

БИЗНЕС-ПЛАН

Организация проживания с питанием в охотничьих домиках и оказание услуг по охоте и рыбалке в Восточно-Казахстанской области



Длительность проекта: 60 месяцев

Автор проекта: Консультант по маркетингу Самойлова Г.В.

Организация: РФ АО РЦП Фонд предпринимательства «ДАМУ» по ВКО

Телефон: 8(7232)560-590, 87055213790

E-mail: Samoylova_GV@mail.ru

Введение

Международный туризм в настоящее время является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей внешнеэкономической деятельности. Неуклонный рост влияния туризма как на мировую экономику в целом, так и на экономику отдельных стран и регионов является одной из наиболее значительных, постоянных и долгосрочных тенденций, которая способствует формированию и развитию мирового хозяйства. Становится очевидным превращение туризма в крупную самостоятельную отрасль национальной экономики, деятельность которой направлена на удовлетворение специфических потребностей населения. Многообразие этих потребностей удовлетворяется не только туристскими предприятиями, но и предприятиями других отраслей, что обуславливает значение туризма как одного из факторов мультипликативного воздействия на развитие экономики. Туризм является одним из факторов мировых интеграционных процессов, а туристский бизнес становится сейчас значимым сектором экономики.

Казахстан, обладая уникальными природными ресурсами и самобытной культурой кочевого народа, имеет огромный нереализованный потенциал для развития туризма на международном и региональном рынках.

Туристический потенциал рекреационных ресурсов и историко-культурного наследия позволяет Казахстану гармонично интегрироваться в международный рынок туризма и достичь интенсивного развития туризма в стране. Это обеспечит устойчивый рост занятости и доходов населения, стимулирование развития смежных с туризмом отраслей и увеличение притока инвестиций в национальную экономику.

Индустрия туризма в Казахстане на государственном уровне признана одной из приоритетных отраслей экономики. Анализ статистических и эмпирических данных свидетельствует о возрастающем интересе к Казахстанскому туристическому продукту и благоприятных тенденциях роста количества туристов и расширения рынков сбыта.

Республика становится более привлекательной для бизнесменов, спортсменов, ученых, любителей экстремального отдыха, а также для людей, интересующихся историей и сегодняшним днем стран, расположенных на Великом Шелковом пути.

Поскольку большую часть территории Казахстана занимают горы, то именно они являются наиболее привлекательным ресурсом для туристов дальнего зарубежья. Приключенческий туризм пользуется высоким спросом на мировом туристическом рынке.

Казахстан - страна с самобытной культурой и богатым историческим прошлым, поэтому нет ничего удивительного, в том, что одним из направлений туризма в данном регионе является этнотуризм.

В целях формирования привлекательного туристского имиджа Казахстана на мировом туристском рынке разработана целенаправленная Программа по продвижению туристского потенциала Казахстана. Она предусматривает участие в международных туристских форумах, проведение выставок, ярмарок, размещение и трансляцию рекламных видеороликов на ведущих телеканалах мира, а также проведение инфо-туров для представителей зарубежных СМИ и выпуск рекламно-информационной продукции.

1. Резюме бизнес-плана

1.1. Сведения о проекте и компании-инициаторе

Концепция проекта предусматривает организацию проживания с питанием в охотничьих домиках и оказание услуг по охоте и рыбалке в Восточно-Казахстанской области.

ТОО «Снежная долина» имеет единственного учредителя – физическое лицо Иванов Петр Семенович.

Дата регистрации ТОО- 10.10.2014 г.

Основными видами деятельности являются:

55.30.0 Туристические лагеря, парки отдыха и развлечений с предоставлением проживания в охотничьих или рыболовных угодьях для краткосрочного размещения посетителей и гостей;

86.90.0 Прочая деятельность по охране здоровья осуществляемую не больницами: деятельность медсестер, физиотерапевтов и другого парамедицинского персонала в области гидротерапии, лечебного массажа.

Цель деятельности предприятия состоит в следующем:

- получение дохода от оказания услуг;
- занятие доли существующего рынка;
- дальнейшее развитие бизнеса;
- разработка новых маркетинговых продуктов;
- достижение окупаемости проекта в установленные сроки.

Целевой группой планируемого предприятия будут являться потребители услуг - физические лица, имеющие средний и высокий доход, а так же корпоративные клиенты – образовательные учреждения области, охотничьи общества.

Предприятие планирует получить заем в банке второго уровня в рамках реализации государственной программы «Дорожная карта бизнеса 2020» по субсидированию процентной ставки вознаграждения в размере 7%.

1.2.Цель составления бизнес-плана

Цели разработки бизнес-плана можно условно поделить на внешние и внутренние.

Внешние цели:

- получение кредита в банке второго уровня;
 - получение государственной финансовой поддержки в рамках программы «Дорожная карта бизнеса 2020»;
-

Внутренние:

- обоснование инвестиционного проекта;
- текущее планирование.

1.3. Описание проекта и целесообразность его реализации

Проект предусматривает открытие туристической базы с элементами этно-туризма и организацией охоты и рыбалки. На первом этапе развития, предприятие планирует построить 6 деревянных домиков из срубов, столовую на 20 мест и небольшую конюшню на обслуживание 6-8 лошадей для целей туризма и охоты. В регионе на сегодняшний день имеются туристические фирмы специализирующиеся на сельском туризме, пантовом и фито-лечении, организующие охот-туры, но ТОО «Снежная долина» имеет более расширенный спектр услуг:

- элементы этно-туризма: проживание в казахских юртах с казахскими национальными блюдами, в деревянных избах с русской национальной кухней, катание на тройках и в одиночку на скакунах;
- элементы сельского туризма – походы за грибами, ягодами, кедровыми орехами и их заготовка на месте;
- охот-туры различной продолжительности от 3-х до 12-ти дней;
- обучение верховой езде;
- лечебные процедуры;
- услуги специалиста по обработке охотничьих трофеев, чучел птиц;
- элементы экстрим-туризма – катание на лодках по горной реке и т.д.

Удивительное многообразие животного и растительного мира, близкое расположение от населенных пунктов (г. Риддер 12 км), наличие всех видов личного транспорта: гужевого (лошадь), автомобили, лодки, снегоходы, делают базу востребованной и у иностранных туристов. Планируется расширение услуг для элитной части гостей с высокими доходами - охота с беркутами, охота на лошадях и т.д.

1.4. Финансовая оценка проекта

| Прогнозные показатели эффективности инвестиций | Единицы измерения | Значения |
|--|---------------------|---------------|
| Ставка дисконтирования | % | 8 |
| PВ (период окупаемости проекта) | мес. | 38 |
| DPВ (дисконтированный период окупаемости проекта) | мес. | 38 |
| NPV (чистый приведенный доход) | казахстанский тенге | 1 965 171 672 |
| IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах) | % | 224,20 |
| PI (индекс прибыльности проекта) | | 68,11 |
| PF (потребность в финансировании) | казахстанский тенге | 131 210 761 |
| CD (дефицит денежных средств) | казахстанский тенге | 118 007 325 |
| Период расчета интегральных показателей | мес. | 60 |

1.5. Структура финансирования

1.5.1. Условия привлечения финансирования

| Наименование | Размер финансирования, казахстанский тенге | Ставка по кредиту, % | Дата привлечения | Дата погашения |
|---|--|----------------------|------------------|----------------|
| Кредит БВУ на приобретение основных средств | 33585000 | 7 | 01.12.2014 | 31.12.2019 |

Кредит на приобретение основных средств - Схема поступлений, казахстанский тенге:

| | 2014 |
|----------|------|
| Январь | 0 |
| Февраль | 0 |
| Март | 0 |
| Апрель | 0 |
| Май | 0 |
| Июнь | 0 |
| Июль | 0 |
| Август | 0 |
| Сентябрь | 0 |

| | |
|-------------------------|--------------------------------|
| Октябрь | 0 |
| Ноябрь | 0 |
| Декабрь | 33 585 000 |
| Сумма / Среднее: | 33 585 000 / 33 585 000 |

Кредит на приобретение основных средств – график погашения кредита, казахстанский тенге:

| | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|--------------------|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Январь | 0 | 471 847 | 505 957 | 542 532 | 581 752 | 623 807 |
| Февраль | 0 | 474 600 | 508 909 | 545 698 | 585 146 | 627 446 |
| Март | 0 | 477 368 | 511 877 | 548 881 | 588 559 | 631 106 |
| Апрель | 0 | 480 153 | 514 863 | 552 083 | 591 993 | 634 788 |
| Май | 0 | 482 954 | 517 866 | 555 303 | 595 446 | 638 491 |
| Июнь | 0 | 485 771 | 520 887 | 558 542 | 598 919 | 642 216 |
| Июль | 0 | 488 605 | 523 926 | 561 801 | 602 413 | 645 962 |
| Август | 0 | 491 455 | 526 982 | 565 078 | 605 927 | 649 730 |
| Сентябрь | 0 | 494 322 | 530 056 | 568 374 | 609 462 | 653 520 |
| Октябрь | 0 | 497 205 | 533 148 | 571 689 | 613 017 | 657 332 |
| Ноябрь | 0 | 500 105 | 536 258 | 575 024 | 616 593 | 661 167 |
| Декабрь | 469 111 | 503 022 | 539 387 | 578 379 | 620 190 | 0 |
| Сумма итого | 469 111 | 5 847 407 | 6 270 116 | 6 723 384 | 7 209 417 | 7 065 565 |

1.6.Состояние проекта

На сегодняшний день, в Республике Казахстан инвестиционные проекты занимают важную

роль в развитии экономики страны. В нынешних многих программах подаются, рассматриваются, реализуются по разным направлениям различные инвестиционные проекты.

Но, конечно же, не все из них дают тот самый эффект, который от него ожидают.

Данный проект будет начат 01.12.2014 году и закончен 31.11.2019 году в рамках государственной поддержки по программе "Дорожная карта бизнеса – 2020" .

Главным в осуществлении проекта будет являться финансирование инвестиционного проекта, в котором обоснование стратегии предполагает выбор методов финансирования, определение источников финансирования инвестиций и их структуры. Основными методами финансирования инвестиционного проекта будут являться:

-кредитное финансирование БВУ (инвестиционные кредиты банков) с элементами государственной поддержки – субсидированием процентной ставки вознаграждения.

Основной финансирующей организацией будет АО "Фонд развития предпринимательства «Даму».

2.Описание проекта

2.1.Общее описание компании

Вновь создаваемая фирма туристическая база ТОО «Снежная долина» будет являться компанией по оказанию услуг в сфере туризма и прочей деятельности по охране здоровья. Она намерена предоставлять своим клиентам, в зависимости от уровня их доходов, туристические услуги по проживанию с питанием в охотничьих угодьях и организовывать для любителей дикой природы выезды в лес и горы.

Туристическая база «Снежная долина», расположенная в 12 километрах к северу от г. Риддера, является идеальным образцом успешной организации туризма в этом уголке страны. Извилистая горная дорога ведет к базе отдыха через колоритные деревянные деревеньки. Люди, которые живут здесь, разводят пчел, приносящих вкуснейший мед, собирают грибы и ягоды, возделывают плодородную землю и получают обильный урожай.

База находится в 10 километрах к югу от Западно-Алтайского заповедника, а это 56 тысяч гектаров нетронутой хвойной тайги и горной тундры, в которой произрастает 564 разновидности растений.

Здесь, на границе с Россией, объединяются несколько горных цепей: Ивановский, Линейский, Коксинский и Холсунский хребты, а в густых лесах растут сибирский кедр, хвойные деревья, лиственница, осина и береза, обитают 120 видов птиц и 30 видов млекопитающих, в том числе сибирские бурые медведи, лоси, маралы, архары, волки, росوماхи и соболя.

Бизнес компании находится на начальной стадии, ассортимент оказываемых услуг уже сформирован, но будет в дальнейшем расширять масштабы деятельности и перечень услуг.

Цель вновь создаваемого бизнеса:

- выйти на определенный объем продаж именно в данном географическом районе;
- создать все условия для полноценного отдыха и времяпровождения клиентов базы;
- стать конкурентоспособными в регионе по ассортименту и стоимости оказываемых услуг .

2.2. Суть проекта

Суть данного проекта - это план развития новой туристической базы, необходимый для освоения новых сфер деятельности туристических фирм в регионе (Восточный Казахстан).

Бизнес-план поможет предпринимателю решить следующие проблемы:

1. Определить степень жизнеспособности и будущей устойчивости предприятия, снизить риск предпринимательской деятельности в туризме.
2. Конкретизировать перспективы бизнеса в виде системы количественных и качественных показателей развития (выбрать оптимальное соотношение количества и качества оказываемых услуг).
3. Привлечь внимание потенциальных клиентов, в том числе и Дальнего зарубежья, обеспечить поддержку со стороны потенциальных инвесторов фирмы (европейских, китайских, американских компаний и частных лиц).
4. Помогает получить опыт планирования в области туризма, организации охоты на животных и птиц, оказания лечебных процедур из натуральных компонентов.

3. Описание услуг

3.1. Типы оказываемых услуг и их основные характеристики

Основными услугами туристической базы будут являться:

- Охота на диких животных и птиц:
 - Волка, лису, рысь, росомаху, соболь, хорька, норку, горностая, колонка»
 - Сибирскую косулю, марала, лося;
 - Рябчика, куропатку, глухаря, тетерева (косача);
 - Дикую утку;
 - Косача, глухаря на току.
 - Рыбалка;
 - На моторной лодке с проводником;
-

- Без лодки со спинингом;
- Со снастями;
- На надувной лодке и т.д.
 - Услуги проживания и питания:
- Предоставление еды и напитков в дома и юрты для проживания;
- Проживание в доме (юрте) без питания;
 - транспортные услуги:
- Предоставление лошади под седло;
- Проезд из аэропорта г. Усть-Каменогорска до турбазы;
- Катание на снегоходе;
 - Услуга проводника;
 - Лечебные процедуры: посещение бани с фитобочкой, массаж и т.д.

3.2.Цены на услуги

| Наименование продукта | Цена продаж, казахстанский тенге | | | | |
|---|----------------------------------|---------|---------|---------|---------|
| | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Охота на волка | 400 000 | 400 000 | 400 000 | 400 000 | 420 000 |
| Охота на медведя | 600 000 | 600 000 | 600 000 | 600 000 | 650 000 |
| Охота на рябчика, куропатку, глухаря, тетерева | 4000 | 4000 | 4000 | 4000 | 4000 |
| Охота на косача или глухаря на току | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 12000 |
| Охота на утку | 2500 | 2500 | 2500 | 3000 | 3500 |
| Катание на снегоходе (экскурсия по лесу) 2 часа | 1500 | 1500 | 1800 | 2000 | 2500 |
| Рыбалка без лодки со спинингом 2 дня | 3500 | 3500 | 3500 | 4000 | 5000 |
| Рыбалка со снастями 2 дня | 3000 | 3000 | 3000 | 3500 | 4000 |

| | | | | | |
|--|------|-------|-------|-------|------|
| Прокат надувной лодки 1 час | 500 | 500 | 800 | 1000 | 1200 |
| Прокат моторной лодки с проводником на 1 час | 2000 | 2000 | 2300 | 2500 | 2800 |
| Услуга проводника 1 сутки | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 |
| Проезд с аэропорта Усть-Каменогорска до г. Риддер | 8000 | 8 000 | 8 000 | 8 000 | 8000 |
| Проживание в юрте без питания сутки | 1500 | 1500 | 2000 | 2300 | 3000 |
| Предоставление лошади под седло 1 час | 1500 | 1500 | 2000 | 2500 | 3000 |
| Предоставление еды и напитков в дома для проживания на 1 заезд 2-3 дня | 4000 | 4000 | 4000 | 4000 | 5000 |
| Посещение бани с фито-лечебницей 30 мин. | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 |
| Катание на горке с предоставлением надувных баллонов 2 часа | 1500 | 1500 | 2000 | 2000 | 3200 |

3.3. Стадия развития продукта

Есть определенные закономерности в развитии предложения компаний на одном и том же конкурентном рынке. Типовой сценарий выглядит следующим образом:

- 1-я стадия – продажа типовых ходовых товаров. Туристическая база оказывает услуги, которые предлагают другие турбазы Восточного Казахстана – прокат лодок, услуги бани с фито-бочками, катание с горки на баллонах, спортивная рыбалка, походы за грибами и ягодами и т.д. На протяжении многих лет в лесах Рудного Алтая считаются традиционными охота на волка, медведя, рысь, диких птиц - глухаря, рябчика.

- 2-я стадия – расширение ассортимента; продажа как основных, так и сопутствующих товаров; полная комплектация объектов. Охотничьи домики с элементами казахского и русского национального убранства предназначены для недолговременного проживания охотников, максимум 12 дней. Комплектация услуг будет осуществляться на протяжении всего времени реализации проекта с учетом пожеланий клиентов. Так, охотники могут приехать с семьей. Члены семьи, на протяжении охоты могут организованно в сопровождении опытного проводника осуществить поход за грибами, ягодами, кедровыми орехами, принять оздоровительные процедуры. В зимнее время прокатиться на снегоходе, с горки на баллоне.
- 3-я стадия – продажа товаров с полной комплектацией плюс оказание сопутствующих услуг, необходимых, чтобы использовать эти товары. Сопутствующими услугами являются – доставка гостей из Дальнего и Ближнего зарубежья с аэропорта г. Усть-Каменогорска, в дальнейшем, возможно доставка VIP-клиентов с аэропорта г. Алматы и Астаны. Кроме того, иностранцы, особенно из Европы поражаются масштабами и красотой Алтая, вполне могут воспользоваться полетами над тайгой на вертолете. Это услуга будет осуществима при покупке собственного вертолета и еще одного внедорожника. Это возможно на втором этапе реализации нового проекта.
- 4-я стадия – реализация проектов «под ключ». Это осуществимо на 6-7 году деятельности туристической базы, когда все услуги будут отработаны с учетом пожеланий клиентов и покупкой дополнительных транспортных средств и привлечением специалистов высокой квалификации.
- 5-я стадия – экспертная специализация в определенном виде решаемых задач с постепенным достижением уникальной компетенции в решении подобных задач. Уникальность края дает возможность клиентам получить все «удовольствия» в одном месте – небольшой турбазе, оказывающей самые разнообразные услуги, которые могут удовлетворить вкусы даже очень взыскательных клиентов.

4. Сведения о рынке и конкурентах

4.1. Текущее состояние рынка туристических услуг

Имиджевая реальность Казахстана в сфере туризма должна выступить как территориальный ресурс и источник конкурентных преимуществ. В данном случае

принципиально важным является осознание того, что при таком понимании в центре конкурентоспособности страны оказывается не столько конкурентность продукции, сколько сама страна как определенная "символическая ценность". Попадая в информационную среду, под влиянием информационно-коммуникативных технологий такая "символическая ценность" становится частью имиджа государства и приобретает вполне реальную оценочную стоимость. Вначале такие модели конкурентоспособности устраивались в сфере бизнеса, где позитивный имидж той или иной компании превратился на источник огромных дополнительных прибылей.

Однако постиндустриальный уровень развития общества обусловил возрастание информационно-знаковых компонентов во всех сферах общественно-политической жизни. В том числе это находит отражение в неограниченном экспорте мировой экономики (экспортируется практически все: образование, медицина, юстиция, культура, традиции, стиль жизни и т. д.). В полной мере это относится и к туристскому региону как единице символического потребления мировым общественным мнением. Таким образом, присутствие туристского имиджа страны в глобальном информационном пространстве становится одной из ключевых составляющих конкурентоспособности государства.

Мировая практика странового имиджирования в туризме демонстрирует свою экономическую и политическую эффективность. Прежде всего, это создает возможности для формирования конкурентоспособности страны в сфере туризма и поддержки национального бизнеса. Создание положительного туристского имиджа страны может преследовать разные цели. Одни регионы только становятся на путь создания своего позитивного образа, другим же достаточно лишь небольших усилий по популяризации своего культурного (в широком смысле) потенциала как ценного актива и важной составляющей сохранения своих конкурентных преимуществ.

Так или иначе, но ключевым звеном имиджа страны вообще выступает именно его туристская привлекательность. Она имманентно предполагает целый ряд составляющих, которые определяют высокую конкурентоспособность региона (например, высокий уровень безопасности, сервиса, развитую инфраструктуру, рельефно выраженное культурное наследие и др.).

Приступая к созданию туристского имиджа страны следует придерживаться определенных методологических принципов. Итак, среди таких принципов стоит выделить следующие:

1. Туристский имидж отражает не только природные или историко-культурные памятники, он также формируется в рамках определенной социальной группы, которая вследствие имиджирования распространяет свое влияние.

2. Другими словами, имидж страны в значительной степени зависит от его восприятия собственными гражданами. Именно поэтому имидж государства должен быть определенным, распространенным и понятным.

3. Туристский имидж страны во многом зависит от того, какие материальные и духовные ценности она экспортирует.

4. При всем разнообразии характеристик страны, что существенно затрудняет процесс имиджирования, каждое государство имеет свой стержневой (ядерный) или базовый образ. Он является основой, которая обеспечивает имиджевую репрезентацию страны. При условии удачного определения такого базового образа, он предусматривает дальнейшее отделение и продуцирование вторичных и поддерживающих образов.

5. Процесс создания имиджа должен быть активным и целенаправленным. Это допускает актуализацию желательных и важных для восприятия целевой аудиторией отличий государства и "затушевывание" таких его характеристик, которые имеют негативную окраску.

6. Центральное место в туристском имидже страны в условиях глобализации должны занимать символы, которые отвечают за его индивидуализацию, уникальность. В данном случае основное задание будет состоять в переводе индивидуальных региональных символов на язык общепринятых значений, чтобы сделать имидж понятным для целевой аудитории.

7. Важным методологическим императивом туристского имиджа страны должны стать романтические и героические интенции его прошлого и современности. Регион должен гордиться своими достижениями в разных сферах жизнедеятельности [28].

Опираясь на вышесказанное, можно сделать вывод о том, что вклад туристского имиджа государства в формирование его конкурентоспособности определяется его свойством активизировать внутренний потенциал территории, причем не только материальный, но и культурный. Конвертировать его в важный репутационный ресурс, обеспечивающий общее восприятие страны и ее конкурентоспособность в долгосрочной перспективе.

Данные ЮНВТО показывают, что для дополнительного привлечения одного иностранного туриста, обеспечивающего поступление в экономику страны в среднем 1000 евро, государства затрачивают от 3 до 10 евро на некоммерческую рекламу туристского продукта. В

соответствии с этим средний объем бюджетных средств, выделяемый в европейских странах на продвижение туристского продукта, составляет 31,7 млн. евро.

