

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ

АО «Алма Телекоммуникайшнс Казахстан»



2019



alma tv
digital communications

Обращение руководства.....	2
Информация о листинговой компании.....	3
История развития компании.....	4
Продукты компании.....	5
Услуги компании.....	6
Дистрибьюторская система.....	8
География предоставления услуг.....	9
Данные о филиалах эмитента.....	10
Сведения о дочерних компаниях.....	11
Миссия и видение компании	12
Стратегические цели	13
Стратегические активности	14
Основные события 2019 года.....	15
Маркетинговая поддержка.....	16
Преимущества АЛМА ТВ.....	24
Основные факторы повлиявшие на деятельность компании 2019 году.....	25
Анализ основных рынков.....	26
Ценовая стратегия.....	33
План-График активностей	34
Финансово-экономические показатели.....	36
1. Анализ факторов.....	38
2. Анализ финансовых результатов.....	39
2. Анализ финансового состояния.....	40
Риски.....	42
Риски. Система управления рисками.....	43
Социальная ответственность.....	44
Экологичность.....	49
Корпоративное управление.....	50
Совет директоров.....	51
Единоличный исполнительный орган-Генеральный директор.....	52
Информация о размерах основного вознаграждения и премий....	53
Организационная структура.....	54
Акционеры.....	55
Консолидированная отчетность.....	57
Основные цели и задачи на следующий год.....	59
Аудиторский отчет независимых аудиторов.....	60
Аудированный отчёт.....	63



С полной уверенностью можно сказать, что Компания, применяя современные информационные технологии, стала не только быстрее реагировать на пожелания клиентов, но и значительно доступнее.



С наилучшими пожеланиями,
Генеральный директор
АО «Алма Телекоммуникайшнс Казахстан»
Басин Д.Г.

Уважаемые дамы и господа!

Представляем Вашему вниманию Годовой отчет АО «АлмаТел Казахстан», который подготовлен по результатам деятельности компании в 2019 году.

В 2019 году компания продолжила курс развития, который был принят годом ранее новым руководством и советом директоров. Первому Казахстанскому оператору кабельного телевидения исполнилось 25 лет. Последние два года для компании АО «АлмаТел Казахстан» (бренд ALMA TV) стали, в какой-то степени, переломными. На рынок платного телевидения вышли все операторы мобильной и фиксированной голосовой связи, что значительно изменило конкурентную среду в традиционной для ALMA TV сфере и изменило направление развития Компании с количественного (больше покрытие сети, больше ТВ-каналов) в качественное (больше внимание клиентам, лучше качество).

Мы по-прежнему являемся единственной телекоммуникационной компанией на рынке Казахстана, предоставляющей все виды услуг платного телевидения: аналоговое, цифровое, спутниковое и интернет телевидение на всей территории Республики Казахстан, а также услуги доступа в Интернет и телефонии.

Сегодня компания осуществляет ретрансляцию в цифровом формате свыше 140 каналов со всего мира, включая до 30 каналов в формате HD.

В 2019 году изменилось многое: изменился совет директоров, в состав которого вошли три независимых члена, принесящих в деятельность компании наилучшие международные и отраслевые практики. Привлечены аудиторы из международных компаний, проделана большая работа по оптимизации работы и разработана новая стратегия развития – компания сфокусировалась на органичном росте и развитии качественных показателей.

Количество сотрудников контакт-центра увеличилось на 30%. Такие изменения привели к снижению

среднего времени ожидания абонента в очереди звонков с 10 минут до около 1 минуты. Помимо этого, ALMA TV активно пропагандирует и продвигает среди клиентов цифровые способы сервисного обслуживания. Каждый, кто пользуется услугами «Алма-ТВ» может в личном кабинете на сайте компании проверить информацию о тарифе, произвести оплату онлайн, переключить/сменить пакет услуг или тариф. Наш чат-бот в Telegram может принять заявку на подключение ТВ, рассказать о том, где находится ближайший офис и многое другое.

По результатам финансового года аудит финансовой отчетности был проведен аудиторами из компании, входящей в большую четверку, целью которого было получить компетентное мнение в отношении корректности и прозрачности финансовой отчетности Компании. В ходе подготовки к аудиту нами произведен ряд существенных изменений и дополнений в отчетности, а по его результатам намечен план дальнейших действий на ближайшие три года и на будущий год, в частности.

У нас функционирует система управления заявками абонентов, которая представляет собой централизованное распределение заявок на ремонт и подключения новых абонентов со смартфонов технического персонала компании, с привязкой по гео-локации, с автоматической подачей сигнала к абоненту после нажатия кнопки закрытия заявки.

Всё это в совокупности со сбалансированной финансовой политикой, высоким качеством услуг и высоким уровнем сервисного обслуживания клиентов позволит нам в полной мере реализовать корпоративную стратегию «ALMA TV – в каждый дом!» и станет нашим главным преимуществом в дальнейшей борьбе за сохранение и упрочение позиций на казахстанском рынке не только платного телевидения, но и иных телекоммуникационных услуг.

Информация о ЛИСТИНГОВОЙ КОМПАНИИ



Сокращенное наименование

На государственном языке:
«АлмаТел Қазақстан» АҚ

На русском языке:
АО «АлмаТел Казахстан»

На английском языке:
«AlmaTel Kazakhstan» JSC

Полное наименование

На государственном языке:
«Алма Телекоммуникайшнс Қазақстан»
Акционерлік қоғамы

На русском языке:
Акционерное общество
«Алма Телекоммуникайшнс Казахстан»

На английском языке:
«Alma Telecommunications Kazakhstan»
Joint Stock Company



Банковские реквизиты эмитента

ИИК: KZ614322203398A00870
в ДО АО Банк ВТБ (Казахстан) г.Алматы
ИИК: KZ778210339812142804
в АО Банк РВК г.Алматы
ИИК: KZ5584901KZ010467345
в АФ АО Нурбанк г.Алматы
ИИК: KZ776010131000213997
в АО Народный Банк г.Алматы

Сведения о государственной регистрации (перерегистрации) эмитента

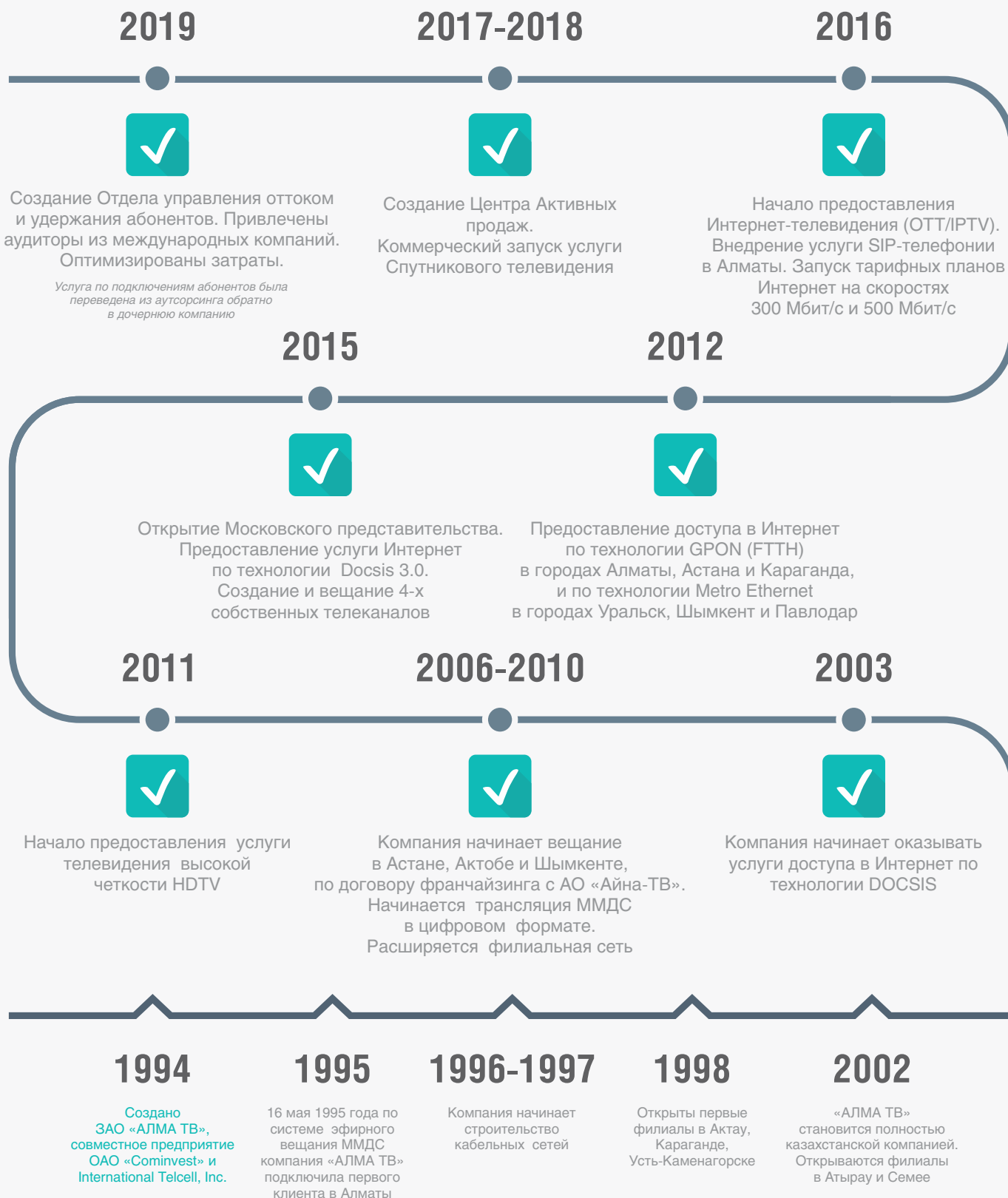
Справка о государственной регистрации
юридического лица
№15632-1910-02-АК от 06 февраля 2017 года.

Дата первичной государственной
регистрации: «10» мая 1994 года.



История развития компании

4



АЛМА-ТВ – Многопрофильная телекоммуникационная Компания Казахстана, предоставляющая комплекс услуг: Кабельное телевидение (аналоговое и цифровое), Спутниковое Телевидение, Доступ в сеть Интернет, Интернет-телевидение (OTT/IPTV), Телефония.



**Аналоговое телевидение
(в кабельной сети)**

Доступное телевидение
для каждого



**Цифровое телевидение
(в кабельной сети)**

Высокое качество изображения и звука.
Более 140 телеканалов.
Управление сервисом: телегид, родительский контроль, выбор языка. Телеканалы высокого качества - 30 HD/UHD (4K)



**Интернет-телевидение
ALMA TV BOX**

Возможность просмотра ALMA TV BOX на различных устройствах (STB-приставки, Smart TV, планшет, моб.телефон, компьютер) в любой точке Казахстана, при наличии соединения с Интернетом.
Архив ТВ-программ до 7 дней



Интернет

Передача данных (доступ в сеть Интернет) для массового рынка, корпоративных клиентов и операторов связи. Надежность сети построенной по нескольким технологиям: Gpon, Docsis 3.0, Metro Ethernet.
Предоставление тарифных планов со скоростью до 300 Мбит/с и 500 Мбит/с



SIP телефония

Телефония нового поколения
с доступом в Интернет



Спутниковое телевидение

Телевидение с самым современным стандартом вещания H.265.
Телеканалы высокого качества - 30 HD/UHD (4K)

Город	ИНТЕРНЕТ			IP-ТЕЛЕФОНИЯ Всегда на связи Вся страна	Интернет-телевидение ALMA TV BOX TV BOX 70 TV BOX 100 TV BOX MAX	Спутниковое телевидение (H.265 (HVEC)) Спутник 45 Спутник 100 Спутник 140
	MetroEthernet	GPON	DOCSIS			
Алматы	+	+	+	+	+PK	+PK
Нур-Султан	+	+	+		+PK	+PK
Актау	+				+PK	+PK
Актобе	+				+PK	+PK
Аксу	+				+PK	+PK
Атырау	+				+PK	+PK
Зыряновск	+				+PK	+PK
Караганда	+	+	+		+PK	+PK
Кокшетау					+PK	+PK
Костанай	+				+PK	+PK
Павлодар	+				+PK	+PK
Семей	+				+PK	+PK
Талдыкорган					+PK	+PK
Тараз					+PK	+PK
Темиртау					+PK	+PK
Уральск	+				+PK	+PK
Усть-Каменогорск	+				+PK	+PK
Шымкент	+				+PK	+PK
Экибастуз	+				+PK	+PK

Город	Аналоговое телевидение (кабельная сеть)	Цифровое телевидение (кабельная сеть)				Цифровое телевидение (эфирно-кабельное телевидение MMDS ,миниколлективные установки)			
	Просто TV	TV70+	TV100+	TV MAX	TV HD	Антенна 60+	Антенна 80+	Антенна MAX	Антенна HD
Алматы	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Нур-Султан	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Актау	+	+	+	+	+				
Актобе	+	+	+	+	+	+	+	+	
Аксу	+	+	+	+	+	+	+		
Атырау	+	+	+	+	+	+	+		
Зыряновск	+								
Караганда	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Кокшетау	+	+	+	+	+				
Костанай	+	+	+	+	+	+	+	+	
Павлодар	+	+	+	+	+	+	+		
Семей	+	+	+	+	+	+	+	+	
Талдыкорган	+	+	+	+	+				
Тараз	+	+	+	+	+				
Темиртау						+	+	+	
Уральск	+	+	+	+	+	+	+	+	
Усть-Каменогорск	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Шымкент	+	+	+	+	+	+	+		
Экибастуз	+	+	+	+	+				

Дистрибьюторская система

Структура абонентской базы формируется на основе фактически подключенных абонентов к услугам АО «АлмаТел Казахстан» в каждом месяце. Ежедневные продажи классифицируются по типам осуществления: через **активные** или **пассивные** каналы продаж. Через активный канал продаж осуществляются продажи торговыми представителями, официальными дилерами компании, партнерами по организации подключений и сервиса.

Агентский канал продаж:

осуществление продаж через агентов в крупных городах.

Партнерский канал продаж:

осуществление продаж через торговые сети (Технодом, Сулпак и т.д.), продажи посредством монтажных бригад дилеров, привлечение внешних – Аутсорсинговых контакт центров для осуществления продаж на исходящем обзвоне;

Digital канал:

осуществление продаж через официальный сайт Общества

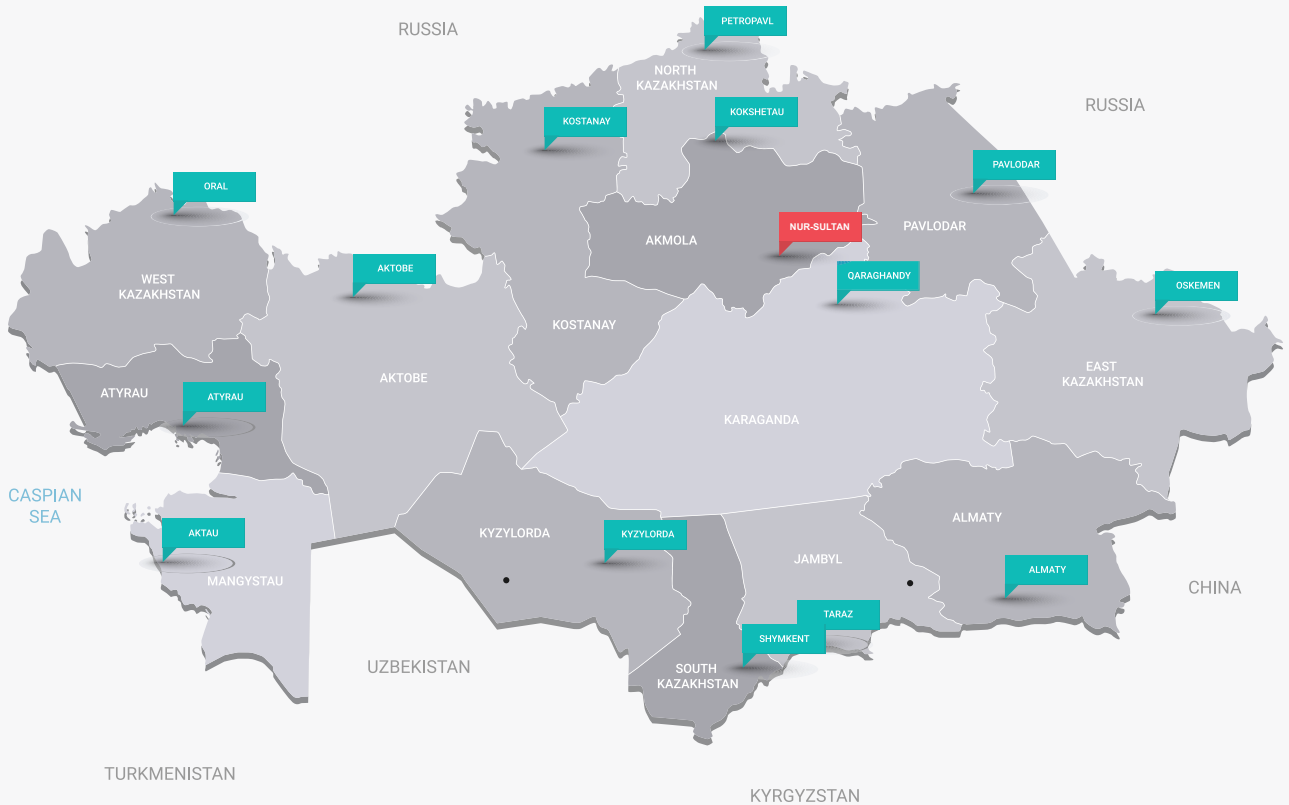
Собственный телемаркетинг:

осуществление продаж посредством исходящего обзвона: Up Sale, Cross sale, возврат абонентов, расторгнувших договор и привлечение новых абонентов

Контакт центр:

продажи на входящих звонках

География предоставления услуг



181
СОТРУДНИКОВ
торговых офисов



более **85 000**
АБОНЕНТОВ
в месяц обслуживаются
торговыми офисами



БОЛЕЕ

25 ЛЕТ
КОМПАНИИ

ГОРОДОВ КАЗАХСТАНА

19

ОФИСОВ ПРОДАЖ И СЕРВИСА

более **44**

Данные о филиалах эмитента

10

№	Наименование филиала	Местонахождение	Даты регистрации
1	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Нур-Султан	Республика Казахстан, 010000, г. Астана, пр. Абая, д. 27, ВП-4	Дата первичной регистрации: 23.10.2007 г. Дата перерегистрации: 08.06.2017 г.
2	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Алматы	Республика Казахстан, г. Алматы, Ауэзовский район, мкр. Таугуль 1, д. 76	Дата первичной регистрации: 01.05.1994 г. Дата перерегистрации: 18.05.2017 г.
3	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Усть-Каменогорск	Республика Казахстан, 070004, г. Усть-Каменогорск, ул. Кабанбай батыра, д. 158	Дата первичной регистрации: 03.09.1998 г. Дата перерегистрации: 30.05.2017 г.
4	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Актау	Республика Казахстан, 130000, г. Актау, мкр. 6, д. 33, кв. 52	Дата первичной регистрации: 06.08.1998 г. Дата перерегистрации: 05.06.2017 г.
5	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Шымкент	Республика Казахстан, 160005, Южно-Казахстанская область, г. Шымкент, Абайский район, трасса Темирлановское, д. 28, кв. 57	Дата первичной регистрации: 28.01.2008 г. Дата перерегистрации: 25.05.2017 г.
6	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Уральск	Республика Казахстан, г. Уральск, ул. Гагарина, д. 41, кв. 105	Дата первичной регистрации: 06.04.2007 г. Дата перерегистрации: 31.05.2017 г.
7	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Тараз	Республика Казахстан, 080000, г. Тараз, мкр. Жайлау, д. 21, кв. 37	Дата первичной регистрации: 05.06.2007 г. Дата перерегистрации: 01.06.2017 г.
8	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Семей	Республика Казахстан, г. Семей, 15 мкр., 27Б нп. 1	Дата первичной регистрации: 05.08.2002 г. Дата перерегистрации: 08.06.2017 г.
9	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Павлодар	Республика Казахстан, 1400000, г. Павлодар, ул. Академика Чокина, д. 38-178	Дата первичной регистрации: 29.08.2006 г. Дата перерегистрации: 30.05.2017 г.
10	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Костанай	Республика Казахстан, 110000, г. Костанай, ул. Каирбекова, д. 216	Дата первичной регистрации: 08.02.2010 г. Дата перерегистрации: 19.05.2017 г.
11	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Атырау	Республика Казахстан, г. Атырау, мкр. Сарыарка, строение 33, кв. 1	Дата первичной регистрации: 23.08.2002 г. Дата перерегистрации: 29.06.2017 г.
12	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Актобе	Республика Казахстан, 030007, г. Актобе, ул. Р.И. Кутуева, д. 38А	Дата первичной регистрации: 06.09.2007 г. Дата перерегистрации: 02.06.2017 г.
13	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Караганда	Республика Казахстан, 100009, г. Караганда, район им. Казыбек би, ул. Ермекова, д. 35	Дата первичной регистрации: 10.07.1998 г. Дата перерегистрации: 01.06.2017 г.

Сведения о дочерних компаниях

11



№	Наименование	Вид деятельности	Первый руководитель	Доля владения	Местонахождение
1	ТОО «Шымкент-Онлайн»	Услуги передачи данных	Нуртаев Ф.Т.	100 %	Республика Казахстан, 160000, г. Шымкент, ул. Токаева, д. 27
2	ТОО «Алмател-сервис»	Оказание сервисных услуг по содержанию и эксплуатации сетей связи и телекоммуникационного оборудования	Галкин Е.Ю. (с 27.12.2019г.)*	100 %	Республика Казахстан, 050026, г. Алматы, ул. Айтиева, д. 23
3	ТОО «Alma Guide»	Издательская деятельность	Милованова К.С.	20 %	Республика Казахстан, 050026, г. Алматы, ул. Айтиева, д. 23

*Решением Совета директоров АО «АлмаТел Казахстан» №16 от 27.12.2019г. (Решение Единственного участника ТОО «Алмател-сервис») досрочно прекращены полномочия Байчарова А.А. по его собственной инициативе

**Финансово-хозяйственная деятельность ТОО «Шымкент-Онлайн» приостановлена с 30 марта 2015 года, с последующим прекращением деятельности с 26 августа 2020 года.

