



**ИНВЕСТИЦИОННЫЙ
МЕМОРАНДУМ
по состоянию на 01 декабря 2024 года**

**Товарищество с ограниченной ответственностью
«Скулбас»**

Финансовый консультант



Алматы, 2024

ОБРАЩЕНИЕ К ИНВЕСТОРАМ

Уважаемые Инвесторы!

Настоящий инвестиционный меморандум составлен с целью включения облигаций Товарищества с ограниченной ответственностью «Скулбас» (далее – «**Эмитент**», «**Компания**» или **ТОО «Скулбас»**) по категории «Облигации» сектора «Долговые ценные бумаги» площадки «Альтернативная» официального списка Акционерного общества «Казахстанская фондовая биржа» (далее – «**Биржа**»).

Настоящий Инвестиционный меморандум подготовлен при участии Акционерного общества «ВСС Invest» - дочерняя организация АО «Банк ЦентрКредит» (далее – «**Финансовый консультант**» или АО «ВСС Invest»), выступающего в качестве финансового консультанта Эмитента.

Инвестиционный меморандум составлен по состоянию на **01 декабря 2024 года** и содержит информацию о деятельности Эмитента и отрасли, в которой он функционирует, подготовленную Эмитентом и Финансовым консультантом самостоятельно, а также полученную из общедоступных официальных статистических отчетов, пресс-релизов информационных агентств и других официальных источников. Сведения о финансовых показателях Эмитента подготовлены на основе аудированной финансовой отчетности Эмитента за год, закончившийся **31 декабря 2023 года**, а также неаудированной промежуточной финансовой отчетности по состоянию на **30 сентября 2024 года**.

Настоящий документ предоставляется только в целях информирования потенциальных инвесторов и иных заинтересованных лиц о результатах деятельности Эмитента, и не может служить документальным основанием для обоснования принятия какого-либо решения об инвестировании или отказе от инвестирования и не должен рассматриваться как официальная рекомендация со стороны самого Эмитента или его консультантов. Каждый инвестор должен самостоятельно провести свою независимую оценку и принять решение об инвестировании.

СОДЕРЖАНИЕ

.....

Раздел 1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ ЭМИТЕНТЕ.....	4
Раздел 2. УПРАВЛЕНИЕ И АКЦИОНЕРЫ (УЧАСТНИКИ).....	7
Раздел 3. ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭМИТЕНТА	8
Раздел 4. СВЕДЕНИЯ О ФИНАНСОВЫХ УСЛУГАХ, АУДИТОРАХ ЭМИТЕНТА..	26
Раздел 5. ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ЭМИТЕНТА.....	28
Раздел 6. РАСШИФРОВКА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ЭМИТЕНТА.....	32
Раздел 7. КОЭФФИЦИЕНТЫ ПО ФИНАНСОВЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ ЭМИТЕНТА	43

Раздел 1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ ЭМИТЕНТЕ**Наименование Эмитента и его организационно-правовая форма**

	Полное наименование	Сокращенное наименование
На государственном языке	«Скулбас» Жауапкершілігі шектеулі серіктестік	«Скулбас» ЖШС
На русском языке	Товарищество с ограниченной ответственностью «Скулбас»	ТОО «Скулбас»
На английском языке	“Schoolbus” Limited Liability Partnership	“Schoolbus” LLP

Эмитент не был создан в результате реорганизации юридического лица (юридических лиц). Переименование Эмитента не производилось.

Регистрационные данные

Бизнес-идентификационный номер Эмитента - 131240008883

Дата первичной государственной регистрации Эмитента – 11 декабря 2013 года

Юридический и фактический адрес

Юридический и фактический адрес	Республика Казахстан, город Астана, район Алматы, проспект Р. Кошкарбаева, 2, кв. 1310, почтовый индекс 010000
Телефон	+7 7172 62 63 63, +7 700 7623 63 63, факс отсутствует.
E-mail	info@schoolbus.kz
Корпоративный сайт	www.schoolbus.kz

История образования и деятельности Эмитента

11 декабря 2013 года	Государственная регистрация эмитента
2013-2018гг.	Клиентами Эмитента являются физические лица – родители школьников.
2016 год	Первые контракты с государственными школами: 04.10.2016г. - Школа-гимназия № 65 им. Магжана Жумабаева акимата г. Астаны 14.10.2016г. - Специальная школа №2 акимата города Астаны

	17.10.2016г. - Школа-гимназия №58 им. Илияса Жансугурова акимата г. Астаны 20.10.2016г. - Средняя школа №41 акимата г. Астаны
16.01.2018г.	Норт Каспиан Оперейтинг Компани Н.В. Филиал
2018 год	Аренда земельного участка 4.0898 га. по адресу г. Астана, район Сарыарка, район шоссе Ондіріс. Временное возмездное землепользование сроком до 29.10.2020г.
2020 год	Увеличение автобусного парка на 4 единицы и продажа 1 единицы. Итого 41 единица.
2021 год	Начало строительства производственной базы на земельном участке 4.0898 га. Были построены здания и сооружения - ангар, станция технического обслуживания, пост КПП.
2022 год	Продажа 1 автобуса. Итого 40 единиц.
Сентябрь 2022 года	Заключен договор аренды земельного участка между Управлением архитектуры, градостроительства и земельных отношений города Астаны и ТОО «Скулбас» - временное возмездное долгосрочное землепользование сроком на 49 лет.
2022 год	Увеличение автобусного парка на 12 единиц до 52 единиц
2023 год	Увеличение автобусного парка на 27 единиц до 79 единиц Строительство офисного здания, станции технического обслуживания и двух ангаров для растущего автобусного парка на земельном участке 4.0898 га.
2024 год	Компания осуществила инвестиции в проведение и подключение газоснабжения Начало строительства автомойки

Филиалы и представительства

По состоянию на 01 декабря 2024 года Эмитент не имеет филиалов и представительств.

Виды деятельности

Основная деятельность Компании направлена на пассажирские перевозки, включая перевозки школьников.

ОКЭД Компании – 49390 (ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРОЧЕГО ПАССАЖИРСКОГО СУХОПУТНОГО ТРАНСПОРТА).

Сведения о наличии рейтингов

По состоянию на 01 декабря 2024 года Эмитенту не присвоены кредитные рейтинги.

Сведения о лицензиях/разрешениях

Эмитент осуществляет лицензируемые виды деятельности:

- Эмитент имеет бессрочную лицензию на занятие нерегулярной перевозкой пассажиров автобусами, микроавтобусами в междугородном межобластном, межрайонном (междугородном внутриобластном) и международном сообщениях, а также регулярной перевозкой пассажиров автобусами, микроавтобусами в международном сообщении. Лицензия №18007995 от 19.04.2018 года, выданная ГУ «Управление транспорта и развития дорожно-транспортной инфраструктуры города Астаны», акимат города Астаны.

Участие в капитале других юридических лиц

По состоянию на 01 декабря 2024 года Эмитент не участвует в капитале юридических лиц.

Информация об участии эмитента в банковском или страховом холдинге, банковском конгломерате, страховой группе, промышленной группе, ассоциациях, консорциумах

Эмитент не участвует в банковском или страховом холдинге, банковском конгломерате, страховой группе, промышленной группе, ассоциациях, консорциумах.

Раздел 2. УПРАВЛЕНИЕ И АКЦИОНЕРЫ (УЧАСТНИКИ)**Структура органов управления Эмитента**

Согласно Уставу органами управления Эмитента являются:

- Высший орган управления – Единственный участник;
- Исполнительный орган – Генеральный директор.

Акционеры (Участники) Эмитента

Полное и сокращенное наименование	Гражданство/Резидентство	Юридический адрес, фактический адрес
Ни Альберт Вячеславович	Республика Казахстан	Республика Казахстан, г. Астана

Иных акционеров (участников), кроме указанного выше, обладающих правом контролировать деятельность Эмитента через другие организации, либо владеющих прямо или косвенно десятью и более процентами оплаченного уставного капитала Эмитента, либо имеющих возможность голосовать прямо или косвенно десятью и более процентами оплаченного уставного капитала Эмитента, либо оказывающих влияние на принимаемые Эмитентом решения в силу договора или иным образом, не существует.

Информация о всех сделках или серии сделок за последние три года, приведших к смене акционеров (участников) эмитента, владеющих акциями (долями в оплаченном уставном капитале) в количестве (размере), составляющем 5 и более процентов от общего количества его размещенных акций (оплаченного уставного капитала):

Таких сделок не имеется.

Информация об IPO (SPO)

Неприменимо.

Члены Совета директоров (Наблюдательного Совета) Эмитента

Эмитент не имеет Наблюдательного Совета.

Коллегиальный (Единоличный) Исполнительный орган Эмитента

Фамилия, имя, отчество (при наличии), год рождения	Должности, занимаемые за последние три года и в настоящее время, в том числе по совместительству, в хронологическом порядке с указанием сферы деятельности	Сведения о количестве принадлежащих акций (долей участия в уставном капитале) Эмитента и его дочерних и зависимых организаций (%)
<i>Генеральный директор:</i>		
Ни Альберт Вячеславович	<i>Генеральный директор</i>	100%

Вознаграждение Генерального директора в 2023 году и за 9 месяцев 2024г. составили 6 млн. тенге и 4,5 млн. тенге соответственно. Бонусы членам исполнительного органа эмитента за 2023 финансовый год и за 9 месяцев 2024 года не выплачивались.

Иные органы эмитента

Иных органов у Эмитента не имеется.

Руководители ключевых подразделений Эмитента:

ФИО	Подразделение	Должность
Таумов Асхат Анварович	Технический отдел	Технический директор
Гиреев Борис Викторович	Технический отдел	Главный механик
Атамтаев Бауыржан Орынғалиевич	Технический отдел	Координатор
Сариев Ануарбек Кайратович	Технический отдел	Главный механик г. Атырау
Калменова Гайни Мирановна	Административный отдел	Главный бухгалтер

Компания является субъектом малого предпринимательства. Среднегодовая численность работников по состоянию на 01.12.2024 год составляет 99 человек.

Раздел 3. ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭМИТЕНТА

Основной доход Компании формируется за счет предоставления пассажирских услуг в городах Астана и Атырау. На сегодняшний день Компания динамично развивается и соответствуем всем нормативным требованиям для участия в различных тендерах. В период 2021-2023гг. Компания обеспечила CAGR¹ на уровне 39,17% по активами и 46,91% по выручке. Основной вклад в рост и развитие Компании, начиная с 2018 г., вносят контракты с государственными школами в г. Астана, которые закупают транспортные услуги Компании на конкурсной основе в рамках государственных закупок. Таким образом, можно утверждать, что Компания имеет достаточный кредит доверия перед государственными школами и соответствующим государственным органом, и сумела установить долгосрочные доверительные отношения. Ежедневно Компания перевозит свыше 5000 детей в школы, детские сады, центры развития детей и т.д.

