

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ

АО «Алма Телекоммуникайшнс
Казахстан»

2021

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|----|
| Обращение руководства..... | 3 |
| История развития компании..... | 4 |
| Информация о листинговой компании..... | 5 |
| Продукты компании..... | 5 |
| Услуги компании..... | 6 |
| Каналы продаж..... | 8 |
| География предоставления услуг..... | 9 |
| Миссия и видение компании..... | 10 |
| Данные о филиалах эмитента..... | 11 |
| Сведения о дочерних компаниях..... | 12 |
| Стратегическая цель и активности..... | 13 |
| Основные события 2021 года..... | 14 |
| Маркетинговая поддержка..... | 14 |
| Совместные кампании..... | 16 |
| Преимущества ALMA TV..... | 18 |
| Ключевые факторы повлиявшие на деятельность компании 2021 году..... | 18 |
| Анализ рынков..... | 19 |
| Тарифы компании..... | 23 |
| План-График активностей на 2021 год..... | 24 |
| Финансово-Экономические показатели..... | 25 |
| Риски. Основные риски..... | 29 |
| Социальная ответственность..... | 31 |
| Охрана труда..... | 36 |
| Экологичность..... | 36 |
| Энергоэффективность..... | 38 |
| Корпоративное управление..... | 39 |
| Совет директоров..... | 41 |
| Единоличный исполнительный орган-Генеральный директор..... | 42 |
| Организационная структура..... | 43 |
| Информация о размерах основного вознаграждения и премий.... | 44 |
| Акционеры эмитента..... | 45 |
| Дочерние и зависимые компании..... | 46 |
| Основные цели и задачи на следующий год..... | 47 |
| Аудит консолидированная финансовая отчетность..... | 48 |

УВАЖАЕМЫЕ ДАМЫ И ГОСПОДА!

Представляем Вашему вниманию Годовой отчет
АО «АлмаТел Казахстан», который подготовлен по результатам
деятельности компании в 2021 году.

ALMA TV – оператор, который остается в лидерах по предоставлению телекоммуникационных услуг на протяжении более двух десятилетий. Такие позиции Компания обеспечила себе благодаря слаженной работе своих сотрудников, которые ежегодно проходят профильное обучение, получая знания по работе с новыми технологиями, меняющимися с невероятной скоростью. Именно благодаря знаниям, полученным в изучении новых механик и подходам к работе с новыми технологиями, Компания предоставляет качественные услуги, соответствующие стандартам нынешнего времени.

Наши знания и возможности позволили нам первыми в стране сделать доступным для обычных физических пользователей высокоскоростной интернет до 500 мб/с с технологией GPON, и мы одни из первых создали в Казахстане сервис по просмотру интернет ТВ с большим количеством новых возможностей, недоступных цифровому и спутниковому телевидению.

На протяжении двух лет Компания масштабно модернизирует сети по всему Казахстану. Это позволяет не только улучшить качество получаемой картинки на телевизорах и увеличить количество телеканалов, вещающих в формате HD, но еще и существенно повысить бесперебойность предоставления услуг, как ТВ, так и интернета. Так в 2021 году был осуществлен план по модернизации и строительству сетей больше чем на 100 тысяч квартир.

Сегодня наш потенциальный клиент может воспользоваться услугами, которые подходят именно ему. В его распоряжении, как индивидуальные решения, так и комбинированные пакеты с интернетом и телевидением на любой вкус.

Важным событием в жизни Компании стала смена акционеров. 25 Августа 2021 года была завершена сделка по приобретению ТОО «AT Acquisition Corp» в лице семьи Тунгушбаевых и Инвестиционной компании «Tengri Partners» 93,84% участия в акционерном капитале Компании у ТОО «Специальная финансовая компания DSFK (ДСФК)».

Смена акционеров не повлекла за собой внесения существенных изменений в Стратегию Компании. Для нового акционера основными приоритетами стали повышение качества сервиса для клиентов и развитие комплекса услуг в сфере телекоммуникаций и информационных технологий.

Важнейшей задачей Компании на ближайшие годы стала работа над расширением контента, включение новых телевизионных каналов и локализация зарубежного контента на казахский язык. За прошлый год в сетку телевещания ALMA TV было добавлено в общем 25 телеканалов.

Наша работа подкреплена цифрами. С нами остается огромное количество казахстанцев, часть из которых пользуются услугами ALMA TV с самого начала существования Компании. И у каждого жителя нашей страны есть возможность войти в нашу дружную большую семью.

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

2021

Запущена реферальная программа «Приведи друга». Архивирован и упразднен ряд тарифных планов и пакетов. Снижена цена по подключению ШПД в частном доме. Онлайн-кинотеатра AMEDIATEKA в линейке SMART TV. Автоматизированное списание бонусного баланса. Предоставление социальной скидки на все услуги. Скидка 27% на линейку SMART TV в честь 27летия компании. Создан спец тариф для абонентов частного сектора. Запуск в коммерческую эксплуатацию услуги ШПД в городах Тараз, Атырау, Костанай, Усть-Каменогорск и Кульсары. Снижена цена на общественный Wi-Fi. Ребрендинг интерактивного телевидения ALMATV BOX на интернет телевидение AlmaTV

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

2002

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

1996-1997

Компания начинает строительство кабельных сетей

1994

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

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

1998

Открыты первые филиалы в Актау, Караганде, Усть-Каменогорске

1995

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

ИНФОРМАЦИЯ О ЛИСТИНГОВОЙ КОМПАНИИ

Сведения о государственной регистрации (перерегистрации) эмитента

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

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

Банковские реквизиты эмитента

ИИК: KZ 778210339812142804
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

Возможность просмотра Alma TV 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



Цифровое телевидение (в кабельной сети)

Высокое качество изображения и звука.
Более 150 телеканалов.
Управление сервисом: телегид, родительский контроль, выбор языка.
Телеканалы высокого качества - 30 HD



Интернет

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



Аналоговое телевидение (в кабельной сети)

Доступное телевидение для каждого



Спутниковое телевидение

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



SIP телефония

Телефония нового поколения с доступом в Интернет

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

КАНАЛЫ ПРОДАЖ

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).

АГЕНТСКИЙ КАНАЛ ПРОДАЖ

Порядка 175 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 (117 партнеров по РК), B2O-партнеров (32 партнера). 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. Порядка 4 Агентов – Партнеров (Агенты B2B) производят поиск и привлечение абонентов по всем услугам Компании посредством интернет площадок, контакт-центров и личных агентов.

