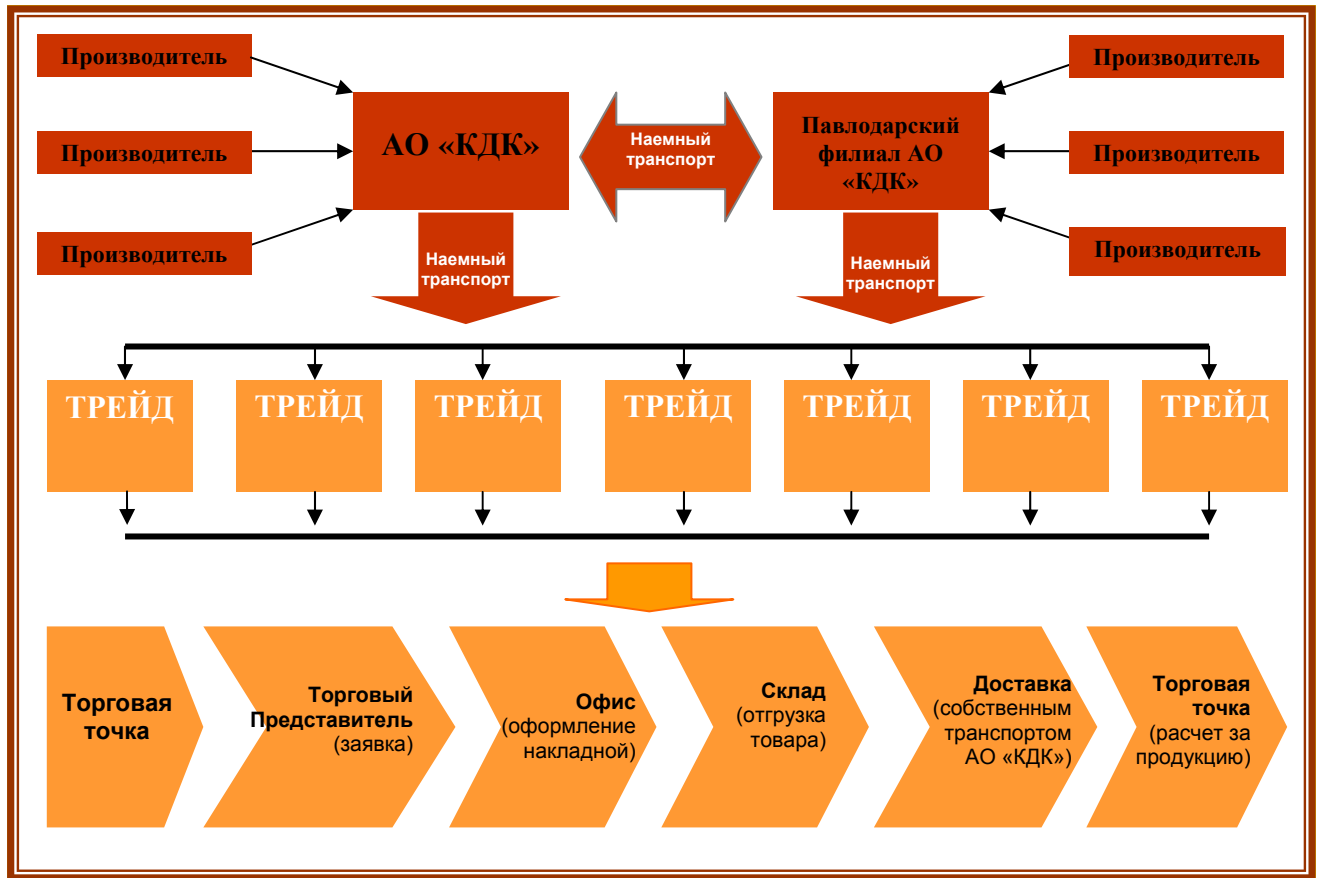
Для реализации своей продукции Компания применяет наиболее эффективный способ реализации «Press selling» - предварительный сбор заявок от клиентов торговым представителем с последующей доставкой продукции, что сводит к минимуму риск не реализации и порчи продукции.

В стратегических планах Компании основной задачей является экспансия на все регионы Казахстана, приоритетным направлением является Западный Казахстан. Важным в этом направлении является работа по поиску новых региональных партнеров, в лице дистрибуторов и дилеров.

Торговые представители и дилеры собрав заявки у торгово-розничных магазинов (торговая точка) предоставляют в трейды коллективные заявки на продукцию. Компания АО «КДК» собрав заявки у трейдов, с учетом планов на реализацию на предстоящий месяц, приобретает продукцию согласно договоров консигнации у поставщиков-производителей и осуществляет поставку наемным транспортом товары трейдам согласно предоставленным заявкам. В связи с тем, что основной поставщик АО «Роса» находится в г. Павлодар, Павлодарский филиал АО «КДК» является центром логистики, через который распределяется продукция АО «Роса». Расчеты с поставщиками проводит АО «КДК». Трейды в свою очередь согласно ранее собранных заявок от торговых представителей и дилеров, осуществляют поставку продукции собственным транспортом в торговые точки.

Торговые точки и дилеры рассчитываются с трейдами за предоставленную продукцию по факту получения либо с некоторой отсрочкой (не более одной недели). Далее трейды рассчитываются с АО «КДК», которая в свою очередь рассчитывается с поставщиками. Для стимулирования дилеров в реализации продукции Эмитента, Компанией разработана бонусная программа и заключены соответствующие договора.

Технологическая схема деятельности



География деятельности Эмитента.



Сведения об организациях, являющихся конкурентами эмитента.

Данный анализ был проведен с учетом специфики деятельности дистрибьюторских компаний: возможностью мобильной диверсификации ассортимента предлагаемой продукции, т.е. дополнением либо замещением ассортимента товаров, в зависимости от возникновения или снижения спроса. Основным параметром при определении конкурентов является наличие широкой дистрибьюторской сети на территории Казахстана и возможность географической экспансии на прилегающие территории.

Таблица №13. Конкуренты компании

Конкуренты	Виды реализуемой продукции	Штат, кол-во чел	Охват регионов	Система работы	Поставка продукции
ТОО «Алтын Алма» г. Алматы	Шоколадно-кондитерская и прочая продукция: «MARS», «Nagy S», «Сникерс», «Баунти», «Твикс», «Милки Вэй», «Скитлс», Тюнс», «Рондо», «Сибирский берег», «Бомбастер», «Компашки», «Ehrmann», «Гек».	1820	В крупных городах РК офисы, складские помещения, торговые палатки на рынках находящиеся в собственности компании. В остальных городах торговые точки арендованы. Собственные базы и склады во многих регионах Казахстана, возможность таможенной очистки грузов в любом городе страны, доставка товаров со складов производителей.	Press selling, Van selling, OSDO	Доставка продукции в торговые точки осуществляется только своим автотранспортом (Газель). Имеют собственный автопарк в количестве свыше 100 автомобилей. Транспортировка, осуществляется исключительно железнодорожным путем (вагонами)
ТОО «Прима» г. Алматы	Моющие и чистящие средства, продукты питания: Colgate-Palmolive, Oleina SA, Carbonell, Elite, Marsa Kraft Jakobs, J.V.Gokal, Dendy, Ассам, Индира, Наурыз, ЦинКаз, Nestle	1634	Представительства присутствуют как в больших так и в малых городах Казахстана, Кыргызстана С дилерами не сотрудничают	Press selling, Van selling, OSDO	Собственный автотранспорт марок «Газель», Mercedes, «Газ-53»
ТОО «Uni Commerce Ltd» г. Алматы	Моющие и чистящие средства, продукты питания: «Fritto Lay», «Pepsico averages International», «Nestle», «Unilever», «Johnson & Johnson».	954	Имеет 18 филиалов во всех городах Казахстана и в г. Бишкек (Кыргызстан). С дилерами не сотрудничает.	Press selling, Van selling, OSDO	Доставка продукции в торговые точки осуществляется как своим, так и наемным автотранспортом. 105 собственных автомобилей.
ТОО «Март», г. Алматы	Подсолнечное масло «Алтын», «Ола», «Алтай», «Нежное»	207	Филиалы: г.г. Алматы, Шымкент, Атырау, Усть-Каменогорск, Актобе, Астана, Караганда, Семипалатинск, Дилеры: г.г. Актау, Кокшетау, Костанай, Петропавловск, Тараз, Талдыкорган	Press selling1, Van selling2, OSDO3	Собственный и арендованный автотранспорт, преимущественно марки «Газель» для доставки в торговые точки. Для междугородней доставки используются услуги аренды автомашин «MAN»
ТОО «Алтын FOOD»	Официальный дистрибьютор и дочернее предприятие ТОО «Март»	207	Филиалы: г.г. Алматы, Шымкент, Атырау, Усть-Каменогорск, Актобе, Астана, Караганда,	Press selling, Van selling, OSDO	Собственный и арендованный автотранспорт, преимущественно марки «Газель» для

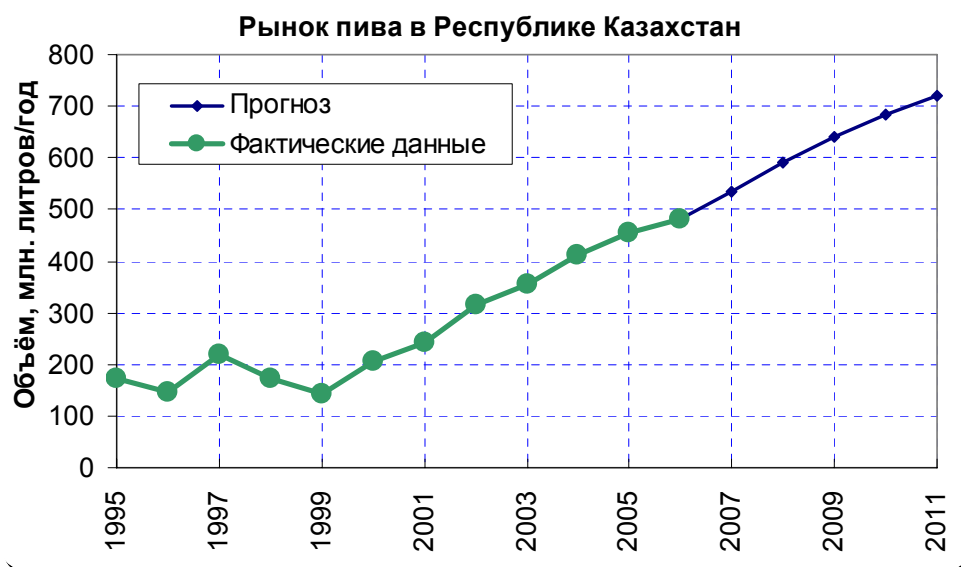
	Подсолнечное масло «Алтын», «Ола», «Алтай», «Нежное»		Семипалатинск, Дилеры: г.г. Актау, Кокшетау, Костанай, Петропавловск, Тараз, Талдыкорган	доставки в торговые точки. Для междугородней доставки используются услуги аренды автомашин «MAN»
--	--	--	--	--

Press selling - предварительный сбор заявок от клиентов торговым представителем с последующей доставкой продукции;
 Van selling - реализация продукции с автомашины в розничные точки торговли;
 OSDO - сбор заявок и реализация на открытых рынках торговли.

Сравнительная характеристика деятельности эмитента со среднеотраслевыми показателями по основным видам продукции.

