

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ОРГЛОТ»

109316, г. Москва, Волгоградский пр-т, д.43, корп.3

УТВЕРЖДАЮ

Генеральный директор ООО «ОРГЛОТ»

_____ /А.В. Засыпкин/

от «___» _____ 2010 г.

**ОТЧЕТ О ПРОВЕДЕНИИ В 2009 ГОДУ ВСЕРОССИЙСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЛОТЕРЕИ В
РЕЖИМЕ РЕАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ, ПРАВО НА УЧАСТИЕ В КОТОРОЙ, СВЯЗАНО С
ВНЕСЕНИЕМ ПЛАТЫ**



Всероссийская государственная лотерея

ГОСЛОТО

МОСКВА, 2010

Оглавление

1. Общие сведения	3
2. Итоги проведения в 2009 году Всероссийской государственной лотереи в режиме реального времени, право на участие в которой, связано с внесением платы (ВГЛ «Гослото»)	4
3. Информация по реализации кадровой политики и построение структуры управления компании	7
4. Информация о разработке и реализации маркетинговой стратегии	8
5. Основные текущие и стратегические финансовые показатели	9

1. Общие сведения

Основание: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 10.09.2005г. №1374-р в редакции Распоряжения Правительства Российской Федерации от 19.05.2009 г. № 686-р;

Организатор:

Полное наименование: Министерство спорта, туризма и молодежной политики Российской Федерации.

Сокращённое наименование: Минспорттуризм России,

Адрес: 105064, г. Москва, ул. Казакова, д. 18.

Оператор:

Полное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Орглот»

Сокращённое наименование: ООО «Орглот»

Регистрация: Свидетельство о государственной регистрации юридического лица серии 78 № 006123553 от 07.09.2006 г. ОГРН 5067847316004, выдано Межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службы № 15 по г. Санкт-Петербург.

Юридический адрес: 109316, г. Москва, Волгоградский пр-т, д.43, корп.3.

2. Итоги проведения в 2009 году Всероссийской государственной лотереи в режиме реального времени, право на участие в которой, связано с внесением платы (ВГЛ «Гослото»)

В 2009 году проведение Всероссийской государственной лотереи в режиме реального времени, право на участие в которой, связано с внесением платы (далее именуется - ВГЛ «Гослото») осуществлялось оператором лотереи ООО «Орглот» на основании Государственного контракта от 22.11.2006г № 285, заключенного с организатором лотереи, и в соответствии с Условиями, утвержденными Приказами Росспорта от 27 мая 2008 г. № 279 (регистрация Минюста России от 07 июня 2008 года № 11814) и от 09 сентября 2008 года № 476 (регистрация Минюста России от 24 сентября 2008 года № 12335).

В 2009 году для повышения эффективности проведения ВГЛ «Гослото» оператором лотереи реализованы следующие мероприятия:

- расширена региональная сеть лотерейных терминалов для приема ставок;
- проведена ротация партнеров в целях повышения эффективности их работы и увеличения объема выручки продаж лотереи «Гослото»;
- проведен анализ проходимости точек распространения лотереи и на его основе проведено перемещение некоторых из них в места с максимальным скоплением потенциальной аудитории: в течение 2009 года более 3 000 терминалов демонтированы с установленных мест и переустановлены на точки распространителей с наибольшей проходимостью;
- пересмотрена и утверждена договорно-правовая база отношений с агентами-распространителями лотереи;
- проведены мероприятия по стимулированию роста продаж: конкурсы среди лучших реализаторов лотереи по показателям продаж;
- проведена серия маркетинговых исследований для определения стратегии развития проекта и его продвижения;
- разработана и реализована маркетинговая и рекламная стратегия, включающая создание брендов лотерейных розыгрышей, их продвижение.
- организованы и проведены крупные PR-мероприятия: засняты и показаны по ТВ видеосюжеты о победителях лотереи «Гослото»;
- усовершенствован дизайн лотерейных купонов и налажено их производство;
- переработано «Руководство по фирменному стилю».

В 2009 году произведены работы с целью, обеспечить бесперебойную работу Независимой системы контроля (НСК), которая размещена по месту нахождения организатора лотереи - Минспорттуризм России, - и позволяет осуществлять независимый мониторинг хода проведения ВГЛ «Гослото».