К сожалению, в Казахстане не проводились исследования на тему размеров бюджетного финансирования на привлечение одного иностранного туриста. Поэтому предпринимаемые нашей страной незначительные меры по продвижению национального турпродукта могут лишь минимально изменить параметры существующего туристского потока.

Создание имиджа Казахстана как туристского центра с уникальным потенциалом, открытого всему миру, безопасного для туристов является одним из главных факторов их привлечения в страну. Только широкая имиджевая некоммерческая рекламная кампания туристских возможностей Казахстана, сосредоточенная на ключевых направляющих внешних и внутренних туристских рынках и носящая стабильный характер, позволит сделать въездной и внутренний туризм доходной составляющей всей туристской сферы нашей богатой туристскими ресурсами страны. Особое внимание необходимо уделить всестороннему продвижению казахстанского туризма в странах СНГ, способствовать не только возрождению традиционных туристских маршрутов, но и представлению новых туристских продуктов.

Таким образом, задача государства состоит в продвижении казахстанского туристского продукта на внутреннем и мировом рынках. Частный бизнес не может проводить некоммерческую имиджевую рекламную кампанию всей страны, так как продвигает и продает только свой собственный продукт, а создание образа Казахстана как страны, благоприятной для туризма, является исключительно государственной задачей. Это подтверждает мировая практика.

На необходимость реализации этой задачи указывается в законе от 13.06.2001г N 211-2 "О туристской деятельности в Республике Казахстан". Также вопросам продвижения казахстанского туристского продукта уделяется внимание в Государственной программе развития туризма на 2007 – 2011 годы. Механизмами продвижения Казахстана как туристского направления на внутреннем и международном туристских рынках являются следующие виды деятельности, реализуемые государством и ориентированные как на потребителей, так и на туристскую индустрию. К ним следует отнести:

- участие в крупнейших международных туристических и иных выставках единым казахстанским национальным стендом с привлечением органов исполнительной власти;

- поддержка и консолидация профильной выставочной деятельности в Республике Казахстан с целью создания на отечественном туристском рынке одной из крупнейших мировых туристических выставок;

- некоммерческое рекламное продвижение казахстанского туристского продукта на направляющих зарубежных и внутреннем рынках с целью увеличения въездного и внутреннего туристского потока и создания благоприятного имиджа Казахстана;

- подготовка некоммерческой рекламно-информационной печатной и иной продукции для распространения ее на крупнейших международных туристических выставках;

- проведение иных акций, например, информационная поддержка фестивалей и событийных мероприятий, проводимых в стране, презентации новых казахстанских туристских направлений за рубежом, организация инфо-туров для зарубежных и отечественных СМИ, проведение крупных международных конференций, симпозиумов, конгрессов и других мероприятий на базе двустороннего и многостороннего международного сотрудничества, а также сотрудничества с крупнейшими межправительственными организациями .

В рамках формирования туристского имиджа Казахстана и продвижения национального турпродукта на мировой рынок туристских услуг Министерством туризма и спорта разработана Концепция имиджевой стратегии, согласно которой обеспечивается участие в крупнейших международных туристских мероприятиях, выставках, форумах и заседаниях.

К несомненным достижениям можно отнести успех казахстанской экспозиции на крупнейшей мировой выставке «ITB 2007» в Берлине. Наш бренд стал лучшим среди стран Азии, Австралии и Океании. Казахстанская экспозиция заняла первое место на ярмарке «WTF 2007» в Шанхае. Не стоит забывать и об отечественной выставке «KITF», которая теперь в календаре международных мероприятий ЮНВТО и вносит весомый вклад в установление партнерских связей между всеми участниками туристского рынка. В 2009 году участие в нашей туристской выставке приняли 450 компаний из 32 стран мира.

В 2008 году также был проведен инфотур, в котором приняли участие 14 представителей ведущих зарубежных СМИ таких изданий как: “Jiji Press” (Япония), “Avrasya TV” (Турция), «Одиссей» (Гонконг), “Challenge» (Франция), “De Volksant” (Голландия), «Чосон Ильбо» (Южная Корея), «Frankfurter Allgemeine» (Германия), «Вашингтон таймс», «Travel and Leisure» (США), “Qui Touring” (Италия), «New Strait Times» (Малайзия), «The Travel Magazine» (Великобритания).

Проведение инфо-туров для представителей иностранных средств массовой информации является одним из доступных и действенных инструментов продвижения национального туристского продукта на мировой туристский рынок.

Необходимо отметить, что при использовании данного инструмента получается сочетание «цена - качество», то есть, организация инфо-тура значительно дешевле размещения рекламы в иностранных туристских средствах массовой информации. В то же время, журналисты получают возможность собственными глазами увидеть и оценить состояние развития туризма в стране, а не судить о нем по глянцевої рекламе в путеводителях и каталогах.

Стоит отметить, что, несмотря на достаточно приличный объем проделанной работы в сфере создания благоприятного туристского имиджа Казахстана на мировой арене, все же актуальной остается проблема плохой узнаваемости нашей страны в мире (рис. 10).

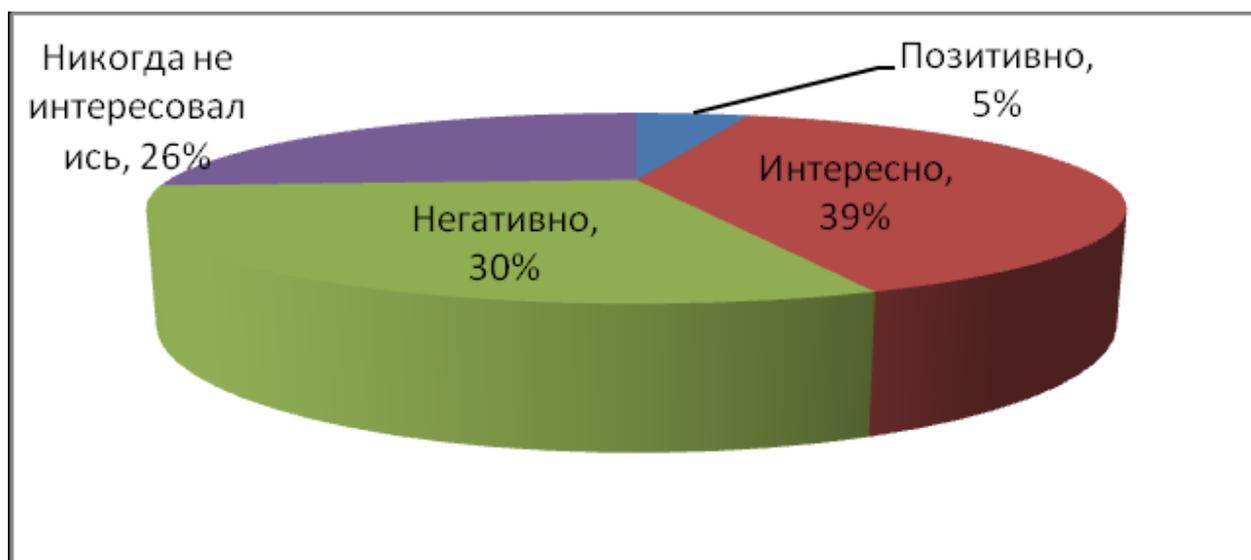


Рисунок 1. Ассоциации с именем «Казахстан»

По данным исследования «IPK International» только у 5% опрошенных на международных рынках имя «Казахстан» вызывает положительные ассоциации, 39% опрошенных проявили интерес. При этом 30% респондентов связывают Казахстан с негативными представлениями, а 26% - вообще никогда не интересовались Казахстаном

Представление о Казахстане в мире в среднем имеют 58% опрошенных респондентов. В азиатском регионе наилучшие показатели узнаваемости у Казахстана в Японии – 79%. Это

закономерно объясняется высоким уровнем делового сотрудничества наших стран, и как следствие, достаточно хорошая информированность жителей Японии о нашей стране.

В Европе лучше всех о Казахстане осведомлены жители Великобритании. Это также является закономерным фактом, поскольку в Великобритании проживает самая многочисленная в Европе казахская диаспора, которая насчитывает около пяти тысяч человек (рис. 11).

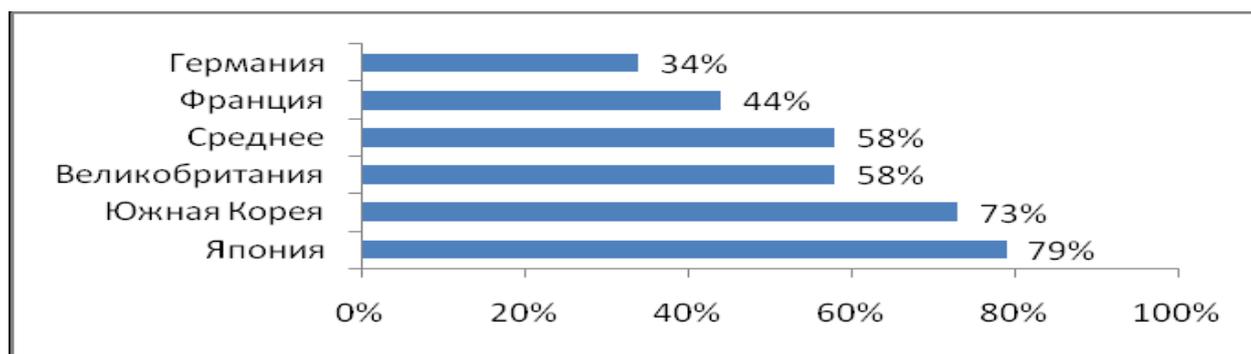


Рисунок 2. Представление о Казахстане в Европе и Азии

Основные ассоциации, которые вызывает Казахстан на мировой арене: Россия/бывший СССР, обширная территория, ислам, степная местность.

Также Казахстан знают из-за нефти, полезных ископаемых, зерна, Байконура. То есть ничего более или менее связанного с туризмом неизвестно широкому кругу мировой общественности. Это объясняется тем, что туризму долгое время не уделялось внимание.

Его развитие происходило по остаточному принципу. Туризм не рассматривался как стратегическая отрасль, приносящая значительный доход государству.

Рассматривая имидж Казахстана на мировом туристском рынке можно сделать вывод, что позиционирование нашей страны, как привлекательного туристского направления недостаточно развито и имеет слабые результаты.

В среднем в мире 42% опрошенных респондентов имеют представление об имидже Казахстана.

Более высокая узнаваемость Казахстана конечно же в Азии. Так из стран дальнего зарубежья в Азии лучше всех знают Казахстан японцы – 75% опрошенных респондентов.

В Европе дела с имиджем Казахстана намного хуже. Так лучший результат узнаваемости нашей страны показали англичане – 41% участвовавших в опросе (рис. 5).

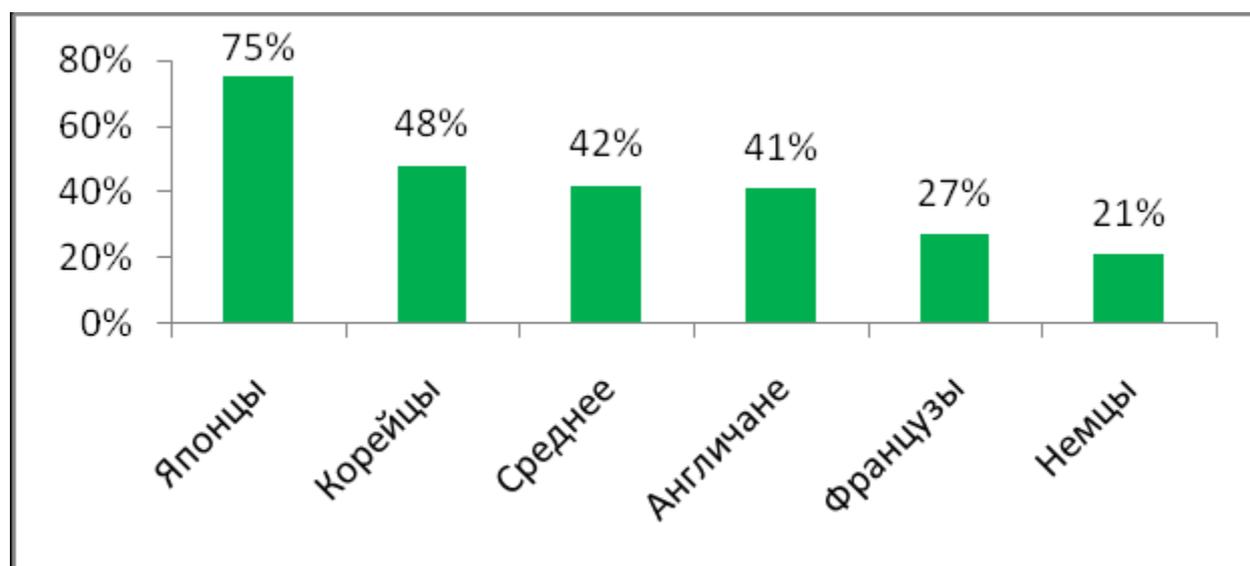


Рисунок 3. Имидж Казахстана

Таким образом, оценивая современное состояние туристской отрасли Казахстана, необходимо отметить основные тенденции ее развития. Туризм в Казахстане признан перспективным направлением развития несырьевого сектора экономики и включен в число семи национальных приоритетных кластеров. Туризму уделяется большое внимание. Разработана Государственная программа развития туризма на 2007-2011 годы. На региональном уровне приняты региональные программы развития туризма. Выделены прорывные туристские проекты международного значения, такие как Жана-Иле, Актау Сити, Капшагай. Для реализации данных проектов Казахстан активно привлекает частных инвесторов, в том числе и иностранных. Однако в стремлении активно развивать туризм, наша республика сталкивается с некоторыми проблемами. Для Казахстана на современном этапе наиболее серьезными препятствиями в развитии туризма являются проблема подготовки кадров, неразвитая инфраструктура и слабое позиционирование на международном рынке. Именно решение данных проблем позволит Казахстану более динамично развивать туризм и выйти на международный рынок со своим уникальным продуктом.

Государственная программа развития туризма в Республике Казахстан на 2007 - 2011 годы, (далее - Государственная программа) разработана в соответствии с Общенациональным планом мероприятий по реализации Послания Президента Республики Казахстан народу Казахстана от 1 марта 2006 года "Казахстан на пороге нового рывка вперед в своем развитии"

и Программой Правительства Республики Казахстан на 2006 - 2008 годы, утвержденной постановлением Правительства Республики Казахстан от 31 марта 2006 года N 222, Среднесрочным планом социально - экономического развития Республики Казахстан на 2007 - 2009 годы (второй этап), утвержденным постановлением Правительства Республики Казахстан от 25 августа 2006 года N 822.

Целью Государственной программы является создание конкурентоспособной туристской индустрии для обеспечения занятости населения, стабильного роста доходов государства и населения за счет увеличения объемов въездного и внутреннего туризма. Для достижения этой цели поставлены следующие задачи: развитие инфраструктуры туризма, создание эффективного механизма государственного регулирования и поддержки туризма, формирование привлекательного туристского имиджа страны, повышение туристского потенциала, формирование зон с рекреационной хозяйственной специализацией.

Основные направления и механизм реализации Государственной программы включают: развитие системы государственного регулирования и поддержки туристской деятельности; маркетинг и продвижение казахстанского туристского продукта; экологический туризм - фактор устойчивого развития; детско - юношеский туризм - один из основополагающих факторов развития внутреннего туризма и воспитания туристской культуры; подготовку кадров, систему повышения квалификации работников туризма и научно - методическое обеспечение сферы туризма; информационное обеспечение туризма; обеспечение безопасности туристов; международное сотрудничество в области туризма; реализацию "прорывных" проектов международного значения в области туризма.

Государственная программа будет реализована в два этапа. Первый этап: 2007 - 2009 годы, второй этап: 2010 - 2011 годы.

Мероприятия по реализации Государственной программы будут осуществляться за счет средств, предусмотренных в республиканском бюджете, и других источников, не запрещенных законодательством Республики Казахстан.

В ходе реализации Государственной программы будет достигнут рост потока туристов: по внутреннему туризму с 3,4 млн. туристов в 2007 году до 4,5 млн. туристов в 2011 году; по въездному туризму с 4,5 млн. туристов в 2007 году до 9,5 млн. туристов в 2011 году. За период с 2007 по 2011 год поступления в бюджет от въездного туризма составят 603,2 млрд. тенге. За

счет въездного туризма будет также обеспечена занятость населения в сфере туризма с 447,6 тыс. человек в 2007 году до 550,0 тыс. человек в 2011 году.

Реализация Государственной программы будет способствовать повышению привлекательности национального туристского продукта и вхождению Казахстана в систему мирового туристского рынка. Будет создана развитая конкурентоспособная туристская индустрия, которая может стать одним из значимых доходных секторов среди несырьевых отраслей экономики государства. При этом в республике будут созданы реальные условия и возможности для того, чтобы Казахстан стал центром туризма Центрально - Азиатского региона.

В 2012 году в стране функционировало 1 994 туристских организации, которыми было обслужено 641,3 тыс. человек. Это на 1,7 % больше показателя предыдущего года (630,6 тыс. человек в 2011 году) и на 32,1% больше показателя 2010 года (485,6 тыс. человек). В структуре туристской деятельности внутренний туризм составил 31,5%, въездной туризм – 4,7%, выездной туризм – 63,8%.

В январе-сентябре 2013 года в стране функционировало 1 705 туристских организаций, которыми было обслужено 424,7 тыс. человек. Это на 16,3 % ниже показателя соответствующего периода 2012 года. В структуре туристской деятельности внутренний туризм составил 44,4%, въездной туризм – 2,3%, выездной туризм – 53,3%. Если эти показатели сравнить с данными января-сентября 2012 года, то в общей структуре обслуживания туристов наблюдается уменьшение доли выездного туризма на 8% и въездного на 2,3%, увеличение внутреннего туризма на 10,3%.

По состоянию на 2012 год в Казахстане функционировало 1 526 мест размещения вместимостью 83 103 койко-мест, что на 2,6 % больше, чем в 2011 г. Из общего числа 61,5% составляли гостиницы, в том числе 26,8 % гостиниц с категорией, 34,7 % без категории, 38,5 % составляли прочие места размещения.

Основная часть (55,3 %) сконцентрирована в городах Алматы (14,7%), Астана (9,7%), Восточно-Казахстанской (19,2%) и Карагандинской (11,7%) областях соответственно.

Рынку международного туризма удалось сохранить относительную устойчивость за последний год, несмотря на слабый экономический рост, макроэкономическую напряженность и высокий уровень безработицы во многих странах. Туризм по-прежнему остался одной из важных отраслей, поддерживающих экономику и занятость во многих странах.

За счет туристической деятельности в мире в 2013 году было создано свыше 4 млн. новых рабочих мест. Цены на проживание в местах размещения с высоким уровнем гостиничных услуг гораздо выше, чем в аналогичных гостиницах в ведущих туристских дестинациях мира. Стоимость номера в международных брендовых гостиницах категории 5* в городах Астана и Алматы в 2-3 раза выше, чем в Европе.

Цены на услуги в других местах размещения - пансионатах, туристских базах, приютах, кемпингах, общежитиях для приезжих и других - намного ниже.

Завышенные цены связаны с достаточно низкой заполняемостью мест размещения, недостатком конкурентной среды и сильной зависимостью от бизнес-туристов. Предлагаемые туристские услуги, включая гостиничные, предоставляются с ограниченным сервисом и являются слабо-регулируемыми. Следует отметить, что высокая цена на проживание и авиабилеты значительно увеличивает стоимость тура в Казахстан и, соответственно, снижает его конкурентоспособность по цене на международном рынке.

Рост спроса на внутренний и въездной туризм в Казахстане наблюдался в период с 2000 по 2007 гг., с последующим спадом в 2008 и 2009 годах в связи с экономическим кризисом. С восстановлением экономики в 2010 году рост спроса на туризм возобновился в 2011 году и достиг рекордного уровня в 2012 году с приростом туристских прибытий на 6,3% и увеличением количества ночевок на 6,7%.

По регионам: 49 % посетителей зарегистрированы в городах Астана (18,4%) и Алматы (18,2 %) и Восточно-Казахстанской области (12,4 %). В Карагандинской области зарегистрировано 7%, в Атырауской 6,9%, в Мангистауской 5,9% и в других областях 31,2% посетителей;

По странам происхождения: 82,8 % казахстанских посетителей, из посетителей-нерезидентов (519 222 человек) – 27,3% посетителей из Российской Федерации, 10,4% посетителей из Соединённого Королевства Великобритании и Северной Ирландии, 7,6% посетителей из Соединенных Штатов Америки, 6,2% посетителей из Турецкой Республики, 6,1% посетителей из Итальянской Республики, 4,7% посетителей из Федеративной Республики Германия, 4,5% посетителей из Китайской Народной Республики и 33,2% посетителей из других стран. Как видно из вышеизложенного, туризм в Казахстане опирается в основном, на местное население, а также на деловые и профессиональные поездки иностранных резидентов.

4.2.Тенденции и прогнозы развития рынка

4.2.1.PEST-анализ рынка по 9-бальной системе

| Политика - P | | | | Экономика – E | | | |
|--|-----|--------|------------------|---|-----|--------|------------------|
| Факторы | Вес | Оценка | Суммарная оценка | Факторы | Вес | Оценка | Суммарная оценка |
| Тип управления государством – президентская республика | 0,3 | 8 | 2,4 | Степень развития бизнес-структуры | 0,4 | 6 | 2,4 |
| Стабильность правительства | 0,2 | 2 | 0,4 | Темпы роста экономика% | 0,1 | 4 | 0,4 |
| Уровень бюрократии и коррупции | 0,2 | 2 | 0,4 | Уровень безработицы | 0,1 | 5 | 0,5 |
| Законодательство в области труда и социальной помощи | 0,1 | 5 | 0,5 | Уровень располагаемого дохода населения | 0,3 | 5 | 1,5 |
| Политические изменения на 3-5 лет | 0,1 | 2 | 0,2 | Степень развития банков | 0,1 | 4 | 0,4 |
| Итого: | 1,0 | x | 3,9 | Итого: | 1,0 | x | 5,2 |
| Социум – S | | | | Технология – T | | | |
| Факторы | Вес | Оценка | Суммарная оценка | Факторы | Вес | Оценка | Суммарная оценка |
| Поло-возрастная структура населения региона (ВКО и Казахстана) | 0,2 | 7 | 1,4 | Вклад технологий в развитие рынка | 0,5 | 3 | 1,5 |
| Здоровье, образование, социальная мобильность | 0,5 | 3 | 1,5 | Развитие интернет и мобильных устройств | 0,4 | 8 | 3,2 |
| Уровень и стиль жизни | 0,3 | 5 | 1,5 | Активность и развитие научно-технических исследований | 0,1 | 4 | 0,4 |
| Итого: | 1,0 | x | 4,4 | Итого: | 1,0 | x | 5,1 |

4.3.Описание нынешних и потенциальных клиентов

Потенциальные клиенты вновь созданной туристической базы:

- любители дикой природы всех возрастов;

- учащиеся и студент в период летних каникул;
- охотники и рыбаки региона и Ближнего зарубежья;
- VIP –клиенты из Дальнего зарубежья;
- желающие научиться покататься на снегоходах и лошадях и т.д.