Обзор рынка пива

С 2000 года, доходы населения подтянулись за новым уровнем цен, а производственные затраты стали покрываться спросом по цене с достаточной маржинальностью, объём казахстанского рынка пива начал постепенный рост, достигнув в 2006 году порядка 480 млн. л/год:

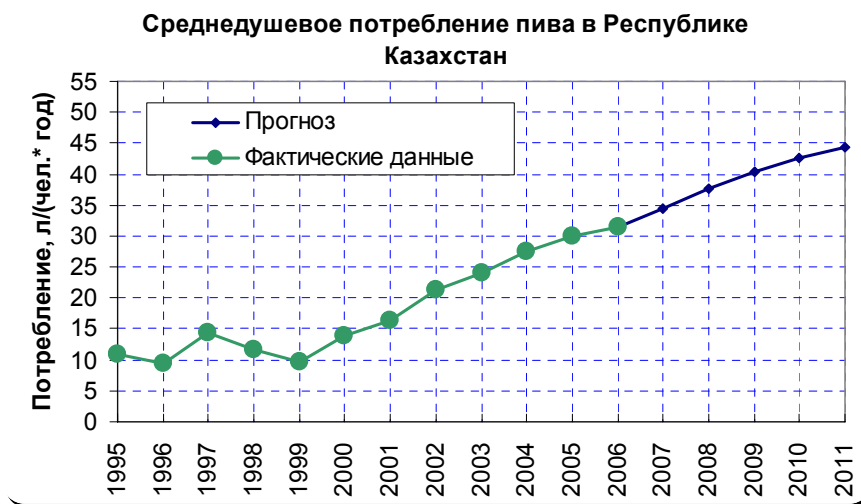


Источник: маркетинговое агентство «Качалов & К» (Россия, г. Москва)

Как видно из графика, в период с 2000 по 2007 год рынок пива относится к числу быстрорастущих и перспективных рынков. Такой рост стал возможным не только за счёт увеличения потребления, как следствия роста уровня жизни в Республике Казахстан, но и за счёт частичного переключения потребителей с более крепких спиртных напитков на слабоалкогольную продукцию, которое продолжается и по сей день. В этот период также стабилизировался достаточно высокий уровень спроса на качественное пиво среднего сегмента. При этом, в отличие от рынка пива в России, указанный сегмент растёт как за счёт увеличения общего рынка потребления, так и за счёт сокращения эконом сегмента. Неизменные тенденции последних лет говорят о том, что существует большой резерв в потребительской возможности рынка на следующие годы. Согласно прогнозам, до 2008 года рост рынка будет практически сохраняться со средней скоростью 15-17% в год, а в период с 2008 по 2011 годы он начнет стабилизироваться с ростом 5-7% ежегодно.

Среднедушевое потребление пива в Казахстане

Поскольку по большей части население Казахстана оставалось стабильным в рассматриваемый период, то картина аналогичная развитию общего рынка пива в Республике наблюдается и при рассмотрении среднедушевого потребления пива в РК. Планируется, что к 2011 году среднедушевое потребление составит только 44 л/(чел.·год) (в предположении роста населения Казахстана до 16 млн. человек):



Источник: маркетинговое агентство «Качалов & К» (Россия, г. Москва)

Ожидается, что будет происходить дальнейший рост потребления пива на душу населения, так как рынок пока далек от насыщения, что можно выявить при сравнении с некоторыми странами Европы:

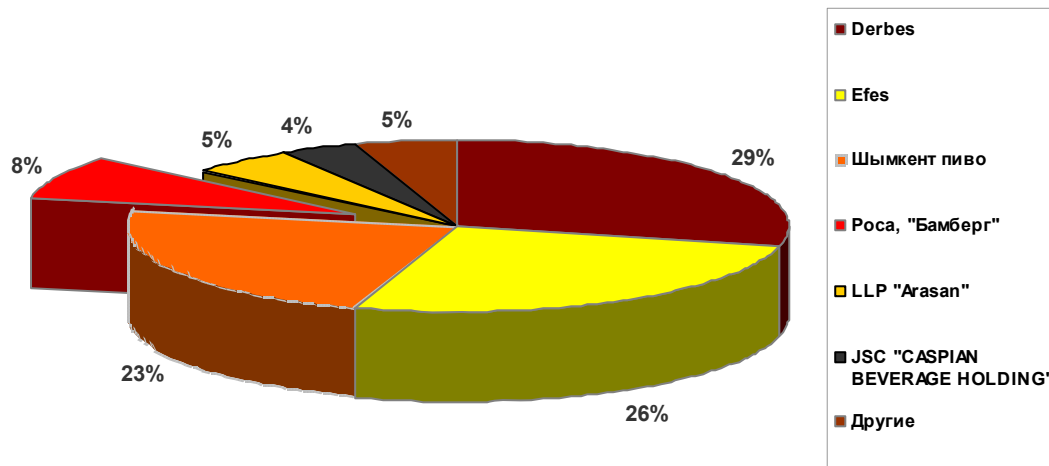
Сравнительная характеристика реализации пива на душу населения в странах:

Европа: · Чехия · Германия · Великобритания · Россия	162 литра в год 120 литров в год 95 литров в год 55 литров в год
* Агентство «AdVenture»	

На данный момент, основная доля пива, потребляемого в Казахстане, приходится на пиво местного производства (77%), тогда как импортное пиво составляет всего 23% (по данным Национального агентства по статистике).

Положение эмитента в 2007 году

Доля Эмитента в конце первого квартала упала с 6% до 5% это связано с техническим перевооружением заводов - производителя, с которыми работает эмитент. В третьем квартале Эмитент восполнил потерянную долю на 8% рынок обусловлен за счет активных продаж и освоением новых рынков сбыта, а также освоением приграничных рынков.



Примечание: данные получены от союза пивоваров Казахстана

По данным Союза пивоваров за третий квартал эмитент входит в четверку лидеров на рынке Казахстана.

В связи с лицензированием хранения, оптово-розничной торговли пивной продукции ожидается незначительный спад объемов продаж пива до конца года, который имеет временный характер.

Основные производители пивоваренной продукции в приложении № 1.

Обзор рынка минеральной воды

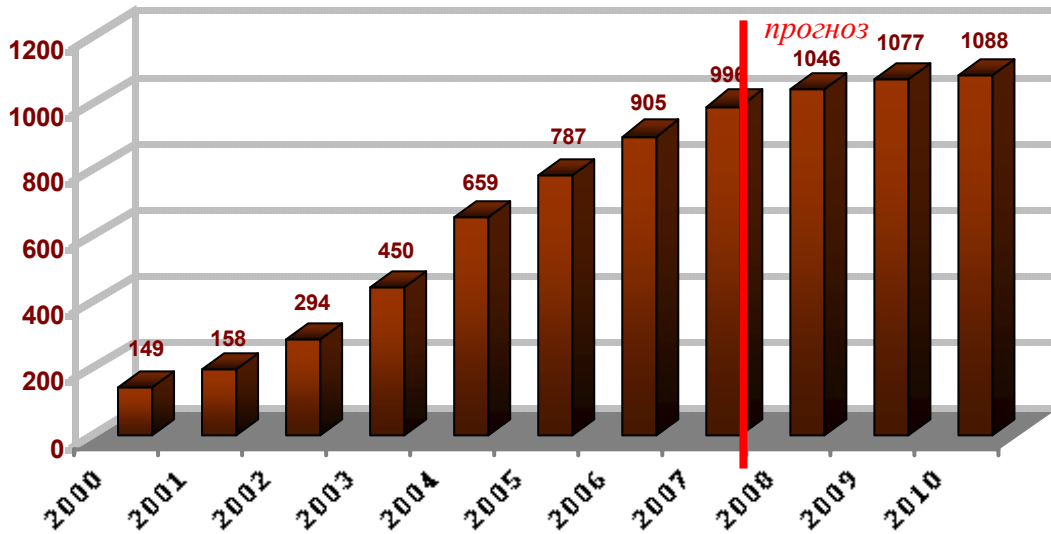
С 2001 года по 2007 год включительно наблюдается рост потребления минеральной воды в среднем на 35% ежегодно, в 2005 и 2006 годах процентная скорость роста составила 19 и 15% соответственно. Данный процесс обуславливается тем, что водопроводная питьевая вода стала низкого качества и сейчас практически непригодна для питья. Планируется, что с конца 2006 года и в 2007 году темпы роста минеральной воды несколько снизятся, хотя потребление питьевой воды может продолжать расти хорошими темпами. Принимается, что прирост рынка в следующие периоды не будет превышать 5-10%.

Эмитент в своем портфеле имеет два бренда - «Сары Агаш», и «Павлодарская».

В общем объеме продаж на рынке Казахстана минеральная вода «Сары Агаш» является абсолютным лидером и его доля составляет 60-65%. Минеральную воду под торговой маркой «Сары Агаш» производят 36 производителей в Южном Казахстане. Минеральная вода «Павлодарская», занимает четвертую позицию на рынке производства и реализации минеральной воды. Доля минеральной воды в объеме продаж Эмитента составляет 15-20%.

Тесное сотрудничество с ведущими производителями минеральной воды в Казахстане позволило компании-эмитенту завоевать 2,6 % рынка сбыта минеральной воды.

Ниже приведен график реализации минеральной воды в Казахстане.

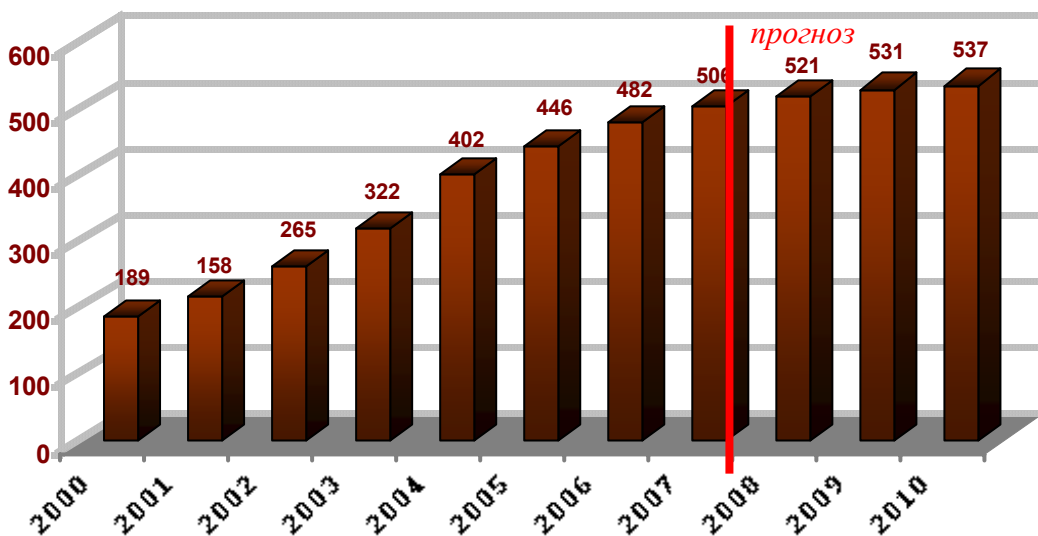


Рынок минеральной воды в Казахстане
Данные предоставлены агентством "Canadean"

Таким образом, видно, что консолидированный портфель Эмитента по воде займёт третье место на рынке в этом году. Имея два бренда, Эмитент снижает риски на данном рынке и охватывает несколько различных групп потребителей.

Обзор рынка безалкогольных напитков и холодных чаев

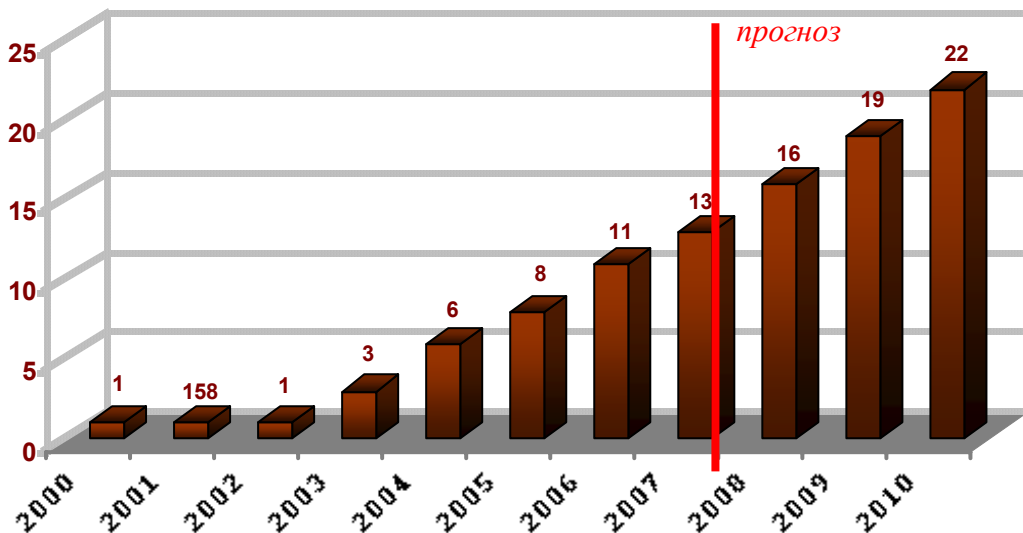
Рынок потребления газированных напитков в 2000 – 2006 годах показывает стабильный рост. При этом в период с 2000 по 2006 год включительно наблюдался значительное увеличение рынка, но с 2007 года и далее предполагается стабилизация с нормой роста не более 5%. Следовательно, можно считать, что рынок Казахстана по безалкогольным газированным напиткам практически сформировался и скоро начнет стабилизироваться. Основными игроками на этом рынке являются продукты компаний «Coca Cola» и «Pepsi Cola». В сумме они контролируют более 70% рынка, имея около 100% индекса осведомленности и лояльности населения, а также имеют нумерическую дистрибуцию более 85 % по всей территории Казахстана.