ТОРГОВЫЕ ОТДЕЛЕНИЯ (ТО)

Функционирует 34 торговых отделения в 20 городах, 154 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
27 ЛЕТ КОМПАНИИ




ГОРОДОВ КАЗАХСТАНА

20 

 **154**
СОТРУДНИКОВ
торговых офисов

ОФИСОВ ПРОДАЖ И СЕРВИСА

более 
34

 более **26 000**
АБОНЕНТОВ
в месяц обслуживаются
торговыми офисами

МИССИЯ И ВИДЕНИЕ КОМПАНИИ

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 OTT (over the top) предоставляющие видеослужбы через Интернет, которые 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.

ДАННЫЕ О ФИЛИАЛАХ ЭМИТЕНТА

| № | Наименование филиала | Местонахождение | Даты регистрации |
|----|---|--|--|
| 1 | Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Нур-Султан | Республика Казахстан, 010000, г. Нур-Султан, район Сарыарка, пр. Абай, д.27, ВП-4 | Дата первичной регистрации: 23.10.2007 г. Дата перерегистрации: 19.06.2019 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, г. Шымкент, Абайский район, трасса Темирлановское, д. 28, кв. 57 | Дата первичной регистрации: 28.01.2008 г. Дата перерегистрации: 25.05.2017 г. |
| 6 | Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Уральск | Республика Казахстан, г. Уральск, ул. Гагарина, д. 41, кв. 105 | Дата первичной регистрации: 06.04.2007 г. Дата перерегистрации: 31.05.2017 г. |
| 7 | Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Тараз | Республика Казахстан, 080000, г. Тараз, мкр. Жайлау, д. 21, кв. 37 | Дата первичной регистрации: 05.06.2007 г. Дата перерегистрации: 01.06.2017 г. |
| 8 | Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Семей | Республика Казахстан, г. Семей, 15 мкр., 27Б нп. 1 | Дата первичной регистрации: 05.08.2002 г. Дата перерегистрации: 08.06.2017 г. |
| 9 | Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Павлодар | Республика Казахстан, 1400000, г. Павлодар, ул. Академика Чокина, д. 38-178 | Дата первичной регистрации: 29.08.2006 г. Дата перерегистрации: 30.05.2017 г. |
| 10 | Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Костанай | Республика Казахстан, 110000, г. Костанай, ул. Каирбекова, д. 216 | Дата первичной регистрации: 08.02.2010 г. Дата перерегистрации: 19.05.2017 г. |
| 11 | Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Атырау | Республика Казахстан, г. Атырау, мкр. Сарыарка, строение 33, кв. 1 | Дата первичной регистрации: 23.08.2002 г. Дата перерегистрации: 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. |

СВЕДЕНИЯ О ДОЧЕРНИХ КОМПАНИЯХ



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

100%

Доля владения
ТОО «Алмател-сервис»



Издательская
деятельность

20%

Доля владения
ТОО «Alma Guide»

| Наименование | ТОО «Алмател-сервис» | ТОО «Alma Guide» |
|---------------------|--|---|
| Вид деятельности | Оказание сервисных услуг по содержанию и эксплуатации сетей связи и телекоммуникационного оборудования | Издательская деятельность |
| Первый руководитель | Галкин Е.Ю. (с 27.12.2019г.) | Милованова К.С. |
| Доля владения | 100 % | 20 % |
| Местонахождение | Республика Казахстан, 050026, г. Алматы, ул. Айтиева, д. 23 | 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 | Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен» | Объединение юридических лиц «Национальная телекоммуникационная ассоциация Казахстана» |
| Вид деятельности | Усиление переговорной силы бизнеса с Правительством РК и государственными органами | Представление интересов компании |
| Местонахождение | Республика Казахстан, 010000, город Нур-Султан, ул. Кунаева, 8, АЗ «Изумрудный квартал», блок «Б», 26 этаж | Республика Казахстан, 050012 г. Алматы, ул. Мауленова, 85, офис 63 |

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ И АКТИВНОСТИ

ЦЕЛИ



Стратегические цели

Стратегической задачей Компании является укрепление лидерства на телекоммуникационном рынке Республики Казахстан, 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 2021 году, в рамках данной программы Компания расширила присутствие фиксированного бизнеса в 5 городах Республики. По итогам 2021 года Компания показала прирост абонентской базы в ШПД +17%



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.

АКТИВНОСТИ

- ✓ Запущена реферальная программа «Приведи друга»
- ✓ Социальные скидки предоставляются на все услуги
- ✓ Архивированы низкоскоростные тарифные планы/пакеты по ПД и абоненты переведены на действующие
- ✓ Запущены в коммерческую эксплуатацию услугу ШПД в городах Тараз, Атырау, Костанай, Усть-Каменогорск и Кульсары
- ✓ Архивирована часть тарифных планов/пакетов для интернет-тв Alma TV
- ✓ Предоставлялась скидка 27% на линейку SMART TV в честь 27летия АО
- ✓ Упразднены архивные тарифные планы и пакеты по ЦТВ
- ✓ Создан специальный тариф для абонентов частного сектора
- ✓ Снижена цена по подключению ШПД в частном доме
- ✓ Произведен ребрендинг интерактивного телевидения ALMATVBOX на интернет телевидение AlmaTV
- ✓ Онлайн-кинотеатр AMEDIATEKA в линейке SMART TV
- ✓ Запущено собственное мобильное приложение «Alma Service»
- ✓ Автоматизировано списание бонусного баланса
- ✓ Снижена цена на общественный Wi-Fi

- ✓ Добавление новых каналов
- ✓ Перевод абонентов с архивных пакетов на действующие
- ✓ Запуск мобильного приложения «Alma Service»
- ✓ Запуск в коммерческую эксплуатацию услуги ШПД в 5 городах
- ✓ Запуск услуги автоплатеж
- ✓ Добавление региональных телеканалов

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 **максимальном** по наполнению пакете программ TV MAX.

Акция с предоставлением специальных условий реализации **САМ модуля** и оказания **услуги Цифрового телевидения**:

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

«Выгодный» - «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:

«Скидка 99,9% на аренду оборудования» - при внесении предоплаты по пакету программ Спутник 140 сроком от 3 месяцев и больше, всё оборудование предоставляется в аренду со скидкой в 99,99% на весь срок контракта.

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

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.

Optima+ (Интернет 50+TV70+), SMART+AMEDIA. Выгодная стоимость комбо-пакетов

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.



МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА

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



Заклучены 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

Кросс-маркетинговая акция с Anytime

Alma Tv совместно с anytime провели совместную акцию на получение промо-кодов для активации максимального месячного пакета AlmaTVBox. В машины Anytime были размещены рекламные стикеры с промо-кодом на активацию интернет телевидения.

Воспользовались промокодом «ALMATV»: 367 человек

Период проведения: январь-февраль

Так же партнер:

Разместил баннер AlmaTVBox на своем сайте с переходом на страницу приложения

Провел совместный с нами конкурс

Предоставил промокоды AlmaTv, для новых пользователей при регистрации в приложении Anytime на 880 бонусов

Обеспечил пуш-уведомления в приложении Anytime на 80000 тыс. пользователей.