Важно отметить, что в целях создания дополнительных источников дохода Компания осуществляет пассажирские перевозки сотрудников компаний нефтегазовой отрасли в г. Атырау.

Компания начинала свою деятельность с перевозки школьников, заключая контракты с физическими лицами - родителями школьников. По мере развития, Компания перешла на модель B2G, которая предполагает взаимодействие и предоставление услуг государственным учреждениям. Необходимо отметить, что при такой бизнес-модели организация и посадка школьников в автобусы осуществляется со стороны работников государственной школы. Это обеспечивает выполнение основных показателей в сфере пассажирских перевозок – своевременный выезд и прибытие школьников до места назначения, а также нормированный рабочий график водителей.

Важно отметить, что увеличение действующего автобусного парка Компании осуществлялось наряду с инвестициями в собственную инфраструктуру, в которую входит территория общей площадью 4,0898 га, здания, сданные в эксплуатацию, общей площадью застройки - 1980,4 м² (Ангар №1, СТО, КПП), здания на этапе сдачи объектов в эксплуатацию, общей площадью - 2329,0 м² (Офис, СТО №2, Ангар №2, Ангар №3) Суммарная площадь объектов, сданных и не сданных в эксплуатацию составляет 4309,4 м².

Эти объекты являются неотъемлемой частью операционной деятельности Компании, так как в них производится технический осмотр, ремонт, мойка, а также переоборудование и покраска автобусов. В зимние периоды собственная инфраструктура обеспечивает бесперебойность работы автобусов и высокую работоспособность водителей. Вместе с тем, в 2024 г. для обеспечения операционной эффективности и снижения операционных расходов Компания провела подключение к природному газу объекты на базе, что значительно повысит комфорт как для сотрудников компании, так и по обслуживанию автобусов. В целом, для целей инвестиций и пополнения оборотных средств Компания

¹ Compound annual growth rate (совокупный среднегодовой темп роста)

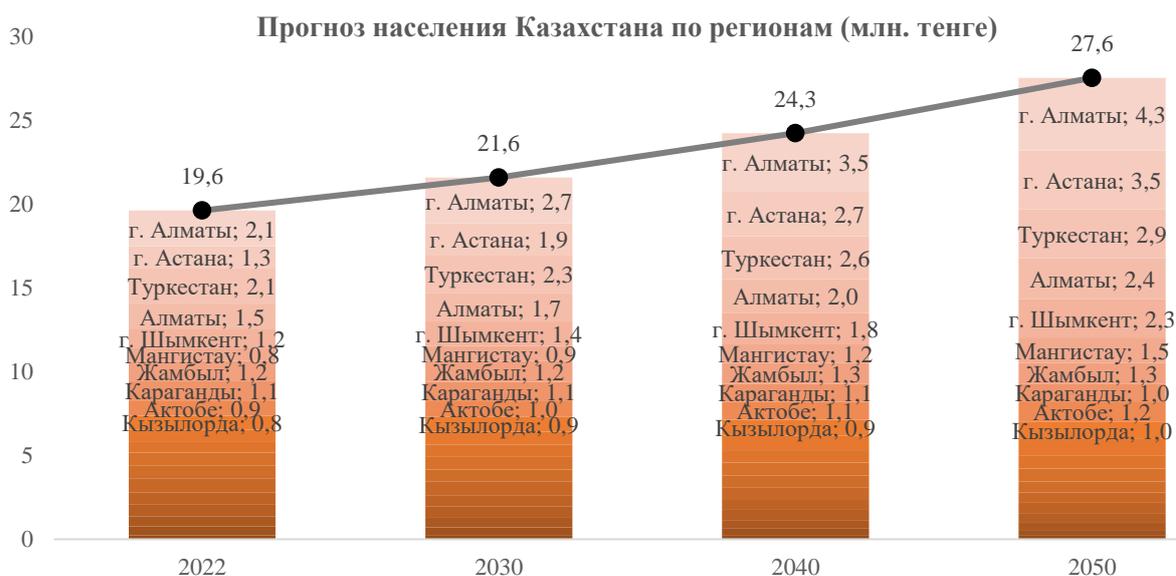
имеет кредит в АО «First Heartland Jusan Bank», остаток по которому по состоянию на 01 декабря 2024 года составляет 340 483 063 тенге, который является основным и единственным источником внешнего финансирования.

Ключевые принципы Компании – это безопасность и бесперебойность в предоставлении пассажирских услуг, так как в большей степени прямыми пользователями услуг Компании являются дети. Одной из важных особенностей предоставляемых услуг Компании является наличие собственной запатентованной технологической разработки (мобильное приложение Nexabus Manager и Nexabus Client), которое позволяет родителям отслеживать путь ребенка, перемещение автобуса в реальном режиме времени, доступ в личный кабинет для школ и Управления образования, где представлена вся информация по автобусам, водителям, страховкам, аналитика и вся необходимая информация.

К приоритетным задачам Компании относится расширение действующего автобусного парка для предоставления пассажирских услуг государственным школам в г. Астана, найм и обучение новых водителей, а также поддержание классности водителей на высоком уровне. Важно отметить, что Компания на регулярной основе получает запросы на предоставление услуг транспорта в городах Алматы и Астана, но ввиду ограниченности автобусного парка не способна удовлетворить их.

На сегодняшний день в Компании работает 99 человек, из которых 69 являются водителями. Компания имеет соответствующую лицензию (№18007995 от 19.04.2018 года) на перевозку пассажиров автобусами и микроавтобусами. Компания имеет сертификаты ISO 9001:2016, ISO 14001:2016, ISO 45001:2019 подтверждающий соответствие системы менеджмента качества положениям международного стандарта. В 2017 году Компания стала лауреатом премии Президента РК «Алтын Сапа» в номинации «Лучшее предприятие, оказывающее услуги».

Отрасль эмитента



Рынок пассажирских перевозок имеет множество направлений, включая городские перевозки, междугородние перевозки, частные пассажирские перевозки, туристические и чартерные перевозки, специализированные перевозки. В ближайшие годы Компания намерена сконцентрироваться на предоставлении пассажирских услуг образовательным учреждениям. Это в том числе связано с имеющимся спросом на услуги Компании со стороны государственных школ и управления образования г. Астана.

Демографические процессы и дефицит ученических мест в организациях среднего образования в Казахстане определяют ключевые задачи не только в сфере образования, но также затрагивает и другие государственные органы, включая Министерство промышленности и строительства, Министерство просвещения. На начало учебного года 2024-2025 в Астане насчитывается 187 общеобразовательных школ, из них 110 – государственных, 70 – частных, 7 – республиканского значения. Вместе с тем, до 2027 в Астане планируется открытие 65 новых школ, часть из которых будут построены в рамках национального проекта «Комфортная школа», целью которого является решение вопроса дефицита мест и перегруженности школ. Как показано на графике выше, согласно демографическому прогнозу экспертов АО «Центр развития трудовых ресурсов», подготовленного на основе показателей рождаемости, смертности и миграции, население Астаны составит 1,9 млн., 2,7 млн. и 3,5 млн. в 2030г., 2040г. и 2050г. соответственно.

Поставщиков пассажирских услуг также можно разделить на две категории: с собственным автопарком и без собственного автопарка. Первая категория, как правило, несет высокие капитальные затраты на покупку и содержание автопарка, ведут контроль над качеством и состоянием транспортных средств, а также управляют всеми операциями, включая обслуживание и ремонт. Тогда как, вторая категория, имеет зависимость от внешних партнеров (владельцев автотранспорта) и делает фокус на управлении операциями, маршрутизации, маркетинге и цифровых платформах. У каждой бизнес-модели есть свои преимущества и недостатки, и обе категории поставщиков могут являться прямыми конкурентами. При этом, Компания считает, что прямыми конкурентами все же являются компании с собственным автопарком, так как это является одним из ключевых требований для участия в тендерах.

Конкуренты эмитента

Наименование компании	Местонахождение	Собственный автопарк	Количество автобусов	Количество школ в обслуживании	Собственные водители
ТОО «Alibus»	Астана	да	41	8	да
ТОО «АТП-8»	Астана	да	15	6	да
ИП «А Элит»	Алматы	да	12	3	да

ТОО «Astana Contracting Company»	Астана	да	6	2	да
ТОО «Road Star»	Астана	да	6	2	да
ТОО «Скулбас»	Алматы	да	79	15	да

В таблице выше представлены основные прямые конкуренты Эмитента в городах Астана и Алматы. В Алматы существует значительная потребность в транспортных услугах для школьников. Согласно информации от Эмитента, управление образования города Алматы выразило заинтересованность в выходе Эмитента на этот рынок.

Представленные компании используют бизнес-модели, ориентированные на развитие собственного автопарка и найм штатных водителей, что обеспечивает стабильность и контроль качества предоставляемых услуг. В отличие от них, другие поставщики транспортных услуг, чьи модели основываются на аренде автобусов, не адаптированы для работы с государственными школами из-за специфических требований к безопасности и надежности перевозок.

Таким образом, текущая бизнес-модель Эмитента не только соответствует существующим рыночным условиям, но и обладает потенциалом для дальнейшего расширения на новые регионы.