Рынок холодных чаев в млн. литров/год

Данные предоставлены агентством «Canadean», прогноз начиная с 2007 года

Рынок холодных чаев является молодым сегментом, но хорошо зарекомендовавшим себя на рынке прохладительных напитков. Указанный рынок начал развиваться с 2003 года. В течение последних 4 лет он вырос в 11 раз:



Рынок газированных безалкогольных напитков в млн. литров/год
Данные предоставлены агентством «Canadean», прогноз начиная с 2007 года

Согласно прогнозам этот рынок будет интенсивно расти до 2010 года включительно. Основными лидерами здесь являются «Ice Tea» от компаний «Coca-Cola» и «Lipton», а вторым в группе – «Махі Чай», производимый казахстанской компанией ТОО «Завод по производству безалкогольных напитков». На третьем месте находятся чаи с торговыми марками «IceTea» (АО «Визит») и «Движок» (производитель ООО «Эксплерент»), суммарная доля рынка которых составляет 7%.

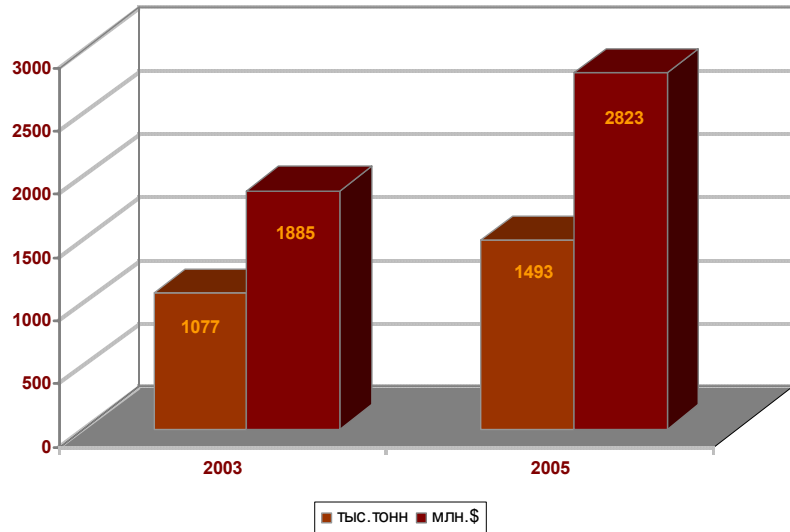
Обзор рынка плодоовощной консервации

Рынок производства и реализации консервированных овощей с 2003 г. по конец 2005 г. продемонстрировал значительный рост на 39 % в натуральном выражении и на 50 % - в денежном. До 2003 года практически весь ассортимент данной группы продуктов импортировался из Болгарии, Венгрии, Франции, России, Китая и других стран. Начиная с 2003 г. на рынке появились отечественные производители. В настоящее время доля импорта составляет 55% и представлена основными импортерами как то: «Bonduelle», «Kecskemeti», «Еко» и «Globus», которые имеют доли рынка 18%, 13%, 12% и 12%, соответственно. Указанные торговые марки характеризуются высоким качеством продукции, но при этом имеют высокие цены. В течение 3 лет отечественные производители охватили около 45% доли рынка и активно ее расширяют. Основные производители: компания «Gold Product» занимает 12%, компания «ПлодЭкс», занимающая долю около 10%.

Необходимо отметить, что эти две компании в своем ассортименте не имеют локомотивные продукты такие как: зеленый горошек, кукуруза, маринованные огурцы и томатные пасты. Доля этих продуктов составляет 65% от общих продаж в данном сегменте.

Эмитент сотрудничает с компанией АО «БулгарКонсервПродукт», доля на рынке которой составляет около 10%.

Рынок консервированных овощей
Данные предоставлены
агентством «Canadaep»,



Обзор рынка по реализации яиц

Особая группа в продуктовом ассортименте эмитента представлена продуктами птицеводства и животноводства. В развитых странах потребление яиц составляет большую долю в рационе питания населения. Например, в США среднестатистическое потребление яиц составляет около 350 шт. в год. В 2005 г. Казахстан произвел 2,0 млрд. яиц, что позволило достичь величины среднестатистического потребления 134 штук в год. При этом, импорт составляет не более 10 % из прилегающих стран – Россия и Китай. Доля эмитента в настоящее время около 0,5%.

Обзор рынка по реализации куриного мяса

В 2005 году Казахстан импортировал – 150 000 тонн мяса птиц из США, Голландии, Польши, Венгрии и России. Необходимо отметить, что 90 % импорта было из США. Всего 30 000 тонн было произведено подсобными личными хозяйствами Казахстана. Доля эмитента на данном сегменте рынка составляет всего лишь около 0,5 – 1 % . Данная категория продукта необходима эмитенту большей частью с целью создания ассортимента.

2. Сведения об условиях важнейших контрактов, соглашений, заключенных эмитентом, которые могут оказать в будущем существенное влияние на деятельность листинговой Компании

АО КДК не имеет контрактов, соглашений, которые могут оказать в будущем существенное влияние на деятельность листинговой компании.

3. Лицензии

По состоянию на 01 января 2008 г. лицензий, патентов, разрешений, полученных эмитентом для осуществления его деятельности, нет.

4. Объёмы реализованной продукции (выполненных работ, услуг) за три последних года

Таблица №14. Объёмы реализованной продукции, тенге

Наименование групп товаров	Ед. изм.	2004 г.		2005 г.		2006г.		2007 г.	
		Кол-во	доход	Кол-во	Доход	Кол-во	Доход	Кол-во	Доход
Пиво	Литр	2 819.6	189 374	19 443.7	1 296 222	22 890, 50	1 932 162,08	16 000,64	1 350 614,03
Минеральная питьевая вода	Литр	3 237.4	78 793	21 283.8	557 141	24 302,69	680 377,71	19 018.39	532 514.92
Безалкогольные напитки	Литр	76.2	2 221	1 186.1	32 731	2 174,53	63 457,86	2 066.03	62 749.50
Соки, нектары	Литр	635.2	37 880	1 539.3	95 201	1 265,93	100 464,82	4 019.35	318 975.62
Снеки (чипсы, сухари)	Штук	1.9	32	292.4	5 444	1 622,45	31 468,30	91 200.6	20 183,74
Флодоовощная консервация	Кг.	0	0	0	0	766,67	55 147,67	175 206.00	3 373.22
Столовое куриное яйцо	Штук	0	0	0	0	16 697,63	144 398,76	27 202,58	321 053,36
Мясо кур	Штук	0	0	0	0	82,94	7 480,60	5.83	638.10
Всего реализации			308 299		1 986 739		3 014 957,80		2 610 102,49

За период с 2004 г. по октябрь 2007г. произошел существенный рост в реализации продукции. Рост обусловлен такими факторами, как: привлечение квалифицированных специалистов, что привело к более качественному управлению компанией, увеличением линейки продукции, реализуемых компанией и проведением различных маркетинговых мероприятий для стимулирования спроса, направленные на предприятия розничной торговли и конечного потребителя, что позволило увеличить число розничных торговых точек, клиентов компании, заключением соглашений с новыми региональными партнерами, в лице дистрибуторов и дилеров.

Данные итоговой строки вышеприведенной таблицы не соответствуют отчетам о доходах и расходах в связи с тем, что в отчете учитывается сумма с учетом тары (кегбочки для бестарного пива, тарные ящики)

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

Таблица №15. Факторы, влияющие на деятельность компании

Позитивные факторы	Негативные факторы
Разветвленная филиальная сеть	Зависимость от основных партнеров по бизнесу
Постоянно растущий ассортимент, предлагаемый потребителю	Ужесточение конкуренции между действующими на рынке компаниями
Доступные цены (Гибкая ценовая политика)	Недостаточная маркетинговая поддержка
Квалифицированные и опытные сотрудники Компании	Недостаток финансовых средств для осуществления необходимых стратегических инициатив
Высокое качество предлагаемой продукции	

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

Для продвижения торговых марок партнеров на рынок Казахстана, эмитентом проводятся различные маркетинговые мероприятия: Promo-акции, Trade-market. Для представленности торговых марок продукции на полке, для имиджа торговых марок и повышения лояльности потребителя к нашей продукции за отчетный период АО «Казахская дистрибуционная компания» провела ряд трейд-маркетинговых мероприятий (ATL – акции).

Таблица №16. маркетинговые мероприятия

№	Маркетинговые мероприятия	Описание	Сроки
1	акция «9 + 2»	При покупке 9 бутылок напитков, производства АО «Роса» торговая точка получает 3 бутылки напитков в подарок. Цель акции – стимулирование продаж, укрепление позиций на рынке, привлечение новых потребителей, повышение лояльности потребителей.	С 15 марта по 15 мая 2007 г.
2	акция «10 + 2»	При покупке 10 бутылок минеральной воды «Павлодарская», производства АО «Роса» торговая точка получает 2 бутылки минеральной воды в подарок. Цель акции – стимулирование продаж, укрепление позиций на рынке, привлечение новых потребителей, повышение лояльности потребителей	С 15 марта по 15 мая 2007 г.
3	акция «1 + 1»	по пиву ТМ «Бамберг». Цель данной акции – реализация стоков бутылированного пива ТМ «Бамберг».	С 15 марта по 15 апреля 2007 г.
4	акция «Стимулирование ТТ»	Цель данной акции повторное вхождение в ТТ, восстановление и увеличение продаж в ТТ, стимулирование ТТ к увеличению продаж	С 16 апреля по 21 мая 2007 года
5	акция «Собирайся на пикник»	Цель указанной акции увеличение объемов продаж, лояльности потребителей, стимулирование покупателей к совершению покупки	С 07 мая по 07 июня 2007 года
6	акция «Мультипаки»	Цель данной акции – увеличение объемов продаж пива «Павлодар», привлечение новых клиентов, повышение лояльности потребителей к ТМ	С 14 мая по 14 июля 2007 года
7	акция «Выкладка на полке»	Цель акции – увеличение объемов продаж, улучшение мерчендайзинга и увеличение фейсинга продукции ТМ «Павлодарское» и «Кочевник».	С 16 июля по 9 сентября 2007 г.
8	акция «Мультипаки»	Цель акции – увеличение объемов продаж пива «Павлодарское», привлечение новых потребителей, повышение лояльности потребителей	С 16 июля 2007 года до окончания продаж
9	акция «Бонусный закуп 17 + 3»	по пиву ТМ «Павлодарское» и «Кочевник». Цель данной акции – увеличение объемов продаж, уменьшение стоков и улучшение мерчендайзинга продукции	С 16 июля по 09 сентября 2007г
10	акция «Паллетная выкладка»	Цель данной акции увеличение объемов продаж пива ТМ «Павлодарское», «Кочевник», «Бамберг» и мин. воды «Павлодарская»	С 23 июля по 08 августа 2007 года
11	акция «Мотивация ТТ»	Цель указанной акции увеличение объемов продаж, увеличение ассортимента и представленности ТМ «Павлодарское», «Кочевник», «Бамберг» на полке, повышение спроса и увеличение фейсинга продукции	С 23 июля по 23 августа 2007 года
12	акция «Выкладка на полке»	Цель данной акции – увеличение объемов продаж, улучшение мерчендайзинга и увеличение фейсинга продукции ТМ «Павлодарское», «Кочевник» и «Бамберг».	С 13 августа по 08 сентября 2007 года
13	акция «Бонусный закуп»	по пиву ТМ «Павлодарское» в г.Оскемен, «Кочевник» и «Бамберг». Цель данной акции – увеличение объемов продаж, повышение 14спроса и увеличение ассортимента и представленности ТМ на полке	С 10 сентября по 07 октября 2007г.
14	акция «Бонусный закуп»	в г. Семипалатинск по пиву ТМ «Павлодарское», «Кочевник» и «Бамберг». Цель данной акции – увеличение объемов продаж, повышение спроса и увеличение ассортимента и представленности ТМ на полке	С 10 сентября по 07 октября 2007г.
15	акция «Вхождение ТТ г.Шымкент и Южно-Казахстанской области»	Цель акции - вхождение продукции ТМ «Павлодарское», «Кочевник» и «Бамберг» на рынок г.Шымкент и Южно-Казахстанской области, приобретение лояльности конечных потребителей к продукту, достижение нумерической продукции до 40%, обеспечение представленности продукции ТМ «Павлодарское», «Кочевник» и «Бамберг» в различных каналах сбыта и , увеличение продаж.	С 20 августа по 31 декабря 2007 г.
16	акция «Выкладка на полке»	в г.Караганда и Талдыкорган. Цель данной акции – увеличение объемов продаж, улучшение мерчендайзинга и увеличение фейсинга продукции ТМ «Павлодарское», «Кочевник» и «Бамберг».	С 27 августа по 23 сентября 2007 года
17	акция «Паллетная выкладка»	в г.Талдыкорган. Цель данной акции увеличение объемов продаж пива ТМ «Павлодарское», повышение лояльности и привлечение новых клиентов.	С 03 сентября по 30 сентября 2007 года