Подарки для блогеров

Было создано 50 подарочных наборов для блогеров, состоящих из:

- Сумка
- Подушка
- Тапочки
- Пиала
- Тюбикейка для мужчины,
- Платок для девушки
- Кумыс с оригинальной этикеткой
- Промокод ATV

«Мы получили набор на Наурыз, который бы хотелось продемонстрировать в соц. сетях. Похвастаться им.»
В итоге была осуществлена рассылка по 43 блогерам, инфлюенсерам и микроинфлюенсерам, которая принесла нам 38 публикаций на аудиторию больше 600 тыс. человек.

Из них публикаций в **инстаграме** - 16 (все публикации в Stories)

В **Facebook** – 21 (11 постов, 10 Stories)

Тик-Ток - 1

9 мая

В 2021 году наша компания поздравила 127 ветеранов по всему Казахстану, которых компания обслуживает по скидке 99.9%.

Разделение по количеству ветеранов по городам:

Алматы – 44 ветерана

Актау – 2 ветерана

Актобе – 4 ветерана

Нур-Султан – 6 ветеранов

Кокшетау – 5 ветеранов

Караганда – 6 ветеранов

Костанай – 3 ветерана

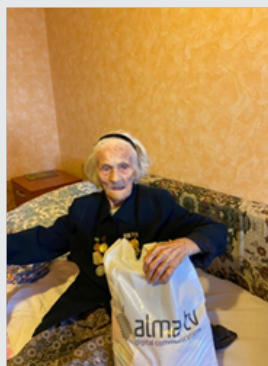
Павлодар – 8 ветеранов

Семей – 7 ветеранов

Тараз – 2 ветерана

Усть-Каменогорск/Алтай – 34 ветеранов

Шымкент – 6 ветеранов



День защиты детей

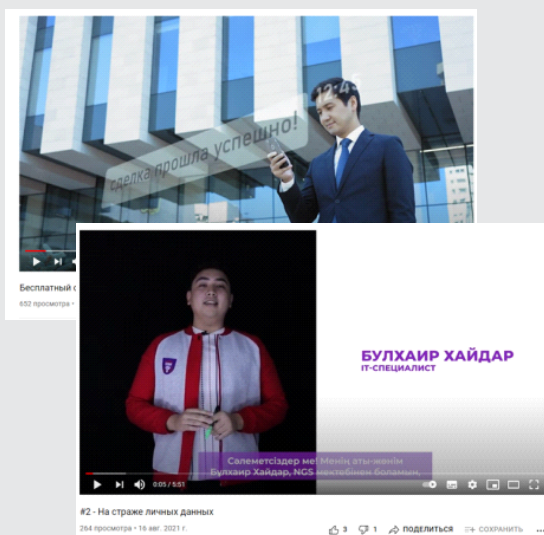
1 июля на территории Grand Park было проведено мероприятие совместно с Cartoon Network

Локация: Hide Park На Тимирязева 42, Атакент

Дата: 1 июня с 19:00 до 21:30

Примерное количество посетителей: 1200

Активности: фотозона, ведущий и DJ, шары с лого, показ мультфильма



Образовательный проект со школой NGS

В конце августа был реализован совместный образовательный онлайн-проект со школой NGS.

Цель: Создать интересный обучающий онлайн-проект посвященный интернету, в котором любой человек может принять участие абсолютно бесплатно, а так же получить сертифицированный диплом и возможность выиграть ценные призы. Данный проект был создан во время пандемии и нес имиджевый характер. Более того, онлайн-проект был создан по причине невозможности проводить offline мероприятия

Силами наших специалистов был создан сайт, куда поочередно выкладывались 7 роликов на различные темы связанные с интернетом.

26 сентября состоялся юбилейный, 10-й «Алматы-марафон, смелость быть первым», в котором наша компания, конечно, приняла участие.

Команда от ALMA TV составила более 40 человек



ПРЕИМУЩЕСТВА ALMA TV

- ✓ Лидер на рынке платного телевидения более 26 лет
- ✓ Более 450 000 домохозяйств, подключенных к услугам AlmaTV - более 1,5 миллионов пользователей
- ✓ Услуга телевидения и интернет в 20 городах Казахстана
- ✓ Укомплектованный Контакт-центр, обрабатывающий до 115 000 звонков и до 32 000 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 111 000 ежемесячных посещений официального сайта
- ✓ Доступность услуг Интернет-телевидения и Спутникового ТВ в любой точке страны
- ✓ Наличие 4 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

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ

Узнаваемость бренда благодаря долгому существованию и удержанию лидерских позиций на телеком рынке
 Зона охвата рынка, услуги Компании доступны в 20 городах страны
 Высокий уровень лояльности к клиентам, запуск акционных тарифов/условий, скидочные предложения, проведение розыгрыша в честь праздников. Уникальный телевизионный контент

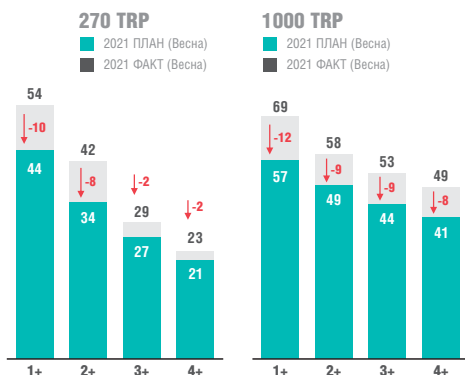
ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ

Вещание аналогового телевидения, уязвимо к помехам
 Наличие локальных и мелких операторов, демпингующих цены тарифных планов
 Выход телекоммуникационных операторов (в том числе мобильной связи) на рынок телевидения
 Наличие компаний, предоставляющих схожие услуги бесплатно
 Пиратский контент, доступный бесплатно в интернете

АНАЛИЗ РЫНКОВ

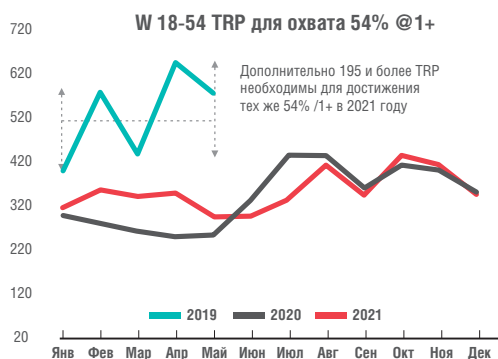
В 2021 году казахстанцы стали чаще интересоваться стриминговыми платформами и покупать Smart TV. Теплупотребление в Казахстане относительно докартинных показателей выросло на 13%. При этом все больше зрителей уходят в интернет. На ТВ-рынок в Казахстане влияют три фактора роста – желание получать контент быстро, уровень потребительского кредитования и предложения со стороны онлайн-сервисов по подписке. К примеру, в сравнении с мартом 2019 года рейтинг измеряемых телеканалов увеличился на 29%. В начале 2021 года набираемые в ТВ охваты значительно упали и все из-за изменений в потребительском поведении казахстанцев. Кроме того, дети постепенно начали выходить из «удаленки», и потребность в ТВ-уроках на казахстанских каналах отпала.

