

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ

АО «Алма Телекоммуникайшнс
Казахстан»

2020

Обращение руководства	02
История развития компании	03
Информация о листинговой компании	04
Продукты компании	04
Услуги компании	05
Каналы продаж	07
География предоставления услуг	08
Данные о филиалах эмитента	09
Сведения о дочерних компаниях	10
Миссия и видение компании	11
Стратегические цели	12
Основные события 2020 года	13
Маркетинговая поддержка	14
Преимущества Алма ТВ	17
Ключевые факторы, влияющие на деятельность эмитента	17
Анализ Основных рынков	18
Тарифы компании в 2020г.	23
План-График Активностей на 2020г.	24
Финансово-Экономические показатели	25
Риски. Основные риски	29
Риски. Система управления рисками	30
Социальная ответственность	31
Охрана труда	36
Экологичность	36
Энергоэффективность	38
Корпоративное управление	39
Совет директоров	40
Информация о вознаграждениях	40
Единоличный исполнительный орган - Генеральный директор	41
Генеральный директор	41
Организационная структура	42
Акционеры	43
Основные цели и задачи на следующий год	44
Аудиторский отчет независимых аудиторов	45

УВАЖАЕМЫЕ ДАМЫ И ГОСПОДА!

Представляем вашему вниманию Годовой отчет АО «АлмаТел Казахстан», который подготовлен по результатам деятельности компании в 2020 году.

В 2020 году мы столкнулись с новым вызовом, который внес значительные коррективы в привычную жизнь каждого человека. На фоне массовой отмены общественных, спортивных и культурных событий и в связи с усложнившейся эпидемиологической ситуацией в стране, огромная ответственность упала на плечи операторов платного телевидения и интернета. Alma TV пришлось перестраивать работу и справляться с увеличившейся нагрузкой на сети.

За время карантина в компании приняли ряд стратегических решений, которые позволили сделать качество получаемых услуг еще лучше. В Alma TV была закончена плановая модернизация сети. Была расширена зона охвата интернета. В компании создали максимально безопасные и комфортные условия, как для сотрудников, работающих дистанционно и в «полях», так и в офисе. А абоненты во время локдауна получили ряд привилегий для бесперебойного просмотра стратегически важных телеканалов и доступа к интернет-ресурсам.

С заботой о работниках.

В Alma TV были приняты ряд мер, которые обеспечили безопасную, бесперебойную работу в условиях повышенных санитарных требований. В первую очередь все поверхности в офисе компании начали обрабатывать антисептиком.

Во всех помещениях установлены санитайзеры для обработки рук. На входе каждому работнику измеряют температуру бесконтактным термометром. Компанией в оперативном порядке для всех работников были сшиты специальные маски, с заменяемым фильтром. Для поддержания иммунитета все работающие сотрудники были обеспечены витаминно-тонизирующими наборами. Так же компании удалось, благодаря внутренним программным решениям, безболезненно перевести своих работников на удаленную работу

Во благо абонентов

Абонентам в возрасте 65 лет и старше, и абонентам, имеющим социальную скидку, проживающим в карантинных зонах, на период действия карантина приостановили блокирование доступа к услугам по причине «нехватка средств». А с 1-го апреля 2020 года 3 стратегически важных телеканала, которые вещали новости и в прямом эфире проводили занятия для школьников («Хабар 24», «EL ARNA», «BALAPAN»), а также доступ к казахстанским Интернет-ресурсам, предоставлялись в сети Alma TV бесплатно, даже если услуга не была оплачена. Более 1 600 сотрудников нашей компании по всему Казахстану ежедневно, выполняя все санитарные требования (перчатки, маски, санитайзеры), трудились и продолжают трудиться на благо своих абонентов, предотвращая различные технические поломки, предоставляя населению качественный доступ в Интернет и телевидение. Выполнение новых подключений и сервисных заявок от населения инженерные бригады проводят в максимально сжатые сроки: в течение 1 дня. А после проведения модернизации сети, компании удалось существенно снизить количество ремонтных работ. В этой связи, с 1 июля 2020 года любой выезд ремонтной бригады по запросу абонентов стал бесплатным. Будь то замена пульта, настройка телеканалов, настройка WI-FI роутера, модема, замена кабеля и др. Сделав качество получаемых услуг еще лучше, компания так же уменьшила количество запросов в колл-центр, снизив время ожидания абонента до 3-х минут.

Социальные и благотворительные проекты

В каждом городе, где присутствуют офисы Alma TV, прошли акции по раздаче защитных масок. Многоцветные защитные маски получили более 20 тысяч человек по всему Казахстану. Акция проходила в течение месяца в тех местах, где было разрешено свободное перемещение людей. Так, маски получили работники крупных торговых сетей, работающие на стройках и других производственных объектах, а также обычные прохожие – рядовые граждане РК, которые во время раздачи оказались рядом.

Форс - мажор

Несмотря на сложившиеся форс-мажорные обстоятельства, компания не только предоставляла услуги без перебоев и с приятными дополнениями, но и продолжала развивать свои услуги для улучшения качества, скорости, наполнения. В результате абоненты получили расширение тарифных пакетов новыми интересными каналами, улучшение качества интернета, расширение зоны действия услуги Интернет. Так в Атырау закончилось строительство сети широкополосного доступа, которое охватило 2 микрорайона («Береке-2» и «Нурсая-3») и 3 жилищных комплекса («Заман», «Модерн-2» и «Арман»).

Увеличивая охват территорий покрытия сети интернет, в компании не забыли и об улучшениях для своих абонентов, которые пользуются услугами телевидения. Летом 2020 года завершилась модернизация оборудования в городе Шымкент, благодаря чему пользователи телевидения Alma TV получили доступ к 43 новым телеканалам, из них 30 в HD-качестве. Таким образом, можно констатировать, что все регионы к 2020 году максимально были модернизированы и получают услугу в полном объеме.

Компания Alma TV продолжает работать на благо своих абонентов. Для каждого. Без исключений.

2019

Создание Отдела управления оттоком и удержания абонентов. Привлечены аудиторы из международных компаний. Оптимизированы затраты.

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

2016

Начало предоставления Интернет-телевидения (OTT/ IPTV). Внедрение услуги SIP-телефонии в Алматы.

Запуск тарифных планов Интернет на скоростях 300 Мбит/с и 500 Мбит/с

2012

Предоставление доступа в Интернет по технологии GPON (FTTH) в городах Алматы, Нур-Султан и Караганда, и по технологии Metro Ethernet в городах Уральск, Шымкент и Павлодар

2006-2010

Компания начинает вещание в Нур-Султане, Актобе и Шымкенте, по договору франчайзинга с АО «Айна-ТВ». Начинается трансляция ММДС в цифровом формате. Расширяется филиальная сеть

2006-2010

«Alma TV» становится полностью казахстанской компанией. Открываются филиалы в Атырау и Семее

2020

Заключены договоры с онлайн кинотеатрами Qazaqsha, Megogo и Amediateka
Телесемейство Первого канала возобновило ретрансляцию в сети Alma TV

Добавлена предоплатная скидка в 24%

В связи с пандемией прекращено взимание платы за выезд на дополнительные работы

Заключен договор с Kaspi.kz для продажи спутникового оборудования в рассрочку

В терминалы Касса24 был добавлен функционал для подачи заявки на сервисную услугу

запуск в коммерческую эксплуатацию услуг ШПД в следующих городах: г. Алтай, г. Атырау, и т.д.

2017-2018

Создание Центра Активных продаж.

Коммерческий запуск услуги

Спутникового телевидения

2015

Открытие Московского представительства.

Предоставление услуги Интернет по технологии Docsis 3.0.

Создание и вещание 4-х собственных телеканалов

2011

Начало предоставления услуги телевидения высокой четкости HDTV

2003

Компания начинает оказывать услуги доступа в Интернет по технологии DOCSIS

1994

Создано ЗАО «Alma TV», совместное предприятие ОАО «Cominvest» и International Telcell, Inc.

1995

16 мая 1995 года по системе эфирного вещания ММДС компания «Alma TV» подключила первого клиента в Алматы

1996-1997

Компания начинает строительство кабельных сетей

1998

Открыты первые филиалы в Актау, Караганде, Усть-Каменогорске

Сведения о государственной регистрации (перерегистрации) эмитента

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

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

Банковские реквизиты эмитента

ИИК: Kz778210339812142804
в АО Банк RBK г. Алматы

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

Сокращенное наименование







На государственном языке:
«АлмаТел Қазақстан» АҚ

На русском языке: АО
«АлмаТел Казахстан»

На английском языке:
«AlmaTel Kazakhstan» JSC

Продукты компании

Alma TV – Многопрофильная телекоммуникационная компания Казахстана, предоставляющая комплекс услуг: кабельное телевидение (аналоговое и цифровое), спутниковое телевидение, доступ в сеть Интернет, Интернет-телевидение (OTT/IPTV), телефония.

					
Интернет-телевидение Alma TV BOX	Аналоговое телевидение (в кабельной сети)	Цифровое телевидение (в кабельной сети)	Интернет	Спутниковое телевидение	SIP телефония

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
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	Передача данных (доступ в сеть Интернет) для массового рынка, корпоративных клиентов и операторов связи. Надежность сети построеной по нескольким технологиям: Gpon, Docsis 3.0, Metro Ethernet. Предоставление тарифных планов со скоростью до 300 Мбит/с и 500 Мбит/с
Спутниковое телевидение	Телевидение с самым современным стандартом вещания H.265. Телеканалы высокого качества - 30 HD/UHD (4K)
SIP телефония	Телефония нового поколения с доступом в Интернет

Город	ИНТЕРНЕТ			IP-ТЕЛЕФОНИЯ	Интернет-телевидение Alma TV BOX	Спутниковое телевидение (H.265 (HVEC))
	MetroEthernet	GPON	DOCSIS	Всегда на связи Вся страна	TV BOX 70 TV BOX 100 TV BOX MAX	Спутник 45 Спутник 100 Спутник 140
Алматы	+	+	+	+	+PK	+PK
Нур-Султан	+	+	+		+PK	+PK
Актау	+				+PK	+PK
Актобе	+				+PK	+PK
Аксу	+				+PK	+PK
Атырау	+				+PK	+PK
Алтай	+				+PK	+PK
Караганда	+	+	+		+PK	+PK
Кокшетау	+				+PK	+PK
Костанай	+				+PK	+PK
Павлодар	+				+PK	+PK
Семей	+				+PK	+PK
Талдыкорган	+				+PK	+PK
Тараз					+PK	+PK
Капчагай	+				+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	IPTV	Антенна 60+	Антенна 80+	Антенна MAX	Антенна HD
Алматы	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Нур-Султан	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Актау	+	+	+	+	+	+				
Актобе	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
Аксу	+	+	+	+	+	+	+	+		
Атырау	+	+	+	+	+	+	+	+		
Алтай	+					+				
Караганда	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Кокшетау	+	+	+	+	+	+				
Костанай	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
Павлодар	+	+	+	+	+	+	+	+		
Семей	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
Талдыкорган	+	+	+	+	+	+				
Тараз	+	+	+	+	+					
Капчагай						+				
Уральск	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
Усть-Каменогорск	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Шымкент	+	+	+	+	+	+	+	+		
Экибастуз	+	+	+	+	+	+				

Каналы продаж

Дистрибьюторская сеть как активный канал продаж представлена торговыми представителями (агентами), официальными дилерами, B2O-партнерами. Отношения формируются на договорной основе с учетом требований внутренних нормативных актов компании. Так же привлечением клиентов занимаются работники торговых отделений (ТО). В период усиления карантинных мер в 2020 г., которые влияли на передвижение населения, работу транспорта и производственные процессы, компания максимально прилагала усилия, чтобы сохранить доступность обслуживания. Так, 80% торговых отделений работали в бесконтактном режиме, платежные терминалы и телефоны были установлены в тамбурные помещения. Кассовые операции были минимизированы и максимально переведены в он-лайн/безналичные платежи. Доля безналичных платежей увеличена до 95%.

Агентский канал продаж

Порядка 180 агентов из числа физических лиц осуществляют деятельность во всех регионах, где представлены филиалы/отделения компании. Производят привлечение клиентов на все услуги компании путем обхода домохозяйств, размещения рекламно-информационных материалов.

Партнерский канал продаж

Осуществление продаж через ритэйл-сети магазинов бытовой/электронной техники (7 сетей), официальных дилеров (115 партнеров по РК), B2O-партнеров (7 партнеров). Магазины реализуют комплекты оборудования для подключения к услугам спутникового телевидения Alma TV. Дилеры производят как реализацию оборудования, так и его установку с дальнейшим сервисным обслуживанием. B2O-партнеры представлены операторами связи, застройщиками ЖК, управляющими компаниями и, в зависимости от условий договора, производят и продажи услуг, строительство сетей доступа, подключение и обслуживание клиентов.

Торговые отделения (ТО).

Функционирует 34 торговых отделения в 19 городах, 170 работников. Работа по привлечению клиентов и продажам услуг является одной из функций ТО наряду с оказанием сервисных функций (переоформление договоров, предоставление консультаций, прием заявок на ремонт и другое).

On-line канал

Прием обращений на подключение услуг через официальный сайт Общества. Процесс размещения заявки автоматизирован с выбором услуги в зависимости от города и наличия технической возможности.



более **29 000**

АБОНЕНТОВ

в месяц обслуживаются
торговыми офисами

- *В связи с пандемией трафик (пешеход) показал значительное снижение в сравнении с предыдущим годом

- снижение активностей в 2020 по ТО/ТА связано с карантинными мероприятиями, при этом кассовые операции на переведены в режим online.

БОЛЕЕ

26

КОМПАНИИ



174

РАБОТНИКОВ
торговых офисов

ГОРОДОВ КАЗАХСТАНА

19



ОФИСОВ ПРОДАЖ И СЕРВИСА

более **34**

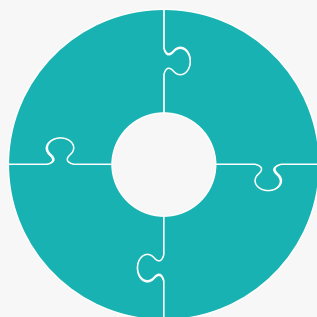


№	Наименование филиала	Местонахождение	Даты регистрации
1	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Нур-Султан	Республика Казахстан, 010000, г. Нур-Султан, пр. Абая, д. 27, ВП-4	Дата первичной регистрации: 23.10.2007 г. Дата перерегистрации: 08.06.2017 г.
2	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Алматы	Республика 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, проспект Ауэзова д. 41, кв. 48	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, м-н Сарыарка, д.33, н.п. 1	Дата первичной регистрации: 23.08.2002 г. Дата перерегистрации: 06.02.2020
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. Ермакова, д. 35	Дата первичной регистрации: 10.07.1998 г. Дата перерегистрации: 01.06.2017 г.

100%

Доля владения
ТОО «Алмател-сервис»

Оказание сервисных услуг по содержанию и эксплуатации сетей связи и телекоммуникационного оборудования



20%

Доля владения
ТОО «Alma Guide»

Издательская деятельность



№	Наименование	Вид деятельности	Первый руководитель	Доля владения	Местонахождение
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

*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 Нур-Султан, 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:

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

Мы наблюдаем как современные тренды мирового рынка влияют на отечественный сегмент. Помимо конкуренции с локальными игроками появилась конкуренция на поле ОТТ (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

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.



Стратегические цели

Стратегической задачей компании является укрепление лидерства на телекоммуникационном рынке Республики при повышении коммерческой эффективности бизнеса за счёт расширения линейки услуг и бесперебойности в предоставлении сервисов.