18	акция «Free produkt»	Цель данной акции увеличение объемов продаж пива ТМ «Бамберг», повышение лояльности и презентация ТМ «Бамберг»	С 03 сентября по 30 сентября 2007 года
19	акция «Бонусный закуп 17 + 3»	в Павлодарской области . Цель данной акции – увеличение объемов продаж по пиву ТМ «Павлодарское» и «Кочевник», уменьшение стоков и увеличение ассортимента и представленности ТМ на полке	С 10 сентября по 07 октября 2007г.
20	акция «Пирамида»	в г.Уральск . Цель данной акции – увеличение объемов продаж по пиву ТМ «Павлодарское», «Кочевник» и «Бамберг», повышение лояльности к ТМ, улучшение и увеличение фейсинга.	С 17 сентября по 11 ноября 2007г
21	акция «2+1»	в г.Алматы. цель данной акции – увеличение спроса на ТМ «Кочевник», «Бамберг»	С 01 октября по 28 октября 2007г.
22	акция «Выкладка на полке»	в г.Абасар. Цель акции – увеличение объемов продаж, улучшение мерчендайзинга и увеличение фейсинга продукции ТМ «Павлодарское» и «Кочевник». потребителей, повышение лояльности потребителей	С 01 октября по 27 октября 2007 г.
23	акция «Имеджевая реклама»	в г.Тараз. Цель указанной акции увеличение объемов продаж, лояльности потребителей, стимулирование покупателей к совершению покупки	с 01 октября по 31 декабря 2007г.
24	акция «15+5»	в г.Павлодар, Экибастуз, Аксу. Цель акции – увеличение объемов продаж, улучшение мерчендайзинга и увеличение фейсинга продукции ТМ «Павлодарское» и «Кочевник».	с 15 октября по 19 ноября 2007г.
25	акция «1+1»	в г. Тараз. Цель данной акции увеличение объемов продаж пива ТМ «Бамберг», повышение лояльности и презентация ТМ «Бамберг»	с 22 октября по 24 ноября 2007г.
26	акция «Бонусный закуп 2+1»	в г.Караганда, по пиву ТМ «Павлодарское» и «Кочевник». Цель данной акции – увеличение объемов продаж, уменьшение стоков и улучшение мерчендайзинга продукции	с 22 октября по 29 декабря 2007г.
27	акция «Бонусный закуп 15+5»	в г.Тараз. Торговая точка производит закуп пива «Павлодарское» в ассортименте, «Кочевник» в ассортименте по бонусной системе «15+5», т.е. 5 бутылок из кейса (20 бут.) выдаются бесплатно	с 22 октября по 26 ноября 2007г.
28	акция «Бонусный закуп 1+1»	в г.Караганда. Цель данной акции – увеличение объемов продаж, улучшение мерчендайзинга и увеличение фейсинга продукции ТМ «Павлодарское», «Кочевник» и «Бамберг».	с 12 ноября по 29 декабря 2007г.
29	акция «3+1»	в г.Алматы. Цель данной акции увеличение объемов продаж пива ТМ «Павлодарское», «Кочевник», «Бамберг»	с 12 ноября по 08 декабря 2007г.
30	акция «Бонусный закуп 1+1»	в г.Талдыкорган. Цель указанной акции увеличение объемов продаж, лояльности потребителей, стимулирование покупателей к совершению покупки	с 12 ноября по 29 декабря 2007г.
31	акция «Бонусный закуп 1+1»	в г.Семей. Цель указанной акции увеличение объемов продаж, лояльности потребителей, стимулирование покупателей к совершению покупки	с 19 ноября по 29 декабря 2007г.
32	акция «Бонусный закуп 1+1»	в г.Усть- Каменогорск. ТТ производит закуп пива «Кочевник» по бонусной системе 1+1, т.е. каждая вторая бутылка выдается бесплатно	с 19 ноября по 29 декабря 2007г.
33	акция «Бонусный закуп 25+1»	в г.Костанай. ТТ производит закуп пива «Павлодарское классическое разливное по бонусной системе «25+5», т.е. 5 литров из кеги выдаются бесплатно	с 19 ноября по 15 декабря 2007г.
34	акция «Бонусный закуп 15+5»	в г.Павлодар, Экибастуз, Аксу. Цель указанной акции увеличение объемов продаж, лояльности потребителей, стимулирование покупателей к совершению покупки	с 19 ноября по 29 декабря 2007г.
35	акция «Бонусный закуп 1+1»	в г.Семей. Цель данной акции – реализация пива «Павлодарское», «Кочевник» с критичными сроками со склада. Каждая вторая бутылка пива выдается бесплатно	с 26 ноября по 29 декабря 2007г.
36	акция «Бонусный закуп 1+1»	в Павлодарской области. . Цель акции – реализация пива «Кочевник» с критичными сроками. Каждая вторая бутылка пива выдается бесплатно	с 03 декабря по 29 декабря 2007г.
37	акция «Бонусный закуп 1+1»	в г.Костанай. В целях восстановления объемов продаж и реализации пива с критичными сроками годности ТМ «Кочевник»- премиум, светлое	с 03 декабря по 29 декабря 2007г.
38	акция «Бонусный закуп 1+1»	в г.Астана. В целях увеличения объемов продаж и реализации пива с критичными сроками годности ТМ «Кочевник»- премиум, светлое, «Бамберг» оригинальное, пшеничное	с 10 декабря по 29 декабря 2007г.
39	акция «Бонусный закуп 1+1»	в г.Павлодар, Экибастуз, Аксу. Цель- увеличение объемов продаж и реализации пива с критичными сроками годности ТМ «Кочевник»- премиум, светлое, «Бамберг» оригинальное, пшеничное	с 10 декабря по 29 декабря 2007г.

6.1. Сведения об основных поставщиках

В состав крупных поставщиков с указанием их долей в общем объеме поставок по состоянию на 1 января 2008 года входят:

Таблица №17. Основные поставщики

Наименование поставщика	Местонахождение поставщика	Номер и дата договора поставки	Виды продукции, получаемых от поставщика	Доля в общем объеме поставок	Наличие проблем у поставщиков с поставками или возможные проблемы в будущем
АО «Роса»	Республика Казахстан, г. Павлодар, Центральный промрайон	№3-01/05 ОП от 01.01.2005 г.	Пивная продукция, минеральная вода, безалкогольные напитки	69,23 %	нет
АО «Павлодарская птицефабрика»	Республика Казахстан, Павлодарская область, п. Кызылжар	№1 от 01.07.2006	Яйцо, мясо кур	10,66 %	нет
ТОО «Бамберг»	Республика Казахстан, г. Павлодар, Центральный промрайон	№б/н от 14.01.2006 г.	Пивная продукция,	2,22 %	нет
ООО «Эксплерент»	Россия, г. Курган, ул. Гоголя 109 А	№643/51126567 /00048 от 22.10.2004 г.	Соки, безалкогольные напитки	0,97 %	нет
АО «Визит»	Республика Казахстан, г. Шымкент, ул. Толеби, 11	№ б/н от 01.11.2005г.	Минеральная вода, безалкогольные напитки	3,10 %	нет
АО «Булгарконсервпродукт»	Республика Казахстан, Жамбылская обл., с. Кордай, ул. Бериктас 5	№ 215 от 08.02.2006	Консервированные овощи	0,54 %	нет
ООО «Русскарт»	Россия, Московская обл., г. Мытищи, Осташковское шоссе, 18-1	№21 от 01.01.2006г.	Снеки	0,71%	Нет
ТОО «K- Foods»	Республика Казахстан, г. Алматы, пр-кт Абая 157а, оф. 208	№б/н от 16.01.2007г.	Безалкогольные напитки	0,91%	Нет

6.2. Сведения об основных потребителях

В состав крупных потребителей с указанием их долей в общем объеме продаж по состоянию на 1 января 2008 года входят:

Таблица №18. Основные потребители компании

Наименование потребителя	Местонахождение потребителя	Номер и дата договора поставки	Виды продукции, получаемых от поставщика	Доля в общем объеме поставок
ТОО «Табыс»	г. Караганда	№ 001-08/05-РК от 01.08.2005г.	Пиво	4.23%
ТОО «Табыс»	Павлодарская обл., п. Майкаин	№ 06-04/05-ПП от 01.04.2005г.	Пиво, минеральная вода, напитки, снеки	1.39%
ТОО «Болашак»	Павлодарская обл., п. Щерабкты	№ 04-04/05-ПП от 01.04.2005г.	Пиво, минеральная вода, напитки, мясо кур, снеки, соки	1.76%
ИП «Ахметов»	Павлодарская обл., п. Иртышск	№ 15-04/05-ПП от 30.05.2005г.	Пиво, минеральная вода, напитки, снеки	1.40%
ИП «Кайырбаев»	Павлодарская обл., п. Лебяжье	№ 09-04/05-ПП от 01.04.2005г.	Пиво, минеральная вода, напитки, мясо кур, снеки, соки	2.85%
ИП «Смагулова»	Павлодарская обл.,	№ 01-04/05-ПП	Пиво, минеральная вода,	2.28%

	п. Баянауыл	от 01.04.2005г.	напитки, яйцо, снеки, соки	
ИП «Гашенова»	Павлодарская обл., п. Коктобе	№ 05-04/05-ПП от 01.04.2005г.	Пиво, минеральная вода, напитки, яйцо, снеки, соки	2.38%
ИП «Тхоренко»	Павлодарская обл., п. Качиры	№ 19-11/05-ПП от 02.11.2005г.	Пиво, минеральная вода, напитки, мясо кур, соки	3.05%
ИП «Карашашева»	Павлодарская обл., п. Щербакты	№ 13-04/05-ПП от 01.04.2005г.	Пиво, минеральная вода, напитки, снеки, соки	1.31%
ИП «Бейсембинов»	Павлодарская обл., п. Иртышск	№ 17-06/05-ПП от 28.06.2005г.	Пиво, минеральная вода, снеки, соки	2.14%

7. Ключевые факторы, влияющие на деятельность эмитента

7.1. Сезонность деятельности эмитента

Компания была создана с целью дистрибуции и реализации пива, безалкогольных напитков и минеральной воды, производимых в г. Павлодаре. Тип продукции, географическое положение и климатические условия северо-востока Республики обуславливали резко выраженную сезонность объемов продаж. С целью географической диверсификации Эмитент начал развивать сеть филиалов, трейдов и дилеров по всей территории Казахстана и приграничных районов России (Омская и Новосибирская области и Алтайский край) Кроме того, был расширен ассортимент продуктов, которые имеют сезонность продаж в зимнее время года (овощные консервы, фруктовые соки, куриные мясо и яйца).

