



**АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
«RG BRANDS»**

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

ПРОСТЫХ АКЦИЙ

И

**ПЕРВОЙ ОБЛИГАЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ
на сумму 5 000 000 000 тенге,**

в том числе:

**ПЕРВОГО ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ В ПРЕДЕЛАХ
ОБЛИГАЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ
на сумму 1 500 000 000 тенге**

Алматы, 2006 г.

СОДЕРЖАНИЕ

I. СВЕДЕНИЯ О ВЫПУСКАХ	3
II. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ ЭМИТЕНТЕ	4
2.1 Наименование Эмитента	4
2.2 Регистрационный номер налогоплательщика	4
2.3 Информация о месте нахождения Эмитента	4
2.4 Банковские реквизиты	4
2.5 История образования и деятельности Эмитента	4
2.6 Сведения о наличии рейтингов от международных и/или отечественных рейтинговых агентств	5
2.7 Филиалы и представительства Эмитента	6
III. УПРАВЛЕНИЕ И АКЦИОНЕРЫ.....	6
3.1 Структура органов управления Эмитента	6
3.2 Члены Совета директоров Эмитента	8
3.3 Исполнительный орган Эмитента	9
3.4 Организационная структура Эмитента	9
3.5 Акционеры Эмитента	10
3.6 Сведения по юридическим лицам, в которых Эмитент владеет пятью и более процентами оплаченного уставного капитала	10
3.7 Принадлежность Эмитента к группам, холдингам, концернам, ассоциациям	11
3.8 Сведения о других аффилированных лицах Эмитента	12
3.9 Операции со связанными сторонами, проведенные Эмитентом за последний год	13
IV. ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭМИТЕНТА	13
4.1 Краткое описание общих тенденций в отрасли деятельности Эмитента	13
4.2 Сведения об условиях важнейших контрактов, соглашений, заключенных Эмитентом, которые могут оказать существенное влияние на деятельность листинговой компании	22
4.3 Лицензии, необходимые для осуществления основной деятельности	23
4.4 Объемы реализованной продукции за последние три года	23
4.5 Факторы, позитивно и негативно влияющие на доходность продаж по основной деятельности Эмитента ..	23
4.6 Деятельность Эмитента по организации продаж своей продукции	24
4.7 Ключевые факторы, влияющие на деятельность Эмитента	25
V. ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ЭМИТЕНТА.....	27
5.1 Нематериальные активы (НМА) Эмитента, на которых приходится более 5% балансовой стоимости нематериальных активов	27
5.2 Основные средства Эмитента, на которых приходится более 5% от балансовой стоимости основных средств	27
5.3 Незавершенное капитальное строительство	27
5.4 Инвестиции Эмитента	28
5.5 Дебиторская задолженность Эмитента	28
5.6 Акционерный капитал	28
5.7 Займы Эмитента	29
5.8 Кредиторская задолженность Эмитента	29
5.9 Финансовые результаты	30
VI. СВЕДЕНИЯ О ВЫПУСКАХ ЦЕННЫХ БУМАГ	32
6.1 Акции Эмитента	32
6.2 Облигации Эмитента	34
VII. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВЫРУЧКИ	35
VIII. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СВЕДЕНИЯ	36
8.1 Ограничения в обращении облигаций	36
8.2 Затраты на выпуск облигационной программы	36
8.3 Информация о платежном агенте	36
8.4 Информация для инвесторов	36
<i>Приложение 1</i>	<i>37</i>

I. СВЕДЕНИЯ О ВЫПУСКАХ

Акции	
Вид ценных бумаг	Простые акции
Количество акций	2 000 060 (два миллиона шестьдесят) штук
Сведения о государственной регистрации эмиссии	Выпуск зарегистрирован Агентством Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций 27 июля 2005 г., № А4631
Национальный идентификационный номер	KZ1C46310013
Облигации	
Вид ценных бумаг	Купонные необеспеченные облигации
Количество облигаций	1 500 000 000 (один миллиард пятьсот миллионов) штук
Номинальная стоимость одной облигации	1 (один) тенге
Общий объем выпуска облигаций	1 500 000 000 (один миллиард пятьсот миллионов) тенге
Срок обращения облигаций	5 (пять) лет с Даты начала обращения – даты включения в официальный список АО «Казахстанская фондовая биржа»
Вознаграждение по облигациям	Ставка фиксированная, 8% годовых от номинальной стоимости облигаций
Сведения о государственной регистрации эмиссии	Выпуск зарегистрирован Агентством Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций 26 апреля 2006 года за номером В98-1
Национальный идентификационный номер	KZPC1Y05B980
Права, предоставляемые облигацией ее держателю	<ul style="list-style-type: none"> • право на получение номинальной стоимости в сроки, предусмотренные проспектом выпуска облигаций; • право на получение вознаграждения в сроки, предусмотренные проспектом выпуска облигаций; • право на получение информации в порядке, предусмотренном законодательством Республики Казахстан; • право свободно отчуждать и иным образом распоряжаться облигациями; • право на удовлетворение своих требований в случаях и порядке, предусмотренном законодательством Республики Казахстан; • иные права, вытекающие из права собственности на облигации.
Порядок досрочного выкупа	Досрочного выкупа облигаций не предусмотрено
Сведения о сторонних организациях	
Регистратор	АО «РЕЕСТР-СЕРВИС», лицензия на занятие деятельностью по ведению системы реестров держателей ценных бумаг №0406200402 от 20 июня 2005 г. выдана Агентством РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций. Адрес: РК, г. Алматы, ул. Розыбакиева, 125/7, тел.: (32 72) 75 35 92, факс: (32 72) 75 35 97
Аудиторская организация	ТОО «Делойт и Туш», аффилированная с международной аудиторской организацией Deloitte & Touche. Адрес: РК, г. Алматы, ул. Фурманова, 240-В, тел.: (32 72) 58 13 40, факс: (32 72) 58 13 41
Финансовый консультант	АО «RG Securities», лицензия на занятие брокерско-дилерской деятельностью на рынке ценных бумаг с правом ведения счетов клиентов в качестве номинального держателя № 0401200902 от 29 октября 2004 г. Адрес: РК, г. Алматы, ул. М. Озтюрка, 7, тел.: (32 72) 74 32 35 факс: (32 72) 50 72 43

II. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ ЭМИТЕНТЕ

2.1 Наименование Эмитента

Таблица 2.1 - Наименование Эмитента

Наименование	Полное	Сокращенное	Дата перерегистрации
На казахском языке	Акционерлік қоғам «RG Brands»	АҚ «RG Brands»	17 февраля 2004 г.
На русском языке	Акционерное общество «RG Brands»	АО «RG Brands»	

Таблица 2.2 – Предшествующие наименования

Наименование	Полное	Сокращенное	Дата государственной регистрации
На казахском языке	Жауапкершілігі шектелген серіктестік «RG Brands»	ЖШС «RG Brands»	22 июня 1998 г.
На русском языке	Товарищество с ограниченной ответственностью «RG Brands»	ТОО «RG Brands»	
На казахском языке	Ашық акционерлік қоғам «RG Brands»	ААҚ «RG Brands»	27 марта 2001 г.
На русском языке	Открытое акционерное общество «RG Brands»	ОАО «RG Brands»	

2.2 Регистрационный номер налогоплательщика

600400087818

2.3 Информация о месте нахождения Эмитента

Республика Казахстан, 050034, г. Алматы, Алмалинский район, пр. Райымбека, 212 «Б», тел.: 50 57 40, 50 99 68, факс: 50 13 55, эл. адрес: tatyana.ivanova@brands.kz

2.4 Банковские реквизиты

ИИК 6467839 в АФ АО «Банк ТуранАлем»
БИК 190501306, код 306

2.5 История образования и деятельности Эмитента

АО «RG Brands» является отраслевым холдингом по производству и продаже потребительских товаров в составе промышленно-финансовой группы Resmi Group.

Компания была создана в июне 1998 г. в форме товарищества с ограниченной ответственностью с целью импортозамещающего производства на территории Республики Казахстан. В 1999 г. согласно контракта, подписанного Эмитентом и компанией TetraPak о поставке оборудования по производству и упаковке натуральных соков и нектаров в бумажную упаковку Эмитент запустил производство высококачественных натуральных соков. В это же время были разработаны рецептура соков и дизайн упаковок.

В декабре 2002 г. ТОО «Resmi Group Ltd» передало 100% акций АО «PRG Bottlers» и 100% долю в уставном капитале ТОО «Tealand» в качестве вклада в уставный капитал Эмитента. В январе 2004 г. Эмитент приобрел 99,9% долю в уставном капитале ТОО «Uni Commerce Ltd» и 100% долю в уставном капитале ТОО «Космос». Эмитент также является владельцем 99,9% доли в уставном капитале компании ОсОО «Express Trading» с марта 2004 г.

Международный финансовый журнал Euromoney назвал АО «RG Brands» лучшей в Казахстане в 2004 г. и лидером в сфере корпоративного управления в 2005 г.

В апреле 2006 г. Компания успешно прошла аудит на соответствие всех ее предприятий высоким международным стандартам ИСО 9001-2000.

На сегодняшний день АО «RG Brands» является одной из лидирующих компаний на рынке потребительских товаров FMCG¹ в Казахстане и Центральной Азии. Продукция, выпускаемая Эмитентом, включает в себя соки, газированные напитки, чай, а также молоко и молочные продукты.

Портфель собственных продуктов представлен следующими брендами, соки «Gracio», «Да-Да» и «Нектар Солнечный», газированные напитки по франчайзингу компании Pepsico, чай «Инди», «Пиала», молоко «MIS», «Nestle» и «Моё».

Благодаря эффективной политике управления и прозрачности бизнес-процессов, а также четко выработанной маркетинговой стратегии, сегодня АО «RG Brands» является официальным партнером таких гигантов мирового бизнеса, как «Pepsi Cola», «Tetra Pak», «Johnson & Johnson», «Unilever», «Nestle», «Henkel», «Nescafe», а также «Coldrex», «Aqua Fresh», «Johnson's baby», «Carefree», «Raid», «Glade» и др.

Таким образом, Эмитент является производителем и дистрибьютором более 700 наименований товаров международных и отечественных марок.

Компания RG Brands имеет большой опыт в данной отрасли, соответствующую инфраструктуру и демонстрирует положительную динамику развития на протяжении всех лет своего существования. Рынки, на которых работает Эмитент, отличаются интенсивным ростом и характеризуются значительными объемами, в связи с этим основным и главным направлением в будущем у Эмитента останется потребительский рынок. Характеризуя на сегодняшний день позицию компании АО «RG Brands» на рынке можно сказать, что, оперируя на различных рынках потребительских товаров емкостью свыше 1 миллиарда долларов США, Эмитент контролирует суммарно более 10% этого рынка.

Цели создания Эмитента

Целью создания Эмитента является извлечение дохода в интересах акционеров. Основные цели Эмитента в течение ближайших пяти лет:

- Ø достижение объемов продаж в 400-500 млн. долл.;
- Ø построение современной структуры корпоративного управления.

Стратегическая задача АО «RG Brands» стать одной из 10 лучших FMCG компаний на территории СНГ и предложить на рынках напитков, питания и средств по персональному уходу три топ-бренда.

Виды деятельности Эмитента

- производство продуктов питания, а также иной продукции;
- оптовая и розничная реализация продуктов питания и иной продукции;
- экспорт, импорт товаров народного потребления, продуктов питания, а также иные транспортно-импортные операции;
- транспортно-экспедиторское обслуживание железнодорожных, автомобильных, морских и воздушных перевозок грузов внутри Республики Казахстан и за ее пределами, не относящиеся к сфере деятельности естественных монополий и т.п.

2.6 Сведения о наличии рейтингов от международных и/или отечественных рейтинговых агентств

24 декабря 2004 г. международное рейтинговое агентство Moody's Investors Service присвоило АО «RG Brands» долгосрочный главный подразумеваемый рейтинг на уровне "B2". А также был присвоен долгосрочный рейтинг эмитента по главному необеспеченному долгу в иностранной валюте на уровне "B3". Прогноз указанных рейтингов – "стабильный".

¹ Fast Moving Consumer Goods (FMCG) – быстро реализуемые потребительские товары

2.7 Филиалы и представительства Эмитента

На 01.04.06 г. у Эмитента имеется один филиал в г. Алматы.

Таблица 2.3 – Сведения о филиале Эмитента

Наименование филиала	Местонахождение	Регистрация
Алматинский филиал «Almaty Soft Drink»	Республика Казахстан, г. Алматы, пр. Райымбека, 115	Свидетельство об учетной регистрации филиала № 2532-1910-Ф-л от 22.11.04 г.

III. УПРАВЛЕНИЕ И АКЦИОНЕРЫ

3.1 Структура органов управления Эмитента

Таблица 3.1 - Структура органов управления Эмитента

Высший орган	Общее собрание акционеров
Орган управления	Совет директоров
Исполнительный орган	Правление

Общее собрание акционеров Эмитента

К исключительной компетенции общего собрания акционеров относятся следующие вопросы:

- 1) внесение изменений и дополнений в устав общества или утверждение его в новой редакции;
- 2) добровольная реорганизация или ликвидация общества;
- 3) принятие решения об изменении количества объявленных акций общества;
- 4) определение количественного состава и срока полномочий счетной комиссии, избрание ее членов и досрочное прекращение их полномочий;
- 5) 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;
- 6) определение аудиторской организации, осуществляющей аудит общества;
- 7) утверждение годовой финансовой отчетности;
- 8) утверждение бизнес-плана общества;
- 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 общества при наступлении случаев, предусмотренных действующим законодательством;
- 11) принятие решения об участии общества и создании или деятельности иных юридических лиц путем передачи части или нескольких частей принадлежащих обществу активов, не зависимо от стоимости этих активов;
- 12) принятие решения о выходе из участия общества в деятельности иных юридических лиц, решение об участии в которых было принято общим собранием акционеров;
- 13) утверждение решений о заключении обществом крупных сделок и сделок, в совершении которых обществом имеется заинтересованность;
- 14) принятие решения об увеличении обязательств общества на сумму, составляющую десять и более процентов от размера его собственного капитала;
- 15) определение формы извещения обществом акционеров о созыве общего собрания акционеров и принятие решения о размещении такой информации в печатном издании;
- 16) утверждение методики определения стоимости акций при их выкупе обществом в соответствии с законодательством Республики Казахстан о рынке ценных бумаг;
- 17) утверждение повестки дня общего собрания акционеров;

- 18) определение порядка предоставления акционерам информации о деятельности, общества, в том числе определение печатного издания, если такой порядок не определен уставом общества;
- 19) введение и аннулирование «золотой акции»;
- 20) иные вопросы, принятие решений по которым отнесены настоящим уставом к исключительной компетенции общего собрания акционеров.