Сведения о поставщиках и потребителях эмитента

Поставщики, на долю которых приходится 10 и более процентов от общего объема закупок эмитента (товаров, сырья, материалов, оказанных эмитенту услуг и выполненных работ) с указанием наименования поставщиков и доли поставщиков в общем объеме закупок эмитента:	<ul style="list-style-type: none"> • ТОО «PetroRetail» (ГСМ) - 30% • ТОО «Эйкос» (запчасти для автотранспорта) - 15% • ИП «Profit» (комплектующие для обслуживание транспорта) - 11% • ТОО «Astana Gaz Company» (газоснабжение) - 10%
Потребители, на долю которых приходится 10 и более процентов от общей выручки от реализации продукции (выполнения работ, оказания услуг) эмитента с указанием наименования потребителей и доли потребителей в общем объеме реализации	<ul style="list-style-type: none"> • Филиал "Норт Каспиан Оперейтинг Компани Н.В." (NCOC) - 10% • КГУ "Специальная школа-интернат №1" акимата г. Астана - 13,6% • КГУ "Школа-гимназия №69 имени Кемеля Акишева" акимата г. Астана - 10,8%

	<ul style="list-style-type: none"> • Государственное коммунальное предприятие на праве хозяйственного ведения "Средняя школа №24" акимата г. Астана - 11,4% • Коммунальное государственное учреждение "Специальная школа № 3" акимата города Нур-Султан - 10,8%
<p>Степень зависимости эмитента от существующих поставщиков и потребителей</p>	<p>Высокая</p>
<p>Сезонность деятельности эмитента. Виды деятельности эмитента, которые носят сезонный характер, и их доля в общих доходах</p>	<p>Эмитент предоставляет широкий спектр пассажирских перевозок, включая:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Пассажирские перевозки детей в школы, детские сады, мини-центры и т.д.; 2. Пассажирские перевозки детей на детские праздники, экскурсии, в зоны отдыха, в оздоровительные лагеря и другие мероприятия. <p>Вышеуказанные услуги Эмитента носят сезонный характер (и зависят от длительности учебного года), при этом, в совокупности они минимизируют фактор сезонности, создавая доходы в разных периодах.</p> <p>Пассажирские перевозки сотрудников компаний (корпоративные клиенты). Не имеет фактор сезонности – развозка сотрудников компаний осуществляется в течение года.</p>
<p>Доля импорта в сырье и материалах (работах, услугах), поставляемых (выполняемых, оказываемых) эмитенту, и доля продукции (работ, услуг), реализуемой (выполняемых, оказываемых) на экспорт</p>	<p>Не имеется</p>
<p>Сведения по каждой сделке (нескольким взаимосвязанным сделкам), которая (которые) должна (должны) быть совершена (совершены) или исполнена (исполнены) в течение шести месяцев с даты подачи заявления о включении ценных бумаг в официальный список</p>	<p>Не имеется</p>

<p>Биржи, если сумма этой сделки (сделок) составляет 10 и более процентов от балансовой стоимости активов эмитента</p>	
--	--

Внешние факторы, влияющие на эффективность деятельности эмитента

<p>Политические и правовые факторы, которые могут оказывать влияние на уровень имеющихся возможностей и угроз в деятельности эмитента, изменения в налоговом законодательстве, государственное регулирование и другое</p>	<p>Политическая нестабильность может оказывать прямое влияние на деятельность компании, что влечет за собой нестабильность в сферах, где услуги транспортировки школьников и других пассажиров востребованы.</p> <p>Правовые риски, включая нарушение условий договоров с поставщиками, клиентами или водителями, могут быть связаны с такими факторами, как своевременность предоставления услуг, их стоимость, качество обслуживания и соблюдение графиков перевозок.</p> <p>Изменения в налоговом законодательстве оказывают прямое влияние на финансовые показатели компании. Для минимизации рисков несоблюдения налогового законодательства компания регулярно отслеживает изменения в законодательной базе.</p> <p>Изменения в государственном регулировании транспортной отрасли, включая требования к экологическим стандартам и безопасности перевозок, могут привести к дополнительным затратам для соблюдения новых норм.</p> <p>Изменения в городской инфраструктуре, такие как развитие общественного транспорта или введение новых требований к школьным маршрутам, могут повлиять на спрос на услуги компании.</p>
<p>Экономические факторы, которые, в целом, будут определять возможный уровень достижения эмитентом своих экономических целей (темпы экономического роста, курсы обмена валют, процентные ставки, уровень инфляции и другие).</p>	<p>Темпы экономического роста в стране могут напрямую влиять на финансирование государственных школ, которые являются основными клиентами Эмитента. Экономический спад может ограничить бюджетные возможности школ по оплате транспортных услуг, что негативно скажется на выручке Эмитента.</p> <p>Изменение процентных ставок на макроэкономическом уровне может увеличить стоимость заемных средств для Эмитента, что отразится на себестоимости предоставляемых услуг.</p>

	<p>При этом, программа субсидирования, реализуемая через АО «ФРП «Даму», может смягчить влияние повышения ставок и поддержать устойчивость Эмитента.</p> <p>Ослабление национальной валюты оказывает влияние на затраты Эмитента, связанные с стоимостью автобусов, топлива и технического обслуживания. Увеличение затрат может привести к необходимости пересмотра цен на услуги, что может оказаться сложным в рамках фиксированных государственных контрактов.</p>
<p>Технологические факторы, которые предполагают новые возможности и серьезные угрозы для эмитента</p>	<p>Эмитент разработал собственные мобильные приложения для упрощения взаимодействия с клиентами, включая возможность отслеживания транспорта и обратной связи. Данные разработки создают новые возможности для Эмитента.</p> <p>Технологические факторы, создающие возможности для компании в сфере транспортных услуг.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Автоматизация процессов управления флотом: внедрение систем GPS-трекеров и аналитики маршрутов для оптимизации перевозок, снижения издержек на топливо и повышения пунктуальности. • Использование энергоэффективного транспорта: переход на автобусы с гибридными или электрическими двигателями, что снижает расходы на топливо и соответствует экологическим стандартам. <p>Технологические факторы, представляющие угрозы для компании:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Конкуренция на основе технологических решений: крупные транспортные компании, обладающие большими ресурсами, могут предложить рынку передовые технологии, включая использование только автобусов с электрическим двигателем, и усилить конкуренцию. • Потенциальные сбои в работе ИТ-систем: зависимость от технологий может привести к серьезным последствиям при кибератаках, сбоях программного обеспечения или потере данных.

	<ul style="list-style-type: none"> Устаревание транспорта и технологий: необходимость значительных инвестиций в обновление автопарка и ИТ-инфраструктуры для соответствия новым стандартам и ожиданиям клиентов.
Климатические и экологические факторы, способные оказать влияние на деятельность эмитента	Климатические и экологические факторы, способные оказать влияние на деятельность Эмитента включают в себя стихийные природные бедствия и техногенные катастрофы.

Внутренние факторы, влияющие на эффективность деятельности эмитента

Сведения о крупных сделках, в том числе внутригрупповых (стоимость которых составляет 25 и более процентов от общего размера балансовой стоимости активов), об условиях важнейших договоров, соглашений, заключенных эмитентом, и выданных гарантий, которые могут оказать в будущем существенное влияние на его деятельность	<p>В 2023 году Компания закупила транспортные средства на общую сумму 395 360 000 тенге, из них:</p> <ul style="list-style-type: none"> 300 000 000 тенге - заемные средства; 95 360 000 тенге - собственные средства. <p>В 2022 году общая стоимость закупленных транспортных средств составила 186 500 000 тенге, из них:</p> <ul style="list-style-type: none"> 180 000 000 тенге - заемные средства; 6 500 000 тенге - собственные средства.
Сведения об основных капитальных вложениях, осуществленных эмитентом в течение последнего года, с указанием сумм, источников финансирования, направлений (в том числе географических), целей таких вложений и их эффективности	В 2022 и 2023 годы расходы Компании на строительство производственной базы составили 84 925 330 тенге и 51 655 834 тенге соответственно. Источник финансирования – собственные средства Компании.

Сведения об участии эмитента в судебных процессах / о примененных мерах воздействия

Сведения об участии эмитента в судебных процессах за последний год, по результатам которых может произойти прекращение или сужение деятельности эмитента, наложение на него денежных и иных обязательств на сумму не менее эквивалента 1 000 (одна тысяча) МРП и описание сути таких судебных процессов.	Не имеется
Сведения обо всех административных санкциях, наложенных на эмитента и его должностных лиц государственными органами и/или судом в течение последнего года, связанные с деятельностью эмитента, с указанием даты наложения санкции, органа, наложившего санкцию, причины наложения, вида и размера санкции, а также степени исполнения санкции	Не имеется
Финансовые организации дополнительно раскрывают информацию обо всех действующих мерах надзорного	Не имеется

реагирования и санкциях, примененных уполномоченным органом в отношении финансовой организации, с указанием оснований их применения	
---	--

Основные риски, связанные с деятельностью Эмитента

Отраслевые риски	<p>Среди наиболее существенных рисков, относящихся к деятельности Эмитента, можно указать следующие:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ риски, связанные с ухудшением макроэкономической конъюнктуры в стране, и как следствие, снижение деловой активности; ▪ риски, связанные с усилением конкуренции на местном рынке; ▪ снижение платежеспособности клиентов; ▪ снижение спроса на продукцию Эмитента в результате влияния различных факторов; <p>Эмитент сталкивается с рядом отраслевых рисков, включая конкуренцию со стороны компаний, предлагающих низкие цены за счет снижения качества услуг. В целом, рынок перевозки детей является конкурентным, и компании часто сталкиваются с высокой конкуренцией как со стороны частных перевозчиков, так и со стороны государственных транспортных организаций. Снижение цен конкурентами или внедрение новых технологий может привести к снижению рыночной доли Эмитента.</p> <p>При этом, вступление в силу с 1 января 2025 года нового закона Республики Казахстан "О государственных закупках" (который приоритизирует качество товаров и услуг над минимальной ценой) позволит Эмитенту продолжать обеспечивать высококачественные услуги в соответствии с ожиданиями и потребностями клиентов.</p> <p>Большая часть выручи Эмитента формируется за счет обслуживания государственных школ, которые закупают пассажирские услуги по развозке школьников в рамках государственных закупок. Следовательно, цены на услуги Эмитента регулируются тарифом установленным местным исполнительным органом (в соответствии с приказом ГУ «Управление образования города Астаны от 16.02.2024г. №264 тариф был повышен с 7000 до 9000 тенге в час).</p> <p>Вместе с тем, введение новых стандартов безопасности и требований к транспортным услугам может потребовать от компании дополнительных инвестиций в оборудование, обучение персонала или модернизацию автопарка.</p>
------------------	--

	Эмитент не осуществляет деятельность на внешних рынках.
Страновые и региональные риски	В рамках своей деятельности Эмитент не имеет права требования к иностранным контрагентам и соответственно, не подвержен данному риску.
Финансовые риски	<p>Эмитент не подвержен риску изменения процентных ставок, так как Эмитент использует займы с фиксированными ставками.</p> <p>Ценовой риск заключается в возможном колебании цен на услуги Эмитента, а также стоимости топлива, ремонтных работ и запчастей, так как они увеличивают операционные расходы Эмитента. Эмитент управляет ценовым риском посредством периодической оценки потенциальных убытков, которые могут возникнуть из-за негативных изменений рыночной конъюнктуры.</p> <p>Эмитент не подвержен изменениям обменных курсов иностранной валюты, и у Эмитента отсутствует необходимость хеджирования валютных рисков.</p> <p>Эмитент подвержен кредитному риску в связи с наличием дебиторской задолженности. В целях минимизации кредитного риска Эмитент принимает следующие меры:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Принимает авансовые платежи от клиентов • Предусматривает в договорах с клиентами условия, минимизирующие задержки и неоплаты (например, штрафные санкции). • Осуществляет системный контроль дебиторской задолженности и регулярно оценивает ее качество. <p>Балансовая стоимость дебиторской задолженности представляет собой максимальную сумму, подверженную кредитному риску.</p> <p>Кредитный риск, связанный с остатками на счетах в финансовых учреждениях, контролируется руководством Эмитента в соответствии с политикой управления денежными средствами Эмитента. Максимальный размер чувствительности Эмитента к кредитному риску, возникающему от дефолта финансовых учреждений равен балансовой стоимости этих финансовых активов.</p> <p>Риск ликвидности – это риск возникновения у Эмитента трудностей при получении средств для погашения обязательств, связанных с финансовыми инструментами. Эмитент регулярно отслеживает потребность в ликвидных денежных средствах и руководство</p>