В 2005 году, в натуральном и денежном выражении объемы продаж продукции летнего потребления составляли около 96%, а продукция зимнего потребления составляла только около 4%. В 2006 г. объем продаж летнего потребления сократился в натуральном выражении до 80% и в денежном выражении до 90%, соответственно продукты зимнего потребления увеличились до 20% в натуральном выражении и до 10% в денежном. Благодаря дополнительному привлечению поставщиков продукции, не имеющей выраженной сезонности, а также увеличению продаж в целом по компании за счет трейд-маркетинговых мероприятий, компания в 2007 году достигла объемов продаж до 75% летнего потребления и 25% - зимнего потребления.

Таким образом, Компании удалось увеличить объемы продаж в 2007 г. по сравнению с 2006 г. на 22% в натуральном выражении. При этом зимний ассортимент был увеличен в 5 раз в натуральном выражении.

Согласно достигнутым договоренностям с АО «Агрохолдинг Ел-Инвест» (г. Павлодар) о поставках продукции в 2007 году Эмитент начнет реализацию мяса крупнорогатого скота и свинины, а также продуктов его переработки. По предварительным расчетам это позволит увеличить объемы продаж зимнего ассортимента в 2 раза, а в структуре сезонных продаж соотношение станет равным.

7.2. Доля импорта в общем объеме.

Доля импорта в общем объеме продукции, поставляемых эмитенту, составляет 1,97 %, в том числе:

- Снеки (производитель ООО "РуссКарт", Россия, Московская обл., г. Мытищи) – 0,67%;
- Натуральные соки (производитель ООО "Эксплерент", Россия, г. Курган) – 1,30 %.

Экспорт продукции эмитентом не осуществлялся.

7.3. Сведения о сделках, которые должны быть совершены или исполнены в течение 6-ти месяцев с даты принятия решения о выпуске акций, если сумма этих сделок превышает пятьдесят процентов балансовой стоимости активов эмитента

Сделок, которые должны быть совершены в течение шести месяцев с даты принятия решения об эмиссии акций, превышающие пятьдесят процентов балансовых активов АО «КДК» нет.

7.4. Будущие обязательства.

Отсутствуют.

7.5. Сведения об участии эмитента в судебных процессах

Компания в судебных процессах, по результатам которых может произойти прекращение или ограничение деятельности эмитента, наложение на него денежных и иных обязательств не участвовала.

Сведения обо всех административных санкциях, налагавшихся на эмитента и его должностных лиц уполномоченными государственными органами и/или судом в течение последнего года

Административных санкций, налагавшихся на АО «КДК» и его должностных лиц государственными органами и/или судом в течение последнего года нет.

7.6. Факторы риска.

• Экономические риски:

При построении своей политики в области привлечения и размещения ресурсов Эмитент основывается на прогнозах экономического развития страны и регионов своего присутствия. Некоторые экономические факторы могут оказать значительное влияние на деятельность Эмитента и представляют угрозу его дальнейшему успешному развитию. Эмитент четко представляет основные группы внешних и внутренних экономических рисков.

Внешние риски:

-Риски, связанные с общей экономической ситуацией в Республике Казахстан. Среди данного блока рисков наибольшее влияние на деятельность Эмитента 25 окажут изменения уровня доходов населения, индекс потребительских цен, обменный курс тенге к доллару;

-Риски, связанные с развитием конкуренции на рынке дистрибуции;

-Риски, связанные с повышением цен производителей продукции;

-Риски, связанные с ограничением объемов выпуска и поставок на внутренний рынок Казахстана.

Внутренние риски:

Риск увеличения дебиторской задолженности, связанный с вероятностью увеличения не возврата денежных сумм.

• Влияние конкуренции

Конкуренция сегодня состоит не только на уровне качества продукции, но и грамотного, рыночного представления продукции. Компания занимает значительное место в стране среди дистрибьюторских организаций. Постоянно проводятся мероприятия по предложению качественной продукции и увеличения ассортимента удовлетворяющего спрос потребителей от ведущих производителей с целью расширения сети сбыта и повышения конкурентоспособности Компании.

- Социальные

Социальные риски для Эмитента условно разделяются на две группы:

Первая группа – риски, связанные с персоналом Эмитента. Социальная и кадровая политика предприятия направлена на привлечение высококлассных специалистов и максимальное обеспечение сотрудников социальными благами. Проблема нехватки работников необходимого уровня квалификации решается посредством обучения в соответствующих учебных заведениях, в том числе обучением и стажировкой на производстве.

Вторая группа социальных рисков, связанная с макроэкономической ситуацией в стране – зависимость от уровня доходов населения. Экономическое и социальное развитие Казахстана положительно влияет на благосостояние населения страны. Программа по вхождению Казахстана в число пятидесяти конкурентных стран мира в будущей перспективе снижает до минимума данный вид риска.

- Экологические

На данный момент в связи с основной деятельностью Компании каких-либо существенных факторов, влияющих на экологию, не имеется.

7.7 Другая существенная информация о деятельности эмитента, рынках, на которых осуществляет свою деятельность эмитент.

Отсутствует

РАЗДЕЛ 4. ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ

Анализ финансового состояния АО «КДК» подготовлен на основании аудированной консолидированной финансовой отчетности по состоянию на 1 октября 2007 года, составленной по Международным стандартам финансовой отчетности (далее -МСФО), аудированной годовой консолидированной финансовой отчетности, составленной по МСФО за 2004, 2005 и 2006 годы. Согласно МСФО (IAS 27, консолидированная и отдельная финансовая отчетность) финансовая отчетность дочерней компании ООО «КДК-Новосибирск» не включена в консолидированную финансовую отчетность АО «КДК» в связи с последующей реализацией 90% доли участия в уставном капитале в ближайшие 12 месяцев.

АКТИВЫ

1. Нематериальные активы

Нематериальные активы в АО «КДК» представлены неденежными активами, не имеющими физическую форму, и используются в финансово-хозяйственной деятельности компании.

Амортизационные отчисления по нематериальным активам начисляются ежемесячно по нормам, рассчитанным исходя из первоначальной стоимости и срока полезной службы. Срок полезной службы по группе составляет 6-7 лет. Амортизация по нематериальным активам отражается как расходы периода.

Таблица №19. Нематериальные активы, тенге

№	Наименование активов	Первоначальная стоимость	Накопленный износ	Балансовая стоимость
1	Право пользования земельным участком	15 738 150	4 721 445	11 016 705
2	Программное обеспечение	1 709 467	487 155	1 222 312

2. Основные средства

Основные средства, используемые в финансово-хозяйственной деятельности Компании, учитываются по первоначальной стоимости. В целях приведения первоначальной стоимости основных средств с действующими ценами на определенную дату производится переоценка объектов в зависимости от колебания цен, но не реже одного раза в пять лет. Амортизация основных средств начисляется на основе равномерного метода списания стоимости в течение всего срока полезной службы.

Информацию о проведенной переоценке основных средств см. в Приложении № 2. Основные средства составляют материально-техническую базу Компании и являются важнейшим элементом производственного потенциала. Поэтому условием повышения эффективности хозяйственной деятельности Компании является обеспечение сохранности основных средств и их рационального использования.

Таблица №20. Основные средства, тенге

№	Наименование активов	Первоначальная стоимость	Накопленный износ	Балансовая стоимость	% износа
1	Земля	693 900		693 900	
2	Здания и сооружения	218 711 100	33 812 600	184 898 500	17.8
3	Транспортные средства	40 241 800	6 436 300	33 805 500	19.1

4	Торговое оборудование	163 059 300	25 337 800	137 721 500	14.1
5	Прочие основные средства	15 199 000	6 116 300	9 083 300	28.5

3. Незавершенное капитальное строительство

По состоянию на 1 января 2008 года незавершенное капитальное строительство АО «КДК» составляет 5 848 529,35 тенге.

В период с 2006 по 2007 годы были произведены реконструкции помещений в приобретенном в декабре 2005 года логистическом центре (г. Павлодар, Северный промрайон) по приему, хранению и отпуску реализуемой продукции.

Таблица №21. Незавершенное капитальное строительство, тенге

Наименование незавершенного строительства	Балансовая стоимость
Проект теплоснабжения, отопления производственной базы	5 409 932, 86
Часть незавершенного строительства мясокомбината	438 596, 49
Итого:	5 848 529,32

4. Инвестиции

За годы своей деятельности АО «КДК» осуществил инвестиции в уставные капиталы около 13 компаний, функционирующих в сфере торговой деятельности. Деятельность Компании направлена на создание дочерних предприятий во всех регионах Республики Казахстан и на повышение эффективности дочерних предприятий, повышение степени прогнозируемой деятельности предприятий и структурирование инвестиционного портфеля.

Таблица №22. Инвестиции, тенге

<u>Краткосрочные инвестиции</u>		
Вид инвестиций	Сумма в тенге	Доля участия
Именные купонные облигации АО «ДанаБанк»	400 000 000	85%
Акции простые АО «САВС»	684 520 000	9.28%
Акции простые АО «Роса»	105 000	0.018%
Привилегированные именные акции АО «Роса»	142 000	0.016%
Акции простые АО «Ипотечная компания «Даму»	50 000	0.017%
Вклад на депозитный счет АО «ДанаБанк»	65 224 033.91	
Итого	1 150 041 033.91	
<u>Долгосрочные инвестиции в капитал других юридических лиц</u>		
Наименование юридического лица	Сумма в тенге	Доля участия
ТОО «Karagandy Trade System»	114 539	100%
ТОО «Vostok Trade System»	991 954	100%
ТОО «TarazTrade System»	91 900	100%
ТОО «Тобыл Trade System»	100 000	100%
ТОО «Astana Trade System»	78 743 880	100%
ТОО «КДК- Семей»	0	100%
ООО «КДК-Новосибирск», Россия г.Новосибирск	6 183 500	90%
Итого	86 225 773	

5. Дебиторская задолженность

По состоянию на 1 января 2008 года дебиторская задолженность составила 2 940 125 тыс. тенге или 54% от стоимости всех активов.

Таблица №23. Крупные дебиторы, в тыс. тенге

№	Наименование	Сумма	Пояснение	Срок погашения	% в общей доли
1	АО «КИНКО»	1 761 066	По ценным бумагам	31.12.2008	59.89
2	ТОО «Фирма Асер», г. Павлодар	164 166	За поставленную продукцию	31.12.2008	5.58

На долю каждого из остальных дебиторов приходится менее 5 % от общей суммы дебиторской задолженности Компании.

Остальные суммы задолженности образовались за отгруженную продукцию по договорам консигнаций. В связи с особенностью деятельности дистрибьюторских компаний и в соответствии с условиями договоров, оплата за отгруженную продукцию осуществляется с отсрочкой платежа. Поэтому в структуре текущих активов постоянно присутствует статья "Дебиторская задолженность" и является краткосрочной, т.е. погасив предыдущую дебиторскую задолженность, клиенты компании получают новую партию товаров с предоставлением отсрочки платежа.

Таблица № 24. Дебетовые и кредитовые обороты по дебиторской задолженности, в тыс. тенге

	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.
Сальдо на начало	0	324 393	224 108	1 244 546,4
Дебет	912 973,3	8 621 709,2	11 901 835,9	10 817 042,0
Кредит	588 580,3	8 721 994,2	10 881 397,5	9 121 463,4
Сальдо на конец	324 393	224 108	1 244 546,4	2 940 125,0

В основном дебиторская задолженность Компании является краткосрочной и должна быть погашена в четвертом квартале 2007 года, часть в первом квартале 2008 года.