НСК включает в себя необходимое аппаратное и программное обеспечение. НСК обеспечивает обработку транзакций, получаемых из лотерейной системы, проводит определение выигрышных номеров по результатам розыгрышей и сверку полученных результатов с данными лотерейной системы. Получение данных о транзакциях в НСК осуществляется в режиме реального времени, по выделенному каналу связи с лотерейной системой, с обеспечением конфиденциальности передаваемых данных. НСК предусматривает ежедневный мониторинг по 11 формам отчетов, что в свою очередь позволяет:

- отслеживать несанкционированные транзакции в лотерейной системе;
- сверять результаты с основной игровой системой;
- поддерживать управленческие отчеты;
- производить автоматизированный контроль, включая интерактивный ввод данных о транзакциях, поступающих из НСК, автоматическое сравнение итогов продаж между НСК и системой ВГЛ, автоматическое балансирование счетчиков победителей и автоматическое создание отчетов;
- оперативно создавать запросы и отчеты.

В 2009 году состоялось 103 тиража розыгрышей по формуле «6 чисел из 45» и 56 тиражей по формуле «5 чисел из 36».

Характеристика розыгрышей по формулам

Наименование	«6 чисел из 45»	«5 чисел из 36»
Формирование приза	Процентное распределение призов по категориям выигрыша	Фиксированные призы, кроме 1-ой категории
Формирование суперприза	Суперприз формируется в течение 20 тиражей	
Вероятность выигрыша	Вероятность выигрыша суперприза 1 к 8 145 060	Вероятность выигрыша суперприза 1 к 376 992
Периодичность розыгрыша	Два раза в неделю (среда и суббота)	Каждый день
Стоимость ставки	30 руб.	20 руб.
Начало продаж	10.11.2008 г.	23.10.2009 г.

По итогам 2009 года реализовано 8 698 054 лотерейных билетов, из которых 7 993 041 штук - по формуле «6 чисел из 45» и 705 013 штук - по формуле «5 чисел из 36».

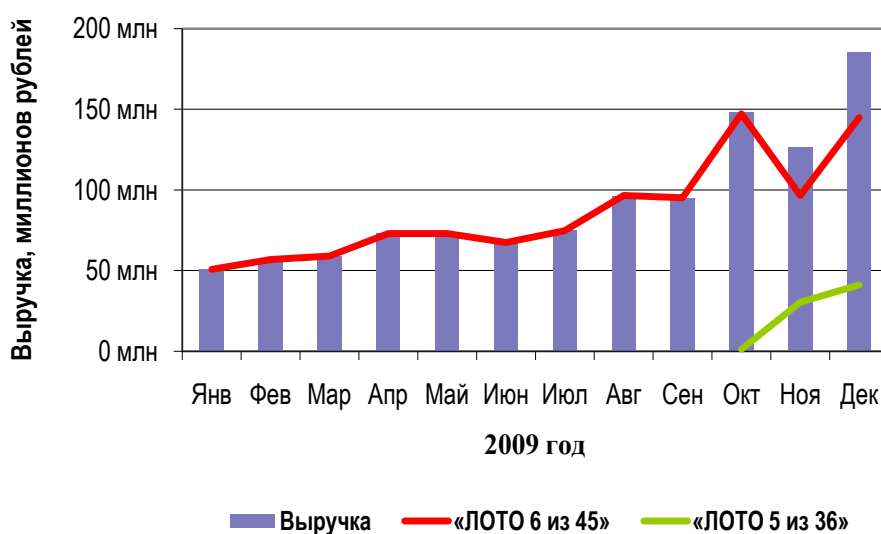
Фактическая выручка составила 1 109,5 млн. рублей. Основной объем выручки (93,5%) получен от реализации лотерейных билетов по формуле «6 чисел из 45».

От фактически полученной выручки 15% целевых отчислений перечислено в доход федерального бюджета, что составило 166,5 млн. рублей.

Сформирован призовой фонд на общую сумму 554,7 млн. рублей. Выплачено 8 696 тыс. выигрышей на сумму 599,2 млн. рублей, в том числе и за 2008 год.

Весь 2009 год продажи «Гослото» росли быстрее остального рынка.