4.4.Описание компаний-конкурентов

Основные конкуренты вновь создаваемой туристической базы расположены в Восточном Казахстане и Алматинской области. Они представлены в нижеследующей таблице.

Таблица конкурентов

| Наименование фирмы | Месторасположение | Количество мест | Оказываемые услуги |
|----------------------------|--|--|---|
| 1.База отдыха «Климовка» | База расположена в районе Алтайских гор, у подножия хребта Ивановский белок, на берегу горной речки Разливанка, питающей полноводную Убу в 32 км от города Риддера | 6 домиков на 4 места, 2 юрты с заполняемостью 6 человек, всего 36 койко-мест | Русская баня с березовым веником и фито-бочкой, волейбол, футбол, городки, лапту, катание на лыжах, механических санях, катание с ледяных горок, летом катание на двуколке. Охота на диких зверей и птиц, походы за грибами и ягодами, лечение кумысом, массаж. |
| 2.База отдыха «Громотуха», | Расположена в сосновом бору в 10 км от города Риддер и 1 км от основной шоссейной дороги в Восточном Казахстане. | 14 деревянных домиков на 180-200 койко-мест | Русская баня, фитобочка, спортивные площадки, фонтан (бассейн), летнее бунгало, медицинский пункт, организовано питание. |
| 3.База отдыха «Сенигорье» | | 4-х, 5-ти, 6-ти местные номера в коттеджах 50 койко-мест | Квартиры с уютной обстановкой, бытовой техникой, снабжение холодной и горячей водой, телевизор со спутниковым оборудованием |
| 4.База отдыха «Березовка» | г. Риддер, 4,5 км от с. Коноваловка | Гостевые, деревянные, рубленые домики 30-койко-мест | Услуги проводника в лесу, тайге. Экологические информационные природоохранные мероприятия – лекции, беседы и т.д. Оздоровление подростков в спартанских условиях: проживание летом в палатках |
| 5.База отдыха «Серый луг» | г. Риддер, 30 км от города по дороге на Горный Алтай | Гостевые, деревянные, рубленые домики 30-койко-мест | Отдых в гостевых деревянных, рубленых домиках. Проводник в лесу, тайге. Экологические информационные природоохранные мероприятия – лекции, беседы и т.д. Оздоровление подростков в спар- |

| | | | |
|--|--|--|---|
| | | | танских условиях: проживание летом в палатках |
|--|--|--|---|

4.5. Анализ позиций конкурентов по 5-ти бальной системе

| Факторы конкурентоспособности | Ваша фирма | Конкурент 1 | Конкурент 2 | Конкурент 3 | Коэффициент значимости |
|---|-------------|--|-------------|-------------|------------------------|
| Имидж фирмы | 0 | 5 | 4 | 3 | 1 |
| Концепция продукта | 5 | 4 | 3 | 3 | 4 |
| Качество продуктов, соответствие мировым стандартам | 4 | 4 | 2 | 2 | 2 |
| Мощность производственной базы, оснащенность основными фондами, их уровень и эффективность использования, структура издержек | 4 | 5 | 2 | 2 | 3 |
| Финансовое состояние по данным публичной отчетности | Еще не было | Не публичные организации, организационно-правовая форма ИП и ТОО | | | |
| Привлекательность рыночных цен | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| Уровень стимулирования сбыта, эффективность используемых каналов товародвижения | 4 | 3 | 3 | 2 | 5 |
| Политика фирмы во внешней предпринимательской среде, характеризующая способность фирмы управлять в позитивном плане своими отношениями с государственными и местными властями, общественными организациями, прессой, населением | 3 | 5 | 2 | 2 | 5 |
| ИТОГО | 20 | 29 | 20 | 18 | x |

4.6. Основные барьеры и риски входа на рынок

К основным причинам, затрудняющим ускоренное развитие туризма в республике, относятся:

- недостаточное развитие инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры в местах туризма, труднодоступность туристских объектов, невысокий уровень сервиса в местах отдыха туристов, недостаточное количество и качество сервиса объектов придорожной инфраструктуры;

- нехватка квалифицированных кадров в сфере туризма – в том числе академический характер образования, некоторая оторванность образовательных программ от требований рынка труда, потребностей производства, ожиданий работодателей и т.д.;

- недостаточный уровень нормативного регулирования индустрии туризма и гостиничного бизнеса в части отсутствия определения мест размещения, а также стандартов, применяемых к определенным типам мест размещения, отсутствие в законодательстве правил регулирования социального туризма, применяемого в отношении работников и работодателей (отсутствие системы туристских сертификатов), отсутствие мер налогового стимулирования туристской отрасли;

-возможные препятствия для развития туристского бизнеса, в том числе наличие административных барьеров, наличие инструментов государственной поддержки, требующих дальнейшего совершенствования.

Анализируя изменение основных экономических показателей развития туризма, можно сделать вывод, что потенциал казахстанского туризма не реализуется полностью, поскольку развитие туристской отрасли напрямую зависит от создания современного конкурентоспособного туристского комплекса, включающего необходимую инфраструктуру транспортно-логистической системы, в том числе с учетом реконструкции пунктов пропуска через Государственную границу Республики Казахстан (автомобильных, авиационных, железнодорожных), обеспечивающего широкие возможности для удовлетворения потребностей казахстанских и иностранных граждан в туристских услугах. Создание туркомплекса внесет также значительный вклад в развитие экономики страны за счет налоговых поступлений в бюджет, притока иностранной валюты, увеличения числа рабочих мест, а также обеспечит контроль за сохранением и рациональным использованием культурного и природного наследия.

Государственная поддержка туризма является необходимым условием устойчивого развития отрасли. Международный опыт показывает, что активная политика государства, направленная на создание условий для развития туристской инфраструктуры, привлечение частных инвесторов, формирование нормативной правовой базы, обеспечивающей благоприятные экономические условия для деятельности субъектов туристской индустрии, позволяют туристской отрасли занять важное место в социально-экономическом развитии страны. Также, мировой опыт свидетельствует о том, что страны, активно развивающие туризм, направляют значительные бюджетные средства на реализацию национальных проектов и программ, обеспечивая своих граждан качественными туристскими услугами.

Индустрия туризма и гостиничного хозяйства выступает как один из регуляторов занятости населения. Ежегодно в этой сфере создается около 3 млн. рабочих мест. К примеру, на рынке рабочих мест Европейского союза 13% занимает туризм. В мировой туристской системе, по данным Международной организации труда (МОТ), занято более 130 млн. человек, а создание здесь одного рабочего места обходится примерно в 20 раз дешевле, чем в промышленном секторе экономики.

Примеры развитых в туристском отношении стран (Испания, Тунис, Италия, Греция, Франция, Австрия), где в секторе обслуживания работает от 20 до 50% занятого населения, показывают, что из трех новых профессий, как правило (особенно для молодежи), две могут возникнуть именно в туристской сфере.

Во всем мире подготовке кадров для туристского бизнеса уделяется значительное внимание. Потому что для туристского бизнеса проблема квалифицированных кадров весьма важна, так как в туризме продуктом, предлагаемым потребителю, является не товар, а услуга. Обеспечение качества туристских услуг напрямую связано с профессионализмом специалистов, оказывающих эти услуги, знанием туристских ресурсов и их качеством. А значит, что от знаний и умений менеджера, который предлагает данную услугу зависит приобретет ли ее потребитель или нет.

Менеджмент в туризме играет выдающуюся интегративную роль. Поэтому не случайно основой профессионального туристского образования стали не технология, инжиниринг, экономика, экология и даже не маркетинг, а именно менеджмент как направление, в максимальной степени способное реализовать системообразующую и интегративно-генерирующую функции туризма. Поэтому менеджер в туристской деятельности должен не только владеть знаниями об определенном туристском направлении, но и быть психологом, который чувствует своего клиента, обладать знаниями основ международного права и быть готовым ответить на любой вопрос потребителя.

Основные мировые центры подготовки кадров для туристской отрасли были основаны в начале и середине двадцатого века. Больше всего учебных заведений, готовящих персонал для сферы туризма, в Великобритании - 37, Испании и Италии - по 28, Франции - 22; на американском континенте выделяются Канада - 25, США - 22 и Чили - 12, а в азиатско-тихоокеанском регионе - Австралия - 16, Китай - 6, Филиппины - 5 и Япония - 4.

Специалисты по туризму особо отмечают высокое качество образовательных программ в области туристского и гостиничного менеджмента в Корнельском университете (Cornell University) в США, в Институте международного гостиничного менеджмента (Institut de Management Hotelier International) в Швейцарии, в Институте туризма экономического Университета Вены (Institut fur Tourismus und Freizeitwirtschaft) в Австрии [24].

Серьезной проблемой, сдерживающей развитие туризма в Казахстане является неэффективная пока система подготовки туристских кадров. До 1992 года ни в Казахстане, ни на территории всех республик, ранее входивших в состав СССР, не было опыта подготовки специалистов туристских и гостиничных структур действующих в условиях рынка. Поэтому в первых вузах республики, готовящих менеджеров туризма, составление учебных планов, программ, организация всего учебно-воспитательного процесса осуществлялась, в основном, эмпирическим путем, без достаточного научного обоснования.

Сейчас в республике идет работа по подготовке и переподготовке профессиональных кадров для туристской отрасли, образование в сфере туризма и гостиничного хозяйства динамично развивается и совершенствуется. Конечно, пока еще рано сравнивать казахстанское туристское образование с зарубежным, где оно существует 50-80 лет, но есть надежда примерно через десять лет нагнать западные страны по этому показателю.

С одной стороны, профессиональное туристское образование в Казахстане имеет явно недостаточный опыт. С другой - зарубежный опыт профессионального туристского образования всегда был связан с задачами развития всемирного туристского рынка, на котором Казахстан исполняет пока лишь роль донора. Но постепенно происходит переориентация отечественной индустрии туризма на приоритетное развитие более выгодных для экономики Казахстана или более доступных для большинства наших соотечественников въездного и внутреннего туризма.

Сегодня можно с уверенностью сказать, что в ближайшем будущем внутренний туризм будет преобладать над выездным или уравнивать его. Это повлечет за собой изменение специфических профессиональных требований к будущим сотрудникам и руководителям предприятий сферы туризма и гостеприимства.

Мировой опыт развития туристской индустрии свидетельствует о том, что профессиональное образование сотрудников - это обязательное условие успешной работы предприятия.

Например, если в условиях преобладания выездного туризма наиболее важными в подготовке кадров для данной отрасли представлялись свободное владение иностранными языками, информационными технологиями и знание основ международного права, то развитие внутреннего туризма потребует хороших знаний в области туристской индустрии, планирования туристских потоков, туристских ресурсов отдельных регионов и т. д. Значит, уже сегодня при подготовке будущих кадров нужно учитывать наметившиеся тенденции. Возникает потребность в подготовке специалистов нового типа, неординарно мыслящих, обладающих широкими знаниями и навыками в смежных областях.

Такая сфера деятельности, как туризм и гостиничное хозяйство, чрезвычайно многообразна и сложна. Это государственные структуры и учебные заведения, предприятия и фирмы, общественные организации и частные лица. Главная цель - органично вписаться в данную систему взаимоотношений. А что сфера образования может предложить этой системе? Естественно, предоставить квалифицированных выпускников, по своим профессиональным, морально-психологическим качествам готовых работать в сфере сервиса и туризма. Специалистов, которые способны не просто отправлять наших соотечественников за рубеж, но и, главным образом, организовать прием иностранных туристов в нашей стране. Если обратиться к статистике, то можно заметить, что подготовка специалистов для сферы туризма в Республике Казахстан имеет тенденцию к увеличению числа обучающихся и соответственно выпускников. Данный фактор положительно сказывается на развитии туризма РК.

Главной проблемой является чрезмерная академичность профильного высшего образования при явном недостатке практических навыков и знаний и нехватка средних специальных учебных заведений, готовящих работников гостиниц, обслуживающий персонал и т.д. Таким образом, в целом сектор подготовки кадров не вполне соответствует потребностям туристской индустрии как в количественном, так и в качественном отношении.

Существующие учебные программы не отвечают реальным нуждам секторов туризма ввиду их неориентированности на практическую работу. Зачастую выпускники сталкиваются с проблемой «ненужности» своих знаний. При приеме на работу от них требуют совсем других навыков и умений, чем те которые им преподавали в университете. В равной степени это касается учебников и учебных пособий, составляемых преподавателями, не имеющими практического опыта работы в индустрии.

При огромной нехватке квалифицированных кадров для туристской индустрии выпускники профильных высших учебных заведений часто остаются невостребованными из-за отсутствия навыков и знаний по конкретным специализациям. Проблема качественного сервиса недостаточно эффективно решается не только в рамках подготовки работников гостиничного и туристского бизнеса, но и специалистов смежных отраслей, обслуживающих туристов.

Основные специализации отечественных вузов в сфере туризма – это «Менеджмент в туризме», «Гостиничное дело», «Спортивный туризм» и т.д. В то же время только единичные учебные заведения готовят аниматоров, гидов-экскурсоводов, т.е. тех специалистов, которые необходимы для обслуживания иностранных туристов, въезжающих в нашу страну [25].

Вместе с тем слабо развита подготовка кадров по специальности «Гостиничный бизнес», в то время как наибольшую потребность в специалистах испытывают именно гостиничные предприятия. Отсутствует мониторинг потребностей учреждений гостиничного, туристского и сопутствующего бизнеса в специалистах различного профиля. После выделения туризма как одного из приоритетных кластеров развития экономики Казахстана был значительно увеличен государственный заказ на подготовку кадров для данной сферы. Но темпы роста подготовки кадров опережают темпы развития туризма.

При видимости большого количества учебной литературы по туризму качество подавляющего большинства учебных пособий не выдерживает критики. Практически невозможно найти современные труды отечественных ученых о туризме. Существующие пособия либо российские, описывающие соответственно реалии развития российского туризма, либо отечественные, но изданные 10 – 15 лет назад, и не отображающие современное состояние туризма в республике.

Сегодня существует большое количество курсов переподготовки и повышения квалификации специалистов в основном при учебных заведениях, однако эти курсы в большинстве своем не дают практических профессиональных знаний и навыков и носят формальный характер. Отсутствует система привлечения к преподаванию работников индустрии туризма. Ситуация, сложившаяся в настоящее время на рынке образовательных услуг для сферы туризма, особенно в период подготовки к проведению VII Зимних Азиатских игр в 2011 году, требует принятия безотлагательных мер по ее качественному изменению.

Туристская отрасль Казахстана остро нуждается в кадрах самых разных специализаций. Во-первых, у нас практически нет ученых, способных заниматься серьезными прикладными

исследованиями в сфере туризма, т.е. маркетологов, способных проводить маркетинговые исследования привлекательности казахстанского туризма и политику рекламы и позиционирования на мировом туристском рынке. Для этого Казахстан пользуется услугами иностранных специалистов, например «IPK International».

Во-вторых, специалисты должны суметь не только привлечь, но и квалифицированно обслужить туристов. А у нас очень мало специалистов гостиничного бизнеса. Практически во всех отелях высшего класса топ-менеджмент иностранный, как правило, турецкий. Даже руководить каким-нибудь отделом нашему соотечественнику доверят только когда он пройдет стажировку за рубежом. А обслуживание туристов включает умение не только гостиничного, транспортного и ресторанного обслуживания, а и умение предоставить ряд дополнительных, но не менее важных услуг: услуг по организации досуга туристов, их оздоровлению и получению положительных эмоций, ознакомлению с культурой и традициями посещаемых стран, проведению различных физкультурных мероприятий, оказанию юридической и психологической поддержки и т.д.

Потребности сферы туризма в новых условиях в значительной мере сосредоточены на необходимости адекватного кадрового обеспечения всех направлений развития, видов и форм туризма. Основное противоречие здесь заключается в многопрофильном характере туристской деятельности, которая, с одной стороны, нуждается в кадрах различных профессий, специальностей, квалификаций, а с другой – в принципиально новых технологиях обслуживания туристов и экскурсантов, потребности в которых возникают по мере развития смежных отраслей народнохозяйственного комплекса и формирования специалистов по смежным видам профессиональной деятельности [26].

Для Казахстана проблема усовершенствования системы подготовки кадров для сферы туризма имеет особое значение в связи с тем, что развитие внутреннего и въездного туризма требует наличия специалистов высокой квалификации. Развивающаяся быстрыми темпами отрасль туризма Казахстана уже в ближайшем будущем будет испытывать недостаток подготовленных кадров.

4.7. Описание поставщиков и каналов поставок материалов

Основными поставщиками ТМЦ (товарно-материальных ценностей) будут небольшие ИП или частные лица, поставщиком ГСМ – ТОО «Гелиос». Продукты, особенно молоко и овощи,

будут предоставлять местное население. Ягоды, грибы в изобилии произрастающие в этой местности будут собирать официанты и др. обслуживающий персонал по договоренности. Сено и злаковые, корнеплоды для кормления лошадей – близлежащие крестьянские хозяйства. Часть продуктов питания будет закупаться на оптовом рынке г.Риддера и Усть-Каменогорска.

4.8.Объемы продаж и условия оплаты продуктов

| Наименование продукта | Объем продаж, ед. | | | | |
|--|-------------------|------|------|------|------|
| | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Охота на волка | 5 | 15 | 15 | 15 | 10 |
| Охота на медведя | 10 | 16 | 16 | 16 | 17 |
| Охота на рябчика, куропатку, глухаря, тетерева | 20 | 40 | 40 | 60 | 60 |
| Охота на косача или глухаря на току | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| Охота на утку | 50 | 50 | 50 | 50 | 60 |
| Катание на снегоходе (экскурсия по лесу) 2 часа | 30 | 50 | 50 | 50 | 30 |
| Рыбалка без лодки со спиннингом 2 дня | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Рыбалка со снастями 2 дня | 60 | 66 | 72 | 90 | 90 |
| Прокат надувной лодки 1 час | 25 | 50 | 50 | 50 | 55 |
| Прокат моторной лодки с проводником на 1 час | 40 | 40 | 40 | 40 | 48 |
| Услуга проводника 1 сутки | 100 | 288 | 288 | 288 | 264 |
| Проезд с аэропорта Усть-Каменогорска до г. Риддера | 70 | 84 | 84 | 84 | 77 |
| Проживание в юрте без питания сутки | 100 | 120 | 120 | 120 | 110 |
| Предоставление лошади под седло 1 час | 90 | 120 | 120 | 120 | 110 |
| Предоставление еды и напитков в дома для проживания на 1 заезд 2-3 дня | 240 | 288 | 288 | 288 | 264 |
| Посещение бани с фито-лечебницей 30 мин. | 90 | 288 | 288 | 288 | 352 |

| | | | | | |
|---|----|-----|-----|-----|-----|
| Катание на горке с предоставлением надувных баллонов 2 часа | 60 | 150 | 150 | 150 | 120 |
|---|----|-----|-----|-----|-----|

4.9. Организация каналов сбыта услуг

В штате туристической базы не предусмотрен менеджер по сбыту или продаже путевок, этим согласно должной инструкции, будет заниматься второй администратор.

Фирмой будут заключены договоры с тур-операторами Казахстана –Турагентством «Вокруг Света» г. Усть-Каменогорск, ТОО «Магазином горящих путевок», г. Усть-Каменогорск, ТОО «Империя Туризма», г.Усть-Каменогорск, а так же с ТОО «Трансавиа» - агентством по продаже авиабилетов. VIP клиентов будет привлекать ТОО «Империя Туризма» — команда профессионалов, имеющих не только богатый опыт водных, пеших и лыжных походов, но и опыт работы с клиентами из России, Америки, Европы. Туристы Дальнего зарубежья будут приглашаться на дорогостоящие виды услуг – охоту на марала, волка, медведя. Не зная нашего законодательства, они будут заключать договоры на комплекс услуг, куда будут входить оформление лицензии на охоту, разрешение на оружие, оформляться\вывоз трофеев за границу и т.д. Таким образом, законодательно они будут ограждены от бюрократической волокиты.

Опытные инструкторы базы – бывшие члены охотничьего общества «Адал» (далее общество). При появлении охотников на базе, работниками общества совместно с инструкторами базы будет озвучиваться посредством лекций или индивидуального инструктажа, комплекс минимально необходимых знаний по биологии охотничьих животных, сроках и способах охоты, мерам безопасности при обращении с оружием, ответственности за нарушение правил охоты, которые необходимо знать охотнику. Будет заключен Договор о сотрудничестве между туристической базой и обществом.