Пассивы

1. Акционерный капитал

Объявленный уставный капитал АО «КДК» составляет 500 000 тыс. тенге. По состоянию на 01 января 2008 года уставный капитал оплачен в объеме 381 691 тыс. тг. Уставный капитал разделен на 500 000 простых именных акций, номинальной стоимостью 1 000 тенге за одну штуку.

Акционерами на 01 ноября 2007 г. являются:

- LLP «AVANDALE RESEARCH&DEVELOPMENT» 98,02 %
- ИПИФ «Фаворит» УК АО «ФК «REAL-INVEST.KZ» 1,97 %
- АО «КИНКО» 0,01 %

Таблица №25. Акционерный капитал, в тенге

Уставный капитал	381 748 000
Собственный капитал	522 687 000

2. Займы

Эмитент за время своей деятельности сформировал положительную кредитную историю среди банков. Кредиторами Эмитента выступали такие банки, как АО «Банк Каспийский», АО «ДанаБанк». По состоянию на 1 января 2008 г. общая сумма задолженности по займам составила 1 260 606 841,61 тенге.

Таблица №26. Структура займа, в тенге

Наименование кредитора	Вид продукта	Валюта займа	Срок погашения	Сумма займа	Ставка вознаграждения%
АО «Банк Каспийский»					
828ю/2005-10/01 от 28.12.05г.	Займ	USD	10.12.2010	600 000	15,0
828ю/2005-10/02 от 01.02.2006	Займ	USD	10.12.2010	225 000	15,0
828юн/2005-10/04 от 14.06.2006	Займ	Тенге	10.12.2010	5 141 400	15,0
828юн/2005-10/05 от 27.06.2006г.	Займ	Тенге	10.12.2010	2 275 500	15,0
828ю/2005-10/06 от 01.08.2006г.	Займ	EURO	10.12.2010	87 200	15,0
828ю/2005-10/07 от 14.08.2006г.	Займ	EURO	10.12.2010	141 080	15,0
828ю/2005-10/08 от 15.08.2006г.	Займ	USD	10.12.2010	398 816	15,0
828ю/2005-10/09 от 21.08.2006г.	Займ	EURO	10.12.2010	174 400	15,0
АО «ДанаБанк»					
№159-УКА-Ю от 13.07.2007г.	Займ	Тенге	26.12.2007	113 000 000	15,0
АО «Астана-Финанс»	Облигационный займ	Тенге	13.03.2010	994 400 000	На первый год обращения -9,5. В последующие годы – плавающая
ИПИФ «Астана-финанс-Береке»	Облигационный займ	Тенге	13.03.2010	5 600 000	На первый год обращения -9,5. В последующие годы – плавающая

Таблица №27. График погашения займов, в тенге

Наименование кредитора по займу	Сумма займа. Всего на 01.01.08г.	Сумма к погашению					
		1 кв. 2008	2 кв. 2008	3 кв. 2008	4 кв. 2008	2009 год	2010 год
АО «Каспийский банк»							
828ю/2005-10/01 от 28.12.05г.	48 674 054,28	4 056 171,19	4 056 171,19	4 056 171,19	4 056 171,19	16 224 684,76	16 224 684,76
828ю/2005-10/02 от 01.02.2006	18 849 917,22	1 570 826,44	1 570 826,44	1 570 826,44	1 570 826,44	6 283 305,74	6 283 305,74
828юн/2005-10/04 от 14.06.2006	3 427 602,00	285 633,50	285 633,50	285 633,50	285 633,50	1 142 534,00	1 142 534,00
828юн/2005-10/05 от 27.06.2006г.	1 516 998,00	126 416,50	126 416,50	126 416,50	126 416,50	505 666,00	505 666,00
828ю/2005-10/06 от 01.08.2006г.	8 058 113,37	671 509,45	671 509,45	671 509,45	671 509,45	2 686 037,79	2 686 037,79
828ю/2005-10/07 от 14.08.2006г.	14 328 250,74	1 194 020,90	1 194 020,90	1 194 020,90	1 194 020,90	4 776 083,58	4 776 083,58
828ю/2005-10/08 от 15.08.2006г.	34 457 684,34	2 871 473,70	2 871 473,70	2 871 473,70	2 871 473,70	11 485 894,78	11 485 894,78
828ю/2005-10/09 от 21.08.2006г.	18 294 221,66	1 524 518,48	1 524 518,48	1 524 518,48	1 524 518,48	6 098 073,89	6 098 073,89
АО «Дана Банк»							
№159-УКА-Ю от 13.07.2007г	113 000 000,00	-	-	-	113 000 000,00	-	-
АО «Астана Финанс»							
	994 400000,00	-	-	-	-	-	994 400 000,00
ИПФ «Астана-финанс-Береке»							
	5 600 000	-	-	-	-	-	5 600 000,00
Итого	1260606 841,61	12300570,16	12300570,16	12300570,16	125300570,16	49202280,54	55796680,54

- АО "ДАНАБАНК" – заем на сумму 113,0 млн тенге со ставкой вознаграждения 15 % годовых и датой погашения – 26 июня 2008 года. Данный заем предназначен для пополнения оборотных средств Компании, обеспечением по нему являются товарно-материальные запасы Компании на сумму 162,9 млн тенге. По состоянию на 01 января 2008 года остаток задолженности Компании по займу составлял 113,0 млн тенге
- АО "БАНК КАСПИЙСКИЙ" – кредитная линия с лимитом 4,2 млн долларов США со ставкой вознаграждения 15% годовых и датой закрытия – 10 декабря 2010 года. Данная кредитная линия предназначена для пополнения оборотных средств Компании, обеспечением по ней являются часть зданий Компании общей площадью 5,3 тыс. м² с земельными участками общей площадью 2,4 га, на которых они расположены, а также часть отдельных земельных участков, принадлежащих Компании, общей площадью 3,4 га. По состоянию на 01 января 2008 года остаток задолженности Компании по займам, полученным в рамках данной кредитной линии, составлял 147,0 млн тенге

Таблица № 28. Дебетовые и кредитовые обороты по займам, в тыс. тенге

	2004	2005	2006	2007
Сальдо на начало		120 328,0	282 971,0	611 669,2
Дебет	40 269,7	416 224,7	3 792 427,9	458 077,9
Кредит	160 597,7	578 867,7	4 121 126,1	1 107 015,7

Сальдо на конец	120 328,0	282 971,0	611 669,2	1 260 607
-----------------	-----------	-----------	-----------	-----------

Облигационный заем

Облигации АО «Казахская дистрибуционная компания» обращаются в официальном списке АО «Казахстанская фондовая биржа» категории «В» (NSIN – KZ2C0Y03C387, код ценной бумаги – KZDKb1) имеют текущую рыночную доходность до погашения 14% годовых, рыночная цена без дисконта «чистая» составляет 91, 48% к номинальной стоимости. При этом маркет-мейкерские котировки, находятся на уровне 10- 14 % годовых (bid-ask).

Таблица № 29. Сведения об облигациях

Тип облигаций	Именные купонные (не обеспеченные)
Номинальная стоимость	1 000 (одна тысяча) тенге
Количество выпущенных облигаций	1 000 000 (один миллион) штук
Количество размещенных облигаций	1 000 000 (один миллион) штук
Объем эмиссии по номиналу	1 000 000 000 (один миллиард) тенге
Дата начала обращения	01.03.2007
Дата погашения	01.03.2010
Срок погашения	3 года
Периодичность и дата выплаты купона	2 раза в год: 01 сентября и 01 марта
Дата фиксации реестра при выплате купона	2 раза в год: 31 августа и 28 февраля
Условия погашения	Выплата номинальной стоимости облигаций, находящихся в обращении на дату погашения
Государственный регистрационный номер и дата государственной регистрации выпуска облигаций	С38, 27.12.2006 года

Таблица №30. Сведения о держателях облигаций

№	Наименование	Количество облигаций
1	ИПИФ «АСТАНА-ФИНАНС БЕРЕКЕ» (АО «Астана-Финанс» Инвестиционный фонд	5 600
2	АО «Астана-Финанс» собственник	994 400

3. Кредиторская задолженность

По состоянию на 1 января 2008 года кредиторская задолженность составила 3 458 662,8 тыс. тенге или 71% от стоимости всех обязательств.

Таблица №31. Крупные кредиторы, в тыс. тенге

№	Наименование	Сумма	Пояснение	Срок погашения	% в общей доли
1	АО «Роса», г. Павлодар	1 595 587	За продукцию	31.12.2008	46.13
2	АО «САВС»	383 922	За покупку ценных бумаг	31.12.2008	11.10

На долю каждого из остальных кредиторов приходится менее 5 % от общей суммы кредиторской задолженности Компании.

В основном кредиторская задолженность образовалась за полученную продукцию по договорам поставки. В связи с особенностью деятельности дистрибьюторских компаний и в соответствии с условиями договоров поставки, оплата за полученную продукцию осуществляется с отсрочкой платежа. Поэтому в структуре обязательств постоянно присутствует статья "Кредиторская задолженность", т.е. погасив предыдущую кредиторскую задолженность, компания получает новую партию товаров с предоставлением отсрочки платежа.

Таблица №32. Дебетовые и кредитовые обороты по кредиторской задолженности, в тыс. тенге

	2004	2005	2006	2007
Сальдо на начало	0	520 356	911 125	1 356 623
Дебет	452 155.5	8 465 518.7	10 484 086,4	10 849 210
Кредит	972 511.5	8 856 287,7	10 929 584,4	12 951 250
Сальдо на конец	520 356	911 125	1 356 623	3 458 663

В целом кредиторская задолженность является краткосрочной и будет погашена до конца первого квартала 2008 года.

Финансовые результаты

1. Анализ финансовых результатов

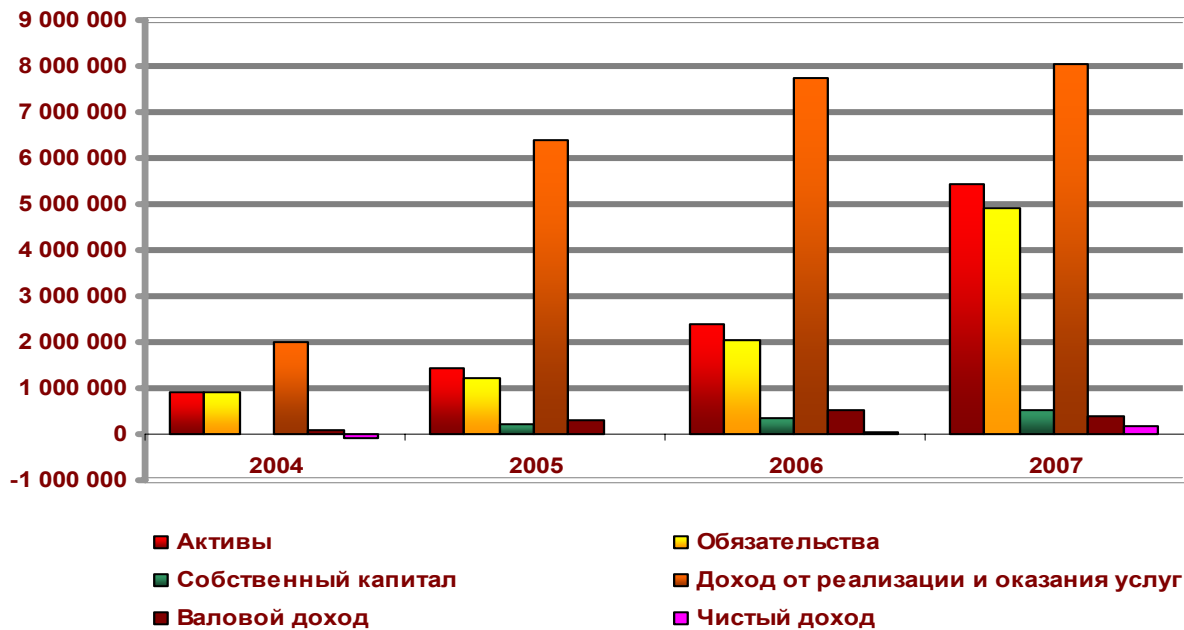
В данном разделе представлены финансовые результаты за последние три года АО «Казахская дистрибуционная компания».