После сбора и проверки данных было сделано заключение о том, что проблема кроется в новых паттернах медиапотребления.



Источник: Kantar Media. Infosys 2019 – May 2021. W 18-54

Наибольшее падение охвата приходится на низкие частоты, это означает, что неактивные телезрители, которых можно было охватить 1-2 раза, переключились на другие медиа. Мы видим значительное падение и на высоких частотах, это означает, что и активные ранее телезрители стали переключаться.



Источник: Kantar Media. Infosys 2019 – May 2021. W 18-54

Из за падения телесмотрения требуется размещать в среднем +60% рейтингов, чтобы достичь тех же охватов, что в 2019-2020 годах.

По оценке J'son & Partners Consulting, общая абонентская база платного телевидения в Казахстане едва превысит 2 миллиона абонентов к 2022 году. Если в 2017 году наибольшее количество абонентов было подключено к кабельному телевидению – 64% от общей абонентской базы, то по истечении следующих лет его доля снизилась и в перспективе до 2022 года уменьшится до 60%. То, что телевидение теряет все больше и больше аудитории здесь, можно объяснить еще и тем, что в Казахстане по-прежнему делают слабый акцент на развлекательном контенте.

Если у телевидения получится трансформироваться и предоставлять широкий спектр развлекательного контента местного производства, тогда есть шанс, по крайней мере, терять аудиторию не столь стремительно. Понятно, что конкурировать с интернетом ТВ не будет, с каждым годом люди испытывают все большую потребность в быстрой доставке контента. По данным Genesis YouTube Central Asia, казахстанская аудитория на Youtube только в последние два года выросла на 38,5%.

В глобальном рейтинге стран мира по скорости мобильного интернета в январе 2021 года Казахстан занял 105-е место в мире, улучшив позицию на 3 строчки. Страна вошла в топ-25 государств по росту в рейтинге. Скорость мобильного интернета в РК увеличилась за год на 6,6%, до 20,15 мегабит в секунду. Сейчас Казахстан совместно с Кыргызстаном является лидером по скорости интернета среди стран Центральной Азии.

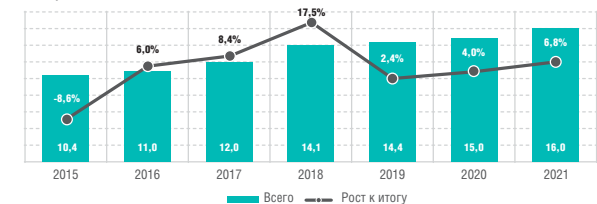


Источник: Ranking.kz, на основе данных Speedtest Global Index

Число абонентов сотовой связи, имеющих доступ к интернету, в РК достигло 16 млн единиц — на 6,8% больше, чем годом ранее.

Доля абонентов с доступом к интернету составила уже 66,2% от общего числа абонентов сотовой связи, при этом всего пять лет назад показатель достигал лишь 35%.

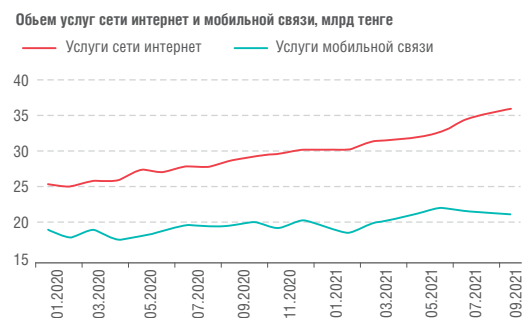
Число абонентов сотовой связи, имеющих доступ к интернету. Январь | млн. единиц



Источник: Расчеты Ranking.kz на основе данных Бюро национальной статистики АСПИР РК

За январь–август 2021 года объем телекоммуникационного рынка, по данным Агентства по статистике РК, вырос на 12,8% к аналогичному периоду 2020-го. Объем доходов от интернет-услуг — 258,7 млрд тенге (на 19,2% больше) и от услуг сотовой связи — 166,4 млрд тенге (на 8,7% больше).

Услуги по предоставлению интернета растут быстрее, чем услуги мобильной связи

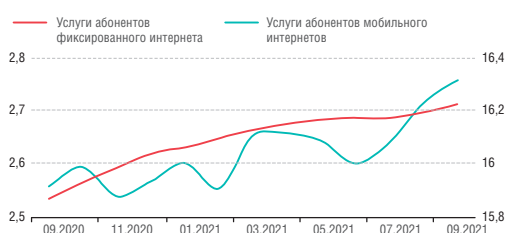


Источник: БНС АСПР РК

АНАЛИЗ РЫНКОВ

Телеком-операторы в 2020 году отмечали увеличение спроса на фиксированный интернет, поскольку удаленная работа требует качественной связи. Хотя ранее эта ниша считалась зрелой и от нее не ждали какого-либо роста. Но тенденция минувшего года продолжилась и в этом: в сентябре 2021 года количество абонентов фиксированного интернета выросло на 7,3% и достигло 2,7 млн единиц. У почти 100% абонентов фиксированного интернета широкополосный доступ.

Число абонентов фиксированного и мобильного (правая шкала) интернета, млн. единиц



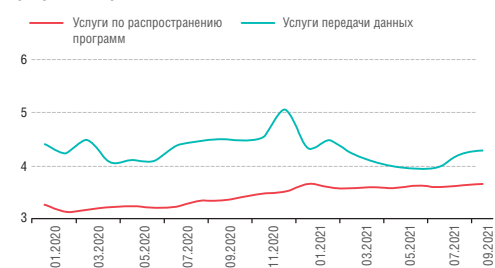
Источник: БНС АСПР РК

Сегмент передачи данных по итогам трех кварталов 2021 года показал 38 млрд тенге, сократившись на 3% по сравнению с аналогичным периодом минувшего года. Услуги передачи данных ориентированы исключительно на корпоративных клиентов – на компании, которые имеют сеть офисов внутри города или страны. Затянувшееся возвращение сотрудников к офисной работе после карантинных ограничений продолжает сказываться и на этом сегменте.

Чего не скажешь о платном ТВ. Сокращение посадочных мест в кинотеатрах из-за карантинных ограничений, увеличение времени, которое люди проводят дома, и свежий и интересный контент на стриминговых платформах возродили спрос на услуги платного ТВ.