Строительство и модернизация сетей

Развитие фиксированной сети высокоскоростной широкополосной передачи данных в РК, как конвергентной среды для доставки комплекса телекоммуникационных услуг. В 2020 году, рамках данной программы компания расширила присутствие фиксированного бизнеса в 9 городах Республики по итогам 2020 года компания показала прирост абонентской базы в ШПД +31%



Lifetime

- Долгосрочные взаимоотношения с абонентом за счет расширения дополнительных услуг и бесперебойности в предоставлении сервисов.
- Лучший сервис.
- Фокус на NPS (удовлетворённость клиента).



Value

- Развитие новых комплексных, интерактивных продуктов
- Развитие бонусной программы + партнеры и кросс маркетинговые предложения совместно с предприятиями, в смежных областях предоставления услуг населению.

Стратегические активности

- Заключены договоры с онлайн кинотеатрами Qazaqsha, Megogo и Amediateka
- Телесемейство Первого канала возобновило ретрансляцию в сети Alma TV
- Создание Отдела управления оттоком и удержания абонентов
- Привлечены аудиторы из международных компаний
- В терминалы Касса24 был добавлен функционал для подачи заявки на сервисную услугу
- В связи с пандемией прекращено взимание платы за выезд на дополнительные работы
- В связи с пандемией COVID-19 был запущен специальный тариф «Школьный» с безлимитным доступом на отечественные образовательные ресурсы
- Добавлена предоплатная скидка в 24%
- Оптимизированы затраты
- Значительно сокращены общеадминистративные расходы. Было принято решение закрыть представительство в Москве и оптимизировать управленческий аппарат
- Услуга по подключениям абонентов была переведена из аутсорсинга обратно в дочернюю компанию
- Налажен конструктивный диалог с программодателями и реструктурирована задолженность перед ними, накопившаяся за предшествующие годы. За прошедший 2020 год большая часть задолженности была погашена согласно графику платежей»
- Заключен договор с Kaspi.kz для продажи спутникового оборудования в рассрочку
- в 2020 году задолженность по кредиту была полностью погашена.

- ✓ Добавление новых каналов
- ✓ Осуществление дополнительных работ с выездом - бесплатно
- ✓ Возобновление ретрансляции телеканалов телесемейства Первого канала
- ✓ Обновление тарифной линейки по ТВ и ПД
- ✓ Заключение контрактов с онлайн-кинотеатрами
- ✓ Подключение и награждение юбилейного абонента по ПД
- ✓ Розыгрыш «Фейерверк подарков»

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 САМ модуля и оказания услуги цифрового телевидения:

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

«Акционный» - «TV MAX + Интернет 100»
Выгодная стоимость комбо-пакетов

Обязательное условие пользование услугами не 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 максимального пакета Спутник 140 сроком не менее 6 месяцев.

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

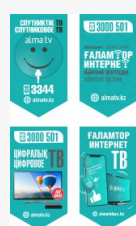
Комбинированные услуги

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.*

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.



Спутниковое телевидение



Коммуникации:

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

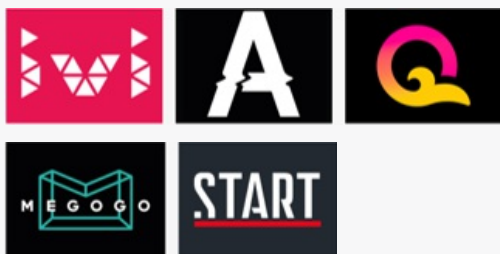
Цифровое телевидение



Коммуникации:

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

Alma TV BOX



Заключены договоры с онлайн-кинотеатрами Qazaqsha, Megogo и Amediateka

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

**СМОТРИТЕ Alma TV BOX
НА ЛЮБЫХ ПЛАТФОРМАХ:**



PC / Mac



Smart TV



IOS / Android



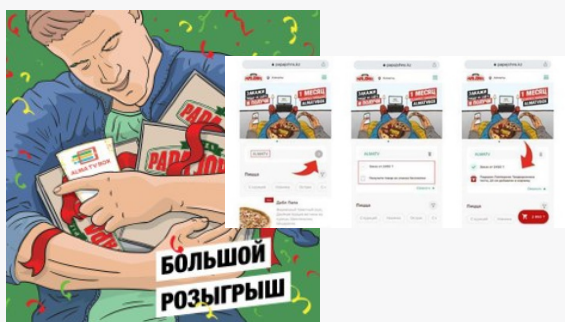
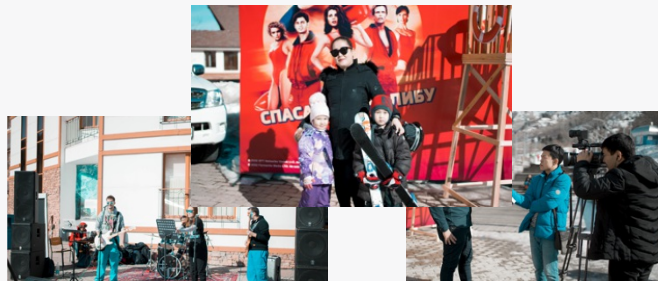
IP-приставки

Совместные кампании

SONY Turbo: спасатели Малибу

Локация: Горнолыжный курорт «Ак-Булак»
Дата: 15 февраля с 12:00 до 14:00
Примерное количество посетителей: 2000
Активности: фотозона, ведущий и DJ, Музыкальная группа, Розыгрыши

Охват мероприятия: Более 100 000 через соц. сети.
 6 публикаций в СМИ, 1 сюжет на ТВ



Кросс-маркетинговая акция с Papa Johns

Alma TV совместно с сетью ресторанов Papa Johns провели совместную акцию на получение промо-кодов для активации максимального месячного пакета AlmaTV Vox. Так же любой пользователь, кто заказывал пиццу больше чем на 2500 тг и вводил промокод «ALMATV» на сайте ресторана получал пепперони в подарок.

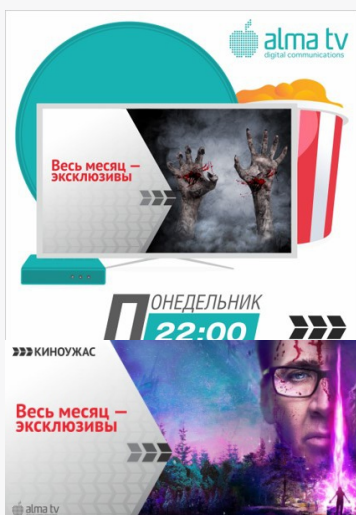
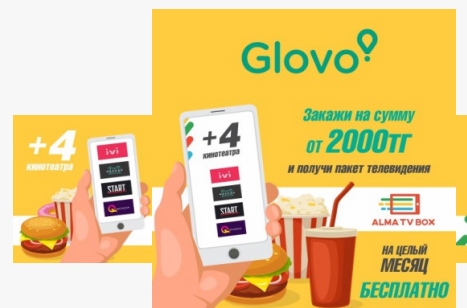
Разослано промо-кодов: 7000
 Воспользовались промокодом «ALMATV»: 1300 человек
 Период проведения: С 1 июня 2020 года, по 1 июля 2020 года

Кросс-маркетинговая акция с Glovo

Alma TV совместно с агрегатором Glovo провели совместную акцию по рассылке промо-кодов AlmaTV Vox TV70. Каждый пользователь Glovo, который заказал еду через агрегатор на 2000 тг и больше, получал на указанную при регистрации Glovo промокод Alma TV Vox

Разослано промо-кодов: 50000

Период проведения: С 1 августа 2020 года, по 1 сентября 2020 года



Совместная PR-кампания «Киноужас» и Alma TV

Alma TV совместно с телеканалом «Киноужас» провели совместную PR-акцию на несколько регионов Казахстана. По 7 региональным сайтам и 12 пабликам в Instagram распространялась информация о новом тайтле телеканала. Также в материалах присутствовала информация о том, как можно было бесплатно получить промокод на AlmaTV Vox 70.

- Для того, чтобы получить промокод, пользователю необходимо:
- Иметь на своем смартфоне телеграм
 - Обратиться через телеграм в наш чат-бот AlmaTV_Bot
 - В бот меню выбрать язык
 - Выбрать команду активации промо кода
 - Получить промо-код

В итоге было сгенерировано 20 000 промокодов.
 4122 промокода были отправлены по запросу.
 Период проведения: с 19 августа по 19 сентября 2020 года

Охват: более 3 млн

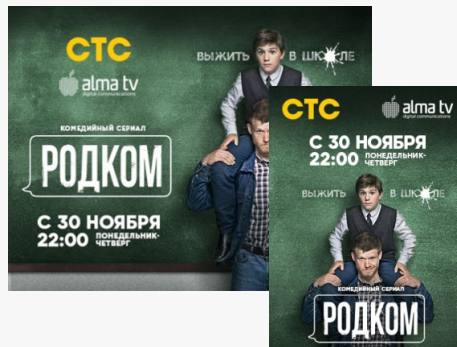
Совместные кампании

Совместная PR-кампания «СТС» и Alma TV

Alma TV совместно с телеканалом «СТС» провели совместную PR-акцию на несколько регионов Казахстана. На 10 региональных сайтах и 12 пабликах в Instagram распространялась информация о новом тайтле телеканала «Родком».

На телеканалах были размещены баннеры, выводящие на сайт almatv.kz. На пабликах была информация с баннером и текстом
Период проведения: с 1 ноября 2020 года по 1 декабря 2020 года

Охват: более 4 000 000 млн

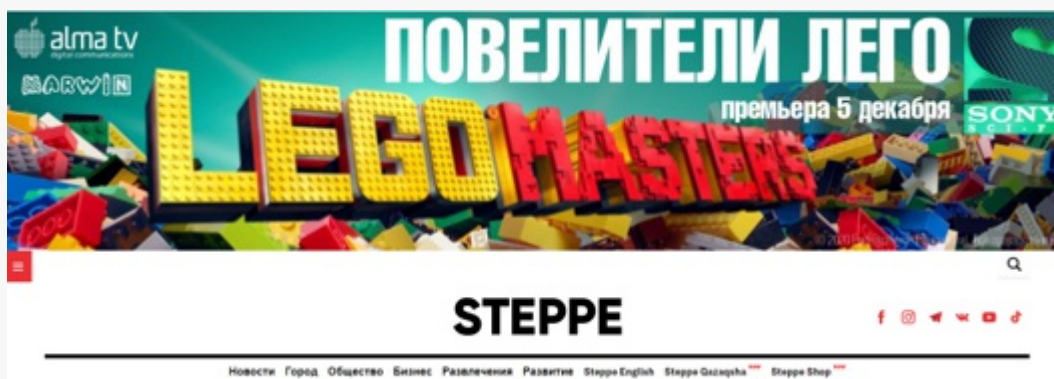


Кросс-маркетинговая акция с Del Para и Дариджани

Alma TV совместно с сетью ресторанов Del Para и Дареджани провели совместную акцию на получение промо-кодов для активации месячного пакета AlmaTV Vox TV70. Каждый пользователь, который в ресторане или на сайте доставки делал заказ на 5000 тг, получал листовку с промокодом Almatvbox

Период проведения: с 16 ноября 2020 года по 30 января 2021 года

Охват: 4000 промокодов



Совместная PR-кампания SONY channel и Alma TV

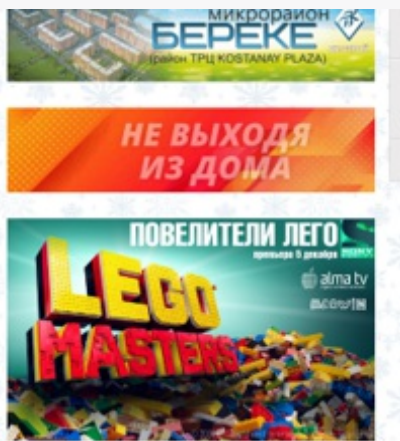
Alma TV совместно с телеканалом Sony channel провели совместную PR-акцию на несколько регионов Казахстана. На 11 региональных сайтах и 11 пабликах в Instagram распространялась информация о новом тайтле телеканала «Мастера Lego».

На телеканалах были размещены баннеры, выводящие на сайт almatv.kz. На пабликах была информация с баннером и текстом

Помимо сайтов, также была распространена информация на информационных досках в сети магазинов «Меломан» (100 экранов)

Период проведения: с 12 декабря 2020 года по 30 декабря 2020 года

Охват: более 4 000 000 млн



- ✓ Лидер на рынке платного телевидения более 26 лет
- ✓ Более 450 000 домохозяйств, подключенных к услугам Alma TV - более 1,5 миллионов пользователей
- ✓ Услуга телевидения и интернет в 19 городах Казахстана
- ✓ Укомплектованный Контакт-центр, обрабатывающий до 180 000 звонков и до 50 000 On-Line обращений в месяц, 24 часа в сутки
- ✓ Возможность комбинирования услуг компании по выгодным ценам
- ✓ Широкий выбор телеканалов с лучшим контентом. Все права на транслируемый контент являются легитимными на рынке РК
- ✓ Возможность получения удобного вида консультации для абонента. Прямая, онлайн и телефонная
- ✓ Более 125 000 ежемесячных посещений официального сайта
- ✓ Доступность услуг Интернет-телевидения и спутникового ТВ в любой точке страны
- ✓ Наличие 5 лучших онлайн-кинотеатров в сети
- ✓ Собственный телемаркетинг
- ✓ Развита все виды каналов продаж, от прямых до онлайн
- ✓ Многопрофильная телекоммуникационная компания, предоставляющая комплекс услуг: кабельное телевидение (аналоговое и цифровое), спутниковое ТВ, доступ в сеть Интернет, Интернет-телевидение (OTT/IPTV), телефония.

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.

Одним из ключевых факторов является то, что компания Alma TV обеспечивает интернетом абонентов, сохраняя нормальную жизнедеятельность во время пандемии. Пандемия и связанные с ней простои и закрытие организаций дорого обошлись мировой экономике с точки зрения трудовых ресурсов, в том числе Казахстану. Все это в пересчете дает тысячи потерянных рабочих мест с начала пандемии. Часть этих рабочих мест было возможно восстановить из-за удаленной работы. Люди начали искать дома, столы, устанавливать компьютеры и начали всерьез задумываться о качестве домашнего интернета для видеоконференций с коллегами и другой деятельности. Работники более внимательно и серьезно начали относиться к работе в дистанционном формате, без посещения офиса и с минимумом поездок. Выросло потребление интернет трафика. Это повлияло положительно на рост услуги Интернет в компании. Рост комбинированных пакетов составил на 19%, а по single услугам на 23% больше по сравнению с предыдущим годом. Хотелось бы отметить, что удаленка не для всех. Во время карантина техническая бригада Alma TV работала в режиме оффлайн, обеспечивая интернетом и телевидением жителей нашей страны.

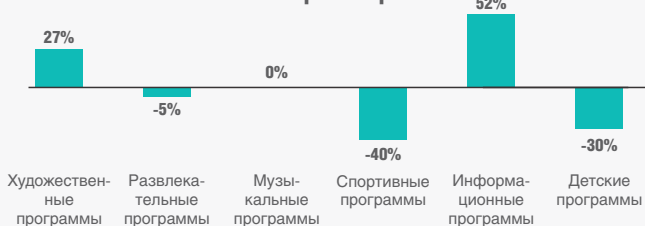
В 2020 году из-за пандемии казахстанцы стали больше смотреть телевидение, это касалось не только населения старших возрастных групп, но и молодежи. Так, согласно данным TNS, наибольший прирост замечен в категориях 18-24 лет и 25-34 лет. Также наблюдалось и увеличение среднего времени просмотра ТВ (+25%). Больше всего в период карантина казахстанцы смотрели информационно-новостные (52%) и художественные (27%) программы.