Совет директоров Эмитента

К исключительной компетенции совета директоров относятся следующие вопросы:

- 1) определение приоритетных направлений деятельности общества;
- 2) принятие решения о созыве годового и внеочередного общего собраний акционеров;
- 3) принятие решения о размещении акций общества и цене их размещения в пределах количества объявленных акций;
- 4) принятие решения о выкупе обществом размещенных акций;
- 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 количественного состава, срока полномочий исполнительного органа, избрание его руководителя и членом, а также досрочное прекращение их полномочий;
- 8) определение размеров должностных окладов и условий оплаты труда и премирования правления общества;
- 9) определение порядка работы службы внутреннего аудита, размера и условий оплаты труда и премирования работников службы внутреннего аудита;
- 10) определение размера оплаты услуг оценщика и аудиторской организации;
- 11) определение порядка использования резервного капитала общества;
- 12) утверждение документов, регулирующих внутреннюю деятельность общества (за исключением документов, принимаемых исполнительным органом в целях организации деятельности общества);
- 13) принятие решений о создании и закрытии (филиалов и представительств общества и утверждение положений о них);
- 14) увеличение обязательств общества на величину, составляющую пять и более процентов размера его собственного капитала;
- 15) выбор регистратора общества в случае расторжения договора с прежним регистратором;
- 16) определение информации об обществе или его деятельности, составляющей служебную, коммерческую или иную охраняемую законом тайну;
- 17) утверждение решений о заключении сделок или совокупности сделок, в результате которых обществом приобретается или отчуждается имущество, не являющееся ценными бумагами, и/или услуги, стоимость которых составляет от 5 000 000 (пяти миллионов) тенге до 10 (десяти) процентов от оплаченного уставного капитала;
- 18) принятие решений о создании комитетов, утверждения их количественного состава, утверждения членов комитетов, а также внутреннего документа, предусматривающего порядок функционирования комитетов;
- 19) иные вопросы, предусмотренные настоящим уставом и не относящиеся к исключительной компетенции общего собрания акционеров.

Правление Эмитента

Правление осуществляет руководство текущей деятельностью общества. Оно вправе принимать решения по любым вопросам деятельности общества, не отнесенным

законодательством РК и Уставом общества к компетенции других органов и должностных лиц общества. Правление состоит из восьми человек. Председательство в Правлении осуществляет Председатель Правления, который:

- 1) организует выполнение решений общего собрания акционеров и совета директоров;
- 2) без доверенности действует от имени общее в отношении с третьими лицами;
- 3) выдает доверенность на право представления общества в его отношениях с третьими лицами;
- 4) осуществляет прием, перемещение и увольнение работников общества, применяет 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, определяет размеры премий работников общества, за исключением работников, входящих в состав исполнительного органа и службы внутреннего аудита;
- 5) утверждает документы, принимаемые в целях организации деятельности общества;
- 6) в случае своего отсутствия возлагает исполнение своих обязанностей на своего заместителя;
- 7) распределяет обязанности, а также сферы полномочий и ответственности между руководящими работниками общества;
- 8) осуществляет иные функции, определенные законодательством Республики Казахстан, Уставом и решениями общего собрания акционеров и совета директоров общества.

3.2 Члены Совета директоров Эмитента

Таблица 3.2 – Члены Совета директоров Эмитента

ФИО и дата рождения	Должность	Акции Эмитента	Акции дочерних организаций
Мажибаев Кайрат Куанышбаевич, 05.01.1968 г.р.	<ul style="list-style-type: none"> s Президент ТОО «Resmi Group Ltd» с 04.05.1995 г. по настоящее время; s Директор ТОО «Resmi Commerce» с 1997г. по настоящий момент; s Председатель совета директоров АО «RG Brands» с 2000 г. по настоящее время. 	Нет	Нет
Жаналинов Арман Сабитович, 21.04.1967 г.р.	<ul style="list-style-type: none"> s С 24.01.2001 г. по настоящее время член Совета директоров; s Генеральный директор ОАО «RG Brands» (Председатель Правления АО «RG Brands») с 07.01.2002 г. по настоящее время. 	3,57%	Нет
Канафин Аскар Ахилбекович, 27.11.1972 г.р.	<ul style="list-style-type: none"> s Финансовый директор ТОО «Resmi Group Ltd» с 03.05.2002 г. до 01.08.2005 г.; s Вице-президент ТОО «Resmi Group Ltd» с 01.08.2005 г. по настоящее время; s С 05.04.2004 г. по настоящее время член Совета директоров. 	Нет	Нет
Кошкинбаев Еркин Жаксыбаевич, 23.03.1970 г.р.	<ul style="list-style-type: none"> s С 20.10.2004 г. по настоящее время директор ТОО «Textile Group»; s С 26.08.2004 г. по настоящее время член Совета директоров АО «Макта»; s С 24.02.2005 г. по настоящее время Президент АО «Макта»; s С 05.04.2004 г. является членом Совета директоров. 	Нет	Нет
Норскотт Аллан Леонард (Northcott Allan Leonard), 05.06.1936 г.р.	s Независимый директор с 16.07.2005 г. по настоящее время.	Нет	Нет
Френк Бенаму	s Первый руководитель CISLink Limited, РФ,	Нет	Нет

(Franck Benhamou), 26.05.1960 г.р.	Москва (услуги для FMCG компаний) с декабря 2000 г. по настоящее время; с Независимый директор с 01.05.2005 г. по настоящее время.		
---------------------------------------	---	--	--

3.3 Исполнительный орган Эмитента

Таблица 3.3 – Члены Правления Эмитента

ФИО и дата рождения	Должность	Акции Эмитента	Акции дочерних организаций
Жаналинов Арман Сабитович, 21.04.1967 г.р.	с С 24.01.2001 г. по настоящее время член Совета директоров; с Генеральный директор ОАО «RG Brands» (Председатель Правления АО «RG Brands») с 07.01.2002 г. по настоящее время.	3,57%	Нет
Агыбаев Аскат Ерикжанович, 21.12.1976 г.р.	с Финансовый менеджер ТОО «Tealand» с 01.08.2002 г. до 01.04.2004 г.; с Управляющий директор АО «PRG Bottlers» с 01.04.2004 г. по настоящее время.	0,37%	Нет
Баязеров Руслан Даулеткеримович, 25.05.1976 г.р.	с Директор по продажам и дистрибуции по Казахстану ТОО «Uni Commerce Ltd» с 17.10.2003 г. по настоящее время.	0,37%	Нет
Джамбуршина Анар Алимовна, 13.04.1973 г.р.	с Директор по маркетингу с 01.07.2002 г. по настоящее время.	1,28%	Нет
Калтаев Тимур Сейткарымович, 15.06.1977 г.р.	с Директор ТОО «Tealand» с 01.10.2002 г. по настоящее время; с Генеральный директор ООО «ТД Гринмоз» с 17.07.2003 г. до 01.07.2005 г.	1,08%	Нет
Киямбеков Максат Егембердыевич, 06.02.1976 г.р.	с Управляющий директор АО «RG Brands» с 01.10.2002 г. по настоящее время.	1,45%	Нет
Нурмухамбетов Таир Кадралиевич, 23.07.1978 г.р.	с Финансовый директор АО «RG Brands» с 29.05.2002 г. по настоящее время.	1,62%	Нет
Щучкин Виталий Викторович, 30.07.1977 г.р.	с Бренд-менеджер АО «RG Brands» с 05.01.2003 г. по 31.03.2004 г.; с Управляющий директор ТОО «Tealand» с 01.04.2004 г. по 31.06.2005 г.; с Генеральный директор ООО «ТД Гринмоз» с 01.07.2005 г. по настоящее время.	0,26%	Нет

3.4 Организационная структура Эмитента

По состоянию на 01.04.06 г. в штате Эмитента числилось 940 сотрудников. Организационная структура Эмитента представлена в Приложении 1.

Таблица 3.4 - Сведения о руководителях структурных подразделений

Ф.И.О.	Дата рождения	Занимаемая должность/ Отдел
Иванова Татьяна Александровна	27.12.1976 г.	Юридический отдел
Акишева Ляззат Мараткызы	09.08.1967 г.	Одел по работе с персоналом
Нурмухамбетов Таир Кадралиевич	23.07.1978 г.	Финансовый директор
Курчалов Сергей Викторович	16.10.1978 г.	Департамент информационных систем
Атантаева Сауле Кенеспековна	27.08.1975 г.	Финансовый контроль
Воробьева Вера Викторовна	01.07.1957 г.	Финансовый директор ТОО «Uni Commerce Ltd»
Максутов Берик Кудайбергенович	12.09.1964 г.	Операционный директор ТОО «Uni Commerce Ltd»
Баязеров Руслан Даулеткеримович	25.05.1976 г.	Директор по продажам и дистрибуции ТОО «Uni Commerce Ltd»

Акпенбетова Лаура Балтабаевна	03.11.1972 г.	Одел маркетинга импортных брендов ТОО «Uni Commerce Ltd»
Исаходжаев Фаррух Абдурашидович	06.04.1969 г.	Менеджер по развитию бизнеса ТОО «Uni Commerce Ltd»
Мамырханова Аида Канатовна	07.11.1974 г.	Менеджер по ключевым клиентам
Есимжанов Жанат Куанышевич	20.06.1974 г.	Менеджер по маркетинговому оборудованию ТОО «Uni Commerce Ltd»

3.5 Акционеры Эмитента

3.5.1 Акционерами Эмитента являются одно юридическое и восемь физических лиц. Единственным учредителем и основным акционером, владеющим 89,99% размещенных акций Эмитента, является Товарищество с ограниченной ответственностью «Resmi Group Ltd» (ТОО «Resmi Group Ltd»), место нахождения: РК, 050057, г. Алматы, Бостандыкский район, ул. М. Озтюрка, 7, тел.: (32 72) 74 33 38, факс: (32 72) 74 33 03.

3.5.2 Лиц, не являющихся акционерами Эмитента напрямую, но контролирующих тридцатью и более процентов в оплаченном уставном капитале Эмитента через другие организации нет.

3.5.3 Сделок или серии сделок, приведших к смене контроля над акциями Эмитента в размере 5 и более процентов, не было.

3.6 Сведения по юридическим лицам, в которых Эмитент владеет пятью и более процентами оплаченного уставного капитала

Таблица 3.5 – Компании, в уставном капитале которых Эмитент владеет 5% и более

Наименование	Описание	Доля Эмитента в УК
Акционерное общество «PRG Bottlers»	Адрес: Республика Казахстан, 050057, г. Алматы, ул. М. Озтюрка, 7 Вид деятельности: производство газированных напитков Первый руководитель: Агыбаев Аскат Ерикжанович, 21.12.1976 г.р.	100%
Товарищество с ограниченной ответственностью «Tealand»	Адрес: Республика Казахстан, 050034, г. Алматы, пр. Райымбека, 212«б» Вид деятельности: упаковка чая Первый руководитель: Калтаев Тимур Сейткарымович, 15.06.1977 г.р.	100%
Товарищество с ограниченной ответственностью «Uni Commerce Ltd»	Адрес: Республика Казахстан, 050057, г. Алматы, ул. М. Озтюрка, 7 Вид деятельности: дистрибуторская деятельность Первый руководитель: Муджтаба Аль Махмуд, 03.01.1952 г.	99,9%
Товарищество с ограниченной ответственностью «Космис»	Адрес: Республика Казахстан, г. Костанай Вид деятельности: производство молока Первый руководитель: Халяпин Андрей Васильевич, 18.06.1978 г.р.	100%
Общество с ограниченной ответственностью «Express Trading»	Адрес: Кыргызская Республика, г. Бишкек, ул. Манаса, 40 Вид деятельности: дистрибуторская деятельность Первый руководитель: Кузнецов Игорь Александрович, 27.04.1965 г.р.	99,9%
Товарищество с ограниченной ответственностью «RG Brands Kazakhstan»	Адрес: Республика Казахстан, г. Алматы, пр. Райымбека. 212 Б Вид деятельности: инвестиционная деятельность Первый руководитель: Жаналинов Арман Сабитович, 21.04.1967 г.р.	100 %

3.6.1 Финансовые показатели организаций, в уставном капитале которых Эмитент владеет долей 30% и более

Таблица 3.6 - Основные показатели организаций, в которых Эмитент владеет 30% и более на 01.04.06 г., тыс. тенге

	Собственный капитал	Активы	Объем реализации	Чистый доход
АО «PRG Bottlers»	2 266 212	4 221 117	1 196 433	65 075
ТОО «Tealand»	103 170	1 163 125	699 626	115 816
ТОО «Космис»	0	455 759	250 766	22 385
ТОО «Uni Commerce Ltd»	2 095	9 607 947	3 430 011	156 090
ОсОО«Express Trading»	13 410	146 541	137 539	1 342

Таблица 3.7 - Основные показатели организаций, в которых Эмитент владеет 30% и более на 01.01.06 г., тыс. тенге

	Собственный капитал	Активы	Объем реализации	Чистый доход
АО «PRG Bottlers»	2 187 800	4 283 985	3 467 966	151 044
ТОО «Tealand»	-12 645	900 566	2 130 960	11 758
ТОО «Космис»	0	368 982	557 202	1 921
ТОО «Uni Commerce Ltd»	1 872	5 917 167	13 509 598	523 691
ОсОО«Express Trading»	5 163	139 998	523 373	7 137

Таблица 3.8 - Основные показатели организаций, в которых Эмитент владеет 30% и более на 01.01.05 г., тыс. тенге

	Собственный капитал	Активы	Объем реализации	Чистый доход
АО «PRG Bottlers»	750 000	4 804 946	2 185 493	980 111
ТОО «Tealand»	-24 402	567 416	1 817 903	-22 004
ТОО «Uni Commerce Ltd»	456 379	108 234	13 038 699	262 089

Таблица 3.9 - Основные показатели организаций, в которых Эмитент владеет 30% и более на 01.01.04 г., тыс. тенге

	Собственный капитал	Активы	Объем реализации	Чистый доход
АО «PRG Bottlers»	750 000	2 657 338	1 697 094	295 806
ТОО «Tealand»	-1 233	435 507	1 028 947	-1 956
ТОО «Uni Commerce Ltd»	1 150 749	91 174	2 415 160	36 960

3.6.2 Информация обо всех сделках или серии сделок, приведших к смене контроля над акциями (долями) Эмитента в размере 5% и более в капитале других юридических лиц за последние три года

16 января 2004 г. единственным акционером Эмитента ТОО «Resmi Group Ltd» было принято решение о приобретении у компании International Food Trading SA доли в уставном капитале ТОО «Uni Commerce Ltd» в размере 99,9933 %.