Объем услуг по распространению программ достиг 33 млрд тенге (+13,8%).

Услуги передачи данных и услуги по распространению программ, млрд. тенге

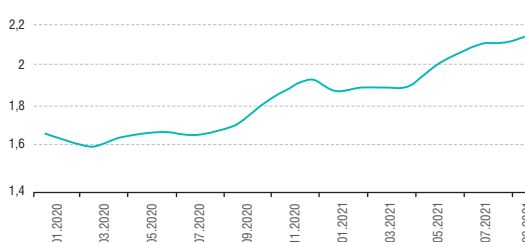


Источник: БНС АСПР РК

Статистика, которая отражает технические результаты отрасли, демонстрирует положительные сдвиги по итогам девяти месяцев текущего года. Число абонентов фиксированного ШПД выросло, если сравнивать с сентябрем 2020 года, на 183,3 тыс. (+7,2%). В региональном разрезе тройка лидеров по количеству абонентов фиксированного ШПД выглядит следующим образом: Алматы (420,3 тыс.), Нур-Султан (283,8 тыс.) и Карагандинская область (264,1 тыс.). В числе аутсайдеров большинство южных регионов – Туркестанская область (67,6 тыс.), Кызылординская область (72,7 тыс.), ЗКО (77,1 тыс.), Шымкент (82 тыс.) и Жамбылская область (91,8 тыс.).

По итогам 9 месяцев 2021 года объем услуг по предоставлению интернета в селе вырос на 20,9%

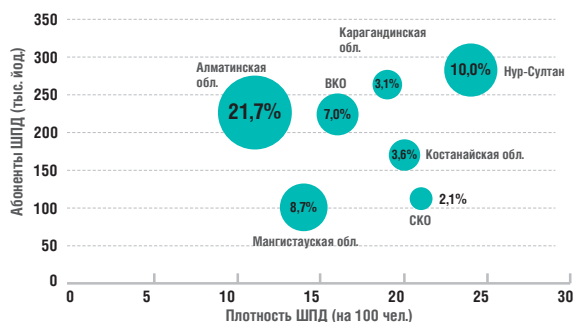
Объем услуг по предоставлению интернета в сельской местности, млрд тенге



Источник: БНС АСПР РК

В анализируемый период количество абонентов ШПД росло высокими темпами в Алматинской области (+21,7%), Нур-Султане (+10%) и Мангистауской области (+8,7%). Аутсайдеры по этому показателю – регионы Северного и Центрального Казахстана: Костанайская область (+3,6%), Карагандинская область (+3,1%) и СКО (+2,1%).

Фиксированный ШПД по регионам*, размер пузырька зависит от динамики количества абонентов (09.2021 к 09.2020)

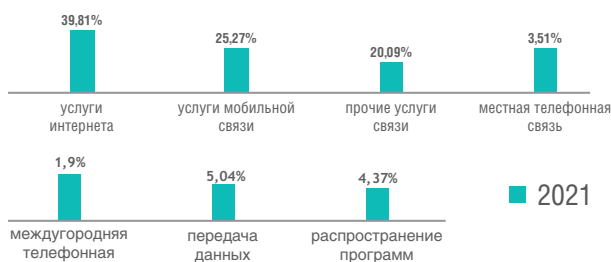


*Выборка из трех лидеров и трех аутсайдеров по показателю динамики количества абонентов ШПД плюс регион со значением, близким к среднему.

Источник: БНС АСПР РК

В целом по итогам девяти месяцев 2021 года объем услуг по предоставлению интернета в селе вырос на 20,9%, с 15 млрд тенге по итогам трех кварталов 2020 года до 18 млрд тенге в аналогичный период текущего года.

Структура доходов на телекоммуникационном рынке



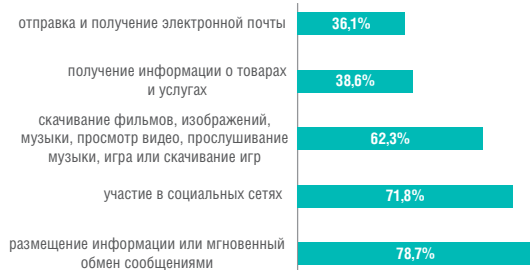
Источник: Profit.kz

АНАЛИЗ РЫНКОВ

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.

Основные цели использования сети Интернет для домохозяйств



Численность абонентов с доступом к интернету. Август (млн. йод.)



Источник: На основе данных Бюро национальной статистики АСПиР РК

На смену устаревшему аналоговому телевидению пришло современное цифровое телевидение. Сегодня во всем мире активно осуществляется переход на новый стандарт качественного телевидения. Казахстан не остается в стороне, с 2018 года в Республике реализуется проект по поэтапному внедрению цифрового эфирного телевидения с полным отключением аналогового телевидения. На сегодняшний день уже в ряде областей Казахстана осуществлено 100% отключение устаревшего телевидения. Жители Мангистауской, Жамбылской, Туркестанской, Алматинской, Павлодарской, Костанайской, Северо-Казахстанской областей и городов Алматы и Шымкент имеют возможность свободного, уверенного приема качественного цифрового телевидения. В рамках четвертого этапа реализации проекта, до 1 декабря 2021 года, планировалось полное отключение аналогового телевидения в г. Нур-Султан.

По сети цифрового эфирного телевидения жителям и гостям столицы доступно 25 телеканалов в цифровом качестве, а именно: «Qazaqstan», «Хабар HD», «Хабар 24», «BALAPAN», «Ел Арна», «Kazakh TV», «ABAI TV», «Первый канал Евразия», «Астана», «Qazsport HD», «МИР», «КТК», «НТК», «Седьмой канал», «31 канал», «СТВ», «Almaty», «TALIM TV», «ATAMEKEN BUSINESS», «Тұран ТВ», «Hit TV», «Gakku Media», «MuzLife», «Той думан» и «Новое телевидение».

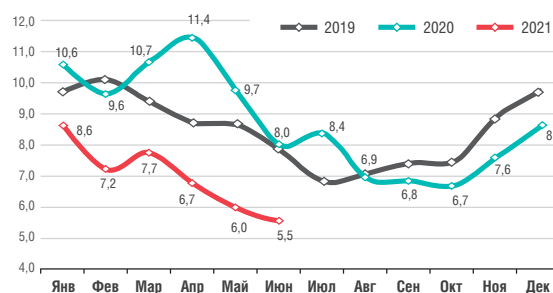
Казахстанцы от перехода на цифровое ТВ получают доступ к большему количеству каналов, чем прежде. Помимо этого ЦТВ обеспечивает высокое качество изображения и звука. Здесь, в отличие от «аналога», изображение точно такое же, как у спутникового или кабельного ТВ, но отличается от них тем, что цифровое эфирное телевидение абсолютно бесплатно.