***Финансово-хозяйственная деятельность ТОО «Alma Guide» приостановлена с 25 марта 2015 года.

Информация о промышленных, банковских, финансовых группах, холдингах, концернах, ассоциациях, консорциумах, в которых участвует эмитент, цель участия эмитента в этих организациях.

Наименование	Цель участия	Местонахождение
Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен»	Усиление переговорной силы бизнеса с Правительством РК и государственными органами	Республика Казахстан, 010000, город Астана, ул. Кунаева, 8, АЗ «Изумрудный квартал», блок «Б», 26 этаж
Объединение юридических лиц «Национальная телекоммуникационная ассоциация Казахстана»	Представление интересов компании	Республика Казахстан, 050012 г. Алматы, ул. Мауленова, 85, офис 63

Миссия и видение компании

12

МИССИЯ:

Развитие в Республике Казахстан качественных телекоммуникационных услуг с новым стандартом сервиса и исчерпывающим продуктовым предложением.

ВИДЕНИЕ:

Конверсия лидирующего оператора казахстанского телевидения в универсальную телекоммуникационную компанию путём развития продуктового предложения, новых продаж и конвертации существующей абонентской базы.

ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ (INTERNET OF THINGS)

Развитие в Республике Казахстан качественных телекоммуникационных услуг с новым стандартом сервиса и исчерпывающим продуктовым предложением.



МИР DIGITAL

Человечество становится более мобильным, глобализированным. Появление новых технологий кардинально меняет наш взгляд на реальность, создает абсолютно новые продукты и услуги. Благодаря проникновению Интернета в нашу жизнь, перед каждым открываются огромные возможности вследствие свободного доступа к международному контенту «в любое время, в любом месте». Пользователи наших услуг сегодня хотят получать возможность самостоятельного управления услугами. Все больше абонентов предпочитают связываться с нами посредством цифровых каналов, получать ответы в режиме онлайн.

РЫНОК МЕНЯЕТСЯ

РЫНОК МЕНЯЕТСЯ

Мы наблюдаем, как современные тренды мирового рынка влияют на отечественный сегмент. Помимо конкуренции с локальными игроками появилась конкуренция на поле OTT (over the top). Предоставляющие видеослужбы через Интернет не имеют границ и не несут затрат на развитие собственной инфраструктуры, что позволяет им использовать достаточно агрессивную ценовую политику при наличии популярного контента. Крупные операторы мобильной связи выходят на рынок услуг телевидения, используя тот же принцип. А для нас приходит время меняться.

МЕНЯЕТСЯ И ПРОДУКТ

МЕНЯЕТСЯ И ПРОДУКТ

Все больше и больше людей помимо потребителей классических услуг связи становятся пользователями широкополосного доступа к Интернету. И все больше людей предпочитают приобретать услуги в пакете «ТВ + Интернет + Телефония (Triple Play)», что при покупке услуг у одного источника дает преимущество в цене.

Стратегическое видение нашей компании получило отражение в стратегической цели и шагах ее достижения: рост абонентской базы за счет продажи новых пакетов услуг и удержание существующих абонентов благодаря классической ТВ-услуге.

Трансформация существующих, а так же создание новых каналов продаж позволит выполнить стратегическую цель:

- Развитие каналов продаж
- Новые партнерские схемы
- Увеличение продаж

Фокус компании на улучшении клиентского опыта, программ лояльности, а также развитие знаний об абоненте для удержания абонентской базы:

- Улучшение клиентского опыта
- Борьба с оттоком
- Удержание абонентов



Создание портфеля цифровых продуктов позволит конкурировать на сжимающемся рынке, в том числе с крупными телеком-операторами:

- Развитие продуктов
- Партнерство
- Развитие существующих продуктов
- Создание новых продуктов

Создание кросс-функциональных площадок позволит улучшить взаимодействия между различными функциями. Внедрение Big Idea позволит вдохновить команду на эффективную реализацию стратегической цели:

- Командная работа
- Нацеленность на результат
- Внедрение agile методов
- Построение эффективной команды



- Создание Отдела управления оттоком и удержания абонентов



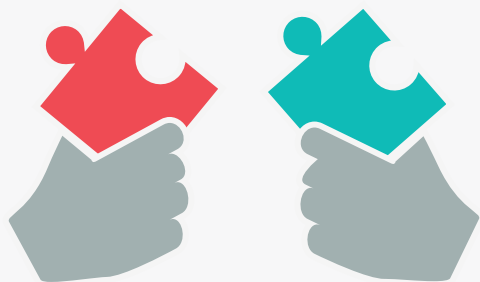
- Привлечены аудиторы из международных компаний
- Оптимизированы затраты



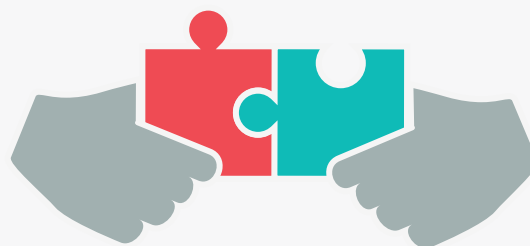
- Значительно сокращены общеадминистративные расходы. Было принято решение закрыть представительство в Москве и оптимизирован управленческий аппарат



- Услуга по подключениям абонентов была переведена из аутсорсинга обратно в дочернюю компанию



Долги перед банками не обслуживались вовсе. Новый менеджмент, проведя переговоры, согласовал новый график погашения задолженности. Сегодня кредиты планомерно выплачиваются, и в августе 2020 планируется полное погашение. После этого у компании не останется долга перед банками.



Налажен конструктивный диалог с программодателями и реструктурирована задолженность перед ними, накопившаяся за предшествующие годы. За прошедший год задолженность погашена более чем наполовину.

Основные события 2019 года

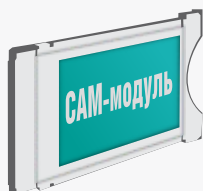


- ✓ В споре Алма-ТВ на 2 млрд.тенге поставлена точка (21 октября 2019 года)
- ✓ Добавлено новых каналов
- ✓ Контакт-центр - за прошедший год была увеличена на 30%
- ✓ Была запущена автоматизированная Бонусная программа
- ✓ 25летие компании и розыгрыш «25 причин любви к Алма ТВ»
- ✓ Розыгрыш «Фейерверк подарков»
- ✓ Дилерская конференция
- ✓ Подключение юбилейного абонента по ПД
- ✓ Проект «Яблоневый сад»



Маркетинговая поддержка.

Акции ЦТВ



В целях **создания наиболее выгодных условий** приобретения оборудования, формирования высокого уровня лояльности абонентов, предоставления возможности абонентам **ознакомиться** с рейтинговыми телеканалами, транслируемыми в **максимальных** по наполнению **пакетах** программ. **Акция** с предоставлением специальных условий реализации **SAM модуля** и оказания услуги **Цифрового телевидения**:

«**SAM-модуль**» - Абонентам услуги цифрового телевидения, реализация оборудования по выгодной стоимости.

«**SAM50**» - Абонентам услуги Цифрового телевидения (в том числе комбинированных пакетов) в кабельной сети и миниколлективной сети при подключении или переходе на максимальный пакет предоставлять «**SAM модуль**» в собственность с **50% скидкой**, обязательным условием является подключение **Максимального пакета** сроком не менее чем **на 3 месяца**.

ЦЕ/НА
ПОПОЛАМ!

Комбинированные услуги

В целях повышения объемов продаж и увеличения абонентской базы с подключением **комбинированных услуг**, компанией «АлмаТел Казахстан» реализованы следующие акции с предоставлением **акционных тарифных планов**:

* Акционные скидки по Комбинированному решению предоставляются абонентам только при наличии технических возможностей подключения Передачи данных (Интернет) в филиалах Общества.

«Выгодная экономия»

«**TVMAX +TV BOX MAX + Интернет 100**»
«**Tv100 +TV BOX 100+Интернет 100**»
Выгодная стоимость комбо-пакетов

Обязательное условие пользование услугами на **менее 12 месяцев**.

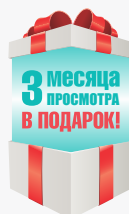
Акции СТВ

В целях наращивания абонентской базы по услуге Спутникового телевидения и создания наиболее выгодных условий подключения и пользования услугой Спутникового телевидения Общества.

Стартовали акции с предоставлением специальных условий реализации абонентского оборудования:

«**Лови момент**» - Реализация спутникового оборудования по сниженной стоимости, обязательным условием является быть абонентом максимальных пакетов Спутник 100 или Спутник 140 сроком не менее 6 месяцев.

ЛОВИ МОМЕНТ! скидка до **40%**



«**Три месяца в подарок**» - При покупке комплекта спутникового телевидения по полной стоимости предоставляется три месяца просмотра пакета «Спутник 140».

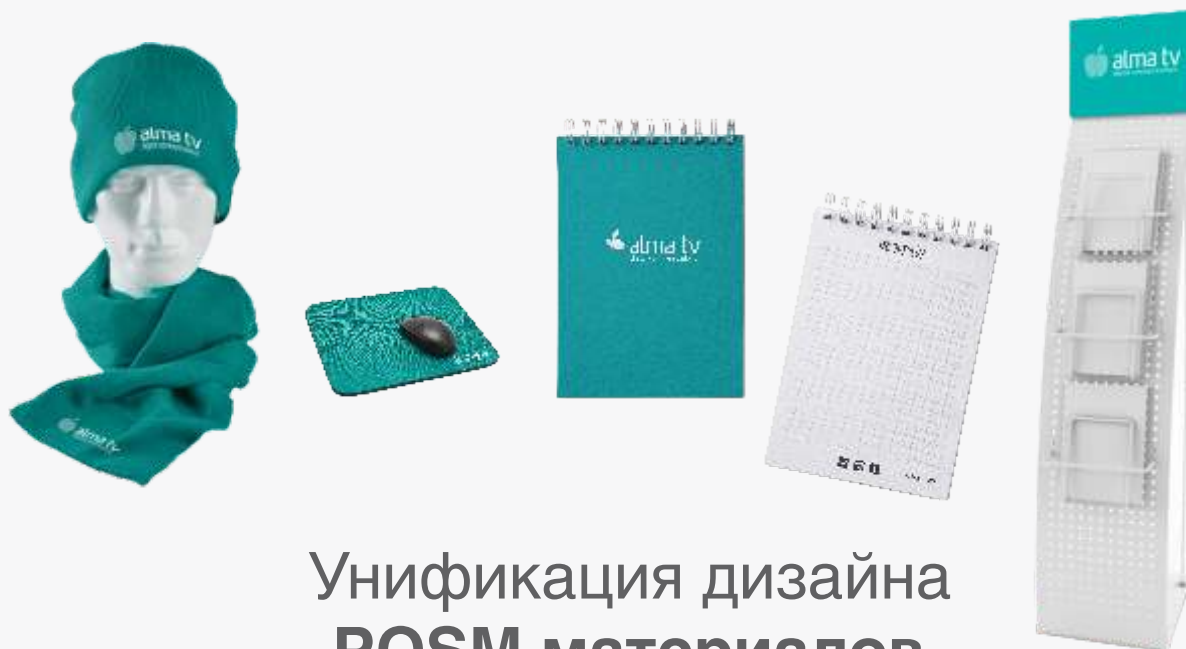


ЮБИЛЕЙНАЯ СКИДКА



Универсальная Акция

Акция в честь 25-летия Компании. Предоставление скидки на основные и дополнительные точки в зависимости от количества месяцев предоплаты.



Унификация дизайна POSM материалов

Структура абонентской базы формируется на основе фактически подключенных абонентов к услугам АО «АлмаТел Казахстан» в каждом месяце. Ежедневные продажи классифицируются по типам осуществления: через **активные** или **пассивные** каналы продаж. Через активный канал продаж осуществляются продажи торговыми представителями, официальными дилерами компании, партнерами по организации подключений и сервиса.

2019 год



Спутниковому телевидению



Коммуникации:

- POSM
- Retail POSM
- TVC
- Radio
- Digital (Contextual ad)
- YouTube, Insta, FB and VK promo



Брендинг корпоративных автомобилей



ALMA TV BOX



Коммуникации:

- POSM
- Retail POSM
- In-filial roll-ups
- TVC
- Radio
- Digital (Contextual ad)
- YouTube, Insta, FB and VK promo
- Push notifications
- In-app intro banners



ПОДКЛЮЧАЙТЕСЬ И НАСЛАЖДАЙТЕСЬ

7 ДНЕЙ БЕСПЛАТНО



СМОТРИТЕ ALMA TV BOX
НА ЛЮБЫХ ПЛАТФОРМАХ:



PC / Mac



Smart TV



IOS / Android



IP-приставки

Цифровое телевидение



- ✓ Улучшение контентного наполнения в пакетах ЦТВ
- ✓ Увеличение количества HD каналов ЦТВ
- ✓ Подключение новых районов и жилых комплексов только на ЦТВ
- ✓ Запуск рекламных компаний по донесению преимуществ ЦТВ перед АТВ
- ✓ Снижение мотивации для коммерческого персонала за продажу аналога; продажа аналога только в составе комбинированных пакетов

Коммуникации:

- POSM
- Retail POSM
- Digital (Contextual ad)
- YouTube, Insta, FB and VK promo
- Push notifications

**ПОЧУВСТВУЙТЕ
РАЗНИЦУ!**



КАЧЕСТВО

Четкое изображение
Многоканальный стереозвук
Наличие каналов в (HD) и (UHD)



ЭКОНОМИЯ

«Комбо» предложения,
позволяют экономить
до 4 200 тг/мес.



ШИРОКИЙ ВЫБОР

До 140 каналов на любой вкус
3 пакета на выбор с разной ценой
и с разным количеством каналов



УДОБСТВО

Телегид в приставке
Напоминание о начале
выбранной программы
Родительский контроль

Совместные кампании

Спасти тигра

21 марта 2019 года - Премьера фильма «Спасти тигра» от телеканала Discovery

На мероприятии присутствовали 14 блоггеров и 11 СМИ

Охват мероприятия

- Более 100 000 через соц. сети
- 11 публикаций в СМИ, в том числе 2 сюжета на ТВ



Алматы-Марфон 2019

21 апреля 2019 года – Участие компании в марафоне

На мероприятие зарегистрировалось больше 80 работников Алма ТВ, из них 21 сотрудник бежал дистанцию 21 км

Игра престолов

15 Апреля 2019 – Презентация финального сезона «Игры престолов» с телеканалом FOX

20 инфлюэнсеров присутствовали на мероприятии (блоггеры и журналисты)

Охват мероприятия – Более 420 000 охват через соц. сети. 3 публикации в СМИ, 44 упоминания в соц. сетях.



25 лет ALMA TV

11 Мая 2019 года – празднование 25-летия компании

В мероприятии участвовали больше 400 сотрудников

Премьерный показ с Cartoon Network

1 июня 2019 года - Премьерный показ мультфильма «Виктор и Валентино»

На мероприятии присутствовали 10 блоггеров. Более 1000 присутствующих

Охват мероприятия

- Более 200 000 через соц. сети
- 700 упоминаний в соц. сетях
- 8 публикаций в СМИ, более 15 пабликов, 10 блоггеров



Совместные кампании



Съезд диллеров

4 июля 2019 года – 3-я диллерская конференция ALMA TV

4 июля в развлекательном комплексе «Баганашыл» состоялась 3-я диллерская конференция Alma-tv. В этом году под эгидой конференции, нам удалось собрать больше 100 человек, среди которых были дилеры, специально-приглашенные гости, директора филиалов и сотрудники АО «АлмаТел Казахстан».

1ТВЧ – поход в горы

13 июля 2020 года - поход от Медеу до бутаковки с телеканалом 1ТВЧ, компанией KAMPIT и ALMA TV

мероприятие собрало больше 100 участников

Охват мероприятия – более 100 000 в соц. сетях, больше 100 упоминаний, 15 пабликов.



Установка арт-объекта

21 августа 2019 года мы рассказали СМИ о новом Арт-объекте, который появился в городе на Кок-Тобе

Охват новости – более 1 500 000. Информацию о установке нового арт-объекта опубликовали более 40 СМИ

Ивент с Eurosport

С 30 ноября по 1 декабря самый крупный в центральной Азии горнолыжный курорт «Oi-Qaragai Lesnaya Skazka» проводит масштабный ивент на 14-16 тысяч человек, на котором телеканал Eurosport будет спонсором спортивных состязаний.

Более 40 инфлюэнсеров присутствовали на мероприятии (блоггеры и журналисты).

Больше 10 000 человек на мероприятии

Охват мероприятия – Более 600 000 охват через соц сети. 6 публикации в СМИ, 308 упоминаний в соц. сетях.



Совместные кампании



AlmaTvPicnic

22 сентября 2019 года – AlmaTvPicnic с Cartoon Network

20 инфлюэнсеров присутствовали на мероприятии (блоггеры и журналисты). Больше 2000 человек на мероприятии

Охват мероприятия – Более 300 000 охват через соц сети. 3 публикации в СМИ, 83 упоминания в соц. сетях.



AlmaTvPicnic

28 сентября 2019 года – AlmaTvPicnic с СТС медиа

20 инфлюэнсеров присутствовали на мероприятии (блоггеры и журналисты). Больше 4000 человек на мероприятии

Охват мероприятия – Более 400 000 охват через соц сети. 4 публикации в СМИ, 160 упоминания в соц. сетях.

AlmaTvPicnic

7 октября 2019 года - AlmaTvPicnic с телеканалом FOX

Более 40 инфлюэнсеров присутствовали на мероприятии (блоггеры и журналисты). Больше 1500 человек на мероприятии

Охват мероприятия – Более 800 000 охват через соц сети. 8 публикации в СМИ, 214 упоминаний в соц. сетях.



Преимущества Алма ТВ

- ✓ Лидер на рынке платного телевидения **более 25 лет**
- ✓ **Более 500 000 домохозяйств**, подключенных к услугам АЛМА ТВ - **более 1,5 миллионов пользователей**
- ✓ Услуга телевидения в **19 городах Казахстана**
- ✓ **Многопрофильная** телекоммуникационная компания, предоставляющая комплекс услуг: *Кабельное телевидение (аналоговое и цифровое), Спутниковое ТВ, Доступ в сеть Интернет, Интернет-телевидение (OTT/IPTV), Телефония.*
- ✓ **Комбинированное решение** с другими услугами Компании (Телевидение + Интернет + IP телефония)
- ✓ Лучший контент. Все права на транслируемый контент являются легитимными на рынке РК
- ✓ **Более 100 000 ежемесячных посещений** официального сайта
- ✓ Наличие **эксклюзивных** телеканалов
- ✓ Более **2 000 сотрудников** по всей филиальной сети
- ✓ Укомплектованный Контакт-центр, обрабатывающий **до 180 000 звонков** и **до 50 000 On-Line** обращений в месяц
- ✓ Собственный **телемаркетинг**
- ✓ Развитая сеть прямых продаж (Face to Face)



Основные факторы, повлиявшие на деятельность компании в 2019 году

ПОЗИТИВНЫЕ ФАКТОРЫ:

- динамичное развитие рынков ПТВ и ШПД в период с начала «нулевых» годов и независимый (J'son & Partners) прогноз увеличения проникновения услуг ПТВ (с 35% до 63%) и ШПД (с 45% до 70%) в период 2014-2019 гг. указывают на возможность количественного и качественного роста показателей ведения бизнеса компании;
- лидирующие позиции компании на рынке платного телевидения.
- ограниченное влияние на тарифную политику конкуренции с другими участниками рынка платного телевидения, позволяющее поддерживать доходность компании на высоком уровне;
- крайне высокая степень диверсификации абонентской базы, представленной более чем 600 тысячами частных клиентов при отсутствии какой-либо зависимости от клиентов корпоративного сектора;
- клиентоориентированная тарифная и продуктовая политика;
- наличие современных технических средств и программного обеспечения, позволяющее предлагать услуги ПТВ и ШПД по конкурентоспособным тарифам, что помогает не только удерживать долю рынка, но и иметь существенный потенциал для ее увеличения;
- высокий профессионализм топ-менеджмента, руководителей структурных подразделений и персонала компании.



НЕГАТИВНЫЕ ФАКТОРЫ

- недофинансирование капитальных затрат в предыдущий период развития компании;
- доминирование прочих операторов на рынке широкополосной передачи данных при незначительной доле АО «АЛМАТЕЛ Казахстан» ; ухудшение макроэкономической ситуации в Казахстане привело к спаду на рынке платного телевидения (ПТВ) и широкополосной передачи данных (ШПД);
- повышение стоимости контента.



Ключевые факторы, влияющие на деятельность эмитента

Сезонность деятельности эмитента, виды деятельности эмитента, которые носят сезонный характер, и их доля в общем доходе эмитента.

Доля импорта в общем объеме сырья (работах, услугах), поставляемого (оказываемых) эмитенту, и доля продукции (работ, услуг), реализуемой эмитентом на экспорт.

Доля импорта в общем объеме сырья (работах, услугах), поставляемого (оказываемых) АО «АЛМАТЕЛ» составляет 49%. К нему относятся взаиморасчеты с программодателями и закуп оборудования для предоставления услуг абонентам. Экспорта у АО «АЛМАТЕЛ» нет.

Важнейшей частью нового информационного общества является его глобальный характер. Происходящие сегодня крупномасштабные преобразования во всем мире обусловлены стремительным развитием информационно-коммуникационных технологий. В Хартии глобального информационного общества отмечается, что «информационно-коммуникационные технологии являются одним из наиболее важных факторов, влияющих на формирование общества двадцать первого века. Их революционное воздействие касается образа жизни людей, образования и трудовой деятельности, а также организации взаимодействия правительства и гражданского общества. Информационно-коммуникационные технологии быстро становятся жизненно важным стимулом развития мировой экономики».

Информация обладает неизмеримым потенциалом воздействия как созидательного, так и деструктивного характера. Очевидно, что глобальная информационная сеть Интернет является самым масштабным и массовым источником для всемирного информационного пространства. Информация в глобальной сети превратилась в ключевой стратегический ресурс любого государства, а масштабы и методы использования информации активно используются в политических процессах многих стран наравне с использованием традиционных ресурсов. В современных условиях Казахстан уступает собственную информационную среду внешнему влиянию бизнес-компаний из стран Евразийского экономического союза. Казахстану необходим комплекс системных мероприятий по совершенствованию информационно-коммуникационных технологий, которые должны обеспечивать поддержку и развитие бизнес-сообщества на информационном поле страны.