4.10.Цены оказываемых услуг

| Наименование продукта | Цена продаж, казахстанский тенге | | | | |
|------------------------------|----------------------------------|---------|---------|---------|---------|
| | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Охота на волка | 400 000 | 400 000 | 400 000 | 400 000 | 420 000 |
| Охота на медведя | 500 000 | 600 000 | 600 000 | 650 000 | 650 000 |
| Охота на рябчика, куропатку, | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4000 |

| | | | | | |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|
| глухаря, тетерева | | | | | |
| Охота на косача или глухаря на току | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 12 000 |
| Охота на утку | 2 500 | 2 500 | 2 500 | 3 000 | 3 500 |
| Катание на снегоходе (экскурсия по лесу) 2 часа | 1 500 | 1 500 | 1 800 | 2 000 | 2 500 |
| Рыбалка без лодки со спиннингом 2 дня | 3 500 | 3 500 | 3 500 | 4 000 | 5 000 |
| Рыбалка со снастями 2 дня | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 500 | 4 000 |
| Прокат надувной лодки 1 час | 500 | 500 | 800 | 1 000 | 1 200 |
| Прокат моторной лодки с проводником на 1 час | 2 000 | 2 000 | 2 300 | 2 500 | 2 800 |
| Услуга проводника 1 сутки | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 |
| Проезд с аэропорта Усть-Каменогорска до г. Риддер | 8 000 | 8 000 | 8 000 | 8 000 | 8 000 |
| Проживание в юрте без питания сутки | 1 500 | 1 500 | 2 000 | 2 300 | 3 000 |
| Предоставление лошади под седло 1 час | 1 500 | 1 500 | 2 000 | 2 500 | 3 000 |
| Предоставление еды и напитков в дома для проживания на 1 заезд 2-3 дня | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 5 000 |
| Посещение бани с фито-лечебницей 30 мин | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 | 1 500 |
| Катание на горке с предоставлением надувных баллонов 2 часа | 1 500 | 1 500 | 2 000 | 2 500 | 3 200 |

4.11. SWOT-анализ положения компании на рынке

| | Положительное влияние | Отрицательное влияние |
|------------------|---|--|
| Внутренняя среда | Сильные стороны: удобное расположение в экологически чистом регионе | Слабые стороны Изменение таможенного и налогового законодательства, всеобщий экономический кризис |
| Внешняя среда | Возможности привлечение иностранных инвесторов - любителей первозданной природы, охоты, рыбалки | Угрозы Наличие вблизи конкурентов, расширение ассортимента их услуг, текучесть кадров , слабая подготовленность (квалификация) их и т.д. |

5. План реализации проекта

5.1. График реализации проекта

| № | Этап | Дата начала | Дата окончания | Бюджет, тенге | Ответственный |
|----|--|-------------|----------------|-----------------------|---------------------------|
| 1. | Маркетинговые исследования и разработан бизнес-план | 01.10.2014 | 30.11.2014 | Бесплатно | Директор, бухгалтер |
| 2. | Финансирование в АО «Народный банк Казахстана» | 01.12.2014 | 20.12.2014 | 33 585 000 | Директор |
| 3. | -Земельный участок общей площадью 0,1 га, -Трансформаторная подстанция; - Наружные сети водоснабжения и телекоммуникаций; - 1 Снегоход ; - Коновязь со складом для кормов. | 20.12.2015 | 28.02.2015 | 4 560 000 | Администратор 1 |
| 4. | Устанавливаются деревянные срубы под 6 охотничьих домиков на 4 места каждый и к ним подводится электричество | 01.03.2015 | 31.03.2015 | 16 561 000 | Директор, администратор 1 |
| 5. | Сконструирован склад и столовая, приобретение внедорожника | 01.04.2015 | 30.04.2015 | 3 310 000 и 5 464 000 | Директор, Администратор1 |
| 6. | Окончательный набор кадров, реклама услуг в СМИ, сайте | 30.04.2015 | 30.06.2015 | 100000 | Директор |
| 7. | Подключение интернета и телефона | 30.04.2015 | 30.05.2015 | 100 000 | Администратор 1 |

5.2. Описание этапов реализации проекта

Финансирование через банк второго уровня планируется получить в декабре 2014 года. Его целевое использование согласно графику должно закончиться в апреле 2015 года. Оказание услуг планируется начать с конца марта 2015 года.

Фирма планирует поэтапное приобретение основных средств:

- Предприятием перед началом реализации проекта проведены через сервисную службу ФПП «ДАМУ» маркетинговые исследования и разработан бизнес-план;
- Финансирование осуществляется через БВУ АО «Народный банк Казахстана» в декабре 2014 года;

- По программе государственной поддержки «Дорожная карта бизнеса 2020» в декабре 2014 года будут получены субсидии на удешевление ставки вознаграждения кредита на 7%;
- Для успешной реализации проекта, изначально приобретаются в декабре 2014 года земельный участок общей площадью 0,1 га, трансформаторная подстанция для обеспечения строительства и в дальнейшем турбазы электричеством, надземным способом прокладываются наружные сети водоснабжения и телекоммуникаций, закупается 1 снегоход для охоты на диких животных для первых клиентов и сооружается коновязь со складом для кормов;
- В целях быстрой окупаемости проекта, с января по март будут устанавливаться деревянные срубы под 6 охотничьих домиков на 4 места каждый и к ним подведено электричество;
- В этот период будет осуществляться подбор администрации базы и обслуживающего персонала;
- В апреле 2015 года, домики будут введены в эксплуатацию и примут первых охотников, будет приобретен сборный склад для продуктов, снаряжения прочих хозяйственных нужд, закуплены комплекты мебели для домиков;
- В конце апреля база приобретет внедорожник для встречи гостей из Дальнего и ближнего зарубежья из г. Усть-Каменогорска;
- В июне будет закончено строительство столовой, складов под продукты, снаряжение и прочие хозяйственных нужд; с этого момента гости туристической базы будут организовано питаться в столовой или заказывать ужин в домик с обслуживанием официантами;
- В июле база будет функционировать полностью, будет осуществлен подбор кадров на весь сезон, подключено программное обеспечение, интернет.

6. Описание требуемых ресурсов

6.1. Анализ расположения и инфраструктуры

Туристическая база будет располагаться в лесной зоне, в сосновом бору в 12 км севернее г. Риддера, поэтому инфраструктура не развита, потребуются дополнительные вложения на проведение наружных сетей электрических, холодного водоснабжения и телекоммуникаций. Предприятие планирует поставить собственную трансформаторную подстанцию и провести

линию электропередач. Для водоснабжения пробурить скважину и провести внутри площадочные сети к каждому дому и вспомогательным зданиям (склады, коновязь и т.д.) К базе на первом этапе будет проложена грунтовая проселочная дорога, в перспективе на 5-6 году за счет собственных средств будет проложена дорога из щебенки с черным покрытием.

6.2.Список приобретаемых активов за счет финансирования в банках второго уровня

| Наименование актива | Дата приобретения | Срок эксплуатации | Количество единиц | Стоимость приобретения за единицу | Всего стоимость приобретения |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-----------------------------------|------------------------------|
| Внедорожники марки Nissan | 01.04.2015 | 5 | 1 | 5 464 000 | 5 464 000 |
| Комплект мебели для охотничьего дома | 01.04.2014 | 10 | 6 | 150 000 | 900 000 |
| Коно-привязь и ферма для лошадей | 01.12.2014 | 1 | 0 | 2 000 000 | 2 000 000 |
| Наружные сети коммуникаций (водоснабжение и телекоммуникации) | 01.12.2014 | 1 | 0 | 2 000 000 | 2 000 000 |
| Оборудование для столовой (комплект) | 11.06.2015 | 10 | 1 | 250 000 | 250 000 |
| Охотничьи домики 6 штук однокомнатные на 4 места, м2 | 31.03.2015 | 20 | 183 | 90500 | 16 561 000 |
| Покупка склад снаряжения и белья, м2 | 30.04.2015 | 20 | 15 | 50000 | 750 000 |
| Покупка участка под строительство домиков, м2 | 01.12.2014 | 1 | 10000 | 50 | 500 000 |
| Программа 1С:Бухгалтерия | 31.01.2015 | 5 | 1 | 60000 | 60 000 |
| Столовая на 20 мест, м2 | 30.06.2015 | 10 | 32 | 80000 | 2 560 000 |
| Трансформаторная подстанция | 01.12.2014 | 1 | 1 | 1 000 000 | 1 000 000 |
| Приобретение снегоходов | 01.12.2014 | 1 | 1 | 1540 000 | 1540 000 |
| Итого инвестиции в основные фонды: | x | x | x | x | 33 585 000 |

6.4. Требуемое сырье и материалы

В ходе реализации данного проекта все товарно-материальные запасы будут приобретаться за счет собственных средств.

| Наименование ТМЦ | Кол. | Цена, тенге | Стоимость всего, тенге |
|--|----------|-------------|------------------------|
| Корм для лошадей, страховой запас , тенге | 3 мес | 250 000 | 750 000 |
| Пастельные принадлежности (комплект на 1,5 ку), компл. | 60 | 6 000 | 360 000 |
| Хозрасходы (мыло-моющие) | х | х | 100 000 |
| Шторы, скатерти, салфетки | х | х | 200 000 |
| Продукты питания на 2 месяца | 2 мес | 200 000 | 400 000 |
| Посуда на туриста | 60 | 8000 | 480 000 |
| Итого: | х | х | 2 290 000 |

6.5. Потребность в кадрах

Общее руководство предприятием будет осуществлять директор. Им будет назначен один из учредителей ТОО.

В целях экономии денежных средств фирмы, подбор кадров будет производиться из числа жителей близ лежащих сел. Главный бухгалтер и инструкторы-проводники будут приглашаться на конкурсной основе. Всего в первый год по штату предусмотрено 13 человек, начиная со второго года штат будет увеличиваться до 26 человек, в основном за счет обслуживающего персонала: официантов, горничных, прачек, садовника, электрика.

6.6. Персонал

| Наименование группы сотрудников | Количество сотрудников в группе | Зарботная плата каждого сотрудника, казахстанский тенге |
|--------------------------------------|---------------------------------|---|
| 1 год реализации проекта-2015 | | |
| Директор ТОО | 1 | 100 000 |
| Главный бухгалтер | 1 | 70 000 |
| Администратор | 2 | 70 000 |
| Медицинский работник | 1 | 70 000 |
| Повар | 1 | 65 000 |
| Официант | 1 | 50 000 |

| | | |
|---|-----------|----------|
| Инструктор-проводник | 3 | 65 000 |
| Банщик | 1 | 40 000 |
| Охранники | 4 | 45 000 |
| Рабочие по обслуживанию здания и территорий | 2 | 50 000 |
| Итого: | 17 | х |

7. План оказания услуг

7.1. Объемы услуг и условия их оплаты

| Наименование продукта | Объем продаж, ед. | | | | |
|--|-------------------|------|------|------|------|
| | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Охота на волка | 5 | 15 | 15 | 15 | 10 |
| Охота на медведя | 10 | 16 | 16 | 16 | 17 |
| Охота на рябчика, куропатку, глухаря, тетерева | 20 | 40 | 40 | 60 | 60 |
| Охота на косача или глухаря на току | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| Охота на утку | 50 | 50 | 50 | 50 | 60 |
| Катание на снегоходе (экскурсия по лесу) 2 часа | 30 | 50 | 50 | 50 | 30 |
| Рыбалка без лодки со спиннингом 2 дня | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Рыбалка со снастями 2 дня | 60 | 66 | 72 | 90 | 90 |
| Прокат надувной лодки 2 часа | 25 | 50 | 50 | 50 | 55 |
| Прокат моторной лодки с проводником на 1 час | 40 | 40 | 40 | 40 | 48 |
| Услуга проводника 1 сутки | 100 | 288 | 288 | 288 | 264 |
| Проезд с аэропорта Усть-Каменогорска до г. Риддер | 70 | 84 | 84 | 84 | 77 |
| Проживание в юрте без питания сутки | 100 | 120 | 120 | 120 | 110 |
| Предоставление лошади под седло 1 час | 90 | 120 | 120 | 120 | 110 |
| Предоставление еды и напитков в дома для проживания на 1 заезд 2-3 дня | 240 | 288 | 288 | 288 | 264 |

| | | | | | |
|---|----|-----|-----|-----|-----|
| Посещение бани с фито-лечебницей 30 мин | 90 | 288 | 288 | 288 | 352 |
| Катание на горке с предоставлением надувных баллонов 2 часа | 60 | 150 | 150 | 150 | 120 |
| Итого услуг: | | | | | |

7.2. Список общих издержек

| Наименование | Величина издержки, казахстанский тенге | | | | |
|--|--|--------------------|------------------|--------------------|------------------|
| | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
| Коммунальный платеж | 155 000 / 14 091 | 180 000 / 15 000 | 180 000 / 15 000 | 180 000 / 15 000 | 165 000 / 15 000 |
| Электроэнергия на освещение помещений и площадки около домиков | 154 000 / 12 833 | 180 000 / 15 000 | 180 000 / 15 000 | 180 000 / 15 000 | 165 000 / 15 000 |
| Реклама и продвижение | 120000 / 120 000 | 1200 000 / 120 000 | 1440000 /120000 | 1440000 /120000 | 1440000 / 120000 |
| Банковские услуги (обслуживание расчетного счета и банкинг) | 120 000 / 12 000 | 120 000 / 10 000 | 120 000 / 10 000 | 120 000 / 10 000 | 110 000 / 10 000 |
| Офисные расходы на содержание и обслуживание зданий и территории | 140 000 / 20 000 | 240 000 / 20 000 | 240 000 / 20 000 | 240 000 / 20 000 | 220 000 / 20 000 |
| Прочие расходы (непредвиденные 5%от административных) | 500 000 / 50 000 | 600 000 / 50 000 | 600 000 / 50 000 | 600 000 / 50 000 | 550 000 / 50 000 |
| Аренда автотранспорта | 1200000 / 20000 | 1440 000 /120000 | 1440000 /120000 | 1440 000 / 120 000 | 1320 000 /120000 |

7.3. Удельные затраты сырья и материалов

| Наименования сырья и материалов | Закупочная стоимость ед. сырья/материала, казахстанский тенге | Поставщик |
|-------------------------------------|---|--|
| з-х разовое питание | 22400 | Столовая турбазы |
| патроны 2 упаковки по 25 патронов | 6000 | Охотничий магазин, г. Усть-Каменогорск |
| бензин на снегоход из расчета 30 км | 300 | ТОО «Гелиос» |

| | | |
|---|-------|--|
| егерское обслуживание 7 дней | 7000 | Егери ТОО «Лесное хозяйство г.Риддера» |
| Стоимость лицензии на право охоты | 3204 | Охотобщество «Адал» |
| Обработка и упаковка трофея | 5000 | Охотобщество «Адал» |
| Оформление пропуска в приграничную зону | 15700 | Таможенный комитет по ВКО |
| Алкоголь и деликатесы | 15000 | Оптовый рынок г.Риддер |
| Доставка автотранспортом от аэропорта или ж/д вокзала Усть-Каменогорска | 6000 | Собственные внедорожники базы |
| Проживание с влажной уборкой | 3500 | Турбаза |
| Услуги переводчика | 7000 | ТОО «BEST» |
| Сдельная зарплата инструктору час | 800 | Турбаза |
| ремонт баллонов | 200 | ИП Риддера |
| Закупка продуктов | | Частные лица и ИП |
| Коммунальные услуги | 100 | ТОО «ЛТБК» |
| наполнители из лечебных трав | 200 | Аптека «Гидеон Рихтер» |
| Сдельная зарплата обслуживающего персонала | 300 | Турбаза |
| Питание 3-х разовое в домике 12 дней | 38400 | Турбаза |
| Дополнительное питание на охоте 10 дней | 20000 | Турбаза |
| разрешение на ввоз оружия | 33000 | Охотклуб «Адал» |
| Оформление ветеринарного сертификата на вывоз трофея | 15000 | Ветеринарная служба Риддера |
| Обработка и упаковка трофея | 5000 | ИП Соколов А.Р. |

8. Финансовый план

8.1. Показатели эффективности инвестиций

| Прогнозные показатели эффективности инвестиций | Единицы измерения | Значения |
|---|-------------------|----------|
| Ставка дисконтирования | % | 8 |
| PВ (период окупаемости проекта) | мес. | 38 |
| DPВ (дисконтированный период окупаемости проекта) | мес. | 38 |

| | | |
|--|---------------------|---------------|
| NPV (чистый приведенный доход) | казахстанский тенге | 1 965 171 672 |
| IRR (внутренняя норма рентабельности, в процентах) | % | 224,20 |
| PI (индекс прибыльности проекта) | | 68,11 |
| PF (потребность в финансировании) | казахстанский тенге | 131 210 761 |
| CD (дефицит денежных средств) | казахстанский тенге | 118 007 325 |

8.2. Отчёт о прибылях и убытках

| | 12.2014 | 01.2015 | 02.2015 | 03.2015 | 04.2015 | 05.2015 |
|---|----------|----------|----------|------------|------------|------------|
| Выручка | 0 | 0 | 0 | 550 000 | 841 696 | 491 022 |
| Материалы и комплектующие | 0 | 0 | 0 | 530 729 | 612 583 | 350 067 |
| Сдельная зарплата | 0 | 0 | 0 | 30 457 | 37 379 | 40 370 |
| Валовая прибыль | 0 | 0 | 0 | -11 187 | 191 734 | 100 586 |
| Общехозяйственные и коммерческие расходы | 108 929 | 1 893 | 7 025 | 372 551 | 372 697 | 395 569 |
| Инвестиционные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Амортизация | 0 | 0 | 893 | 893 | 75 298 | 159 732 |
| Расходы на заработную плату | 111 687 | 110 017 | 118 563 | 739 066 | 1 385 146 | 1 495 191 |
| Финансовые расходы | 0 | 193 176 | 190 424 | 187 655 | 184 870 | 182 070 |
| Налог на имущество | 0 | 0 | 0 | 0 | 50 184 | 0 |
| Прочие доходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль до налога на прибыль | -220 616 | -305 086 | -316 904 | -1 311 351 | -1 876 461 | -2 131 976 |
| Прибыль с учетом убытков прошлых периодов | -220 616 | -525 702 | -842 606 | -2 153 957 | -4 030 418 | -6 162 394 |
| Налог на прибыль | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Чистая прибыль | -220 616 | -305 086 | -316 904 | -1 311 351 | -1 876 461 | -2 131 976 |
| | 06.2015 | 07.2015 | 08.2015 | 09.2015 | 10.2015 | 11.2015 |
| Выручка | 445 053 | 489 558 | 567 273 | 2 205 752 | 2 169 688 | 2 501 492 |
| Материалы и комплектующие | 316 310 | 335 942 | 377 552 | 1 348 704 | 1 331 556 | 1 443 691 |
| Сдельная зарплата | 54 063 | 58 388 | 63 059 | 68 104 | 61 689 | 66 624 |
| Валовая прибыль | 74 680 | 95 229 | 126 662 | 788 944 | 776 442 | 991 176 |

| | | | | | | |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Общехозяйственные и коммерческие расходы | 445 435 | 473 081 | 502 609 | 534 156 | 567 874 | 603 923 |
| Инвестиционные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Амортизация | 248 955 | 397 764 | 397 764 | 397 764 | 397 764 | 397 764 |
| Расходы на заработную плату | 1 657 639 | 1 933 774 | 2 318 956 | 2 504 473 | 2 704 831 | 2 921 217 |
| Финансовые расходы | 179 252 | 176 419 | 173 568 | 170 702 | 167 818 | 164 918 |
| Налог на имущество | 0 | 50 184 | 0 | 0 | 50 184 | 0 |
| Прочие доходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль до налога на прибыль | -2 456 602 | -2 935 994 | -3 266 236 | -2 818 152 | -3 112 029 | -3 096 646 |
| Прибыль с учетом убытков прошлых периодов | -8 618 996 | -11 554 990 | -14 821 226 | -17 639 377 | -20 751 406 | -23 848 052 |
| Налог на прибыль | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Чистая прибыль | -2 456 602 | -2 935 994 | -3 266 236 | -2 818 152 | -3 112 029 | -3 096 646 |
| | 12.2015 | 01.2016 | 02.2016 | 03.2016 | 04.2016 | 05.2016 |
| Выручка | 6 920 155 | 8 221 237 | 9 043 361 | 4 343 361 | 5 002 711 | 1 773 296 |
| Материалы и комплектующие | 2 219 350 | 2 371 404 | 2 524 509 | 1 834 630 | 2 025 200 | 750 832 |
| Сдельная зарплата | 71 954 | 157 214 | 169 792 | 183 375 | 198 045 | 213 888 |
| Валовая прибыль | 4 628 852 | 5 692 619 | 6 349 061 | 2 325 356 | 2 779 466 | 808 576 |
| Общехозяйственные и коммерческие расходы | 642 477 | 683 724 | 727 867 | 775 126 | 825 738 | 879 959 |
| Инвестиционные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Амортизация | 397 764 | 397 764 | 397 764 | 397 764 | 323 359 | 324 513 |
| Расходы на заработную плату | 3 154 915 | 4 139 580 | 4 470 746 | 4 828 406 | 5 402 934 | 5 835 169 |
| Финансовые расходы | 162 000 | 159 066 | 156 115 | 153 146 | 150 160 | 147 157 |
| Налог на имущество | 0 | 50 184 | 0 | 0 | 63 163 | 0 |
| Прочие доходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль до налога на прибыль | 271 696 | 262 301 | 596 568 | -3 829 087 | -3 985 889 | -6 378 222 |
| Прибыль с учетом убытков прошлых периодов | -23 576 356 | -23 314 055 | -22 717 487 | -26 546 574 | -30 532 462 | -36 910 684 |
| Налог на прибыль | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Чистая прибыль | 271 696 | 262 301 | 596 568 | -3 829 087 | -3 985 889 | -6 378 222 |
| | 06.2016 | 07.2016 | 08.2016 | 09.2016 | 10.2016 | 11.2016 |

| | | | | | | |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Выручка | 1 652 251 | 1 817 476 | 2 179 740 | 8 354 769 | 8 354 769 | 9 550 647 |
| Материалы и комплектующие | 682 485 | 727 808 | 864 075 | 2 942 123 | 2 917 694 | 3 175 227 |
| Сдельная зарплата | 252 958 | 273 194 | 295 050 | 318 654 | 314 272 | 339 414 |
| Валовая прибыль | 716 808 | 816 474 | 1 020 616 | 5 093 992 | 5 122 803 | 6 036 006 |
| Общехозяйственные и коммерческие расходы | 938 068 | 1 000 364 | 1 067 173 | 1 138 847 | 1 215 767 | 1 298 346 |
| Инвестиционные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Амортизация | 324 513 | 175 703 | 175 703 | 175 703 | 175 703 | 175 703 |
| Расходы на заработную плату | 6 301 982 | 6 806 141 | 7 350 632 | 7 938 683 | 8 275 040 | 8 937 043 |
| Финансовые расходы | 144 136 | 141 097 | 138 041 | 134 967 | 131 875 | 128 765 |
| Налог на имущество | 0 | 63 163 | 0 | 0 | 63 163 | 0 |
| Прочие доходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль до налога на прибыль | -6 991 891 | -7 369 995 | -7 710 934 | -4 294 208 | -4 738 745 | -4 503 851 |
| Прибыль с учетом убытков прошлых периодов | -43 902 575 | -51 272 570 | -58 983 504 | -63 277 712 | -68 016 457 | -72 520 308 |
| Налог на прибыль | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Чистая прибыль | -6 991 891 | -7 369 995 | -7 710 934 | -4 294 208 | -4 738 745 | -4 503 851 |
| | 12.2016 | 01.2017 | 02.2017 | 03.2017 | 04.2017 | 05.2017 |
| Выручка | 11 562 891 | 26 005 271 | 28 605 798 | 13 877 570 | 15 826 410 | 4 777 912 |
| Материалы и комплектующие | 4 810 738 | 5 141 207 | 5 496 374 | 4 011 413 | 4 448 129 | 1 656 955 |
| Сдельная зарплата | 366 567 | 395 893 | 427 564 | 461 769 | 498 711 | 538 607 |
| Валовая прибыль | 6 385 586 | 20 468 172 | 22 681 861 | 9 404 387 | 10 879 570 | 2 582 349 |
| Общехозяйственные и коммерческие расходы | 1 387 033 | 1 482 314 | 1 584 716 | 1 694 811 | 1 813 220 | 1 940 618 |
| Инвестиционные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Амортизация | 175 703 | 175 703 | 175 703 | 175 703 | 175 703 | 174 550 |
| Расходы на заработную плату | 9 652 006 | 10 424 167 | 11 258 100 | 12 158 748 | 13 605 508 | 14 693 948 |
| Финансовые расходы | 125 637 | 122 490 | 119 326 | 116 142 | 112 941 | 109 720 |
| Налог на имущество | 0 | 63 163 | 0 | 0 | 58 661 | 0 |
| Прочие доходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль до налога на прибыль | -4 954 794 | 8 200 335 | 9 544 016 | -4 741 017 | -4 886 462 | -14 336 488 |