Эмитент также является владельцем 99,9% доли в уставном капитале компании ООО «Express Trading» с марта 2004 года.

21 июня 2004 г. Эмитент приобрел у компании Entreprises Maggi S.A.(Швейцария) 100% доли участия в уставном капитале ТОО «Космис».

Решением Общего собрания акционеров Эмитента от 01.03.2006 г. создано ТОО «RG Brands Kazakhstan» со 100% долей в уставном капитале, государственная регистрация произведена 04.04.2006 г.

3.7 Принадлежность Эмитента к группам, холдингам, концернам, ассоциациям Эмитент входит в промышленно-финансовую группу Resmi Group.

3.8 Сведения о других аффилированных лицах Эмитента

Кроме указанных выше лиц, аффилированные с Эмитентом компании представлены в табл. 3.10 и 3.11.

Таблица 3.10 – Аффилированные юридические лица Эмитента

	Место нахождения	Вид деятельности	Руководитель
ТОО «Resmi Commerce»	050057, г. Алматы, ул. М. Озтюрка, 7	Инвестиционная деятельность	Мажипбаев Кайрат Куанышбаевич
АО «RG Securities»	050057, г. Алматы, ул. М. Озтюрка, 7	Брокерская и дилерская деятельность; управление инвестиционным портфелем	Оспанов Айдар Идрисович
АО «ООИУПА Premier Asset Management»	050057, г. Алматы, ул. М. Озтюрка, 7	Инвестиционное управление пенсионными активами	Долгиев Марат Макарбекович
АО «НПФ Коргау»	050008, г. Алматы, ул. Толе би, 185	Привлечение пенсионных взносов и осуществление пенсионных выплат	Кайдаров Рустем Есимханович
ТОО «Казахэксперт»	050057, г. Алматы, ул. М. Озтюрка, 7	Охранная деятельность	Сурмин Александр Александрович
ТОО «Magnetic»	050057, г. Алматы, ул. М. Озтюрка, 7	Инвестиционная деятельность	Мажипбаев Кайрат Куанышбаевич
ТОО «Textile Group»	г. Алматы, ул. Райымбека, 2126	Производство и реализация хлопчатобумажных тканей, пряжи, ватина, нетканых полотен и швейных изделий	Кошкинбаев Еркин Жаксыбаевич
ОАО «Текстильная компания АХБК»	050062, г. Алматы, ул. Маречка, 1	Производство хлопчатобумажных тканей, пряжи, нетканых материалов; Изготовление швейных изделий	Зайцева Александра Михайловна
АО «Макта»	050062, г. Алматы, ул. Маречка, 1	Производство и реализация хлопчатобумажных тканей, пряжи, ватина, нетканых полотен и швейных изделий	Кошкинбаев Еркин Жаксыбаевич
ТОО «Almaty Cotton Plant»	050062, г. Алматы, ул. Маречка, 1	Производство и реализация хлопчатобумажных тканей, пряжи, нетканых материалов; Изготовление и реализация швейных изделий	Кошкинбаев Еркин Жаксыбаевич
ТОО «Three A Ltd»	050057, г. Алматы, ул. М. Озтюрка, 7	Инвестиционная деятельность	Канафин Аскар Ахилбекович
ТОО «Ак Алтын»	050062, г. Алматы, ул. Маречка, 1	Торговая деятельность	Кошкинбаев Еркин Жаксыбаевич

Таблица 3.11 - Аффилированные физические лица Эмитента

ФИО, год рождения	Местожительство	Примечание
Мажипбаев Кайрат Куанышбаевич, 1968 г. р.	РК, г. Алматы	Председатель Совета директоров
Мажипбаева Аида Сапаргалиевна, 1972 г.р.		жена
Мажипбаев Диар Кайратович, 1992 г.р.		сын
Мажипбаев Ансар Кайратович, 1997 г.р.		сын
Кошкинбаев Еркин Жаксыбаевич, 1970 г.р.	РК, г. Алматы	Член Совета директоров
Данышпанова Айжан Бексыргановна, 1976 г.р.		жена
Жаксыбаев Адыл Жаксыбаевич, 1977 г.р.		брат
Жаналинов Арман Сабитович, 1967 г.р.	РК, г. Алматы	Член Совета директоров
Жаналинова Алмагуль Нурановна, 1968 г.р.		жена
Жаналинова Жулдыз Армановна, 1991 г.р.		дочь
Жаналинова Алуа Армановна, 1999 г.р.		дочь
Канафин Аскар Ахилбекович, 1972 г.р.	РК, г. Алматы	Член Совета

		директоров
Канафина Динара Есбулатовна, 1977 г.р.		жена
Канафина Анель Аскарровна, 1994 г.р.		дочь
Канафин Элжан Аскарлович, 1997 г.р.		сын
Норскотт Аллан , 1936 г.р.	РК, г. Алматы	Независимый директор
Френк Бенаму , 1960 г.р.	РК, г. Алматы	Независимый директор
Баязеров Руслан Даулеткеримович , 1976 г.р.	РК, г. Алматы	Член Правления
Есмуканова Алия Каримовна, 1976 г.р.		жена
Баязерова Амира Руслановна, 2004 г.р.		дочь
Джамбуршина Анар Алимовна , 1973 г.р.	РК, г. Алматы	Член Правления
Джамбуршин Алим, 1943 г.р.		отец
Калтаев Тимур Сейткарымович , 1977 г.р.	РК, г. Алматы	Член Правления
Калтаева Алия Манатовна, 1982 г.р.		жена
Сейткарим Джамия Тимуровна, 2005 г.р.		дочь
Киямбеков Максат Егембердыевич , 1974 г.р.	РК, г. Алматы	Член Правления
Жумабаева Айнур Орынбайулы, 1975 г.р.		жена
Киямбекова Малика Максатовна, 1996 г.р.		дочь
Егембердин Айбек Максатулы, 1998 г.р.		дочь
Егембердин Райымбек Максатович, 2004 г.р.		сын
Нурмухамбетов Таир Кадралиевич , 1978 г.р.	РК, г. Алматы	Член Правления
Нурмухамбетова Дамира Калмукановна, 1977г.р.		жена
Нурмухамбетов Нурлан Таирович, 1994 г.р.		сын
Нурмухамбетов Мансур Таирович, 2003 г.р.		сын
Нурмухамбетов Жангир Таирович, 2004 г.р.		сын
Щучкин Виталий Викторович , 1977 г.р.	РК, г. Алматы	Член Правления
Ечина Ирина Петровна, 1976 г.р.		жена
Щучкин Филипп Витальевич, 2004 г.р.		сын
Агыбаев Асгат Ерикжанович , 1976 г.р.	РК, г. Алматы	Член Правления
Агыбаева Зоя Владимировна, 1976 г.р.		жена
Агыбаева Камила Аскатовна, 2005 г.р.		дочь

3.9 Операции со связанными сторонами, проведенные Эмитентом за последний год

1. Согласно Протоколу заседания Совета директоров заключен договор купли-продажи ценных бумаг с ТОО «Resmi Commerce» от 14.03.2005 г. на 16 000 000 тенге;

2. Согласно Протоколу заседания Совета директоров заключено соглашение о порядке возмещения расходов за услуги телекоммуникаций от 01.07.2005 г. в соответствии со счетами, выставленными АО «Казахтелеком» для ТОО «Resmi Group Ltd», оплата осуществляется пропорционально количеству рабочих мест, имеющих доступ к сети Интернет;

3. Согласно Протоколу заседания Совета директоров заключен договор с ТОО «Казахэксперт» на оказание охранных услуг от 01.01.2005 г. сроком на 1 год, стоимостью 45 000 тенге в месяц.

IV. ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭМИТЕНТА

4.1 Краткое описание общих тенденций в отрасли деятельности Эмитента

Рынок соков

Производство соков в первые годы приобретения независимости Казахстана было на очень низком уровне. Большая часть рынка соков была представлена импортом. С ростом дистрибуторских компаний и рынка соков в целом, начало развиваться производство соков внутри Казахстана, главным образом, в южном регионе, вблизи крупных населенных пунктов.

Потребление соков в Казахстане характеризуется двумя основными тенденциями – стабильный рост потребления традиционных соков и более быстрый рост потребления новых видов сокосодержащих напитков.

Таблица 4.1 - Размер рынка соков и объем потребления соков в Казахстане

	Факт			Прогноз				
	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Млн. долл. США	96	136	177	220	260	300	330	350
<i>Рост</i>		42%	30%	24%	18%	14%	12%	7%
На душу населения/л	6	9	11	15	17	19	21	22

Источник: Маркетинговая служба Tetra Pak, 2005 г.

Основными источниками значительного роста рынка в предыдущие годы являлся быстрый рост реальных доходов населения, изменения во вкусах потребителей и замещение импортной продукции соками, произведенными в Казахстане.

Прогноз динамичного развития рынка соков, прежде всего, обусловлен такими факторами, как:

- улучшение экономической ситуации;
- повышение покупательской способности населения;
- ориентация потребителей на здоровый образ жизни;
- возрастающий интерес потребителей к экологически чистым продуктам.

Спрос на соковую продукцию, предположительно будет расти за счет потребностей нейтрализовать воздействие вредных факторов жизни в крупных городах, а также пополнить недостаток витаминов в организме.

Так, например, на казахстанском рынке прогнозируется развитие новых направлений: например, соки, обогащенные витаминами и минералами, новые инновационные упаковки. Предполагается тенденция усиления «профилактической» функции соков. В Европе, например, потребитель предпочитает употреблять не просто 100%-ные соки или нектары, а напитки полезные для здоровья. В результате появляются напитки с определенным набором витаминов (АСЕ - напитки), минералов, напитки с добавлением растительных веществ (злаки, соя). Популярными становятся соки на молочной основе.

Конкурентная борьба на рынке соков идет между такими производителями как Раимбек Боттлерс, RG Brands, Кока-кола Алматы Боттлерс, Либелла, Дигидон Россия (рис. 1).

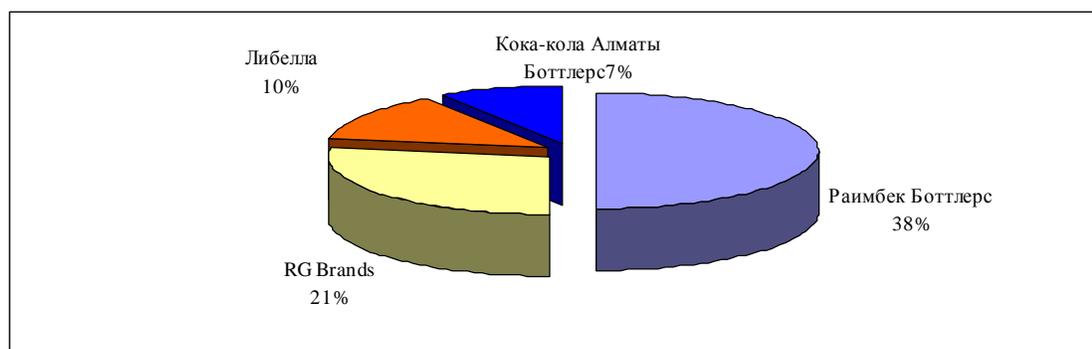


Рис. 1 – Доли крупных компаний на рынке соков в Казахстане в январе 2006 г.

Источник: По данным исследования агентства ACNielsen

Основной производимой продукцией Эмитента являются натуральные соки 100% качества с широко известными на территории Казахстана товарными знаками «Да Да!», «Gracю» и «Нектар Солнечный» выпускаемые в упаковках по 1,0 и 0,2 л. В 2005 году, Эмитент ввел инновационную упаковку 1,5 литра Тетрапак, учитывая рост семейной

упаковки, что приведет к увеличению потребления соков Компании. Соки «Gracio» разливаются по 17 различным вкусам, включая овощные и фруктово-молочные коктейли, ассортимент соков «Да-Да!» насчитывает 14 различных вкусов, «Нектар Солнечный» включает в себя 13 вкусов.

