

ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ АО «АБДИ Компани»

ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ по устранению оснований для перевода ценных бумаг в категорию «Буферная категория»

По итогам деятельности 2010 года, АО «АБДИ Компани» имело отрицательное значение собственного капитала, что не соответствует листинговым требованиям, установленным п.11 Приложения к приказу Председателя Агентства Республики Казахстан по регулированию деятельности регионального финансового центра города Алматы «Об установлении требований к эмитентам, чьи ценные бумаги предполагаются к включению или включены в список специальной торговой площадки регионального финансового центра города Алматы, а так же к таким ценным бумагам» от 08.05.2008 года № 04.2-09/119.

В связи с этим Компания предлагает план мероприятий, по устранению оснований для перевода ее ценных бумаг в данную категорию:

1. Краткая характеристика деятельности эмитента.	АО «АБДИ Компани» работает на канцелярском рынке уже семнадцать лет – создано в сентябре 1994 года. Открытие подобной компании было очень своевременным, так как после приобретения Суверенитета, канцелярский рынок в стране пребывал в состоянии упадка и не мог полностью удовлетворять запросы потребителей. На фоне энергично развивающейся рыночной экономики подобное явление могло иметь катастрофические последствия во всех сферах деятельности. АО «АБДИ Компани», изначально занимавшееся только поставкой ученических тетрадей в Казахстан, расширило ассортимент канцелярской продукции. Из-за несбалансированности спроса и предложения на канцелярские товары в магазинах возникали длинные очереди, вследствие чего, появилась необходимость расширить торговую сеть. С каждым годом постепенно расширялись и ассортимент товаров, и набор предоставляемых сервисных услуг. В 2000 году АО «АБДИ Компани» создало отдельное подразделение для обслуживания корпоративных клиентов, которые уже работали с Компанией и для привлечения новых клиентов. До этого момента АО «АБДИ Компани» сотрудничало со своими корпоративными клиентами через свои магазины, но с развитием Компании, возникла необходимость выделения отдельной группы специалистов, которые обеспечат высокий уровень обслуживания корпоративных клиентов. Основной целью создания данного подразделения явилось желание создать лучшие условия для VIP-клиентов и развитие корпоративных продаж по Компании. В настоящее время наблюдается тенденция размещения своих заказов многих крупных иностранных компаний у отечественных поставщиков. И в этот момент отечественным поставщикам важно иметь не только весь ассортимент офисных товаров, но и его количество, достаточное для удовлетворения спроса. По мере развития рынка офисных товаров появляется необходимость в обеспечении более качественными, стильными, имиджевыми товарами европейского производства. В данное время у АО «АБДИ Компани» имеются клиенты, которые по своему статусу и стилю обязаны иметь в пользовании красивые и дорогие товары известных марок. Особенно это касается банков, нефтегазовых, горнодобывающих, табачных компаний, а также иностранных
---	---

ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ АО «АБДИ Компани»