Телесмотрение выросло на 24%



Источник: TNS CA. 6+. Казахстан. 16 марта-мая 2019/2020. Total day. Rtg%

Что смотрели зрители



Источник: TNS CA. 6+. Казахстан. 1 января-10 мая 2020. Total day. Rtg%

За период пандемии возросла и численность пользователей интернета в Казахстане. Так, число пользователей интернета составило 15.47 миллионов человек, увеличившись на 5% (741 000 человек) с начала 2020 года. Проникновение интернета составило уже 81,9%.

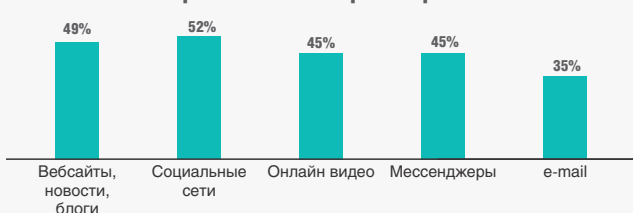
Таким образом, в 2020 году вынужденная самоизоляция увеличила времяпровождение казахстанцев у экранов телевизоров, также выросло потребление интернет-ресурсов, что связано и с тем, что работа, учеба и общение перешли в режим онлайн.

В целом, по данным различных источников, телевидение пока опережает интернет, но уже незначительно. Так, за 6 лет доля ТВ сократилась на 20%, доля интернета выросла на 25%.

С 2020 года возросло и число пользователей социальных медиа, составив 12 миллионов человек, что на 26% больше (2,5 миллионов человек) с начала 2020 года.

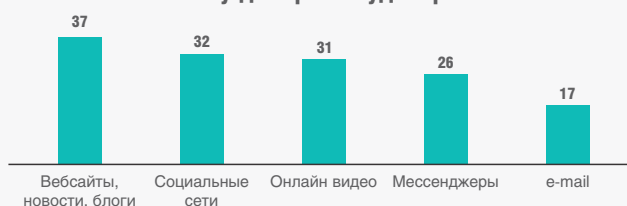
В целом, в 2020-м году социальные сети прочно закрепились на позиции основного канала коммуникации с любой аудиторией – что связано, в первую очередь, с тем, что сайты практически перестали быть местом потребления информации: их заменили социальные сети и мессенджеры, где потребляется вся актуальная информация, и отдельные сервисы, где потребляется, например, развлекательный контент. В целом по Казахстану доля пользователей социальных медиа составляет 63,5%.

Потребление интернета растет



Источник: TNS CA. COVID-19 Barometer Казахстан, города 100 000+. возраст 18+ волна 2 (10-13 апреля) N=507

Кому доверяет аудитория



Источник: Kantar DIMENSION study 2020

Уровень доверия социальным медиа

Казахстанцы очень избирательно относятся к информации, размещенной в социальных сетях, форумах и блогах. Так, полностью доверяют 16,54 процента опрошенных граждан, вообще не доверяют 12,22. Тогда как большая часть — 65,28 процента доверяют иногда. Это же касается и сообщений, которые люди получают через знакомых по мобильным мессенджерам (Whatsapp, Telegram). Полностью доверяют 12,52 процента опрошенных граждан и 61,64 процента доверяют иногда, 19,51 процента вообще не доверяют.

Как отмечают эксперты, одним из последствий пандемии является рост информационной грамотности населения, умение «фильтровать», перепроверять полученную информацию. Несмотря на быстрый рост, популярность и доступность интернета, традиционные СМИ все также остаются для казахстанцев более достоверным источником информации. В то же время, данная позиция скорее присуща гражданам старших возрастных групп.

Тогда как молодая аудитория, среди которой наблюдается наибольший охват интернетом, практически отошла от телевидения. Согласно данным НИЦ «Молодежь» за 2020 год, только 1,4% молодежи не пользуются интернетом. 67,6% проводят в интернете более 3 часов в день.

По данным этой же организации среди источников получения информации для молодежи на первом месте социальные сети, блоги (61,5%), далее следуют казахстанские республиканские каналы (39,1%), и казахстанские интернет сайты (33,3%).

В целом, 2020 год резко повысил значение и без того набирающих обороты социальных медиа. Вместе с тем, пандемия явилась и причиной стремительного роста фейк-ньюс, что повлияло на то, что граждане стали учиться самостоятельно перепроверять информацию, подходить к ее отбору более тщательно. В этом ключе, несколько возрос уровень доверия к традиционным СМИ, которые не распространяли непроверенную информацию так легко, как это могли делать блогеры, инфлюенсеры в социальных сетях.

Рейтинг социальных сетей в Казахстане

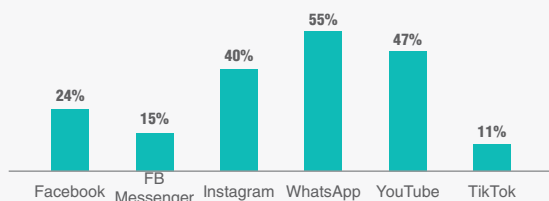
По данным ресурса theopenasia.net в 2020 году самой популярной социальной сетью в Казахстане является vk.com, вместе с тем, подчеркивается, что данные могут и не соответствовать реальности, в связи с тем, что социальная сеть дает возможность одному пользователю открывать несколько профайлов. Далее следует Instagram (6,8 миллионов), затем идет Facebook (2,4 миллиона), Odnoklassniki.ru (2,4 миллиона), замыкает список – Telegram (около 2 миллионов пользователей), Snapchat (1,8 миллионов пользователей) и профессиональная сеть LinkedIn (790 тысяч пользователей).

По данным Statcounter за 2020 год в Казахстане среди социальных медиа лидирует Pinterest (37,72%), Youtube (20,41%), Vkontakte (14,89%), Facebook (13,54%), Twitter (11,3%), Instagram (4,98%).

Таким образом, различные ресурсы предоставляют практически диаметрально разные данные о популярности тех или иных социальных сетей в стране. При этом, значение имеет то, что зачастую пользователи создают несколько аккаунтов, что затрудняет получение достоверных данных.

Также, некоторые казахстанские исследователи высказывают точку зрения о том, что данные о популярности тех или иных социальных сетей в Казахстане явно завышены. В частности, речь идет о наиболее политизированной социальной сети Facebook, реальный уровень проникновения которой также может быть ниже, чем доля зарегистрированных в ней пользователей.

Мессенджеры и соцсети



Источник: TNS CA. COVID-19 Barometer Казахстан, города 100 000+. возраст 18+. волна 2 (10-13 апреля) N=507

Структура доходов на телекоммуникационном рынке



На сегодня количество абонентов, имеющих доступ к высокоскоростному широкополосному интернету через компьютеры, составляет – 2,5 млн. человек. Однако надо отметить, что основное потребление интернета происходит через сети мобильной связи.

В 2020 году число абонентов мобильного широкополосного доступа к интернету достигло 14,8 млн.

Согласно данным республиканского делового еженедельника «Курсив», количество пользователей интернета составляет 84,2% от всего населения в 18 миллионов человек: это жители всех 118 городов и 4 235 сельских населенных пунктов, которые имеют возможность использовать сети 3G/4G. ITU замеряет Казахстан с 2000 года, когда лишь 0,67% населения пользовалось интернетом. Настоящий рывок — с 4,02% до 11% за год Казахстан совершил в 2008 году с развитием мобильного доступа во всемирную сеть.

Проникновение Интернета

Одним из важнейших факторов развития информационного общества страны является показатель проникновения Интернета. С 2010-го по 2020 год проникновение Интернета в Казахстане выросло в 2,65 раза.

На сегодня количество абонентов, имеющих доступ к высокоскоростному широкополосному интернету через компьютеры, составляет – 2,5 млн. человек. Однако надо отметить, что основное потребление интернета происходит через сети мобильной связи. В 2020 году число абонентов мобильного широкополосного доступа к интернету достигло 14,8 млн. Для дальнейшего обеспечения высокоскоростным Интернетом сельских населенных пунктов сегодня в Казахстане инициированы два масштабных проекта, цель которых довести до отдаленных сел качественный интернет, несмотря на большую протяженность территории страны. По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан основная масса домохозяйств использует мобильный телефон как средство доступа в Интернет.

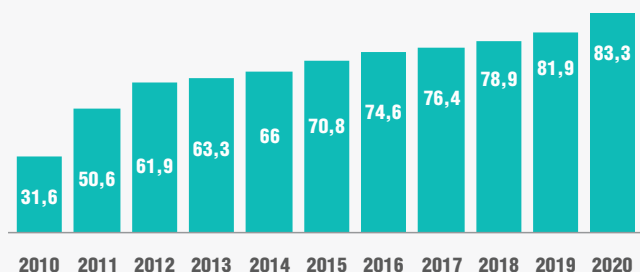


Рисунок 1. Проникновение Интернета в Казахстане с 2010 по 2020 год (доля пользователей интернета, в процентах)

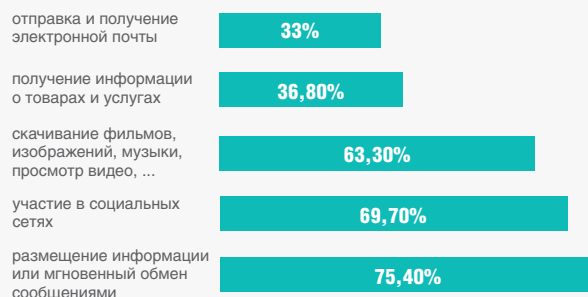


Рисунок 2. Основные цели использования сети Интернет для домохозяйств

Согласно статье "Фиксированный спрос: интернет стал предметом первой необходимости" из республиканского делового еженедельника "Курсив", во время пандемии наибольшую долю на телекоммуникационном рынке занимают доходы от услуг интернета – 36%, затем услуги мобильной связи – 27% и прочие сопровождающие эти сегменты услуги – 20%. Остальной объем приходится на передачу данных (6,1%), распространение программ по инфраструктуре кабельной, по сетям беспроводным и через спутник (4,6%), на местную телефонную связь (4,2%) и на междугородную и международную телефонную связь (2,5%)-данные за май 2020 года. Переход на онлайн - режим работы, обучения и общения увеличил спрос на фиксированные услуги (фиксированный широкополосный доступ и ТВ) в домохозяйствах. Во время карантина спрос на услуги интернета стал сопоставим со спросом на предметы первой необходимости, лекарственные средства и средства дезинфекции и индивидуальной защиты. На примере Китая, первым в мире зашедшим в режим самоизоляции, можно увидеть, что после того, как люди вернулись к нормальной жизни, нагрузка на сети связи осталась выше, чем была до пандемии коронавируса. В РК тоже не откажутся от выгод фиксированных линий, поскольку в периоды роста нагрузок на мобильные сети фиксированный ШПД позволял получать более качественную и бесперебойную картинку.

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 Западом 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.

Розничная электронная коммерция уже не первый год является быстро растущим трендом как в мире, так и в Казахстане. Если год назад, онлайн продажи для многих - был не основной и второстепенный канал продаж, то после 12 месяцев жестких ограничений, локдаунов и изоляции, розничные игроки изменили свои приоритеты. Перераспределение инвестиций произошло в пользу развития интернет-площадок, так как потребители ушли в онлайн. Согласно анализу, на третий квартал 2020 года пришелся пик прироста в объемах онлайн продаж.

По данным Комитета по статистике РК, за первое полугодие 2020 года рынок телекома составил 425 млрд. тенге против 372,7 млрд. тенге годом ранее (+14%). Причиной является локдаун, резко подстегнувший спрос на телеком-услуги.

Внедрение цифровых технологий были ускорены последствиями Covid-19. Технологии все чаще используются для работы, развлечений и поддержания связи и уже сформировали новые цифровые привычки у людей по всему миру. Кризис 2020 года является не только экономическим: он определяет и факторы, сказывающихся на поведении пользователей. Причиной пристального внимания к электронной коммерции является возможность для стимулирования экономического роста и создания рабочих мест после преобразования операций в соответствии с новыми цифровыми тенденциями. Стремительное развитие электронной коммерции в 2021 году будет обусловлено приходом новых игроков, а также расширением уже существующих торговых площадок. Кроме того, карантинные ограничения сделали популярными интернет-покупки среди людей старшего возраста, а также среди пользователей в регионах и отдаленных городах.

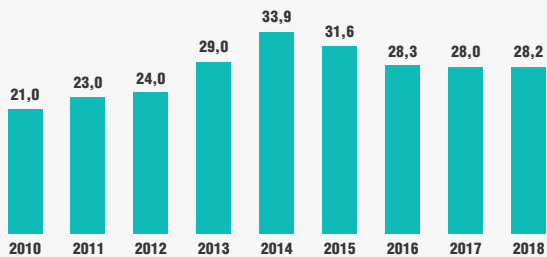


Рисунок 3. Динамика обеспеченности населения компьютерами на 100 человек с 2010 по 2018

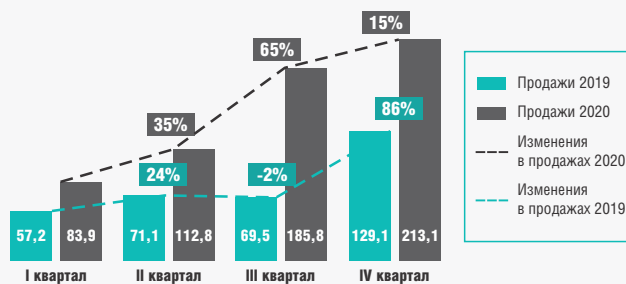


Рисунок 4. Изменение объема продаж по кварталам в разрезе 2019 и 2020 годов, млрд. тенге

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. По данным международной сети компаний, предлагающих услуги в области консалтинга и аудита PwC, в 2020 году объем электронной коммерции в стране достиг рекордных 596 млрд тенге, что на 82% больше, чем в 2019-м. При этом на 20% увеличилось число онлайн-заказов, а средний чек в тенге вырос на 52%. И почти до 90% подскочила доля покупок, совершенных с мобильных устройств. 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.

Следует обратить внимание, что в указанном исследовании принимали участие ресурсы, имеющие счетчики TNS или GemiusAudience. Большинство Топ-20 сайтов Казахстана принадлежат информационной среде. По данным Министерства информации и общественного развития, на 19 октября 2020 года в Казахстане зарегистрировано 4597 СМИ, из которых 3432 – периодические печатные издания, 175 – телеканалы, 74 – радио, 660 – информационные агентства и сетевые издания.

Наиболее многочисленной группой остаются печатные – 3432: газет – 2134, журналов – 1298. В реестре СМИ зафиксировано 256 иностранных теле и радиоканалов. По страновой принадлежности: 183 – российские телеканалы, 23 – Великобритании, 18 – США, 16 – Эстонии, 9 – Франции, 5 – Турции, 1 – Кипра, 1 – Испании. По языкам вещания 155 транслируются на русском языке, 13 – на английском, 68 – на русско-английском, 4 – на турецком, 3 – на французском, 3 – на украинско-русском, 3 – на русско-французском, 2 – на русско-татарском, 1 – на русско-немецком, 1 – русско-беларусском, остальные – на трех и более языках.

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.