Публикации, посвященные развитию информационной сферы, носят фрагментарный характер и практически не представляют анализ развития национальных информационных рынков.

Современное состояние информационной среды и интернет-пространства Казахстана

Основой развития экономики Казахстана является технологическая революция и использование новых технологий. Происходит сближение информационных и коммуникационных технологий, интеграция информационных ресурсов; миниатюризация и объединение функций различных устройств; развитие мобильной связи. Налицо системные изменения не только в бизнес-сообществе, но и во всей стране. Информационная среда, интернет-пространство и бизнес-сообщество Казахстана оказываются сегодня под влиянием нескольких важнейших факторов: состояние мировой экономики; цены на нефть; конфликт на Украине; санкции Запада в отношении России; меры государственного регулирования; свободно плавающий курс национальной валюты тенге.

Вечкинзова Е.А., Петренко Е.С., Раимбекова Г.А., Гелашвили Н.Н. Исследование развития информационной среды Республики Казахстан // Вопросы инновационной экономики. – 2019. – Том 9. – № 4. – С. 1263-1278. doi: 10.18334/vinec.9.4.41447
ссылка на источник: <https://1economic.ru/lib/41447>

Существенными характеристиками современного развития информационной среды Казахстана являются:

- большой рост количества новых веб-сайтов, компаний и предприятий в отрасли;
- появление оцифрованных информационных ресурсов;
- активизация работы традиционных отраслей экономики в виртуальном пространстве;
- «переток» финансовых средств из традиционной торговли в электронную;

- существенное влияние политической ситуации в мире на информационное пространство Казахстана;
 - русскоязычное и казахскоязычное информационные пространства, которые часто не пересекаются друг с другом;
 - отсутствие крупных сетей ритейла и слабость организованной торговли;
 - малая доля численности городского населения
 - направленность государства к организованной торговле, безналичным расчетам и развитию электронной коммерции;
 - развитие электронного правительства и перевод государственных услуг в Интернет;
 - значительный государственный информационный заказ;
 - присутствие в казахстанской информационной среде пользователей из России, с Украины и из других стран СНГ;
 - распространенность международных карточек типа Visa, Mastercard и других, позволяющих делать покупки в интернет-магазинах;
 - слабое производство контента, что видно по количеству издаваемых книг.
- Одним из ключевых факторов повышения конкурентоспособности страны и ускоренной диверсификации экономики является благоприятный деловой климат. Основное содержание государственного участия в этой области сводится к обеспечению правовых, законодательных, финансовых, научно-технических, производственно-технологических и организационно-экономических условий создания и применения информационных технологий в глобальной сети Интернет. В Казахстане завершено формирование базовых основ информационного общества. Завершена программа «Снижение информационного неравенства», заложена правовая основа информатизации. Успешно развиваются «электронное правительство» и национальная информационно-коммуникационная инфраструктура, позволяющие оказывать государственные и частные услуги на основе технологий широкополосного доступа. За последние несколько лет разработан и рассматривается целый комплекс законов в сфере информатизации основ среды, электронной торговли, соблюдения прав интеллектуальной собственности, развития и совершенствования современных платежных систем, нормативной и правовой деятельности СМИ. Современный этап развития информационного общества Казахстана характеризуется возрастающей и доминирующей ролью информационной среды, являющейся важнейшим фактором экономического развития страны.

В странах Центральной Азии ИКТ-отрасль Казахстана развивается наиболее динамично и прогрессивно. В тоже время существует огромный «цифровой разрыв», представляющий собой различия между странами и уровне доступа к информационно-коммуникационным технологиям (ИКТ) и их использования. «Цифровой разрыв» в технической мощности и качестве широкополосной связи, в свою очередь, ведет к возникновению разрыва между менталитетом и гражданским обществом. В центре евразийского пространства Казахстан имеет очень тесное взаимоотношение с такими мощными культурными влияниями, как российское, китайское и арабо-исламское.

Основопологающим принципом формирования информационной среды Республики Казахстан понимается состояние защищенности бизнес-сообщества и национальных интересов в информационной среде, определяющееся совокупностью сбалансированных интересов бизнеса, общества и государства. Государство при этом не реализует свою сущность и не является доверительным средством коммуникации с бизнесом. Кроме этого потеряна связь с общественным мнением бизнеса как средством обратной связи и государственного управления в казахстанской информационной сфере. Единственным представителем бизнес-сообщества страны в органах государственной власти является Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен», в которой представлены сразу несколько отраслевых ассоциаций и организаций информационной и ИКТ-отраслей в стране.

Казахстанский сегмент сети Интернет начал свою историю с 19 сентября 1994 года, с того дня как в международной организации IANA была произведена регистрационная запись домена верхнего уровня KZ. Характерно, что первый каталог казахстанских веб-сайтов появился в июне 1995 года и имел аналог известных всему миру «Желтых страниц» (Kazakh Internet Yellow & White Pages).

Пространство Казнет объединяет в себе следующие типы ресурсов

- самостоятельные интернет-ресурсы доменной зоны KZ;
- сетевые ресурсы других доменных зон, расположенные на площадках казахстанских провайдеров;
- иностранные ресурсы, направленные на казахстанскую аудиторию;
- ресурсы казахстанских компаний, расположенные в других доменных зонах.

В основу анализа текущего состояния отрасли были положены наиболее значимые индикаторы, определяющие эффективность использования национальных средств коммуникаций. Индекс развития казахстанских информационно-коммуникационных технологий среди всех стран мира за 2017 год, по данным Международного союза электросвязи, составляет 6,79 и занимает 52 позицию в общем рейтинге из 176 стран. Для анализа развития внутренней среды информационного пространства используются следующий ряд показателей развития на 2018 год:

- количество интернет-пользователей Казахстана на 100 человек составляет 79;
- обеспеченность населения компьютерами составляет 8,3%;
- проникновение Интернета составляет 81,3%; число абонентов фиксированной связи составило более 28 миллионов единиц;
- объем услуг сети Интернет по сетям телекоммуникационным проводным и беспроводным составил 243,3 млрд;
- количество предприятий, использующих Интернет, составило 100 702

Несмотря на положительную динамику роста основных индикаторов информационной среды, Республика Казахстан все еще отстает в развитии по сравнению с ведущими индустриальными странами.

Проникновение Интернета

Одним из важнейшим фактором развития информационного общества страны является показатель проникновения Интернета. С 2010-го по 2018 год проникновение Интернета в Казахстане выросло в 2,5 раза.

Основные показатели использования видов связи для доступа в Интернет в домашних хозяйствах в 2018 году показаны на рисунке 2 по данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан. Основная масса домохозяйств использует мобильный телефон как средство доступа в Интернет.

Основными целями использования сети Интернет для домохозяйств стали:

- размещение информации или мгновенный обмен сообщениями – 75,4%;
- участие в социальных сетях – 69,7%;
- скачивание фильмов, изображений, музыки, просмотр видео, прослушивание музыки, игра или скачивание игр – 63,3%;
- получение информации о товарах и услугах – 36,8%;
- отправка и получение электронной почты – 32,6%

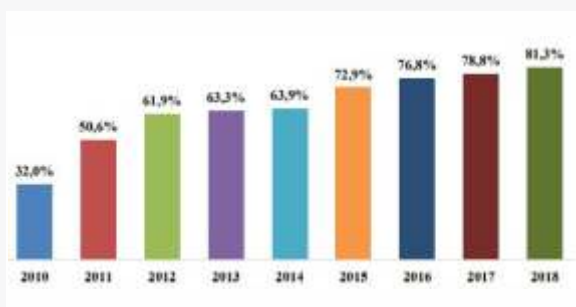


Рисунок 1. Проникновение Интернета в Казахстане с 2010 по 2018 год (доля пользователей интернета)

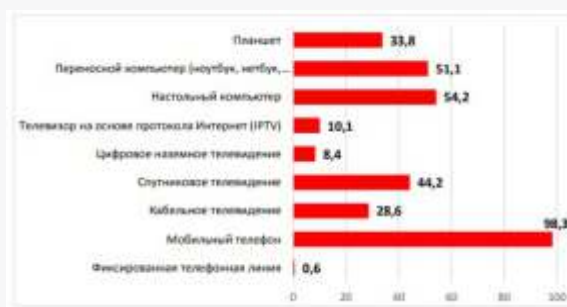


Рисунок 2. Использование видов связи для доступа в Интернет домашних хозяйствах за 2018 год (проценты)

Наиболее активными регионами страны по использованию компьютеров для доступа в Интернет являются г. Нур-Султан, г. Шымкент и Карагандинская область.

Однако интенсивность использования облачных технологий наиболее высока в г. Алматы, г. Нур-Султан и Атырауской области. Одним из важнейших показателей развития информационного общества является количество компьютеров на душу населения. Этот показатель представлен во всех мировых рейтингах и индексе развития любого государства. Все международные организации используют его в качестве первого параметра для оценки развития государства и общества. В Казахстане в начале 2000-х годов была принята специальная программа «Снижение цифрового неравенства», задачами которой являлось обеспечение население страны не только компьютерами, но и знаниями по владению компьютерной техникой. Результаты работы этой программы очевидны и демонстрируют рост продвинутой казахстанской молодежи (рис. 3).

В мире средний показатель числа абонентов, имеющих фиксированный доступ в Интернет, составляет 10,8 единиц, в развитых странах 29, в развивающихся 7,1.

По данным комитета по статистике Министерства национальной экономики, в 2018 году в Казахстане показатель числа абонентов, имеющих фиксированный доступ в Интернет, составлял 13 единиц.

Существенна динамика роста количества предприятий, использующих Интернет, с 2004-го по 2018 год (рис. 4).

Принципиальный скачок в обеспечении компьютерами предприятий страны произошел в 2008 году и до 2013 года наблюдался устойчивый рост, который снизился в 2014 году из-за сложной экономической ситуации после введения санкций Запада в отношении России.

Рост интернет-аудитории привел к тому, что информационное поле Казахстана активно создается за счет новых медиа.

На нем сегодня представлены социальные сети, блог-платформы, форумы и СМИ, работающие в сети.

Значительная деформация информационной среды происходит за счет исключительного доминирования социальных сетей.

Изменяется сама психология распространения информации в Интернете. Основную роль в информационной среде Казахстана играет институт блоггерства.

Электронная коммерция в Казахстане в настоящий момент только развивается и включает в себя следующие положения.

1. Обязательным условием развития электронной коммерции является совершенствование нормативно-правовой базы, создание законодательной базы и регулирование электронной коммерции для правового существования рынка и защиты прав всех его участников.
2. Существующие логистические транспортные решения находятся только в самом начале своего развития. Национальный провайдер в лице АО «Казпочта» предпринимает значительные усилия по организации логистической цепочки внутри страны.
3. Рынок существующих интернет-магазинов показывает, что финансовая емкость рынка Казахстана достаточно высока и имеет все перспективы для его развития.
4. Налогообложение интернет-магазинов остается таким же, как и для любого другого бизнеса. Никаких льгот или упрощенных механизмов, стимулирующих развитие отрасли, нет.
5. Платежи поддерживаются процессинговыми центрами двух основных банков Казахстана: АО «Народный Банк Казахстана» и АО «КазкомБанк», которые обеспечивают прием платежей кредитными и дебетовым карточками. Существуют системы электронных денег, которые позволяют осуществлять платежи электронным способом. Однако по-прежнему часто используется оплата наличными деньгами.
6. Рынок представлен несколькими отраслевыми ассоциациями, которые принимают участие в развитии электронной коммерции. Периодически проводятся конференции и семинары, приглашаются гости и эксперты в области электронной коммерции, проводятся специальные мероприятия по поддержке начинающих интернет-проектов.

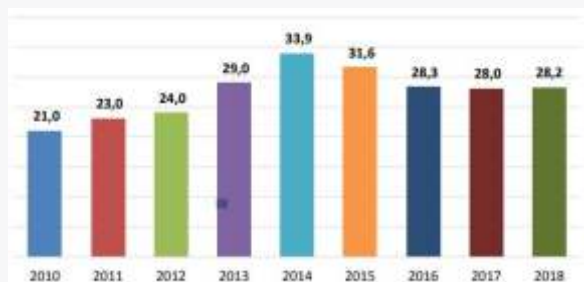


Рисунок 3. Динамика обеспеченности населения компьютерами на 100 человек с 2010 по 201

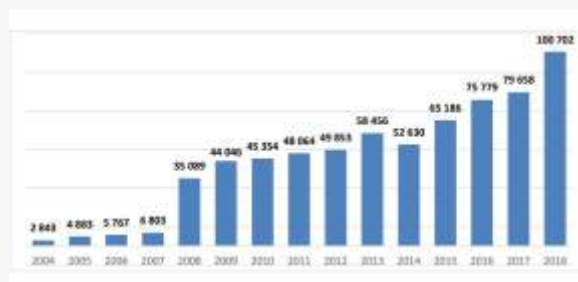


Рисунок 4. Количество предприятий, использующих Интернет в Казахстане с 2004 по 2018 годы, единиц

Информационная отрасль Казахстана

С 2000-х годов в информационной среде стала отмечаться растущая конвергенция ИКТ-отрасли и медийных систем, в которой происходит слияние старых и изолированных информационных потоков настолько, что они становятся едва различимыми. Конвергенция вошло как явление в современную информационную природу на многих уровнях – интеграции телефонной сети и Интернета, телекоммуникаций и информационных технологий, бизнес-технологий и потребителей, конечных пользователей и технологий корпоративных приложений. Новые модели создания и доставки информации от пользователя до крупнейшего информационного ресурса обеспечивают мгновенную публикацию материалов в новых медиа и социальных сетях.

Развитие цифрового рынка Казахстана влияет на качество контента и его доставку, развитие бизнеса и рекламу, маркетинг и телекоммуникации, а также на взаимодействие между государством и бизнесом. Экономический спад ускоряет темпы роста рынка цифрового рынка. Текущий мировой экономический кризис положительно сказывается на рынке услуг аутсорсинга информационной среды. По данным TNS CA, Web Index и GemiusAudience, ежемесячная аудитория казахстанских интернет-ресурсов составляла около 25 млн человек. Наиболее популярным ресурсом является портал Mail.ru с ежемесячной аудиторией в 5,3 млн человек (рис.5).

Анализ Основных рынков

Следует обратить внимание, что в указанном исследовании принимали участие ресурсы, имеющие счетчики TNS или GemiusAudience. В Топ-20 сайтов Казахстана большинство принадлежит информационной среде. По данным Министерства информации и общественного развития, на конец 2018 года в Казахстане зарегистрировано: 3328 средств массовой информации: 2790 – периодические печатные издания; 128 – телеканалы; 70 – радио; 340–информационные агентства и сетевые издания. Также в реестре СМИ зафиксировано 225 иностранных теле- и радиоканалов.

По страновой принадлежности: 161 – российские телеканалы, 15 – США; 16 –Эстония; 20 – Великобритания; 6 – Франция , 1 – Кипр. Информационный рынок Казахстана испытывает сегодня динамический рост, наблюдается трансформация подходов к медийному рынку со стороны предпринимателей, меняются модели управления информацией, создаются новые информационные ресурсы, меняется структура медийного контента, традиционные медийные каналы концентрируются на предоставлении услуг онлайн. Казахстанский медиарынок не сформирован и постоянно подвергается давлению как со стороны зарубежных медийных агентств, так и казахстанских компаний. С одной стороны, многие информационные ресурсы стали активно использовать нелегальный трафик, пользуясь непрозрачностью рынка и отсутствием достоверной статистической информации.

С другой стороны, рынок страдает от большого количества агрегаторов новостей (только собирают информацию, но не создают ее), острой нехватки инструментов для точного замера трафика, отсутствия мультимедийных решений и плохой оптимизации самих сайтов.

Только в 2015 году многие информационные сайты стали предлагать мобильные версии своих ресурсов и создавать специальные приложения для удобства пользователей.

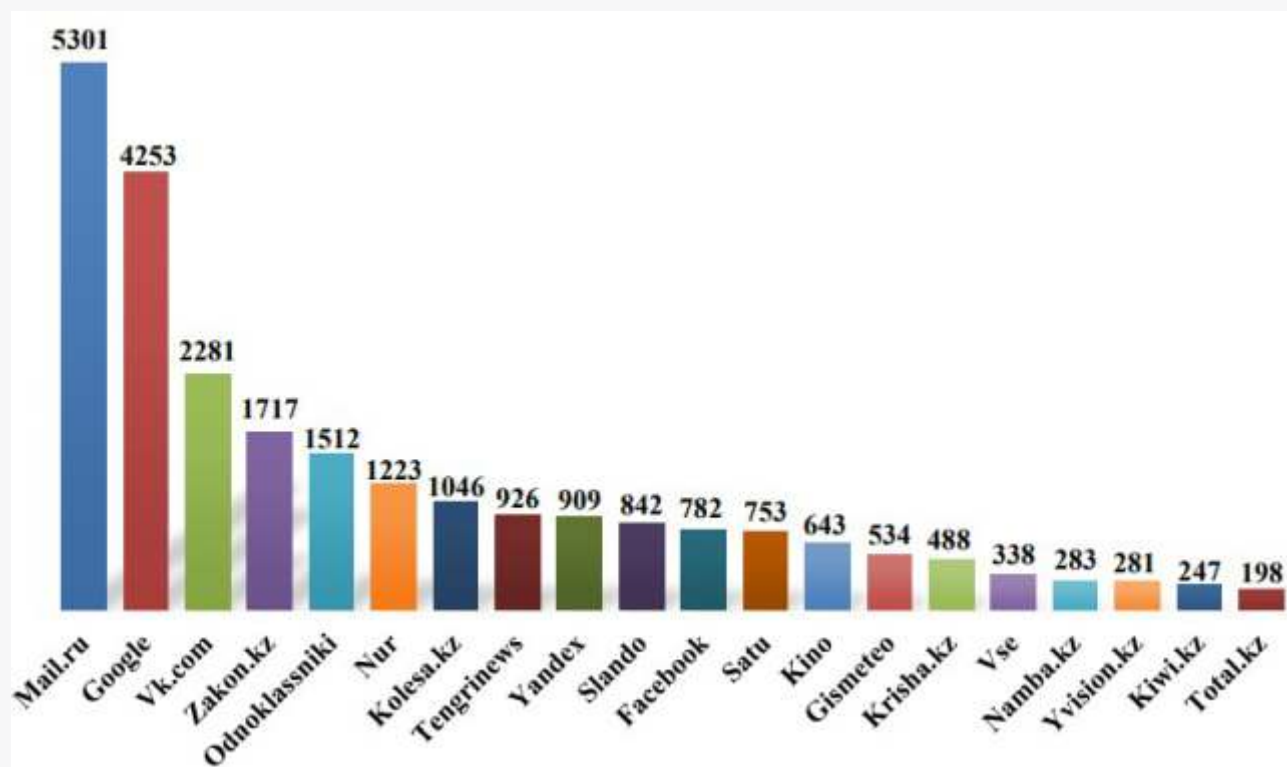


Рисунок 5. Ежемесячная посещаемость интернет-ресурсов в 2018 году в Казахстане (в тыс. человек)

Анализ Основных рынков

В 1970-е ГОДЫ ТЕЛЕВИЗИОННЫЕ антенны смотрели в небо с крыш зданий по всему миру. И в 2020 году мы продолжим наблюдать данную картину. Согласно прогнозу международной сети «Делойт», в 2020 году эфирное (антенное) ТВ наряду с другими видами телевидения будут смотреть, по самым скромным подсчетам, как минимум 1,6 млрд человек на планете (450 млн домохозяйств). Применяв экстраполяцию подтвержденных данных, можно предположить, что реальный показатель достигнет 2 млрд человек. Как и видео по запросу с рекламой (AVOD), доходы от которого в 2020 году, предположительно, составят 32 млрд долл. США, эфирное телевидение помогает мировой телевизионной отрасли продолжать рост вопреки сокращению общего времени просмотра ТВ. На некоторых рынках все больше потребителей отказываются от платного телевидения в пользу эфирного.

Рекламодатели оплачиваются за телевизионные передачи. По прогнозам «Делойта», в 2020 году доходы от рекламы на ТВ в общемировом выражении вырастут более чем на 4 млрд долл. США, а в 2021 году достигнут отметки в 185 млрд долл. США против 181 млрд долл. США в 2019 году. Оценка масштабов роста в целом соответствует общему консенсус-прогнозу, однако направление изменений представляется нам несколько иным. В частности, вопреки мнению некоторых экспертов о том, что доходы от ТВ-рекламы в период с 2018 по 2021 год сократятся на 4 млрд долл. США, мы считаем, что они вырастут примерно на ту же величину. В долларовом выражении разница в оценках не столь уж велика, но согласитесь, что рост оптимистичнее снижения. Почему же телевизионные антенны не сдают позиции? Пожалуй, лучший ответ дала одна мексиканская телекомпания в 2019 году: «Эфирное телевидение — самый эффективный инструмент привлечения массового зрителя». Сам факт наличия у антенного ТВ обширной аудитории на фоне развития других развлекательных альтернатив не может не вызвать дополнительных вопросов.