	<p>обеспечивает наличие средств в объеме, достаточном для выполнения любых наступающих обязательств. Эмитент не осуществляет инвестиционную деятельность.</p> <p>Подверженность Эмитента рискам, связанным с возникновением у Эмитента убытков вследствие его неспособности обеспечить исполнение своих обязательств в полном объеме, возникающий в результате несбалансированности финансовых активов и финансовых обязательств Эмитента (в том числе вследствие несвоевременного исполнения финансовых обязательств одним или несколькими контрагентами Эмитента) и (или) возникновения непредвиденной необходимости немедленного и единовременного исполнения Эмитентом своих финансовых обязательств незначительная. Эмитент предпринимает все необходимые действия для снижения влияния данного риска, в том числе осуществление эффективного управления структурой активов и обязательств.</p> <p>Вероятность возникновения финансовых рисков оценивается Эмитентом как незначительная, т.к. Эмитент предпринимает все необходимые действия для мониторинга, контроля и снижения влияния данных рисков на деятельность и финансовое состояние Эмитента.</p>
<p>Правовые риски</p>	<p>Нарушение требований законодательства Республики Казахстан либо несоответствие практики Эмитента его внутренним нормативным документам, несет в себе увеличение правового риска, что может привести к возникновению расходов (убытков) и негативно отразиться на финансовом положении Эмитента.</p> <p>Принимая во внимание отсутствие импорта риск возникновения убытков в результате изменений валютного, налогового, таможенного законодательства Республики Казахстан незначительный.</p> <p>Эмитент действует на основании бессрочной лицензии на перевозку пассажиров, включая междугородние и международные маршруты. Уполномоченные работники Эмитента регулярно отслеживают введение новых требований в отношении лицензируемой деятельности Эмитента.</p> <p>Риск возникновения убытков в результате несоблюдения требования гражданского законодательства Республики Казахстан минимален ввиду осуществления деятельности предприятия в рамках норм действующего законодательства.</p>

	<p>Риск возникновения убытков в результате правовых ошибок при осуществлении деятельности минимален, ввиду того что Эмитент имеет штат профессиональных юристов и все проекты договоров и соглашений проходят согласование через работников юридического департамента Эмитента.</p>
<p>Репутационный риск</p>	<p>Риск возникновения убытков в результате формирования негативного представления о финансовой отчетности Эмитента, его финансовом положении, качестве продукции (работ, услуг) или характере его деятельности в целом.</p> <p>Эмитент оценивает данный риск как незначительный, т.к. в целях поддержания деловой репутации Эмитент:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ обеспечивает исполнение договорных обязательств Эмитента с его контрагентами; ▪ осуществляет контроль за достоверностью финансовой отчетности и другой публикуемой информации, представляемой клиентам, контрагентам, органам регулирования и надзора и другим заинтересованным сторонам; ▪ проходит ежегодный аудит; ▪ осуществляет мониторинг деловой репутации клиентов и контрагентов; ▪ контролирует соблюдение сотрудниками норм корпоративной этики.
<p>Стратегический риск</p>	<p>Эмитент оценивает данный риск как незначительный, т.к. в целях обеспечения эффективной оценки и реализации стратегических решений Эмитентом применяется программа краткосрочного и среднесрочного планирования, определение приоритетных направлений деятельности, разработка стратегических планов, а также контроль реализации принятых стратегий.</p> <p>В процессе реализации поставленных задач и планов, определенных стратегией Эмитента, в стратегические планы и/или деятельность Эмитента возможно внесение коррективов под действием изменений внешней и/или внутренней рыночной конъюнктуры, в случае выявления отклонений расчетных критериев от прогнозных значений в каком-либо сегменте.</p> <p>Компания акцентирует внимание на переходе к экологичным транспортным решениям, следуя глобальным тенденциям в области устойчивого развития. При этом Компания сохраняет фокус на рентабельности, анализируя показатели окупаемости и адаптируя свои предложения к реальным потребностям клиентов и рыночному спросу.</p>

	<p>Такой стратегический подход обеспечивает баланс между внедрением инноваций и сохранением конкурентоспособности в динамично развивающейся сфере транспортных услуг.</p>
<p>Операционный риск</p>	<p>Операционный риск — это риск, возникающий вследствие системного сбоя, ошибок персонала, мошенничества или внешних событий. Когда перестает функционировать система контроля, операционные риски могут нанести вред репутации, иметь правовые последствия или привести к финансовым убыткам.</p> <p>Эмитент не может выдвинуть предположение о том, что все операционные риски устранены, но с помощью системы контроля и путем отслеживания и соответствующей реакции на потенциальные риски Эмитент активно управляет такими рисками. Система контроля предусматривает эффективное разделение обязанностей, права доступа, процедуры утверждения и сверки, обучение персонала, а также процедуры оценки, включая внутренние проверки.</p> <p>При этом нехватка квалифицированного персонала остается проблемой многих отраслей на рынке Казахстана. Невозможность привлечь или удержать квалифицированных водителей и технических специалистов может привести к снижению качества услуг и увеличению операционных расходов.</p>

Данные о деятельности эмитента в области устойчивого развития

i. О политиках и процедурах по обеспечению здоровья, безопасности и благополучия работников, созданию и обеспечению равных возможностей, недопущению дискриминации

Компания уделяет особое внимание обеспечению здоровья и безопасности своих сотрудников, что напрямую сказывается на качестве предоставляемых услуг и безопасности клиентов.

- **Здоровье и безопасность:** Все водители Компании проходят обязательные медицинские осмотры и проходят обучение безопасному вождению и первой помощи. Это позволяет не только снижать риск аварий, но и повышать общую безопасность на дорогах. В целях повышения уровня безопасности внедрено специальное мобильное приложение, которое отслеживает местоположение и поведение водителей в реальном времени. Мобильное приложение помогает выявлять резкое торможение, превышение скорости и другие потенциально опасные действия, позволяя оперативно принять меры для предотвращения аварий.
- **Равные возможности и недопущение дискриминации:** В Компании действует политика равенства и недопущения дискриминации по любому признаку. Это

позволяет создавать комфортную и инклюзивную атмосферу на рабочем месте, где каждый сотрудник чувствует себя ценным членом команды и имеет равные возможности для карьерного роста.

- ii. О политиках и процедурах эмитента в области обучения и развития сотрудников
 - Компания активно инвестирует в обучение и развитие своих сотрудников. Для водителей - это курсы по безопасному вождению, а для технического персонала — это обучение по обслуживанию и ремонту транспортных средств. Такой подход помогает повышать квалификацию сотрудников и улучшать качество работы компании в целом.
- iii. **О политиках и процедурах в области инвестиций в сообщества, благотворительности и социальной ответственности**

Компания осознает важность своей роли в обществе и активно участвует в социальных и благотворительных инициативах, направленных на улучшение качества жизни и поддержку образовательных проектов.

- Инвестиции в сообщества: Компания активно инвестирует в развитие образовательных и социальных программ. В частности, Компания поддерживает школьные мероприятия и инициативы, направленные на улучшение условий обучения для детей. Компания сотрудничает с местными образовательными учреждениями и органами власти для улучшения транспортной инфраструктуры, обеспечивая комфорт и безопасность школьных перевозок.
 - Благотворительность: Компания активно участвует в благотворительных проектах, направленных на помощь детям и семьям, находящимся в трудной жизненной ситуации. Компания поддерживает организацию общественных мероприятий и инициатив, направленных на решение социальных проблем и улучшение качества жизни.
 - Социальная ответственность: В рамках внутренней социальной ответственности Компания реализует различные программы поддержки для сотрудников и их семей, что способствует созданию атмосферы доверия и лояльности внутри коллектива. Это, в свою очередь, положительно влияет на корпоративную культуру и мотивацию сотрудников, что способствует повышению общей эффективности работы Компании.
- iv. **Об управлении вопросами охраны окружающей среды, в том числе загрязнения воздуха, управления водными ресурсами и отходами, энергопотребления и мер по энергоэффективности**

Компания активно работает над минимизацией своего воздействия на окружающую среду и применяет решения, способствующие устойчивому развитию и экологической безопасности.

- Электрические автобусы и снижение эмиссии парниковых газов: В будущем Компания планирует увеличить долю электрических автобусов в своем автопарке. Это позволит существенно снизить эмиссию парниковых газов и других

загрязняющих веществ, что не только поможет уменьшить воздействие на климат, но и укрепит имидж Компании как экологически ориентированного бизнеса.

- **Энергопотребление и энергоэффективность:** В рамках своей экологической стратегии Компания постоянно работает над снижением энергопотребления и повышением энергоэффективности. Для этого осуществляется регулярная оптимизация расхода топлива и обновление автопарка на более экономичные и экологичные модели, что позволяет уменьшить углеродный след и снизить эксплуатационные расходы.
- **Управление отходами:** Компания придает большое значение правильной утилизации отходов и соблюдению всех экологических стандартов при обслуживании транспорта. Все отходы (например, отработанные масла, фильтры и другие материалы) утилизируются в соответствии с экологическими требованиями, что минимизирует негативное воздействие на окружающую среду.
- **Процедуры раскрытия информации об эмиссиях парниковых газов:** В будущем Компания планирует внедрить систему учета и раскрытия информации об эмиссиях парниковых газов, что позволит продемонстрировать приверженность устойчивому развитию и повысить прозрачность своей деятельности, а также улучшить соответствие международным экологическим стандартам.

v. Стратегия устойчивого развития и управление ESG-рисками

- Компания рассматривает устойчивое развитие как важную часть своей долгосрочной стратегии. В будущем Компания планирует интегрировать экологические, социальные и управленческие аспекты (ESG) в свои ключевые бизнес-процессы для минимизации рисков и создания ценности для всех заинтересованных сторон.
 - **Стратегия устойчивого развития:** В рамках своей стратегии устойчивого развития Компания планирует:
 - Увеличить долю экологически чистых технологий в своем автопарке, включая электробусы, для снижения выбросов парниковых газов и других загрязняющих веществ.
 - Оптимизировать энергопотребление и улучшить энергоэффективность всей своей деятельности, включая снижение потребления топлива и улучшение эффективности транспортных средств.
 - Активно развивать программы социальной ответственности, включая участие в благотворительных инициативах и поддержке образовательных программ.
 - **Управление ESG-рисками:** В будущем Компания внедрит систему управления ESG-рисками, чтобы эффективно выявлять и минимизировать риски, связанные с экологическими, социальными и управленческими факторами. Ключевые направления включают:

- Регулярную оценку воздействия на окружающую среду и общество.
- Разработку комплексных планов по снижению рисков, которые могут возникнуть в результате изменения законодательства, новых экологических норм или общественных ожиданий.

vi. Корпоративное управление в области ESG

Компания признает важность корпоративного управления в сфере ESG и в ближайшие годы планирует усилить внимание к этим аспектам для обеспечения долгосрочной устойчивости и повышения доверия со стороны заинтересованных сторон.