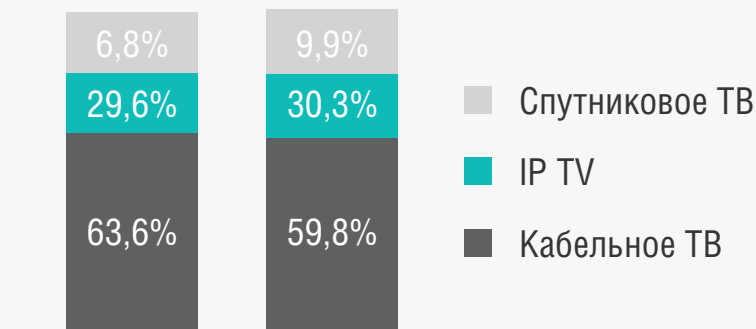
С другой стороны, рынок страдает от большого количества агрегаторов новостей (только собирают информацию, но не создают ее), острой нехватки инструментов для точного замера трафика, отсутствия мультимедийных решений и плохой оптимизации самих сайтов.

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

30 Крупнейших торговых интернет-площадок - 2020



По данным международной сети компаний, предлагающих услуги в области кПо сообщению TNSGallupMedia, во время пандемии аудитория искала реальную информацию не в Интернете, а в телевизионных новостях. 52% респондентов выбрали традиционные средства массовой информации, в том числе телевидение, в качестве наиболее надежного источника информации. За этот период телевизионная активность увеличилась на 22% в Казахстане. Сравнивая период до карантина и во время карантина, можно отметить, что совокупный рейтинг измеряемых телеканалов в будние дни увеличился на 30%. Рост рейтинга происходит на протяжении всего дня начиная с 8 утра и до поздней ночи. В дневное время происходит наибольший рост рейтинга измеряемых телеканалов – он составил +39%, в прайм-тайм рейтинг увеличился на 21%.



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). Однако международные исследования, где говорилось бы, сколько людей хотя бы иногда смотрят телепередачи с помощью антенны, по всей видимости, никогда не проводились. Предположительная численность аудитории эфирного ТВ по всему миру в 2020 году возрасло 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. Эфирное ТВ собирает наибольшую аудиторию в Азиатско-Тихоокеанском регионе, а именно, в Индонезии, Индии и Японии (рис. 7).

Слухи о конце эры эфирного ТВ сильно преувеличены

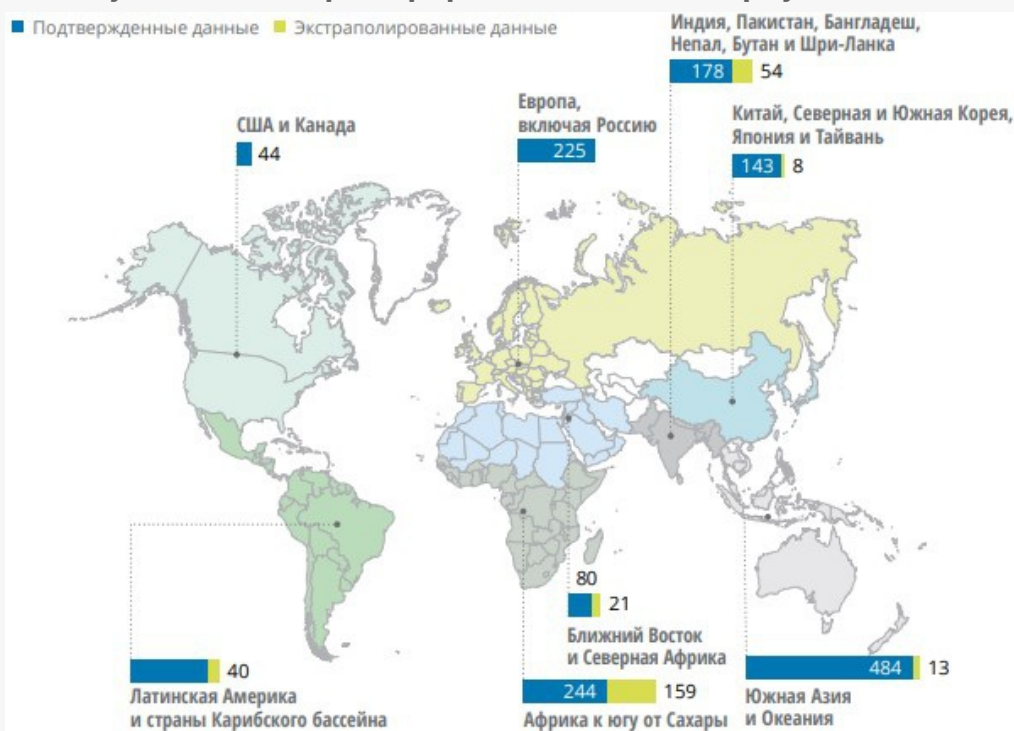


Рисунок 6. Аудитория эфирного ТВ, прогноз на 2020 год (млн человек)

Источник: результаты анализа общедоступных данных, проведенного «Делойтом»

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

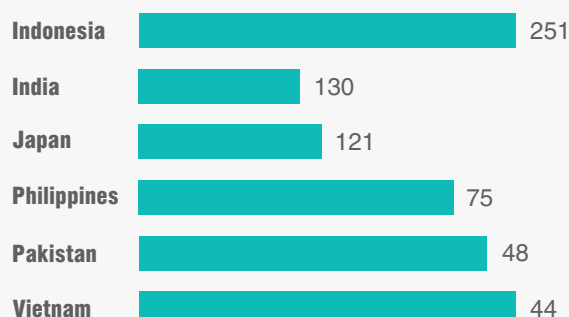


Рисунок 7. Аудитория эфирного ТВ в Азиатско-Тихоокеанском регионе в 2020 году (млн человек). Согласно анализу общедоступных данных, приведенного отчёту «Deloitte»

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. Проникновение антенн в США выросло на 38% за 2020 год. Несмотря на то, что потоковая передача данных быстро ускорилась из-за пандемии Covid-19, потенциально разрушительная роль беспроводного доступа и просмотра ТВ-контента была несколько занижена, и по исследованиям Horowitz Research, текущий сектор столь же быстрорастущий. Согласно исследованию State of OTA 2020, две пятых телезрителей в США старше 18 лет сообщают о владении OTA-антенной, что на 29% больше по сравнению с тем же периодом прошлого года. По оценке Nielsen, в телевизионном сезоне 2020-2021 гг. будет 121 миллион домохозяйств с телевизором, по словам Горовица, это означает, что примерно 48,4 миллиона домохозяйств будут иметь антенну.

Демографические данные свидетельствуют о значительном увеличении проникновения антенн. 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 2020 г.

Услуга	2020 год
Аналоговое ТВ	2 299
Цифровое ТВ	от 2 299
Спутниковое ТВ	от 1 500
Интернет	от 2 499
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 5 706

*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.



Основные цели

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

Цели 2020-2021

- Пост Revenue
- Увеличить долю самообслуживания (Развитие Self service)
- Цифровизация платного ТВ (Уход от неуправляемых услуг)
- Рост Arpu
- Увеличение охвата рынка с увеличением доли услуг ШПД
- Лучший клиентский опыт - продукты, сервис, технологии.

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:**
 - 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 BOX (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.);
 - управление с мобильного устройства(FollowMe);
 - родительский контроль;
 - виртуальный кинозал;
 - любимый канал;
 - будильник;
 - мультискрин;
 - рекомендация видео по интересам.
- 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:

DIGITAL

- разработка и внедрение специальных акций для увеличения заявок с сайта;
- акцент 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).

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 B2O:

- 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.

В рамках финансового анализа рассмотрены следующие формы отчетности компании за 2017 – 2020 гг.:

- 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.

Анализ финансовых результатов за 2017-2020 гг. Консолидированный отчет о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе АО «АлмаТел Казахстан», в тыс. тенге

Наименование показателя	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	горизонтальный анализ			
					2018/2017	2019/2018	2020/2019	2020/2017
Доходы от оказания услуг	13 943 254	15 445 148	15 489 490	15 243 352	1 501 894	44 342	(246 138)	1 300 098
Себестоимость оказанных услуг	(9 652 982)	(10 266 689)	(9 902 576)	(10 267 422)	(613 707)	364 113	(364 846)	(614 440)
Валовая прибыль	4 290 272	5 178 459	5 586 914	4 975 930	888 187	408 455	(610 984)	685 658
Доходы/Расходы от финансирования	(487 948)	(228 802)	(1 005 033)	(766 256)	259 146	(776 231)	238 777	(278 308)
Прочие доходы	187 294	2 349 278	229 008	165 158	2 161 984	(2 120 270)	(63 850)	(22 136)
Расходы по реализации	(2 239 027)	(2 370 207)	(1 360 748)	(1 484 005)	(131 180)	1 009 459	(123 257)	755 022
Административные расходы	(3 253 609)	(2 308 794)	(1 855 033)	(1 601 686)	944 815	453 761	253 347	1 651 923
Прочие расходы	(2 496 600)	(131 681)	(13 580)	(101 165)	2 364 919	118 101	(87 585)	2 395 435
Убыток от обесценения торговой дебиторской задолженности		(630 739)	13 034	13 959	(630 739)	643 773	925	13 959
Убыток от обесценения основных средств	(280 340)	(37 008)	(1 508 359)	47 375	243 332	(1 471 351)	1 555 734	327 715
Прибыль до налогообложения	(4 279 958)	1 820 506	86 203	1 249 310	6 100 464	(1 734 303)	1 163 107	5 529 268
Расходы по подоходному налогу	242 171	(559 949)	(70 520)	(298 792)	(802 120)	489 429	(228 272)	(540 963)
Прибыль/убыток за отчетный период	(4 037 787)	1 260 557	15 683	950 518	5 298 344	(1 244 874)	934 835	4 988 305
Курсовые разницы при пересчете показателей	760	(896)			(1 656)	896	0	(760)
Прибыль(убыток) от переоценки ОС и НМА			108 694	0	0	108 694	(108 694)	0
Расходы по корпоративному подоходному налогу относящемуся к прочему совокупному доходу			(21 739)	0	0	(21 739)	21 739	0
Общий совокупный доход/ расход за отчетный период	(4 037 027)	1 259 661	102 638	950 518	5 296 688	(1 157 023)	847 880	4 987 545

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

Наименование показателя	Бюджет 2020 г.	Факт 2020 г.	Отклонение факт / план		Комментарии
			(+;-)	%	
Выручка	17 197 800	15 243 352	(1 954 448)	(11)%	В 2020 году выручка компании составила 89% к плановому показателю, существенное влияние на показатель оказало недовыполнение плана прироста активной абонентской базы, что в условиях пандемии привело к снижению темпов роста выручки.
Себестоимость	(11 314 871)	(10 267 422)	(1 047 449)	(9)%	Себестоимость услуг снижена на 9% к плану с рациональным распределением затрат на контент и авторские права, услуги связи и эксплуатации сети в условиях недовыполнения плана по выручке.
Валовая прибыль	5 882 929	4 975 930	(906 999)	(15)%	Недовыполнение плана по выручке сказалось на снижении валовой прибыли на 15%.
Расходы по реализации	(2 248 005)	(1 484 005)	(764 000)	(34)%	Расходы на реализацию сложились с экономией плана на 34%, в том числе по оплате труда, рекламе и вознаграждениям.
Общие и административные расходы	(1 820 143)	(1 601 686)	(218 457)	(12)%	Административные расходы на 12% снижены от плана, в том числе по оплате труда (содержание вакансий), прочих адм. расходов в условиях жесткой экономии.
Восстановление обесценения торговой дебиторской задолженности		13 959	13 959		Показатели, непредусмотренные планом, но отразившиеся на деятельности компании в финансовой отчетности.
Убыток от обесценения ОС и незавершенного строительства		47 375	47 375		
Прочие доходы	167 728	165 158	(2 570)	(2)%	Доход от прочей деятельности сформирован в рамках предусмотренных планом.
Прочие расходы	(358 350)	(101 165)	(257 185)	(72)%	Созданные резервы на конец 2019 года положительно повлияли на снижение затрат от прочей деятельности.
Результат операционной деятельности	1 624 160	2 015 566	391 406	24%	Результаты операционной деятельности улучшены за счет снижения издержек при условиях недовыполнения плана по выручке.
Финансовые доходы		89 397	89 397		По факту отразились вознаграждения от размещения свободных денежных средств, непредусмотренных в плане.
Финансовые расходы		(855 653)	855 653		Расходы сформированы по результатам начисления обязательств по финансовой аренде МСФО16.
Прибыль до налогообложения	1 624 160	1 249 310	(374 850)	(23)%	Начисление финансовых обязательств, непредусмотренных бюджетом привело к снижению прибыли за отчетный период.
Расходы по налогу на прибыль	(479 877)	(298 792)	(181 085)	(38)%	Начисленный корпоративный подоходный налог по результатам 2020 года составил 298 792 тыс. тенге
Прибыль за отчетный период	1 144 283	950 518	(193 765)	(17)%	Учитывая показатели фин. расходов, непредусмотренных бюджетом, сформировалось недовыполнение плана по прибыли на 17%.

Анализ финансовых результатов за 2017-2020 гг., в тыс. тенге

Наименование показателя	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	горизонтальный анализ			
					2018/2017	2019/2018	2020/2019	2020/2017
Общий совокупный доход/(расход) за отчетный период	(4 037 027)	1 259 661	102 638	950 518	5 296 688	(1 157 023)	847 880	4 987 545
Износ и амортизация	2 029 202	2 044 606	884 892	1 324 554	15 404	(1 159 714)	439 662	(704 648)
Прочие расходы по неосновной деятельности	443 193	252 416	1 735 490	1 619 453	(190 777)	1 483 074	(116 037)	1 176 260
ЕБИТДА	(1 527 223)	4 154 536	2 684 808	3 894 525	5 681 759	(1 469 728)	1 209 717	5 421 748
ЕБИТДА Margin / Рентабельность по ЕБИТДА	11%	27%	17%	26%	38%	10%	8%	37%
ЕБИТ	(3 836 765)	2 072 922	3 382 898	2 821 388	5 909 687	1 309 976	(561 510)	6 658 153
НОРАТ	(3 069 412)	1 658 338	2 706 318	2 257 110	4 727 750	1 047 981	(449 208)	5 326 522

В 2020 году сформировался общий совокупный доход в размере 950 518 тыс. тенге, что превышает в 9 раз показатель 2019 года.

Износ и амортизация составили 1 324 554 тыс. тенге с увеличением к 2019 году на 439 662 тыс. тенге за счет влияния переоценки и новых поступлений ОС и НМА.

Показатель ЕБИТДА (прибыли до вычета процентов, налогов и амортизации) сложился в размере 3 894 525 тыс. тенге и 26 %, что превышает показатели 2019г.

Прибыль компании до вычета процентов и налогов ЕБИТ сформировалась в размере 2 821 388 тыс. тенге в 2020 году, изменения в сторону снижения сформировались за счет роста амортизационных отчислений.

НОРАТ - чистая операционная прибыль после налогообложения для всех инвесторов (включая акционеров) составила 2 257 110 тыс. тенге.

Анализ финансовых результатов

Консолидированный отчет о финансовом положении, в тыс. тенге

Баланс за 2017-2020 гг.