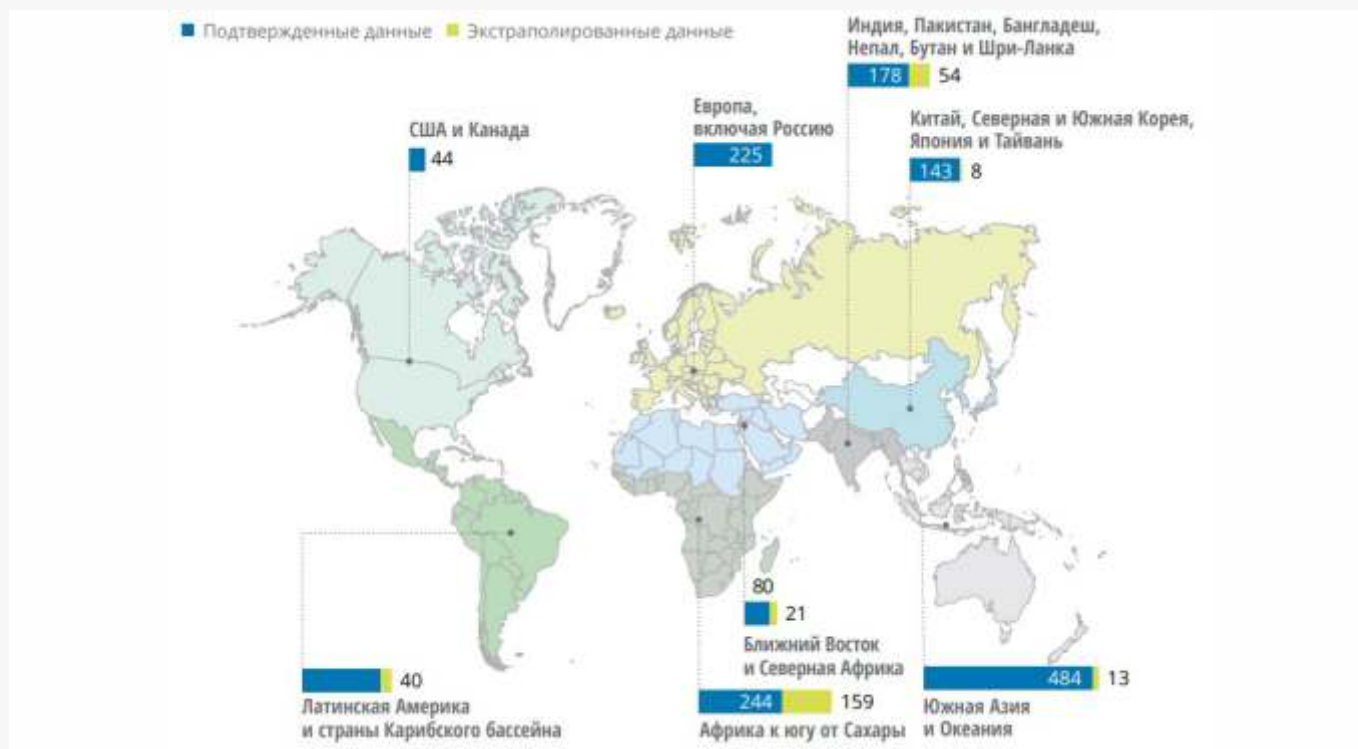
Рынок антенного ТВ в цифрах

Насколько нам известно, данные о размере общемирового рынка антенного ТВ никогда не публиковались. Имеется некоторая статистика по отдельным странам, а также публикации национальных регуляторов, где обсуждаются различные модели перехода с аналогового наземного вещания к цифровому (важная тема при перераспределении диапазона частот)⁴. Однако международные исследования, где говорилось бы, сколько людей хотя бы иногда смотрят телепередачи с помощью антенны, по всей видимости, никогда не проводились. эфирного ТВ, то предположительная численность его аудитории по всему миру в 2020 году возрастет до колоссальной цифры в 2 млрд человек. Следует пояснить, что этот приближенный показатель примерно на 50% превышает прогнозируемую на 2020 год численность абонентов кабельного ТВ, интерактивного ТВ (IPTV) и спутникового ТВ-вещания вместе взятых. Наш прогноз на 2020 год (1,6 млрд человек) основан на анализе подтвержденных данных по 83 странам с общим населением 6,6 млрд человек. Прогноз на 2020 год (1,6 млрд человек) основан на анализе подтвержденных данных по 83 странам с общим населением 6,6 млрд человек (см. рис. 1). Мы ожидаем, что из всех выбранных стран эфирное (антенное) ТВ соберет наибольшую аудиторию в Индонезии, Индии и Нигерии (см. рис. 2). Если предположить, что страны, по которым подтвержденные данные отсутствуют, имеют схожие показатели охвата

Анализ Основных рынков

Слухи о конце эры эфирного ТВ сильно преувеличены

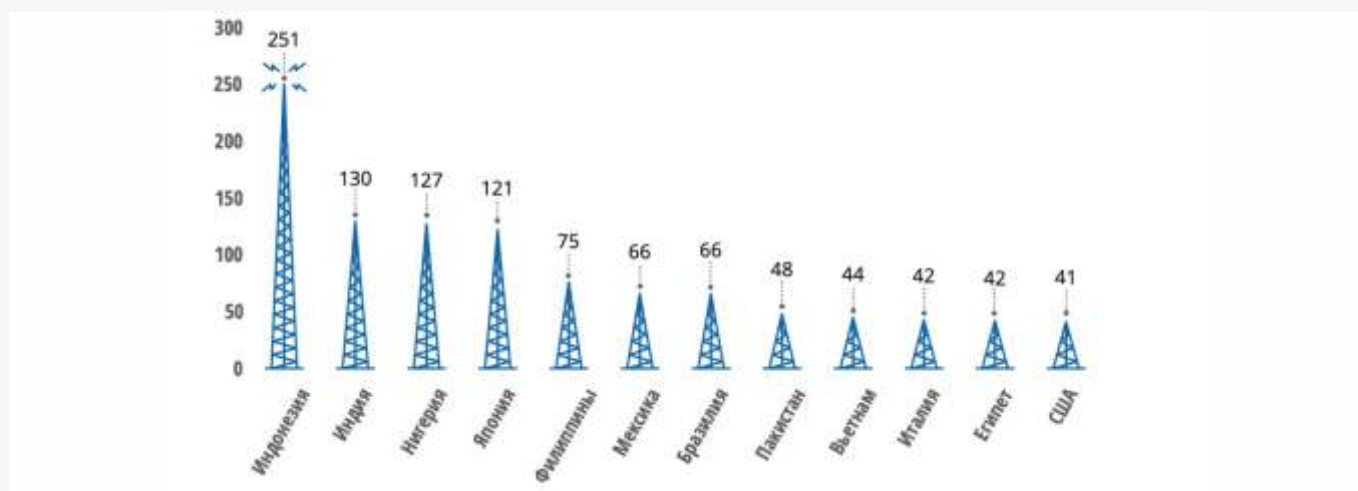
Аудитория эфирного ТВ, прогноз на 2020 год (млн человек)



Источник: результаты анализа общедоступных данных, проведенного «Делойтом»

Индонезия, Индия и Нигерия занимают ведущие позиции по количеству зрителей эфирного ТВ

12 стран с наибольшей аудиторией эфирного ТВ, прогноз на 2020 год (млн человек), проверенные данные



Источник: результаты анализа общедоступных данных, проведенного «Делойтом»

Анализ Основных рынков

Всем ветрам вопреки, или как эфирное ТВ может помочь традиционному

Традиционная телевизионная отрасль (включая сегменты платного и эфирного ТВ вместе взятые) сейчас переживает не лучшие времена, поэтому устойчивость эфирного ТВ — это луч света для всей сферы в целом. В то же время на американском рынке (одном из ключевых) сейчас наблюдается несколько признаков, которые могут предвещать возникновение трудностей в будущем. В частности, по прогнозу «Делойта», в 2020 году число абонентов платного ТВ в США сократится на 2 млн человек, что будет соответствовать текущим тенденциям. Кроме того, мы ожидаем, что в следующем году средний показатель роста цен на услуги платного ТВ в США будет нулевым, то есть чуть ниже, чем в 2018–2019 годах, и намного ниже, чем в 2012–2016 годах. Наконец, мы полагаем, что общее количество минут, которое американцы уделяют просмотру телепередач, в 2020 году сократится на 5%, а среди самых молодых возрастных групп темпы снижения будут выражаться двузначными цифрами. Наш прогноз основан на анализе отрицательной годовой динамики данного показателя среди всех демографических групп в 2019 году. Благодаря

президентским выборам в США, в 2020 году спад, вероятно, будет менее значительным, но все же произойдет почти наверняка. Аналогичные тенденции наблюдаются и в некоторых других странах. В Бразилии, Мексике, Гонконге, Канаде, Швеции, Дании, Японии, Новой Зеландии, Норвегии, Сингапуре, Израиле, Венесуэле и Ирландии число подписчиков платного ТВ снижается из года в год. При этом в остальном мире аудитория платного ТВ растет, и этот рост в значительной мере компенсирует негативную динамику в вышеуказанных странах. По крайней мере пока... В общемировом масштабе в период с 2018 по 2024 год три четверти операторов платного телевидения, вероятно, получат новых подписчиков и две трети увеличат свои доходы. В целом ожидается, что число подписчиков платного ТВ во всем мире в 2018–2024 годах вырастет на 8% — до 1,1 млрд человек. Однако несмотря на то что все больше людей приобретает подписку на платные телеканалы, выручка в данном сегменте пока не вернулась к прежним значениям. По прогнозам, в 2023 году доходы мировой телевизионной отрасли сократятся на 11%, по сравнению с уровнем 2019 года.



Тарифы на услуги телевидения, передачи данных (интернет), интернет-телевидения и телефонии, по состоянию на 2019 г.

Услуга	2019 год
Аналоговое ТВ	2 299
Цифровое ТВ	от 2 299
Спутниковое ТВ	от 1 500
Интернет	от 2 100
Интернет телевидение	от 2 299
Телефония	от 1 006
Телевидение + Интернет телевидение	от 2 500
Интернет + Интернет телевидение	от 3 950
Интернет + Телевидение	от 3 950
Интернет + Телефония	от 4 806
Телевидение + Интернет + Интернет телевидение	от 4 550
Телевидение + Интернет + Телефония	от 7 200

*тарифы на Услуги являются дифференцированными в зависимости от технической возможности предоставления самой услуги, типа подключения, выбранного тарифного плана и т.д. Тариф на подключение Услуг по конкретному адресу можно узнать в точках продаж на дату обращения.



План-График Активностей

В условиях роста конкуренции на рынке кабельного телевидения Казахстана, на сегодняшний день компания АЛМА-ТВ занимает лидирующие позиции. Отличительными факторами являются:

- узнаваемость бренда (25 лет на рынке);
- возможность предоставления услуги телевидения по нескольким технологиям: Кабельное телевидение (в аналоговом и цифровом стандартах вещания), Спутниковое телевидение, Эфирно-кабельное телевидение и Интернет телевидение;
- легальность предоставляемого контента;
- предоставление услуг кабельного телевидения во всех крупных городах, общее количество присутствия – 19 городов.
- предоставление пакетов ТВ в комбинированном решении с другими услугами Компании (ТВ, Интернет, Телефония, Интернет ТВ) по более выгодным тарифам;
- наличие каналов **ТНТ, Пятница, Insight 4K, Домашний, Ностальгия, КВН, Game Show**;
- более 30 телеканалов в формате **HD** и телеканал **4K**;
- высокий охват домохозяйств построенной кабельной сетью;



Основные цели

- Увеличение доходов
- Снижение затрат
- Повышение уровня удовлетворенности клиентов
- Построение эффективной команды

Цели 2019-2021

- Увеличить выручку на 15%
- Поднять показатели NPS на 20%
- Увеличение базы с увеличением доли абонентов цифрового телевидения, а также абонентов с конвергентными услугами Телевидения и Интернет.

В рамках стратегического направления развития Компании как универсального оператора связи, основные активности направлены на внедрение новых видов услуг и развитие существующих:

1. Развитие Спутникового телевидения в формате вещания последнего поколения HEVC (H.265 – высокоэффективное кодирование видеоизображений). В 3-х летнем периоде планируется увеличить количество абонентов в два раза. Общие инициативы по развитию:

- Разработка кредитных продуктов для покупки оборудования;
- Развитие продаж в розничных сетях;
- Развитие дилерской сети и торговых представителей (агентов) на уровне городов областного значения в районных центрах и малых городах;
- Усовершенствование программы мотивации дилеров;
- Активная рекламная поддержка.

2. Предоставление комбинаций услуг в пакетных предложениях Интернет + ТВ + IP Phone и улучшение их технических характеристик;

3. Развитие Интернет телевидения ALMA TV VPX (OTT и IPTV), с дополнительными сервисами:

- видео по запросу (VOD);
- отложенный просмотр передач (Shift TV);
- электронная программа передач (EPG);
- возможность выбирать звуковую дорожку для телеканала (рус./англ.);
- виртуальный кинозал;
- родительский контроль.

Запуск партнёрских программ развития Интернет телевидения:

- брендированное приложение Samsung TV;

4. Предоставление услуги IP телефонии в сегменте ШПД совместно с компаниями-партнерами;

5. В стратегии развития кабельного телевидения основными направлениями являются:

- перевод абонентов с аналогового стандарта на цифровой;
- перевод абонентов эфирно-кабельного телевидения (ММДС) на спутниковое телевидение (высвобождение частоты услуг ММДС, экономия за счет сокращения дублирующих каналов связи);
- развитие эксклюзивного контента;
- перевод популярных детских каналов на казахский язык;
- запуск семейства казахского контента (фильмовый канал Казахского Кино, сериальный канал Казахских ситкомов).

6. Основными направлениями в развитии услуги ШПД определены инициативы по модернизации имеющейся сети и увеличению проникновения услуги посредством реализации партнерских программ (партнерство на базе разделения доходов, партнерство с сотовыми операторами для продажи беспроводного интернета)

7. Внедрение и развитие дополнительных VAS услуг, таких как:

- Wi-fi в общественных местах
- Интернет магазин
- Promo codes
- Video camera
- Antivirus
- Office 365 (B2B)
- Gamer
- Radio
- Audio books
- Music

В рамках организации мероприятий, направленных на повышение продаж услуг Компании и выставляются планы по развитию:

Агентской сети

- увеличение штата агентов;
- внедрение личного кабинета для торгового агента (усиление контроля заявок);
- изменение мотивационной программы;
- увеличение вознаграждения за продвижение комбинированных услуг.

Телемаркетинга

- внедрение системы автоматического набора номера;
- увеличение дозвона до абонента на 15%;
- увеличение времени активного разговора с клиентом на 25%;
- увеличение количества новых продаж.

Ключевые направления по развитию В2О:

- фокус на сотрудничестве с крупными игроками рынка телекоммуникаций по схеме разделения доходов;
- географическая диверсификация сотрудничества по «Агентской схеме» услуги платного телевидения за счет партнерства с интернет провайдерами по услуге OTT.

DIGITAL

- разработка и внедрение специальных акций для увеличения заявок с сайта;
- акценты на таргетинговую рекламу для повышения посещаемости сайта.

Одним из важных направлений деятельности компании является сохранение доли рынка и удержание существующей базы. В рамках данного направления планируются следующие инициативы:

- увеличение показателя NPS на 20%;
- наладить эффективную коммуникацию с абонентами;
- обновление базы данных абонентов;
- запуск коммуникации через электронную почту;
- запуск программ лояльности (бонусная накопительная программа, запуск проекта кредитного лимита, Cashback с каждой транзакции и т.д.);
- запуск программ по увеличению лояльности новых абонентов посредством обзвона (Welcome call и Happy call).

Финансово- Экономические показатели

В рамках финансового анализа проанализированы следующие формы финансовой отчетности компании за 2016 – 2019 г. г.:

- форма № 1 Консолидированный отчет о финансовом положении;
- форма № 2 Консолидированный отчет о прибыли и убытке и прочем совокупном доходе;
- форма № 3 Консолидированный отчет о движении денежных средств.

В соответствии с Учетной политикой Компании и Законом РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» Общество осуществляет подготовку финансовой отчетности в соответствии с требованиями Закона Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», Международных стандартов финансовой отчетности («МСФО») принятыми Правлением Комитета по международным стандартам финансовой отчетности («Правление КМСФО»), состоящие из:

- Международных стандартов финансовой отчетности (IFRS);
- Международных стандартов финансовой отчетности (IAS);
- Разъяснений, подготовленных Комитетом по разъяснениям международной финансовой отчетности (КРМФО) или ранее действовавшим Постоянным комитетом по разъяснениям (ПКР).

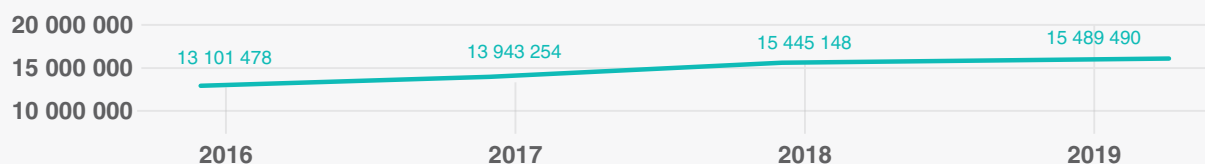
Анализ финансовых результатов за 2016-2019 гг. Консолидированный отчет о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе АО «АлмаТел Казахстан», в тыс. тенге

Наименование показателя	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	горизонтальный анализ			
					2017/2016	2018/2017	2019/2018	2019/2016
Доходы от оказания услуг	13 101 478	13 943 254	15 445 148	15 489 490	6%	11%	0,3%	18%
Себестоимость оказанных услуг	(9 731 741)	(9 652 982)	(10 266 689)	(10 005 136)	-1%	6%	-3%	3%
Валовая прибыль	3 369 737	4 290 272	5 178 459	5 484 354	27%	21%	6%	63%
Расходы по реализации	(1 714 289)	(2 239 027)	(2 370 207)	(1 360 748)	31%	6%	-43%	-21%
Административные расходы	(3 316 652)	(3 253 609)	(2 308 794)	(1 855 033)	-2%	-29%	-20%	-44%
Прочие доходы	469 909	187 294	2 349 278	(13 580)	-60%	1154%	-101%	-103%
Прочие расходы	(269 231)	(2 496 600)	(131 681)	229 008	827%	-95%	-274%	-185%
Доходы/(расходы) от финансирования	(259 425)	(487 948)	(228 802)	(1 005 030)	88%	-53%	339%	287%
Восстановление/(убыток) от обесценения торговой дебиторской задолженности			(630 739)	13 034			-102%	
Убыток от обесценения основных средств	(84 681)	(280 340)	(37 008)	(1 508 359)	231%	-87%	3976%	1681%
Прибыль/(убыток) до налогообложения	(1 804 632)	(4 279 958)	1 820 506	(16 354)	-137%	-143%	-101%	-99%
(Расходы)/экономика по подоходному налогу	190 323	242 171	(559 949)	(70 520)	27%	-331%	-87%	-137%
Прибыль/(убыток) за отчетный период	(1 614 309)	(4 037 787)	1 260 557	(86 874)	150%	-131%	-107%	-95%
Курсовые разницы при пересчете показателей	116 875	760	(896)		-99%	-218%	-100%	-100%
Переоценка основных средств				108 694				
Отложенный подоходный налог, относящийся к переоценке основных средств				(21 739)				
Общий совокупный доход/(расход) за отчетный период	(1 497 434)	(4 037 027)	1 259 661	81	170%	-131%	-100%	-100%

Финансово- Экономические показатели

Анализ финансовых результатов за 2016-2019 гг.

Динамика выручки за 4 года, тыс. тенге



За 2019 год получена выручка в сумме 15 489 490 тыс. тенге, что выше аналогичного периода 2018 года на 44 343 тыс. тенге или на 0,3 %.

В динамике выручки за 4 года прослеживается прирост от 6,4 % к 2016 гг. и до 10,8 % с 2017 на 2018 гг. Выручка от договоров с покупателями 2019 года увеличилась на 18 % или на 2 388 013 тыс. тенге по сравнению с базовым 2016 годом.

- В структуре выручки включены следующие показатели:

- доля выручки от услуг кабельного телевидения составила 10 732 889 тыс. тенге или 69% в структуре;
- доля выручки от услуг предоставления Интернет составила 1 866 354 тыс. тенге 12 %;
- доля выручки от услуг спутникового телевидения 1 750 112 тыс. тенге или 11 %;
- доля других видов услуг составила 1 140 135 тыс. тенге или 7 % в структуре выручки.

В анализируемом периоде 2019 года себестоимости 10 005 136 тыс. тенге снижена на 3 % к 2018 году, что характеризуется значительным изменением начисленного износа на ОС. При этом в 2019 году себестоимость увеличилась на 3 % относительно базового 2016 года.

Валовая прибыль имеет значительный прирост за последние 2 года, так в 2019 году она составила 5 484 354 тыс. тенге, превышение к факту 2018 году на 6 %. К базовому периоду отслеживается значительный прирост показателя на 63 %, такое позитивное воздействие на финансовые показатели оказало превышение темпов роста выручки над темпами роста себестоимости в анализируемом периоде. На результат от операционной деятельности за 2019 год негативное влияние оказала обесценение имущества Компании при переоценке, что в конечном результате повлекло убытки до налогообложения в размере (16 354) тыс. тенге.

При этом результат переоценки ОС оказал положительное влияние на прочий совокупный доход за период в виде признания прочего совокупного дохода по переоценке в размере 86 96 тыс. тенге, что позволило сформировать общий совокупный доход в 81 тыс. тенге за 2019 год.