| | | | | | | |
|---|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Прибыль с учетом убытков прошлых периодов | -77 475 102 | -69 274 767 | -59 730 751 | -64 471 768 | -69 358 231 | -83 694 718 |
| Налог на прибыль | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Чистая прибыль | -4 954 794 | 8 200 335 | 9 544 016 | -4 741 017 | -4 886 462 | -14 336 488 |
| | 06.2017 | 07.2017 | 08.2017 | 09.2017 | 10.2017 | 11.2017 |
| Выручка | 5 407 873 | 5 948 660 | 7 110 065 | 26 516 860 | 26 392 221 | 30 501 867 |
| Материалы и комплектующие | 1 512 831 | 1 620 330 | 1 931 979 | 6 604 052 | 6 576 768 | 7 189 140 |
| Сдельная зарплата | 636 990 | 687 950 | 742 986 | 802 424 | 791 391 | 854 702 |
| Валовая прибыль | 3 258 051 | 3 640 381 | 4 435 100 | 19 110 383 | 19 024 061 | 22 458 024 |
| Общехозяйственные и коммерческие расходы | 2 077 739 | 2 225 378 | 2 384 402 | 2 555 754 | 2 740 457 | 2 939 629 |
| Инвестиционные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Амортизация | 174 550 | 174 550 | 174 550 | 174 550 | 174 550 | 174 550 |
| Расходы на заработную плату | 15 869 464 | 17 139 021 | 18 510 143 | 19 990 954 | 20 837 958 | 22 504 994 |
| Финансовые расходы | 106 481 | 103 223 | 99 946 | 96 649 | 93 334 | 89 999 |
| Налог на имущество | 0 | 58 661 | 0 | 0 | 58 661 | 0 |
| Прочие доходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль до налога на прибыль | -14 970 183 | -16 060 452 | -16 733 940 | -3 707 524 | -4 880 898 | -3 251 148 |
| Прибыль с учетом убытков прошлых периодов | -98 664 901 | -114 725 353 | -131 459 293 | -135 166 817 | -140 047 715 | -143 298 863 |
| Налог на прибыль | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Чистая прибыль | -14 970 183 | -16 060 452 | -16 733 940 | -3 707 524 | -4 880 898 | -3 251 148 |
| | 12.2017 | 01.2018 | 02.2018 | 03.2018 | 04.2018 | 05.2018 |
| Выручка | 74 196 074 | 495 054 535 | 544 559 988 | 47 003 835 | 53 449 957 | 19 386 805 |
| Материалы и комплектующие | 10 940 907 | 11 745 092 | 12 613 267 | 9 247 389 | 10 308 209 | 3 862 563 |
| Сдельная зарплата | 923 078 | 996 925 | 1 076 679 | 1 162 813 | 1 255 838 | 1 356 305 |
| Валовая прибыль | 62 332 088 | 482 312 518 | 530 870 042 | 36 593 633 | 41 885 910 | 14 167 937 |
| Общехозяйственные и коммерческие расходы | 3 154 485 | 3 386 348 | 3 636 660 | 3 906 995 | 4 199 068 | 4 514 751 |
| Инвестиционные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

| | | | | | | |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Амортизация | 174 550 | 174 550 | 174 550 | 174 550 | 174 550 | 174 550 |
| Расходы на заработную плату | 24 305 394 | 27 860 826 | 30 089 692 | 32 496 867 | 36 290 379 | 39 193 609 |
| Финансовые расходы | 86 645 | 83 271 | 79 877 | 76 464 | 73 031 | 69 577 |
| Налог на имущество | 0 | 58 661 | 0 | 0 | 54 888 | 0 |
| Прочие доходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль до налога на прибыль | 34 611 015 | 450 748 864 | 496 889 264 | -61 243 | 1 093 994 | -29 784 550 |
| Прибыль с учетом убытков прошлых периодов | -108 687 848 | 342 061 016 | 496 889 264 | -61 243 | 1 032 751 | -29 784 550 |
| Налог на прибыль | 0 | 68 412 203 | 99 377 853 | 0 | 206 550 | 0 |
| Чистая прибыль | 34 611 015 | 382 336 661 | 397 511 411 | -61 243 | 887 444 | -29 784 550 |
| | 06.2018 | 07.2018 | 08.2018 | 09.2018 | 10.2018 | 11.2018 |
| Выручка | 18 570 255 | 20 427 280 | 25 137 071 | 91 215 787 | 89 714 674 | 104 306 755 |
| Материалы и комплектующие | 3 544 109 | 3 813 574 | 4 798 226 | 15 911 328 | 15 929 057 | 17 489 314 |
| Сдельная зарплата | 1 604 050 | 1 732 374 | 1 870 964 | 2 020 641 | 1 992 857 | 2 152 286 |
| Валовая прибыль | 13 422 095 | 14 881 332 | 18 467 882 | 73 283 818 | 71 792 760 | 84 665 156 |
| Общехозяйственные и коммерческие расходы | 4 856 085 | 5 225 301 | 5 624 835 | 6 057 351 | 6 525 758 | 7 033 239 |
| Инвестиционные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Амортизация | 174 550 | 174 550 | 174 550 | 174 550 | 174 550 | 174 550 |
| Расходы на заработную плату | 42 329 098 | 45 715 425 | 49 372 660 | 53 322 472 | 55 693 919 | 60 149 433 |
| Финансовые расходы | 66 104 | 62 610 | 59 096 | 55 561 | 52 006 | 48 430 |
| Налог на имущество | 0 | 54 888 | 0 | 0 | 54 888 | 0 |
| Прочие доходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль до налога на прибыль | -34 003 741 | -36 351 442 | -36 763 259 | 13 673 883 | 9 291 639 | 17 259 504 |
| Прибыль с учетом убытков прошлых периодов | -63 788 290 | -100 139 733 | -136 902 992 | -123 229 109 | -113 937 470 | -96 677 965 |
| Налог на прибыль | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Чистая прибыль | -34 003 741 | -36 351 442 | -36 763 259 | 13 673 883 | 9 291 639 | 17 259 504 |
| | 12.2018 | 01.2019 | 02.2019 | 03.2019 | 04.2019 | 05.2019 |

| | | | | | | |
|---|------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Выручка | 1 412 448 364 | 231 017 277 | 254 119 004 | 97 623 591 | 174 942 862 | 72 321 150 |
| Материалы и комплектующие | 26 301 579 | 21 181 271 | 21 973 886 | 14 178 820 | 25 345 249 | 9 728 559 |
| Сдельная зарплата | 2 324 469 | 2 663 152 | 2 876 204 | 3 106 300 | 3 354 804 | 3 623 189 |
| Валовая прибыль | 1 383 822 316 | 207 172 854 | 229 268 915 | 80 338 471 | 146 242 809 | 58 969 403 |
| Общехозяйственные и коммерческие расходы | 7 583 277 | 8 179 685 | 8 826 636 | 9 528 704 | 10 290 899 | 11 118 716 |
| Инвестиционные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Амортизация | 174 550 | 174 550 | 174 550 | 174 550 | 174 550 | 174 550 |
| Расходы на заработную плату | 60 188 714 | 71 112 833 | 76 801 860 | 82 946 008 | 92 587 786 | 99 994 809 |
| Финансовые расходы | 44 834 | 41 216 | 37 577 | 33 917 | 30 235 | 26 532 |
| Налог на имущество | 0 | 54 888 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие доходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль до налога на прибыль | 1 315 830 942 | 127 609 682 | 143 428 292 | -12 344 708 | 43 159 339 | -52 345 204 |
| Прибыль с учетом убытков прошлых периодов | 1 219 152 976 | 127 609 682 | 143 428 292 | -12 344 708 | 30 814 631 | -52 345 204 |
| Налог на прибыль | 243 830 595 | 25 521 936 | 28 685 658 | 0 | 6 162 926 | 0 |
| Чистая прибыль | 1 072 000 346 | 102 087 746 | 114 742 634 | -12 344 708 | 36 996 412 | -52 345 204 |
| | 06.2019 | 07.2019 | 08.2019 | 09.2019 | 10.2019 | 11.2019 |
| Выручка | 69 591 813 | 76 550 994 | 92 576 481 | 501 743 322 | 509 109 262 | 577 845 765 |
| Материалы и комплектующие | 9 011 575 | 9 744 702 | 12 274 242 | 67 305 571 | 69 568 273 | 75 662 940 |
| Сдельная зарплата | 4 333 801 | 4 680 505 | 5 054 945 | 5 459 341 | 5 323 653 | 5 749 545 |
| Валовая прибыль | 56 246 437 | 62 125 787 | 75 247 294 | 428 978 410 | 434 217 337 | 496 433 280 |
| Общехозяйственные и коммерческие расходы | 12 018 181 | 12 995 906 | 14 059 152 | 15 215 889 | 16 474 876 | 17 845 742 |
| Инвестиционные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Амортизация | 174 550 | 174 550 | 174 550 | 174 550 | 174 550 | 174 550 |
| Расходы на заработную плату | 107 994 393 | 116 633 945 | 125 964 661 | 136 041 833 | 142 154 882 | 153 527 273 |

| | | | | | | |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|----------------|----------------|----------------|
| Финансовые расходы | 22 808 | 19 062 | 15 294 | 11 503 | 7 691 | 3 857 |
| Налог на имущество | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие доходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль до налога на прибыль | -63 963 495 | -67 697 675 | -64 966 362 | 277 534 634 | 275 405 337 | 324 881 858 |
| Прибыль с учетом убытков прошлых периодов | -116 308 699 | -184 006 374 | -248 972 736 | 28 561 899 | 275 405 337 | 324 881 858 |
| Налог на прибыль | 0 | 0 | 0 | 5 712 380 | 55 081 067 | 64 976 372 |
| Чистая прибыль | -63 963 495 | -67 697 675 | -64 966 362 | 271 822 255 | 220 324 270 | 259 905 487 |

8.3. Отчёт о движении денежных средств

| | 12.2014 | 01.2015 | 02.2015 | 03.2015 | 04.2015 | 05.2015 |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Поступления от продаж | 0 | 0 | 0 | 616 | 943 | 550 |
| Затраты на материалы и комплектующие | 0 | 0 | 0 | 594 | 686 | 392 |
| Затраты на сдельную заработную плату | 0 | 0 | 0 | 28 | 34 | 37 |
| Выплаты персоналу по заработной плате | 90 | 97 | 105 | 525 | 1 114 | 1 330 |
| Прочие выплаты | 122 | 2 | 8 | 274 | 266 | 282 |
| Выплата налогов | 0 | 22 | 13 | 14 | 87 | 187 |
| Денежный поток от операционной деятельности | -212 | -121 | -126 | -819 | -1 244 | -1 678 |
| Приобретение основных средств | 0 | 560 | 0 | 6 821 | 12 035 | 9 631 |
| Продажа основных средств | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежный поток от инвестиционной деятельности | 0 | -560 | 0 | -6 821 | -12 035 | -9 631 |
| Поступление кредитов | 33 585 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Погашение кредитов | 469 | 472 | 475 | 477 | 480 | 483 |
| Выплаты процентов по займам | 0 | 193 | 190 | 188 | 185 | 182 |
| Лизинговые платежи | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Собственный (акционерный) капитал | 0 | 0 | 2 | 1 | 1 | 0 |
| Выплата дивидендов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Другие поступления | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

| | | | | | | |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Денежный поток от финансовой деятельности | 33 116 | -665 | -663 | -664 | -664 | -665 |
| Денежный поток за период | 32 904 | -1 346 | -789 | -8 304 | -13 943 | -11 974 |
| Баланс наличности на начало периода | 3 360 | 36 264 | 34 918 | 34 129 | 25 825 | 11 882 |
| Баланс наличности на конец периода | 36 264 | 34 918 | 34 129 | 25 825 | 11 882 | -93 |
| | 06.2015 | 07.2015 | 08.2015 | 09.2015 | 10.2015 | 11.2015 |
| Поступления от продаж | 498 | 548 | 635 | 2 470 | 2 430 | 2 802 |
| Затраты на материалы и комплектующие | 354 | 376 | 423 | 1 511 | 1 491 | 1 617 |
| Затраты на сдельную заработную плату | 49 | 53 | 57 | 62 | 56 | 61 |
| Выплаты персоналу по заработной плате | 1 476 | 1 686 | 2 079 | 2 246 | 2 425 | 2 619 |
| Прочие выплаты | 328 | 348 | 370 | 393 | 418 | 444 |
| Выплата налогов | 147 | 163 | 233 | 215 | 232 | 299 |
| Денежный поток от операционной деятельности | -1 856 | -2 078 | -2 527 | -1 956 | -2 193 | -2 239 |
| Приобретение основных средств | 1 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Продажа основных средств | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежный поток от инвестиционной деятельности | -1 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Поступление кредитов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Погашение кредитов | 486 | 489 | 491 | 494 | 497 | 500 |
| Выплаты процентов по займам | 179 | 176 | 174 | 171 | 168 | 165 |
| Лизинговые платежи | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Собственный (акционерный) капитал | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Выплата дивидендов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Другие поступления | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежный поток от финансовой деятельности | -665 | -665 | -665 | -665 | -665 | -665 |
| Денежный поток за период | -3 521 | -2 743 | -3 192 | -2 621 | -2 858 | -2 904 |
| Баланс наличности на начало периода | -93 | -3 614 | -6 357 | -9 549 | -12 170 | -15 027 |
| Баланс наличности на конец периода | -3 614 | -6 357 | -9 549 | -12 170 | -15 027 | -17 932 |
| | 12.2015 | 01.2016 | 02.2016 | 03.2016 | 04.2016 | 05.2016 |
| Поступления от продаж | 7 751 | 9 208 | 10 129 | 4 865 | 5 603 | 1 986 |

| | | | | | | |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Затраты на материалы и комплектующие | 2 486 | 2 656 | 2 827 | 2 055 | 2 268 | 841 |
| Затраты на сдельную заработную плату | 65 | 143 | 154 | 167 | 180 | 195 |
| Выплаты персоналу по заработной плате | 2 829 | 3 613 | 4 011 | 4 332 | 4 792 | 5 233 |
| Прочие выплаты | 473 | 503 | 536 | 570 | 608 | 648 |
| Выплата налогов | 269 | 291 | 437 | 418 | 451 | 568 |
| Денежный поток от операционной деятельности | 1 628 | 2 002 | 2 163 | -2 677 | -2 697 | -5 498 |
| Приобретение основных средств | 0 | 0 | 0 | 1 | 15 | 0 |
| Продажа основных средств | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежный поток от инвестиционной деятельности | 0 | 0 | 0 | -1 | -15 | 0 |
| Поступление кредитов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Погашение кредитов | 503 | 506 | 509 | 512 | 515 | 518 |
| Выплаты процентов по займам | 162 | 159 | 156 | 153 | 150 | 147 |
| Лизинговые платежи | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Собственный (акционерный) капитал | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Выплата дивидендов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Другие поступления | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежный поток от финансовой деятельности | -665 | -665 | -665 | -665 | -665 | -665 |
| Денежный поток за период | 963 | 1 337 | 1 498 | -3 343 | -3 377 | -6 163 |
| Баланс наличности на начало периода | -17 932 | -16 968 | -15 631 | -14 133 | -17 476 | -20 853 |
| Баланс наличности на конец периода | -16 968 | -15 631 | -14 133 | -17 476 | -20 853 | -27 016 |
| | 06.2016 | 07.2016 | 08.2016 | 09.2016 | 10.2016 | 11.2016 |
| Поступления от продаж | 1 851 | 2 036 | 2 441 | 9 357 | 9 357 | 10 697 |
| Затраты на материалы и комплектующие | 764 | 815 | 968 | 3 295 | 3 268 | 3 556 |
| Затраты на сдельную заработную плату | 230 | 249 | 268 | 290 | 286 | 309 |
| Выплаты персоналу по заработной плате | 5 651 | 6 104 | 6 592 | 7 119 | 7 507 | 8 017 |
| Прочие выплаты | 690 | 736 | 785 | 838 | 895 | 956 |
| Выплата налогов | 545 | 590 | 701 | 689 | 744 | 837 |
| Денежный поток от операционной деятельности | -6 031 | -6 458 | -6 873 | -2 874 | -3 343 | -2 978 |

| | | | | | | |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Приобретение основных средств | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Продажа основных средств | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежный поток от инвестиционной деятельности | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Поступление кредитов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Погашение кредитов | 521 | 524 | 527 | 530 | 533 | 536 |
| Выплаты процентов по займам | 144 | 141 | 138 | 135 | 132 | 129 |
| Лизинговые платежи | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Собственный (акционерный) капитал | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Выплата дивидендов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Другие поступления | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежный поток от финансовой деятельности | -665 | -665 | -665 | -665 | -665 | -665 |
| Денежный поток за период | -6 696 | -7 123 | -7 538 | -3 539 | -4 008 | -3 643 |
| Баланс наличности на начало периода | -27 016 | -33 711 | -40 835 | -48 373 | -51 912 | -55 919 |
| Баланс наличности на конец периода | -33 711 | -40 835 | -48 373 | -51 912 | -55 919 | -59 563 |
| | 12.2016 | 01.2017 | 02.2017 | 03.2017 | 04.2017 | 05.2017 |
| Поступления от продаж | 12 950 | 29 126 | 32 038 | 15 543 | 17 726 | 5 351 |
| Затраты на материалы и комплектующие | 5 388 | 5 758 | 6 156 | 4 493 | 4 982 | 1 856 |
| Затраты на сдельную заработную плату | 334 | 360 | 389 | 420 | 454 | 490 |
| Выплаты персоналу по заработной плате | 8 659 | 9 352 | 10 100 | 10 908 | 12 068 | 13 177 |
| Прочие выплаты | 1 021 | 1 091 | 1 166 | 1 247 | 1 335 | 1 428 |
| Выплата налогов | 836 | 902 | 2 407 | 1 053 | 1 137 | 7 219 |
| Денежный поток от операционной деятельности | -3 286 | 11 662 | 11 821 | -2 578 | -2 249 | -18 818 |
| Приобретение основных средств | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Продажа основных средств | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежный поток от инвестиционной деятельности | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Поступление кредитов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Погашение кредитов | 539 | 543 | 546 | 549 | 552 | 555 |
| Выплаты процентов по займам | 126 | 122 | 119 | 116 | 113 | 110 |

| | | | | | | |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Лизинговые платежи | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Собственный (акционерный) капитал | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Выплата дивидендов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Другие поступления | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежный поток от финансовой деятельности | -665 | -665 | -665 | -665 | -665 | -665 |
| Денежный поток за период | -3 951 | 10 997 | 11 156 | -3 243 | -2 914 | -19 484 |
| Баланс наличности на начало периода | -59 563 | -63 514 | -52 517 | -41 361 | -44 604 | -47 518 |
| Баланс наличности на конец периода | -63 514 | -52 517 | -41 361 | -44 604 | -47 518 | -67 002 |
| | 06.2017 | 07.2017 | 08.2017 | 09.2017 | 10.2017 | 11.2017 |
| Поступления от продаж | 6 057 | 6 662 | 7 963 | 29 699 | 29 559 | 34 162 |
| Затраты на материалы и комплектующие | 1 694 | 1 815 | 2 164 | 7 397 | 7 366 | 8 052 |
| Затраты на сдельную заработную плату | 580 | 626 | 676 | 730 | 720 | 778 |
| Выплаты персоналу по заработной плате | 14 231 | 15 370 | 16 599 | 17 927 | 18 905 | 20 189 |
| Прочие выплаты | 1 529 | 1 638 | 1 755 | 1 881 | 2 017 | 2 164 |
| Выплата налогов | 1 372 | 1 487 | 3 172 | 1 734 | 1 873 | 4 678 |
| Денежный поток от операционной деятельности | -13 350 | -14 273 | -16 403 | 30 | -1 322 | -1 698 |
| Приобретение основных средств | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Продажа основных средств | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежный поток от инвестиционной деятельности | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Поступление кредитов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Погашение кредитов | 559 | 562 | 565 | 568 | 572 | 575 |
| Выплаты процентов по займам | 106 | 103 | 100 | 97 | 93 | 90 |
| Лизинговые платежи | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Собственный (акционерный) капитал | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Выплата дивидендов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Другие поступления | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежный поток от финансовой деятельности | -665 | -665 | -665 | -665 | -665 | -665 |
| Денежный поток за период | -14 015 | -14 938 | -17 068 | -635 | -1 987 | -2 363 |

| | | | | | | |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|
| Баланс наличности на начало периода | -67 002 | -81 016 | -95 954 | -113 022 | -113 658 | -115 644 |
| Баланс наличности на конец периода | -81 016 | -95 954 | -113 022 | -113 658 | -115 644 | -118 007 |
| | 12.2017 | 01.2018 | 02.2018 | 03.2018 | 04.2018 | 05.2018 |
| Поступления от продаж | 83 100 | 554 461 | 609 907 | 52 644 | 59 864 | 21 713 |
| Затраты на материалы и комплектующие | 12 254 | 13 155 | 14 127 | 10 357 | 11 545 | 4 326 |
| Затраты на сдельную заработную плату | 840 | 907 | 980 | 1 058 | 1 143 | 1 234 |
| Выплаты персоналу по заработной плате | 21 804 | 24 900 | 27 007 | 29 167 | 32 225 | 35 165 |
| Прочие выплаты | 2 322 | 2 492 | 2 677 | 2 876 | 3 091 | 3 323 |
| Выплата налогов | 2 104 | 2 273 | 82 776 | 102 185 | 3 032 | 128 694 |
| Денежный поток от операционной деятельности | 43 775 | 510 735 | 482 341 | -92 999 | 8 829 | -151 028 |
| Приобретение основных средств | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Продажа основных средств | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежный поток от инвестиционной деятельности | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Поступление кредитов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Погашение кредитов | 578 | 582 | 585 | 589 | 592 | 595 |
| Выплаты процентов по займам | 87 | 83 | 80 | 76 | 73 | 70 |
| Лизинговые платежи | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Собственный (акционерный) капитал | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Выплата дивидендов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Другие поступления | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежный поток от финансовой деятельности | -665 | -665 | -665 | -665 | -665 | -665 |
| Денежный поток за период | 43 110 | 510 070 | 481 676 | -93 664 | 8 164 | -151 693 |
| Баланс наличности на начало периода | -118 007 | -74 897 | 435 173 | 916 849 | 823 185 | 831 349 |
| Баланс наличности на конец периода | -74 897 | 435 173 | 916 849 | 823 185 | 831 349 | 679 655 |
| | 06.2018 | 07.2018 | 08.2018 | 09.2018 | 10.2018 | 11.2018 |
| Поступления от продаж | 20 799 | 22 879 | 28 154 | 102 162 | 100 480 | 116 824 |
| Затраты на материалы и комплектующие | 3 969 | 4 271 | 5 374 | 17 821 | 17 841 | 19 588 |
| Затраты на сдельную заработную плату | 1 460 | 1 576 | 1 702 | 1 839 | 1 813 | 1 958 |