- Создание комитета по ESG: В ближайшем будущем Компания планирует создать специальный комитет по ESG. Этот комитет будет ответственен за разработку и контроль за реализацией ESG-стратегий, определение приоритетных направлений и мониторинг результатов в сфере экологии, социальной ответственности и корпоративного управления.
- Ответственные лица: Компания намерена назначить ответственного сотрудника или группу специалистов для надзора за внедрением и мониторингом практик ESG. Это обеспечит более системный подход к управлению устойчивым развитием, соблюдению экологических норм и социальной ответственности на всех уровнях Компании.
- Обучение и повышение квалификации руководства Компании: Для того чтобы эффективно внедрять и контролировать практики устойчивого развития топ-менеджмент Компании будут проходить регулярные тренинги и обучение по вопросам управления рисками в области устойчивого развития. Это обеспечит возможность принимать обоснованные решения и адаптировать Компанию к изменениям в области ESG.

vii. Воздействие на климат и борьба с изменением климата

Компания осознает свою роль в решении проблемы изменения климата и намерена внедрить ряд стратегий, направленных на снижение воздействия на климат, включая уменьшение выбросов парниковых газов и переход на экологически чистые виды транспорта.

- Управление климатическими рисками: В рамках своей экологической стратегии Компания планирует:
 - Увеличить долю электробусов в автопарке, что позволит снизить выбросы углекислого газа и других загрязняющих веществ, делая Компанию более устойчивой в условиях изменяющегося климата.
 - Внедрение технологий и процессов для повышения энергоэффективности на всех уровнях Компании, от эксплуатации автобусов до работы с партнерами по поставкам топлива.
- Процедуры раскрытия информации о выбросах парниковых газов: В будущем Компания планирует ввести систему учета и раскрытия

информации о выбросах парниковых газов, что позволит более точно отслеживать и минимизировать углеродный след. Это будет способствовать повышению экологической осведомленности и демонстрации Компании своей приверженности устойчивому развитию, а также улучшению соответствия международным экологическим стандартам.

- Экологическая отчетность: Компания намерена разработать и внедрить систему экологической отчетности, которая будет публиковать информацию о влиянии деятельности компании на климат. Это поможет Компании укрепить свою репутацию как экологически ответственного бизнеса и продемонстрирует приверженность защите окружающей среды.

**Раздел 4. СВЕДЕНИЯ О ФИНАНСОВЫХ УСЛУГАХ,
АУДИТОРАХ ЭМИТЕНТА**

Сведения о финансовых услугах

<p>Сведения о банках и/или других организациях, которые оказывали эмитенту финансовые услуги, с указанием их полных наименований, юридические и фактические адреса, сведения о первых руководителях, информацию о видах услуг, оказываемых эмитенту, а также информацию о крупных сделках, совершенных эмитентом с данными организациями.</p>	<p><i>АО «BCC Invest»-дочерняя организация АО «Банк ЦентрКредит»</i> Первый руководитель: Шаяхметов Данияр Нурмухаметулы Адрес: г. Алматы, Алмалинский район, ул. Панфилова, 98, почтовый индекс А05G1D2 Виды услуг: брокерское обслуживание, финансовое консультирование Крупные сделки: не имеется</p> <p><i>Столичный филиал Акционерного общества "First Heartland Jusan Bank"</i> Первый руководитель: КАКИМЖАНОВ АХАТ МУХАМЕТКАНОВИЧ Адрес: г. Астана, район Есиль, ул. Сарайшык, дом 5А, н.п. 1 Виды услуг: банковское обслуживание, кредитование Крупные сделки: Генеральное кредитное соглашение от 2022 и 2023 года</p> <p><i>Филиал АО Страховая Компания "НОМАД Иншуранс" в городе Астана</i> Первый руководитель: САДВАКАСОВ КУАТ АЙНАБЕКОВИЧ Адрес: г. Астана, район Есиль, улица Сарайшык, дом 5, н.п. 10 Виды услуг: страхование ОПП, ОГПО, страхование ГПО поставщика Крупные сделки: не имеется</p>
<p>Сведения об аудиторских организациях, которые проводили аудит годовой финансовой отчетности либо аудит (обзор) промежуточной финансовой отчетности эмитента, с указанием полных наименований таких организаций, их юридические и фактические адреса, сведения о первых руководителях, информацию об их членстве в какой-либо международной аудиторской сети и/или профессиональной аудиторской</p>	<p><i>ТОО «SFAI Kazakhstan»</i> Первый руководитель: Куанышбеков Олжас Адрес: г. Алматы, пр. Аль-Фараби 13, блок 2В, офис. 801 Тел: +7 (777) 294-10-64 Факс: отсутствует E-mail: info.soyuz@inbox.ru</p> <p>Аудитор принадлежит аккредитованной профессиональной аудиторской организации: ПАО "Союз аудиторов Казахстана".</p>

организации, осуществляющей свою деятельность в соответствии с законодательством государства ее регистрации	
---	--

Раздел 5. ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ЭМИТЕНТА

Эмитент составляет финансовую отчетность в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) и законодательством Республики Казахстан о бухгалтерском учете и финансовой отчетности. Аудит консолидированной финансовой отчетности за 2022 и 2023 годы произведен ТОО «SFAI Kazakhstan». Ниже также представлены сравнительные данные за 2022 год, взятые из годовой финансовой отчетности за 2023 год, подтвержденной аудиторским отчетом, а также данные из неаудированной промежуточной финансовой отчетности по состоянию на 30 сентября 2024 года.

Отчет о финансовом положении

	30 сентября 2024 года (неаудировано)	31 декабря 2023 года (аудировано)	31 декабря 2022 года (аудировано)
АКТИВЫ			
Основные средства	803 043	861 186	578 380
Авансы, уплаченные за долгосрочные активы	-	188	15 301
Итого долгосрочные активы	803 043	861 374	593 681
Запасы	2 592	548	1 847
Торговая дебиторская задолженность	50 051	27 800	35 184
Авансы уплаченные	174 113	73 432	21 845
Прочие краткосрочные активы	35 961	34 628	5 543
Денежные средства и их эквиваленты	7 705	31 262	45 519
Итого краткосрочные активы	270 422	167 670	109 938
Итого активы	1 073 465	1 029 044	703 619

Прирост балансовой стоимости активов Компании за 9 месяцев 2024г. составил 4,3%. При этом, соответствующий прирост активов в 2023 году составил 46,3%. Замедление роста активов в 2024г. связано с амортизацией основных средств (автобусы с пробегом), купленных в 2022 и 2023 годах, и отсутствием новых приобретений в 2024г. В рассматриваемый период (2022г. – 9 мес.2024г.) активы Компании выросли с 703,6 млн. тенге до 1,07 млрд. тенге.

По состоянию на 30.09.2024г. долгосрочные активы Компании составили 74,8% от общей балансовой стоимости активов. Исторически основные средства формируют большую часть долгосрочных активов Компании и на последний квартал составили 803 млн. тенге.

КАПИТАЛ			
Уставный капитал	10	10	10
Нераспределенная прибыль	457 733	360 595	257 080
Итого капитал	457 743	360 605	257 090

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Отложенные налоговые обязательства	43 383	39 086	33 435
Займы полученные	252 250	319 002	142 513
Итого долгосрочные обязательства	295 633	358 088	175 948
Займы полученные, текущая часть	107 395	128 184	69 047
Торговая кредиторская задолженность	33 650	64 682	133 688
Задолженность по корпоративно подоходному налогу	28 431	17 199	12 637
Задолженность по налогам и прочим платежам в бюджет	104 742	56 413	39 859
Обязательства по договорам	9 143	24 647	5
Прочие краткосрочные обязательства	36 728	19 226	15 345
Итого краткосрочные обязательства	320 089	310 351	270 581
Итого обязательства и капитал	1 073 465	1 029 044	703 619

Отчет о прибылях и убытках

	30 сентября 2024 года (неаудировано)	31 декабря 2023 года (аудировано)	31 декабря 2022 года (аудировано)
Выручка	725 058	984 289	679 497
Себестоимость продаж	(525 084)	(758 108)	(512 356)
Валовая прибыль	199 974	226 181	167 141
Расходы по реализации	(4 522)	(818)	(1 600)
Общие и административные расходы	(38 078)	(76 389)	(67 867)
Операционная прибыль	157 374	148 974	97 674
Ожидаемые кредитные убытки	(9 989)	(880)	(4 992)
Обесценение нефинансовых активов	774	(6 452)	405
Прочие доходы/(расходы), нетто	9 460	3 337	(974)
Процентные доходы	328	6 202	651
Процентные расходы	(28 081)	(24 816)	(9 118)
Прибыль до налогообложения	129 866	126 365	83 646
Расходы по налогу на прибыль	(32 728)	(22 850)	(17 757)
Прибыль за отчетный период	97 138	103 515	65 889
Прочий совокупный доход	-	-	-
Итого совокупный доход за период	97 138	103 515	65 889

Отчет об изменениях в собственном капитале

<i>тыс. тенге</i>	Уставный капитал	Нераспределенная прибыль/ (убыток)	Итого капитал
Остаток на 31 декабря 2022 года (аудировано)	10	257 080	257 090

Совокупный доход за период	-	103 515	103 515
Остаток на 31 декабря 2023 года (аудировано)	10	360 595	360 605
Совокупный доход за период	-	97 138	97 138
Остаток на 30 сентября 2024 года (неаудировано)	10	457 733	457 743

Отчет о движении денежных средств

	30 сентября 2024 года (неаудировано)	31 декабря 2023 года (аудировано)	31 декабря 2022 года (аудировано)
ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ			
Поступление от покупателей	765 765	1 129 230	756 548
Процентные доходы	326	6 204	651
Прочие поступления	616	158	4 161
Платежи поставщикам за товары и услуги	(398 616)	(658 800)	(350 342)
Выплаты по заработной плате	(159 158)	(205 935)	(130 071)
Подоходный налог уплаченный	(18 479)	(12 780)	(7 150)
Налоги и прочие платежи в бюджет	(75 569)	(137 051)	(93 006)
Прочие выплаты	(1 150)	(23 219)	(1 616)
Проценты уплаченные	(28 081)	(21 998)	(6 960)
Чистое поступление денежных средств от операционной деятельности	85 654	75 809	172 215
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ			
Поступления от продажи основных средств	-	40 320	5 040
Приобретение основных средств	(21 670)	(363 94)	(214 442)
Чистое выбытие денежных средств от инвестиционной деятельности	(21 670)	(322 874)	(209 402)
ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ			
Привлечение заемных средств		328 000	152 000
Выплаты по заемным средствам	(87 541)	(95 192)	(51 183)
Выплата дивидендов		-	(30 000)
Чистое поступление денежных средств от финансовой деятельности	(87 541)	32 808	70 817

Чистое изменение в денежных средствах и их эквивалентах	(23 557)	(14 257)	33 630
Денежные средства на начало года	31 262	45 519	11 889
Денежные средства на конец года	7 705	31 262	45 519

Раздел 6. РАСШИФРОВКА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ЭМИТЕНТА

АКТИВЫ (по состоянию на 30.09.2024г.)