Финансово- Экономические показатели

38

Анализ факторов, обуславливающих расхождения плановых и фактических результатов, в тыс. тенге

Наименование показателя	План 2019г.	Факт 2019г.	Отклонение		Комментарии
			(+;-)	%%	
Выручка	16 574 360	15 489 490	(1 084 870)	-7%	В 2019 году выручка Компании составила 93 % к плановому показателю, существенное влияние на показатель оказало невыполнение плана прироста активной абонентской базы. Рыночные условия привели к снижению темпов роста выручки.
Себестоимость	(10 695 244)	(10 005 136)	690 108	-6%	Себестоимость услуг снижена на 6 % к плану с рациональным распределением затрат на контент и авторские права, услуги связи и Интернет, эксплуатации сети в условиях невыполнения плана по выручке, кроме того существенное влияние оказала на износ ОС переоценка стоимости активов.
Валовая прибыль	5 879 116	5 484 354	(394 762)	-7%	Невыполнение плана по выручке сказалось на снижении валовой прибыли на 7% от плана.
Расходы по реализации	(2 036 821)	(1 360 748)	676 073	-33%	Расходы на реализацию сложились с экономией плана на 33 %, в том числе по оплате труда, рекламе и вознаграждениям.
Общие и административные расходы	(2 518 513)	(1 855 033)	663 480	-26%	Административные расходы на 26 % снижены от плана, в том числе по оплате труда (сдерживание вакансий), прочих адм. расходов в условиях жесткой экономии.
Убыток от обесценения торговой дебиторской задолженности		13 034	13 034		
Убыток от обесценения основных средств и незавершенного строительства		(1 508 359)	(1 508 359)		По результатам переоценки основных средств Компания признала убыток от обесценения основных средств и незавершенного строительства.
Прочие доходы	(168 504)	(13 580)	154 924	-92%	Доход от прочей деятельности включает в себя списания полученных авансов, кредиторской задолженности, штрафы за несвоевременные платежи, а также возмещения убытков.
Прочие расходы		229 008	229 008		
Результат операционной деятельности	1 155 278	988 676	(166 602)	-14%	Убыток от переоценки имущества Компании до справедливой стоимости отразился на результате операционной деятельности.
Финансовые доходы		20 172	20 172		Вознаграждению депозитам.
Финансовые расходы		(1 025 202)	(1 025 202)		Расходы по процентам по обязательствам по аренде МСФО 16, амортизация дисконта по беспроцентному займу и прочие финансовые расходы.
Прибыль/(убыток) до налогообложения	1 155 278	(16 354)	(1 171 632)	-101%	Переоценка имущества и начисление финансовых обязательств привели к убыткам за отчетный период. Значительная экономия производственных расходов позволила частично перекрыть убыток, однако он составил -16 млн. тенге.
(Расходы)/экономия по налогу на прибыль	(383 948)	(70 520)	313 428	-82%	Начисленный корпоративный подоходный налог по результатам 2019 года составил 70,5 млн. тенге
Прибыль/(убыток) за отчетный период	771 330	(86 874)	(858 204)	-111%	Убыток с учетом начисленных расходов по корпоративному налогу составил 86,9 млн. тенге.
Переоценка основных средств		108 694	108 694		Сформированные доходы от переоценки позволили значительно снизить совокупный убыток за отчетный период.
Отложенный налог, относящийся к переоценке основных средств		(21 739)	(21 739)		Влияние расходов по отложенному налогу в связи с переоценкой ОС.
Прочий совокупный доход		86 955	86 955		
Общий совокупный доход за отчетный год	771 330	81	(771 249)	-100%	За отчетный период сформировался общий совокупный доход в размере 81 тыс. тенге, который ниже планового показателя.

Анализ финансовых результатов за 2016-2019 гг., в тыс. тенге

Наименование показателя	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	горизонтальный анализ			
					2017/2016	2018/2017	2019/2018	2019/2016
Общий совокупный доход/(расход) за отчетный период	(1 497 434)	(4 037 027)	1 259 661	81	-170%	131%	100%	-100%
Износ и Амортизация	2 004 620	2 029 202	2 044 606	802 872	1%	1%	-61%	-60%
Прочие расходы по неосновной деятельности	261 559	443 193	252 416	1 735 490	69%	-43%	588%	564%
ЕВИТ	(1 543 073)	(3 836 765)	2 072 922	3 227 495	-149%	154%	56%	-309%
ЕВИТДА	546 228	(1 527 223)	4 154 536	2 630 702	-380%	372%	-37%	382%
ЕВИТДА Margin / Рентабельность по ЕВИТДА	4%	-11%	27%	17%	-363%	346%	-37%	307%
НОРАТ	(1 234 458)	(3 069 412)	1 658 338	2 581 996	149%	-154%	56%	109%

В 2019 году сформировался общий совокупный доход в размере 81 тыс. тенге, который включает результат переоценки основных средств.

Изменение показателей износа и амортизация составили -60 % к предыдущему периоду или уменьшение на (1 241 734) тыс. тенге за счет переоценки ОС.

Показатель ЕВИТ в 2019 году Компания получила прибыль до вычета процентов и налогов в размере 3 227 495 тыс. тенге.

Показатель ЕВИТДА сложившийся за вычетом прибыли и убытков от переоценки ОС составил 2 630 702 тыс. тенге и 17%.

НОРАТ - чистая операционная прибыль после налогообложения для всех инвесторов, включая акционеров и держателей долгов составила 2 581 996 тыс. тенге.

Финансово- Экономические показатели

39

Анализ финансовых результатов

Консолидированный отчет о финансовом положении, в тыс. тенге

Баланс за 2016-2019 гг., тыс. тенге

Наименование показателя	2016	2017	2018	2019	горизонтальный анализ			вертикальный анализ				
					2017/2016	2018/2017	2019/2018	2016	2017	2018	2019	
АКТИВЫ												
Долгосрочные активы												
Основные средства	24 043 282	25 252 097	18 869 237	17 233 364	99%	105%	75%	91%	98%	98%	74%	
Активы в форме права пользования			5 884 050	5 154 547					0%	0%	23%	
Нематериальные активы	288 605	441 782	622 536	711 251	1%	153%	141%	114%	1%	2%	2%	
Инвестиционная недвижимость	180 545	34 115	17 011	17 011	71%	19%	50%	100%	1%	0%	0%	
Долгосрочная дебиторская задолженность	2 607	2 601	0	0	92%	100%	0%		0%	0%	0%	
Прочие долгосрочные активы	48 055	66 619	75 563	55 708	45%	139%	113%	74%	0%	0%	0%	
Итого долгосрочных активов	24 563 094	25 797 214	25 468 397	23 171 881	6714%	105%	99%	91%	85%	91%	92%	
Краткосрочные активы												
Запасы	2 631 098	1 061 807	961 519	816 024	111%	40%	91%	85%	61%	41%	41%	
Торговая и прочая дебиторская задолженность	664 728	677 995	759 091	222 803	99%	102%	112%	29%	15%	26%	32%	
Предоплата по подоходному налогу	255 564	74 973	0	1 680	54%	29%	0%		6%	3%	0%	
Предоплата по прочим налогам и платежам	19 944	25 829	25 533	30 273	74%	130%	99%	119%	0%	1%	1%	
Прочие краткосрочные активы	354 466	514 163	109 005	83 495	46%	145%	21%	77%	8%	20%	5%	
Денежные средства и их эквиваленты	278 687	224 074	486 165	508 915	127%	80%	217%	105%	6%	9%	21%	
Вклады размещенные	100 154				2564%				2%			
Итого краткосрочных активов	4 304 641	2 578 841	2 341 313	1 663 190	1929%	60%	91%	71%	15%	9%	8%	
Баланс	28 867 735	28 376 055	27 809 710	24 835 071	4901%	98%	98%	89%	100%	100%	100%	

Консолидированный отчет о финансовом положении, в тыс. тенге

Баланс за 2016-2019 гг, тыс. тенге

Наименование показателя	2016	2017	2018	2019	горизонтальный анализ			вертикальный анализ				
					2017/2016	2018/2017	2019/2018	2016	2017	2018	2019	
КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА												
Капитал												
Акционерный капитал	4 000 000	19 208 515	19 208 515	19 208 515	100%	480%	100%	100%	21%	125%	167%	
Резерв по переоценке основных средств	14 048 276		0	86 955	31%				72%			
Резерв курсовых разниц при пересчете из других валют	2 483	896	0	0	170%	36%			0%			
Накопленный доход/(убыток)	1 388 041	(3 807 638)	(7 692 692)	(8 179 566)	55%	-274%	202%	106%	7%	-25%	-67%	
Итого капитал	19 438 800	15 401 773	11 515 823	11 115 904	37%	79%	75%	97%	67%	54%	41%	
Долгосрочные обязательства												
Кредиты и займы	2 095 750	1 861 622	812 155	0	262%	89%	44%	0%	39%	38%	10%	
Отложенные налоговые обязательства			1 914 992	1 497 297								
Долгосрочное обязательство по аренде	3 330 516	3 086 295	5 162 286	5 070 325	92%	93%	167%	98%	61%	62%	65%	
Прочие долгосрочные обязательства	1 168	1 000	76 259	13 820	78%	86%	7626%	18%			1%	
Итого долгосрочных обязательств	5 427 434	4 948 917	7 965 692	6 581 442	122%	91%	161%	83%	19%	17%	29%	
Краткосрочные обязательства												
Кредиты и займы		1 000 000	926 067	761 123	0%		93%	82%	0%	12%	11%	
Торговая и прочая кредиторская задолженность	1 884 898	2 720 940	2 982 634	1 302 178	133%	144%	110%	44%	47%	34%	36%	
Обязательства по налогам и другим платежам			744 687	405 023							9%	
Обязательства по корпоративному налогу			46 650	319 057							1%	
Резервы	360 939	356 650	1 246 171	1 786 394	149%	99%	349%	143%	9%	4%	15%	
Краткосрочные обязательства по аренде			628 061	829 298	111%	1429%	27%	132%	4%	29%	8%	
Контрактные обязательства по договорам с покупателями (авансы полученные)	162 673	2 323 872	1 753 925	1 734 652		102%	108%	99%	40%	20%	21%	
Прочие текущие обязательства	1 592 991	1 623 903			101%	102%	0%		40%	20%	0%	
Итого краткосрочных обязательств	4 001 501	8 025 365	8 328 195	7 137 725	103%	201%	104%	86%	14%	28%	30%	
Баланс	28 867 735	28 376 055	27 809 710	24 835 071	48%	98%	98%	89%	100%	100%	100%	

Финансово- Экономические показатели

Анализ финансового состояния

Отчет о движении денежных средств, за 2016-2019 гг, тыс. тенге

Отчет о движении денежных средств, за 2016 -2019 гг, тыс. тенге					горизонтальный анализ			вертикальный анализ				
	2016	2017	2018	2019	2017/2016	2018/2017	2019/2018	2016	2017	2018	2019	
Движение денежных средств от операционной деятельности												
Поступление денежных средств, всего	13 824 328	15 088 819	17 464 089	17 704 031	109%	116%	101%	100%	100%	100%	100%	100%
реализация работ, услуг	12 222 167	15 083 594	17 428 588	17 646 189	123%	116%	101%	88%	100%	100%	100%	100%
авансы полученные	1 587 051		0					11%	0%	0%	0%	0%
прочие поступления	15 110	5 225	35 501	57 842	35%	679%	163%	0%	0%	0%	0%	0%
Выбытие денежных средств, всего	(13 009 759)	(14 688 348)	(14 986 345)	(14 697 779)	113%	102%	98%	-94%	-106%	-108%	-106%	-106%
платежи поставщикам за товары и услуги	(6 131 841)	(8 723 368)	(9 336 866)	(8 671 574)	142%	107%	93%	-44%	-63%	-68%	-63%	-63%
выплаты по заработной плате	(3 323 985)	(2 817 425)	(3 431 445)	(4 380 452)	85%	122%	128%	-24%	-20%	-25%	-32%	-32%
корпоративный подоходный налог	(158 956)	(61 297)	(41 348)	(192 577)	39%	67%	466%	-1%	0%	0%	-1%	-1%
другие платежи в бюджет	(2 458 009)	(2 452 308)	(1 494 263)	(1 453 176)	100%	61%	97%	-18%	-18%	-11%	-11%	-11%
авансы выданные	(390 534)							-3%	0%	0%	0%	0%
выплаты по вознаграждениям по займам	(258 910)	(434 789)	(164 338)	0	168%	38%	0%	-2%	-3%	-1%	0%	0%
прочие выплаты	(287 524)	(199 161)	(518 085)	0	69%	260%	0%	-2%	-1%	-4%	0%	0%
Чистая сумма денежных средств от операционной деятельности	814 569	400 471	2 477 744	3 006 252	49%	619%	121%	6%	3%	18%	22%	22%
Движение денежных средств от инвестиционной деятельности								0%	0%	0%	0%	0%
Поступление денежных средств, всего	58 411	189 643	15 684	19 350	325%	8%	123%	100%	100%	100%	100%	100%
поступления от продажи основных средств	58 411	89 656	15 684	19 350	153%	17%	123%	100%	47%	100%	100%	100%
заккрытие депозита		99 987							53%			
Выбытие денежных средств, всего	(1 534 534)	(1 406 258)	(1 284 026)	(694 969)	92%	91%	54%	100%	100%	100%	100%	100%
приобретение основных средств	(1 534 534)	(1 406 258)	(1 195 205)	(521 046)	92%	85%	44%	100%	100%	93%	75%	75%
приобретение нематериальных активов			(88 821)	(173 923)			196%	0%	0%	7%	25%	25%
Чистая сумма денежных средств от инвестиционной деятельности	(1 476 123)	(1 216 615)	(1 268 342)	(675 619)	82%	104%	53%					

Отчет о движении денежных средств, за 2016-2019 гг, тыс. тенге

Отчет о движении денежных средств, за 2016 -2019 гг, тыс. тенге					горизонтальный анализ			вертикальный анализ				
	2016	2017	2018	2019	2017/2016	2018/2017	2019/2018	2016	2017	2018	2019	
Движение денежных средств от финансовой деятельности												
Поступление денежных средств, всего	1 295 750	1 000 000	150 000		77%	15%	0%	100%	100%	100%	0%	0%
получение займов	1 295 750	1 000 000	150 000		77%	15%	0%	100%	100%	100%		
прочие поступления		0										
Выбытие денежных средств, всего	(475 300)	(234 128)	(1 103 274)	(2 286 824)	49%	471%	207%	100%	100%	100%	100%	100%
погашение займов	(475 300)	(234 128)	(1 103 274)	(1 200 000)	49%	471%	109%	100%	100%	100%	52%	52%
платежи по аренде				(117 494)							5%	5%
проценты по аренде				(569 330)							25%	25%
выплата дивидендов				(400 000)							17%	17%
Чистая поступление денежных средств от финансовой деятельности	746 714	765 872	(953 274)	(2 286 824)	103%	-124%	240%					
Чистое изменение денежных средств	85 160	(50 272)	256 128	43 809	-59%	-509%	17%					
Влияние изменений обменного курса на сальдо денежных средств в иностранной валюте	(29 651)	(4 341)	5 963	(21 059)	15%	-137%	-353%					
Денежные средства на начало отчетного периода	223 178	278 687	224 074	486 165	125%	80%	217%					
Денежные средства на конец отчетного периода	278 687	224 074	486 165	508 915	80%	217%	105%					

Анализ Финансового состояния

41

Отчет о движении денежных средств, за 2016-2019 гг, тыс. тенге

Ключевые финансовые показатели	Ед. изм.	2016	2017	2018	2019	Анализ показателей
Sales/Продажи	Тыс. тенге	13 101 478	13 943 254	15 445 148	15 489 490	Объем продаж в денежном выражении возрастает в динамике 4 лет более чем на 18%
Gross Profit Margin/Рентабельность по валовой прибыли	%	26%	31%	34%	35%	Рентабельность по валовой прибыли достигла максимального значения относительно предыдущих лет и составила 35% характеризует повышение эффективности вложений в производство услуг
EBITDA Margin / Рентабельность по EBITDA	%	4%	-11%	27%	17%	Снижение показателя EBITDAMargin к предыдущему 2018 году за счет прироста затрат, включая убыток от переоценки основных средств в 2019 г.
Net Profit Margin/ Рентабельность по чистой прибыли	%	-12%	-29%	8%	-1%	В 2019 году Компания вышла на отрицательную рентабельность по прибыли в связи с признанием убытков по переоценке ОС.
Quick ratio/быстрая ликвидность		0,42	0,19	0,17	0,12	Быстрая ликвидность (оборотные активы/запасы/краткосрочные обязательства) отражает способность компании погашать свои обязательства в случае возникновения сложностей с реализацией продукции. Показатель ниже 1 в историческом периоде, что говорит об отсутствии у компании текущих активов в полной мере покрывающих обязательства.
Current ratio/Текущая ликвидность		1,1	0,3	0,3	0,2	Коэффициент отражает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счет только оборотных активов. Нормативный показатель >1 до 2, фактический в 0,2 и говорит о невозможности в 2019 году погашать все обязательства только текущими активами.
Capital/Капитал	Тыс. тенге	19 438 800	15 401 773	11 515 823	11 115 904	В анализируемом периоде капитал имеет тенденцию к снижению/убыток от переоценки основных средств в 2018 и 2019 годах, признанный за счет нераспределенной прибыли в 2018 году и за счет текущей прибыли в 2019 году также в результате на уменьшении стоимости капитала.
Total Debt to Capital (%)/Обязательства (Заемные) к капиталу	%	49%	84%	141%	123%	Коэффициент общей задолженности по отношению к собственному капиталу компании (краткосрочные обязательства + долгосрочные обязательства) /капитал составляет 123 % от капитала, снижение уровня задолженности к собственному капиталу к 2018г. указывав на уменьшение финансовых рисков, связанных с долгом.
Asset/equity ratio/Активы на собственный Капитал		1,49	1,84	2,41	2,23	Отношение активов к собственному капиталу предусматривает такую рентабельность активов, чтобы денежных средств было достаточно на оплату процентов за кредит и налога на прибыль. В 2019 году данное значение составило 2,23.
Total Debt to EBITDA ratio/Обязательства (заемные) на EBITDA		17,26	-8,50	3,92	5,22	В течение 2019 года Компания погасила просроченную кредиторскую задолженность, имеющуюся на 1 января 2019 года. По состоянию на 31 декабря 2019 года Компания не имела просроченную кредиторскую задолженность. Руководство считает, что существенной неопределенности нет и группа сможет продолжить свою непрерывную деятельность в обозримом будущем, и, что ожидаемые будущие денежные потоки будут достаточными для своевременного погашения обязательств Компании.
EBITDA Interest Coverage (x)/ EBITDA на вознаграждение		2	-3	16	2	Показатель достиг значения 2 в исследуемом периоде и считается наиболее оптимальным. Показатель характеризует способность компании обслуживать свои долговые обязательства. Показатель сравнивает прибыль до уплаты процентов и налогов за определенный период времени (обычно один год) и проценты по долговым обязательствам за тот же период. Коэффициент обслуживания долга фактически показывает во сколько раз прибыль до уплаты процентов и налогов превышает расходы на уплату процентов. Чем выше коэффициент покрытия процентов, тем более устойчивое финансовое положение организации. Тем не менее, слишком высокий коэффициент говорит о слишком осторожном подходе к привлечению заемных средств, что может привести к пониженной отдаче от собственного капитала (т.к. не использует кредитное плечо).
DSCR/коэффициент обслуживания долга		0,69	0,58	6,78	8,85	Потоки от операционной деятельности выплаты вознаграждения/ (выплата ОД+ выплата вознаграждений). Значение менее 8,85 означает, что компания неспособна обслуживать долговые обязательства.
FFO to Total Debt (%)/Денежные средства от операции (прибыль после уплаты налогов + амортизация) на обязательства (Займы)	%	8%	-8%	23%	25%	NORAT (ЕБИТ-КПН)+ амортизация / (краткосрочные обязательства + долгосрочные обязательства) показывает наличие у компании мощностей покрывать 25% обязательств единовременно.
Equity to Total Assets/ Коэффициент автономии		0,7	0,5	0,4	0,4	Коэффициент автономии показывает независимость от кредиторов (внешних заемных средств), так как сильно не изменялся на протяжении всех четырех анализируемых лет.

Риски

Основные риски

Использование финансовых инструментов подвергает Компанию следующим видам риска:

- кредитный риск;
- риск ликвидности;
- рыночный риск.

Кредитный риск

Кредитный риск – это риск возникновения у Компании финансового убытка, вызванного неисполнением покупателем или контрагентом по финансовому инструменту своих договорных обязательств и возникает, главным образом, в связи с имеющейся у Компании дебиторской задолженностью покупателей.

Для снижения кредитного риска, Компанией предусмотрено осуществление сделок с основным объемом клиентской базы в лице физических лиц только на условиях 100%-й предоплаты. По корпоративным клиентам предусмотрены более лояльные условия оплаты в зависимости от объемов продаж, кредитоспособности клиентов, сроков и истории взаимодействия

тыс. тенге	Валовая балансовая стоимость	Обесценение	Нето-стоимость
Непросроченная дебиторская задолженность:	251,357	(28,554)	222,803
Торговая дебиторская задолженность	176,590	(16,339)	160,251
Дебиторская задолженность платежных систем	52,275	-	52,275
Прочая дебиторская задолженность	22,492	(12,215)	10,277

Компания считает, что покупатели имеют низкий кредитный риск и обладают достаточными возможностями для выполнения своих договорных обязательств по уплате денежных средств в ближайшей перспективе, и неблагоприятные изменения в экономических и деловых условиях в более долгосрочной перспективе вряд ли могут снизить способность заемщика выполнять свои договорные обязательства по уплате.

Риск ликвидности

Риск ликвидности – это риск того, что у Компании возникнут сложности при выполнении обязанностей, связанных с финансовыми обязательствами, расчеты по которым осуществляются путем передачи денежных средств или другого финансового актива. Подход Компании к управлению ликвидностью заключается в том, чтобы обеспечить, насколько это возможно, постоянное наличие у Компании ликвидных средств, достаточных для погашения своих обязательств в срок, как в обычных, так и в стрессовых условиях, не допуская возникновения неприемлемых убытков и не подвергая риску репутацию Компании.

Обычно Компания обеспечивает наличие денежных средств, доступных по первому требованию, в объеме, достаточном для покрытия ожидаемых операционных расходов в течение 60 дней, включая расходы по обслуживанию финансовых обязательств. При этом не учитывается потенциальное влияние исключительных обстоятельств, возникновение которых нельзя было обоснованно предусмотреть, например, стихийных бедствий. Ниже представлена информация о договорных сроках погашения финансовых обязательств.

В отношении потоков денежных средств, включенных в анализ сроков погашения, не предполагается, что они могут возникнуть значительно раньше по времени или в значительно отличающихся суммах.

31 декабря 2019 года	Денежные потоки по договору							
	тыс. тенге	Балансовая стоимость	Номинальная стоимость	По требованиям	Менее 1 месяца	1-3 месяца	3 месяца – 1 год	Более 1 года
Непроизводные финансовые обязательства								
Обеспеченные банковские кредиты		761,123	812,155	-	-	320,000	492,155	-
Обязательства по аренде		5,899,623	9,395,649	-	61,393	126,637	665,423	8 542,196
Торговая и прочая кредиторская задолженность		1,302,178	1,302,178	-	800,346	211,423	233,487	56,922

Риски

Система управления рисками

Рыночный риск

Рыночный риск – это риск того, что изменения рыночных цен, например, обменных курсов иностранных валют, процентных ставок и цен на акции, окажут негативное влияние на прибыль Компании или на стоимость имеющихся у нее финансовых инструментов. Задачей управления рыночным риском является управление и контроль за тем, чтобы подверженность рыночному риску не выходила за рамки приемлемых параметров, при этом обеспечивая оптимизацию доходности, получаемой за принятый риск.