Таблица 4.2 – Позиционирование брендов Эмитента на рынке соков

Бренд	Основные конкуренты	Позиционирование	Доля в сегменте	Чистая дистрибуция
Gracio		Имиджевый	74%	34%
	DigiDon	Российский	16%	7%
	J-7	Российский	4%	3%
	Jaffa	Экзотический	5%	2%
	Остальные		1%	
Да-Да		Семейный	19%	47%
	Juicy	Натуральный сок	55%	63%
	Piko	Стандарт качества Coca-Cola	12%	39%
	Тонус	Российский	2 %	10%
	Остальные		10%	
Нектар Солнечный		Освежающий напиток	17%	22%
	Palma	Натуральный	52%	39%
	Piknik	Российский	14%	12%
	Остальные		13%	

Источник: По данным Эмитента

Рынок газированных напитков (CSD²)

Рынок газированных напитков замедляет рост в течение последних лет, но рост остается высоким. К примеру, в 2006 г. прогнозируется 15% его рост. Пиковый период роста приходился на конец 90-х. В целом рынок делится на А- и Б- бренды. А-бренды представлены двумя международными компаниями – Пепси и Кока-Кола. Остальные игроки на рынке, местные компании, представлены в сегменте Б-брендов по низкой цене. Начиная с конца 90-х годов, Б-бренды сокращаются, уступая А-брендам.

Рынок газированных напитков характеризуется тенденциями опережающего роста доли местных брендов над импортированными газированными напитками. По сравнению с другими странами СНГ и Восточной Европы, потребление газированных напитков в Казахстане все еще остается на развивающемся уровне и создает большой потенциал для роста рынка в целом.

Таблица 4.3 - Потребление газированных напитков и воды в Казахстане

	Факт			Прогноз				
	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Млн. долл. США	164	190	210	231	254	280	305	320
<i>Рост</i>		16%	10%	10%	10%	10%	9%	5%
На душу населения/л	24	26	28	30	32	33	33	34

Источник: ACNielsen, 2005 г.

Согласно табл. 4.3 , стоимость рынка газированных напитков и воды в денежном выражении в 2006 г. составит 254 млн. долларов США против 231 млн. долларов в 2005 г. Если в 2005 г. на душу населения в Казахстане приходилось в среднем 30 литров напитков в год, то в 2006 г. составит около 32 литров. К 2009 г. потребление на душу населения вырастет до 34 литров в год и рынок составит 41,6 млрд. тенге³.

² Carbonated Soft Drink

³ По прогнозам АО «RG Securities» курс доллара к 2009 г. составит примерно 130 тенге за доллар.

Основным конкурентом Эмитента на рынке газированных напитков является Кока-Кола Алматы Боттлерс, эта компания согласно исследованиям ACNielsen имела 38,3% доли на рынке Казахстана в 2005 г. Основными конкурентными преимуществами Кока-Кола Алматы Боттлерс являются: первое появление на рынке, сильный бренд, значительная рекламная поддержка (в основном приходящаяся на начальные годы запуска), в то время как она уступает Эмитенту в: маневренности, оригинальных концепциях поддержки брендов.

По данным исследования ACNielsen за декабрь 2005 г. - январь 2006 г. доля Б-брендов продолжает сокращаться - 40%, доля PRG Bottlers выросла до 20,2%, Кока-Кола Алматы Боттлерс – 39,8% (рис. 2).

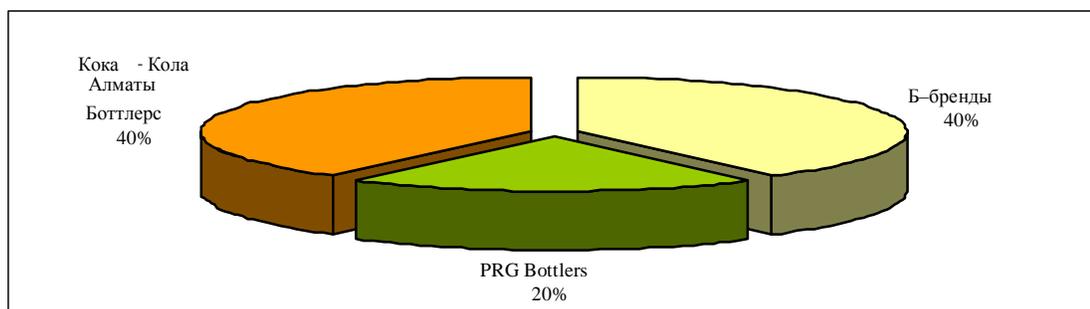


Рисунок 2 - Доли рынка основных игроков на рынке газированных напитков Казахстана

Источник: ACNielsen, январь 2006 г.

Согласно ожиданиям Эмитента доля Б-брендов упадет на 18% в течение следующих 4 лет и составит 22% против нынешних 40%.

Вследствие ограниченности размеров рынка газированных напитков, в настоящее время приход крупных иностранных производителей А-брендов на рынок газированных напитков не ожидается. И наоборот, Эмитент активно преследует цели по региональной экспансии в другие страны СНГ.

Основные бренды компании – Pepsi Регулярная, 7-Ап, Миринда и АкваМинерале были запущены с начала производства в 2000 г. Дополнительные вариации от бренда Pepsi Лайт и Pepsi Твист. Целью запуска данных брендов было увеличение объема продаж, усиление основных брендов и расширение вкусового предложения на рынке.

В 2006 г. планируется запуск нового бренда – Аквафины для расширения присутствия Эмитента на рынке воды. Данная марка является мировым лидером среди других международных брендов воды.

Рынок чая

В первые годы независимости почти весь рынок чая покрывался за счет импорта иностранной продукции. Начиная с конца 90-х годов, сложилась тенденция создания и использования чаеразвесочных мощностей в Казахстане. В последнее время многие компании завозят в республику чайное сырье и расфасовывают его на местных фабриках, доля местного производства в данный момент составляет 80%.

Казахстан занимает одно из ведущих мест в мире по потреблению чая на душу населения. Стоимость рынка чая в 2005 г. составила 116 млн. долларов США. В 2006 г. стоимость рынка вырастет до 122 млн. дол. США. Рынок будет расти в деньгах, но сокращается в объеме. В настоящее время уровень среднедушевого потребления чая в Казахстане составляет 1,4 кг в год.

Таблица 4.4 - Потребление чая в Казахстане

	Факт			Прогноз				
	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Млн. долл. США	99	105	110	116	122	125	129	133
<i>Рост</i>		6%	5%	5%	5%	3%	3%	3%
На душу населения/кг	1,4	1,5	1,5	1,4	1,3	1,3	1,3	1,3

Источник: Маркетинговая служба Эмитента

Чайный рынок республики привлекателен своей стабильностью и слабо подвержен макроэкономическим изменениям. Потребление на душу населения постепенно снижается за счет роста других напитков и роста молодого населения. Основная часть чайного рынка состоит из рассыпного чая, который импортируется из различных стран, преимущественно из Индии, Кении, Шри-Ланки и Китая.

На сегодняшний день прослеживается тенденция изменения структуры рынка в сторону более дорогих и высокодоходных сегментов (premium, teabag). Результаты опроса, проведенного компанией TNS Gallup Media Asia по одиннадцати крупнейшим городам Казахстана, показали, что потребителями чая в Казахстане являются 99% респондентов. Из них активными потребителями является 91%, т.е. данные респонденты потребляют чай несколько раз в день.

В Казахстане приоритет предпочтения по типу чая остается за черным чаем без добавок - 96% потребителей чая, черный чай с добавками предпочитают 1%, 3% предпочитают зеленый чай, соответственно.

На сегодняшний день в Казахстане 6 компаний контролируют 90% производства и поставок чая на Казахстанский рынок. Инновации в чайной отрасли связаны в первую очередь с изменениями в упаковке и в чайных оригинальных смесях (рецептурах). Известно что, компании, конкурирующие на данном рынке, наращивают мощности по производству чая и стремятся расширить свою сеть дистрибуторов. Основными конкурирующими брендами являются JV Gokal, Алматинский чай, Orimi, Алыс. Доля рынка Tealand на январь 2006 г. составила 17%, JV Gokal - 34%, Алыс - 10%, Алматинский чай - 14,6%, Orimi - 7%, Unilever - 4%.

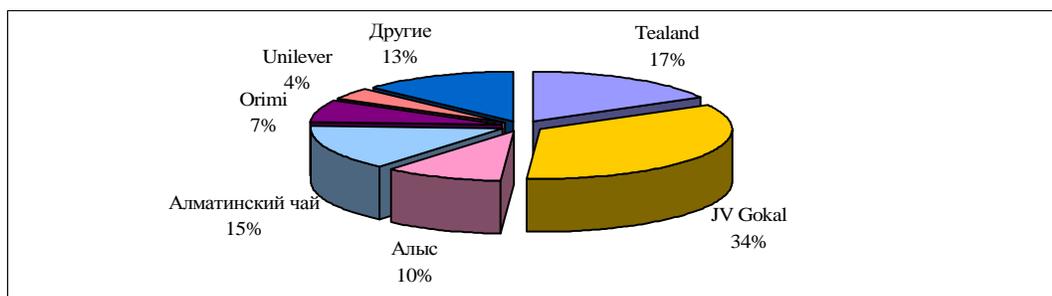


Рисунок 3 - Доли чайного рынка в Казахстане в январе 2006 г.

Источник: ACNielsen, январь 2006 г.

Типы основной производимой Эмитентом чайной продукции:

- Гранулированный чай;
- Листовой чай;
- Пакетированный чай.

Гранулированный чай подразделяется на два вида: мелко гранулированный чай ВР1 и средне гранулированный чай ВОР; листовой чай так же подразделяется на средне листовой ВОРФ и крупно листовой РЕКОЕ. Существующая упаковка: 50 гр., 100 гр., 250 гр., 500 гр., 25 пакетов, 50 пакетов и 100 пакетов. Также компания выпускает черный,

зеленый и чай с добавками (с бергамотом и жасмином). Объемы выпускаемой продукции 250-300 тонн в месяц.

Таблица 4.5 - Позиционирование и доля рынка основных брендов чая

Бренд	Основные конкуренты	Позиционирование	Доля рынка
Пиала		Семейный	13%
	Симба	Индийский	4%
	Алматинский Чай Кения	Казахский	3%
	Жемчужина Нила	Кенийский	2%
Инди		Настоящий инд. чай	3%
	Ассам	Индийский	0,4%
	Индийский стандарт	Индийский	4,2%

Источник: ACNielsen, сентябрь 2005 г.

Ведущие чайные марки Tealand – Пиала и Инди. Пиала продолжает оставаться лидером и самым массовым брендом. Основными конкурентами бренда Пиала являются чай Симба, Алматинский Жемчужина Нила.

Чай «Assam» является наиболее потребляемой маркой, 77% потребителей чая потребляют данную марку, за ним идет марка «Пиала» - 36%, «Алматинский чай» потребляют 33%, марку чая «Принцесса Нури» пьют 30% потребителей чая.

Будущее казахстанского чайного рынка связано с повышением уровня жизни населения. Вероятны тенденции усиления рыночной силы марочных чаев, рост популярности торговых марок местных производителей, расширение сегментов пакетированного и ароматизированного чаев, повышение спроса на «здоровые» напитки - зеленый чай, травяные и лечебные чаи.

Рынок ультрапастеризованного (УНТ) молока

Молочные продукты относятся к категории продуктов первой необходимости и повседневного спроса. Структура потребления в наименьшей степени подвержена изменениям и связана с исторически сложившимися привычками и предпочтениями потребителей. Наибольшие объемы производства молока приходятся на весну, лето. Наибольшее количество потребления молока и молочных продуктов приходится на осень и зиму. Большинство крупных производителей молока сосредоточено в Алматинской области. В целом бизнес имеет региональный характер. Население становится более заинтересованно в качественных и полезных для здоровья продуктах. При покупке молока потребитель уделяет особое внимание проценту содержания жирности и свежести продукта. Таким образом, производители, пытаясь предугадать тенденции потребительских предпочтений, выпускают более облегченные виды молока (0,8%, 1% жирности), либо более насыщенные жирами для использования в чае (6%). Также производители обогащают продукт витаминами и полезными минералами, делая его еще более полезным и привлекательным для потребителя.

Сегмент УНТ молока составляет 3% от всего рынка жидких молочных продуктов. В среднем рост УНТ молока в период с 2002 г. по 2007 г. ожидается на уровне 30%. К 2009 г. рынок УНТ молока составит 53 млн. литров в объеме и 50 млн. долл. в денежном эквиваленте. Данный вид молока потребляют 35% населения в возрасте от 17 до 35 лет, в основном городские жители. Размер рынка УНТ молока в 2005 г. составил 26,6 млн. долларов (табл. 4.6).

Таблица 4.6 - Потребление УНТ молока в Казахстане

	Факт			Прогноз				
	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Млн. долл. США	11	16	21	26	32	40	46	50
Рост		45%	31%	19%	28%	25%	15%	9%

Источник: Tetra Pak, 2005 г.

Основными игроками на рынке УНТ молока в Казахстане являются компания Раимбек Боттлерс (54% доля рынка), Космис (17%) Агропродукт (4%), Вим-Биль-Данн (7%). По данным исследовательского агентства BRIF Business Analytika бренд Nestle занимает около 10%, а МОЕ 4 %, MIS 3% рынка УНТ молока.