Наименование показателя	2017	2018	2019	2020	горизонтальный анализ			вертикальный анализ				
					2018/2017	2019/2018	2020/2019	2017	2018	2019	2020	
АКТИВЫ												
Долгосрочные активы												
Основные средства	25 252 097	18 869 237	17 233 364	17 718 223	(6 382 860)	(1 635 873)	484 859	89%	68%	69%	70%	
Активы в форме права пользования		5 884 050	5 154 547	4 469 225	5 884 050	(729 503)	(685 322)	0%	21%	21%	18%	
Нематериальные активы	441 782	622 536	711 251	605 232	180 754	88 715	(106 019)	2%	2%	3%	2%	
Инвестиционная недвижимость	34 115	17 011	17 011	17 011	(17 104)	0	0	0%	0%	0%	0%	
Долгосрочная дебиторская задолженность	2 601	0	0	0	(2 601)	0	0	0%	0%	0%	0%	
Прочие долгосрочные активы	66 619	75 563	55 708	121 534	8 944	(19 855)	65 826	0%	0%	0%	0%	
Итого долгосрочных активов	25 797 214	25 468 397	23 171 881	22 931 225	(328 817)	(2 296 516)	(240 656)	91%	92%	93%	91%	
Краткосрочные активы												
Запасы	1 061 807	961 519	816 024	825 415	(100 288)	(145 495)	9 391	4%	3%	3%	3%	
Торговая и прочая дебиторская задолженность	677 995	759 091	222 803	197 763	81 096	(536 288)	(25 040)	2%	3%	1%	1%	
Предоплата по подоходному налогу	74 973	0	1 680	140 778	(74 973)	1 680	139 098	0%	0%	0%	1%	
Предоплата по прочим налогам и платежам	25 829	25 533	129 539	229 032	(296)	104 006	99 493	0%	0%	1%	1%	
Прочие краткосрочные активы	514 163	109 005	83 495	47 230	(405 158)	(25 510)	(36 265)	2%	0%	0%	0%	
Денежные средства и их эквиваленты	224 074	486 165	508 915	870 404	262 091	22 750	361 489	1%	2%	2%	3%	
Итого краткосрочных активов	2 578 841	2 341 313	1 762 456	2 310 622	(237 528)	(578 857)	548 166	9%	8%	7%	9%	
Баланс	28 376 055	27 809 710	24 934 337	25 241 847	(566 345)	(2 875 373)	307 510	100%	100%	100%	100%	

Консолидированный отчет о финансовом положении, в тыс. тенге

Наименование показателя	Баланс за 2017-2020 гг. тыс. тенге				горизонтальный анализ			вертикальный анализ				
	2017	2018	2019	2020	2018/2017	2019/2018	2020/2019	2017	2018	2019	2020	
КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА												
Капитал												
Акционерный капитал	19 208 515	19 208 515	19 208 515	19 208 515	0	0	(0)	68%	69%	77%	76%	
Резерв по переоценке основных средств		0	86 955	47 846	0	86 955	(39 109)	0%	0%	0%	0%	
Резерв курсовых разниц	896	0	0	0	(896)	0	0	0%	0%	0%	0%	
Накопленный убыток	(3 807 638)	(7 692 692)	(8 077 006)	(7 087 379)	(3 885 054)	(384 314)	989 627	(13)%	(28)%	(32)%	(28)%	
Итого капитал	15 401 773	11 515 823	11 218 464	12 168 982	(3 885 950)	(297 359)	950 518	54%	41%	45%	48%	
Долгосрочные обязательства												
Кредиты и займы	1 861 622	812 155	0	0	(1 049 467)	(812 155)	0	7%	3%	0%	0%	
Отложенные налоговые обязательства		1 914 992	1 497 297	1 364 602	1 914 992	(417 695)	(132 695)	0%	7%	6%	5%	
Долгосрочное обязательство по аренде	3 086 295	5 162 286	5 070 325	4 761 308	2 075 991	(91 961)	(309 017)	11%	19%	20%	19%	
Прочие долгосрочные обязательства	1 000	76 259	13 820	480	75 259	(62 439)	(13 340)	0%	0%	0%	0%	
Итого долгосрочных обязательств	4 948 917	7 965 692	6 581 442	6 126 390	3 016 775	(1 384 250)	(455 052)	17%	29%	26%	24%	
Краткосрочные обязательства												
Кредиты и займы	1 000 000	926 067	761 123	0	(73 933)	(164 944)	(761 123)	4%	3%	3%	0%	
Торговая и прочая кредиторская задолженность	2 720 940	2 982 634	1 302 178	1 523 880	261 694	(1 680 456)	221 702	10%	11%	5%	6%	
Обязательства по налогам и другим платежам		744 687	401 729	376 784	744 687	(342 958)	(24 945)	0%	3%	2%	1%	
Обязательства по корпоративному налогу		46 650	319 057	0	46 650	272 407	(319 057)	0%	0%	1%	0%	
Резервы	356 650	1 246 171	1 786 394	2 295 244	889 521	540 223	508 850	1%	4%	7%	9%	
Краткосрочные обязательства по аренде		628 061	829 298	1 079 518	628 061	201 237	250 220	0%	2%	3%	4%	
Контрактные обязательства по поставщикам	2 323 872	1 753 925	1 734 652	1 671 049	(569 947)	(19 273)	(63 603)	8%	6%	7%	7%	
Прочие текущие обязательства	1 623 903				(1 623 903)	0	0	6%	0%	0%	0%	
Итого краткосрочных обязательств	8 025 365	8 328 195	7 134 431	6 946 475	302 830	(1 193 764)	(187 956)	28%	30%	29%	28%	
Баланс	28 376 055	27 809 710	24 934 337	25 241 847	(566 345)	(2 875 373)	307 510	100%	100%	100%	100%	

Анализ финансового состояния

Отчет о движении денежных средств за 2017-2020 гг, тыс. тенге

Наименование показателя	Отчет о движении денежных средств за 2017-2020 гг. тыс. тенге				горизонтальный анализ			вертикальный анализ				
	2017	2018	2019	2020	2018/2017	2019/2018	2020/2019	2017	2018	2019	2020	
Движение денежных средств от операционной деятельности												
Поступление денежных средств всего	15 088 819	17 464 089	17 704 031	16 934 409	2 375 270	239 942	(769 622)	100%	100%	100%	100%	
реализация работ услуг	15 083 594	17 428 588	17 646 189	16 885 438	2 344 994	217 601	(760 751)	100%	100%	100%	100%	
прочие поступления	5 225	35 501	57 842	48 971	30 276	22 341	(8 871)	0%	0%	0%	0%	
Выбытие денежных средств всего	(14 688 348)	(14 986 345)	(14 697 779)	(14 530 893)	(297 997)	288 566	166 886	100%	100%	100%	100%	
платежи поставщикам за товары и услуги	(8 723 368)	(9 336 866)	(8 671 574)	(7 627 135)	(613 498)	665 292	1 044 439	59%	62%	59%	52%	
выплаты по заработной плате	(2 817 425)	(3 431 445)	(4 380 452)	(3 357 196)	(614 020)	(949 007)	1 023 256	19%	23%	30%	23%	
корпоративный подоходный налог	(61 297)	(41 348)	(192 577)	(879 332)	19 949	(151 229)	(686 755)	0%	0%	1%	6%	
другие платежи в бюджет	(2 452 308)	(1 494 263)	(1 453 176)	(2 659 130)	958 045	41 087	(1 205 954)	17%	10%	10%	18%	
выплаты по вознаграждениям по займам	(434 789)	(164 338)	0	0	270 451	164 338	0	3%	1%	0%	0%	
прочие выплаты	(199 161)	(518 085)	0	(8 100)	(318 924)	518 085	(8 100)	1%	3%	0%	0%	
Чистая сумма денежных средств от операционной деятельности	400 471	2 477 744	3 006 252	2 403 516	2 077 273	528 508	(602 736)					
Движение денежных средств от инвестиционной деятельности												
Поступление денежных средств всего	189 643	15 684	19 350	(35 486)	(173 959)	3 666	(54 836)	100%	100%	100%	100%	
поступления от продажи основных средств	89 656	15 684	19 350	(35 486)	(73 972)	3 666	(54 836)	47%	100%	100%	100%	
закрытие депозита	99 987				(99 987)	0	0	53%	0%	0%	0%	
Выбытие денежных средств всего	(1 406 258)	(1 284 026)	(694 969)	(298 539)	122 232	589 057	396 430	100%	100%	100%	100%	
приобретение основных средств	(1 406 258)	(1 195 205)	(521 046)	(256 665)	211 053	674 159	264 381	100%	93%	75%	86%	
приобретение нематериальных активов		(88 821)	(173 923)	(41 874)	(88 821)	(85 102)	132 049	0%	7%	25%	14%	
Чистая сумма денежных средств от инвестиционной деятельности	(1 216 615)	(1 268 342)	(675 619)	(334 025)	(51 727)	592 723	341 594					

Отчет о движении денежных средств, за 2017-2020 гг, тыс. тенге

Отчет о движении денежных средств за 2017-2020 гг.

Наименование показателя					горизонтальный анализ			вертикальный анализ			
	2017	2018	2019	2020	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	2017	2018	2019	2020
Движение денежных средств от финансовой деятельности											
Поступление денежных средств всего	1 000 000	150 000	0	0	(850 000)	(150 000)	0	100%	100%		
получение займов	1 000 000	150 000			(850 000)	(150 000)	0	100%	100%		
Выбытие денежных средств всего	(234 128)	(1 103 274)	(2 286 824)	(1 717 168)	(869 146)	(1 183 550)	569 656	23%	736%		
погашение займов	(234 128)	(1 103 274)	(1 200 000)	(812 155)	(869 146)	(96 726)	387 845	23%	736%		
платежи по аренде и проценты по аренде			(686 824)	(905 013)	0	(686 824)	(218 189)	0%	0%		
выплата дивидендов			(400 000)	0	0	(400 000)	400 000	0%	0%		
Чистое поступление денежных средств от финансовой деятельности	765 872	(953 274)	(2 286 824)	(1 717 168)	(1 719 146)	(1 333 550)	569 656				
Чистое изменение денежных средств	(50 272)	256 128	43 809	352 323	306 400	(212 319)	308 514				
Влияние изменений обменного курса на saldo денежных средств в иностранной валюте	(4 341)	5 963	(21 059)	9 166	10 304	(27 022)	30 225				
Денежные средства на начало отчетного периода	278 687	224 074	486 165	508 915	(54 613)	262 091	22 750				
Денежные средства на конец отчетного периода	224 074	486 165	508 915	870 404	262 091	22 750	361 489				

Отчет о движении денежных средств, за 2017-2020 гг, тыс. тенге

Наименование показателя	Зона риска	2017	2018	2019	2020	2020/ 2017	Анализ показателей
Sales/Продажи		13 943 254	15 445 148	15 489 490	15 243 352	9%	Объем продаж в денежном выражении возрастает в динамике 4 лет более чем на 9%, при этом в 2020г. наблюдается незначительный спад -1,6 % к предыдущему периоду в условиях пандемии.
Gross Profit Margin / Рентабельность по валовой прибыли	0	31%	34%	36%	33%	6%	Рентабельность по валовой прибыли достигла среднего значения за период 4 лет и составила 33%, что характеризует стабильную эффективность вложений в производство.
EBITDA Margin / Рентабельность по EBITDA	0	-11%	27%	18%	26%	133%	Показатель EBITDA Margin к предыдущему году улучшается.
Net Profit Margin / Рентабельность по чистой прибыли	>1	-29,0%	8,2%	0,1%	6,2%	22%	В 2020 году компания вышла с рентабельностью по прибыли 6,2%.
Quick ratio / Быстрая ликвидность	ниже 1	0,2	0,2	0,1	0,2	13%	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 говорит об отсутствии у Компании текущих активов в полной мере покрывающих обязательства.
Current ratio / Текущая ликвидность	>1 до 2	0,3	0,3	0,2	0,3	4%	Коэффициент отражает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства только за счёт оборотных активов. Нормативный показатель >1 до 2 фактические показатели говорят об отсутствии возможности погашать все обязательства только текущими активами.
Capital / Капитал		15 401 773	11 515 823	11 218 464	12 168 982	-21%	В анализируемом периоде капитал имеет тенденцию к увеличению. На изменения капитала к базовому периоду повлияла переоценка активов.
Total Debt to Capital (%) / Обязательства (Заемные) к капиталу	>100	84%	141%	122%	107%	28%	Коэффициент общей задолженности по отношению к собственному капиталу компании (краткосрочные обязательства + долгосрочные обязательства) / капитал составляет 107 % от капитала. Снижение уровня задолженности к собственному капиталу в 2020г. указывает на уменьшение финансовых рисков связанных с долгом.
Asset / equity ratio / Активы на собственный Капитал	ниже 1	1,8	2,4	2,2	2,1	13%	Отношение активов к собственному капиталу предусматривает такую рентабельность активов чтобы денежных средств было достаточно на оплату процентов за кредит и налог на прибыль. В 2020 году данное значение составит 2,07.
Total Debt to EBITDA ratio / Обязательства (заемные) на EBITDA	>3	-8	4	5	3	60%	Коэффициент обслуживания долга фактически показывает во сколько раз прибыль до уплаты процентов и налогов превышает расходы на уплату процентов. Значение коэффициента = 3, показатель на границе долговой нагрузки.
EBITDA Interest Coverage (x) / EBITDA на вознаграждение		-3	16	2	2	30%	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 и достиг значения 2 в исследуемом периоде, что считается наиболее оптимальным.
FFO to Total Debt (%) / Денежные средства от операции (прибыль после уплаты налогов + амортизация) на обязательства (Займы)		-8%	23%	26%	27%	242%	Имеющиеся мощности компании покрывают только 27% обязательств одновременно.
Equity to Total Assets / Коэффициент автономии	ниже 0,5	0,5	0,4	0,4	0,5	0%	Коэффициент автономии показывает независимость от кредиторов (внешних заемных средств), динамика практически не меняется на протяжении анализируемого периода на рубеже зоны риска.

Использование финансовых инструментов подвергает компанию следующим видам риска:

- кредитный риск;
- риск ликвидности;
- рыночный 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 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.

Анализ подверженности кредитному риску применительно к торговой и прочей дебиторской задолженности и активам по договору представлен ниже по состоянию на 31 декабря 2020 года:

тыс. тенге	Валовая балансовая стоимость	Обесценение	Нетто-стоимость
Непросроченная дебиторская задолженность	274 427	(76 664)	197 763
Торговая дебиторская задолженность	202 404	(64 928)	137 476
Дебиторская задолженность платежных систем	44 062	-	44 062
Прочая дебиторская задолженность	27 961	(11 736)	16 225
Просроченная дебиторская задолженность:	828 933	(828 933)	-
Прочая дебиторская задолженность	-	-	-
Торговая задолженность от физических лиц	152 609	(152 609)	-
Торговая задолженность от юридических лиц	19 152	(19 152)	-
Дебиторская задолженность по претензиям по судебным делам	657 172	(657 172)	-
	1 103 360	(905 597)	197 763

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.

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 на 31 декабря 2020 года:

тыс. тенге	Денежные потоки по договору						
	Балансовая стоимость	Номинальная стоимость	По требованию	Менее 1 месяца	1-3 месяца	3 месяца - 1 год	Более 1 года
Непроизводные финансовые обязательства							
Обеспеченные банковские кредиты	-	-	-	-	-	-	-
Обязательства по аренде	5 840 617	8 671 852	-	88 677	186 658	882 814	7 513 703
Торговая и прочая кредиторская задолженность	1 423 648	1 423 648		853 514	319 495	192 784	57 856

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 валютному риску

Подверженность валютному риску, исходя из номинальных величин была следующей:

	Выражены в долл. США	Выражены в евро	Выражены в российских рублях
в тенге	31 декабря 2020 года		
Денежные средства и их эквиваленты	88 180	461 795	-
Торговая дебиторская задолженность	-	-	1 436
Торговая кредиторская задолженность	(385,630)	(2,988)	(88,284)
Нетто-подверженность	(297,450)	(2,988)	(86,848)

В течение года применялись следующие основные обменные курсы иностранных валют:

в тенге	Средний обменный курс		Обменный курс «spot» на отчетную дату	
	2020 г.	2019 г.	2020 г.	2019 г.
1 Доллар США	412.95	382.75	420.71	381.18
1 Российский рубль	5.73	5.92	5.65	6.17

Анализ чувствительности

Обоснованное 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.