Валютный риск

Подверженность Компании валютному риску, исходя из номинальных величин, была следующей:

	Выражены в долл. США	Выражены в евро	Выражены в российских рублях
в тенге	1 января 2019 г.		
Денежные средства и их эквиваленты	9,613	-	-
Торговая дебиторская задолженность	-	-	2,041
Торговая кредиторская задолженность	(1,374,927)	(149,232)	(102,034)
Нетто-подверженность	(1,365,314)	(149,232)	(99,993)

В течение года применялись следующие основные обменные курсы иностранных валют:

в тенге	Средний обменный курс		Обменный курс «спот» на отчетную дату	
	2019 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г.
1 Доллар США	382.75	344.71	381.18	384.20
1 Российский рубль	5.92	5.5	6.17	5.52

Анализ чувствительности

Обоснованно возможное укрепление/(ослабление) тенге, как показано ниже, по отношению к остальным валютам по состоянию на 31 декабря повлияло бы на оценку финансовых инструментов, выраженных в иностранной валюте, и величину собственного капитала и прибыли или убытка за вычетом налогов на указанные ниже суммы. Анализ проводился исходя из допущения, что все прочие переменные, в частности, ставки процента, остаются неизменными, и любое влияние прогнозной выручки и закупок не принималось во внимание.

Риск изменения процентных ставок

Изменения процентных ставок оказывают влияние, в основном, на привлеченные кредиты и займы, изменяя либо их справедливую стоимость (долговые обязательства с фиксированной ставкой вознаграждения). Компании незначительно подвержена процентному риску, поскольку не имеет долговых обязательств с переменной ставкой вознаграждения

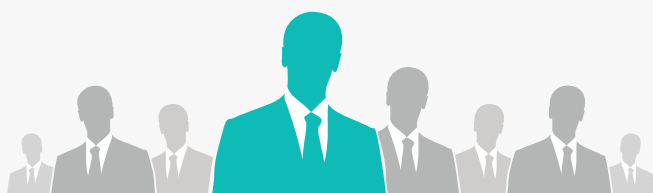
тыс. Тенге	Прибыль или убыток	
	Укрепление	Ослабление
31 декабря 2019 года		
Доллар США (изменение на 20%)	(61,726)	61,726
Евро (изменение на 20%)	(686)	686
Российский рубль (изменение на 20%)	(20,701)	20,701
31 декабря 2018 года		
Доллар США (изменение на 20%)	(218,450)	218,450
Евро (изменение 20%)	(23,877)	23,877
Российский рубль (изменение на 20%)	(15,999)	15,999

Социальная ответственность

Система организации труда работников листинговой компании

АО «АлмаТел Казахстан» демонстрирует прочную приверженность принципам корпоративного управления, соблюдения корпоративных норм и стандартов. Ответственные процессы управления, соответствие различным законодательным требованиям и культурным традициям являются для нас важнейшими факторами успеха.

АО «АлмаТел Казахстан» осуществляет свою деятельность в соответствии с этическими и юридическими нормами, поэтому имидж и репутация компании неотделимы от правильного поведения каждого из ее сотрудников. Соблюдение норм и стандартов является неотъемлемым компонентом всех бизнес-процессов в компании АО «АлмаТел Казахстан».



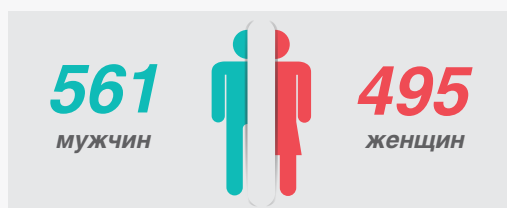
- ценим, мотивируем и поощряем наших сотрудников
- относимся друг к другу с уважением и достоинством
- развиваем наши способности
- ждем от каждого сотрудника личной ответственности
- уверены друг в друге и стремимся к общему успеху компании

Сотрудники являются самым важным фактором успеха нашей компании. Благодаря их креативности и знаниям удачные идеи становятся частью успешного бизнеса. Именно сотрудники играют решающую роль: они общаются с клиентами, внедряют инновационные решения, разрабатывают эффективные стратегии и создают уникальный облик компании.

Численность персонала за 2019 более 1 056

Возрастная группа работников:

- до 30 лет – 27%
- 30–50 лет – 57%
- свыше 50 лет – 16%



Текущая кадров и ее причина.

Большинство сотрудников компании работают более 5 лет.

Есть те, кто работают с момента основания. В прошлом году компания поощрила приверженных сотрудников премиальными. В силу специфики работы имеется отток сотрудников в подразделениях таких как [call-center](#), [центр активных продаж](#) в пределах допустимого, а [работники технических служб](#) компании перешли в дочернюю компанию ТОО "Алмател-сервис"

Жалоб, поданных на Компанию АО «АлмаТел Казахстан» в отчетном году за нарушение практики трудовых отношений – не имеется. Работник в соответствии законодательством РК и условиями трудового договора имеет право на обращение за рассмотрением индивидуального трудового спора/жалоб. Сроки обращения по рассмотрению индивидуальных трудовых споров регламентируется ТК РК.

Подразделений, у которых используется детский и принудительный труда, а также выполнения молодыми работниками опасной работы – не имеется.

Данные по количеству персонала на 31.12.2019г., в разрезе по полу - мужчин и женщин

№	Филиал	Доля (в процентах)			Принято, %		
		муж	жен	до 30 лет		30-50 лет	свыше 50 лет
1	Актау	39	61	18	68	14	50,00
2	Актобе	52	48	23	55	23	16,13
3	Алматы	59	41	34	49	17	16,09
4	Атырау	49	51	37	46	17	31,43
5	Караганда	43	57	31	43	26	38,46
6	Костанай	38	62	31	38	31	84,62
7	Нур-Султан	60	40	34	51	15	23,77
8	Павлодар	45	55	35	53	12	35,14
9	Семей	56	44	31	58	11	30,56
10	Тараз	52	48	16	72	12	40,00
11	Уральск	54	46	31	62	8	30,77
12	Усть-Каменогорск	46	54	23	64	13	31,15
13	Шымкент	62	38	13	79	8	20,51
14	ЦУ	54	46	24	61	15	31,80
ИТОГО:		51	49	27	57	16	34

Разнообразие и равные возможности

№	Филиал	Топ-менеджер		Линейный руководитель	Специалист	Специалисты-техники	Неквалифицированный рабочий	в среднем по филиалу
		директор филиала	зам.директора					
1	Актау	1		1,18	0,81		1	1,00
2	Актобе		0,9	1,5	0,72	0,72	1	0,97
3	Алматы			1,04	0,94		0,84	0,94
4	Атырау		1	1,26	0,84		1	1,03
5	Караганда	1		1,41	0,95	0,58	0,95	0,98
6	Костанай			1	0,98		1	0,99
7	Нур-Султан		1,43	1,08	0,92		0,76	1,05
8	Павлодар			1,48	0,76	0,56	1	0,95
9	Семей		0,91	0,64	0,65	0,64	1	0,77
10	Тараз	1		1,38	0,63	0,64	1	0,93
11	Уральск		1,34	1,56	0,8	1	1	1,14
12	Усть-Каменогорск		1,26	1,61	0,89		1	1,19
13	Шымкент		1	1,44	0,7	0,61	1	0,95
14	ЦУ	1,18		1	0,88		0,84	0,98
		1,05	1,12	1,26	0,82	0,68	0,96	0,98

В компании применяются как материальные, так и нематериальные методы стимулирования труда. Они взаимно дополняют и обогащают друг друга.

Нематериальные методы стимулирования труда:

- объявления благодарностей, похвал, вручение грамот и сувениров на общих собраниях и праздниках;
- организация внутренних конкурсов, марафонов и викторин в компании;
- поздравления с днем рождения работников (корпоративный интернет-портал);
- организация комнат отдыха и релаксации;
- организация коллективных выездных мероприятий;
- организация кабинета первичной медицинской помощи, стоматологического кабинета;
- возможность получения консультаций у штатного психолога;
- участие в виртуальной жизни компании посредством внутренней социальной сети (возможность делать публикации (размещать новости, создавать опросы), участвовать в обсуждениях, давать комментарии, получать признание и советы).

Материальные методы стимулирования труда:

- Персональные надбавки;
- Премии за достижения;
- Льготы на корпоративную сотовую связь и мобильный интернет для отдельных сотрудников;
- Право пользования услугами Общества со скидкой в размере 50% от действующего тарифа на услуги;
- Оказание материальной помощи (юбилей, свадьба, смерть близкого родственника работника или самого работника);
- Льготы на ГСМ для отдельной категории работников;
- Организация и направление на внешнее обучение за счет средств компании;
- Развозка для работников подразделений со сменным графиком работы;
- Предоставление спецодежды и спецобуви отдельным категориям работников;
- Корпоративные праздники и мероприятия;
- Организация внутреннего обучения для работников;
- Улучшение организационно-технических условий на рабочих местах (обновление ПК, оргтехники, кондиционирование, ремонт помещений, отопление, диспенсеры, мебель, комнатные растения).

Данные методы стимулирования распространяются на работников, принятых на условиях временной или неполной занятости

Здоровье и безопасность на рабочем месте

В соответствии с требованиями Трудового Кодекса Республики Казахстан и других нормативных правовых актов Республики Казахстан Руководство Акционерного общества уделяет постоянное внимание вопросам безопасности и охраны труда на производстве. В Акционерном обществе создан отдел безопасности и охраны труда. Приняты меры по созданию нормальных санитарно – гигиенических условий труда и быта на производстве.

Постоянно проводится обучение вопросам безопасности и охраны труда руководителей, специалистов и технического персонала структурных подразделений и филиалов на что ежегодно расходуются определенные средства. Так, на обучение вопросам безопасности и охраны труда в 2019 году израсходовано 13,3 миллиона тенге.

Практика трудовых отношений

В соответствии с утвержденными нормами работники обеспечиваются необходимыми средствами защиты (летней и зимней спецодеждой и спец обувью и другими средствами индивидуальной и коллективной защиты).

За отчетный период с 01.01.2019г. по 31.12.2019г. в Общества не зарегистрировано несчастных случаев при исполнении трудовых обязанностей (травм). Профессиональных заболеваний нет. Потерянных рабочих дней вследствие производственных травм и профессиональных заболеваний нет.

За отчетный период с 01.01.2019г. по 31.12.2019г. в зданиях и помещениях Общества каких-либо возгораний не происходило. Здания Центрального управления и филиалов оснащены современными системами автоматической пожарной и охранной сигнализацией, внутренним пожарным водопроводом. Специальные и регламентные помещения оснащены автоматическими системами пожаротушения. Все здания и помещения оборудованы автоматической пожарной сигнализацией и ручными порошковыми огнетушителями согласно нормам пожарной безопасности. Обществом заключены договоры с лицензированными охранными организациями, обеспечивающими охрану и обслуживание автоматических пожарных систем. В Обществе введена должность по пожарной безопасности и гражданской обороне, создан штаб ГО/ЧС, члены которой на периодической основе проходят в уполномоченных государственных органах курсы по повышению квалификации, обучающие семинары и т.п.

Противодействие коррупции

Как субъект крупного предпринимательства, при осуществлении своей деятельности Общество принимает меры по предупреждению коррупции, в том числе по минимизации причин и условий, способствующих совершению коррупционных правонарушений, путем:

- 1) *установления организационно-правовых механизмов, обеспечивающих подотчетность, подконтрольность и прозрачность процедур принятия решений, в особенности в части участия в государственных закупках;*
- 2) *соблюдения принципов добросовестной конкуренции;*
- 3) *предотвращения конфликта интересов;*
- 4) *принятия и соблюдения норм деловой и корпоративной этики;*
- 5) *принятия мер по формированию антикоррупционной культуры.*

В Обществе утверждены Кодекс корпоративного управления, Кодекс деловой этики, Правила проведения закупок, в соответствии с которыми все должностные лица и работники Общества должны руководствоваться в своей деятельности принципом верховенства интересов Общества. Совет директоров Общества должен отслеживать и, по возможности, устранять потенциальные конфликты интересов на уровне должностных лиц и акционеров, в том числе неправомерное использование должностными лицами собственности Общества и злоупотребление при совершении сделок, в совершении которых Обществом имеется заинтересованность. Все сделки, в совершении которых Обществом имеется заинтересованность, могут быть осуществлены только при наличии положительного решения Совета директоров либо общего собрания акционеров Общества, в случае если все члены Совета директоров Общества являются заинтересованными лицами или невозможности принятия Советом директоров Общества решения о заключении такой сделки ввиду отсутствия количества голосов, необходимого для принятия решения.

Должностное лицо и иной работник Общества не должен принимать участие в рассмотрении и принятии решений по любой сделке между Обществом и им самим, а также любым из его близких родственников. Работники Общества не могут совершать сделки от имени Общества ни в отношении себя лично, ни в отношении другого лица, представителем которого они одновременно являются. Вмешательство должностных лиц Общества в деятельность подразделений, как входящих, так и не входящих в непосредственное их подчинение, в целях оказания воздействия на принятие решений о заключении сделки, в совершении которой Обществом имеется заинтересованность, запрещается. В 2019 году случаи коррупции отсутствуют, а также в отношении работников Общества не применялись какие-либо меры из-за нарушений, связанных с коррупцией.

Соответствие требованиям законодательства За отчетный период существенных штрафов и нефинансовых санкций, ограниченных мер воздействия за нарушения требований законодательства, случаев, связанных с препятствием конкуренции и нарушением антимонопольного законодательства в отношении Общества не применялось и допущено не было

Социальная ответственность

Важность обучения в компании

Обучение персонала – это повышение знаний, развитие умений и навыков сотрудников с учетом целей соответствующих подразделений, которые определяются стратегией компании. Благополучная, стабильная компания думает о своем будущем – сотрудниках и, соответственно, готова вкладывать деньги в их развитие.

Достижение целей компании (Увеличение продаж/повышение Производительности/самореализация сотрудников):

- Повышение качества сервиса и удовлетворенности клиентов
- Положительный HR-бренд
- Быстрая адаптация новых работников
- Профессиональное развитие и мотивация работников компании

Основные цели и задачи компании по обучению на 2020 год

ЦЕЛЬ:

Повышение эффективности деятельности АО «АлмаТел Казахстан» через профессиональное развитие работников и подготовку квалифицированного персонала.

ЗАДАЧИ:

- разработка и внедрение программ обучения, ориентированных на повышение уровня профессиональных и коммуникативных знаний, умений и навыков работников в соответствии с целями и стратегией Компании, корпоративной культурой, освоением новых продуктов, имеющимися ресурсами и интересами работников для достижения и поддержания высокой эффективности труда;
- подготовка внутренних наставников компании из числа опытных работников;
- создание дополнительного мотивационного механизма, развивающего командный дух и корпоративную культуру;
- планирование и организация обучения с оптимальным соотношением теоретического и практического материала и повышения квалификации персонала;
- обучение работников, принимаемых в Компанию, с целью получения ими необходимых практических навыков и подготовки их к самостоятельной работе;
- внедрение и эффективное использование системы дистанционного обучения;
- обновление и дополнение корпоративной Базы знаний.

Основные направления обучения и развития

Внутреннее обучение:

- Программа развития коммуникативных навыков: командо-образование, этапы продаж, клиент-ориентированность, удержание клиентов, личностный рост и повышение эффективности; эффективная коммуникация с клиентами, стрессоустойчивость, продукты и услуги Компании, работа с возражениями, как подготовить свой тренинг, тренинг тренеров, комплимент как способ повышения продаж, от мечты к цели, привлечение клиентов
 - Программа развития лидерских навыков руководителя: Тайм-менеджмент, Тренинг по лидерству;
 - Программа развития и самомотивации
- Количество участников внутреннего обучения с января 2018 года до текущего момента - 1121 человек.

Внешнее обучение:

- Навыковые программы
- Специальные прикладные программы
- Узкоспециализированные программы
- ОТ и ТБ
- Верхолазные работы и работы на высоте
- Пожарно-технический минимум

Дистанционное обучение: Вебинары и БАЗА ЗНАНИЙ

База знаний — важный компонент интеллектуальной системы. Он используется для создания экспертных систем хранения данных в организации: документации, руководств, статей технического обеспечения, информации по продуктам и услугам компании.

Главная цель создания базы — помочь новым сотрудникам и менее опытным людям найти уже существующее описание способа решения какой-либо проблемы по направлениям.

Идеальная цель — организовать работу так, чтобы сотрудники сами расширяли базу знаний, поддерживали её в актуальном состоянии.

Дистанционное обучение применяется для постоянного повышения квалификации работников в филиалах Компании; для оперативного инструктажа и ознакомления с новыми продуктами и услугами Компании.

Корпоративный портал — является средством коммуникации между работниками, на нем регулярно публикуются обучающие материалы по продажам, переговорам, психологии и многом другом.

Количество участников внешнего обучения за 2019 год: **240 человек**

Количество участников внутреннего обучения за 2019 год: **1449 человек**

Социальная ответственность

Обучение персонала

Целевая аудитория

- Фронт - подразделения Компании
- Руководители структурных подразделений
- Работники Головного офиса
- Внутренние тренеры
- Филиалы
- Торговые представители

Формы обучения:

- Тренинги/ Семинары/Вебинары
- Тестирование/Инструктажи
- Наставничество/Коучинг
- Мастер- классы
- Консультации
- Трансформационные игры

Общая информация о проведенных обучающих мероприятиях для сотрудников Компании за 2019

- Систематизация процесса обучения
- Улучшение психологического климата
- Развитие клиент-ориентированности
- Командообразование
- Нематериальная мотивация сотрудников
- Школа внутренних тренеров

Участие в благотворительных и социальных проектах

В 2018 году компания оказывала спонсорскую помощь:

- Участие около 50 сотрудников компании в благотворительном марафоне Almaty Marathon
- Обеспечение малоимущих семей РК канцелярскими товарами к школьному сезону
- Подключение благотворительных точек Спутникового телевидения
- Благотворительное подключение ЦТВ ветеранам войны, предоставление продуктовой корзины к 9 мая

Клуб «Саморазвитие»

Клуб проводит свои встречи на регулярной основе. Членом клуба может стать любой работник компании, который хочет повысить свою эффективность. Спикерами клуба являются ведущие специалисты и Тор-менеджеры компании, готовые делиться своими знаниями и опытом.

Программа «Лидерство»

Программа предназначена для руководителей подразделений middle и top-management и включает в себя публикацию материалов по лидерству и личной эффективности на корпоративном портале, а также проведение встреч и бесед с высшими руководителями компании для обмена опытом.

Программа развития эмоциональной компетентности

Предназначена для руководителей подразделений и всех желающих и включает в себя обучение по стресс-менеджменту, управлению конфликтами, развитию эмоционального интеллекта.

Программа повышения вовлеченности персонала

Предназначена для вовлечения всех работников во внутреннюю жизнь Компании, повышения уровня лояльности, сплочения коллектива. В рамках программы проведены Весенний и Осенний марафоны, коллективные выезды за город, конкурсы детского рисунка, selfi-time, «Как я провел лето», предновогодние мероприятия.

Социальные программы

Предназначены для популяризации кабельных телеканалов, расширения аудитории телесмотрения, возможности для широкой аудитории ознакомиться с программами, которые транслируются на телеканалах. В рамках проекта ALMATV-Picnic проведены бесплатные тематические показы программ каналов Cartoon Network, СТС, FOX на открытой площадке для всех желающих

Влияние Алма ТВ на состояние окружающей среды и план мероприятий по уменьшению вредного воздействия

Определение и краткое изложение всех предполагаемых эффектов неблагоприятного воздействия на окружающую среду

Сооружения связи являются одним из наиболее экологически чистых видов сооружений. Во время эксплуатации не выделяют вредных веществ, не дают промышленных отходов. Минимальное влияние на природную среду возможно лишь в период строительства. Выполнение строительных работ будет производиться механизмами специализированных строительных организаций, имеющих соответствующие разрешения на выбросы в окружающую среду.

Кабельные закладные устройства запроектированы из полиэтиленовых труб. Защитный слой оптического кабеля выполнен из полиэтиленового материала, который является нейтральным по отношению к окружающей среде, что подтверждается сертификатом соответствия.

Все оборудование сертифицировано в установленном порядке и разрешено к применению на территории Республики Казахстан.

Описание технических аспектов каждого мероприятия, включая негативный эффект, против которого оно направлено. Охрана почвенно-растительного покрова и восстановление нарушенных земель. Работы по прокладке кабеля в соответствии с основными техническими требованиями (далее ОТТ) будут производиться методом воздушных переходов. Методом прокладки является метод воздушных переходов между домами и зданиями, а так же по опорам линий связи и линий электропередач. Таким образом, строительство монтажные работы по проекту не связаны с земляными работами.

Охрана атмосферного воздуха и окружающей среды от загрязнений.

Согласно ОТТ оборудование связи вредных примесей в атмосферу не выделяет.

Электрооборудование питающие и распределительные линии электрической сети при эксплуатации не создают загрязнений окружающей среды.

Охрана и рациональное использование водных ресурсов.

Водоснабжение оборудования по проекту не предусматривается. Потребности воды на хозяйственно-питьевые нужды удовлетворяются за счет существующих систем водоснабжения здания.

График реализации природоохранных мероприятий в рамках проекта

В ходе строительных работ по Проекту работа техники и механизмов, а также применение строительных материалов, которые могут быть источниками выбросов и загрязнений в окружающую среду не планируется. Поскольку проект не оказывает влияния на окружающую среду разработка графика мероприятий по ограничению отрицательного воздействия не требуется.

Заключение государственной экологической экспертизы на пред. ОВОС (предварительная оценка воздействия на окружающую среду), ОВОС (оценка воздействия на окружающую среду)

Все применяемое оборудование сертифицировано для использования на объектах связи и, соответственно, отвечает требованиям производственной санитарии и не требует дополнительной оценки воздействия на окружающую среду.

Основным фактором воздействия на окружающую среду являются дизельные генераторы установленные на базовых станциях. Использование дизельных генераторов несет эпизодический характер в качестве резервной мощности при отключении центральных сетей электроснабжения (аварийный режим). На осуществление выбросов от дизель-генераторов резервного питания у компании имеются разрешения.

В настоящее время у АО «Алма Тел Казахстан» Имеются разрешения на эмиссии в окружающую среду для объектов IV категории с указанием лимитов эмиссий в окружающую среду.