	представительств и совместных предприятий На сегодняшний день АО «АБДИ Компани» является одной из первых казахстанских компаний, занимающейся поставкой канцелярских товаров, бумажно-беловой продукции и расходных материалов, и охватывает практически всю территорию Казахстана. Во всех городах, где находятся филиалы компании, представлен богатый ассортимент школьно-письменных принадлежностей, предметов для офиса и дома, бумажно-беловой продукции – всего 15 000 наименований известных торговых марок мира. Поставка товаров осуществляется централизованно, так как головной офис и центральные склады компании находятся в городе Алматы. Компания с 1999 года выпускает канцелярские товары для офиса под брендом «АБДИ» и широкий ассортимент школьных товаров под брендом «АЙГОЛЕК» с применением экологически чистого сырья и материалов, приняв долевое участие в производстве в компаниях России (ООО «Светогорск», ООО «Маяк-Канц»), Германии (Ladiberg) и Чехии (Согопа). Компания «Маяк-Канц» (Россия, г. Пенза) производит для АО «АБДИ Компани» тетради, дневники, альбомы и другую подобную продукцию с брендами «АБДИ» и «АЙГОЛЕК». Компания Ladiberg (Германия, г. Лемго) производит ежедневники с брендом «АБДИ», а Компания «Согопа» (Чехия, г. Прага) производит картонные регистраторы. Высокое качество и доступные цены стали предпосылкой широкому распространению и узнаваемости торговых марок Компании. АО «АБДИ Компани» стала известной и солидной компанией со стажем работы на рынке канцелярских товаров и расходных материалов для оргтехники благодаря внимательному отношению к пожеланиям своих клиентов и быстрому реагированию на колебания спроса при разработке товаров с брендами «АЙГОЛЕК» и «АБДИ». Столь масштабный и динамично развивающийся бизнес «АБДИ Компани» обусловлен не только наличием реального спроса на предлагаемые компанией канцелярские товары, но и качеством услуг предоставляемых для клиентов компании. С 2005 года Компания начала выпуск учебно-методических материалов и наглядных пособий для школ по Истории и Географии Казахстана, Казахскому языку и Литературе, а также пособий для начальных классов на казахском и русском языках. Компания осуществляет перевод данных материалов на казахский язык, разрабатывает дизайн, а непосредственно печать самого выпуска производится, посредством размещения заказов в типографии. Компания ежегодно вносит изменения в свою продукцию, улучшает ее потребительские свойства, совершенствует дизайн и расцветки товаров, учитывая влияния моды, времени и национального колорита. Стратегия бизнеса АО «АБДИ Компани» заключается в максимальном развитии сервисной составляющей, которая включает индивидуальный подход к потребностям каждого клиента, позволяющий в кратчайшие сроки рассматривать заявки и выполнять пожелания самых взыскательных из них, а также предоставлять особые условия для корпоративных клиентов. Широкий выбор товаров, полный комплекс услуг, приятная атмосфера, а также прекрасное сочетание цены и качества товаров
--	---

ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ АО «АБДИ Компани»

	позволяют компании своевременно и качественно удовлетворять потребности своих многочисленных клиентов. Современные, удобные супермаркеты, созданные в едином стиле и склады компании, снабжённые централизованной сервисной системой, позволяют сегодня АО «АБДИ Компани» эффективно работать на трёх уровнях продаж: розничном, оптовом, корпоративном, ежегодно подтверждая свою деловую репутацию безупречной работой. Стратегической целью Компании является: - удовлетворение потребностей всех слоев населения Республики Казахстан и Средней Азии в канцелярских товарах, расходных материалах и сопутствующих товарах, как для школы, так и для офиса, посредством реализации через свою торговую сеть, корпоративное обслуживание; - предоставления возможности выбора потребителями товаров в различных ценовых нишах и мирового уровня качества. Компания имеет широкую сервисную сеть во всех крупных городах Казахстана: Астана, Алматы, Талдыкорган, Усть-Каменогорск, Павлодар, Петропавловск, Караганды, Костанай, Актобе, Уральск, Атырау, Актау, Шымкент, Тараз, Семей, Кызылорда, Балхаш. В 17 городах Казахстана работают 41 фирменных магазинов. Наличие разветвленной сервисной сети позволяет Компании удовлетворять спрос широкого круга потребителей в полном объеме и в кратчайшие сроки. Современные красивые супермаркеты компании, построенные в едином архитектурном стиле и оснащенные техникой и транспортом, являются визитной карточкой Компании в каждом городе Казахстана. Во всех регионах Казахстана единый ассортимент товаров, единый сервис, единая политика продаж, единая ценовая политика. Оперативная связь между филиалами позволяет синхронно и в кратчайшие сроки осуществить поставку товаров во всех филиалах по контракту, заключенному и оплаченному в одном городе. Система самообслуживания, свободный доступ к товарам, система штрих-кодирования и заполненные различными канцелярскими принадлежностями прилавки позволяют удовлетворять потребности большого количества покупателей, и значительно ускорять процесс покупки. АО «АБДИ Компани» предлагает различные виды услуг для своих клиентов: • интернет-магазин на сайте Компании; • различные формы оплаты и гибкая система скидок; • отгрузка в любую точку страны по региональным представительствам клиента; • доставка товаров до офиса по 17 городам; • гарантия на все приобретенные в АО «АБДИ Компани» товары; • нанесение логотипа на товары; • комплектация подарочных наборов и школьных портфелей в рекламных и благотворительных целях; • заправка картриджей; • оперативная полиграфия и т.п. Компания уделяет большое внимание своевременной и оперативной
--	--

ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ АО «АБДИ Компани»

	поставке клиенту высококачественных товаров, гарантии качества товаров и послепродажному обслуживанию. Подобные гарантии могут предложить только те компании, которые и в будущем намерены продолжать работу на данном рынке. Одним из важных положений политики работы с клиентами АО «АБДИ Компани» является доверие клиента, которое важно не только заслужить, но и поддерживать изо дня в день. Эмитент является юридическим лицом и осуществляет свою деятельность на основании действующего законодательства Республики Казахстан, Устава общества и внутренних положений. <i>Предметом деятельности Эмитента являются:</i> Предметом деятельности Общества является осуществление предпринимательской деятельности, в том числе: 1) оптовая и розничная торговля, организация торговой сети, открытие магазинов, супермаркетов, гипермаркетов; 2) закуп, хранение и реализация канцелярских товаров, товаров для образовательного процесса и офисов, средств автоматизации торговли и иной продукции; 3) посредническая деятельность; 4) производство товаров народного потребления, фильмов, электронных учебников, мультимедийных систем и иной продукции; 5) внешнеэкономическая деятельность, экспортно-импортные операции; 6) рекламно-информационная, типографская и издательская деятельность; 7) выпуск и размещение своих ценных бумаг, совершение сделок на рынке ценных бумаг; 8) строительно-монтажные работы; 9) иные виды деятельности, не запрещенные законодательством Республики Казахстан. На сегодня в Казахстане около 200 компаний, которые работают на канцелярском рынке. Большинство из них – локальные компании, имеющие 1-2 магазина. И большая их часть сосредоточена в городе Алматы. Но среди них есть несколько компаний, которые работают более чем в 3 областях. Более 50 алматинских компаний специализируются на поставке товаров для школы и офиса. При этом деление на офисное или школьное направления, не у всех компаний критичное, некоторые все же сочетают оба направления. В этом ряду около 10 крупных оптовых компаний, большое количество мелкооптовых фирм и множество частных предпринимателей. Фирмы мелкого и среднего бизнеса обслуживают несколько крупных импортеров. Они и контролируют основные источники поставок из-за рубежа, и регулируют присутствие торговых марок на рынке. Хотя АО «АБДИ Компани» была создана позже, чем некоторые компании, доля рынка АО «АБДИ Компани» является самой высокой. Конкурировать с самой крупной канцелярской сетью сейчас не может ни одна компания, хотя на отдельно взятых рынках компания встречается с
--	---

ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ АО «АБДИ Компани»

	достаточно сильными конкурентами в отдельных сегментах. Узкая специализация конкурентов АО «АБДИ Компани» может являться единственным преимуществом в борьбе за клиента.
2. Основные причины возникновения оснований для перевода ценных бумаг эмитента в категорию «буферная категория»	Компания на протяжении всего срока деятельности имела тесные партнерские отношения с тремя казахстанскими банками: АО «БТА Банк», АО «Банк ЦентрКредит» и АО «Kaspi Bank». Во всех трех банках были открыты кредитные линии. С момента возникновения мирового финансового кризиса, АО «БТА Банк», в котором имелась утвержденная кредитная линия в размере 1 300 000 000,00 тенге не мог в полной мере кредитовать Компанию, из-за этого начиная с 2008 года, снизилась доходность компании. Так же в 2008 году АО «Банк ЦентрКредит» стал кредитовать Компанию с долларах США и часть займов была, таким образом, замещена с тенге на доллары США в этом же году были повышены ставки по кредитам с 14% годовых до 16,5 – 17 % годовых. Произошедшая в 2009 году девальвация валюты, сформировала отрицательную курсовую разницу в размере 679 694 тыс. тенге. Так же была увеличена ссудная задолженность и соответственно вознаграждение по ней. Сложившаяся ситуация на рынке недвижимости тоже существенно повлияла на финансовые показатели компании. Так как в собственном капитале были отражены резервы по переоценке Основных средств, производимой ежегодно, этот резерв стал уменьшаться в связи с крушением цен на недвижимое имущество. С переоценкой основных средств соответственно сужалась и залоговая база Компании. Таким образом, наши залоги не стали покрывать существующую ссудную задолженность и Банки в свою очередь перестали кредитовать Компанию в нужном объеме. А деньги, согласно утвержденных графиков, изымались из оборота не восполняясь. Недостаток финансирования, таким образом, сказался тем, что Компания потеряла возможность приобретать товары по цене завода-изготовителя и как следствие доходность продаж значительно снизилась. Средства, вырученные от размещения ценных бумаг Компании были использованы для погашения части ссудной задолженности АО «Банк ЦентрКредит». Ссудная задолженность АО «БТА Банк» была полностью погашена в 2010 году. Подытоживая вышесказанное, основными факторами возникновения существующей ситуации стали: - недостаточное и несвоевременное финансирование; - увеличившаяся, за счет переоценки валюты ссудная задолженность; - обрушение цен на недвижимое имущество.
3. Основные мероприятия,	В настоящее время Компания изыскивает возможности

ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ АО «АБДИ Компани»

предполагаемые к выполнению эмитентом, направленные на оздоровление финансового положения.	минимизировать свои издержки, не потеряв при этом продажи. Для этого в целях уменьшения финансовой нагрузки был реализован 21 магазин на общую сумму 1 365 700 000,00 (один миллиард триста шестьдесят пять миллионов семьсот тысяч) тенге. До настоящего момента на расчетный счет Компании поступили платежи по договорам купли-продажи недвижимости в размере 1 365 700 000,00 (один миллиард триста шестьдесят пять миллионов семьсот тысяч) тенге. С помощью этих средств была полностью погашена кредитная линия, действующая в АО «Kaspi Bank». Тем самым произошло снижение расходов по финансированию в среднем на 160 000 000,00 (сто шестьдесят миллионов) тенге в год. Реализовав данные объекты, Компания избавляется от расходов по содержанию данной недвижимости, расходов по налогам, заработной плате работающему персоналу и т.п. В среднем эти расходы составляют около 400 000 000,00 (четыреста миллионов) тенге в год. В то же время имеются договоренности с покупателем о том, что они сохраняют профиль деятельности данных магазинов. Так же предполагается, что через эту сеть будет реализовываться до 50 % всего ассортимента товара фирм-производителей (Европа, Азия, Россия), на который АО «АБДИ Компани» имеет эксклюзивные права на территории Республики Казахстан. Таким образом, Компания сохранит определенный объем продаж со средней наценкой 20-30 %. Предполагаемый объем составляет 2 000 000 000,00 (два миллиарда) тенге в год. Так же имеются намерения заключить договор комплексного предпринимательского ведения бизнеса. Это означает, что Компания-покупатель будет пользоваться на возмездной основе оборудованием, программами и стандартами продаж под брендом «АБДИ». За это АО «АБДИ Компани» будут выплачиваться вознаграждения в виде 2-3% от объема продаж через сеть этих магазинов. В результате данных действий Компания достигает, своей главной цели: уменьшение издержек при сохранении объемов продаж и получение доходов в среднем в год 400 000 000,00 – 600 000 000,00 тенге. На сегодняшний день Руководством Компании было принято решение о реализации непрофильных активов, заложенных в качестве обеспечения исполнения обязательств в АО «Банк ЦентрКредит». Об этом сейчас ведется переговоры с Банком. Так же имеется письмо АО «Банк ЦентрКредит» о намерениях произвести реструктуризацию долга Компании, в части процентных ставок и сроков. Так же предполагается реализовать часть активов Компании для увеличения оборотного капитала, что поспособствует увеличению маржинального дохода. Свое решение Банк должен принять и озвучить до 25 августа текущего года и на его основании Компания сможет составить программу дальнейших действий по выходу из сложившейся ситуации.
4. Сроки выполнения каждого из	Сроки будут определены после принятия решения АО «Банк ЦентрКредит», то есть после 25 августа 2011 года.

ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ АО «АБДИ Компани»

мероприятий, предусмотренных планом мероприятий.	
5. Прогноз основных финансовых показателей эмитента.	Любые прогнозы Компания сможет предоставить после выхода вышеназванного решения.
6. Перечень лиц, ответственных за выполнения мероприятий, предусмотренных планом мероприятий.	- Бимендиев А.Ш. - Штерман Л.И. - Ермакова К. - Аманбеков А.К.

Президент АО «АБДИ Компани»



Бимендиев А.Ш.