| | | | | | | |
|--|------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|
| Выплаты персоналу по заработной плате | 37 978 | 41 016 | 44 297 | 47 841 | 50 519 | 53 986 |
| Прочие выплаты | 3 574 | 3 846 | 4 140 | 4 458 | 4 803 | 5 176 |
| Выплата налогов | 3 653 | 3 958 | 11 544 | 4 616 | 4 985 | 16 693 |
| Денежный поток от операционной деятельности | -29 835 | -31 789 | -38 904 | 25 587 | 20 519 | 19 421 |
| Приобретение основных средств | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Продажа основных средств | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежный поток от инвестиционной деятельности | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Поступление кредитов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Погашение кредитов | 599 | 602 | 606 | 609 | 613 | 617 |
| Выплаты процентов по займам | 66 | 63 | 59 | 56 | 52 | 48 |
| Лизинговые платежи | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Собственный (акционерный) капитал | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Выплата дивидендов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Другие поступления | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежный поток от финансовой деятельности | -665 | -665 | -665 | -665 | -665 | -665 |
| Денежный поток за период | -30 500 | -32 454 | -39 569 | 24 922 | 19 854 | 18 756 |
| Баланс наличности на начало периода | 679 655 | 649 155 | 616 702 | 577 133 | 602 054 | 621 908 |
| Баланс наличности на конец периода | 649 155 | 616 702 | 577 133 | 602 054 | 621 908 | 640 664 |
| | 12.2018 | 01.2019 | 02.2019 | 03.2019 | 04.2019 | 05.2019 |
| Поступления от продаж | 1 581 942 | 258 739 | 284 613 | 109 338 | 195 936 | 81 000 |
| Затраты на материалы и комплектующие | 29 458 | 23 723 | 24 611 | 15 880 | 28 387 | 10 896 |
| Затраты на сдельную заработную плату | 2 115 | 2 423 | 2 617 | 2 826 | 3 053 | 3 297 |
| Выплаты персоналу по заработной плате | 55 410 | 62 391 | 68 945 | 74 461 | 82 241 | 89 732 |
| Прочие выплаты | 5 581 | 6 020 | 6 496 | 7 013 | 7 574 | 8 183 |
| Выплата налогов | 5 612 | 249 462 | 215 296 | 35 863 | 7 752 | 74 673 |
| Денежный поток от операционной деятельности | 1 483 766 | -85 280 | -33 352 | -26 706 | 66 929 | -105 781 |
| Приобретение основных средств | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Продажа основных средств | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

| | | | | | | |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Денежный поток от инвестиционной деятельности | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Поступление кредитов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Погашение кредитов | 620 | 624 | 627 | 631 | 635 | 638 |
| Выплаты процентов по займам | 45 | 41 | 38 | 34 | 30 | 27 |
| Лизинговые платежи | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Собственный (акционерный) капитал | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Выплата дивидендов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Другие поступления | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежный поток от финансовой деятельности | -665 | -665 | -665 | -665 | -665 | -665 |
| Денежный поток за период | 1 483 101 | -85 945 | -34 017 | -27 371 | 66 264 | -106 447 |
| Баланс наличности на начало периода | 640 664 | 2 123 765 | 2 037 820 | 2 003 803 | 1 976 432 | 2 042 697 |
| Баланс наличности на конец периода | 2 123 765 | 2 037 820 | 2 003 803 | 1 976 432 | 2 042 697 | 1 936 250 |
| | 06.2019 | 07.2019 | 08.2019 | 09.2019 | 10.2019 | 11.2019 |
| Поступления от продаж | 77 943 | 85 737 | 103 686 | 561 953 | 570 202 | 647 187 |
| Затраты на материалы и комплектующие | 10 093 | 10 914 | 13 747 | 75 382 | 77 916 | 84 742 |
| Затраты на сдельную заработную плату | 3 943 | 4 259 | 4 600 | 4 968 | 4 844 | 5 232 |
| Выплаты персоналу по заработной плате | 96 911 | 104 664 | 113 037 | 122 080 | 128 953 | 137 822 |
| Прочие выплаты | 8 845 | 9 565 | 10 348 | 11 199 | 12 126 | 13 134 |
| Выплата налогов | 9 334 | 10 119 | 39 649 | 11 802 | 18 459 | 133 079 |
| Денежный поток от операционной деятельности | -51 184 | -53 784 | -77 695 | 336 521 | 327 904 | 273 177 |
| Приобретение основных средств | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Продажа основных средств | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежный поток от инвестиционной деятельности | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Поступление кредитов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Погашение кредитов | 642 | 646 | 650 | 654 | 657 | 661 |
| Выплаты процентов по займам | 23 | 19 | 15 | 12 | 8 | 4 |
| Лизинговые платежи | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Собственный (акционерный) капитал | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

| | | | | | | |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Выплата дивидендов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Другие поступления | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежный поток от финансовой деятельности | -665 | -665 | -665 | -665 | -665 | -665 |
| Денежный поток за период | -51 849 | -54 449 | -78 360 | 335 856 | 327 239 | 272 512 |
| Баланс наличности на начало периода | 1 936 250 | 1 884 401 | 1 829 952 | 1 751 592 | 2 087 449 | 2 414 688 |
| Баланс наличности на конец периода | 1 884 401 | 1 829 952 | 1 751 592 | 2 087 449 | 2 414 688 | 2 687 200 |

8.4.Баланс

| | 12.2014 | 01.2015 | 02.2015 | 03.2015 | 04.2015 | 05.2015 |
|---------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Денежные средства | 36 264 | 34 918 | 34 129 | 25 825 | 11 882 | -93 |
| Дебиторская задолженность | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| НДС по приобретенным ценностям | 13 | 73 | 74 | 224 | 826 | 3 029 |
| Запасы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого оборотные активы | 36 277 | 34 991 | 34 203 | 26 049 | 12 708 | 2 936 |
| Основные средства | 0 | 500 | 499 | 1 391 | 6 944 | 24 886 |
| Предоплаченные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Незавершенные инвестиции | 0 | 0 | 0 | 5 821 | 11 642 | 1 000 |
| Итого внеоборотные активы | 0 | 500 | 499 | 7 212 | 18 586 | 25 886 |
| Итого активы | 36 277 | 35 491 | 34 702 | 33 261 | 31 294 | 28 822 |
| Краткосрочные обязательства по займам | 5 344 | 5 376 | 5 407 | 5 438 | 5 470 | 5 502 |
| Кредиторская задолженность | 0 | 0 | 0 | 273 | 562 | 745 |
| Задолженность по налогам | 22 | 13 | 14 | 87 | 187 | 147 |
| Долгосрочные обязательства по займам | 27 772 | 27 268 | 26 763 | 26 254 | 25 742 | 25 227 |
| Итого обязательства | 33 138 | 32 657 | 32 183 | 32 052 | 31 961 | 31 621 |
| Нераспределенная прибыль | -221 | -526 | -843 | -2 154 | -4 030 | -6 162 |
| Добавочный капитал | 0 | 0 | 2 | 3 | 3 | 3 |
| Акционерный капитал | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 |
| Итого собственный капитал | 3 139 | 2 834 | 2 519 | 1 209 | -667 | -2 799 |

| | | | | | | |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Итого собственный капитал и обязательства | 36 277 | 35 491 | 34 702 | 33 261 | 31 294 | 28 822 |
| | 06.2015 | 07.2015 | 08.2015 | 09.2015 | 10.2015 | 11.2015 |
| Денежные средства | -3 614 | -6 357 | -9 549 | -12 170 | -15 027 | -17 932 |
| Дебиторская задолженность | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| НДС по приобретенным ценностям | 3 281 | 3 320 | 3 357 | 3 318 | 3 286 | 3 232 |
| Запасы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого оборотные активы | -333 | -3 038 | -6 192 | -8 851 | -11 741 | -14 700 |
| Основные средства | 26 422 | 26 025 | 25 627 | 25 229 | 24 831 | 24 433 |
| Предоплаченные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Незавершенные инвестиции | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого внеоборотные активы | 26 422 | 26 025 | 25 627 | 25 229 | 24 831 | 24 433 |
| Итого активы | 26 090 | 22 987 | 19 435 | 16 378 | 13 090 | 9 733 |
| Краткосрочные обязательства по займам | 5 534 | 5 566 | 5 599 | 5 632 | 5 664 | 5 697 |
| Кредиторская задолженность | 939 | 1 191 | 1 415 | 1 653 | 1 907 | 2 177 |
| Задолженность по налогам | 163 | 233 | 215 | 232 | 299 | 269 |
| Долгосрочные обязательства по займам | 24 709 | 24 188 | 23 664 | 23 137 | 22 607 | 22 074 |
| Итого обязательства | 31 345 | 31 179 | 30 893 | 30 654 | 30 478 | 30 218 |
| Нераспределенная прибыль | -8 619 | -11 555 | -14 821 | -17 639 | -20 751 | -23 848 |
| Добавочный капитал | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Акционерный капитал | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 |
| Итого собственный капитал | -5 256 | -8 192 | -11 458 | -14 276 | -17 388 | -20 485 |
| Итого собственный капитал и обязательства | 26 090 | 22 987 | 19 435 | 16 378 | 13 090 | 9 733 |
| | 12.2015 | 01.2016 | 02.2016 | 03.2016 | 04.2016 | 05.2016 |
| Денежные средства | -16 968 | -15 631 | -14 133 | -17 476 | -20 853 | -27 016 |
| Дебиторская задолженность | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| НДС по приобретенным ценностям | 2 745 | 2 125 | 1 430 | 1 222 | 965 | 948 |
| Запасы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого оборотные активы | -14 224 | -13 507 | -12 704 | -16 254 | -19 888 | -26 068 |

| | | | | | | |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Основные средства | 24 036 | 23 638 | 23 240 | 22 842 | 22 533 | 22 208 |
| Предоплаченные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Незавершенные инвестиции | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| Итого внеоборотные активы | 24 036 | 23 638 | 23 240 | 22 843 | 22 533 | 22 208 |
| Итого активы | 9 812 | 10 131 | 10 536 | 6 588 | 2 645 | -3 859 |
| Краткосрочные обязательства по займам | 5 731 | 5 764 | 5 798 | 5 832 | 5 866 | 5 900 |
| Кредиторская задолженность | 2 466 | 2 882 | 3 219 | 3 578 | 4 020 | 4 434 |
| Задолженность по налогам | 291 | 437 | 418 | 451 | 568 | 545 |
| Долгосрочные обязательства по займам | 21 538 | 20 998 | 20 456 | 19 910 | 19 361 | 18 809 |
| Итого обязательства | 30 025 | 30 082 | 29 891 | 29 772 | 29 814 | 29 688 |
| Нераспределенная прибыль | -23 576 | -23 314 | -22 717 | -26 547 | -30 532 | -36 911 |
| Добавочный капитал | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Акционерный капитал | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 |
| Итого собственный капитал | -20 213 | -19 951 | -19 354 | -23 183 | -27 169 | -33 547 |
| Итого собственный капитал и обязательства | 9 812 | 10 131 | 10 536 | 6 588 | 2 645 | -3 859 |
| | 06.2016 | 07.2016 | 08.2016 | 09.2016 | 10.2016 | 11.2016 |
| Денежные средства | -33 711 | -40 835 | -48 373 | -51 912 | -55 919 | -59 563 |
| Дебиторская задолженность | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| НДС по приобретенным ценностям | 944 | 933 | 904 | 391 | 0 | 0 |
| Запасы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого оборотные активы | -32 767 | -39 901 | -47 469 | -51 521 | -55 919 | -59 563 |
| Основные средства | 21 884 | 21 708 | 21 532 | 21 357 | 21 181 | 21 005 |
| Предоплаченные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Незавершенные инвестиции | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого внеоборотные активы | 21 884 | 21 708 | 21 532 | 21 357 | 21 181 | 21 005 |
| Итого активы | -10 883 | -18 193 | -25 937 | -30 164 | -34 738 | -38 557 |
| Краткосрочные обязательства по займам | 5 934 | 5 969 | 6 004 | 6 039 | 6 074 | 6 109 |
| Кредиторская задолженность | 4 877 | 5 351 | 5 857 | 6 399 | 6 888 | 7 501 |

| | | | | | | |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Задолженность по налогам | 590 | 701 | 689 | 744 | 953 | 1 561 |
| Долгосрочные обязательства по займам | 18 254 | 17 695 | 17 134 | 16 568 | 16 000 | 15 428 |
| Итого обязательства | 29 656 | 29 716 | 29 683 | 29 750 | 29 915 | 30 600 |
| Нераспределенная прибыль | -43 903 | -51 273 | -58 984 | -63 278 | -68 016 | -72 520 |
| Добавочный капитал | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Акционерный капитал | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 |
| Итого собственный капитал | -40 539 | -47 909 | -55 620 | -59 914 | -64 653 | -69 157 |
| Итого собственный капитал и обязательства | -10 883 | -18 193 | -25 937 | -30 164 | -34 738 | -38 557 |
| | 12.2016 | 01.2017 | 02.2017 | 03.2017 | 04.2017 | 05.2017 |
| Денежные средства | -63 514 | -52 517 | -41 361 | -44 604 | -47 518 | -67 002 |
| Дебиторская задолженность | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| НДС по приобретенным ценностям | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Запасы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого оборотные активы | -63 514 | -52 517 | -41 361 | -44 604 | -47 518 | -67 002 |
| Основные средства | 20 830 | 20 654 | 20 478 | 20 303 | 20 127 | 19 952 |
| Предоплаченные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Незавершенные инвестиции | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого внеоборотные активы | 20 830 | 20 654 | 20 478 | 20 303 | 20 127 | 19 952 |
| Итого активы | -42 685 | -31 863 | -20 883 | -24 301 | -27 391 | -47 049 |
| Краткосрочные обязательства по займам | 6 145 | 6 181 | 6 217 | 6 253 | 6 290 | 6 326 |
| Кредиторская задолженность | 8 158 | 8 860 | 9 613 | 10 420 | 11 428 | 12 367 |
| Задолженность по налогам | 2 271 | 3 364 | 5 961 | 7 026 | 2 477 | 2 662 |
| Долгосрочные обязательства по займам | 14 853 | 14 275 | 13 693 | 13 108 | 12 520 | 11 928 |
| Итого обязательства | 31 427 | 32 680 | 35 485 | 36 807 | 32 714 | 33 282 |
| Нераспределенная прибыль | -77 475 | -69 275 | -59 731 | -64 472 | -69 358 | -83 695 |
| Добавочный капитал | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Акционерный капитал | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 |
| Итого собственный капитал | -74 112 | -65 911 | -56 367 | -61 108 | -65 995 | -80 331 |

| Итого собственный капитал и обязательства | -42 685 | -33 232 | -20 883 | -24 301 | -33 281 | -47 049 |
|--|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| | 06.2017 | 07.2017 | 08.2017 | 09.2017 | 10.2017 | 11.2017 |
| Денежные средства | -81 016 | -95 954 | -113 022 | -113 658 | -115 644 | -118 007 |
| Дебиторская задолженность | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| НДС по приобретенным ценностям | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Запасы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого оборотные активы | -81 016 | -95 954 | -113 022 | -113 658 | -115 644 | -118 007 |
| Основные средства | 19 778 | 19 603 | 19 429 | 19 254 | 19 080 | 18 905 |
| Предоплаченные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Незавершенные инвестиции | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого внеоборотные активы | 19 778 | 19 603 | 19 429 | 19 254 | 19 080 | 18 905 |
| Итого активы | -61 239 | -76 351 | -93 593 | -94 403 | -96 565 | -99 102 |
| Краткосрочные обязательства по займам | 6 363 | 6 400 | 6 438 | 6 475 | 6 513 | 6 551 |
| Кредиторская задолженность | 13 373 | 14 453 | 15 612 | 16 856 | 17 965 | 19 382 |
| Задолженность по налогам | 2 994 | 1 917 | 2 322 | 4 544 | 4 056 | 6 598 |
| Долгосрочные обязательства по займам | 11 332 | 10 733 | 10 131 | 9 525 | 8 915 | 8 302 |
| Итого обязательства | 34 063 | 33 503 | 34 502 | 37 400 | 37 449 | 40 833 |
| Нераспределенная прибыль | -98 665 | -114 725 | -131 459 | -135 167 | -140 048 | -143 299 |
| Добавочный капитал | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Акционерный капитал | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 |
| Итого собственный капитал | -95 302 | -111 362 | -128 096 | -131 803 | -136 684 | -139 936 |
| Итого собственный капитал и обязательства | -61 239 | -77 859 | -93 593 | -94 403 | -99 235 | -99 102 |
| | 12.2017 | 01.2018 | 02.2018 | 03.2018 | 04.2018 | 05.2018 |
| Денежные средства | -74 897 | 435 173 | 916 849 | 823 185 | 831 349 | 679 655 |
| Дебиторская задолженность | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| НДС по приобретенным ценностям | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Запасы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого оборотные активы | -74 897 | 435 173 | 916 849 | 823 185 | 831 349 | 679 655 |

| | | | | | | |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Основные средства | 18 730 | 18 556 | 18 381 | 18 207 | 18 032 | 17 858 |
| Предоплаченные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Незавершенные инвестиции | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого внеоборотные активы | 18 730 | 18 556 | 18 381 | 18 207 | 18 032 | 17 858 |
| Итого активы | -56 167 | 453 729 | 935 230 | 841 392 | 849 381 | 697 513 |
| Краткосрочные обязательства по займам | 6 589 | 6 628 | 6 666 | 6 705 | 6 744 | 6 784 |
| Кредиторская задолженность | 20 905 | 22 656 | 24 425 | 26 328 | 28 737 | 30 969 |
| Задолженность по налогам | 13 978 | 128 661 | 223 173 | 128 082 | 8 317 | 9 647 |
| Долгосрочные обязательства по займам | 7 686 | 7 066 | 6 442 | 5 814 | 5 183 | 4 548 |
| Итого обязательства | 49 158 | 165 011 | 260 707 | 166 929 | 48 981 | 51 948 |
| Нераспределенная прибыль | -108 688 | 273 649 | 671 160 | 671 099 | 671 986 | 642 202 |
| Добавочный капитал | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Акционерный капитал | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 |
| Итого собственный капитал | -105 324 | 277 012 | 674 524 | 674 462 | 675 350 | 645 565 |
| Итого собственный капитал и обязательства | -56 167 | 442 023 | 935 230 | 841 392 | 724 331 | 697 513 |
| | 06.2018 | 07.2018 | 08.2018 | 09.2018 | 10.2018 | 11.2018 |
| Денежные средства | 649 155 | 616 702 | 577 133 | 602 054 | 621 908 | 640 664 |
| Дебиторская задолженность | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| НДС по приобретенным ценностям | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Запасы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого оборотные активы | 649 155 | 616 702 | 577 133 | 602 054 | 621 908 | 640 664 |
| Основные средства | 17 683 | 17 509 | 17 334 | 17 159 | 16 985 | 16 810 |
| Предоплаченные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Незавершенные инвестиции | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого внеоборотные активы | 17 683 | 17 509 | 17 334 | 17 159 | 16 985 | 16 810 |
| Итого активы | 666 838 | 634 210 | 594 467 | 619 214 | 638 893 | 657 474 |
| Краткосрочные обязательства по займам | 6 823 | 6 863 | 6 903 | 6 943 | 6 984 | 7 025 |
| Кредиторская задолженность | 33 372 | 35 959 | 38 747 | 41 751 | 44 414 | 47 859 |

| | | | | | | |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Задолженность по налогам | 11 172 | 5 696 | 7 748 | 16 427 | 13 323 | 23 258 |
| Долгосрочные обязательства по займам | 3 910 | 3 268 | 2 622 | 1 972 | 1 318 | 661 |
| Итого обязательства | 55 277 | 51 786 | 56 020 | 67 093 | 66 039 | 78 803 |
| Нераспределенная прибыль | 608 198 | 571 847 | 535 083 | 548 757 | 558 049 | 575 308 |
| Добавочный капитал | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Акционерный капитал | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 |
| Итого собственный капитал | 611 561 | 575 210 | 538 447 | 552 121 | 561 412 | 578 672 |
| Итого собственный капитал и обязательства | 666 838 | 626 996 | 594 467 | 619 214 | 627 451 | 657 474 |
| | 12.2018 | 01.2019 | 02.2019 | 03.2019 | 04.2019 | 05.2019 |
| Денежные средства | 2 123 765 | 2 037 820 | 2 003 803 | 1 976 432 | 2 042 697 | 1 936 250 |
| Дебиторская задолженность | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| НДС по приобретенным ценностям | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Запасы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого оборотные активы | 2 123 765 | 2 037 820 | 2 003 803 | 1 976 432 | 2 042 697 | 1 936 250 |
| Основные средства | 16 636 | 16 461 | 16 287 | 16 112 | 15 938 | 15 763 |
| Предоплаченные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Незавершенные инвестиции | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого внеоборотные активы | 16 636 | 16 461 | 16 287 | 16 112 | 15 938 | 15 763 |
| Итого активы | 2 140 400 | 2 054 281 | 2 020 090 | 1 992 544 | 2 058 634 | 1 952 013 |
| Краткосрочные обязательства по займам | 7 066 | 6 442 | 5 814 | 5 183 | 4 548 | 3 910 |
| Кредиторская задолженность | 50 128 | 55 585 | 59 913 | 64 585 | 70 542 | 76 066 |
| Задолженность по налогам | 432 535 | 56 421 | 86 860 | 67 619 | 31 522 | 32 228 |
| Долгосрочные обязательства по займам | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого обязательства | 489 728 | 118 448 | 152 587 | 137 386 | 106 613 | 112 204 |
| Нераспределенная прибыль | 1 647 309 | 1 749 397 | 1 864 139 | 1 851 794 | 1 888 791 | 1 836 446 |
| Добавочный капитал | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Акционерный капитал | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 |
| Итого собственный капитал | 1 650 672 | 1 752 760 | 1 867 503 | 1 855 158 | 1 892 154 | 1 839 809 |

| Итого собственный капитал и обязательства | 2 140 400 | 1 871 208 | 2 020 090 | 1 992 544 | 1 998 767 | 1 952 013 |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | 06.2019 | 07.2019 | 08.2019 | 09.2019 | 10.2019 | 11.2019 |
| Денежные средства | 1 884 401 | 1 829 952 | 1 751 592 | 2 087 449 | 2 414 688 | 2 687 200 |
| Дебиторская задолженность | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| НДС по приобретенным ценностям | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Запасы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого оборотные активы | 1 884 401 | 1 829 952 | 1 751 592 | 2 087 449 | 2 414 688 | 2 687 200 |
| Основные средства | 15 589 | 15 414 | 15 239 | 15 065 | 14 890 | 14 716 |
| Предоплаченные расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Незавершенные инвестиции | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого внеоборотные активы | 15 589 | 15 414 | 15 239 | 15 065 | 14 890 | 14 716 |
| Итого активы | 1 899 989 | 1 845 366 | 1 766 832 | 2 102 513 | 2 429 578 | 2 701 916 |
| Краткосрочные обязательства по займам | 3 268 | 2 622 | 1 972 | 1 318 | 661 | 0 |
| Кредиторская задолженность | 82 036 | 88 490 | 95 469 | 103 019 | 109 742 | 118 470 |
| Задолженность по налогам | 38 840 | 17 385 | 26 209 | 83 172 | 119 134 | 188 213 |
| Долгосрочные обязательства по займам | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого обязательства | 124 144 | 108 497 | 123 650 | 187 510 | 229 537 | 306 683 |
| Нераспределенная прибыль | 1 772 482 | 1 704 785 | 1 639 818 | 1 911 640 | 2 131 965 | 2 391 870 |
| Добавочный капитал | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Акционерный капитал | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 |
| Итого собственный капитал | 1 775 846 | 1 708 148 | 1 643 182 | 1 915 004 | 2 135 328 | 2 395 234 |
| Итого собственный капитал и обязательства | 1 899 989 | 1 816 645 | 1 766 832 | 2 102 513 | 2 364 865 | 2 701 916 |