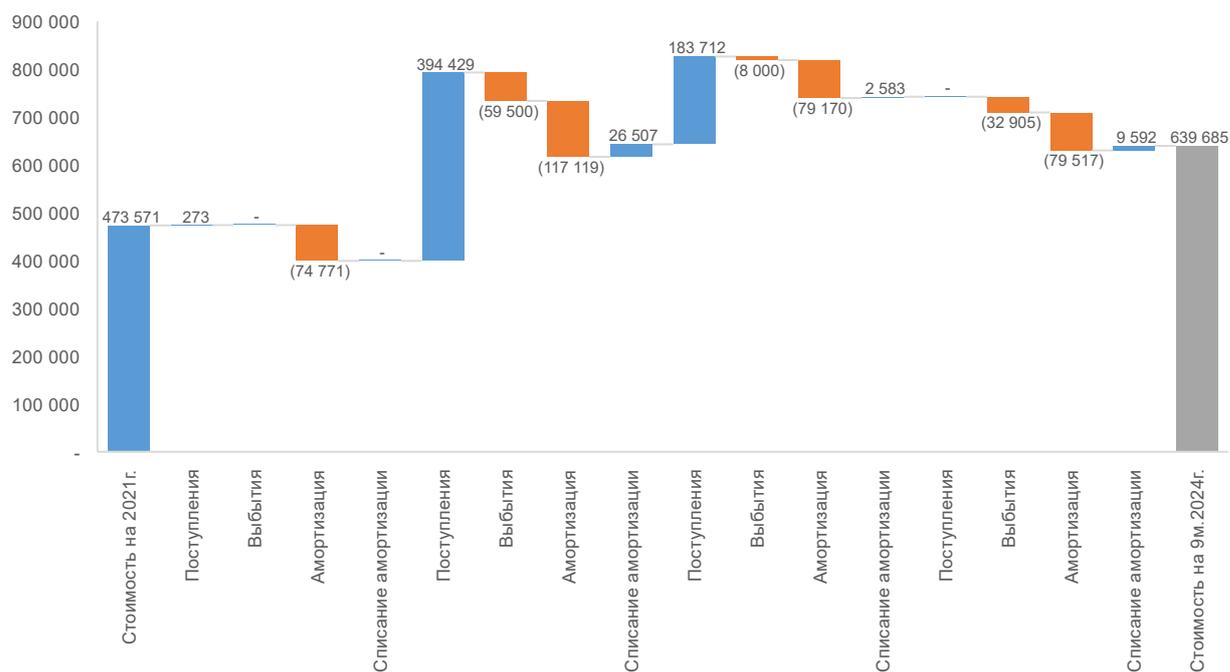
Основные средства и инвестиционная недвижимость

<i>в тыс. тенге</i>	Транспорт- ные средства	Здания и сооружения	Машины и оборудова- ние	Прочие основные средства	Незавершен ное строительст во	Итого
Первонача- льная стоимость						
Сальдо на 31 декабря 2022 года	771 377	87 907	7 029	18 233	15 441	899 987
Сальдо на 31 декабря 2023 года	1 106 306	87 907	7 268	18 346	67 096	1 286 923
Сальдо на 30 сентября 2024 года	1 106 579	87 907	7 268	18 346	88 493	1 308 593
Накоплен- ный износ						
Сальдо на 31 декабря 2022 года	-301 511	-2 094	-3 629	-14 373	-	-321 607
Сальдо на 31 декабря 2023 года	-392 123	-10 885	-5 188	-17 541	-	-425 737
Сальдо на 30 сентября 2024 года	-466 894	-15 280	-5 674	-17 702	-	-505 550
Балансовая стоимость						
Сальдо на 31 декабря 2022 года	469 866	85 813	3 400	3 860	15 441	578 380
Сальдо на 31 декабря 2023 года	714 183	77 022	2 080	805	67 096	861 186
На 30 сентября 2024 года	639 685	72 627	1 594	644	88 493	803 043

Структура основных средств Компании показывает распределение характерное компании, оказывающей пассажирские услуги. Транспортные средства составляют порядка 80% от балансовой стоимости основных средств Компании. Здания и сооружения, а также незавершенное строительство формируют порядка 20% балансовой стоимости основных средств. Незавершенное строительство представлено строительством производственной базы (ангаров) для содержания транспорта. Последний перевод из незавершенного строительства в здания и сооружения осуществлялся в 2022г. в размере 84 925 тыс. тенге и

связан с вводом в эксплуатацию ангара №1. На сегодняшний день Компания имеет необходимую инфраструктуру для содержания действующего парка и продолжит строительство производственной базы наряду с увеличением количества автотранспорта.

С начала 2021г. балансовая стоимость транспортных средств выросла на 166 114 тыс. тенге. Ниже на графике представлена структура данного роста, которая включает в себя поступления и выбытия основных средств, а также амортизацию и ее списание (в результате выбытия основных средств). Так, Компания приобрела транспортные средства на суммы 394 429 тыс. тенге и 183 712 тыс. тенге в 2022г. и 2023г. соответственно. В период 2021г. – 9 мес. 2024г. балансовая стоимость выбытий основных средств составила порядка 100 млн. тенге. Денежные средства от продажи основных средств Компания направила на обновление/расширение автобусного парка.



У Компании не имеется инвестиционной недвижимости.

Нематериальные активы

Не имеется

Финансовые активы

Не имеется

Займы к получению (выданные)

Не имеется

Торговая дебиторская задолженность

Дебиторская задолженность (без учета созданных резервов) представлена тремя основными контрагентами - задолженность которых составляет более 10% от общей балансовой стоимости дебиторской задолженности:

Наименование	Задолженность на 30 сентября 2024 года (тыс. тенге)
Филиал "Норт Каспиан Оперейтинг Компани Н.В." (NCOС)	15 806
ГКП на ПХВ "Средняя школа №24" акимата г. Астана	19 800
ГКП на ПХВ "Школа-лицей №15" акимата г. Астана	18 144
Итого	53 750

Оценка ожидаемых кредитных убытков по торговой дебиторской задолженности проводилась. Ниже представлено доля создаваемых резервов под ожидаемые кредитные убытки.

	30 сентября 2024 года	31 декабря 2023 года	31 декабря 2022 года
Торговая дебиторская задолженность	68 357	36 117	42 621
Резерв под ОКУ	18 306	8 317	7 437
Балансовая стоимость (дебиторской з.)	50 051	27 800	35 184
	26,8%	23,0%	17,4%

Деньги и их эквиваленты, вклады размещенные

По состоянию на 30.09.2024г. денежные средства Компании составили 7,7 млн. тенге (или 0,7% от общей балансовой стоимости активов). Компания не имеет средств на депозитах. Денежные средства и их эквиваленты деноминированы в тенге.

Авансы выданные и прочие текущие активы

По состоянию на 30.09.2024г. балансовая стоимость «авансов уплаченных» (174,1 млн. тенге) и «торговой дебиторской задолженности» (50 млн. тенге) формируют большую часть краткосрочных активов Компании и составили порядка 21% от общей балансовой стоимости активов. Авансы уплаченные включают в себя «авансы, выданные за аренду автотранспорта» в размере 112,85 млн. тенге. Компания использует услуги сторонних организаций при нехватке собственного транспорта и заключает соответствующие договора аренды транспорта с водителем². В течение 2024г. потребность Компании в услугах стороннего транспорта составила 11 единиц. Данная ситуация свидетельствует о необходимости расширения текущего автобусного парка только в целях удовлетворения текущего спроса на транспортные услуги Компании.

Активы, связанные с осуществлением страховой деятельности

Неприменимо

² В целях управления риском, связанным с привлечением стороннего транспорта с водителем, Компания сотрудничает только с организациями с подтвержденной репутацией и опытом в пассажирских перевозках. Водители сторонних организаций проходят обязательную проверку квалификации, медицинский осмотр и инструктаж согласно стандартам Компании.

Пассивы (по состоянию на 30.09.2024)**Уставный капитал**

В течение 2024г. собственный капитал Компании увеличился с 360,6 млн. тенге до 457,7 млн. тенге (+26,94%). Источником роста собственного капитала Компании была нераспределенная прибыль, которая за 9 мес. 2024г. увеличилась на 97,1 млн. тенге. Уставный капитал Компании не изменялся и составил 10 тыс. тенге.

Структура уставного капитала	
Сумма дивидендов, выплаченных акционерам (участникам) эмитента за последние три года, в том числе по разным видам (классам) акций, о размере дивиденда на одну акцию каждого вида (класса) за каждый год выплаты дивидендов, валюта, в которой осуществляется выплата дивидендов, а также о наличии задолженности по выплате дивидендов и причинах возникновения этой задолженности	Выплата дивидендов осуществлялась в 2021 и 2022 годах в размере 20 млн. тенге и 30 млн. тенге соответственно. Компания не имеет задолженности по выплате дивидендов.
Акционерное общество дополнительно раскрывает количество объявленных и размещенных акций эмитента с указанием их вида (класса), номинальной стоимости, предоставляемых их собственникам прав, цены размещения и способа ее определения. Если не все акции оплачивались деньгами, то необходимо указать, какими активами оплачивались акции и как определялась цена данных активов	Неприменимо
Если эмитентом выпущены акции, которые не включаются в состав его акционерного капитала, необходимо указать количество и основные характеристики таких акций.	Неприменимо
Если часть собственных акций выкуплена эмитентом или находится в собственности его дочерних организаций, необходимо указать количество таких акций, предоставляемые ими права, их номинальную, балансовую и/или рыночную стоимость, цену размещения и/или выкупа	Неприменимо

Резервный капитал/прочие виды резервов

У Компании не имеется прочих резервов и других статей по резервному капиталу.