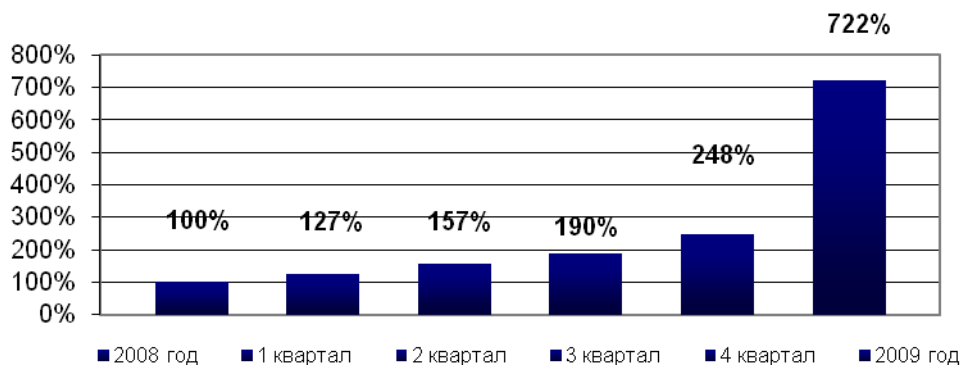
Динамика продаж лотереи "Гослото", руб.



В 2009 году отмечается устойчивая тенденция роста объема продаж лотерейных билетов. Так, увеличение продаж в 4 квартале 2009 года составило 168% по отношению к 1 кварталу 2009 года. Среднедневная выручка на 1 терминал увеличилась на 105% в 4 квартале отчетного периода.

Объем продаж лотерейных билетов в 2009 году составил 8 742 тыс. штук и по сравнению с предыдущим отчетным периодом вырос более чем в 7 раз. В течение 2009 года динамика прироста продаж лотерейных ставок составила в среднем более 30% в квартал.

Динамика прироста продаж лотерейных билетов в 2009 году.



В 2009 году была расширена сеть распространения лотерейных билетов ВГЛ «Гослото», которая насчитывает 6 454 точек продаж и охватывает 70 регионов России.

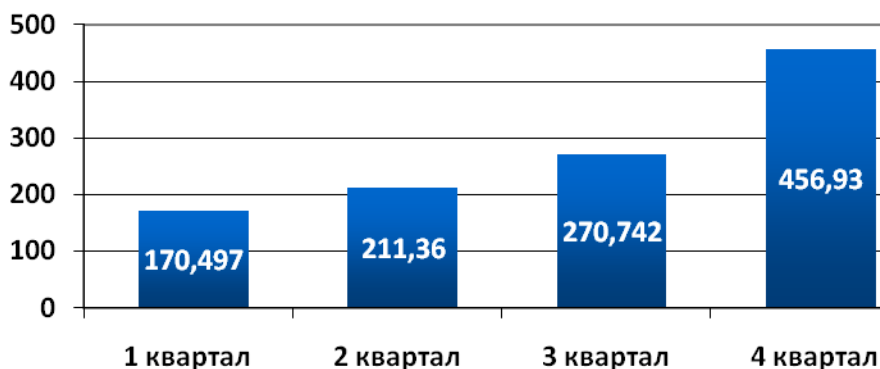
Количество активных участников лотереи по экспертным оценкам составляет свыше 1 500 000 человек.

По состоянию на 31 декабря 2009 года ООО «Орглот» установлены договорные отношения с 258 компаниями.

В сеть распространения лотерейных билетов ВГЛ «Гослото» входят:

- 48 специализированных лотерейных компаний («Волгоградские спортивные лотереи», «Дагестанские лотереи», «Екатеринбургские лотереи», «Зауральские лотереи», «Кубаньлото», «Кузбасслото», «Лотереи Ставрополя», «Омские лотереи», «Северо – Западная лотерея», «Тюмень-Лото», «Урал Лото» и т.д.);
- крупнейшие сетевые компании: «Эльдорадо», АЗС «ТНК-ВР», сети «Роспечать»;
- компании сотового ритейла: «Евросеть», «Питерфон.ру», «Реалсамара», «Связьком», «АРТ ТЕЛЕКОМ», «Норлинк»;
- банковские сети: «Юниаструмбанк», КБ «Канский», «Столичный Торговый Банк».

Динамика продаж в сети распространения, млн.руб.