тыс. Тенге	Прибыль или убыток	
	Укрепление	Ослабление
31 декабря 2020 года		
Доллар США (изменение на 20%)	(47 592)	47 592
Евро (изменение на 20%)	(478)	478
Российский рубль (изменение на 20%)	(13 896)	13 896
31 декабря 2019 года		
Доллар США (изменение на 20%)	(61 726)	61 726
Евро (изменение 20%)	(686)	686
Российский рубль (изменение на 20%)	(20 701)	20 701

Риск изменения процентных ставок

Изменения процентных ставок оказывают влияние, в основном, на привлеченные кредиты и займы, либо изменяя их справедливую стоимость (долговые обязательства с фиксированной ставкой вознаграждения).

Компания незначительно подвержена процентному риску, поскольку не имеет долговых обязательств с переменной ставкой вознаграждения.

Прочие риски изменения рыночной цены

Компания не заключает никаких договоров на приобретение или продажу товаров, кроме как для целей использования и продаж, исходя из ожидаемых потребностей, такие договоры не предусматривают осуществление расчетов на нетто-основе.

Влияние пандемии COVID-19

Вспышка COVID-19 стала причиной существенного ухудшения экономических условий и усиления экономической неопределенности для деятельности многих компаний из секторов с высоким уровнем риска, таких как сферы туризма, гостиничного бизнеса, развлечений, спорта, розничной торговли и т.д. В результате проведенной оценки возможного влияния пандемии COVID-19 на деятельность компании в 2020 году было идентифицировано следующее:

Влияние на выручку: компания не прекращала свою деятельность, т.к. телекоммуникационные компании непрерывного производства, обеспечивающие предоставление услуг телерадиовещания услуг, по передаче данных и телефонии, относятся к списку разрешенных видов деятельности в период карантина.

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 работников. Соблюдение норм и стандартов является неотъемлемым компонентом всех бизнес-процессов в компании АО «АлмаТел Казахстан».

Численность персонала за 2020 более 1686



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

Общ количество работников (АО+ТОО) по состоянию на 31.12.2020г. – 1 686, количество персонала в разрезе муж и жен – мужчин – 1 077, женщин - 609

Работники 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.

Текущая текучесть кадров и ее причина.

Большинство работников компании работают более 5 лет. Есть те, кто работают с момента основания. В прошлом году компания поощрила приверженных работников 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 труд, а также выполнение молодыми работниками опасной работы – не имеется.

Работа в режиме карантина

В период режима ЧП и карантина, объявленного по Республике Казахстан в 2020 году, компания сохранила рабочие места и предприняла все меры для профилактики по недопущению коронавирусной инфекции, такие как:

- перевод работников на дистанционный режим работы;
- перечисление денежных средств работникам для закупа индивидуальных средств защиты;
- предоставление защитных масок и антисептических средств;
- приобретение для работников продуктов для поддержания иммунитета (мед, чай).

Данные по количеству персонала на 31.12.2020 г., в разрезе по полу - мужчин и женщин

№	Филиал	Количество						Доля (в процентах)					Принято, %
		фактическое	мужчин	женщин	до 30 лет	30-50 лет	свыше 50 лет	мужчин	женщин	до 30 лет	30-50 лет	свыше 50 лет	
1	Актау	38	23	15	8	27	3	61	39	21	71	8	65,79
2	Актобе	42	27	15	6	29	7	64	36	14	69	17	40,48
3	Алматы	335	267	68	109	170	56	80	20	33	51	17	14,93
4	Атырау	46	28	18	11	27	8	61	39	24	59	17	28,26
5	Караганда	89	51	38	21	50	18	57	43	24	56	20	31,46
6	Костанай	23	16	7	9	10	4	70	30	39	43	17	43,48
7	Нур-Султан	165	118	47	57	89	19	72	28	35	54	12	58,79
8	Павлодар	90	57	33	26	52	12	63	37	29	58	13	53,33
9	Семей	45	30	15	7	33	5	67	33	16	73	11	48,89
10	Тараз	39	26	13	8	28	3	67	33	21	72	8	46,15
11	Уральск	38	25	13	16	18	4	66	34	42	47	11	52,63
12	Усть-Каменогорск	93	57	36	22	56	15	61	39	24	60	16	35,48
13	Шымкент	49	37	12	13	32	4	76	24	27	65	8	51,02
14	ЦУ	594	315	279	254	279	61	53	47	43	47	10	31,48
ИТОГО:		1686	1077	609	567	900	219	65	35	28	59	13	35,17

Отношение базовой ставки вознаграждения женщин к базовой ставке вознаграждения мужчин

№	Филиал	Топ-менеджер		Линейный руководитель	Специалист	рабочий	в среднем по филиалу
		директор департамента/ филиала	зам.директора				
1	Актау			1,00	0,83	1,00	0,94
2	Актобе		0,90	1,00	0,84	1,00	0,93
3	Алматы			1,00	1,04	0,65	0,90
4	Атырау		1,00	1,00	0,88	0,54	0,85
5	Караганда	1,00		1,53	0,96	0,57	0,81
6	Костанай			1,56	1,00	0,77	1,11
7	Нур-Султан		1,43	1,11	1,00	0,54	1,02
8	Павлодар			1,49	1,00	0,90	1,13
9	Семей		0,97	1,42	1,00	0,73	1,03
10	Тараз	1,00		1,67	1,00	1,00	1,17
11	Уральск		1,22	1,89	1,00	1,00	1,28
12	Усть-Каменогорск		1,22	1,67	0,91	0,82	1,16
13	Шымкент		1,00	1,49	0,97	0,89	1,09
14	ЦУ	0,85		1,00	0,88	0,55	0,82
в среднем по организации		0,95	1,11	1,35	0,95	0,78	1,02

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 спецообуви 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 также на работников, принятых на условиях временной или неполной занятости

Здоровье и безопасность на рабочем месте

В Акционерном обществе имеется служба безопасности и охраны труда с прямым подчинением первому руководителю. Руководство Акционерного общества уделяет особое внимание вопросам обеспечения безопасности и охраны труда, а также созданием комфортных условий на рабочих местах и на эти цели в 2020 году было затрачено на 130% больше средств, чем в 2019 году. В целях обеспечения своевременного оказания первой медицинской помощи, консультации, проведение медицинских процедур без отрыва от производства в Акционерном обществе не первый год функционирует медицинский пункт. Для повышения квалификации руководителей, ответственных специалистов и рабочих, а также во исполнение требований Трудового Кодекса и других нормативно-правовых актов в области безопасности и охраны труда Республики Казахстан Акционерное общество периодически проводит обучение по безопасности и охраны труда, электрической безопасности, по верхолазным работам, по промышленной безопасности и т.д. С целью обеспечения динамического наблюдения за состоянием здоровья работающих, своевременного установления начальных признаков заболеваний, предупреждения общих, профессиональных и нераспространения инфекционных и паразитарных заболеваний Акционерное общество ежегодно проводит периодический медицинский осмотр работников. В соответствии с утвержденными нормами работники обеспечиваются необходимыми средствами защиты (летней и зимней спецодеждой и спецобувью и другими средствами индивидуальной и коллективной защиты). Вместе с тем проводится комплекс дополнительных мер по созданию безопасных условий на рабочих местах и обеспечению охраны труда работников.

Практика трудовых отношений

За отчетный период с 01.01.2020г. по 31.12.2020г. в Акционерном обществе не зарегистрировано несчастных случаев. Также за указанный период не выявлены профессиональные заболевания у работников.

COVID-19

Свои коррективы в работу всех подразделений Акционерного общества внесла коронавирусная пандемия (вызванная коронавирусом SARS-CoV-2) – COVID-19. Появившись практически в начале отчетного года, многим пришлось вносить изменения в работу и справляться с возникающими задачами, связанными с распространением инфекции среди работников Акционерного общества. Как социально ориентированная организация Акционерное общество взяло на себя обязательства по обеспечению индивидуальными защитными масками всех работников. Также в соответствии с постановлениями Главного государственного санитарного врача Республики Казахстан на всех участках было обеспечено: достаточное количество дезинфицирующих средств для обработки рук; была обеспечена периодическая дезинфекция рабочих мест; были приобретены бактерицидные рециркуляторы воздуха и т.д. Все перечисленные меры обеспечили бесперебойную работу всех подразделений в период разгула пандемии. Благодаря своевременным принятым мерам санитарно-эпидемиологическая обстановка в Акционерном обществе остается благоприятной. Формирование бюджета на 2021 год происходило с учетом вызовов со стороны пандемии COVID-19.

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.

Важность обучения в компании

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

Достижение целей компании (Увеличение продаж/повышение производительности/самореализация работников):

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

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.
- создание системы электронного дистанционного обучения для обучения персонала в условиях карантина.

Основные направления обучения и развития

Внутреннее обучение:

- Программа развития коммуникативных навыков: продажи по шагам, стрессоустойчивость, командообразование, презентация в лифте, клиент-ориентированность, удержание клиентов, информация по типажам DISC, Welcome-тренинг, как подготовить и провести вебинар; эффективная коммуникация с клиентами, продукты и услуги компании, преимущества ЦТВ; алгоритм работы с возражениями, привлечение клиентов, конфликты; как себя мотивировать, психо-эмоциональное выгорание, Единый Стандарт, деловая переписка и телефонный этикет; постановка целей по SMART; главные точки исходящего звонка
- Программа развития эмоциональной компетентности: стресс-менеджмент, управление конфликтами, групповая терапия

Внешнее обучение:

- Навыковые программы
- Специальные прикладные программы
- Узкоспециализированные программы
- ОТ и ТБ
- Верхолазные работы и работы на высоте
- Пожарно-технический минимум
- Электробезопасность
- Газовое хозяйство
- Повышение квалификации

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 работникам и менее опытным людям найти уже существующее описание способа решения какой-либо проблемы по направлениям.

Идеальная цель — организовать работу так, чтобы работники сами расширили 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 2020 год: **102 человек**

Количество участников внутреннего обучения за 2020 год: **1904 человек**

Обучение персонала

Целевая аудитория	Формы обучения:	Общая информация о проведенных обучающих мероприятиях для работников компании за 2020
<ul style="list-style-type: none"> • Фронт - подразделения компании • Руководители структурных подразделений • Работники Головного офиса • Внутренние тренеры • Работники филиалов • Торговые представители 	<ul style="list-style-type: none"> • Тренинги/ Семинары/Вебинары • Тестирование/Инструктажи • Наставничество/Коучинг • Мастер- классы • Консультации • Трансформационные игры 	

Участие в благотворительных и социальных проектах

В каждом городе, где присутствуют офисы Alma TV, прошли акции по раздаче защитных масок. Многоразовые защитные маски получили больше 20 тысяч человек по всему Казахстану. Акция проходила в течение месяца в тех местах, где было разрешено свободное перемещение людей. Так, маски получили работники крупных торговых сетей, работающие на стройках и других производственных объектах, а так же обычные прохожие – рядовые граждане РК, которые во время раздачи, оказались рядом.

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 Топ-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 руководителями высшего звена 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, конкурсы детского рисунка, selfi-time, «Как я провел лето», предновогодние мероприятия. В 2020г. мероприятия проводились в режиме онлайн, посредством корпоративного портала и других информационно-коммуникационных средств связи.

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, CTC, FOX на открытой площадке для всех желающих



Право граждан на безопасный труд является одной из конституционных гарантий. Для его реализации в Республике Казахстан создана необходимая правовая база.

Политика Акционерного общества направлена на выполнение требований Конституции Республики Казахстан, а также действующего законодательства РК в области Охраны Труда, Здоровья, Пожарной и Промышленной Безопасности. В Акционерном обществе внедрена СУОТ, в которой отражается алгоритм, организация и функции ответственных лиц по каждому направлению. Проводятся различные мероприятия, направленные на поддержания и улучшение условий труда работников. Общество признает своих работников самым ценным ресурсом и делает все возможное, чтобы человек чувствовал себя комфортно, и его работа протекала в безопасной среде.

В соответствии с нормативно-правовыми актами Республики Казахстан в области трудового законодательства Обществом поводится обучение персонала, медицинские осмотры, работники обеспечиваются спецодеждой, спецобувью и средствами индивидуальной защиты.

Принятая Политика в области безопасности и охраны труда Акционерного общества основывается на следующих принципах:

- приоритета жизни и здоровья работника по отношению к результатам производственной деятельности предприятия;
- полной ответственности работодателя;
- комплексного решения задач охраны труда на базе государственных программ по этим вопросам и координации деятельности в области охраны труда с другими направлениями экономической и социальной политики;
- установления единых требований в области охраны труда в системе АО «АлмаТел Казахстан»;
- осуществления надзора и контроля за повсеместным выполнением требований охраны труда и технике безопасности со стороны работодателя;
- широкого использования достижений науки, техники и передового национального и зарубежного опыта по охране труда;
- финансирования вопросов охраны труда;
- экономической заинтересованности предприятия в обеспечении здоровых и безопасных условий труда и техники безопасности;
- повышения квалификации специалистов по охране труда и технике безопасности на специальных курсах повышения квалификации, организуемых соответствующими государственными органами надзора и контроля;
- всемерной поддержки деятельности трудящихся, направленной на обеспечение охраны труда.

Экологичность

Акционерное общество полностью осознает всю важность сохранения и заботу об окружающей среде. Своей деятельностью не оказывает на экологию существенного воздействия, но вместе с тем в Обществе ярко выражена направленность на улучшение качества окружающей среды. Имеется корпоративная этика по бережному пользованию ресурсами окружающей среды. Повсеместно установлены контейнеры для раздельного сбора отходов - металл, пластик, бумага, стекло и другие отходы собираются отдельно и утилизируются соответствующим образом. Благодаря чему объем образования отходов уменьшился на 20% по сравнению с предыдущим периодом. Проводится постоянная забота о зеленых насаждениях, в производстве работ применяются самые современные решения и применяются экологически безопасные материалы. В Обществе принимаются всевозможные меры по минимизации использования природных ресурсов. Таким образом, был полный отказ использования ртуть содержащих ламп, заменив их энергосберегающими (Led, диодными), установлены экономичные малопотребляющие электроприборы.

Для сохранения лесного ресурса и соответственно сокращения бумажных отходов, весь документооборот был переведен в электронный формат благодаря внедрению программы СЭДО «AlmaDoc». Имеющиеся документы печатаются методом двухсторонней печати. За счет средств Акционерного общества на постоянной основе производится озеленение участков земли, прилегающих к торговым и производственным помещениям.

В соответствии с законодательством Республики Казахстан в области охраны окружающей среды Акционерное общество имеет все разрешительные документы на эмиссии в окружающую среду. Имеется экологический проект ОВОС согласно которому была произведена оценка воздействия на окружающую среду.

Для осуществления производственной деятельности нами используются несколько видов топлива и энергоресурсов, включая электроэнергию, получаемой по линиям электропередач от электроснабжающих компаний и централизованную подачу воды и тепла. Основными источниками загрязнения окружающей среды являются использование дизельных генераторов. Но их использование несет «разовый» характер и приходится только во время аварийного режима, в то время когда происходит отключение центральной сети электроснабжения.

Акционерное общество ведет постоянную пропаганду экологической безопасности, защиты окружающей среды, заботы природных ресурсов.

Влияние Alma TV 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 спроектированы 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 также по опорам линий связи и линий электропередач. Таким образом, строительные-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 «АлмаТел 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.

АО «АлмаТел Казахстан» для личного потребления использует все виды энергетических ресурсов как: электроэнергия, теплоэнергия, древесина, бензин, дизельное топливо, природный газ и уголь.