Финансовые обязательства

За 9 мес. 2024г. общие обязательства Компании снизились с 668,4 млн. тенге до 615,7 млн. тенге (-7,89%). Компания имеет относительно сбалансированную по срочности структуру обязательств: краткосрочная часть – 51,99%, долгосрочная часть – 48,01%, из которых большая часть приходится на займы полученные.

30 сентября 2024 года	31 декабря 2023 года	31 декабря 2022 года
--------------------------	-------------------------	-------------------------

	(неаудировано)	(аудировано)	(аудировано)
Займы полученные	252 250	319 002	142 513
Итого долгосрочные обязательства	295 633	358 088	175 948
Займы полученные, текущая часть	107 395	128 184	69 047
Торговая кредиторская задолженность	33 650	64 682	133 688
Задолженность по корпоративно подоходному налогу	28 431	17 199	12 637
Задолженность по налогам и прочим платежам в бюджет	104 742	56 413	39 859
Обязательства по договорам	9 143	24 647	5
Прочие краткосрочные обязательства	36 728	19 226	15 345
Итого краткосрочные обязательства	320 089	310 351	270 581
Итого обязательства	615 722	668 439	446 529
<i>Лeverедж</i>	<i>1,35</i>	<i>1,85</i>	<i>1,74</i>

Займы полученные (краткосрочные и долгосрочные)

Основная часть обязательств Компании представлена задолженностью перед АО «First Heartland Jusan Bank» в размере 359,6 млн. тенге (*долгосрочная и краткосрочная часть*) и налоговыми обязательствами. Общая сумма кредитных линий с АО «First Heartland Jusan Bank» (действующих до 2024-2028гг.) составляет 600 млн. тенге с периодом доступности от 3 до 6 месяцев. Целевое назначение кредита – приобретение транспортных средств. Общая сумма гарантии АО «ФРП «Даму» по данному кредитному лимиту составляет 285 млн. тенге. Вместе с тем, важно отметить, что отдельные объекты основных средств Компании (с общей балансовой стоимостью порядка 555 млн. тенге) и прочие активы собственника Компании являются залоговым обеспечением по кредитам АО «First Heartland Jusan Bank».

Выпущенные долговые ценные бумаги

Не имеются.

Торговая и прочая кредиторская задолженность

Кредиторская задолженность перед контрагентами, составляющая 5 и более процентов от общей суммы кредиторской задолженности, по состоянию на 30.09.2024г. представлена ниже. Вся кредиторская задолженность деноминирована в тенге. Просроченная кредиторская задолженность отсутствует.

Наименование контрагента	Сумма (тыс. тенге)	Доля от общей кредиторской задолженности	Описание
ТОО «АСС»	7 000	20,8%	услуги СТО
Тарғын Биғали Өсербайұлы	5 917	17,6%	покупка транспорта в рассрочку
ТОО «Констант-лаб»	5 000	14,9%	Покупка запчастей для автотранспорта

Налоги и прочие обязательные платежи в бюджет

В момент написания настоящего инвестиционного меморандума у Компании отсутствует задолженность по обязательным платежам в бюджет. Краткосрочные обязательства составили 320,1 млн. тенге (или 51,99% от общей балансовой стоимости обязательств). Основная часть этих обязательств представлена задолженностью по налогам и прочим платежам в бюджет, а именно налог на добавленную стоимость в размере 46,5 млн. тенге и налоги, связанные с оплатой труда, в размере 50,3 млн. тенге.

Привлеченные вклады (применимо для банков второго уровня)

Неприменимо.

Прочие обязательства

Прочие обязательства, составляющие 5 и более процентов от общей суммы обязательств эмитента с указанием статей баланса, сумм, валюты и прочей информации, поясняющей данные статьи	«Прочие краткосрочные обязательства» также представлены обязательствами по оплате труда в размере 29,1 млн. тенге (5,97% от общей балансовой стоимости обязательств)
--	--

Обязательства, связанные с осуществлением страховой деятельности

Неприменимо.

Доходы/Расходы**Доходы от основной деятельности (объем реализованной продукции (оказанных услуг, выполненных работ) или процентные доходы)**

Объем реализованной продукции (оказанных услуг, выполненных работ) в денежном эквиваленте, в том числе отдельно по каждому виду продукции (услуг, работ) с указанием их доли в общем объеме данных доходов	<p>По итогам 9 мес. 2024г. Компания сумела обеспечить 11,2% прирост выручки в сравнении с аналогичным периодом 2023г., заработав порядка 725,06 млн. тенге. По итогам 2023 года выручка составила 984,29 млн. тенге. Основная часть доходов Компании формируется в результате оказания пассажирских перевозок и предоставления транспорта в аренду.</p> <p>В период 2022г. – 9 мес. 2024г. доля пассажирских перевозок составляла не менее 86,7% от общей выручки (9 мес. 2024г.: 98,3%). Вместе с тем, в рассматриваемый период наблюдается улучшение показателя валовой маржи, которая в среднем составила 25,05%.</p> <p>Важно отметить, что Компания в большей степени предоставляет пассажирские услуги, используя при этом собственный транспорт, и периодически привлекает услуги сторонних организаций (при нехватке собственного транспорта). Рост выручки и стабильность в</p>
--	--

	<p>показателе валовой маржи обеспечивается за счет расширения собственного автобусного парка, который на сегодняшний день насчитывает 79 автобусов и 4 легковых транспорта (динамика представлена ниже). Стратегический фокус Компании направлен на дальнейшее расширение парка транспортных средств, удовлетворение текущего спроса, установление долгосрочных партнерских отношений с клиентами и увеличение доли на рынке.</p>
<p>географическое распределение реализованной продукции (оказанных услуг, выполненных работ)</p>	<p>Республика Казахстан. города Астана, Атырау, Алматы и Акмолинская область</p>
<p>основные факторы, которые позитивно или негативно влияли на объемы реализованной эмитентом продукции (оказанных услуг, выполненных работ) в течение рассматриваемого периода</p>	<p>Факторы, которые позитивно влияли на доходы Эмитента:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличение доли долгосрочных контрактов со школами Долгосрочные контракты обеспечивают регулярный и предсказуемый доход, снижая финансовую волатильность. Также уменьшаются затраты на маркетинг и привлечение новых клиентов, что оптимизирует операционные расходы. 2. Оптимизация структуры контрактов Переход от индивидуальных договоров с частными лицами к работе с крупными клиентами (например, государственными школами) сократил издержки на администрирование контрактов и упростил управление услугами. 3. Экономия на масштабе Более эффективное использование автопарка и планирование маршрутов позволили снизить затраты на топливо, техническое обслуживание и амортизацию транспортных средств. 4. Укрепление доверия государственных учреждений Успешное сотрудничество с государственными школами повысило репутацию компании, что облегчает получение новых контрактов и снижает конкуренцию при участии в тендерах. <p>Факторы, которые негативно влияли на доходы Эмитента:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Рост цен на топливо Постоянное увеличение стоимости топлива увеличивало затраты на транспортировку и сокращало рентабельность предоставляемых услуг. 2. Увеличение стоимости запасных частей и техобслуживания Валютные колебания и инфляция повысили стоимость импортируемых комплектующих и услуг техобслуживания. 3. Негативное влияние инфляции Рост заработных плат, затрат на обучение персонала и операционные расходы сократили маржинальность бизнеса.

	<p>4. Снижение платежеспособности клиентов Экономическая нестабильность в стране привела к ухудшению финансового состояния некоторых клиентов, что сказалось на их способности своевременно оплачивать услуги.</p>
<p>меры, предпринимаемые эмитентом для роста доходов от реализации продукции (оказания услуг, выполнения работ)</p>	<p>Меры, предпринимаемые Эмитентом для увеличения дохода, направлены на диверсификацию услуг, повышение эффективности и укрепление репутации. Вот основные направления:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Диверсификация услуг: <ul style="list-style-type: none"> ○ Введение дополнительных услуг, таких как транспортировка детей в летние лагеря и развозка сотрудников компаний. ○ Организация услуг по эвакуации, ремонту крупного транспорта и предоставление автомоек. 2. Инвестиции в инфраструктуру: <ul style="list-style-type: none"> ○ Расширение материальной базы через строительство ангаров и модернизацию технических мощностей, что позволит привлекать новых клиентов за счет улучшения качества обслуживания. 3. Расширение клиентской базы: <ul style="list-style-type: none"> ○ Проведение переговоров с образовательными учреждениями и корпоративными клиентами для заключения долгосрочных контрактов. 4. Оптимизация операционной деятельности: <ul style="list-style-type: none"> ○ Внедрение маршрутов с максимальной загрузкой и применение аналитических инструментов для планирования работы автопарка. 5. Продвижение услуг: <ul style="list-style-type: none"> ○ Участие в тендерах и реализация госпрограмм, направленных на развитие транспортных услуг. ○ Маркетинг услуг среди новых целевых групп, что укрепляет имидж компании. 6. Использование современных технологий: <ul style="list-style-type: none"> ○ Применение GPS-мониторинга для оптимизации маршрутов и повышения прозрачности. ○ Разработка мобильных приложений для удобства клиентов. 7. Укрепление материальной базы: <ul style="list-style-type: none"> ○ Регулярная модернизация автопарка и закупка нового оборудования для поддержания конкурентоспособности.