С целью завершения реализации проекта по переходу на цифровое эфирное телевидение с полным отключением аналогового телевидения планировалось построить и модернизировать 827 цифровых радиотелевизионных станций по всей территории Казахстана. За август 2021 года в эксплуатацию введено 546 радиотелевизионных станций, таким образом, удалось обеспечить гарантированным доступом к цифровому телевидению 91,11% населения.

Ожидается, что в период до 2030 года доходы на рынке спутниковой связи и телекоммуникационных услуг будут ограничиваться конкуренцией за долю рынка в развивающихся странах между поставщиками интернет-услуг, которые будут стремиться снижать цены. Ценовые войны между поставщиками интернет-услуг негативно повлияют на средний доход операторов связи в пересчете на одного пользователя. Падение доходов на одного пользователя из-за ценовых войн между поставщиками услуг связи в странах с развивающейся экономикой не будет компенсировано увеличением количества пользователей, и поэтому ожидается, что оно сдержит рост рынка телекоммуникаций в прогнозируемый период.

Правительства во всем мире способствуют развитию "умных" городов и современных телекоммуникационных сетей, и это будет основным драйвером роста рынка. Европейский Союз активно продвигает соответствующие инициативы, выделяя средства на исследования и достижение целей устойчивого развития для государств-членов. Концепция "умных" городов также набирает обороты в развивающихся странах. Только в Китае и Индии в настоящее время планируется запустить почти 300 пилотных проектов в этой сфере.

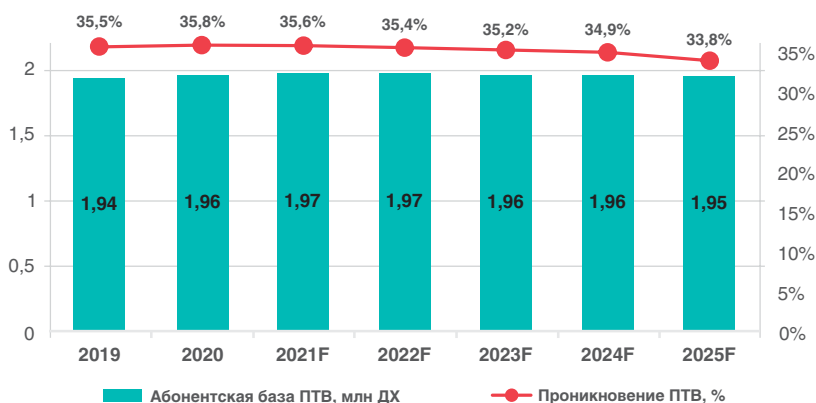
Эксперты компании Publicis Groupe Kazakhstan отмечают, что несмотря на некоторый рост телесмотрения в ранний период пандемии (1-я половина 2020 года), в начале текущего года аудитория отечественных телеканалов несколько снизилась и продолжила снижаться в середине года. После сбора и проверки данных эксперты пришли к мнению, что падение рейтингов связано с образованием новых паттернов в медиапотреблении.



Источник: TNS CA, Infosys, Almaty

АНАЛИЗ РЫНКОВ

Рис. 1. Абоненты и проникновение платного ТВ в РК, тыс. ДХ, %, 2016-2025 гг.



IPTV опередит кабельное телевидение

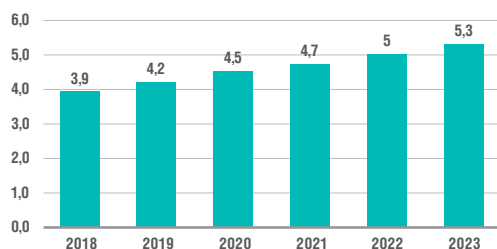
Британское аналитическое агентство Digital TV Research сделало новый прогноз касательно развития рынков IPTV и кабельного телевидения. Согласно данным нового отчёта, в период с 2021 по 2026 год количество абонентов IPTV увеличится на 63 миллиона, достигнув отметки в 398 миллионов. При этом общее количество абонентов кабельного телевидения сократится с 439 миллионов по состоянию на 2021 год до отметки в 390 миллионов к 2026 году. Крупнейшим рынком IPTV в 2026 году станет Китай, где будет проживать 226 миллионов подписчиков услуги, а оставшиеся 172 миллиона подписчиков IPTV будут рассредоточены по остальным странам мира. В период с 2021 по 2026 год число подписчиков IPTV в Китае вырастет на 19 миллионов, при этом китайские кабельщики потеряют за тот же период 39 миллионов подписчиков, и к концу 2026 года их абонентская база сократится до 89 миллионов.

В целом же в период с 2021 по 2026 год количество абонентов услуг платного телевидения в мире увеличится на 13 миллионов человек, при этом общее количество пользователей данных услуг достигнет отметки в 1,01 миллиарда. При этом 315 миллионов абонентов услуг платного телевидения будет проживать в Китае, а 178 миллионов — в Индии. Таким образом, к 2026 в этих двух странах будет проживать половина всех подписчиков услуг платного телевидения в мире.

Популярность эфирного телевидения стимулирует страны Европы, Ближнего Востока, Африки, Азии и дальше инвестировать в цифровой эфир. 59 стран планируют повысить качество изображения через внедрение ТВ в форматах высокой (HDTV) и сверхвысокой четкости (UHDTV) с расширенным диапазоном яркости (HDR). 50 стран ожидают увеличения количества доступных программ. 35 стран собираются увеличить покрытие телесигналом. 32 страны готовятся к запуску дополнительных режимов приема. Свежие исследования согласуются с расчетами конца предыдущего года от международного агентства Deloitte. По его оценке, в 2020 году не менее 1,6 млрд человек, представляющих 450 млн домохозяйств, получают как минимум часть телевизионного контента из наземного эфира. Прогноз был сделан на основании данных из 83 стран мира с общим населением в 6,6 млрд человек. Предполагается, что наибольшее количество зрителей эфирного телевидения проживают в таких странах, как Индонезия, Индия и Нигерия.

Прогнозируется, что общее число пользователей Интернет во всем мире вырастет с 3,9 млрд в 2018 году до 5,3 млрд к 2023 году. Среднегодовой темп роста 6 процентов. С точки зрения населения, это составляет 51% населения мира в 2018 году и 66% проникновения мирового населения к 2023 г.

Интернет



По мнению аналитиков: потребление онлайн-контента через смартфоны и Smart TV — это растущая тенденция, и уже в этом году доля онлайн-видео в бюджете времени одного казахстанца может достичь 35%, притом что в первом полугодии 2020 года показатель составлял всего лишь 16% от общего времени просмотра видеоконтента.

J'son & Partners Consulting прогнозирует, что после 2024 года размер общей абонентской базы может незначительно уменьшиться за счет отказа части подписчиков, проживающих в городах, в пользу стриминговых сервисов.