Таблица №33. Финансовые результаты, тыс. тенге

	2004	2005	2006	2007
Активы	894 354	1 413 342	2 392 028	5 423 731
Обязательства	912 771	1 199 526	2 024 243	4 901 044
Собственный капитал	(18 417)	213 816	367 785	522 687
Доход от реализации и оказания услуг	2 003 403	6 381 804	7 742 966	8 057 603
Валовой доход	70 898	295 749	523 205	393 273
Чистый доход	(72 280)	5 114	53 253	154 852

По итогам деятельности Эмитента наблюдается рост основных финансовых показателей и размеров компании. За период с 2004 по октябрь 2007 года активы Компании увеличились в 6 раз, собственный капитал увеличился до 522 687 тыс.тенге с (18 417) тыс. тенге. Убыток в 2004 году объясняется началом деятельности компании. Для развития бизнеса были вложены крупные средства в рекламу, для привлечения дилеров была отгружена продукция под консигнацию².

² Соглашение, где оговариваются условия продажи между поставщиком товара (консигнантом) и торговым посредником (консигнатором) с последующим заключением договором о продаже товара на определенных условиях со склада консигнатора.



2. Структура доходов и расходов

Таблица №34. Структура расходов и доходов, тыс. тенге

	Код стр.	2004	2005	2006	2007
Доход от реализации продукции и оказания услуг	10	2 003 403	6 381 804	7 742 966	8 057 603
Себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг	20	1 932 505	6 086 055	7 219 761	7 664 330
Валовая прибыль	30	70 898	2 95 749	523 205	393 273
Доходы от финансирования	40				37 300
Прочие доходы	50	7 734	120 479	2 125 137	2 324 529
Расходы на реализацию продукции и оказание услуг	60	76 720	206 935	303 817	202 653
Административные расходы	70	69 542	179 124	346 017	506 475
Расходы на финансирование	80	4 650	25 106	107 695	105 830
Прочие расходы	90			1 835 656	1793 775
Доля прибыли организаций, учитываемых по методу долевого участия	100	1 055			
Прибыль (убыток) за период от продолжаемой деятельности	110	-72 280	5 063	55 248	147 424
Прибыль (убыток) от прекращенной деятельности	120				14 513
Прибыль (убыток) до налогообложения	130	-72 280	5 063	55 248	161 937
Расходы по корпоративному подоходному налогу	140		51	1 995	7 085
Итоговая прибыль (убыток) за период до вычета доли меньшинства	150	-72 280	5 012	53 253	154 852
Доля меньшинства	160		-102		
Итоговая прибыль (убыток) за период	170	-72 280	5 114	53 253	154 852
Прибыль на акцию (тенге)	180		57.44	139,52	405,69

Удельный вес себестоимости реализованной Компанией продукции в общем объеме реализации в 2004 году составлял 96,5 %, в 2005 году – 95,4 %, в 2006 году – 93,2 %.

Более быстрый рост себестоимости реализованной Компанией продукции в сравнении с ее доходами от реализации связан с повышением цен на продукцию поставщиками Компании. По информации Компании резкое повышение цен ее поставщиками не отражается в то же на ценах реализации самой Компании.

Доход от основной деятельности – реализации продукции.

Доход от реализации зависит как от объемов реализации, так и от цены. Средняя цена реализации продуктов питания в течение года варьируется в зависимости от сезона, объемов отгрузки и сумм предварительной оплаты. В своих расчетах АО «КДК» основывается на увеличении рынков сбыта и занимаемой доли до 10 % по сравнению с текущим положением 6,4 %. В долгосрочном планировании учитывается расширение сбыта, за счет экспансии на новые рынки: Западный Казахстан, приграничные регионы России и другие.

Таблица №35. Структура доходов, тыс. тенге

Наименование показателей	Код стр.	2004	2005	2006	2007
Доход от реализации продукции и оказания услуг	10	2 003 403	6 381 804	7 142 966	8 057 603
Доходы от финансирования	40				37 300
Прочие доходы	50	7 734	120 479	2 125 137	2 324 529
Всего доходы		2 011 137	6 502 283	9 268 103	10 419 432

Доход от не основной деятельности.

На 01 января 2008 года доходы от не основной деятельности АО КДК составил 1 693 013 тыс. тенге, включающий в себя доходы от выбытия основных средств, выбытия финансовых инвестиций, курсовой разницы и прочих доходов от не основной деятельности.

Таблица № 36. Структура доходов от не основной деятельности, тыс. тенге

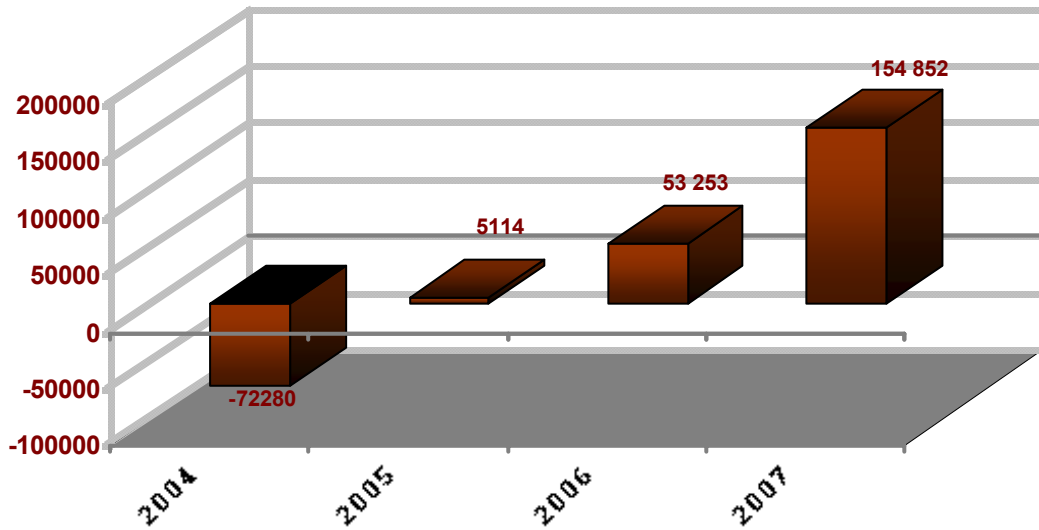
Наименование показателей	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.
Доход от не основной деятельности, в т.ч.	7 734	120 479	2 125 137	2 361 829
от курсовой разницы	4 495	-2 664	51 849	55 800
от выбытия финансовых инвестиций			1 965 996	2 012 954
от выбытия нематериальных активов		28 942		
от реализации основных средств	496	89 825	52 869	255 699
Вознаграждение по облигациям			21 750	37 300
прочие доходы от не основной деятельности	2 743	4 376	32 673	76 000

Чистый доход.

АО «Казахская дистрибуционная компания» было образовано в марте 2004 года. Убыток в 2004 году объясняется началом деятельности компании. Для развития бизнеса были вложены крупные средства в рекламу, для привлечения дилеров была отгружена продукция под консигнацию³. Инвестиции в развитие производства позволили Компании уже в 2005 году выйти на прибыль и получить чистый доход в размере 5 114 000 тенге. По итогам 2007 года компания получила чистый доход в размере 154 852 000 тенге. В

³ Соглашение, где оговариваются условия продажи между поставщиком товара (консигнантом) и торговым посредником (консигнатором) с последующим заключением договором о продаже товара на определенных условиях со склада консигнатора.

дальнейшем планируется увеличение чистого дохода за счет расширения ассортимента реализуемой продукции, на сегодняшний день ведется переговоры с рядом компаний.



Расходы.

Таблица № 37. Структура расходов, тыс. тенге

Наименование показателей	Код стр.	2004	2005	2006	2007
Себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг	20	1 932 505	6 086 055	7 219 761	7 664 330
Расходы на реализацию продукции и оказание услуг	60	76 720	206 935	303 817	202 653
Административные расходы	70	69 542	179 124	346 017	506 475
Расходы на финансирование	80	4 650	25 106	107 695	105 830
Прочие расходы	90			1 835 565	1 793 775
Всего расходы по основной деятельности		2 083 417	6 497 220	9 812 855	10 273 063

Расходы по основной деятельности эмитента – это затраты, связанные с издержками логистики (транспортные, аренда складских помещений, таможенная очистка), содержанием работников, банковских расходов и административных расходов.

Таблица № 38. Структура расходов от не основной деятельности, тыс. тенге

Наименование показателей	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.
Расходы от не основной деятельности, в т.ч.	-	-	1 835 565	1 793 775
от курсовой разницы			45 366	32 980
от выбытия финансовых инвестиций			1 758 133	1 695 415
от выбытия нематериальных активов				
от выбытия основных средств			387	65 380
Вознаграждение по облигациям			3 262	
прочие расходы от не основной деятельности			28 417	

3. Коэффициенты

В данном разделе представлена система коэффициентов АО «КДК», позволяющих провести синтетический анализ финансового состояния Эмитента. Здесь, заинтересованным лицам предоставляется возможность увидеть изменения финансовых показателей Эмитента и обобщить результаты.

Таблица №39. Коэффициенты ликвидности, %

	2004	2005	2006	2007
Коэффициенты ликвидности				
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,03	0,20	0,02	0,04
Коэффициент промежуточной ликвидности	0,40	0,39	0,82	0,86
Коэффициент текущей ликвидности	0,60	0,63	1,20	1,32

По итогам деятельности 2007 года наблюдается снижение абсолютной и промежуточной ликвидности Эмитента на фоне повышения текущей ликвидностей. Показатели текущей ликвидности в 2006 года и 2007 года выше 1, что демонстрирует способность Эмитента отвечать по своим обязательствам.

Таблица №40. Коэффициенты эффективности использования активов, %

Коэффициенты эффективности использования активов				
Коэффициент оборачиваемости текущих активов	3,70	8,59	4,23	1,63
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	6,18	28,48	6,22	7,80
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	3,86	7,00	5,70	2,33
Коэффициент оборачиваемости основных средств	11,18	12,70	17,30	22,01

Данная группа финансовых коэффициентов позволяет определить, насколько эффективно менеджмент управляет доверенными акционером активами. Коэффициенты оборачиваемости активов в течение рассматриваемого периода снижаются, динамика роста текущих активов и стала причиной уменьшения показателей, хотя объемы реализованной продукции стабильно увеличиваются с каждым годом.

Таблица №41. Коэффициенты доходности, %

Коэффициенты доходности				
Доходность реализованной продукции	-0,04	0,001	0,01	0,02
	0,04	0,05	0,07	0,05
Доходность объема продаж				
ROA	-0,08	0,004	0,03	0,03
ROE		0,03	0,14	0,30

В течение последних трех лет вместе с увеличением объемов реализованной продукции увеличивается чистый доход, с чем и связано увеличение показателя доходности реализованной продукции.

За три года показатель доходности объема продаж колеблется примерно на уровне 0,05 и этим показывает, что себестоимость по отношению к объему реализованной продукции остается стабильной, однако уменьшение себестоимости привело бы к увеличению коэффициента.

Показатели рентабельности, как основная группа коэффициентов, представляют наибольший интерес и позволяют дать оценку эффективности деятельности Эмитента.

В целом анализ приведенных коэффициентов объективно отражает деятельность АО «КДК» за рассматриваемый период. Динамика коэффициентов эффективности использования активов и доходности связана, в первую очередь с началом деятельности и становлением компании на рынке по реализации готовой продукции.