8.5. Финансовые показатели

| | 12.2014 | 01.2015 | 02.2015 | 03.2015 | 04.2015 | 05.2015 |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Показатели ликвидности | | | | | | |
| Коэффициент текущей ликвидности (CR), % | 676 | 649 | 631 | 449 | 204 | 46 |
| Коэффициент срочной ликвидности (QR), % | 676 | 649 | 631 | 449 | 204 | 46 |

| | | | | | | |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Чистый оборотный капитал (NWC) | 30 910 888 | 29 602 780 | 28 782 832 | 20 250 278 | 6 488 335 | -3 457 664 |
| Показатели финансовой устойчивости | | | | | | |
| Суммарные обязательства к активам (TD/TA), % | 91 | 92 | 93 | 96 | 102 | 110 |
| Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), % | 77 | 77 | 77 | 79 | 82 | 88 |
| Коэффициент покрытия платежей по долгу (DSCR) | 71 | -1 | -0 | -11 | -20 | -17 |
| Долг / EBITDA | -13 | -24 | -22 | -2 | -2 | -1 |
| Коэффициент покрытия процентов (ICR) | 0 | -1 | -1 | -6 | -9 | -11 |
| Средний срок погашения долга (AMD) | -19 | -13 | -13 | -3 | -2 | -2 |
| Коэффициент автономии, % | 9 | 8 | 7 | 4 | -2 | -10 |
| Коэффициент финансового риска, % | 1 055 | 1 152 | 1 277 | 2 622 | -4 679 | -1 098 |
| Операционный рычаг | 0 | 0 | 0 | 0 | -0 | -0 |
| Показатели рентабельности | | | | | | |
| Коэф. рентабельности валовой прибыли (GPM), % | 0 | 0 | 0 | -0 | 0 | 0 |
| Коэф. рентабельности чистой прибыли (NPM), % | 0 | 0 | 0 | -238 | -223 | -434 |
| Рентабельность инвестиций (ROI), % | -7 | -10 | -11 | -46 | -70 | -85 |
| Рентабельность собственного капитала (ROE), % | -84 | -123 | -142 | -844 | -8 314 | 1 476 |
| Фондорентабельность, % | 0 | -1 464 | -761 | -408 | -175 | -115 |
| Денежные потоки | | | | | | |
| Свободный денежный поток проекта (FCFF) | -212 000 | -719 642 | -163 746 | -7 677 326 | -13 316 028 | -11 345 634 |
| Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE) | 32 903 889 | -1 346 030 | -790 684 | -8 304 818 | -13 944 077 | -11 974 243 |
| | 06.2015 | 07.2015 | 08.2015 | 09.2015 | 10.2015 | 11.2015 |
| Показатели ликвидности | | | | | | |
| Коэффициент текущей ликвидности (CR), % | -5 | -43 | -86 | -118 | -149 | -180 |
| Коэффициент срочной ликвидности (QR), % | -5 | -43 | -86 | -118 | -149 | -180 |
| Чистый оборотный капитал (NWC) | -6 968 892 | -10 028 008 | -13 420 406 | -16 367 775 | -19 612 096 | -22 844 126 |
| Показатели финансовой устойчивости | | | | | | |

| | | | | | | |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Суммарные обязательства к активам (TD/TA), % | 120 | 136 | 159 | 187 | 233 | 310 |
| Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), % | 95 | 105 | 122 | 141 | 173 | 227 |
| Коэффициент покрытия платежей по долгу (DSCR) | -4 | -3 | -4 | -3 | -3 | -3 |
| Долг / EBITDA | -1 | -1 | -1 | -1 | -1 | -1 |
| Коэффициент покрытия процентов (ICR) | -13 | -16 | -18 | -16 | -18 | -18 |
| Средний срок погашения долга (AMD) | -2 | -1 | -1 | -1 | -1 | -1 |
| Коэффициент автономии, % | -20 | -36 | -59 | -87 | -133 | -210 |
| Коэффициент финансового риска, % | -575 | -363 | -255 | -202 | -163 | -136 |
| Операционный рычаг | -0 | -0 | -0 | -0 | -0 | -0 |
| Показатели рентабельности | | | | | | |
| Коэф. рентабельности валовой прибыли (GPM), % | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Коэф. рентабельности чистой прибыли (NPM), % | -552 | -600 | -576 | -128 | -143 | -124 |
| Рентабельность инвестиций (ROI), % | -107 | -144 | -185 | -189 | -253 | -326 |
| Рентабельность собственного капитала (ROE), % | 732 | 524 | 399 | 263 | 236 | 196 |
| Фондорентабельность, % | -113 | -134 | -152 | -133 | -149 | -151 |
| Денежные потоки | | | | | | |
| Свободный денежный поток проекта (FCFF) | -2 892 216 | -2 113 463 | -2 561 513 | -1 989 727 | -2 226 145 | -2 272 250 |
| Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE) | -3 521 389 | -2 743 203 | -3 191 823 | -2 620 610 | -2 857 605 | -2 904 289 |
| | 12.2015 | 01.2016 | 02.2016 | 03.2016 | 04.2016 | 05.2016 |
| Показатели ликвидности | | | | | | |
| Коэффициент текущей ликвидности (CR), % | -168 | -149 | -135 | -165 | -190 | -240 |
| Коэффициент срочной ликвидности (QR), % | -168 | -149 | -135 | -165 | -190 | -240 |
| Чистый оборотный капитал (NWC) | -22 710 924 | -22 590 246 | -22 138 446 | -26 115 966 | -30 340 716 | -36 946 508 |
| Показатели финансовой устойчивости | | | | | | |
| Суммарные обязательства к активам (TD/TA), % | 306 | 297 | 284 | 452 | 1 127 | -769 |
| Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), % | 220 | 207 | 194 | 302 | 732 | -487 |
| Коэффициент покрытия платежей по долгу (DSCR) | 2 | 3 | 3 | -4 | -4 | -8 |

| | | | | | | |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Долг / EBITDA | 3 | 3 | 2 | -1 | -1 | -0 |
| Коэффициент покрытия процентов (ICR) | 3 | 3 | 5 | -24 | -26 | -42 |
| Средний срок погашения долга (AMD) | 5 | 5 | 3 | -1 | -1 | -1 |
| Коэффициент автономии, % | -206 | -197 | -184 | -352 | -1 027 | 869 |
| Коэффициент финансового риска, % | -135 | -134 | -136 | -111 | -93 | -74 |
| Операционный рычаг | 17 | 22 | 11 | -1 | -1 | -0 |
| Показатели рентабельности | | | | | | |
| Коэф. рентабельности валовой прибыли (GPM), % | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 |
| Коэф. рентабельности чистой прибыли (NPM), % | 4 | 3 | 7 | -88 | -80 | -360 |
| Рентабельность инвестиций (ROI), % | 33 | 32 | 69 | -537 | -1 036 | 12 607 |
| Рентабельность собственного капитала (ROE), % | -16 | -16 | -36 | 216 | 190 | 252 |
| Фондорентабельность, % | 13 | 13 | 31 | -199 | -211 | -342 |
| Денежные потоки | | | | | | |
| Свободный денежный поток проекта (FCFF) | 1 595 961 | 1 970 142 | 2 131 718 | -2 708 306 | -2 741 940 | -5 527 037 |
| Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE) | 963 339 | 1 336 932 | 1 497 917 | -3 342 700 | -3 376 931 | -6 162 628 |
| | 06.2016 | 07.2016 | 08.2016 | 09.2016 | 10.2016 | 11.2016 |
| Показатели ликвидности | | | | | | |
| Коэффициент текущей ликвидности (CR), % | -287 | -332 | -378 | -391 | -402 | -393 |
| Коэффициент срочной ликвидности (QR), % | -287 | -332 | -378 | -391 | -402 | -393 |
| Чистый оборотный капитал (NWC) | -44 169 189 | -51 922 023 | -60 019 055 | -64 702 638 | -69 834 053 | -74 733 890 |
| Показатели финансовой устойчивости | | | | | | |
| Суммарные обязательства к активам (TD/TA), % | -272 | -163 | -114 | -99 | -86 | -79 |
| Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), % | -168 | -97 | -66 | -55 | -46 | -40 |
| Коэффициент покрытия платежей по долгу (DSCR) | -9 | -10 | -10 | -4 | -5 | -4 |
| Долг / EBITDA | -0 | -0 | -0 | -0 | -0 | -0 |
| Коэффициент покрытия процентов (ICR) | -48 | -51 | -55 | -31 | -35 | -34 |
| Средний срок погашения долга (AMD) | -0 | -0 | -0 | -1 | -1 | -1 |

| | | | | | | |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Коэффициент автономии, % | 372 | 263 | 214 | 199 | 186 | 179 |
| Коэффициент финансового риска, % | -60 | -49 | -42 | -38 | -34 | -31 |
| Операционный рычаг | -0 | -0 | -0 | -1 | -1 | -1 |
| Показатели рентабельности | | | | | | |
| Коэф. рентабельности валовой прибыли (GPM), % | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 |
| Коэф. рентабельности чистой прибыли (NPM), % | -423 | -406 | -354 | -51 | -57 | -47 |
| Рентабельность инвестиций (ROI), % | 1 138 | 608 | 419 | 184 | 175 | 147 |
| Рентабельность собственного капитала (ROE), % | 226 | 200 | 179 | 89 | 91 | 81 |
| Фондорентабельность, % | -381 | -406 | -428 | -240 | -267 | -256 |
| Денежные потоки | | | | | | |
| Свободный денежный поток проекта (FCFF) | -6 059 596 | -6 486 645 | -6 900 658 | -2 900 853 | -3 368 914 | -3 004 056 |
| Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE) | -6 695 792 | -7 123 449 | -7 538 073 | -3 538 883 | -4 007 562 | -3 643 326 |
| | 12.2016 | 01.2017 | 02.2017 | 03.2017 | 04.2017 | 05.2017 |
| Показатели ликвидности | | | | | | |
| Коэффициент текущей ликвидности (CR), % | -383 | -285 | -190 | -188 | -235 | -314 |
| Коэффициент срочной ликвидности (QR), % | -383 | -285 | -190 | -188 | -235 | -314 |
| Чистый оборотный капитал (NWC) | -80 088 005 | -70 921 520 | -63 152 379 | -68 302 839 | -67 712 821 | -88 356 088 |
| Показатели финансовой устойчивости | | | | | | |
| Суммарные обязательства к активам (TD/TA), % | -74 | -103 | -170 | -151 | -119 | -71 |
| Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), % | -35 | -45 | -66 | -54 | -46 | -25 |
| Коэффициент покрытия платежей по долгу (DSCR) | -5 | 18 | 18 | -4 | -3 | -28 |
| Долг / EBITDA | -0 | 0 | 0 | -0 | -0 | -0 |
| Коэффициент покрытия процентов (ICR) | -38 | 68 | 81 | -40 | -42 | -130 |
| Средний срок погашения долга (AMD) | -1 | 0 | 0 | -1 | -1 | -0 |
| Коэффициент автономии, % | 174 | 198 | 270 | 251 | 198 | 171 |
| Коэффициент финансового риска, % | -28 | -31 | -35 | -32 | -29 | -23 |
| Операционный рычаг | -1 | 2 | 2 | -2 | -2 | -0 |

| | | | | | | |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Показатели рентабельности | | | | | | |
| Коэф. рентабельности валовой прибыли (GPM), % | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Коэф. рентабельности чистой прибыли (NPM), % | -43 | 32 | 33 | -34 | -31 | -300 |
| Рентабельность инвестиций (ROI), % | 146 | -264 | -434 | 252 | 227 | 462 |
| Рентабельность собственного капитала (ROE), % | 83 | -141 | -187 | 97 | 92 | 235 |
| Фондорентабельность, % | -284 | 474 | 557 | -279 | -290 | -858 |
| Денежные потоки | | | | | | |
| Свободный денежный поток проекта (FCFF) | -3 311 603 | 11 637 999 | 11 796 937 | -2 601 001 | -2 271 940 | -18 840 431 |
| Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE) | -3 951 499 | 10 997 474 | 11 155 778 | -3 242 796 | -2 914 376 | -19 483 510 |
| | 06.2017 | 07.2017 | 08.2017 | 09.2017 | 10.2017 | 11.2017 |
| Показатели ликвидности | | | | | | |
| Коэффициент текущей ликвидности (CR), % | -356 | -421 | -464 | -408 | -405 | -363 |
| Коэффициент срочной ликвидности (QR), % | -356 | -421 | -464 | -408 | -405 | -363 |
| Чистый оборотный капитал (NWC) | -103 747 167 | -118 724 464 | -137 393 791 | -141 532 692 | -144 178 060 | -150 538 118 |
| Показатели финансовой устойчивости | | | | | | |
| Суммарные обязательства к активам (TD/TA), % | -56 | -44 | -37 | -40 | -39 | -41 |
| Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), % | -19 | -14 | -11 | -10 | -9 | -8 |
| Коэффициент покрытия платежей по долгу (DSCR) | -20 | -21 | -25 | 0 | -2 | -3 |
| Долг / EBITDA | -0 | -0 | -0 | -0 | -0 | -0 |
| Коэффициент покрытия процентов (ICR) | -140 | -155 | -166 | -37 | -51 | -35 |
| Средний срок погашения долга (AMD) | -0 | -0 | -0 | -1 | -0 | -1 |
| Коэффициент автономии, % | 156 | 143 | 137 | 140 | 138 | 141 |
| Коэффициент финансового риска, % | -19 | -15 | -13 | -12 | -11 | -11 |
| Операционный рычаг | -0 | -0 | -0 | -5 | -4 | -7 |
| Показатели рентабельности | | | | | | |
| Коэф. рентабельности валовой прибыли (GPM), % | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |

| | | | | | | |
|--|-----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Коэф. рентабельности чистой прибыли (NPM), % | -277 | -270 | -235 | -14 | -18 | -11 |
| Рентабельность инвестиций (ROI), % | 332 | 280 | 236 | 47 | 61 | 40 |
| Рентабельность собственного капитала (ROE), % | 205 | 187 | 168 | 34 | 44 | 28 |
| Фондорентабельность, % | -904 | -979 | -1 029 | -230 | -306 | -205 |
| Денежные потоки | | | | | | |
| Свободный денежный поток проекта (FCFF) | -13 371 058 | -14 293 405 | -16 422 860 | 10 260 | -1 340 605 | -1 715 835 |
| Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE) | -14 014 785 | -14 937 785 | -17 067 894 | -635 433 | -1 986 961 | -2 362 859 |
| | 12.2017 | 01.2018 | 02.2018 | 03.2018 | 04.2018 | 05.2018 |
| Показатели ликвидности | | | | | | |
| Коэффициент текущей ликвидности (CR), % | -181 | 276 | 361 | 511 | 1 898 | 1 434 |
| Коэффициент срочной ликвидности (QR), % | -181 | 276 | 361 | 511 | 1 898 | 1 434 |
| Чистый оборотный капитал (NWC) | -116 369 146 | 277 227 727 | 662 584 028 | 662 069 889 | 787 550 689 | 632 255 988 |
| Показатели финансовой устойчивости | | | | | | |
| Суммарные обязательства к активам (TD/TA), % | -88 | 36 | 28 | 20 | 6 | 7 |
| Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), % | -14 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Коэффициент покрытия платежей по долгу (DSCR) | 66 | 768 | 725 | -140 | 13 | -227 |
| Долг / EBITDA | 0 | 0 | 0 | 6 | 1 | -0 |
| Коэффициент покрытия процентов (ICR) | 400 | 5 414 | 6 222 | 0 | 16 | -427 |
| Средний срок погашения долга (AMD) | 0 | 0 | 0 | 14 | 1 | -0 |
| Коэффициент автономии, % | 188 | 63 | 72 | 80 | 93 | 93 |
| Коэффициент финансового риска, % | -14 | 5 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Операционный рычаг | 2 | 1 | 1 | -598 | 47 | -0 |
| Показатели рентабельности | | | | | | |
| Коэф. рентабельности валовой прибыли (GPM), % | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Коэф. рентабельности чистой прибыли (NPM), % | 47 | 77 | 73 | -0 | 2 | -154 |
| Рентабельность инвестиций (ROI), % | -535 | 2 308 | 687 | -0 | 1 | -46 |
| Рентабельность собственного капитала (ROE), % | -339 | 5 345 | 1 003 | -0 | 2 | -54 |

| | | | | | | |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|
| Фондорентабельность, % | 2 207 | 29 013 | 32 285 | -4 | 72 | -1 992 |
| Денежные потоки | | | | | | |
| Свободный денежный поток проекта (FCFF) | 43 758 106 | 510 718 119 | 482 325 153 | -93 014 247 | 8 814 093 | -151 042 092 |
| Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE) | 43 110 411 | 510 069 751 | 481 676 105 | -93 663 977 | 8 163 675 | -151 693 200 |
| | 06.2018 | 07.2018 | 08.2018 | 09.2018 | 10.2018 | 11.2018 |
| Показатели ликвидности | | | | | | |
| Коэффициент текущей ликвидности (CR), % | 1 264 | 1 271 | 1 081 | 925 | 961 | 820 |
| Коэффициент срочной ликвидности (QR), % | 1 264 | 1 271 | 1 081 | 925 | 961 | 820 |
| Чистый оборотный капитал (NWC) | 597 788 307 | 568 183 866 | 523 734 527 | 536 933 230 | 557 187 841 | 562 522 621 |
| Показатели финансовой устойчивости | | | | | | |
| Суммарные обязательства к активам (TD/TA), % | 8 | 8 | 9 | 11 | 10 | 12 |
| Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), % | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Коэффициент покрытия платежей по долгу (DSCR) | -45 | -48 | -59 | 38 | 31 | 29 |
| Долг / EBITDA | -0 | -0 | -0 | 0 | 0 | 0 |
| Коэффициент покрытия процентов (ICR) | -513 | -580 | -621 | 247 | 180 | 357 |
| Средний срок погашения долга (AMD) | -0 | -0 | -0 | 0 | 0 | 0 |
| Коэффициент автономии, % | 92 | 92 | 91 | 89 | 89 | 88 |
| Коэффициент финансового риска, % | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| Операционный рычаг | -0 | -0 | -1 | 5 | 8 | 5 |
| Показатели рентабельности | | | | | | |
| Коэф. рентабельности валовой прибыли (GPM), % | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Коэф. рентабельности чистой прибыли (NPM), % | -183 | -178 | -146 | 15 | 10 | 17 |
| Рентабельность инвестиций (ROI), % | -60 | -67 | -72 | 27 | 18 | 32 |
| Рентабельность собственного капитала (ROE), % | -65 | -74 | -79 | 30 | 20 | 36 |
| Фондорентабельность, % | -2 296 | -2 479 | -2 532 | 951 | 653 | 1 226 |
| Денежные потоки | | | | | | |
| Свободный денежный поток проекта (FCFF) | -29 848 | -31 801 | -38 915 | 25 575 665 | 20 508 352 | 19 411 198 |

| | | | | | | |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | 323 | 067 | 827 | | | |
| Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE) | -30 500 125 | -32 453 568 | -39 569 031 | 24 921 753 | 19 853 730 | 18 755 861 |
| | 12.2018 | 01.2019 | 02.2019 | 03.2019 | 04.2019 | 05.2019 |
| Показатели ликвидности | | | | | | |
| Коэффициент текущей ликвидности (CR), % | 434 | 1 720 | 1 313 | 1 439 | 1 916 | 1 726 |
| Коэффициент срочной ликвидности (QR), % | 434 | 1 720 | 1 313 | 1 439 | 1 916 | 1 726 |
| Чистый оборотный капитал (NWC) | 1 634 036 350 | 1 919 371 554 | 1 851 215 829 | 1 839 045 671 | 1 936 083 538 | 1 824 045 980 |
| Показатели финансовой устойчивости | | | | | | |
| Суммарные обязательства к активам (TD/TA), % | 23 | 6 | 8 | 7 | 5 | 6 |
| Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), % | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Коэффициент покрытия платежей по долгу (DSCR) | 2 231 | -128 | -50 | -40 | 101 | -159 |
| Долг / EBITDA | 0 | 0 | 0 | -0 | 0 | -0 |
| Коэффициент покрытия процентов (ICR) | 29 350 | 3 097 | 3 818 | -363 | 1 428 | -1 972 |
| Средний срок погашения долга (AMD) | 0 | 0 | 0 | -0 | 0 | -0 |
| Коэффициент автономии, % | 77 | 94 | 92 | 93 | 95 | 94 |
| Коэффициент финансового риска, % | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Операционный рычаг | 1 | 2 | 2 | -7 | 4 | -1 |
| Показатели рентабельности | | | | | | |
| Коэф. рентабельности валовой прибыли (GPM), % | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Коэф. рентабельности чистой прибыли (NPM), % | 76 | 44 | 45 | -13 | 21 | -72 |
| Рентабельность инвестиций (ROI), % | 920 | 58 | 68 | -7 | 22 | -31 |
| Рентабельность собственного капитала (ROE), % | 1 154 | 72 | 76 | -8 | 24 | -34 |
| Фондорентабельность, % | 94 420 | 9 253 | 10 511 | -914 | 3 232 | -3 963 |
| Денежные потоки | | | | | | |
| Свободный денежный поток проекта (FCFF) | 1 483 756 | -85 288 041 | -33 359 481 | -26 712 454 | 66 923 411 | -105 786 |