Потребление энергетических ресурсов

Наименования энергетических ресурсов	Единица измерения	Потребление энергетических ресурсов
Электроэнергия	кВт*ч	5 997 529,4
Теплоэнергия	Гкал	1 879,85
Древесина	тонна	0,25
ГСМ (бензин, дизельное топливо)	литр	582 848,77
Газ	м3	21 985
Уголь	тонна	12,6

Общий объем потребления энергетических ресурсов за 2020 год составил **6 604 255,87**.

Ответственное подразделение Компании ежегодно проводит мероприятия по обеспечению рационального использования теплоэнергетических ресурсов, проверке и подготовке объектов Компании к отопительному сезону.

Водные ресурсы

В 2020 году уровень потребления воды составил 17 949,45 м3, из них холодная вода 12 204,16 м3, горячая вода 5 745,30 м3. Компания ежегодно работает над экономным способом пользования как питьевой так и обычной воды. Вода используется только для санитарно-бытовых и хозяйственных нужд. Все приборы используемые для учета потребляемой воды содержатся в технически исправленном состоянии.

Система электронного документооборота

В связи с началом пандемии COVID-19 и переводом сотрудников на удаленный режим работы в Компании была запущена система электронного документооборота собственной разработки – AlmaDoc для обеспечения бесперебойной работы специалистов. На первом этапе был доступен вид документа, позволяющий согласовывать рабочие вопросы через персональные компьютеры. Позже в том же году были добавлены еще несколько видов документов, которые имеют специфические поля для заполнения и интегрируются с другими информационными системами. Запустив данный проект, Компания также приняла решение о необходимости сокращения потребления офисной бумаги для уменьшения негативного влияния на окружающую среду и поддержки в сохранении лесов.



Система корпоративного управления эмитента

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

В соответствии с Уставом Эмитента к исключительной компетенции Общего собрания акционеров относятся следующие вопросы:

- внесение изменений и дополнений в устав Эмитента или утверждение его в новой редакции;
- утверждение кодекса корпоративного управления, а также изменений и дополнений в него;
- добровольная реорганизация или ликвидация Эмитента;
- принятие решения об увеличении количества объявленных акций Эмитента или изменения вида неразмещенных объявленных акций Эмитента;
- определение количественного состава и срока полномочий счетной комиссии, избрание ее членов и досрочное прекращение их полномочий;
- определение количественного состава, срока полномочий Совета директоров, избрание его членов и досрочное прекращение их полномочий, а также определение размера и условий выплаты вознаграждений и компенсации расходов членам совета директоров за исполнение ими своих обязанностей;
- определение аудиторской организации, осуществляющей аудит Эмитента;
- утверждение годовой финансовой отчетности Эмитента;
- утверждение порядка распределения чистого дохода Эмитента за отчетный финансовый год, принятие решения о выплате дивидендов по простым акциям и утверждение размера дивиденда по итогам года в расчете на одну простую акцию Эмитента;
- принятие решения о невыплате дивидендов по простым акциям Эмитента при наступлении случаев, предусмотренных законодательством и уставом Эмитента;
- принятие решения об участии Эмитента в создании или деятельности иных юридических лиц либо выходе из состава участников (акционеров) иных юридических лиц путем передачи (получения) части или нескольких частей активов, в сумме составляющих двадцать пять и более процентов от всех принадлежащих Эмитенту активов;
- определение формы извещения Эмитентом акционеров о созыве Общего собрания и принятие решение о размещении такой информации в средствах массовой информации;
- утверждение методики определения стоимости акций при их выкупе Эмитентом в соответствии с законодательством, а также изменения в нее;
- утверждение повестки дня Общего собрания;
- введение и аннулирование «золотой акции»;
- определение условий и порядка конвертирования ценных бумаг Эмитента, а также их изменение;
- принятие решения о выпуске ценных бумаг, конвертируемых в простые акции Эмитента;
- принятие решения об обмене размещенных акций одного вида на акции другого вида, определение условий и порядка такого обмена;
- принятие решения о добровольном делистинге акций Эмитента;
- принятие решения об одобрении заключения Эмитентом крупной сделки, в результате которой (которых) Эмитентом отчуждается (может быть отчуждено) имущество, стоимость которого составляет пятьдесят и более процентов от общего размера балансовой стоимости активов Эмитента на дату принятия решения о сделке, в результате которой (которых) отчуждается (может быть отчуждено) пятьдесят и более процентов;
- утверждение Положения о Совете директоров;
- определение порядка предоставления акционерам информации о деятельности Эмитента, в том числе определение средства массовой информации;
- иные вопросы, принятие решения по которым отнесено законодательством и уставом Эмитента к исключительной компетенции Общего собрания.

за отчетный период было проведено 3 общих собраний акционеров.

По состоянию на 01.01.2021

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.
Тоқтағали Азат Еркеұлы 03.01.1991 г.р.	АО «АлмаТел Казахстан»: с 27.03.2020. по состоянию на отчетную дату Член Совета Директоров с 2019 года по наст.время - WHITECLIFF INVESTMENT MANAGEMENT KAZAKHSTAN менеджер по финансам. 2016-2019гг.- AI FALAH CAPITAL PARTNERS инвестиционный аналитик.

08.07.2020г. Решением Общего собрания акционеров Общества досрочно прекращены полномочия Члена Совета директоров, Независимого директора Жексембекова Д.Т. По состоянию на 31.12.2020 г. члены Совета директоров Эмитента не владели долями участия в уставном капитале Эмитента или его дочерних и зависимых организациях.

за отчетный период было проведено 13 заседаний Совета директоров

Информация о вознаграждениях

Размер вознаграждения Членов Совета директоров Общества и исполнительного органа Общества суммарно составил



49987573.71 тенге

В соответствии с законодательством Республики Казахстан и внутренними документами Общества необходимая информация и сведения обо всех существенных корпоративных событиях доводятся до сведения акционеров, существующих и потенциальных инвесторов посредством интернет-ресурсов депозитария финансовой отчетности и KASE.

Функции исполнительного органа осуществляет Генеральный директор.

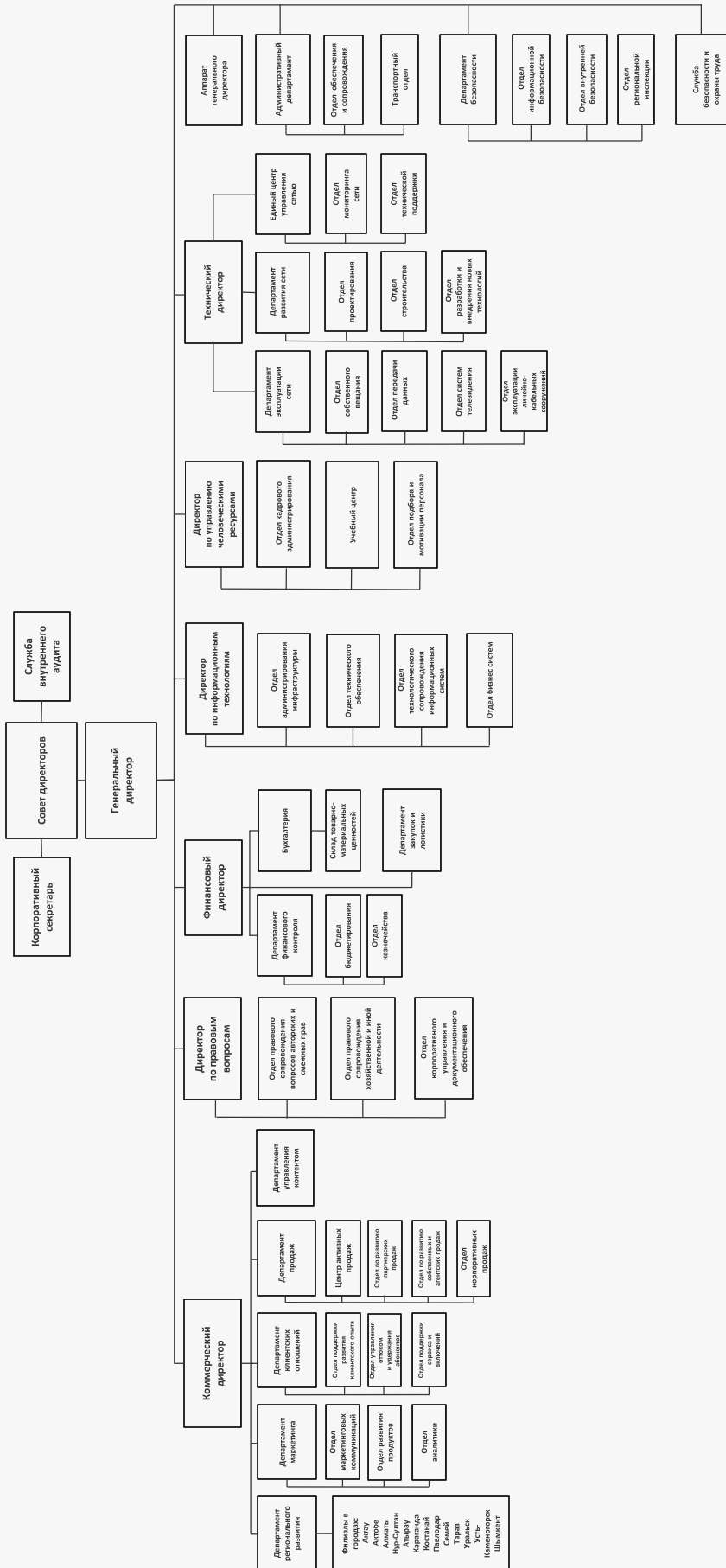
Ф.И.О и дата рождения	Должности, занимаемые в настоящее время и за последние три года (в хронологическом порядке)
<p>Басин Дмитрий Гарьевич 16.03.1973 г.р</p>	<p>АО «АлмаТел Казахстан»: с 27.12.2018 г. по состоянию на отчетную дату занимает должность Генерального директора Общества.</p> <p>С 01.07.2016г. – 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>

По состоянию на 31.12.2020г. Генеральный директор не владел акциями Эмитента и долями участия в уставном капитале его дочерних и зависимых организациях.

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.



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 KZ1C60520018. Дата государственной регистрации выпуска акций: 11.04.2017 г.

По информации, предоставленной АО «Центральный депозитарий ценных бумаг» на 01.01.2021г., зарегистрированы 2 (два) акционера:

1. ТОО «Специальная финансовая компания DSFK (ДСФК)», владеющий в совокупности 47 457 435 голосующих акций Общества, что составляет 93,84% от общего количества голосующих акций Общества);
2. АО «QazaqBanki», владеющий в совокупности 3 115 279 голосующих акций Общества, что составляет 6,16% от общего количества голосующих акций Общества

В отчетном периоде акции не размещались. Выкуп акций и их последующая перепродажа в отчетном периоде не осуществлялась. По данным АО «Центральный депозитарий ценных бумаг» 11.06.2020г. в состав акционеров Общества вошло АО «QazaqBanki» в соответствии с Соглашением о погашении кредиторской задолженности путем передачи имущества (активов) в натуре от 20.05.2020г., заключенного между ТОО «ASSET INVEST» и вошло АО «QazaqBanki» путем передачи последнему 3 115 279 голосующих акций Общества.

В 2021 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, в особенности рекомендации пользователю видео на основании интересов для улучшения отношений между пользователем и брендом.

В данном вопросе помогут:

- Данные об абоненте
- Интересы в digital-платформах (Instagram, Facebook, TikTok, Youtube и тд.)
- Ранее просмотренные телеканалы, фильмы и передачи

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.





Тел.: +7 727 331 31 34
Факс: +7 727 331 31 35
info@bdokz.com
www.bdokz.com

Tel: +7 727 331 31 34
Fax: +7 727 331 31 35
info@bdokz.com
www.bdokz.com

ТОО "BDO Kazakhstan"
ул. Габдуллина, 6
Алматы, Казахстан
A15H4E3

BDO Kazakhstan LLP
6 Gabdullin Street
Almaty, Kazakhstan
A15H4E3

АУДИТОРСКИЙ ОТЧЕТ НЕЗАВИСИМЫХ АУДИТОРОВ

Акционерам АО «Алма Телекоммуникейшнс Казахстан»

Мнение

Мы провели аудит консолидированной финансовой отчетности АО «Алма Телекоммуникейшнс Казахстан» и его дочерней компании (далее -«Группа») состоящей из консолидированного отчета о финансовом положении по состоянию на 31 декабря 2020 года, консолидированных отчетов о прибыли и убытке и прочем совокупном доходе, изменениях в собственном капитале и движении денежных средств за год, закончившийся на указанную дату, 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 финансовое положение Группы по состоянию на 31 декабря 2020 года, а также ее финансовые результаты и движение денежных средств за год, закончившийся на указанную дату, в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности («МСФО»).

Основание для выражения мнения

Мы провели аудит в соответствии с Международными стандартами аудита. Наша ответственность, в соответствии с этими стандартами, описана далее в разделе «Ответственность аудитора за аудит финансовой отчетности» нашего отчета. Мы независимы по отношению к Группе в соответствии с Кодексом этики профессиональных бухгалтеров Совета по международным стандартам этики для бухгалтеров («Кодекс СМЭСБ») и этическими требованиями, применимыми к аудиту финансовой отчетности в Республике Казахстан, и мы выполнили прочие этические обязанности в соответствии с этими требованиями и Кодексом СМЭСБ. Нами также выполнены прочие этические обязанности, установленные этими требованиями и Кодексом. Мы считаем, что полученные нами аудиторские доказательства являются достаточными и надлежащими, чтобы служить основанием для выражения нашего мнения.

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, мы не выражаем отдельно мнения по этим вопросам.

Допущение о непрерывности деятельности (примечание 2 к консолидированной финансовой отчетности)

По состоянию на 31 декабря 2020 года краткосрочные обязательства Группы превысили краткосрочные активы на 4,635,853 тыс. тенге.

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.

Среди прочих наши аудиторские процедуры включали следующее:

- Мы получили прогноз руководства в отношении доходов и расходов Группы, а также будущих денежных потоков на период с 31 декабря 2020 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;
- Мы оценили, произвела ли Группа своевременную выплату по своим обязательствам перед кредиторами, включая программодателей в период после отчетной даты;
- 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.

Оценка справедливой стоимости основных средств (см. примечание 6 к консолидированной финансовой отчетности)

По состоянию на 01 января и 31 декабря 2019 года Группой была проведена оценка справедливой стоимости основных средств. Для целей определения справедливой стоимости основных средств Группа привлекла независимого сертифицированного оценщика. По состоянию на 31 декабря 2020 года Группа провела оценку возмещаемой стоимости основных средств.

Оценка справедливой стоимости основных средств имеет высокую степень суждения, так как возмещаемая стоимость, основанная на ценности от использования, рассчитывается с использованием модели прогнозируемых дисконтированных денежных потоков, зависящих от используемых ключевых допущений. Эти допущения включают прогнозы будущих объемов продаж, цен за услуги Группы, количества абонентов, операционных затрат, и средневзвешенной стоимости капитала (ставки дисконтирования).

Мы определили вопрос оценки справедливой стоимости основных средств в качестве ключевого вопроса аудита.

Среди прочих наши аудиторские процедуры включали следующее:

- Мы оценили методологию и ключевые допущения, лежащие в основе анализа, в частности те, которые касаются прогнозируемого роста выручки, капитальных затрат и количества абонентов, сравнив их с исторически достигнутыми показателями;
- Также мы критически оценили такие допущения, используемые Группой, как уровень инфляции и применяемая ставка дисконтирования.
- Мы провели анализ того, отражают ли раскрытия Группы результат оценки обесценения и его чувствительность к изменениям в ключевых допущениях и риски, присущие оценке основных средств.
- Мы запросили и получили от Руководства Группы утвержденные последние финансовые бюджеты/ прогнозы.
- Мы провели проверку соответствия данных по прогнозируемым денежным потокам с данными, утвержденными в планах Группы
- Мы оценили, отражены ли надлежащим образом раскрытия в консолидированной финансовой отчетности Группы в соответствии с требованиями требованиям МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости».