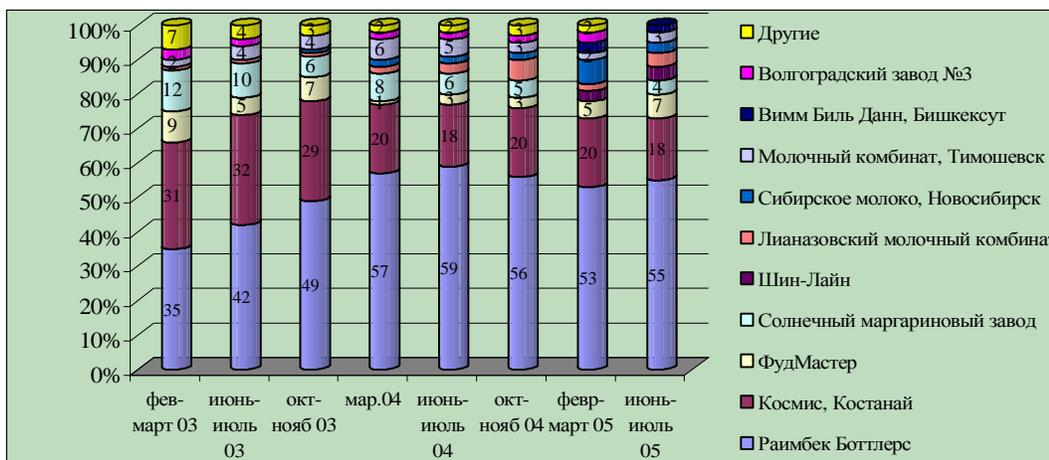


Рисунок 4 – Доли продаж производителей УНТ молока (Топ 10)

Источник: По данным исследовательского агентства BRIF

Компания RG Brands приобрела 100% пакет акций завода у компании Kosmis, которая являлась подразделением корпорации Nestle. Молочный завод находится в Костанайе. ТОО «Космис» продолжает выпускать продукцию под известными во всем мире брендами – Nestle и MIS в тетраупаковках объемом 1 литр и 500 и 200 мл. с содержанием жира 1,5%, 2,5%, 3,0%, 3,2%, 3,5%.

В августе 2005 г. Эмитентом запущена собственная торговая марка УНТ молока «МОЕ» в тетрапакете емкостью 1 литр, а также в сентябре 2005г. Была запущена вторая марка «Зорька» в value for money сегменте в упаковке тетрафино.

Импорт сырья и материалов осуществляется из Турции, России, Украины, Китая и Узбекистана. Заключены долгосрочные договоры на поставку упаковочного материала Тетра Пак на прямую с завода - изготовителя «Тетра Пак» (Турция), поставка гофроящиков – Набережно-Челнинский картонно-бумажный комбинат (Россия). Давальческое сырье для соков поступает из Узбекистана, Китая, Украины. Четко разработана структура взаимоотношений с партнерами, выбор которых основывается на принципах надежности и стабильности. Все вопросы, связанные с деловыми операциями, фиксируются в договорах. Основными поставщиками молока для ТОО «Космис» являются: ТОО «Сары-Агаш», ТОО «Владимировское», ТОО «Ак-Кудук», ЧП Жусупов (Шок Карагай).

В целях получения высококачественного сырья, Эмитент начал организацию сети пунктов закупа сырого молока напрямую с частных подворий. Такая система работы также позволяет выплачивать реальную цену за молоко сельскому населению. В результате сельские жители имеют не только стабильный заработок, но возможность роста поголовья скота в частных подворьях, что будет в дальнейшем способствовать образованию мелких животноводческих ферм. В настоящее время Эмитент работает без посредников с 1 180 сдатчиками молока. Количество оборудованных молокоприемных пунктов по состоянию на 01.04.06 г. составляет 26, из них работающих - 24.

Продукция выпускается на современном высокопроизводительном оборудовании с использованием упаковочного материала шведской фирмы Тетра Пак, предназначенных для производства только данного вида продукта. Фирма Тетра Пак регулярно проводит плановое и внеплановое сервисное обслуживание оборудования, что способствует бесперебойному выпуску качественного продукта.

Рынок снеков и консервированной продукции

В 2005 г. RG Brands агрессивно вошел на рынок снеков с собственным брендом «Гризли» и на рынок консервированных продуктов с ТМ «Браво»: огурцы, томаты, перец. В 2005 г. Рынок снеков оценивался в размере 60 млн. долларов США с темпом роста в среднем 30%. Рынок активно развивается и достигнет к 2010 г. более 100 млн. долларов США. На рынке доминируют российские игроки – Сибирский Берег с долей 48%, Бриджтаун - 17%. В рынок снеков входят: сухарики (60% в объеме и 47% в деньгах), чипсы составляют 25% в объеме и 42% в деньгах.

Эмитент планирует увеличить долю рынка на рынке снеков с 2% в 2005 г. до 16% с объемом продаж 18 млн. долларов США к 2010 году.

Рынок консервированных продуктов в 2005 г. составил 45 млн. долларов США с годовым приростом в 30%, и будет расти в среднем 20% в год, достигнув более 120 млн. долларов США. Продажи эмитента составят около 14 млн. долларов США с долей рынка в 11%.

Таблица 4.7 - Потребление снеков в Казахстане

	Прогноз				
	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Млн. долл. США	60	75	84	92	101
<i>Рост</i>		25%	12%	10%	10%

Источник: Маркетинговая служба Эмитента

Таблица 4.8 - Потребление консервированной продукции в Казахстане

	Прогноз				
	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Млн. долл. США	45	65	78	93	108
<i>Рост</i>		44%	20%	19%	16%

Источник: Маркетинговая служба Эмитента

Общие тенденции развития

На протяжении нескольких последних лет, рынок продуктов питания в целом демонстрирует быстрые темпы роста. Ожидается, что к 2008 г. рынки соков, газированных напитков, чая и молока и снеков превысят 1 302 млн. долл. США по своему объему в Казахстане. Даже при сохранении существующей доли Эмитента на этих рынках, будущие обороты вырастут в 2,6 раза. Продажи 2005 г. Составили 107 млн. долларов США. В течение следующих 5 лет планируется увеличение продаж до 450 млн. долларов США.

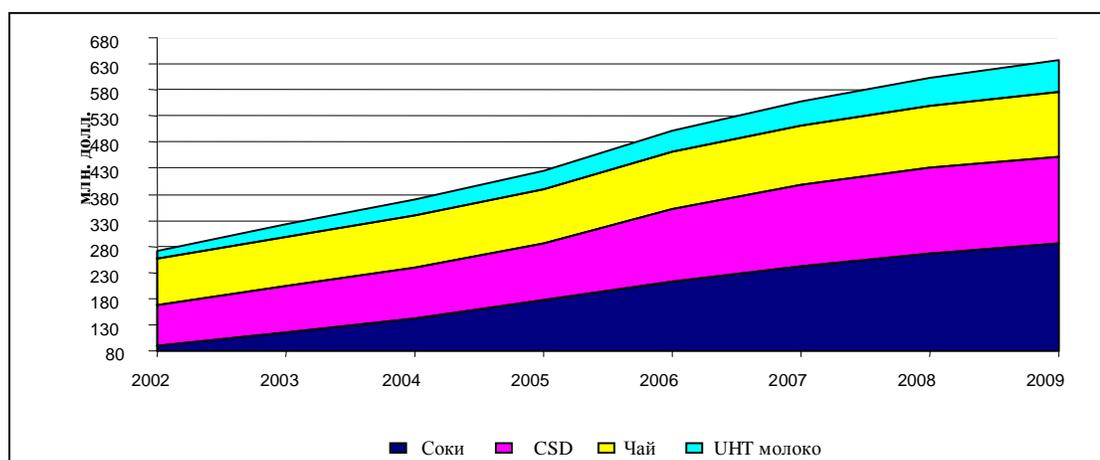


Рисунок 5 - Прогноз объема рынков в Казахстане

Источник: По данным исследовательского агентства BRIF

Рынки товаров, производимых Эмитентом, в течение предыдущих нескольких лет продемонстрировали значительный рост и в ближайшем будущем вырастут в несколько раз только в Казахстане. Касательно планов по региональной экспансии в страны Центральной Азии и России, то результаты исследований этих рынков подтверждают их привлекательность в плане большего размера и наличия меньшей конкуренции, чем на внутреннем Казахском рынке. Компания намеревается использовать близость значительных по своему объему рынков в приграничных с Казахстаном южных регионах России, а также относительно низкий уровень насыщенности и конкуренции на рынках Киргизии и Узбекистана.

Таблица 4.9 – Прогноз темпов роста рынков соков, газированных напитков, чая и молока, %

		2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Казахстан	Pepsi	69,0	79,0	84,0	95,0	98,0
	Соки	35,9	41,0	46,2	50,2	51,2
	Чай	16,3	16,8	17,3	17,8	18,4
	Молоко	7,0	8,0	9,6	11,0	12,0
	Bravo	31,4	37,5	43,8	49,0	55,0
	Всего	159,6	182,3	200,9	223,0	234,6
Кыргызстан	Pepsi	8,0	9,0	9,0	10,0	10,0
	Соки	2,2	2,8	2,8	2,9	3,2
	Чай	3,2	3,4	3,6	3,8	3,9
	Молоко	1,2	1,4	1,6	1,8	2,0
	Bravo	5,2	6,3	7,3	8,2	9,2
	Всего	19,8	22,9	24,3	26,7	28,3
Узбекистан	Соки	6,0	7,4	8,7	10,0	10,2
	Молоко	0,0	2,8	3,3	3,7	4,1
	Bravo	3,9	4,7	5,5	6,1	6,9
	Всего	9,9	14,9	17,5	19,8	21,2
Россия	Соки	324,0	347,0	364,0	375,0	382,0
	Чай	112,5	114,8	117,0	119,0	122,0
	Молоко	105,0	110,0	113,0	117,0	120,0
	Всего	541,5	571,8	594,0	611,0	624,0

Источник: По данным Эмитента

Табл. 4,9 демонстрирует темпы роста размеров рынков соков, газированных напитков, чая и молока в Казахстане до 2010 г. Из данной таблицы видно, что ожидается более чем 2 кратный рост рынка по сравнению с 2004 г. Это произойдет за счет роста потребления данных продуктов на душу населения и роста населения за данный период. Рост потребления на душу населения произойдет за счет увеличения номинальных доходов населения и укрепления тенге по отношению к доллару США.

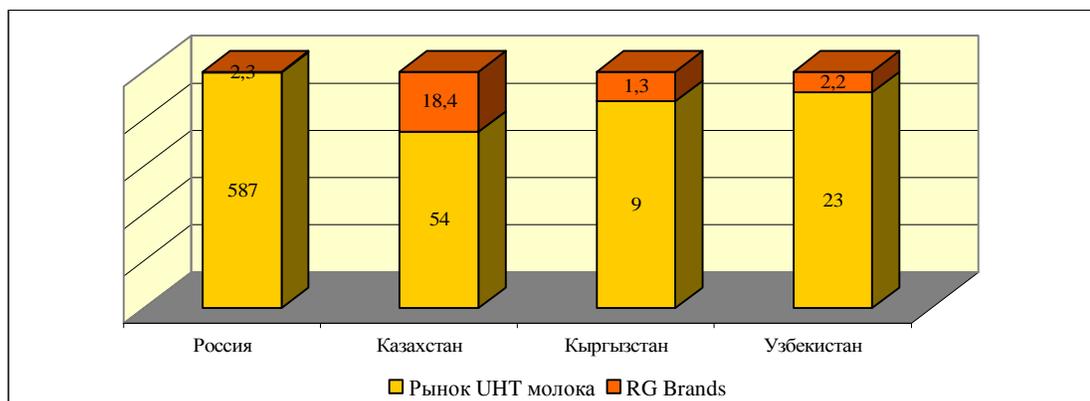


Рисунок 6 – Прогноз рынка УНТ молока в 2010 г., млн. долл.

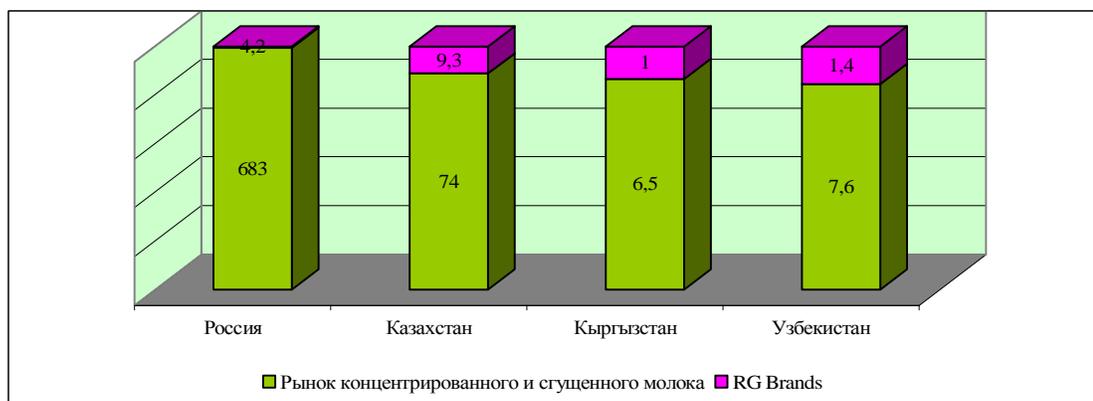


Рисунок 7 – Прогноз рынка концентрированного и сгущенного молока в 2010 г., млн. долл.

Источник: Tetra Pak, 2005 г.

4.2 Сведения об условиях важнейших контрактов, соглашений, заключенных Эмитентом, которые могут оказать существенное влияние на деятельность листинговой компании

Важнейшие действующие контракты, заключенные Эмитентом, в основном являются лизинговыми. Нет никакого риска их расторжения в связи со своевременным выполнением Эмитентом своих обязательств по условиям данных договоров. После завершения сроков договоров лизинга, оборудование в основном выкупается в собственность Эмитента. Все остальные договоры имеют возможность пролонгации.