Включение в общую стоимость примерных смет и перечня источников финансирования, как первичных вложений, так и текущих расходов, связанных с реализацией мероприятий по ограничению отрицательного воздействия

не оказывает влияния на окружающую среду разработка графика мероприятий по ограничению отрицательного воздействия не планируется, а также финансирование экологических мероприятий не требуется.

Соответствие технологии международным стандартам и нормативам по воздействию на окружающую среду

Все оборудование имеет сертификаты соответствия, выпущено всемирно известными производителями и не оказывают вредного воздействия на окружающую среду и жизнедеятельность человека.

Система корпоративного управления АО «АлмаТел Казахстан» устанавливает основные принципы и стандарты, которыми Компания руководствуется для формирования и развития высокого уровня корпоративного управления в своей деятельности. Система корпоративного управления разработана в соответствии с действующим законодательством Республики Казахстан, а также с учетом развивающейся в Казахстане практики корпоративного поведения, этических норм, потребностей и условий деятельности компаний на рынке капиталов на текущем этапе их развития, и детализирует нормы Устава и внутренних распорядительных документов Общества в целях обеспечения прозрачности и открытости деятельности Общества для заинтересованных лиц.

Основой корпоративного управления является установление эффективного корпоративного управления, которое направлено на увеличение акционерной стоимости Компании, формирование, внедрение и применение в ежедневной деятельности Компании международных норм и стандартов корпоративного управления. Компания неуклонно следует в своей деятельности в стремлении повысить инвестиционную привлекательность для существующих и потенциальных акционеров, инвесторов, партнеров и клиентов, основывается на уважении прав и законных интересов всех его акционеров и статуса самой Компании.

Корпоративное управление в Компании осуществляется на принципах:

- 1) защиты прав и интересов акционеров Компании;
- 2) эффективного корпоративного управления и контроля, осуществляемого Советом директоров;
- 3) прозрачности и объективности раскрытия информации о деятельности Компании и финансовой информации;
- 4) законности и высоких этических стандартов;
- 5) эффективной дивидендной политики;
- 6) эффективной кадровой политики;
- 7) конструктивного урегулирования корпоративных конфликтов;
- 8) охраны окружающей среды и корпоративной социальной ответственности.

Структура органов управления эмитента:

Общее собрание акционеров – **высший орган**

Совет директоров – **орган управления**

Генеральный директор – **единоличный исполнительный орган**

По состоянию на 01.01.2020

Члены совета директоров эмитента

Ф.И.О и дата рождения	Должности, занимаемые в настоящее время и за последние три года (в хронологическом порядке)
Смаилов Нариман Нурланович 03.02.1984 г.р. Председатель Совета директоров	АО «АлмаТел Казахстан»: с 27.07.2018г. по состоянию на отчетную дату Член Совета Директоров 2015 – 2017 – АО «Halyk Finance», старший трейдер, начальник управления по инвестиционному управлению активами. 2017 – наст. время – ТОО «Whitecliff Investment Management Kazakhstan», старший менеджер, генеральный директор. 2018 – наст. время – член Совета директоров АО «Аскер Мунай Эксплорэйшн». 2019 – наст. время – член Совета директоров АО «Аман Мунай Эксплорэйшн».
Тунгушбаев Ержан Алдарович 08.08.1972 г.р. Член Совета директоров, Независимый директор	АО «АлмаТел Казахстан»: с 27.07.2018г. по состоянию на отчетную дату Член Совета Директоров Тунгушбаев Е.А. обладает 25-летним опытом ведения бизнеса в сфере телекоммуникаций, IT и TV-индустрии.
Жексембеков Данияр Тахирович 18.08.1988 г.р. Член Совета директоров, Независимый директор	АО «АлмаТел Казахстан»: с 30.10.2018г. по состоянию на отчетную дату Член Совета Директоров С 17 ноября 2016 года Вице-президент по экономике, обеспечению и коммерции – член Правления АО «Транстелеком». С 20 января 2017 года Вице-президент по экономике и финансам АО «Транстелеком». С 12 декабря 2017 года Вице-президент по экономике, финансам и обеспечению АО «Транстелеком».

Решением Общего собрания акционеров от 30.09.2019г. (Протокол №3) досрочно прекращены полномочия Шакенова Т.Ю. в качестве Председателя Совета директоров Общества по его инициативе.

На должность Председателя Совета директоров Общества избран Смаилов Н.Н.

По состоянию на 01.01.2020г. члены Совета директоров Эмитента не владели долями участия в уставном капитале Эмитента или его дочерних и зависимых организациях.

В 2019 году было проведено 16 заседаний Совета директоров, из них 13 в заочной форме, 3 в очной.

В соответствии с Уставом Эмитента к исключительной компетенции Совета директоров относятся следующие вопросы:

- определение приоритетных направлений деятельности Эмитента и стратегии развития Эмитента или утверждение плана развития Эмитента в случаях, предусмотренных законодательными актами Республики Казахстан;
- принятие решения о созыве годового и внеочередного Общего собрания акционеров;
- принятие решения о размещении (реализации), в том числе о количестве размещаемых (реализуемых) акций в пределах количества объявленных акций, способе и цене их размещения (реализации);
- принятие решения о выкупе Эмитентом размещенных акций или других ценных бумаг и цене их выкупа;
- предварительное утверждение годовой финансовой отчетности Эмитента;
- утверждение положений о комитетах Совета директоров;
- определение условий выпуска облигаций и производных ценных бумаг Эмитента, а также принятие решений об их выпуске;
- определение срока полномочий, избрание Генерального директора (лица, единолично осуществляющего функции исполнительного органа), а также досрочное прекращение его полномочий;
- определение размеров должностных окладов и условий оплаты труда и премирования Генерального директора (лица, единолично осуществляющего функции исполнительного органа);
- определение количественного состава, срока полномочий службы внутреннего аудита, назначение его руководителя и членов, а также досрочное прекращение их полномочий, определение порядка работы службы внутреннего аудита, размера и условий оплаты труда и премирования работников службы внутреннего аудита;
- назначение, определение срока полномочий корпоративного секретаря Эмитента, досрочное прекращение его полномочий, а также определение размера должностного оклада и условий вознаграждения корпоративного секретаря;
- определение размера оплаты услуг аудиторской организации за аудит финансовой отчетности, а также оценщика по оценке рыночной стоимости имущества, переданного в оплату акций Эмитента либо являющегося предметом крупной сделки;
- утверждение документов, регулирующих внутреннюю деятельность Эмитента (за исключением документов, принимаемых исполнительным органом в целях организации деятельности Эмитента), в том числе внутреннего документа, устанавливающего условия и порядок проведения аукционов и подписки ценных бумаг Эмитента;
- принятие решений о создании и закрытии филиалов и представительств Эмитента и утверждение положений о них;
- принятие решения о назначении руководителя представительства, досрочное прекращение его полномочий, определение его должностного оклада и условий оплат труда;
- принятие решения о приобретении (отчуждении) Эмитентом десяти и более процентов акций (долей участия в уставном капитале Эмитента) других юридических лиц;
- принятие решений по вопросам деятельности, относящимся к компетенции общего собрания акционеров (участников) юридического лица, десяти и более процентов акций (долей участия в уставном капитале) которого принадлежат Эмитенту;
- увеличение обязательств Эмитента на величину, составляющую десять и более процентов размера его собственного капитала;
- определение информации об Эмитенте или его деятельности, составляющей служебную, коммерческую или иную охраняемую законом тайну;
- принятие решения о заключении крупных сделок или сделок, в совершении которых Эмитентом имеется заинтересованность;
- внесение Единственному акционеру предложения о порядке распределения чистого дохода Эмитента за истекший финансовый год и размер дивиденда в расчете на одну простую акцию;
- принятие решений о заключении сделки (совокупности взаимосвязанных сделок) в случае, если стоимость имущества или стоимость работ или услуг, составляющих предмет сделки (совокупности взаимосвязанных сделок), составляет более 100 000 000 (сто миллионов) тенге по сделкам, заключаемым с одним контрагентом (группой связанных контрагентов) в течение финансового года;
- принятие решения о залоге всех выкупленных акций Эмитента;
- принятие решений о заключении Эмитентом любых кредитных договоров, договоров займа и иных договоров на привлечение или предоставление Эмитентом денежных средств, договоров банковской гарантии, выдачи поручительств, гарантий, выпуска векселей, принятии обязательств по векселям третьих лиц, передачи имущества в залог, иных обеспечительных сделок по обязательствам Эмитента и/или обязательствам третьих лиц;
- принятие решений о приобретении Эмитентом в собственность недвижимого имущества, отчуждении принадлежащего Эмитенту недвижимого имущества вне зависимости от размера сделки;
- принятие решения о заключении, изменении или расторжении договоров аренды, иных договоров пользования или распоряжения недвижимым имуществом, если стоимость платы за пользование имуществом составляет более 500 000 (пятьсот тысяч) тенге за календарный месяц;
- принятие решение о приобретении Эмитентом ценных бумаг и отчуждении принадлежащих Эмитенту ценных бумаг (в т.ч. векселей) вне зависимости от размера сделки;
- утверждение Положения о Корпоративном секретаре;
- утверждение бюджета и финансовых планов Эмитента на планируемый финансовый год, в том числе размера фонда оплаты труда;
- утверждение Организационной структуры и штатного расписания Эмитента, а также изменения или дополнения в них;
- утверждение тарифной и бюджетной политик Эмитента;
- утверждение стратегических планов по развитию деятельности Эмитента;
- утверждение кадровой политики Эмитента;
- утверждение политик по управлению рисками Эмитента;
- утверждение политики по управлению контентом, учетной и налоговой политик, политики по урегулированию конфликтом интересов, а также иных внутренних нормативных документов;
- принятие решения о залоге или создание иных обременений в отношении имущества, активов или поступлений Эмитента, как существующих, так и поступающих в собственность Эмитента в будущем вне зависимости от стоимости такого обеспечения;
- иные вопросы, предусмотренные Законом Республики Казахстан «Об акционерных обществах» или уставом, не относящиеся к исключительной компетенции Единственного акционера.

Единоличный исполнительный орган-Генеральный директор

Функции исполнительного органа осуществляет Генеральный директор.

Ф.И.О и дата рождения	Должности, занимаемые в настоящее время и за последние три года (в хронологическом порядке)
<p>Басин Дмитрий Гарьевич 16.03.1973 г.р</p>	<p>АО «АлмаТел Казахстан»: с 27.12.2018 г. по состоянию на отчетную дату занимает должность Генерального директора Общества.</p> <p>С 01.07.2016г. – Главный технический директор технического блока АО «АлмаТел Казахстан»</p> <p>С 17.04.2017г. Руководитель технической службы/заместитель Главного директора по техническому развитию технического блока АО «АлмаТел Казахстан»</p> <p>С 05.12.2017г. Руководитель технической службы – директор департамента эксплуатации сети технического блока АО «АлмаТел Казахстан»</p> <p>С 03.09.2018г. Заместитель Генерального директора – операционный директор аппарата Генерального директора АО «АлмаТел Казахстан»</p> <p>С 27.12.2018г. Генеральный директор</p>

Генеральный директор

Руководство текущей деятельностью Эмитента осуществляется единоличным исполнительным органом – Генеральным директором, который:

1. организует выполнение решений Единственного акционера и Совета директоров;
2. без доверенности действует от имени Эмитента в отношениях с третьими лицами;
3. выдает доверенности на право представления Эмитента в его отношениях с третьими лицами;
4. осуществляет прием, перемещение и увольнение работников Эмитента (за исключением случаев, установленных законодательными актами Республики Казахстан), применяет к ним меры поощрения и налагает дисциплинарные взыскания, устанавливает размеры должностных окладов работников Эмитента и персональных надбавок к окладам в соответствии со штатным расписанием Эмитента, определяет размеры премий работников Эмитента, за исключением службы внутреннего аудита Эмитента и других работников, назначаемых Советом директоров;
5. в случае своего отсутствия возлагает исполнение своих обязанностей на одного из заместителей Генерального директоров Эмитента или иного руководящего работника Эмитента;
6. распределяет обязанности, а также сферы полномочий и ответственности между заместителями Генерального директора и иными руководящими работниками Эмитента;
7. осуществляет иные функции, определенные уставом и решениями Единственного акционера и Совета директоров;
8. разрабатывает, одобряет и выносит на рассмотрение Совета директоров стратегии развития Эмитента;
9. разрабатывает, одобряет и предоставляет в Совет директоров для утверждения План развития Эмитента;
10. реализует План развития;
11. разрабатывает, одобряет и представляет в Совет директоров для утверждения бюджета Эмитента в рамках Плана развития Эмитента;
12. реализует и исполняет бюджет Эмитента;
13. обеспечивает защиту и сохранность внутренней (служебной) информации;
14. своевременно уведомляет Совет директоров о существенных недостатках в системе управления рисками в Компании;
15. утверждает документы, принимаемые в целях организации деятельности Эмитента, не относящиеся к документам, утверждаемым Единственным акционером и Советом директоров;
16. обеспечивает разработку и применение процедур внутреннего контроля и управления рисками в Компании;
17. утверждает штатную численность работников и структуры филиалов Эмитента;
18. представляет Единственному акционеру прогнозные показатели размера дивидендов по акциям Эмитента до 31 марта года, предшествующего планируемому;
19. организует работу по выявлению причин и условий, порождающих неправомерные действия в отношении собственности Эмитента;
20. принимает решения о заключении от имени Эмитента сделки в пределах полномочий (лимитов), установленных законодательством Республики Казахстан, уставом и внутренними нормативными документами Эмитента;
21. принятие решений по иным вопросам обеспечения деятельности Эмитента, не относящимся к исключительной компетенции Единственного акционера и Совета директоров Эмитента.

Информация о вознаграждениях

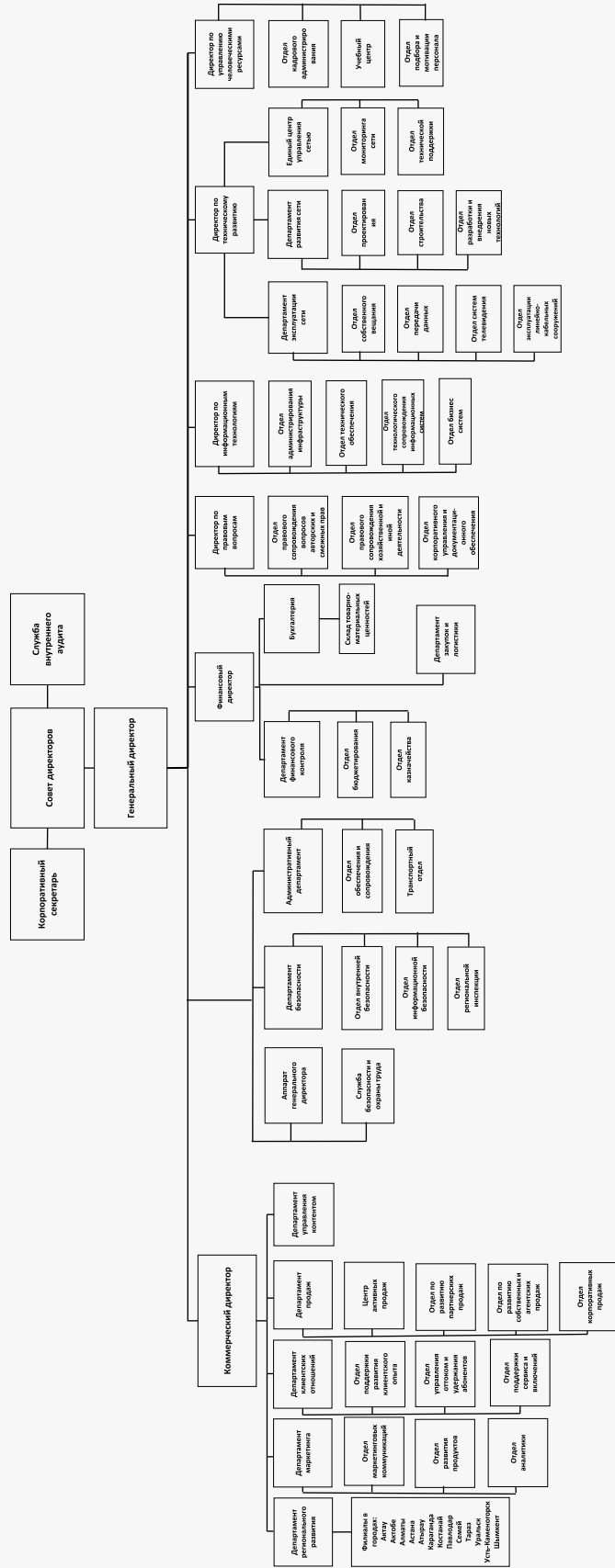
Информация о размерах основного вознаграждения и премий, выплаченных членам наблюдательного и исполнительного органов листинговой компании за отчетный год

По итогам 2019 года начисленное и выплаченное вознаграждение:

Суммарный размер заработных плат и всех видов поощрений в денежной форме, выплаченных членам совета директоров и исполнительного органа Общества за отчетный год составил 39 328 045 тенге.



Организационная структура



Права, предоставляемые собственнику акций

Согласно действующему законодательству простая акция предоставляет акционеру право на участие в общем собрании акционеров с правом голоса при решении всех вопросов, выносимых на голосование, право на получение дивидендов при наличии у Эмитента чистого дохода, а также части имущества Эмитента при его ликвидации в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан.

Акционер имеет право:

1. участвовать в управлении Обществом в порядке, предусмотренном Законом Республики Казахстан «Об акционерных обществах» и Уставом;
2. получать дивиденды;
3. получать информацию о деятельности Общества, в том числе в разрезе дочерних организаций, включая информацию, носящую конфиденциальный характер, не позднее тридцати дней с момента получения Обществом запроса, если иные сроки не установлены в запросе, а также знакомиться с финансовой отчетностью Общества, в порядке, определенном Единственным акционером или уставом;
4. получать выписки от регистратора Общества или номинального держателя, подтверждающие его право собственности на ценные бумаги Общества;
5. оспаривать в судебном порядке принятые органами управления Общества решения;
6. обращаться в судебные органы в случаях, предусмотренных статьями 63 и 74 Закона Республики Казахстан «Об акционерных обществах», с требованием о возмещении Обществу должностными лицами Общества убытков, причиненных Обществу, и возврате Обществу должностными лицами Общества и (или) их аффилированными лицами прибыли (дохода), полученной ими в результате принятия решений о заключении (предложения к заключению) крупных сделок и (или) сделок, в совершении которых имеется заинтересованность;
7. обращаться в Общество с письменными запросами о его деятельности и получать мотивированные ответы в течение 30 (тридцати) календарных дней с даты поступления запроса в Общество;
8. на часть имущества Общества при ликвидации Общества;
9. преимущественной покупки акций или других ценных бумаг Общества, конвертируемых в его акции, в порядке, установленном Законом Республики Казахстан «Об акционерных обществах», за исключением случаев, предусмотренных законодательными актами Республики Казахстан;
10. предлагать Совету директоров включение дополнительных вопросов для вынесения на рассмотрение Единственного акционера в соответствии с Законом Республики Казахстан «Об акционерных обществах»;
11. требовать созыва заседания Совета директоров Общества;
12. требовать проведения аудита Общества за свой счет;
13. в установленном законодательством Республики Казахстан порядке получить компенсацию за нарушение своих прав; участвовать в принятии общим собранием акционеров решения об изменении количества акций Общества или изменения их вида в порядке, предусмотренном Законом «Об акционерных обществах».

Общее количество и вид зарегистрированных и размещенных акций	Зарегистрировано – 50 572 714 штук простых акций. Размещено - 50 572 714 штук простых акций.
Номинальная стоимость 1 акции	1 000 тенге
Цена размещения 1 акции	1 000 тенге
Способ оплаты акций	Акции оплачены Единственным акционером за счет оплаченного им уставного капитала преобразуемого ТОО «АЛМА-ТВ» деньгами и имуществом в соответствии с законодательством Республики Казахстан (Решение Единственного учредителя Общества №1 от 30.12.2016 г.).
Общая сумма денег, привлеченных при размещении акций	50 572 714 000 тенге
Количество выкупленных акций, с указанием цены выкупа на последнюю дату	Нет
Дата утверждения методики выкупа акций	Методика выкупа акций утверждена Решением Единственного учредителя Эмитента №1 от 30.12.2016 г.
Орган, осуществивший государственную регистрацию выпуска акций	Национальный банк Республики Казахстан. Государственный регистрационный номер № А6052, НИН К21С60520018. Дата государственной регистрации выпуска акций: 11.04.2017 г.

По информации, предоставленной АО «Центральный депозитарий ценных бумаг» на 01.01.2020г., зарегистрированы 2 (два) акционера:

- 1) ТОО «Специальная финансовая компания DSFK (ДСФК)», владеющий в совокупности 40 458 171 голосующих акций Общества, что составляет 79, 9999996% от общего количества голосующих акций Общества;
- 2) ТОО «ASSET INVEST», владеющий в совокупности 10 114 543 голосующих акций Общества, что составляет 20,0000004% от общего количества голосующих акций Общества.

В отчетном периоде акции не размещались. Выкуп акций и их последующая перепродажа в отчетном периоде не осуществлялась. Изменений в составе акционеров, владеющих акциями в количестве (размере) пяти и более процентов от общего количества размещенных акций за 2019 не было.