Расходы от основной деятельности (себестоимость реализованной продукции (оказанных услуг, выполненных работ) или процентные расходы)

<p>объем себестоимости реализованной продукции (оказанных услуг, выполненных работ), в том числе отдельно по каждому виду продукции (услуг, работ) с указанием их доли в общем объеме себестоимости</p>	<p>По состоянию на 30.09.2024г. себестоимость составила 72,4% от общего объема выручки (2023г.: 77,0%). Ниже представлены составляющие себестоимости, большая часть которой формируется из заработной платы работников, закупа ГСМ, расходных материалов по обслуживанию транспорта, аренды автотранспорта и прочее.</p> <table border="1" data-bbox="564 456 1463 1406"> <thead> <tr> <th></th> <th>30.09.2024</th> <th>% доля</th> <th>2023г.</th> <th>% доля</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Заработная плата и соответствующие налоги</td> <td>213 389</td> <td>40,6%</td> <td>245 202</td> <td>32,3%</td> </tr> <tr> <td>Списание горюче-смазочных материалов</td> <td>73 507</td> <td>14,0%</td> <td>136 445</td> <td>18,0%</td> </tr> <tr> <td>Износ основных средств</td> <td>79 382</td> <td>15,1%</td> <td>129 820</td> <td>17,1%</td> </tr> <tr> <td>Аренда автотранспорта</td> <td>48 560</td> <td>9,2%</td> <td>106 164</td> <td>14,0%</td> </tr> <tr> <td>Расходные материалы для обслуживания транспорта</td> <td>81 262</td> <td>15,5%</td> <td>90 119</td> <td>11,9%</td> </tr> <tr> <td>Сервисные услуги по обслуживанию транспорта</td> <td>16 464</td> <td>3,1%</td> <td>30 884</td> <td>4,1%</td> </tr> <tr> <td>Страхование</td> <td>4 100</td> <td>0,8%</td> <td>8 849</td> <td>1,2%</td> </tr> <tr> <td>Краткосрочная аренда складских помещений</td> <td>1 405</td> <td>0,3%</td> <td>4 181</td> <td>0,6%</td> </tr> <tr> <td>Охранные услуги</td> <td>4 735</td> <td>0,9%</td> <td>4 130</td> <td>0,5%</td> </tr> <tr> <td>Коммунальные расходы</td> <td>1 750</td> <td>0,3%</td> <td>1 577</td> <td>0,2%</td> </tr> <tr> <td>Прочие налоги и платежи</td> <td>-</td> <td>0,0%</td> <td>-</td> <td>0,0%</td> </tr> <tr> <td>Реализация сигнализаций</td> <td>-</td> <td>0,0%</td> <td>-</td> <td>0,0%</td> </tr> <tr> <td>Прочее</td> <td>530</td> <td>0,1%</td> <td>737</td> <td>0,1%</td> </tr> <tr> <td>Себестоимость</td> <td>525 084</td> <td>100%</td> <td>758 108</td> <td>100%</td> </tr> </tbody> </table>		30.09.2024	% доля	2023г.	% доля	Заработная плата и соответствующие налоги	213 389	40,6%	245 202	32,3%	Списание горюче-смазочных материалов	73 507	14,0%	136 445	18,0%	Износ основных средств	79 382	15,1%	129 820	17,1%	Аренда автотранспорта	48 560	9,2%	106 164	14,0%	Расходные материалы для обслуживания транспорта	81 262	15,5%	90 119	11,9%	Сервисные услуги по обслуживанию транспорта	16 464	3,1%	30 884	4,1%	Страхование	4 100	0,8%	8 849	1,2%	Краткосрочная аренда складских помещений	1 405	0,3%	4 181	0,6%	Охранные услуги	4 735	0,9%	4 130	0,5%	Коммунальные расходы	1 750	0,3%	1 577	0,2%	Прочие налоги и платежи	-	0,0%	-	0,0%	Реализация сигнализаций	-	0,0%	-	0,0%	Прочее	530	0,1%	737	0,1%	Себестоимость	525 084	100%	758 108	100%
	30.09.2024	% доля	2023г.	% доля																																																																								
Заработная плата и соответствующие налоги	213 389	40,6%	245 202	32,3%																																																																								
Списание горюче-смазочных материалов	73 507	14,0%	136 445	18,0%																																																																								
Износ основных средств	79 382	15,1%	129 820	17,1%																																																																								
Аренда автотранспорта	48 560	9,2%	106 164	14,0%																																																																								
Расходные материалы для обслуживания транспорта	81 262	15,5%	90 119	11,9%																																																																								
Сервисные услуги по обслуживанию транспорта	16 464	3,1%	30 884	4,1%																																																																								
Страхование	4 100	0,8%	8 849	1,2%																																																																								
Краткосрочная аренда складских помещений	1 405	0,3%	4 181	0,6%																																																																								
Охранные услуги	4 735	0,9%	4 130	0,5%																																																																								
Коммунальные расходы	1 750	0,3%	1 577	0,2%																																																																								
Прочие налоги и платежи	-	0,0%	-	0,0%																																																																								
Реализация сигнализаций	-	0,0%	-	0,0%																																																																								
Прочее	530	0,1%	737	0,1%																																																																								
Себестоимость	525 084	100%	758 108	100%																																																																								
<p>основные факторы, которые повлияли на рост или снижение себестоимости, реализованной эмитентом продукции (оказанных услуг, выполненных работ) в течение рассматриваемого периода</p>	<p>Факторы, влияющие на себестоимость Эмитента</p> <p>Позитивные влияющие факторы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Диверсификация бизнеса: <ul style="list-style-type: none"> ○ Расширение услуг на подвоз детей в летние лагеря и сотрудников компаний обеспечило стабильный доход. 2. Расширение направлений деятельности: <ul style="list-style-type: none"> ○ Услуги эвакуации, ремонта крупного транспорта и автомойки способствовали росту выручки. 3. Инвестиции в инфраструктуру: <ul style="list-style-type: none"> ○ Строительство ангаров и улучшение технической базы повысило качество услуг и привлекло клиентов. 																																																																											

	<p>4. Оптимизация контрактов:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Увеличение доли долгосрочных контрактов снизило себестоимость за счет более рационального использования ресурсов. <p>Негативные влияющие факторы:</p> <p>1. Рост затрат:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Увеличение цен на топливо, запасные части и материалы повышает операционные издержки. <p>2. Экономическая нестабильность:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Инфляция и колебания валютных курсов увеличили стоимость оборудования. <p>3. Сезонность:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Неравномерный спрос в период школьных каникул снижает доходы. <p>4. Инвестиции в обновление автопарка:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Высокие капитальные расходы на соответствие нормативным требованиям.
<p>меры, предпринимаемые эмитентом для снижения объема себестоимости в целом или в расчете на единицу продукции</p>	<p>Меры по снижению себестоимости:</p> <p>1. Оптимизация структуры контрактов:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Долгосрочные контракты со школами (16 контрактов) вместо индивидуальных договоров позволили сократить издержки. <p>2. Экономия на масштабе:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Рациональное использование автопарка снизило маркетинговые затраты и укрепило доверие государственных учреждений.

Доходы/расходы от финансовой деятельности нефинансовых организаций (процентные доходы/расходы)

<p>виды доходов/расходов, суммы и доли основных видов доходов/расходов в общем объеме полученных доходов/понесенных расходов и прочая информация, поясняющая данную статью</p>	<p>Процентные доходы составляют незначительную часть от общих доходов Компании. При денежных поступлениях по итогам 9 мес. 2024г. в размере 765,77 млн. тенге, процентные доходы составили 326 тыс. тенге (или 0,04% от денежных поступлений).</p> <p>В 2023 году процентный доход составил 6,2 млн. тенге, при денежных поступлениях от покупателей в размере 1,13 млрд. тенге.</p> <p>Выбытия денежных средств, связанные с выплатой процентов по кредитам,</p>
--	---

	<p>составили 28,08 млн. тенге по итогам 9 мес. 2024г. (2023г.: 21,99 млн. тенге).</p> <p>В целом, для целей инвестиций в основные средства Компания активно использует банковское финансирование. Соотношение «привлеченных заемных средств» к «приобретенным основным средствам» составило 0,90 в 2023г. и 0,71 в 2022г. В период 2022г. – 9 мес. 2024г. Компания получила заемные средства на сумму 480 млн. тенге и погасила 233,9 млн. тенге.</p>
--	---

Комиссионные доходы/расходы

<p>виды доходов/расходов, суммы и прочая информация, поясняющая данную статью (если комиссионные доходы составляют 5 и более процентов от совокупной суммы доходов эмитента)</p>	<p>Не имеются</p>
--	-------------------

Заработанные премии/произошедшие убытки, за вычетом переданных на перестрахование

<p>Страховыми (перестраховочными) организациями раскрываются заработанные премии / произошедшие убытки, за вычетом переданных на перестрахование, с указанием сумм и основных классов страхования, по которым специализируется страховая (перестраховочная) организация</p>	<p>Неприменимо</p>
---	--------------------

Прочие доходы/расходы, неуказанные выше

<p>виды доходов/расходов, суммы и прочая информация, поясняющая данную статью (если прочие доходы составляют 5 и более процентов от совокупной суммы доходов эмитента)</p>	<p>Прочие доходы, составляющие 5 и более процентов от совокупной стоимости доходов, отсутствуют.</p> <p>Прочие расходы, составляющие 5 и более процентов от совокупной стоимости доходов, отсутствуют.</p>
--	--

Раздел 7. КОЭФФИЦИЕНТЫ ПО ФИНАНСОВЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ ЭМИТЕНТА

Коэффициенты для нефинансовых организаций

	30 сентября 2024г.	31 декабря 2023г.	31 декабря 2022г.
Коэффициент текущей ликвидности = Краткосрочные активы / Краткосрочные обязательства	0,84	0,54	0,41
Коэффициент быстрой ликвидности = Краткосрочные активы – Товарно- материальные запасы / Краткосрочные обязательства	0,84	0,54	0,40
Коэффициент абсолютной ликвидности = (Денежные средства + краткосрочные финансовые вложения) / Краткосрочные обязательства	0,14	0,21	0,19
Коэффициент финансового левереджа = Долгосрочные обязательства + Краткосрочные обязательства / Собственный капитал	1,35	1,85	1,74
Коэффициент маневренности = Краткосрочные активы / Собственный капитал	0,59	0,46	0,43
Коэффициент автономии = Собственный капитал / Долгосрочные активы + Краткосрочные активы	0,43	0,35	0,37
Рентабельность активов = Чистая прибыль / Долгосрочные активы + Краткосрочные активы	0,09	0,10	0,09
Рентабельность продаж по чистой прибыли = Чистая прибыль / Выручка от реализации продукции и/или услуг	0,13	0,11	0,10
Рентабельность собственного капитала = Чистая прибыль / Собственный капитал	0,21	0,29	0,26
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов = Выручка от реализации продукции и/или услуг / среднегодовая стоимость краткосрочных активов	3,31	7,09	8,06
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала = Выручка от реализации продукции и/или услуг / среднегодовая стоимость собственного капитала	1,77	2,35	3,03
Фондоотдача = Выручка от реализации продукции и/или услуг / среднегодовая стоимость долгосрочных активов	0,87	1,00	1,36

Пруденциальные нормативы для финансовых организаций

Неприменимо, Эмитент не является финансовой организацией

Коэффициенты для банков, организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций, микрофинансовых организаций, ломбардов

Неприменимо, Эмитент не является банком



Данный документ подписал:

Генеральный директор

Альберт Ни

17.01.2025 г. 17:13

Данный документ согласно пункту 1 статьи 7 закона Республики Казахстан от 07 января 2003 года "Об электронном документе и электронной цифровой подписи" равнозначен подписанному документу на бумажном носителе.