Таблица 4.10 – Важнейшие контракты Эмитента

№	Компания	Предмет договора	Заключение договора
1	«Pepsi» (Ирландия)	Франчайзинг	§ 1998 г. - действующий
2	«Tetra Laval» (Швеция)	Лизинг оборудования	§ 1999 г. - договор завершен, оборудование выкуплено § 2004 г. – действующий § 2005 г. - действующий

3	«Tetra Pak Казахстан» (г. Алматы)	Обслуживание оборудования и запасные части	§ с 1999 г. - действующий
4	«Tetra Pak» (Швеция)	Упаковка	§ 2004 г. - действующий

4.3 Лицензии, необходимые для осуществления основной деятельности

Эмитенту нет необходимости получать лицензии для осуществления своей основной деятельности.

4.4 Объемы реализованной продукции за последние три года

Наибольший удельный вес в общих продажах Эмитента по итогам 2005 г. занимают газированные напитки – 31%, затем идут соки – 22%, продукция для перепродажи – 23%, чай – 19% и молоко – 5% (табл. 4.11).

Таблица 4.11 – Объемы реализованной продукции Эмитента

Наименование продукции	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Соки, тыс. тенге	1 219 104	2 627 626	3 216 888
Ежегодный прирост продаж	33%	116%	22%
Процент от общих продаж	31%	25%	22%
Объем продаж, тыс. кейсов	1 327	2 370	3 150
Газированные напитки, тыс. тенге	1 697 094	2 522 745	4 446 263
Ежегодный прирост продаж	263%	49%	76%
Процент от общих продаж	43%	24%	31%
Объем продаж, тыс. кейсов	2 830	3 666	6 400
Чай, тыс. тенге	1 028 947	2 072 960	2 641 874
Ежегодный прирост продаж	360%	101%	27%
Процент от общих продаж	10%	19%	19%
Объем продаж, тыс. кейсов	154	316	435
Молоко*, тыс. тенге	0	169 925	740 435
Ежегодный прирост продаж	-	-	336%
Процент от общих продаж	-	1%	5%
Объем продаж, тыс. кейсов	-	249	605
Продукция для перепродажи, тыс. тенге	0	3 320 050	3 264 452
Ежегодный прирост продаж	-	-	-2%
Процент от общих продаж	-	31%	23%
Всего продаж, тыс. тенге	3 945 145	10 713 306	14 309 912
Всего продаж, тыс. кейсов**	4 311	6 601	10 590

* Продажи начались в июне 2004 г.

** без учета продукции для перепродажи

Продажи газированных напитков за последние три года увеличились в 2,6 раза до 4,4 млрд. тенге. Аналогичный рост наблюдается по реализации соков. За анализируемый период продажи соков увеличились почти на 2,0 млрд. тенге, составив на конец 2005 г. 3,2 млрд. тенге. Рост реализации чая за три года также составил 2,6 раза до 2,6 млрд. тенге в 2005 г. Отметим, что в середине 2004 г. началось производство молока, что к концу года принесло доходы на сумму 169,9 млн. тенге, увеличившись за 2005 г. на 570,5 млн. тенге. Также в 2004 г. была получена выручка от продукции, предназначенной для перепродажи в 3,3 млрд. тенге, которая незначительно снизилась в 2005 г. до 3,26 млрд. тенге (-2%).

4.5 Факторы, позитивно и негативно влияющие на доходность продаж по основной деятельности Эмитента

На доходность продаж в деятельности Эмитента положительно влияют:

§ рост объемов продаж в физическом выражении;

§ ревальвация тенге относительно доллара;

- § снижение цен на основное сырье концентраты, чай и т.д.;
- § изменение конъюнктуры рынка в сторону более дорогих продуктов;
- § модернизация и внедрение современного оборудования и др.

Обратная тенденция данных факторов может негативно сказаться на доходности продаж Эмитента.

4.6 Деятельность Эмитента по организации продаж своей продукции

4.6.1 Поставщики Эмитента

Эмитент оценивает поставщиков и покупает только у тех, кто может удовлетворять требования к уровню качества. В компании четко определена ответственность за оценку и контроль показателей качества поставщиков. Требования потребителей являются основополагающим фактором при выборе рынка сырья. Анализ, выбор и оценка возможного поставщика проводится с учетом качества поставляемого сырья, уровня цен, доступности и надежности.

По сокам и газированным напиткам взаимодействия, как с местными, так и с зарубежными поставщиками строго закреплены долгосрочными договорами с выгодными условиями (отсрочка по оплате от 30 до 210 дней, используя различные формы оплаты – прямые платежи, инкассо, аккредитивы), включающими полные требования к обеим сторонам. Каждая партия сырья, материалов в обязательном порядке сопровождается качественными документами и подвергается проверке прежде, чем она используется.

Основными поставщиками чайного сырья являются индийские (Asian Tea, Global Export), голландские (Van Rees), шри-ланкийские (Amazon, Expolanka), китайские Hunan tea и английские (LAB International) компании, которые являются ведущими компаниями на чайном рынке своих стран.

Основными поставщиками материалов (картонных коробочек, гофро коробок, внутренней и наружной пленки, ярлычков, нитей и других) являются преимущественно компании из Казахстана (Интел Сервис – картонные коробочки, Каполиграф – пленки, Казупак – гофро коробки), из России (Индустрия цвета – картонные коробочки) и Шри-Ланки (материалы для пакетированного чая).

Политика компании в области закупок сырья и материалов строится на принципах импортозамещения, так, например 70% всего объема упаковочного материала закупается у казахстанских компаний.

Таблица 4.12 – Поставщики, на которых приходится 10% и более всех поставок на 01.04.06 г.

Наименование поставщика	Местонахождение	Предмет поставки	Сумма по договору, тыс. тенге	Доля от всех поставок
Chalis Int. Inv. LLC	Китай	Концентраты соков	789 260	25,8%
Pepsi Cola Inter.Cork	Ирландия	Концентрат	744 000	24,4%
TETRA PAK Ltd	Швеция	Упаковочный материал	325 500	10,6%
KP Chemical Cork	Корея	Полиэтилентерафталат	310 000	10,2%
Vinmar Inter.Cork	США	Полиэтилентерафталат	307 520	10,1%
Всего поставок			3 053 531	100,0%

4.6.2 Потребители Эмитента

Всего по стране у Эмитента ок. 20 000 клиентов, доля крупных из них в общем объеме продаж составляет менее 1% (табл. 4.13).

Таблица 4.13 – Доли крупных клиентов на 01.04.06 г.

Наименование потребителя	Города продаж	Доля от общей выручки, %
Cash&Carry - ТОО «Скиф Сауда»	Алматы	0,65
Аймар, сеть магазинов, ТОО «Оптовый Клуб»	Алматы	0,64

Cash&Carry - ТОО «Скиф»	Алматы	0,75
Гросс сеть супермаркетов, ТОО «Интергросс»	Алматы, регионы Казахстана	0,78
Пятерочка	Алматы	0,85
Ситицентр, ТОО «Интерфуд»	Алматы	0,86
ТОО «Сапар»	Алматы	0,98
ТД Атаба	Атырау	1,02
Рамстор, ТОО «Рамбутя»	Алматы, Астана	1,05
Прочие	Все города Казахстана	92,42
Всего		100,00

Реализация продукции Эмитента происходит через систему прямых и косвенных продаж (дистрибуторы). Прямые продажи происходят через филиалы компании с прямой доставкой до клиентов. Косвенные продажи осуществляются через дистрибуторов, которые продвигают товар далее до конечного потребителя. Такая система продаж является общей для всех видов продуктов компании.

4.7 Ключевые факторы, влияющие на деятельность Эмитента

4.7.1 Сезонность деятельности Эмитента

Рынок натуральных соков и прохладительных напитков подвержен влиянию сезонности. Летние месяцы и праздники ведут к повышению потребления соков и газированных напитков, в то время как в начале года всегда заметен спад потребления.

Рынки чая и молока практически не подвержены сезонным колебаниям и потребление этих продуктов в течение года сохраняется почти на одном уровне.

Доли видов деятельности в общем доходе, которые носят сезонный характер, указаны в табл. 4.11.

4.7.2 Доля импорта в сырье и материалах, поставляемых Эмитенту и доля продукции реализуемой на экспорт.

Таблица 4.14 - Импорт сырья и материалов на 01.04.06 г.

Импортер	Наименование товара (услуги)	Сумма, тыс.тенге	Доля в поставляемом сырье, материалах, %
Chalis International, Китай	Концентраты	789 260	25,8
Pepsi Cola Inter.Cork, Ирландия	Концентрат	744 000	24,4
Тетра Пак Ltd, Швеция	Упаковка	325 500	10,7
KP Chemical Cork, Корея	Полиэтилентерафталат	310 000	10,2
Vinmar Inter.Cork, США	Концентрат	307 520	10,1
TETRA ПАК, Украина	Упаковочный материал	246 373	8,1
Nestle World Trade, Швейцария	Кофе	229 129	7,5
Van Rees, Голландия	Чай	191 021	6,3
ООО «СК Джонсон», Россия	Бытовая химия	144 178	4,7
J& J Cilag AG Inter, Швейцария	Средства гигиены	125 545	4,1
Fruko Mesrubat Sanayi Ltd. Sti., Турция	Напитки	63 856	2,1
Dohler Euro Citrus B.V., Германия	Концентраты	62 902	2,1
Glaxosmithkline Consumer, Великобритания	Средства гигиены	58 153	1,9
ООО «Росстар», Россия	Алюминиевые банки	46 497	1,5
PlaskapBichkekPlasform, Кыргызстан	Пэтпреформы	40 753	1,3
Ege Trade ve Pazarlama AS, Турция	Концентраты	37 572	1,2
SC Jonson Wax Ltd, Великобритания	Бытовая химия	32 647	1,1
ООО «Нестле Фуд», Россия	Детское питание	29 515	1,0

Gat Food, Израиль	Концентраты	17 507	0,6
INKA, турция	Этикетки	11 812	0,4
Frito Lay Gida Sanayi, Турция	Чипсы	11 779	0,4
Pak Plastik Sanayi Ve Ticaret A.S., Турция	Упаковочный материал	3 145	0,1
Итого		3 053 531	100,0

Таблица 4.15 – Продукция Эмитента, производимая на экспорт на 01.04.06 г.

Наименование продукции (товара) на экспорт	Сумма, тыс. тенге	Доля от всех продаж, %
Соки, сокосодержащие напитки	47 276	1,5
Газированные напитки	29 741	1,0
Чай	12 243	0,5
Молоко	2 499	0,3
Всего	44 483	0,3

4.7.3 Сделки (сделок), которая (которые) должна (должны) быть совершены в течение шести месяцев, превышающей (превышающих) 50% балансовой стоимости активов не ожидается.

4.7.4 Будущих обязательств, превышающих 50% балансовой стоимости активов, которые могут оказать влияние на деятельность Эмитента, нет.

4.7.5 Сведения об участии Эмитента в судебных процессах

Эмитент не участвует в судебных процессах, по результатам которых может произойти прекращение или сужение деятельности Эмитента, наложение на него денежных и иных обязательств. Никаких административных санкций на Эмитента и его должностных лиц государственными органами и/или судом в течение последнего года не налагалось.

4.7.6 Факторы риска

Валютные риски - связаны с колебанием валютных курсов. Величина валютного риска связана с изменением покупательной способности валюты, поэтому она находится в прямой зависимости от разрыва во времени между сроком заключения сделки и моментом платежа. Так как Эмитент свою продукцию реализует и в другие страны СНГ, то возникает риск неблагоприятного изменения курсов валют.

Ценовой риск - риск, связанный с изменением рыночной цены финансового актива. Данный вид риска возникает в связи с тем, что Эмитент осуществляют свою деятельность в большей мере за счет заемных средств (банковские и облигационные займы), и через некоторый период времени должен выполнить свои обязательства по выплате заемных средств. Под влиянием рыночных колебаний стоимость финансового актива может измениться в неблагоприятную для компании сторону, что приведет к затруднениям по выполнению текущих обязательств перед клиентами или вкладчиками. Однако ценовой риск практически отсутствует, так как условия возврата и погашения займов оговариваются в договорах и проспектах выпуска облигаций.

Инфляционный риск - риск, связанный с макроэкономическим положением в стране. При увеличении инфляции существует риск того, что реальный доход Эмитента может уменьшиться за счет высокого уровня инфляции. Однако независимо оттого, что Казахстан относится к странам с переходной экономикой, данный вид риска снижается в связи с проводимой правительством антиинфляционной политикой.

Сезонный фактор - в отличие от рынка прохладительных напитков, который принято считать сезонным - рынок соков практически не имеет сезонности. В связи с тем, что натуральные соки прочно вошли в повседневный рацион населения, уровень потребления

в течение года сохраняется на высоком уровне. Однако наибольший спрос на соки фиксируется в зимне-весенний период на фоне снижения продаж свежих овощей и фруктов, которые являются главным источником витаминов и минеральных веществ, необходимых для нормальной жизнедеятельности организма.

V. ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ЭМИТЕНТА

5.1 Нематериальные активы (НМА) Эмитента, на которых приходится более 5% балансовой стоимости нематериальных активов

На 01.04.06 г. остаточная стоимость нематериальных активов составляла 0,59% от всех активов Эмитента. При этом наибольший удельный вес приходился на гудвилл - 83,6%.

Таблица 5.1 – НМА, на которые приходится более 5% балансовой стоимости НМА на 01.04.06 г., тыс. тенге

Состав	Первоначальная стоимость	Накопленный износ	Остаточная стоимость	Доля, %
Гудвилл	68 026	0	68 026	83,6
Лицензионные соглашения	12	10	2	0,0
Прочее	31 564	17 252	14 312	17,4
Всего НМА	99 602	17 262	82 340	100,0

5.2 Основные средства Эмитента, на которых приходится более 5% от балансовой стоимости основных средств

Стоимость основных средств по состоянию на 01.04.06 г. составляла 3,6 млрд. тенге или около 26,2% от стоимости совокупных активов Эмитента.