| | 638 | | | | | 799 |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE) | 1 483 100 581 | -85 944 821 | -34 016 989 | -27 370 693 | 66 264 435 | -106 446 516 |
| | 06.2019 | 07.2019 | 08.2019 | 09.2019 | 10.2019 | 11.2019 |
| Показатели ликвидности | | | | | | |
| Коэффициент текущей ликвидности (CR), % | 1 518 | 1 687 | 1 417 | 1 113 | 1 052 | 876 |
| Коэффициент срочной ликвидности (QR), % | 1 518 | 1 687 | 1 417 | 1 113 | 1 052 | 876 |
| Чистый оборотный капитал (NWC) | 1 760 257 034 | 1 721 455 027 | 1 627 942 097 | 1 899 938 901 | 2 185 150 762 | 2 380 517 758 |
| Показатели финансовой устойчивости | | | | | | |
| Суммарные обязательства к активам (TD/TA), % | 7 | 6 | 7 | 9 | 9 | 11 |
| Долгоср. обязат. к активам (LTD/TA), % | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Коэффициент покрытия платежей по долгу (DSCR) | -77 | -81 | -117 | 506 | 493 | 411 |
| Долг / EBITDA | -0 | -0 | -0 | 0 | 0 | 0 |
| Коэффициент покрытия процентов (ICR) | -2 803 | -3 551 | -4 247 | 24 127 | 35 809 | 84 237 |
| Средний срок погашения долга (AMD) | -0 | -0 | -0 | 0 | 0 | 0 |
| Коэффициент автономии, % | 93 | 94 | 93 | 91 | 90 | 89 |
| Коэффициент финансового риска, % | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Операционный рычаг | -1 | -1 | -1 | 2 | 2 | 2 |
| Показатели рентабельности | | | | | | |
| Коэф. рентабельности валовой прибыли (GPM), % | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Коэф. рентабельности чистой прибыли (NPM), % | -92 | -88 | -70 | 54 | 43 | 45 |
| Рентабельность инвестиций (ROI), % | -40 | -43 | -43 | 169 | 117 | 122 |
| Рентабельность собственного капитала (ROE), % | -42 | -47 | -47 | 183 | 131 | 138 |
| Фондорентабельность, % | -4 896 | -5 241 | -5 087 | 21 980 | 22 065 | 26 336 |
| Денежные потоки | | | | | | |
| Свободный денежный поток проекта (FCFF) | -51 188 680 | -53 787 347 | -77 698 127 | 336 518 | 327 902 | 273 176 |

| | | | | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|----------------|----------------|----------------|
| | | | | 970 | 946 | 543 |
| Свободный денежный поток для владельцев бизнеса (FCFE) | -51 849 143 | -54 448 558 | -78 360 092 | 335 856 247 | 327 239 461 | 272 512 291 |

8.6. Финансовый план

| | 12.2014 | 01.2015 | 02.2015 | 03.2015 | 04.2015 | 05.2015 |
|--|------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Финансирование | 33 585 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Погашение кредитов | 469 111 | 471 847 | 474 600 | 477 368 | 480 153 | 482 954 |
| Выплаты процентов по займам | 0 | 193 176 | 190 424 | 187 655 | 184 870 | 182 070 |
| Пополнение собственного капитала | 0 | 0 | 2 020 | 670 | 670 | 0 |
| Денежный поток от финансовой деятельности | 33 115 889 | -665 023 | -663 004 | -664 353 | -664 353 | -665 024 |
| | 06.2015 | 07.2015 | 08.2015 | 09.2015 | 10.2015 | 11.2015 |
| Финансирование | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Погашение кредитов | 485 771 | 488 605 | 491 455 | 494 322 | 497 205 | 500 105 |
| Выплаты процентов по займам | 179 252 | 176 419 | 173 568 | 170 702 | 167 818 | 164 918 |
| Пополнение собственного капитала | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежный поток от финансовой деятельности | -665 023 | -665 024 | -665 023 | -665 024 | -665 023 | -665 023 |
| | 12.2015 | 01.2016 | 02.2016 | 03.2016 | 04.2016 | 05.2016 |
| Финансирование | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Погашение кредитов | 503 022 | 505 957 | 508 909 | 511 877 | 514 863 | 517 866 |
| Выплаты процентов по займам | 162 000 | 159 066 | 156 115 | 153 146 | 150 160 | 147 157 |
| Пополнение собственного капитала | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежный поток от финансовой деятельности | -665 022 | -665 023 | -665 024 | -665 023 | -665 023 | -665 023 |
| | 06.2016 | 07.2016 | 08.2016 | 09.2016 | 10.2016 | 11.2016 |
| Финансирование | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Погашение кредитов | 520 887 | 523 926 | 526 982 | 530 056 | 533 148 | 536 258 |
| Выплаты процентов по займам | 144 136 | 141 097 | 138 041 | 134 967 | 131 875 | 128 765 |
| Пополнение собственного капитала | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежный поток от финансовой деятельности | -665 023 | -665 023 | -665 023 | -665 023 | -665 023 | -665 023 |

| | 12.2016 | 01.2017 | 02.2017 | 03.2017 | 04.2017 | 05.2017 |
|--|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Финансирование | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Погашение кредитов | 539 387 | 542 532 | 545 698 | 548 881 | 552 083 | 555 303 |
| Выплаты процентов по займам | 125 637 | 122 490 | 119 326 | 116 142 | 112 941 | 109 720 |
| Пополнение собственного капитала | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежный поток от финансовой деятельности | -665 024 | -665 022 | -665 024 | -665 023 | -665 024 | -665 023 |
| | 06.2017 | 07.2017 | 08.2017 | 09.2017 | 10.2017 | 11.2017 |
| Финансирование | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Погашение кредитов | 558 542 | 561 801 | 565 078 | 568 374 | 571 689 | 575 024 |
| Выплаты процентов по займам | 106 481 | 103 223 | 99 946 | 96 649 | 93 334 | 89 999 |
| Пополнение собственного капитала | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежный поток от финансовой деятельности | -665 023 | -665 024 | -665 024 | -665 023 | -665 023 | -665 023 |
| | 12.2017 | 01.2018 | 02.2018 | 03.2018 | 04.2018 | 05.2018 |
| Финансирование | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Погашение кредитов | 578 379 | 581 752 | 585 146 | 588 559 | 591 993 | 595 446 |
| Выплаты процентов по займам | 86 645 | 83 271 | 79 877 | 76 464 | 73 031 | 69 577 |
| Пополнение собственного капитала | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежный поток от финансовой деятельности | -665 024 | -665 023 | -665 023 | -665 023 | -665 024 | -665 023 |
| | 06.2018 | 07.2018 | 08.2018 | 09.2018 | 10.2018 | 11.2018 |
| Финансирование | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Погашение кредитов | 598 919 | 602 413 | 605 927 | 609 462 | 613 017 | 616 593 |
| Выплаты процентов по займам | 66 104 | 62 610 | 59 096 | 55 561 | 52 006 | 48 430 |
| Пополнение собственного капитала | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежный поток от финансовой деятельности | -665 023 | -665 023 | -665 023 | -665 023 | -665 023 | -665 023 |
| | 12.2018 | 01.2019 | 02.2019 | 03.2019 | 04.2019 | 05.2019 |
| Финансирование | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Погашение кредитов | 620 190 | 623 807 | 627 446 | 631 106 | 634 788 | 638 491 |
| Выплаты процентов по займам | 44 834 | 41 216 | 37 577 | 33 917 | 30 235 | 26 532 |

| | | | | | | |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Пополнение собственного капитала | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежный поток от финансовой деятельности | -665 024 | -665 023 | -665 023 | -665 023 | -665 023 | -665 023 |
| | 06.2019 | 07.2019 | 08.2019 | 09.2019 | 10.2019 | 11.2019 |
| Финансирование | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Погашение кредитов | 642 216 | 645 962 | 649 730 | 653 520 | 657 332 | 661 167 |
| Выплаты процентов по займам | 22 808 | 19 062 | 15 294 | 11 503 | 7 691 | 3 857 |
| Пополнение собственного капитала | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежный поток от финансовой деятельности | -665 024 | -665 024 | -665 024 | -665 023 | -665 023 | -665 024 |

8.7. Анализ безубыточности

| | 12.2014 | 01.2015 | 02.2015 | 03.2015 | 04.2015 | 05.2015 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|-------------|
| Выручка | 0 | 0 | 0 | 550 000 | 841 696 | 491 022 |
| Постоянные издержки | 220 616 | 305 086 | 316 904 | 1 300 165 | 2 068 195 | 2 232 562 |
| Переменные издержки | 0 | 0 | 0 | 561 187 | 649 963 | 390 436 |
| Прибыль от реализации | -220 616 | -305 086 | -316 904 | -1 311 351 | -1 876 461 | -2 131 976 |
| Точка безубыточности | 0 | 0 | 0 | -63 924 283 | 9 079 218 | 10 898 530 |
| Запас финансовой прочности | 0 | 0 | 0 | 64 474 283 | -8 237 522 | -10 407 507 |
| Запас финансовой прочности, % к выручке | 0 | 0 | 0 | 11 723 | -979 | -2 120 |
| | 06.2015 | 07.2015 | 08.2015 | 09.2015 | 10.2015 | 11.2015 |
| Выручка | 445 053 | 489 558 | 567 273 | 2 205 752 | 2 169 688 | 2 501 492 |
| Постоянные издержки | 2 531 281 | 3 031 222 | 3 392 898 | 3 607 095 | 3 888 471 | 4 087 822 |
| Переменные издержки | 370 373 | 394 330 | 440 612 | 1 416 808 | 1 393 245 | 1 510 316 |
| Прибыль от реализации | -2 456 602 | -2 935 994 | -3 266 236 | -2 818 152 | -3 112 029 | -3 096 646 |
| Точка безубыточности | 15 085 111 | 15 583 146 | 15 195 606 | 10 084 822 | 10 865 929 | 10 316 688 |
| Запас финансовой прочности | -14 640 058 | -15 093 588 | -14 628 333 | -7 879 071 | -8 696 241 | -7 815 196 |
| Запас финансовой прочности, % к выручке | -3 290 | -3 083 | -2 579 | -357 | -401 | -312 |
| | 12.2015 | 01.2016 | 02.2016 | 03.2016 | 04.2016 | 05.2016 |
| Выручка | 6 920 155 | 8 221 237 | 9 043 361 | 4 343 361 | 5 002 711 | 1 773 296 |

| | | | | | | |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Постоянные издержки | 4 357 156 | 5 430 318 | 5 752 492 | 6 154 442 | 6 765 355 | 7 186 798 |
| Переменные издержки | 2 291 304 | 2 528 618 | 2 694 300 | 2 018 005 | 2 223 245 | 964 720 |
| Прибыль от реализации | 271 696 | 262 301 | 596 568 | -3 829 087 | -3 985 889 | -6 378 222 |
| Точка безубыточности | 6 513 969 | 7 842 424 | 8 193 632 | 11 495 430 | 12 176 841 | 15 761 439 |
| Запас финансовой прочности | 406 186 | 378 813 | 849 729 | -7 152 069 | -7 174 130 | -13 988 143 |
| Запас финансовой прочности, % к выручке | 6 | 5 | 9 | -165 | -143 | -789 |
| | 06.2016 | 07.2016 | 08.2016 | 09.2016 | 10.2016 | 11.2016 |
| Выручка | 1 652 251 | 1 817 476 | 2 179 740 | 8 354 769 | 8 354 769 | 9 550 647 |
| Постоянные издержки | 7 708 699 | 8 186 469 | 8 731 550 | 9 388 200 | 9 861 547 | 10 539 857 |
| Переменные издержки | 935 442 | 1 001 002 | 1 159 125 | 3 260 776 | 3 231 966 | 3 514 641 |
| Прибыль от реализации | -6 991 891 | -7 369 995 | -7 710 934 | -4 294 208 | -4 738 745 | -4 503 851 |
| Точка безубыточности | 17 768 632 | 18 223 133 | 18 648 068 | 15 397 793 | 16 083 178 | 16 676 998 |
| Запас финансовой прочности | -16 116 381 | -16 405 657 | -16 468 328 | -7 043 025 | -7 728 410 | -7 126 351 |
| Запас финансовой прочности, % к выручке | -975 | -903 | -756 | -84 | -93 | -75 |
| | 12.2016 | 01.2017 | 02.2017 | 03.2017 | 04.2017 | 05.2017 |
| Выручка | 11 562 891 | 26 005 271 | 28 605 798 | 13 877 570 | 15 826 410 | 4 777 912 |
| Постоянные издержки | 11 340 379 | 12 267 837 | 13 137 845 | 14 145 404 | 15 766 032 | 16 918 837 |
| Переменные издержки | 5 177 305 | 5 537 099 | 5 923 938 | 4 473 183 | 4 946 840 | 2 195 563 |
| Прибыль от реализации | -4 954 794 | 8 200 335 | 9 544 016 | -4 741 017 | -4 886 462 | -14 336 488 |
| Точка безубыточности | 20 534 932 | 15 586 562 | 16 569 123 | 20 873 645 | 22 934 701 | 31 303 557 |
| Запас финансовой прочности | -8 972 042 | 10 418 709 | 12 036 676 | -6 996 075 | -7 108 292 | -26 525 645 |
| Запас финансовой прочности, % к выручке | -78 | 40 | 42 | -50 | -45 | -555 |
| | 06.2017 | 07.2017 | 08.2017 | 09.2017 | 10.2017 | 11.2017 |
| Выручка | 5 407 873 | 5 948 660 | 7 110 065 | 26 516 860 | 26 392 221 | 30 501 867 |
| Постоянные издержки | 18 228 234 | 19 700 833 | 21 169 040 | 22 817 907 | 23 904 960 | 25 709 172 |
| Переменные издержки | 2 149 822 | 2 308 279 | 2 674 964 | 7 406 477 | 7 368 160 | 8 043 843 |
| Прибыль от реализации | -14 970 183 | -16 060 452 | -16 733 940 | -3 707 524 | -4 880 898 | -3 251 148 |
| Точка безубыточности | 30 256 115 | 32 192 663 | 33 936 830 | 31 661 283 | 33 163 527 | 34 917 486 |

| | | | | | | |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Запас финансовой прочности | -24 848 243 | -26 244 004 | -26 826 765 | -5 144 423 | -6 771 306 | -4 415 620 |
| Запас финансовой прочности, % к выручке | -459 | -441 | -377 | -19 | -26 | -14 |
| | 12.2017 | 01.2018 | 02.2018 | 03.2018 | 04.2018 | 05.2018 |
| Выручка | 74 196 074 | 495 054 535 | 544 559 988 | 47 003 835 | 53 449 957 | 19 386 805 |
| Постоянные издержки | 27 721 073 | 31 563 655 | 33 980 779 | 36 654 876 | 40 791 916 | 43 952 487 |
| Переменные издержки | 11 863 985 | 12 742 016 | 13 689 946 | 10 410 202 | 11 564 047 | 5 218 868 |
| Прибыль от реализации | 34 611 015 | 450 748 864 | 496 889 264 | -61 243 | 1 093 994 | -29 784 550 |
| Точка безубыточности | 32 997 367 | 32 397 522 | 34 857 067 | 47 082 501 | 52 053 928 | 60 142 721 |
| Запас финансовой прочности | 41 198 707 | 462 657 013 | 509 702 922 | -78 666 | 1 396 028 | -40 755 916 |
| Запас финансовой прочности, % к выручке | 56 | 93 | 94 | -0 | 3 | -210 |
| | 06.2018 | 07.2018 | 08.2018 | 09.2018 | 10.2018 | 11.2018 |
| Выручка | 18 570 255 | 20 427 280 | 25 137 071 | 91 215 787 | 89 714 674 | 104 306 755 |
| Постоянные издержки | 47 425 836 | 51 232 775 | 55 231 141 | 59 609 934 | 62 501 121 | 67 405 652 |
| Переменные издержки | 5 148 159 | 5 545 948 | 6 669 190 | 17 931 969 | 17 921 914 | 19 641 600 |
| Прибыль от реализации | -34 003 741 | -36 351 442 | -36 763 259 | 13 673 883 | 9 291 639 | 17 259 504 |
| Точка безубыточности | 65 616 420 | 70 326 112 | 75 176 414 | 74 196 013 | 78 103 527 | 83 043 192 |
| Запас финансовой прочности | -47 046 166 | -49 898 832 | -50 039 343 | 17 019 774 | 11 611 148 | 21 263 563 |
| Запас финансовой прочности, % к выручке | -253 | -244 | -199 | 19 | 13 | 20 |
| | 12.2018 | 01.2019 | 02.2019 | 03.2019 | 04.2019 | 05.2019 |
| Выручка | 1 412 448 364 | 231 017 277 | 254 119 004 | 97 623 591 | 174 942 862 | 72 321 150 |
| Постоянные издержки | 67 991 375 | 79 563 172 | 85 840 623 | 92 683 179 | 103 083 470 | 111 314 607 |
| Переменные издержки | 28 626 048 | 23 844 423 | 24 850 090 | 17 285 120 | 28 700 053 | 13 351 747 |
| Прибыль от реализации | 1 315 830 942 | 127 609 682 | 143 428 292 | -12 344 708 | 43 159 339 | -52 345 204 |
| Точка безубыточности | 69 397 859 | 88 720 443 | 95 144 750 | 112 624 309 | 123 313 532 | 136 518 262 |
| Запас финансовой прочности | 1 343 050 505 | 142 296 834 | 158 974 254 | -15 000 717 | 51 629 330 | -64 197 111 |
| Запас финансовой прочности, % к выручке | 95 | 62 | 63 | -15 | 30 | -89 |
| | 06.2019 | 07.2019 | 08.2019 | 09.2019 | 10.2019 | 11.2019 |
| Выручка | 69 591 813 | 76 550 994 | 92 576 481 | 501 743 322 | 509 109 262 | 577 845 765 |

| | | | | | | |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Постоянные издержки | 120 209 932 | 129 823 463 | 140 213 655 | 151 443 775 | 158 812 000 | 171 551 422 |
| Переменные издержки | 13 345 376 | 14 425 207 | 17 329 187 | 72 764 912 | 74 891 925 | 81 412 485 |
| Прибыль от реализации | -63 963 495 | -67 697 675 | -64 966 362 | 277 534 634 | 275 405 337 | 324 881 858 |
| Точка безубыточности | 148 731 681 | 159 967 633 | 172 504 368 | 177 132 231 | 186 203 205 | 199 684 966 |
| Запас финансовой прочности | -79 139 868 | -83 416 639 | -79 927 887 | 324 611 090 | 322 906 057 | 378 160 799 |
| Запас финансовой прочности, % к выручке | -114 | -109 | -86 | 65 | 63 | 65 |

8.15. Анализ чувствительности

Чувствительность к изменению объемов сбыта:

| Показатель | -10% | -8% | -6% | -4% | -2% | 0% | 2% | 4% | 6% | 8% | 10% |
|------------|----------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| PB | X | X | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 |
| DPB | 14 | 14 | 14 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 |
| NPV | 7 923 674 | 61 406 616 | 114 889 557 | 168 372 499 | 221 855 441 | 275 338 383 | 328 817 261 | 382 286 904 | 435 749 783 | 489 211 830 | 542 673 873 |
| IRR | 0.00 | 0.00 | 541.20 | 562.30 | 583.80 | 605.60 | 627.80 | 650.40 | 673.50 | 697.00 | 720.90 |
| PI | 1.27 | 3.10 | 4.93 | 6.75 | 8.58 | 10.41 | 12.24 | 14.06 | 15.89 | 17.72 | 19.54 |
| PF | 128 348 897 | 57 736 406 | 28 475 102 | 28 283 649 | 28 092 196 | 27 900 743 | 27 709 290 | 27 517 837 | 27 326 384 | 27 134 931 | 26 943 478 |
| PC | 131 106 020 | 60 493 529 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Чувствительность к изменению прямых издержек:

| Показатель | -10% | -8% | -6% | -4% | -2% | 0% | 2% | 4% | 6% | 8% | 10% |
|------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|---------------|----------------|----------------|
| PB | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | X | X | X |
| DPB | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 14 | 14 | X |
| NPV | 601 769 392 | 536 488 454 | 471 207 255 | 405 925 936 | 340 643 186 | 275 338 383 | 210 024 530 | 144 710 678 | 79 396 826 | 14 082 351 | -51 233 152 |
| IRR | 707.80 | 686.60 | 665.80 | 645.40 | 625.30 | 605.60 | 586.20 | 567.10 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| PI | 21.56 | 19.33 | 17.10 | 14.87 | 12.64 | 10.41 | 8.18 | 5.95 | 3.71 | 1.48 | -0.75 |
| PF | 26 807 364 | 27 026 040 | 27 244 716 | 27 463 392 | 27 682 067 | 27 900 743 | 28 119 419 | 28 338 095 | 41 193 119 | 129 828 678 | 218 464 236 |
| PC | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 43 950 242 | 132 585 800 | 221 221 359 |

8.17. Оценка проектных рисков

| № | Наименование риска | Оценка риска | Способы устранения и минимизации негативных последствий |
|---|--|--------------|---|
| | Внешние риски: изменение курса тенге, углубление мирового экономического кризиса, рост безработицы, изменение налогового и таможенного законодательства в сторону ужесточения сбора налогов | | |
| | Внутренние риски : смена руководства компании, устаревание методов обслуживания клиентов, износ основных средств, текучесть кадров в связи с отдаленность от мест цивилизации | | |

9. Заключение

9.1. Заключение

По прогнозным расчетам, открытие новой туристической базы принесет социально-экономические выгоды:

- общая сумма прибыли за 5 лет составит 752 052,007 тыс. тенге;
- сумма бюджетных поступлений в виде налога на прибыль составит 150410,4014 тыс. тенге;
- создание новых постоянных рабочих мест 17 человек в первый год с последующим увеличением до 26 человек;
- в течение летнего сезона могут воспользоваться оздоровительными процедурами студенты и школьники в количестве 72 человек;
- поохотиться и порыбачить более 80 человек и т.д.