В настоящий момент ввиду того, что рынок легальных видеосервисов Казахстана находится в стадии формирования, эксперты J'son and Partners Consulting выделяют на нем только два типа игроков: онлайн-кинотеатры и сервисы операторов платного ТВ.

Цифровое эфирное телевидение

Сразу три крупные независимые организации зафиксировали рост востребованности эфирного телевидения в мире: Global Industry Analysts Inc. (GIA), Международный союз электросвязи (МСЭ) и консорциум DVB Project (DVB).

Исследователи GIA прогнозируют, что количество домохозяйств, пользующихся цифровым эфирным телевидением, к 2027 году вырастет на 172 млн — до 540,7 млн. Среднегодовой рост рынка в ближайшие 7 лет составит 5,6%. Наибольшее увеличение доли эфирной платформы ожидается в Китае, Канаде, Германии и Японии.

По данным 113 стран, обобщенных DVB, в среднем цифровое эфирное ТВ принимают 41% населения каждой страны. В Европе эфирную "цифру" смотрят 52% населения. При этом показатель в Европе на 2,1% выше, чем годом ранее. Прирост проникновения эфирного ТВ вызван изменениями досуга в пандемию, продолжением перехода на цифровые технологии в одних странах и отложенным эффектом от него в других.

По данным МСЭ, в 29 странах цифровое эфирное ТВ смотрят более 75% жителей, в 20 странах — от 50% до 75%.

Хотя рост числа пользователей Интернет является глобальной тенденцией, мы видим региональные различия. В то время как регион с самым высоким уровнем внедрения в течение прогнозируемого периода — Северная Америка (за ней следует Западная Европа), прогнозируется, что самый быстрый рост произойдет на Ближнем Востоке и в Африке (ожидается 10-процентный среднегодовой темп роста в период с 2018 по 2023 год).

| Регион | 2018 | 2023 |
|--------------------------------|------|------|
| Общий | 51% | 66% |
| Азиатско-Тихоокеанский | 52% | 72% |
| Центральная и Восточная Европа | 65% | 78% |
| Латинская Америка | 60% | 70% |
| Ближний Восток и Африка | 24% | 35% |
| Северная Америка | 90% | 92% |
| Западная Европа | 82% | 87% |

ТАРИФЫ КОМПАНИИ В 2021Г.



Тарифы на услуги телевидения, передачи данных (интернет), интернет-телевидения и телефонии, по состоянию на 2021 г.

| Услуга | 2021 год |
|---|----------|
| Аналоговое ТВ | 2 299 |
| Цифровое ТВ | от 2 299 |
| Спутниковое ТВ | от 1 500 |
| Интернет | от 3 500 |
| Интернет телевидение | от 2 999 |
| Телефония | от 1 006 |
| Телевидение + Интернет-телевидение | от 3 199 |
| Интернет + Интернет-телевидение | от 5 500 |
| Интернет + Телевидение | от 5 500 |
| Интернет + Телефония | от 4 806 |
| Телевидение + Интернет + Интернет-телевидение | от 4 100 |
| 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.

ПЛАН-ГРАФИК АКТИВНОСТЕЙ НА 2021Г.

Основные цели

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

Цели 2019-2021

- Post 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 ALMATV (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, 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.

Консолидированная финансовая отчетность подготовлена в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.

В рамках финансового анализа рассмотрены следующие формы аудированной финансовой отчетности Компании за 2018 – 2021 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.

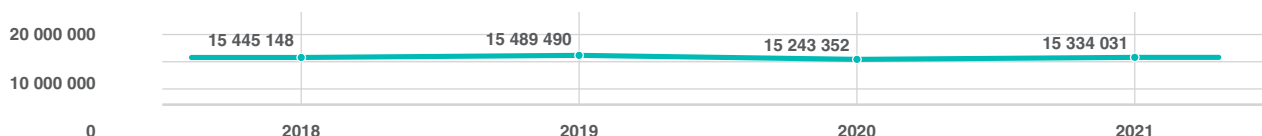
Компания осуществляет подготовку финансовой отчетности в соответствии с требованиями Закона РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», Закона Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», Международных стандартов финансовой отчетности («МСФО»), принятыми Правлением Комитета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

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

Консолидированный отчет о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе АО «АлмаТел Казахстан», в тыс. тенге

| Наименование показателя | 2018г. | 2019г. | 2020г. | 2021г. | горизонтальный анализ | | |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|-----------------------|--------------|--------------|
| | | | | | 2019/2018гг. | 2020/2019гг. | 2021/2020гг. |
| Доходы от оказания услуг | 15 445 148 | 15 489 490 | 15 243 352 | 15 334 031 | 44 342 | (246 138) | 90 679 |
| Себестоимость оказанных услуг | (10 266 689) | (9 902 576) | (10 267 422) | (10 405 015) | 364 113 | (364 846) | 137 593 |
| Валовая прибыль | 5 178 459 | 5 586 914 | 4 975 930 | 4 929 016 | 408 455 | (610 984) | (46 914) |
| Доходы/Расходы от финансирования | (228 802) | (1 005 033) | (766 256) | (687 510) | (776 231) | 238 777 | 78 746 |
| Прочие доходы | 2 349 278 | 229 008 | 165 158 | 146 763 | (2 120 270) | (63 850) | (24 274) |
| Расходы по реализации | (2 370 207) | (1 360 748) | (1 484 005) | (1 571 606) | 1 009 459 | (123 257) | 87 601 |
| Административные расходы | (2 308 794) | (1 855 033) | (1 601 686) | (1 695 183) | 453 761 | 253 347 | 93 497 |
| Прочие расходы | (131 681) | (13 580) | (101 165) | (29 430) | 118 101 | (87 585) | (77 614) |
| Убыток от обесценения торговой дебиторской задолженности | (630 739) | 13 034 | 13 959 | (41 621) | 643 773 | 925 | (55 580) |
| Убыток от обесценения основных средств | (37 008) | (1 508 359) | 47 375 | (48 248) | (1 471 351) | 1 555 734 | (95 623) |
| Прибыль до налогообложения | 1 820 506 | 86 203 | 1 249 310 | 1 002 181 | (1 734 303) | 1 163 107 | (247 129) |
| Расходы по подоходному налогу | (559 949) | (70 520) | (298 792) | (235 032) | 489 429 | (228 272) | 63 760 |
| Прибыль/убыток за отчетный период | 1 260 557 | 15 683 | 950 518 | 767 149 | (1 244 874) | 934 835 | (183 369) |
| Курсовые разницы при пересчете показателей | (896) | | | | 896 | 0 | 0 |
| Прибыль(убыток) от переоценки ОС и НМА | | 108 694 | 0 | | 108 694 | (108 694) | 0 |
| Расходы по корпоративному подоходному налогу относящемуся к прочему совокупному доходу | | (21 739) | 0 | | (21 739) | 21 739 | 0 |
| Общий совокупный доход/ расход за отчетный период | 1 259 661 | 102 638 | 950 518 | 767 149 | (1 157 023) | 847 880 | (183 369) |

Sales/Продажи



За 2021 год выручка составила 15 334 031 тыс. тенге, что превышает показатель за 2020 год на 90 679 тыс. тенге или на 0,6 %.