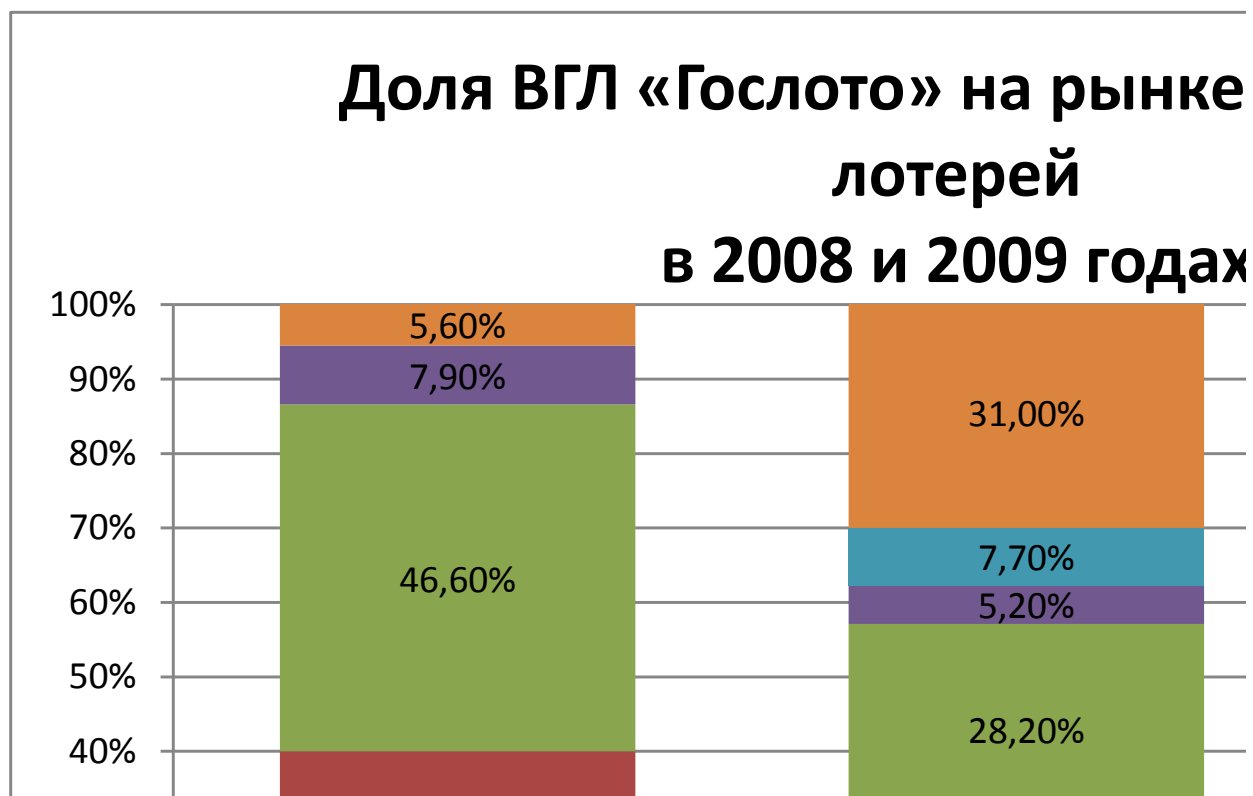


Основная доля продаж лотерейных билетов ВГЛ «Гослото» (94,8%) приходится на терминалы лотерейной системы, установленные в агентской сети продаж.

В 2009 году оператором лотереи осуществлены меры по совершенствованию каналов распространения лотерейных билетов ВГЛ «Гослото», что позволило увеличить средние продажи на терминал с 950 рублей в день в I квартале до 1 940 рублей в день в IV квартале 2009 года. Кроме традиционных продаж через лотерейные терминалы были разработаны и внедрены в конце IV квартала альтернативные способы продаж – платежные терминалы Qiwi.

Сравнительный анализ лотерейного рынка в 2009 году показывает, что доля продаж лотерейных ставок ВГЛ «Гослото» составила 31% от общего объема продаж тиражных лотерей.

Таким образом, за первый год своей деятельности ВГЛ «Гослото» по показателю продаж вошла в тройку лидеров лотерейного рынка.



3. Информация по реализации кадровой политики и построение структуры управления компании

В 2009 году пересмотрена и оптимизирована структура управления ООО «Орглот».

В течение 2010 года в «Обществе» продолжит формировать организационную структуру, исходя из функциональных и стратегических задач. Функционально «Общество» состоит из:

– Дирекция по управлению ИТ-инфраструктурой – осуществление операционной и технической реализации лотерейного процесса, обеспечение ИТ-развития и поддержки офисов «Общества»;

– Департамент по продажам и развитию региональной сети – построение сети продаж, построение собственных точек продаж и развитие агентской сети. Управление продажами, выполнение планов Государственного контракта по продажам;

- Департамент маркетинга – продвижение «Общества» и его продуктов на рынке, маркетинговая стратегия, разработка новых продуктов, телевизионные эфиры, информационная поддержка «Общества»;
- Юридический департамент – юридическое сопровождение деятельности «Общества», договорная деятельность, претензионно-исковая деятельность;
- Финансовый департамент – финансовый учет, финансовое планирование, формирование и отслеживание исполнения бюджета, управленческая отчетность;
- Бухгалтерия – бухгалтерский учет и аудит. Ведение бухгалтерского учета по деятельности «Общества» и процессам розыгрыша лотереи;
- Административная дирекция – обеспечение хозяйственной деятельности «Общества», документооборот, регламентация административно-хозяйственной деятельности «Общества».
- Отдел кадров - кадровый документооборот, подбор, адаптация и мотивация персонала.