Таблица 5.2– Основные средства Эмитента на 01.04.06 г., тыс. тенге

Наименование	Первоначальная стоимость	Накопленный износ	% износа	Остаточная стоимость	Доля, %
Земля	63 600	0	0	63 600	1,7
Здания и сооружения	591 904	105 334	17,8	486 570	13,4
Машины и оборудование	3 346 661	1 535 857	45,9	1 810 804	49,7
Прочее	1 350 714	67 324	5,0	1 283 390	35,2
Всего ОС	5 352 879	1 708 515	31,9	3 644 364	100,0

Здания и сооружения, а также машины и оборудование Эмитента (исключая «Uni Commerce», «Космос» и «Express Trading») были переоценены по состоянию на 30 ноября 2003 г. компанией «Райс Групп, Централ Эйжа», не связанной с ТОО «Resmi Group Ltd». Оценка была проведена на основе рыночной стоимости в соответствии с Международными Стандартами Оценки. Рыночная стоимость этих активов по состоянию на 30 ноября 2003 г. эквивалентна 2 573 796 тысяч тенге.

Оценочной компании ТОО «Райс Групп, Централ Эйжа» (г. Алматы, пр. Достык, 46, кв. 92) 21 декабря 2001 г. Министерством юстиции РК была выдана бессрочная генеральная лицензия на занятие деятельностью по оценке имущества № ЮР-0004-(33676-1910-ТОО).

5.3 Незавершенное капитальное строительство

На отчетную дату балансовая стоимость незавершенного строительства составила 984,2 млн. тенге.

Таблица 5.3 – Незавершенное строительство Эмитента на 01.04.06 г.

	Сумма, тыс. тенге
Незавершенное строительство	984 150,8

В частности строятся производственные линии сокосодержащих напитков, чайной и молочной продукции в Алматы и Костанае.

5.4 Инвестиции Эмитента

Стоимость инвестиций Эмитента на 01.04.06 г. составляла 523,1 млн. тенге.

Таблица 5.4 - Инвестиции на 01.04.06 г.

Наименование	Сумма, тыс. тенге
Долгосрочные инвестиции в капитал других юридических лиц	0
Портфель ценных бумаг, предназначенных для продажи	523 093
в т.ч. ГЦБ	0
НЦБ	523 093
Прочие инвестиции	
Итого	523 093

Таблица 5.5 – Обороты по инвестициям, тыс. тенге

Год	Сальдо на начало	Дебетовые обороты	Кредитовые обороты	Сальдо на конец
2003	0	2 195 421	1 675 364	520 057
2004	520 057	4 291 564	4 634 409	177 212
2005	177 212	7 648 512	7 267 334	558 390

5.5 Дебиторская задолженность Эмитента

В связи с тем, что у Эмитента отсутствует долгосрочная дебиторская задолженность за последние три финансовых года, далее под дебиторской задолженностью понимать краткосрочную дебиторскую задолженность.

Таблица 5.6 – Дебиторы Эмитента, на которых приходится более 5% от всей дебиторской задолженности на 01.04.06 г., тыс. тенге

Наименование дебитора	Сальдо на начало	Обороты за период		Сальдо на конец	Доля, %
		Дебет	Кредит		
ТОО «Resmi Group Ltd»	582 404	681 582	377 813	886 173	16,1
ТОО «Uni Commerce»	753 199	130 052	64 918	818 333	14,9
ТОО «Nea Management»	408 251	8 712	15 645	401 317	7,3
ТОО «Top Trade»	302 182	2,0		302 184	5,5

Таблица 5.7 – Структура погашения дебиторской задолженности, тыс. тенге

Наименование статей	Всего	Суммы к погашению				
		90 дней	180 дней	270 дней	360 дней	более 1 г.
Торговая ДЗ	1 489 457	1 489 457	0	0	0	0
Авансы выплаченные	697 847	697 847	0	0	0	0
ДЗ связанных и дочерних компаний	2 521 321	851 421	976 411	693 489	0	0
Прочая ДЗ	790 959	486 419	304 540	0	0	0
Расходы буд. периодов	89 595	89 595	0	0	0	0
Итого	5 601 392	3 626 952	1 280 951	693 489	0	0

Таблица 5.8 – Обороты по дебиторской задолженности, тыс. тенге

Год	Сальдо на начало	Дебетовые обороты	Кредитовые обороты	Сальдо на конец
2003	2 223 669	5 369 741	3 766 765	3 826 645
2004	3 826 645	8 351 642	7 202 892	4 975 395
2005	4 975 395	7 648 512	7 131 811	5 492 096

5.6 Акционерный капитал

Обязательства по оплате акционерами своих акций выполнены в полном объеме.

Таблица 5.9 – Акционерный капитал Эмитента на 01.04.06 г.

Оплаченный уставный капитал	1 800 200,1 тыс. тенге
Общее количество акций	2 000 060 штук простых акций
Количество размещенных акций	2 000 060 штук простых акций

5.7 Займы Эмитента

Таблица 5.10 - Займы Эмитента на 01.04.06 г. с дальнейшим погашением, тыс. тенге

Банк	Всего займов	Суммы к погашению						ср. % ставка
		до 90 дн.	до 180 дн.	до 270 дн.	до 1 года	до 2-х лет	более 3-х лет	
АО «Казкоммерцбанк»	816 428	154 978	264 511	74 181	322 758	0	0	8,0
АО «Банк ТуранАлем»	2 190 663	614 339	692 552	575 854	307 918	0	0	8,0
АО ДБ «Альфа Банк»	175 856	0	0	0	79 442	96 414	0	13,7
АО «Ситибанк Казахстан»	1 110 000	0	0	0	1 110 000	0	0	8,0
ABN AMRO Bank	204 884	0	0	0	204 884	0	0	8,0
Облигации (НИН KZ2CKY05A721)	2 240 505	0	0	0	0	2 240 505	0	10,0
Прочее	265 938	168 600	0	0	0	0	97 338	
Итого	7 004 274	937 917	957 063	650 035	2 025 002	96 414	2 337 843	9,3

Таблица 5.11 – Обороты по займам, тыс. тенге

Год	Сальдо на начало	Дебетовые обороты	Кредитовые обороты	Сальдо на конец
2003	1 244 224	5 369 741	3 348 487	3 265 487
2004	3 265 487	8 351 642	8 498 929	3 188 200
2005	3 118 200	7 648 512	7 463 786	3 302 926

5.8 Кредиторская задолженность Эмитента

Таблица 5.12 – Кредиторы Эмитента по состоянию на 01.04.06 г., тыс. тенге

	Итого	Суммы к погашению						Доля, %
		до 90 дней	до 180 дней	до 270 дней	до 1 года	до 2 лет	более 3 лет	
За сырье и материалы	654 733	143 837	281 123	145 158	84 615	0	0	41,2
Pepsi Bottlers International	123 514	0	123 514	0	0			7,8
TetraPak	102 411	0	102 411	0	0			6,4
Vanrees	88 611	88 611	0	0	0			5,6
LG	84 615	0	0	0	84 615			5,3
Chalis	81 364	0	0	81 364	0			5,1
Vinmar	63 794	0	0	63 794	0			4,0
AsianTee	55 198	0	55 198	0	0			3,5
Dionis	31 312	31 312	0	0	0			2,0
прочие	23 914	23 914	0	0	0			1,5
За товары	346 921	346 921	0	0	0	0	0	21,8
SC Johnson	164 211	164 211						10,3
GlaxoSmith Klien	61 431	61 431						3,9
Nestle	54 621	54 621						3,4
J&J	51 976	51 976						3,3
прочие	14 682	14 682						0,9
За упаковочные материалы	219 073	219 073	0	0	0	0	0	13,8
Прочие	123 975	123 975						7,8
Plaskap Bishkek	68 314	68 314						4,3

Intelservice	26 784	26 784						1,7
За услуги	369 223	369 223	0	0	0	0	0	23,2
Всего	1 589 950	1 079 054	281 123	145 158	84 615	0	0	100,0

Таблица 5.13 – Обороты по долгосрочной кредиторской задолженности, тыс. тенге

Год	Сальдо на начало	Дебетовые обороты	Кредитовые обороты	Сальдо на конец
2003	65 295	1 295 684	1 321 526	39 453
2004	39 453	2 569 764	2 573 328	35 889
2005	35 889	3 894 651	3 848 624	81 916

Таблица 5.14 – Обороты по краткосрочной кредиторской задолженности, тыс. тенге

Год	Сальдо на начало	Дебетовые обороты	Кредитовые обороты	Сальдо на конец
2003	607 891	5 369 741	4 966 062	1 011 570
2004	1 011 570	8 351 642	6 665 082	2 698 130
2005	2 698 130	7 648 512	6 170 893	4 175 749

5.9 Финансовые результаты

5.9.1 Анализ финансовых результатов

Таблица 5.15 – Объем реализованной продукции, тыс. тенге

	2003 г.	04/03, раз	2004 г.	05/04, раз	2005 г.	06/05, раз	2006 г.*
Соки	1 219 104	2,2	2 627 626	1,2	3 216 888	2,0	6 319 844
Газированные напитки	1 697 094	1,5	2 522 745	1,8	4 446 263	2,0	8 785 611
Упакованный чай	1 028 947	2,0	2 072 960	1,3	2 641 874	1,8	4 643 383
Упакованное молоко	0	-	169 925	4,4	740 435	1,6	1 175 927
Продукция для перепродажи	0	-	3 320 050	1,0	3 264 452	2,1	6 713 438
Всего	3 945 145	2,7	10 713 306	1,3	14 309 912	1,9	27 638 203

*Прогнозные данные

За 2003-2005 г.г. доход от реализации всей продукции увеличился в 3,6 раза до 10,4 млрд. тенге. При этом в 2004 г. данный показатель увеличился в 2,7 раза, в 2005 г. в 1,3.

Компания планирует увеличить в 2006 г. объемы реализации по всем товарам, демонстрируя тенденцию к расширению деятельности. Так, прогнозируемый совокупный доход от реализации в 2006 г. составляет 27,6 млрд. тенге, что в 1,9 раз выше аналогичного показателя 2005 г.

Таблица 5.16 – Финансовые результаты Эмитента, тыс. тенге

	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Активы	6 839 024	10 377 127	12 655 562
Собственный капитал	1 903 924	3 096 515	3 922 058
Чистый доход	208 411	991 896	922 788
Доход от реализации	3 945 145	10 713 306	14 309 912
Валовый доход	811 818	3 143 715	4 654 465
ROA	3,69	11,52	8,01
ROE	12,21	39,67	26,30
ROS	20,58	29,34	32,53

Из расчета финансовых показателей видно, что Эмитент демонстрирует устойчивый рост по активам, в то же время рентабельность активов остается на довольно высоком уровне, несмотря на небольшое снижение чистого дохода в 2005 г. Это связано с увеличением расходов Эмитента, в первую очередь расходов по реализации продукции.

5.9.2 Структура доходов и расходов Эмитента за последние три года

Таблица 5.17 – Доходы Эмитента, тыс. тенге

	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Доход от реализации, всего	3 945 145	10 713 306	14 309 912
соки	1 219 104	2 627 626	3 216 888
газированные напитки	1 697 094	2 522 745	4 446 263
упакованный чай	1 028 947	2 072 960	2 641 874
упакованное молоко	0	169 925	740 435
для пререпродажи	0	3 320 050	3 264 452
Доход от неосновной деятельности	26 036	657 134	147 454

Увеличение дохода от реализации за последние три года наблюдается по всем товарным группам, за исключением товаров для перепродажи (-2%).

Таблица 5.18 – Расходы Эмитента, тыс. тенге

	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Себестоимость реализованной продукции	3 133 327	7 569 591	9 655 447
Материалы	2 766 620	4 441 534	6 366 109
Амортизация и износ	187 906	235 278	385 827
Зарплата и связанные с ней расходы	79 399	133 364	194 318
Ремонт	32 804	67 113	20 229
Коммунальные услуги	27 018	56 486	65 420
Технологические потери	366	0	-
Прочие расходы	39 214	27 292	83 090
Себестоимость прочей реализованной продукции	0	2 608 524	2 540 454
Расходы по реализации	82 177	1 389 093	2 739 863
Рекламная акция, маркетинговые исследования	170 509	576 077	755 101
Возмещение расходов по рекламной акции и маркетинговым исследованиям	-171 523	-198 355	-76 353
Расходы по успешному переводу деятельности в Uni Commerce	0	0	539 165
Транспортные расходы	1 159	326 096	609 634
Зарплата и связанные с ней расходы	10 295	116 570	279 687
Расходы по торговым агентам	0	159 836	217 633
Списание рекламного материала	0	94 339	157 197
Амортизация маркетингового оборудования	61 194	87 203	114 495
Налоги	1 637	15 948	23 874
Командировочные расходы	2 275	8 579	4 421
Расходы по аренде транспорта, складов и офисных помещений	0	101 822	-
Прочие расходы по реализации	6 631	100 978	115 009
Общие и административные расходы	276 918	1 156 296	567 599
Резервы по сомнительным долгам	0	491 495	-395 836
Консультационные услуги	60 081	182 390	315 537
Банковские услуги	56 333	133 318	173 667
Зарплата и связанные с ней расходы	55 351	119 025	205 303
Резерв по устаревшим товарно-материальным запасам	0	0	50 977
Списание бракованной продукции	17 382	68 240	39 243
Износ и амортизация	8 505	28 259	35 655

Налоги, за исключением подоходного налога	8 139	34 040	45 225
Услуги связи	5 935	10 283	15 684
Страхование	5 488	18 985	36 159
Расходы на обучение персонала	2 435	2 091	1 437
Штрафы и пени	908	2 130	2 705
Коммунальные услуги	717	9 701	2 389
Прочие расходы	55 644	33 044	25 141
Транспортные расходы	0	6 533	13 298
Услуги по найму сотрудников	0	16 762	1 015
Финансовые затраты	332 338	373 609	533 535
Проценты, начисленные по облигациям	173 843	234 997	227 761
Проценты по банковским и прочим займам	142 135	110 629	261 868
Проценты по финансируемой аренде	16 360	27 983	43 906
Итого расходов	3 824 723	10 488 589	13 496 444