РАЗДЕЛ 5. СВЕДЕНИЯ О ВЫПУСКЕ АКЦИЙ

Таблица №42. Выпуск первой эмиссии акций

Общее количество	50 000 (пятьдесят тысяч) штук
Вид и категория	простые
Номинальная стоимость акций, оплаченных учредителями	1000 (одна тысяча) тенге
Общий объем денег, привлеченных при размещении акций	50 000 000 (пятьдесят миллионов) тенге
Количество акций, находящихся в обращении	50 000 (Пятьдесят тысяч) штук
Количество выкупленных акций, с указанием цены выкупа на последнюю дату	Нет
Орган, осуществивший государственную регистрацию выпуска акций	Агентство Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций
Государственный регистрационный номер и дата государственной регистрации выпуска акций	A5156, 26.07.2004 года

В связи с приведением проспекта выпуска акций в соответствие с Законом Республики Казахстан от 13 мая 2003 года № 415-III Об акционерных обществах и увеличением уставного капитала 21.06.2005г. Агентством Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций, путем внесения изменений в проспект выпуска акций, был зарегистрирован выпуск объявленных акций общества:

Таблица № 43. Дополнительная эмиссия акций

Вид выпущенных акций	простые именные
Сведения о государственной регистрации выпуска	Выпуск зарегистрирован Агентством Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций выпуск объявленных акций общества 21.06.2005г и внесен в государственный реестр за №A5156
Национальный идентификационный номер	KZ1C51560015
Количество выпущенных акций	500 000 (пятьсот тысяч) штук
Общая сумма денег привлеченных при размещении акций	381 748 000 (триста восемьдесят один миллион шестьсот девяносто восемь тысяч) тенге
Форма выпуска	Бездокументарная
Кол-во акций, находящихся в обращении	381 748 штук
Кол-во акций находящихся на эмиссионном счете	118 252 штук
Сведения о реестродержателе (Регистратор)	АО «Реестр-сервис», 050060, г. Алматы, ул. Розыбакиева, 125/7
Дата окончания размещения акций	Не размещены в полном объеме
Сведения о рынках торговли	Акции включены в официальный список АО «Казахстанская фондовая биржа» по категории «Нелистинговые ценные бумаги»
Количество акций находящихся в обращении, выкупленных с указанием цены выкупа на последнюю дату.	выкуп акций не производился.

Сведения о фактах неисполнения эмитентом своих обязательств перед держателями ценных бумаг (невыплата (задержка в выплате) вознаграждения по облигациям, невыплата (задержка в выплате) дивидендов

по привилегированным акциям), включая информацию о размерах неисполненных обязательств и сроке просрочки исполнения таковых. Сумма начисленных, но не выплаченных вознаграждений по ценным бумагам (отдельно по видам и выпускам)

Фактов неисполнения эмитентом своих обязательств перед держателями ценных бумаг, такие как невыплата/задержка в выплате вознаграждения по облигациям, невыплата/задержка в выплате дивидендов по привилегированным акциям, в АО «Казакская дистрибуционная компания» нет.

Сведения о выпусках ценных бумаг, которые были приостановлены или признаны несостоявшимися либо аннулированы

Решений о приостановлении или признании несостоявшимся выпуска ценных бумаг либо об его аннулировании в отношении ценных бумаг АО «Казакская дистрибуционная компания» не принималось.

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

В соответствии с решением Общего собрания акционеров от 18.04.2005 г. и 10.04.2006 г. начисление и выплата дивидендов по акциям Компания за 2004 и 2005 годы не производились.

Основные рынки, на которых осуществляется торговля ценными бумагами эмитента

Торговля ценными бумагами Компании осуществляется на организованном и неорганизованном рынках ценных бумаг Республики Казахстан.

Права, предоставляемые каждым видом ценных бумаг их держателям, ранее выпущенных эмитентом

Простая акция предоставляет акционеру право на участие в общем собрании акционеров Общества с правом голоса при решении всех вопросов, выносимых на голосование, право на получение дивидендов при наличии у Общества чистого дохода, а также части имущества Общества при его ликвидации в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан.

Акционер Общества имеет следующие права:

- 1) участвовать в управлении Обществом в порядке, предусмотренном Законом и настоящим уставом;
- 2) получать дивиденды;
- 3) получать информацию о деятельности Общества, в том числе знакомиться с финансовой отчетностью Общества по месту нахождения исполнительного органа или по месту хранения документов;
- 4) получать выписки от регистратора или номинального держателя, подтверждающие его право собственности на ценные бумаги;
- 5) предлагать общему собранию акционеров Общества кандидатуры для избрания в совет директоров Общества;
- 6) оспаривать в судебном порядке принятые органами Общества решения;
- 7) обращаться в Общество с письменными запросами о его деятельности и получать мотивированные ответы в течение тридцати дней с даты поступления запроса в Общество;
- 8) на часть имущества при ликвидации Общества;

9) преимущественной покупки акций или других ценных бумаг Общества, конвертируемых в его акции, в порядке, установленном в Законе;

Крупный акционер также имеет право:

- 1) требовать созыва внеочередного общего собрания акционеров Общества или обращаться в суд с иском о его созыве в случае отказа совета директоров в созыве общего собрания акционеров Общества;
- 2) предлагать Совету директоров включение дополнительных вопросов в повестку дня общего собрания акционеров Общества в соответствии с действующим законодательством;
- 3) требовать созыва заседания совета директоров;
- 4) требовать проведения аудиторской организацией аудита Общества за свой счет.

Конвертируемые ценные бумаги общества

Конвертирование акций не предусмотрено.

РАЗДЕЛ 6. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Сведения о платежном агенте

Платежный агент отсутствует.

Сведения о регистраторе

Товарищество с ограниченной ответственностью "РЕЕСТР - СЕРВИС" (ТОО «РЕЕСТР-СЕРВИС»), Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Розыбакиева 125/7; Телефон 75-35-92; Лицензия на осуществление деятельности по ведению реестра держателей ценных бумаг № 0406200154, выдана Национальной комиссией Республики Казахстан по ценным бумагам от 4 октября 2000г.

Сведения об аудиторе

Товарищество с ограниченной ответственностью «AGM» (ТОО «AGM»), член Палаты Аудиторов Республики Казахстан. Государственная лицензия № 0000180 на занятие аудиторской деятельностью, выдана 17.04.2001 года Министерством Финансов Республики Казахстан, Президент – Ким Е.А. (Государственная лицензия №0000214 выдана 15.10.2000 года).

Сведения о финансовом консультанте

АО "Финансовая компания "REAL-INVEST.kz" (государственная лицензия на занятие брокерско-дилерской деятельностью на рынке ценных бумаг в качестве номинального держателя № 0401200662 от 26.12.2003 года, государственная лицензия на занятие деятельностью по управлению инвестиционным портфелем на рынке ценных бумаг № 0403200116 от 24.12.2003 года) - член АО "Казахстанская фондовая биржа" по категориям "К", "Р" и "Н", член Ассоциации Управляющих активами, член Ассоциации Финансистов Казахстана.

Председатель Правления

(подпись)

Нурмаганбетов М.К.

Главный бухгалтер

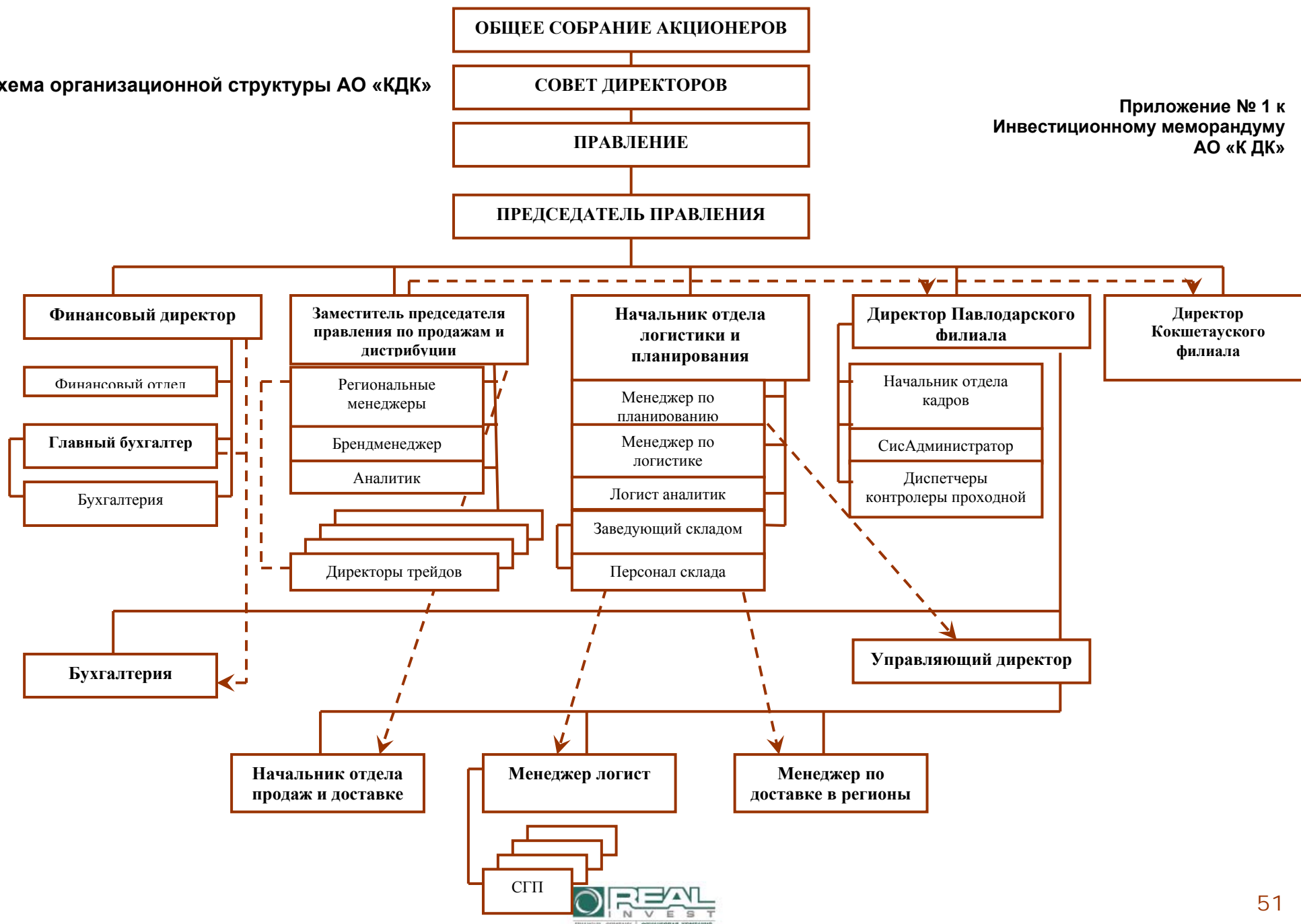
(подпись)

Амирбекова А.К.

М.П.

Схема организационной структуры АО «КДК»

Приложение № 1 к
Инвестиционному меморандуму
АО «КДК»



Переоценка основных средств дочерних предприятий АО «КДК»

В 2004 году переоценка основных средств производилась по следующим дочерним компаниям:

- ТОО "Astana Trade System", г. Астана,
- ТОО "Karagandy Trade System", г. Караганда,
- ТОО "SOUTH TRADE SYSTEM", г. Алматы.

Оценка производилась ТОО "AGM", регистрационный номер лицензии ЮЛ-00125-(1371-1910-ТОО), дата выдачи 06.03.2002г., выдана Комитетом регистрационной службы Министерства юстиции Республики Казахстан.

В 2005 году переоценка основных средств производилась по следующим дочерним компаниям:

- ТОО "Realty Service" оценку провела компания ТОО "Бизнес и оценка", регистрационный номер лицензии ЮЛ-0066-(9973-1945-ТОО), дата выдачи 04.02.2002г., выдан Комитетом регистрационной службы Министерства юстиции Республики Казахстан;
- ТОО "Фирма Асер" оценку провел ИП Наурызбаев А.К. (г. Павлодар) регистрационный номер лицензии ФЛ-00705, дата выдачи 06.11.2004 г., выдан Комитетом регистрационной службы Министерства юстиции Республики Казахстан.