№ п/п	Полное наименование юридического лица	Дата и номер государственной регистрации юридического лица, бизнес-идентификационный номер (БИН), почтовый адрес и фактическое место нахождения юридического лица	Основания для признания аффилированности	Дата появления аффилированности	Резидентство	Примечание
1	ТОО «ASSET INVEST»	№ от 02.12.2014; 141240000592; почтовый адрес: КАЗАХСТАН, Алматы г.а., Алмалинский район, ул.Айтиева,23; фактическое местонахождение: КАЗАХСТАН, Алматы г.а., Алмалинский район, ул.Айтиева,23	пп.1) п.1 ст.64 ЗРК об АО	14.04.2017	Резидент	крупный акционер
2	ТОО «Шымкент-онлайн»	№ 440-1958-21-ТОО от 26.05.2005; 050540006253; почтовый адрес: КАЗАХСТАН, Туркестанская область, УСТАРЕВШЕЕ: Шымкент г.а., 160000, улица Токаева, дом 27; фактическое местонахождение: КАЗАХСТАН, Туркестанская область, УСТАРЕВШЕЕ: Шымкент г.а., 160000, улица Токаева, дом 27	пп.6) п.1 ст.64 ЗРК об АО	14.04.2017	Резидент	юридическое лицо, по отношению к которому общество имеет право на соответствующую долю в имуществе
3	ТОО «Alma Guide»	№ от 10.03.2015; 150340008759; почтовый адрес: КАЗАХСТАН, Алматы г.а., Алмалинский район, ул.Айтиева,23; фактическое местонахождение: КАЗАХСТАН, Алматы г.а., Алмалинский район, ул.Айтиева,23	пп.6) п.1 ст.64 ЗРК об АО	14.04.2017	Резидент	юридическое лицо, по отношению к которому общество имеет право на соответствующую долю в имуществе
4	ТОО «Алмател-сервис»	№ от 05.03.2018; 180340006173; почтовый адрес: КАЗАХСТАН, Алматы г.а., Алмалинский район, ул.Айтиева,23; фактическое местонахождение: КАЗАХСТАН, Алматы г.а., Алмалинский район, ул.Айтиева,23	пп.6) п.1 ст.64 ЗРК об АО	05.03.2018	Резидент	юридическое лицо, по отношению к которому общество имеет право на соответствующую долю в имуществе
5	ТОО "Специальная финансовая компания DSFK (ДСФК)"	№ от 21.11.2017; 171140027348; почтовый адрес: КАЗАХСТАН, Алматы г.а., Бостандыкский район, Площадь Республики, 15; фактическое местонахождение: КАЗАХСТАН, Алматы г.а., Бостандыкский район, Площадь Республики, 15	пп.1) п.1, ст.64 ЗРК "Об АО"	29.12.2018	Резидент	крупный акционер



Консолидированная отчетность

57

Консолидированная финансовая отчетность за период 2019 года представлена следующими формами финансовой отчетности компании:

- форма № 1 Консолидированный отчет о финансовом положении;
- форма № 2 Консолидированный отчет о прибыли и убытке и прочем совокупном доходе;
- форма № 3 Консолидированный отчет о движении денежных средств.

В соответствии с Учетной политикой Компании и Законом РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» Общество осуществляет подготовку консолидированной финансовой отчетности в соответствии с требованиями Закона Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», Международных стандартов финансовой отчетности («МСФО») принятыми Правлением Комитета по международным стандартам финансовой отчетности («Правление КМСФО»).

1. Консолидированный отчет о финансовом положении

Баланс	31.12.2019 год	31.12.2018 год
тыс.тенге		
АКТИВЫ		
Основные средства	17 233 364	18 869 237
Активы в форме права пользования	5 154 547	5 884 050
Нематериальные активы	711 251	622 536
Инвестиционная недвижимость	17 011	17 011
Прочие долгосрочные активы	55 708	75 563
Итого долгосрочные активы	23 171 881	25 468 397
Запасы	816 024	961 519
Торговая и прочая дебиторская задолженность	222 803	759 091
Предоплата по подоходному налогу	1 680	
Предоплата по прочим налогам и платежам	30 273	25 533
Прочие краткосрочные активы	83 495	109 005
Денежные средства и их эквиваленты	508 915	486 165
Итого текущие активы	1 663 190	2 341 313
Итого активы	24 835 071	27 809 710
КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Акционерный капитал	19 208 515	19 208 515
Резерв по переоценке основных средств	86 955	
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	(8 179 566)	(7 692 692)
Итого капитал	11 115 904	11 515 823
Кредиты и займы		812 155
Отложенные налоговые обязательства	1 497 297	1 914 992
Долгосрочные обязательства по аренде	5 070 325	5 162 286
Прочие долгосрочные обязательства	13 820	76 259
Итого долгосрочные обязательства	6 581 442	7 965 692
Кредиты и займы	761 123	926 067
Торговая и прочая кредиторская задолженность	1 302 178	2 982 634
Обязательства по налогам и другим обязательным и добровольным платежам	405 023	744 687
Обязательства по корпоративному налогу	319 057	46 650
Резервы	1 786 394	1 246 171
Краткосрочные обязательства по аренде	829 298	628 061
Контрактные обязательства по договорам с покупателями (авансы полученные)	1 734 652	1 753 925
Итого текущие обязательства	7 137 725	8 328 195
Итого обязательства	13 719 167	16 293 887
Итого капитал и обязательства	24 835 071	27 809 710
	Балансовая стоимость акции, тенге	227,71
	219,80	

Консолидированная отчетность

58

2. Консолидированный отчет о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе 2019г.

тыс.тенге

	За отчетный период
Выручка	15 489 490
Себестоимость	(10 005 136)
Валовая прибыль	5 484 354
Расходы по реализации	(1 360 748)
Общие и административные расходы	(1 855 033)
Убыток от обесценения торговой дебиторской задолженности	13 034
Убыток от обесценения основных средств и незавершенного строительства	(1 508 359)
Прочие доходы	(13 580)
Прочие расходы	229 008
Результат операционной деятельности	988 676
Финансовые доходы	20 172
Финансовые расходы	(1 025 202)
Чистые финансовые доходы/(расходы)	(1 005 030)
Доход/(убыток) до налогообложения	(16 354)
(Расходы)/экономия по подоходному налогу	(70 520)
Прибыль/(убыток) за отчетный период:	(86 874)
Прочий совокупный доход:	
Курсовые разницы при пересчете показателей зарубежного подразделения из других валют	
Переоценка основных средств	108 694
Отложенный налог, относящемуся к переоценке основных средств	(21 739)
Прочий совокупный доход/(расход) за отчетный период	86 955
Итого суммарный совокупный доход/(убыток) за отчетный период	81

3. Консолидированный отчет о движении денежных средств

тыс.тенге

	31 декабря 2019
Движение денежных средств от операционной деятельности	
Поступление денежных средств, всего	17 704 031
реализация работ, услуг	17 646 189
прочие поступления	57 842
Выбытие денежных средств, всего	(14 697 779)
платежи поставщикам за товары и услуги	(8 671 574)
авансы выданные	
выплаты по заработной плате	(4 380 452)
выплаты вознаграждения по займам	
корпоративный подоходный налог	(192 577)
другие платежи в бюджет	(1 453 176)
прочие выплаты	
Чистый поток денежных средств от операционной деятельности	3 006 252
Движение денежных средств от инвестиционной деятельности	
приобретение основных средств	(521 046)
приобретение нематериальных активов	(173 923)
поступления от продажи основных средств	19 350
Чистый поток денежных средств от инвестиционной деятельности	(675 619)
Движение денежных средств от финансовой деятельности	
займы полученные	
займы уплаченные (включая амортизацию дисконта в сумме 222 901 тыс.тенге)	(1 200 000)
платежи по аренде	(117 494)
проценты по аренде уплаченные	(569 330)
выплата дивидендов	(400 000)
Чистый поток денежных средств от финансовой деятельности	(2 286 824)
Нетто увеличение/(уменьшение) денежных средств и их эквивалентов	43 809
Денежные средства и их эквиваленты на 1 января	486 165
Влияние изменений валютных курсов на денежные средства и их эквиваленты	(21 059)
Денежные средства и их эквиваленты на 31 декабря	508 915

Основные цели и задачи на следующий год

В 2019 году компания продолжит курс, взятый на развитие комплекса коммуникационных услуг, на предоставление их в рамках пакетированных предложений **ТВ + Интернет**. Также, компания продолжит работу над развитием **Спутникового, OTT- и IPTV-телевидения**.

Развитие инфраструктуры для услуг передачи данных будет проводиться согласно планам компании. **АО «АЛМАТЕЛ Казахстан»** продолжит модернизацию самих технологий и расширение зоны покрытия (после технико-экономического анализа вновь покрываемых зон).

Деятельность компании будет проводиться в рамках программы оперативной эффективности.



Аудиторский отчет независимых аудиторов



«КПМГ Аудит» жауапкершілігі шектеулі серіктестік
Қазақстан, А25D6Т5, Алматы,
Достық д-лы, 180,
Тел.: +7 (727) 298-08-98

Товарищество с ограниченной ответственностью «КПМГ Аудит»
Казахстан, А25D6Т5, Алматы,
пр. Достык, 180,
E-mail: company@kpmg.kz

Аудиторский отчет независимых аудиторов

Акционерам АО «Алма Телекоммуникайшнс Казахстан»

Мнение

Мы провели аудит консолидированной финансовой отчетности АО «Алма Телекоммуникайшнс Казахстан» (далее – «Компания») и его дочерних предприятий (далее – «Группа»), состоящей из консолидированных отчетов о финансовом положении по состоянию на 31 декабря 2019 года и 1 января 2019 года, консолидированных отчетов о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе, изменениях в собственном капитале и движении денежных средств за год, закончившийся 31 декабря 2019 года, а также примечаний, состоящих из основных положений учетной политики и прочей пояснительной информации.

По нашему мнению, прилагаемая консолидированная финансовая отчетность отражает достоверно во всех существенных аспектах консолидированное финансовое положение Группы по состоянию на 31 декабря 2019 года и 1 января 2019 года, а также ее консолидированные финансовые результаты и консолидированное движение денежных средств за год, закончившийся 31 декабря 2019 года, в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности («МСФО»).

Основания для выражения мнения

Мы провели аудит в соответствии с Международными стандартами аудита. Наша ответственность в соответствии с этими стандартами описана далее в разделе «Ответственность аудиторов за аудит консолидированной финансовой отчетности» нашего отчета. Мы независимы по отношению к Группе в соответствии с Международным кодексом этики профессиональных бухгалтеров (включая международные стандарты независимости) Совета по международным стандартам этики для бухгалтеров (Кодекс СМСЭБ) и этическими требованиями, применимыми к нашему аудиту консолидированной финансовой отчетности в Республике Казахстан, и мы выполнили прочие этические обязанности в соответствии с этими требованиями и Кодексом СМСЭБ. Мы полагаем, что полученные нами аудиторские доказательства являются достаточными и надлежащими, чтобы служить основанием для выражения нашего мнения.

«КПМГ Аудит» ЖШС, Алматы Республикасы заңдығына сәйкес құрылған кәсіптік компания, құрамындағы бар қосындылармен қосылып, КПМГ Институты Сіздің өзіңіздің компанияңыздың аудиторлық қызметін КПМГ тарапынан жүзеге асыратын ұйым болып табылады.

ООО «КПМГ Аудит» компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Республики Казахстан, включая подконтрольные организации, входящие в состав КПМГ, входящая в КПМГ Институты Службы, которая выполняет аудиторские и ответственности, связанные с предоставлением своих услуг.

Аудиторский отчет независимых аудиторов

61



АО «Алма Телекоммуникация Казахстана»
Аудиторский отчет независимых аудиторов
Страница 2

Важные обстоятельства

Мы обращаем внимание на примечание 2(а), поясняющее, что предыдущая выпущенная консолидированная финансовая отчетность Группы по состоянию на и за год, закончившийся 31 декабря 2018 года, была отозвана. Мы выразили отрицательное мнение в отношении консолидированной финансовой отчетности Группы по состоянию на и за год, закончившийся 31 декабря 2018 года в нашем аудиторском отчете от 31 августа 2019 года.

В связи с этим, Группа подготовила данную консолидированную финансовую отчетность в рамках первого применения Международных стандартов финансовой отчетности. Соответственно, может потребоваться корректировка данной консолидированной финансовой отчетности перед формированием на ее основе сравнительных показателей в составе первой полной консолидированной финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности по состоянию на 31 декабря 2020 года и за год, закончившийся на указанную дату, и что данная консолидированная финансовая отчетность не включает сравнительные показатели за предыдущий год за исключением консолидированного отчета о финансовом положении по состоянию на 1 января 2019 года. Наше мнение не было модифицировано в отношении данного обстоятельства.

Ключевые вопросы аудита

Ключевые вопросы аудита – это вопросы, которые, согласно нашему профессиональному суждению, являлись наиболее значимыми для нашего аудита консолидированной финансовой отчетности за текущий период. Эти вопросы были рассмотрены в контексте нашего аудита консолидированной финансовой отчетности в целом и при формировании нашего мнения об этой отчетности, и мы не выражаем отдельного мнения по этим вопросам.

Непрерывная деятельность

Ключевой вопрос аудита	Аудиторские процедуры в отношении ключевого вопроса аудита
Допущение о непрерывности деятельности (см. примечание 2(в) к консолидированной финансовой отчетности)	
<p>По состоянию на 31 декабря 2019 года краткосрочные обязательства Группы превысили краткосрочные активы на 5,474,535 тыс. тенге, а также Группа понесла чистый убыток за 2019 год в сумме 86,874 тыс. тенге.</p> <p>Допущение о непрерывности деятельности включает высокую степень суждения руководства касательно возможности сокращения расходов и достаточного наличия денежных средств для выполнения своих обязательств и поддержания деятельности. Мы определили допущение о непрерывности деятельности Группы в обозримом будущем, в качестве ключевого вопроса аудита.</p>	<p>Среди прочих наши аудиторские процедуры включали следующее:</p> <ul style="list-style-type: none">- Мы получили прогноз руководства в отношении доходов и расходов Группы, а также будущих денежных потоков на период с 31 декабря 2019 года по 31 декабря 2021 года и проанализировали разумность допущений, использованных в данных прогнозах путем сравнения с фактическими данными и нашими ожиданиями исходя из понимания бизнеса;

Аудиторский отчет независимых аудиторов



АО «Алма Телекоммуникация Казахстана»
Аудиторский отчет независимых аудиторов
Страница 3

	<ul style="list-style-type: none"> - Мы получили фактические отчеты о доходах и расходах, а также о движении денежных средств за период, с отчетной даты до 31 декабря 2021 года, и оценили, произвела ли Группа своевременную выплату по своим обязательствам перед кредиторами, включая программодателей и обязательств по займам; - Мы получили и проверили дополнительные соглашения и новые графики оплаты с основными программодателями. Также, мы проанализировали выполнение данных соглашений после отчетной даты; - Мы сверили баланс денежных средств и их эквивалентов по состоянию на 31 октября 2020 года с банковскими выписками и проанализировали наличие индикаторов дефицита денежных средств; - Мы получили письмо о поддержке от ТОО «Специальная финансовая компания DSFK (ДСФК)», материнской компании, которая выразила намерение оказывать финансовую поддержку Группе в случае, если Группа не сможет выполнять свои обязательства; - Мы оценили полноту раскрытия анализа руководства в отношении непрерывности деятельности.
<p>Оценка справедливой стоимости основных средств (см. примечание 6 к консолидированной финансовой отчетности)</p>	
<p>По состоянию на 1 января 2019 года и 31 декабря 2019 года руководством Группы была проведена оценка справедливой стоимости основных средств, в соответствии с требованиями МСФО (IFRS) 1 «Первое применение МСФО» и учетной политикой Группы по последующей переоценке, соответственно.</p> <p>Для целей определения справедливой стоимости основных средств Группа привлекла независимого сертифицированного оценщика.</p>	<p>Совместно с нашими внутренними специалистами по оценке, мы провели следующие процедуры:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Мы оценили методологию и ключевые допущения руководства, лежащие в основе анализа, в частности те, которые касаются прогнозируемого роста выручки, капитальных затрат и количества абонентов, сравнив их с исторически достигнутыми показателями; - Мы построили наши собственные ожидания в отношении ключевых допущений, таких как ставка дисконтирования и предельная стоимость, путем сравнения независимых ожиданий с ожиданиями, используемыми Группой;

АО «Алма Телекоммуникации Казахстан»
 Консолидированный отчет об изменениях в собственном капитале за год, закончившийся 31 декабря 2019 года

тыс. тенге	Акцияерный капитал	Резерв по переоценке основных средств	Накопленный убыток	Итого
Остаток на 1 января 2019 года	19,208,515	-	(7,692,692)	11,515,823
Общий совокупный доход				
Убыток за отчетный год	-	-	(86,874)	(86,874)
Прочий совокупный доход				
Переоценка основных средств (за минусом отложенного налога)	-	86,955	-	86,955
Общий совокупный доход за отчетный год	-	86,955	(86,874)	81
Операции с собственниками Компании				
Вносы и выплаты				
Дивиденды	-	-	(400,000)	(400,000)
Итого операций с собственниками Компании	-	-	(400,000)	(400,000)
Остаток на 31 декабря 2019 года	19,208,515	86,955	(8,179,566)	11,115,904

Настоящая консолидированная финансовая отчетность утверждена руководством 23 декабря 2020 года:

Генеральный директор  Басин Д.Г.

Главный бухгалтер  Ахшабаева Н.Т.



АО «Алма Телекоммуникации Казахстан»
 Консолидированный отчет о движении денежных средств за год, закончившийся 31 декабря 2019 года

тыс. тенге	Прим.	2019 год
Денежные потоки от операционной деятельности		
Поступление денежных средств, всего		17,704,031
реализация работ, услуг		17,646,189
прочие поступления		57,842
Выбытие денежных средств, всего		(14,697,779)
платежи поставщикам за товары и услуги		(8,671,574)
выплаты по заработной плате		(4,380,452)
корпоративный подоходный налог		(192,577)
другие платежи в бюджет		(1,453,176)
Чистый поток денежных средств от операционной деятельности		3,006,252
Денежные потоки от инвестиционной деятельности		
Приобретение основных средств	6	(521,046)
Приобретение нематериальных активов	7	(173,923)
Поступления от продажи основных средств		19,350
Чистый поток денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности		(675,619)
Денежные потоки от финансовой деятельности		
Займы уплаченные (включая амортизацию дисконта в сумме 222,901 тыс. тенге)	14	(1,200,000)
Платежи по аренде	5	(117,494)
Проценты по аренде уплаченные	5	(569,330)
Выплата дивидендов	2(в), 13	(400,000)
Чистый поток денежных средств, использованных в финансовой деятельности		(2,286,824)
Нетто увеличение денежных средств и их эквивалентов		43,809
Денежные средства и их эквиваленты на 1 января	12	486,165
Влияние изменений валютных курсов на денежные средства и их эквиваленты		(21,059)
Денежные средства и их эквиваленты на 31 декабря	12	508,915

Настоящая консолидированная финансовая отчетность утверждена руководством 23 декабря 2020 года:

Генеральный директор



Басин Д.Г.

Главный бухгалтер

Ахшабаева Н.Т.

АО «Алма Телекоммуникации Казахстана»
 Консолидированный отчет о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе за год, закончившийся
 31 декабря 2019 года

тыс. тенге	Прим.	2019 год
Выручка	18	15,489,490
Себестоимость	19	(10,005,136)
Валовая прибыль		5,484,354
Расходы по реализации	20	(1,360,748)
Общие и административные расходы	21	(1,855,033)
Восстановление обесценения торговой дебиторской задолженности		13,034
Убыток от обесценения основных средств	6	(1,508,359)
Чистые прочие доходы	23	215,428
Результаты операционной деятельности		988,676
Финансовые доходы	22	20,172
Финансовые расходы	22	(1,025,205)
Убыток до налогообложения		(16,354)
Расход по налогу на прибыль	24	(70,520)
Убыток за отчетный год		(86,874)
Прочий совокупный доход:		
<i>Статьи, которые не будут впоследствии расклассифицированы в состав прибыли или убытка:</i>		
Переоценка основных средств	6	108,694
Отложенный налог, относящийся к переоценке основных средств		(21,739)
Прочий совокупный доход за отчетный год		86,955
Общий совокупный доход за отчетный год		81
Убыток на акцию (базовый и разведенный) (тенге)	25	(1,72)

Настоящая консолидированная финансовая отчетность утверждена руководством 23 декабря 2020 года:

Генеральный директор  **Басин Д.Г.**

Главный бухгалтер  **Ахшбаева Н.Т.**



10
 Показатели консолидированного отчета о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе следует рассматривать в совокупности с примечаниями на страницах 13-52, которые являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.

АО «Алма Телекоммуникации Казахстана»
 Консолидированные отчеты о финансовом положении по состоянию на
 31 декабря 2019 года и 1 января 2019 года

тыс. тенге		31 декабря 2019 года	1 января 2019 года
АКТИВЫ	Прим.		
Основные средства	6	17,233,364	18,869,237
Актив в форме права пользования	5	5,154,547	5,884,050
Нематериальные активы	7	711,251	622,536
Инвестиционная недвижимость	8	17,011	17,011
Прочие долгосрочные активы		55,708	75,563
Итого долгосрочные активы		23,171,881	25,468,397
Запасы	9	816,024	961,519
Торговая и прочая дебиторская задолженность	10	222,803	759,091
Предоплата по подоходному налогу		1,680	-
Предоплата по прочим налогам и платежам		30,273	25,533
Прочие краткосрочные активы	11	83,495	109,005
Денежные средства и их эквиваленты	12	508,915	486,165
Итого краткосрочные активы		1,663,190	2,341,313
Итого активов		24,835,071	27,809,710
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ			
Акционерный капитал	13	19,208,515	19,208,515
Резерв по переоценке основных средств	6	86,955	-
Накопленный убыток		(8,179,566)	(7,692,692)
Итого собственного капитала		11,115,904	11,515,823
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Кредиты и займы	14	-	812,155
Отложенные налоговые обязательства	24	1,497,297	1,914,992
Долгосрочные обязательства по аренде	5	5,070,325	5,162,286
Прочие долгосрочные обязательства		13,820	76,259
Долгосрочные обязательства		6,581,442	7,965,692
Кредиты и займы	14	761,123	926,067
Торговая и прочая кредиторская задолженность	15	1,302,178	2,982,634
Обязательства по налогам и другим обязательным и добровольным платежам	16	405,023	744,687
Обязательства по корпоративному налогу		319,057	46,650
Резервы	17	1,786,394	1,246,171
Краткосрочные обязательства по аренде	5	829,298	628,061
Контрактные обязательства по договорам с покупателями (авансы полученные)		1,734,652	1,753,925
Краткосрочные обязательства		7,137,725	8,328,195
Итого обязательств		13,719,167	16,293,887
Итого собственного капитала и обязательств		24,835,071	27,809,710
Балансовая стоимость акции, тенге	26	219,80	227,71

Настоящая консолидированная финансовая отчетность утверждена руководством 23 декабря 2020 года:


 Генеральный директор _____ Басин Д.Г.
 Главный бухгалтер _____ Ахшабаева Н.Т.

9

Показатели консолидированных отчетов о финансовом положении следует рассматривать в совокупности с примечаниями на страницах 13-52 которые являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.

СПАСИБО!