5.9.3 Коэффициенты

Таблица 5.19 – Основные финансовые коэффициенты

	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Финансовый левередж	3,31	3,44	3,28
Операционный левередж	3,90	3,17	5,04
Рентабельность производственных фондов	16,75	59,46	35,99
Оборотный капитал	3 110 283,10	3 752 398,00	3 741 000,00
Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала	0,10	0,29	0,25
Коэффициент покрытия	2,67	1,88	1,64
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,01	0,06	0,12
Коэффициент финансовой устойчивости	0,73	0,59	0,54
Коэффициент маневренности СК	1,63	1,21	0,95

VI. СВЕДЕНИЯ О ВЫПУСКАХ ЦЕННЫХ БУМАГ

6.1 Акции Эмитента

Таблица 6.1 – Выпуск первой эмиссии акций

Вид	Простые акции
Общее количество	705 000 (семьсот пять тысяч) штук
Номинальная стоимость	1 000 (одна тысяча) тенге
Сведения о государственной регистрации	Выпуск зарегистрирован Национальным Банком Республики Казахстан 05 сентября 2001 г. за номером А4631
Национальный идентификационный номер	KZIC463100X6
Даты начала размещения	06 сентября 2001г.
Дата окончания размещения	01 декабря 2001 г.
Сумма привлеченных при размещении денег	705 000 000 (семьсот пять миллионов) тенге
Сведения о фактах неисполнения обществом своих обязательств перед держателями ценных бумаг	Фактов неисполнения обществом своих обязательств перед держателями ценных бумаг не было
Сведения о приостановлении размещения или обращения ценных бумаг или выпуска ценных бумаг	Размещение или обращение ценных бумаг не было приостановлено, выпуск ценных бумаг не был признан несостоявшимся
Сумма дивиденда на одну акцию (простую, привилегированную) и общая сумма дивидендов	Дивиденды не выплачивались

на каждый вид акций за каждый год из двух последних финансовых лет	
Основные рынки, на которых осуществляется торговля ценными бумагами общества, включая наименования организаторов торгов	Акции размещались на неорганизованном рынке, торги не проводились
Права, предоставляемые акциями их держателям	В соответствии с законодательством РК

Таблица 6.2 - Выпуск второй эмиссии акций

Вид	Простые акции
Общее количество	1 095 000 (один миллион девяносто пять тысяч) штук
Номинальная стоимость	1 000 (одна тысяча) тенге
Сведения о государственной регистрации	Выпуск зарегистрирован Национальным Банком Республики Казахстан 08 августа 2002 г. за номером А4631-1
Национальный идентификационный номер	KZ1C463100X6
Дата начала размещения	08 августа 2002 г.
Дата окончания размещения	01 мая 2004 г.
Сумма привлеченных при размещении денег	Всего привлечено денег на сумму 1 095 000 500 тенге, из них деньгами 321 978 000 тенге, акциями АО «PRG Bottlers» на сумму 750 000 000 тенге и долями ТОО «Tealand» на 23 022 500 тенге внесено ТОО «Resmi Group Ltd»
Сведения о фактах неисполнения обществом своих обязательств перед держателями ценных бумаг	Фактов неисполнения обществом своих обязательств перед держателями ценных бумаг не было
Сведения о приостановлении размещения или обращения ценных бумаг или выпуска ценных бумаг	Размещение или обращение ценных бумаг не было приостановлено, выпуск ценных бумаг не был признан несостоявшимся
Сумма дивиденда на одну акцию (простую, привилегированную) и общая сумма дивидендов на каждый вид акций за каждый год из двух последних финансовых лет	Дивиденды не выплачивались
Основные рынки, на которых осуществляется торговля ценными бумагами общества, включая наименования организаторов торгов	Акции размещались на неорганизованном рынке, торги не проводились
Права, предоставляемые акциями их держателям	В соответствии с законодательством РК

В связи с приведением в соответствие с законодательством РК выпуск акций был перерегистрирован 18 мая 2004 г. и присвоен новый НИН KZ1C46310013.

Таблица 6.3 – Выпуск третьей эмиссии акций

Вид акций	Простые акции
Количество объявленных акций	2 000 060 (два миллиона шестьдесят) штук
Количество размещенных акций	2 000 060 (два миллиона шестьдесят) штук
Сведения о государственной регистрации	Выпуск зарегистрирован Агентством РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций 27 июля 2005 г. за номером А4631
Национальный идентификационный номер	KZ1C46310013
Дата начала размещения	08 августа 2002 г.
Дата окончания размещения	17 января 2006 г.
Сумма привлеченных при размещении денег	1 800 200 060 (один миллиард восемьсот миллионов двести тысяч шестьдесят) тенге
Количество акций, находящихся в обращении	2 000 060 (два миллиона шестьдесят) штук
Количество выкупленных акций, с указанием цены на последнюю дату	На отчетную дату выкупленных Эмитентом акций не было
Дата утверждения методики выкупа акций	Не утверждалась на отчетную дату
Сведения о фактах неисполнения обществом	Фактов неисполнения обществом своих обязательств

своих обязательств перед держателями ценных бумаг	перед держателями ценных бумаг не было
Сведения о приостановлении размещения или обращения ценных бумаг или выпуска ценных бумаг	Размещение или обращение ценных бумаг не было приостановлено, выпуск ценных бумаг не был признан несостоявшимся
Сумма дивиденда на одну акцию и общая сумма дивидендов на каждый вид акций за каждый год из двух последних финансовых лет	За 2003 год дивиденды по акциям не выплачивались. По итогам 2004 г. выплачены дивиденды в размере 10% от прибыли на сумму 99 190 тыс. тенге. Размер дивиденда на 1 акцию в 2004 г. – 55,1 тенге. На отчетную дату по итогам 2005 г. дивиденды не выплачивались
Основные рынки, на которых осуществляется торговля ценными бумагами общества, включая наименования организаторов торгов	Акции размещались на неорганизованном рынке, торги не проводились
Права, предоставляемые акциями их держателям	В соответствии с законодательством РК

6.2 Облигации Эмитента

Таблица 6.4 - Первый выпуск облигаций

Вид ценных бумаг	Именные купонные облигации с обеспечением
Общее количество облигаций	5000 (пять тысяч) штук
Номинальная стоимость	100 (сто) долларов США
Сумма основного долга	500 000 (пятьсот тысяч) долларов США
Сведения о государственной регистрации	Выпуск зарегистрирован Национальной комиссией Республики Казахстан по ценным бумагам 29 октября 1999 г. за номером А11
Национальный идентификационный номер	KZ29KABK7A06
Количество размещенных облигаций	Выпуск размещен полностью
Общий объем привлеченных денег	39 927 315,33 (тридцать девять миллионов девятьсот двадцать семь тысяч триста пятнадцать тенге и тридцать три тиын) тенге
Сумма начисленного вознаграждения	4 513 925,0 (четыре миллиона пятьсот тринадцать тысяч девятьсот двадцать пять) тенге
Сумма выплаченного вознаграждения	4 513 925,0 (четыре миллиона пятьсот тринадцать тысяч девятьсот двадцать пять) тенге
Сведения о фактах неисполнения обществом своих обязательств перед держателями ЦБ	Фактов неисполнения обществом своих обязательств перед держателями ценных бумаг не было
Количество выкупленных и досрочно погашенных облигаций	Таковых не было
Период обращения	27.01.2000 - 25.07.2000
Общий размер выплат по облигациям	Дата погашения 26.01.2000 г. (первый транш), 25.07.2000 г. (второй транш), по первому и второму траншу выплачено 42 496 884 тенге
Права по облигациям	В соответствии с законодательством РК
Облигации обслужены и погашены в соответствии с условиями выпуска	

Таблица 6.5 - Второй выпуск облигаций

Вид ценных бумаг	Именные купонные облигации без обеспечения
Общее количество облигаций	40 000 (сорок тысяч) штук
Номинальная стоимость	100 (сто) долларов США
Сумма основного долга	4 000 000 (четыре миллиона) долларов США
Сведения о государственной регистрации	Выпуск зарегистрирован Национальной комиссией Республики Казахстан по ценным бумагам 05 января 2001 г. за номером А29
Национальный идентификационный номер	KZ72KAT51A39
Количество размещенных облигаций	Выпуск размещен полностью
Общий объем привлеченных денег	591 438 371,66 (пятьсот девяносто один миллион четыреста тридцать восемь тысяч триста семьдесят один тенге и шестьдесят шесть тиын) тенге
Сумма начисленного вознаграждения	157 828 955,56 (сто пятьдесят семь миллионов

	восемьсот двадцать восемь тысяч девятьсот пятьдесят пять тенге и пятьдесят шесть тиын) тенге
Сумма выплаченного вознаграждения	157 828 955,56 (сто пятьдесят семь миллионов восемьсот двадцать восемь тысяч девятьсот пятьдесят пять тенге и пятьдесят шесть тиын) тенге
Сведения о фактах неисполнения обществом своих обязательств перед держателями ЦБ	Фактов неисполнения обществом своих обязательств перед держателями ценных бумаг не было
Количество выкупленных и досрочно погашенных облигаций	Таковых не было
Период обращения	08.01.2001 - 08.01.2003
Общий размер выплат по облигациям	749 267 327,22 (семьсот сорок девять миллионов двести шестьдесят семь тысяч триста двадцать семь тенге и двадцать два тиын) тенге
Права по облигациям	В соответствии с законодательством РК
Облигации обслужены и погашены в соответствии с условиями выпуска	

Таблица 6.6 - Третий выпуск облигаций

Вид ценных бумаг	Именные купонные облигации без обеспечения
Общее количество облигаций	2 350 000 000 (два миллиарда триста пятьдесят миллионов) штук
Номинальная стоимость	1 (один) тенге
Сумма основного долга	2 350 000 000 (два миллиарда триста пятьдесят миллионов) тенге
Сведения о государственной регистрации	Выпуск зарегистрирован Национальным банком Республики Казахстан 22 января 2003 г. за номером А72
Национальный идентификационный номер	KZ2CKY05A721
Количество размещенных облигаций	Выпуск размещен полностью
Общий объем привлеченных денег	2 336 088 819,65 (два миллиарда триста тридцать шесть миллионов восемьдесят восемь тысяч восемьсот девятнадцать тенге и шестьдесят пять тиын) тенге
Сумма начисленного вознаграждения	696 449 442 (шестьсот девяносто шесть миллионов четыреста сорок девять тысяч четыреста сорок два) тенге
Сумма вознаграждения, выплаченного инвесторам	637 330 859 (шестьсот тридцать семь миллионов триста тридцать тысяч восемьсот пятьдесят девять) тенге
Сведения о фактах неисполнения обществом своих обязательств перед держателями ЦБ	Фактов неисполнения обществом своих обязательств перед держателями ценных бумаг на отчетную дату не было
Количество выкупленных облигаций	Не выкупались
Количество досрочно погашенных облигаций	На 01.04.06 г. облигации не погашались досрочно
Период обращения	31.01.03 - 31.01.08
Общий размер выплат по облигациям	На отчетную дату всего выплачено 637 330 859 тг.
Права по облигациям	В соответствии с законодательством РК
Облигации находятся в обращении	

Торговля облигациями осуществляется как на организованном, так и на неорганизованном рынках Казахстана. Организатор торгов на организованном рынке - АО «Казахстанская фондовая биржа».

VII. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВЫРУЧКИ

Общая сумма затрат на выпуск облигационной программы и первого выпуска облигаций в пределах данной облигационной программы составила 3 250 тыс. тенге.

Таблица 7.1 - Использование средств от размещения облигаций

Целевое назначение	Сумма, тенге
--------------------	--------------

Планируемое чистое поступление от размещения выпуска, из них:	1 496 750 000
увеличение производственных мощностей, в т.ч.	1 300 000 000
строительство складских помещений	500 000 000
строительство производственного здания	500 000 000
приобретение оборудования для увеличения объема производства газированных и негазированных напитков (Кронес)	200 000 000
приобретение оборудования для упаковки (TetraPak)	100 000 000
пополнение оборотных средств, в т.ч.	196 750 000
закуп сырья и концентратов (TetraPak, Pepsi Bottlers Int., Chalis, Vanrees)	196 750 000

Эмитентом не предполагаются изменения в планируемом распределении полученных от размещения облигаций средств.

VIII. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СВЕДЕНИЯ

8.1 Ограничения в обращении облигаций

Ограничений в обращении облигаций, в отношении возможных приобретателей, в том числе по кругу лиц, среди которых предполагается разместить облигации, нет.

8.2 Затраты на выпуск облигационной программы

Расходы, связанные с листингом облигаций – в соответствии с листинговыми правилами АО «Казахстанская фондовая биржа». Вознаграждение финансового консультанта – по договоренности.

Затраты на выпуск оплачиваются за счет собственных средств Эмитента в соответствии с договорами.

8.3 Информация о платежном агенте

Платежный агент не предусмотрен.

8.4 Информация для инвесторов

Ознакомиться с копией Устава, Проспектом выпуска облигационной программы, отчетом об итогах размещения облигаций и информации о средствах массовой информации, используемых для публикации информации о деятельности Эмитента можно по адресу:

Республика Казахстан, 050034, г. Алматы, Алмалинский район, пр. Райымбека, 212 «Б», позв. по тел.: (32 72) 50 57 40, 50 99 68, факс: (32 72) 50 13 55 или по эл. адрес: tatyana.ivanova@brands.kz

Председатель Правления

Жаналинов А.С.

и.о. Главного бухгалтера

Нурмухамбетов Т.К.

Организационная структура АО «RG Brands» на 01.04.2006 г.