Примечание МСФО (IFRS) 16 «Аренда» (см. примечание 5 к консолидированной финансовой отчетности)

По состоянию на 31 декабря 2020 года Группа признала актив в форме права пользования на сумму 4,469,225 тыс. тенге и обязательство по аренде на сумму тыс. и 5,840,826 тыс. тенге, соответственно, в отношении аренды телекоммуникационного оборудования, офисных помещений и прочих арендуемых активов.

Основываясь на субъективности и сложности, связанной с определением ставок дисконтирования, используемых для расчета приведенной стоимости будущих арендных платежей, а также допущений, связанных с определением сроков аренды, мы определили применение МСФО (IFRS) 16 «Аренда» в качестве ключевого вопроса аудита.

Среди прочих наши аудиторские процедуры включали следующее:

- Мы, на выборочной основе, сверили условия договоров по аренде активов с использованными допущениями, такими как срок аренды и условия расторжения, а также проверили обоснованность применимой ставки дисконтирования;
- Мы оценили полноту раскрытий в консолидированной финансовой отчетности в отношении применения МСФО (IFRS) 16 «Аренда».

Прочая информация

Руководство отвечает за прочую информацию. Прочая информация представляет собой информацию в годовом отчете, за исключением консолидированной финансовой отчетности и нашего аудиторского заключения по ней. Мы предполагаем, что утвержденный годовой отчет Группы будет предоставлен нам после даты данного аудиторского заключения. Наше мнение о консолидированной финансовой отчетности не распространяется на прочую информацию, и мы не будем выражать какой-либо формы уверенности по данной информации.

В связи с проведением аудита консолидированной финансовой отчетности мы обязаны ознакомиться с прочей информацией, когда она будет нам предоставлена. В ходе ознакомления мы рассматриваем прочую информацию на предмет существенных несоответствий консолидированной финансовой отчетности, знаниям, полученным нами в ходе аудита, а также иных возможных существенных искажений.

Если при ознакомлении с годовым отчетом мы придем к выводу, что прочая информация в нем существенно искажена, мы обязаны проинформировать об этом лиц, отвечающих за корпоративное управление.

Ответственность руководства и лиц, отвечающих за корпоративное управление, за консолидированную финансовую отчетность

Руководство несет ответственность за подготовку и достоверное представление указанной консолидированной финансовой отчетности в соответствии с МСФО и за систему внутреннего контроля, которую руководство считает необходимой для подготовки финансовой отчетности, не содержащей существенных искажений вследствие недобросовестных действий или ошибок.

При подготовке консолидированной финансовой отчетности руководство несет ответственность за оценку способности Группы продолжать непрерывно свою деятельность, за раскрытие в соответствующих случаях сведений, относящихся к непрерывности деятельности, и за составление отчетности на основе допущения о непрерывности деятельности, за исключением случаев, когда руководство намеревается ликвидировать Группу, прекратить ее деятельность или когда у нее отсутствует какая-либо иная реальная альтернатива, кроме ликвидации или прекращения деятельности.

Лица, отвечающие за корпоративное управление, несут ответственность за надзор за подготовкой консолидированной финансовой отчетности Группы.

Ответственность аудиторов за аудит консолидированной финансовой отчетности

Наша цель состоит в получении разумной уверенности в том, что консолидированная финансовая отчетность не содержит существенных искажений вследствие недобросовестных действий или ошибок, и в выпуске аудиторского отчета, содержащего наше мнение. Разумная уверенность представляет собой высокую степень уверенности, но не является гарантией того, что аудит, проведенный в соответствии с Международными стандартами аудита, всегда выявляет существенные искажения при их наличии. Искажения могут быть результатом недобросовестных действий или ошибок и считаются существенными, если можно обоснованно предположить, что в отдельности или в совокупности они могут повлиять на экономические решения пользователей, принимаемые на основе этой консолидированной финансовой отчетности. В рамках аудита, проводимого в соответствии с Международными стандартами аудита, мы применяем профессиональное суждение и сохраняем профессиональный скептицизм на протяжении всего аудита. Кроме того, мы выполняем следующее:

- выявляем и оцениваем риски существенного искажения консолидированной финансовой отчетности вследствие недобросовестных действий или ошибок; разрабатываем и проводим аудиторские процедуры в ответ на эти риски; получаем аудиторские доказательства, являющиеся достаточными и надлежащими, чтобы служить основанием для выражения нашего мнения. Риск необнаружения существенного искажения в результате недобросовестных действий выше, чем риск необнаружения существенного искажения в результате ошибки, так как недобросовестные действия могут включать сговор, подлог, умышленный пропуск, искаженное представление информации или действия в обход системы внутреннего контроля;
- получаем понимание системы внутреннего контроля, имеющей значение для аудита, с целью разработки аудиторских процедур, соответствующих обстоятельствам, но не с целью выражения мнения об эффективности системы внутреннего контроля Группы;
- оцениваем надлежащий характер применяемой учетной политики и обоснованность бухгалтерских оценок и соответствующего раскрытия информации, подготовленного руководством;
- делаем вывод о правомерности применения руководством допущения о непрерывности деятельности, а на основании полученных аудиторских доказательств - вывод о том, имеется ли существенная неопределенность в связи с событиями или условиями, в результате которых могут возникнуть значительные сомнения в способности Группы продолжать непрерывно свою деятельность. Если мы приходим к выводу о наличии существенной неопределенности, мы должны привлечь внимание в нашем аудиторском заключении к соответствующему раскрытию информации в консолидированной финансовой отчетности или, если такое раскрытие информации является ненадлежащим, модифицировать наше мнение. Наши выводы основаны на аудиторских доказательствах, полученных до даты нашего аудиторского заключения. Однако будущие события или условия могут привести к тому, что Группа утратит способность продолжать непрерывно свою деятельность;

- проводим оценку представления консолидированной финансовой отчетности в целом, ее структуры и содержания, включая раскрытие информации, а также того, представляет ли консолидированная финансовая отчетность лежащие в ее основе операции и события так, чтобы было обеспечено их достоверное представление.

- получаем достаточные надлежащие аудиторские доказательства, относящиеся к финансовой информации организаций или деятельности внутри Группы, чтобы выразить мнение о консолидированной финансовой отчетности. Мы отвечаем за руководство, контроль и проведение аудита Группы. Мы остаемся полностью ответственными за наше аудиторское мнение.

Мы осуществляем информационное взаимодействие с лицами, отвечающими за корпоративное управление, доводя до их сведения, помимо прочего, информацию о запланированном объеме и сроках аудита, а также о существенных замечаниях по результатам аудита, в том числе о значительных недостатках системы внутреннего контроля, которые мы выявляем в процессе аудита.

Мы также предоставляем лицам, отвечающим за корпоративное управление заявление о том, что мы соблюдали все соответствующие этические требования в отношении независимости и информировали этих лиц обо всех взаимоотношениях и прочих вопросах, которые можно обоснованно считать оказывающими влияние на независимость аудитора, а в необходимых случаях - о соответствующих мерах предосторожности.

Из тех вопросов, которые мы довели до сведения лиц, отвечающих за корпоративное управление, мы определяем вопросы, которые были значимыми для аудита консолидированной финансовой отчетности за текущий период и, следовательно, являются ключевыми вопросами аудита. Мы описываем эти вопросы в нашем аудиторском отчете, кроме случаев, когда публичное раскрытие информации об этих вопросах запрещено законом или нормативным актом, или когда в крайне редких случаях, мы приходим к выводу о том, что информация о каком-либо вопросе не должна быть сообщена в нашем отчете, так как можно обоснованно предположить, что отрицательные последствия сообщения такой информации превысят общественно значимую пользу от ее сообщения.

Руководитель задания, по результатам которого выпущен настоящий аудиторский отчет независимых аудиторов.

Аудитор _____



Т. А. Омаров
Квалифицированный аудитор Республики Казахстан
Квалификационное свидетельство аудитора № МФ - 0000237
выдано Квалификационной комиссией Палаты аудиторов
по аттестации кандидатов в аудиторы
Республики Казахстан 29 апреля 1996 года

ТОО «BDO Kazakhstan»

Государственная лицензия Комитета финансового контроля Министерства финансов Республики Казахстан №15003448 от 19 февраля 2015 года на занятие аудиторской деятельностью.

Т.А. Омаров Директор
ТОО «BDO Kazakhstan»

31 мая 2021 года



АО «Алма Телекоммуникации Казахстан»
Консолидированный отчет о финансовом положении по состоянию на 31 декабря 2020 года

тыс. тенге		31 декабря 2020 года	31 декабря 2019 года Пересчитано (примечание 30)
АКТИВЫ			
Основные средства	6	17,718,223	17,233,364
Актив в форме права пользования	5	4,469,225	5,154,547
Нематериальные активы	7	605,232	711,251
Инвестиционная недвижимость	8	17,011	17,011
Прочие долгосрочные активы		121,534	55,708
Итого долгосрочные активы		22,931,225	23,171,881
Запасы	9	825,415	816,024
Торговая и прочая дебиторская задолженность	10	197,763	222,803
Предоплата по подоходному налогу		140,778	1,680
Предоплата по прочим налогам и платежам		229,032	129,539
Прочие краткосрочные активы	11	47,230	83,495
Денежные средства и их эквиваленты	12	870,404	508,915
Итого краткосрочные активы		2,310,622	1,762,456
Итого активов		25,241,847	24,934,337
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ			
Акционерный капитал	13	19,208,515	19,208,515
Резерв по переоценке основных средств	6	47,846	86,955
Накопленный убыток		(7,087,379)	(8,077,006)
Итого собственного капитала		12,168,982	11,218,464
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Кредиты и займы	14	-	-
Отложенные налоговые обязательства	24	1,364,602	1,497,297
Долгосрочные обязательства по аренде	5	4,761,308	5,070,325
Прочие долгосрочные обязательства		480	13,820
Долгосрочные обязательства		6,126,390	6,581,442
Кредиты и займы	14	-	761,123
Торговая и прочая кредиторская задолженность	15	1,523,880	1,302,178
Обязательства по налогам и другим обязательным и добровольным платежам	16	376,784	401,729
Обязательства по корпоративному налогу		-	319,057
Резервы	17	2,295,244	1,786,394
Краткосрочные обязательства по аренде	5	1,079,518	829,298
Контрактные обязательства по договорам с покупателями (авансы полученные)		1,671,049	1,734,652
Краткосрочные обязательства		6,946,475	7,134,431
Итого обязательств		13,072,865	13,715,873
Итого собственного капитала и обязательств		25,241,847	24,934,337
Балансовая стоимость акций, тенге	26	240,62	221,83

Настоящая консолидированная финансовая отчетность утверждена руководством 31 мая 2021 года

Генеральный директор

Басин Д.Г.

Главный бухгалтер

Ахшабаева Н.Т.



*АО «Алма Телекоммуникацияс Казахстан»
Консолидированный отчет о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе за год, закончившийся
31 декабря 2020 года*

тыс. тенге	2020 год	2019 год пересчитано (примечание 30)
Выручка	18	15,243,352
Себестоимость	19	(10,267,422)
Валовая прибыль	4,975,930	5,586,914
Расходы по реализации	20	(1,484,005)
Общие и административные расходы	21	(1,601,686)
Восстановление обесценения торговой дебиторской задолженности		13,959
Восстановление (Убыток) от обесценения нефинансовых активов	6	47,375
Чистые прочие доходы	23	63,993
Результаты операционной деятельности	2,015,566	1,091,236
Финансовые доходы	22	89,397
Финансовые расходы	22	(855,653)
Прибыль до налогообложения	1,249,310	86,203
Расход по налогу на прибыль	24	(298,792)
Доход за отчетный год	950,518	15,683
Прочий совокупный доход:		
<i>Статьи, которые не будут впоследствии расклассифицированы в состав прибыли или убытка:</i>		
Переоценка основных средств	6	-
Отложенный налог, относящийся к переоценке основных средств		108,694
		(21,739)
Прочий совокупный доход за отчетный год		86,955
Общий совокупный доход за отчетный год		950,518
Прибыль на акцию (базовый и разводненный) (тенге)	25	18,8
		0,31

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 2020 года

тыс. тенге	Прим.	2020 год	2019 год
Денежные потоки от операционной деятельности			
Поступление денежных средств, всего		16,934,409	17,704,031
реализация работ, услуг		16,885,438	17,646,189
прочие поступления		48,971	57,842
Выбытие денежных средств, всего		(14,530,893)	(14,697,779)
платежи поставщикам за товары и услуги		(7,627,135)	(8,671,574)
выплаты по заработной плате		(3,357,196)	(4,380,452)
корпоративный подоходный налог		(879,332)	(192,577)
другие платежи в бюджет		(2,659,130)	(1,453,176)
прочие выплаты		(8,100)	-
Чистый поток денежных средств от операционной деятельности		2,403,516	3,006,252
Денежные потоки от инвестиционной деятельности			
Приобретение основных средств	6	(256,665)	(521,046)
Приобретение нематериальных активов	7	(41,874)	(173,923)
Авансы за долгосрочные активы		(93,404)	-
Поступления от продажи основных средств		57,918	19,350
Чистый поток денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности		(334,025)	(675,619)
Денежные потоки от финансовой деятельности			
Займы уплаченные	14	(812,155)	(1,200,000)
Платежи по аренде	5	(157,972)	(117,494)
Проценты уплаченные	5	(747,041)	(569,330)
Выплата дивидендов	2(в), 13	-	(400,000)
Чистый отток денежных средств, использованных в финансовой деятельности		(1,717,168)	(2,286,824)
Нетто увеличение денежных средств и их эквивалентов			
Денежные средства и их эквиваленты на 1 января	12	508,915	486,165
Влияние изменений валютных курсов на денежные средства и их эквиваленты		9,166	(21,059)
Денежные средства и их эквиваленты на 31 декабря	12	870,404	508,915

В 2020 году были осуществлены бартерные операции на сумму 34,302 тысяч тенге.

Генеральный директор  **Басин Д.Г.**

Главный бухгалтер  **Ахшабаева Н.Т.**



АО «Алма Телекоммуникацияс Казахстан»
Консолидированный отчет об изменениях в собственном капитале за год, закончившийся 31 декабря 2020 года

тыс. тенге	Акционерный капитал	Резерв по переоценке основных средств	Накопленный убыток пересчитано (примечание 30)	Итого
Остаток на 1 января 2019 года	19,208,515	-	(7,692,689)	11,515,826
Общий совокупный доход				
Убыток за отчетный год	-	-	15,683	15,683
Прочий совокупный доход				
Переоценка основных средств (за минусом отложенного налога)	-	86,955	-	86,955
Общий совокупный доход за отчетный год	-	86,955	15,683	102,638
Операции с собственниками Компании				
Взносы 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	(8,077,006)	11,218,464
Общий совокупный доход				
Прибыль за отчетный год	-	-	950,518	950,518
Прочий совокупный доход				
Амортизация переоценки основных средств	-	(39,109)	39,109	-
Общий совокупный доход за отчетный год	-	(39,109)	989,627	950,518
Остаток на 31 декабря 2020 года	19,208,515	47,846	(7,087,379)	12,168,982

Генеральный директор

Басин Д.Г.

Главный бухгалтер

Ахшабаева Н.



СПАСИБО!