Основные направления работы с персоналом ООО «Орглот» были определены исходя из главной цели – создания высокопрофессионального сплоченного коллектива, способного обеспечить реализацию проекта Всероссийской государственной лотереи и обеспечение лидерства «Общества» на российском лотерейном рынке, а также с учетом высокой технологической сложности и высокой социальной значимости данного проекта. Общая численность работников «Общества» на 31.12.2009 г. составила 189 человек. В компании процент текучести кадров составляет менее 2%.

4. Информация о разработке и реализации маркетинговой стратегии

Разработка и реализация маркетинговой стратегии «Общества» способствует решению следующих задач:

- в начале 2008 года проведены исследования лотерейного сегмента российского рынка, потребительское количественное исследование с целью тестирования выявленных и прогнозируемых гипотез о мотивах и способах потребления;
- на основе проведения тендеров осуществлён выбор подрядчиков для обеспечения рекламного обслуживания, BTL-производства, медиа-размещений и т.д.
- разработана рекламная стратегия, которая проведена в период запуска продаж и начала трансляций розыгрышей на канале «НТВ»;
- по итогам проведения кампании предоставлены отчёты её эффективности;
- разработаны и осуществлены разнообразные партнёрские программы для мотивации продавцов и партнёров ВГЛ «Гослото», по итогам которых награждены лучшие участники;
- подготовлено издание, содержащее описание ценностей бренда «Гослото», способов донесения их до потребителей, а также все аспекты использования бренда «Гослото» и лотерейных продуктов «Гослото»;
- подготовлена исчерпывающая инструкция по брендингу точек продаж лотерейных билетов «Гослото»;
- разработаны и произведены универсальные P.O.S. материалы, а также материалы, отвечающие нюансам использования в различных партнёрских сетях;
- в рамках работы интернет отдела: созданы интернет-представительство компании, подготовлены отдельные разделы для розыгрышей по формулам «6 чисел из 45», «чисел 5 из 36» и платформа для запуска продажи билетов «Гослото» через интернет; разработано интерфейсное решение для продажи билетов в терминалах моментальной оплаты;
- разработана маркетинговая стратегия на 2010 год, содержащая принципы развития сети, формирования продуктового портфеля и поведения бренда/суб-брендов;
- в рамках маркетинговой стратегии разработана коммуникационная стратегия по продвижению бренда «Гослото» и лотерейных продуктов «Гослото», описывающее

позиционирование, коммуникационные платформы, рекламную стратегию с перечнем рекламных инструментов и подробный календарный план, содержащий тактические шаги кампании

– по итогам тендера для производства и трансляции съемки тиражей выбрана съёмочная группа и телевизионный канал, принято решение по формату телевизионного шоу и времени его вещания.

В рамках коммуникационной активности на 2009 год проведены PR-мероприятия в связи с крупными выигрышами.

В результате проведенной Пресс – службой «Гослото» PR-кампании вышло 9 сюжетов на федеральных телеканалах, 10 сюжетов на радио и 91 публикация в печатных СМИ и сети Internet. Снято 2 документальных фильмов про выигрыши в лотерею.

5. Основные текущие и стратегические финансовые показатели

Описание	2006	2007	2008	2009
Количество проданных МЛС в т.ч., шт.:	0	0	0	49 333 651
Гослото 5 из 36	0	0	0	3 631 717
Гослото 6 из 45	0	0	6 323 876	45 701 934
Количество проданных билетов в т.ч., шт.:	0	0	0	8 698 054
Гослото 5 из 36	0	0	0	705 013
Гослото 6 из 45	0	0	1 300 769	7 993 041
Объем выручки ВГЛ, руб.	0	0	116 875 380	1 109 528 040
Целевые отчисления от проведения направленные на финансирование, руб.	79 000 000	482 000 000	1 288 000 000	166 429 206

ООО «Орглот» в 2009 году достигло высокой оптимизации управленческих расходов. При росте выручки на 848,7%, рост управленческих расходов составил 44%. Выручка от продаж в 2009 году составила 1 109,5 млн. рублей.

В 2010 году ООО «Орглот» планирует значительный рост увеличения сети продаж, что должно привести к увеличению выручки на 65%.