В условиях негативного влияния пандемии, выручка по основной деятельности в отчетном периоде была сохранена на уровне предыдущих лет. В динамике выручки за 4 года прослеживается стабильность удержания выручки на уровне более 15 млрд. тенге.

В структуре выручки за 2021 год отражены следующие показатели:

- доля выручки от услуг кабельного телевидения составила 9 319 714 тыс. тенге или 61 % от общей выручки;
- доля выручки от услуг предоставления Интернет составила 2 570 488 тыс. тенге или 17 %;
- доля выручки от услуг спутникового телевидения 2 221 683 тыс. тенге или 14 %;
- доля других видов услуг составила 1 222 146 тыс. тенге или 8 % от общей выручки.

В анализируемом периоде 2021 года себестоимость составила 10 405 015 тыс. тенге, превышение на 1,3 % к 2020 году сложилось за счет роста затрат на трансляцию программ ТВ, услуг Интернета и коммунальных расходов (в т.ч. электроэнергия).

Валовая прибыль составила 4 929 016 тыс. тенге с незначительным снижением к факту 2020 г. на 46 914 тыс. тенге или 0,9 % в условиях роста производственных издержек.

По результатам операционной деятельности в 2021 году чистая прибыль сформировалась в размере 767 149 тыс. тенге.

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

| Наименование показателя | Бюджет 2021 г. | Факт 2021 г. | Отклонение факт / план | | |
|---|------------------|------------------|------------------------|--------------|--|
| | | | (+/-) | %% | |
| Выручка | 16 604 627 | 15 334 031 | (1 270 596) | (8)% | В 2021 году выручка Компании составила 92% к плановому показателю, существенное влияние на показатель оказало невыполнение плана прироста активной абонентской базы в условиях пандемии (снижение темпов роста выручки). |
| Себестоимость | (10 940 062) | (10 405 015) | (535 047) | (5)% | Себестоимость услуг снижена на 5% к плану, вкл. затраты на контент, авторские права и эксплуатацию сети в условиях невыполнения плана по выручке. |
| Валовая прибыль | 5 664 565 | 4 929 016 | (735 549) | (13)% | Невыполнение плана по выручке сказалось на снижении валовой прибыли на 13% к плану. |
| Расходы по реализации | (1 841 354) | (1 571 606) | (269 748) | (15)% | Расходы на реализацию сложились с экономией к плану на 15 %, в том числе по оплате труда, рекламе и комиссионным вознаграждениям. |
| Общие и административные расходы | (1 650 651) | (1 695 183) | 44 532 | 3% | Административные расходы на 3% превысили план по фактическим затратам на коммунальные услуги в условиях повышения тарифов и начисленным налогам. |
| Убыток обесценения торговой дебиторской задолженности | | (41 621) | (41 621) | | |
| Убыток от обесценения основных средств | | (48 248) | (48 248) | | Показатели не предусмотрены планом, включают резервы по обесценению активов, прочие доходы от продажи основных средств, доходы по аренде, по списанию кредиторской задолженности и пр. |
| Прочие доходы | | 146 763 | 146 763 | | |
| Прочие расходы | (70 894) | (29 430) | (41 464) | (58)% | Снижение резервов по сравнению с планом положительно повлияло на снижение затрат. |
| Результат операционной деятельности | 2 101 665 | 1 689 691 | (411 974) | (20)% | Результаты операционной деятельности ниже плана в условиях невыполнения плана по выручке. |
| Финансовые доходы | 48 000 | 80 345 | 32 345 | 67 % | Доходы от вознаграждений от размещения свободных денежных средств превысили план. |
| Финансовые расходы | (824 518) | (767 855) | (56 663) | (7)% | Расходы по финансовой аренде (МСФО 16). |
| Прибыль до налогообложения | 1 325 147 | 1 002 181 | (322 966) | (24)% | Невыполнение плана по выручке привело к снижению прибыли в отчетном периоде. |
| Расходы по налогу на прибыль | (467 452) | (235 032) | 232 420 | (50)% | Начисленный корпоративный подоходный налог по результатам 2021 года составил 235 млн. тенге |
| Прибыль за отчетный период | 857 695 | 767 149 | (90 546) | (11)% | Прибыль после погашения обязательств по корпоративному налогу составила 767 млн. тенге. |

Анализ финансовых результатов за 2018-2021 гг., в тыс. тенге

| Наименование показателя | 2018г. | 2019г. | 2020г. | 2021г. | горизонтальный анализ | | |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------------------|--------------|--------------|
| | | | | | 2019/2018гг. | 2020/2019гг. | 2021/2020гг. |
| Общий совокупный доход/(расход) за отчетный период | 1 259 661 | 102 638 | 950 518 | 767 149 | (1 157 023) | 847 880 | (183 369) |
| Износ и амортизация | 2 044 606 | 793 834 | 1 324 554 | 1 326 212 | (1 250 772) | 530 720 | 1 658 |
| Прочие расходы по неосновной деятельности | 252 416 | 1 788 336 | 855 653 | 767 855 | 1 535 920 | (932 683) | (87 798) |
| ЕБИТДА | 4 117 528 | 2 668 373 | 3 429 517 | 3 096 248 | (1 449 155) | 761 144 | (333 269) |
| ЕБИТДА Margin / Рентабельность по ЕБИТДА | 27% | 17% | 22% | 20% | -9% | 5% | (0) |
| ЕБИТ | 2 109 930 | 3 382 898 | 2 057 588 | 1 818 284 | 1 272 968 | (1 325 310) | (239 304) |
| НОРАТ | 1 687 944 | 2 706 318 | 1 646 070 | 1 454 627 | 1 018 374 | (1 060 248) | (191 444) |

В 2021 году общий совокупный доход сформировался в размере 767 149 тыс. тенге, что составляет 5% к выручке.

Износ и амортизация составили 1 326 212 тыс. тенге с незначительным увеличением к 2020 году за счет новых поступлений ОС и НМА.

Показатель ЕБИТДА (прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации) сложился в размере 3 096 248 тыс. тенге или 20 % к выручке. На снижение показателя ЕБИТДА по сравнению с прошлым периодом повлияло увеличение производственных затрат.

Прибыль Компании до вычета процентов и налогов ЕБИТ сформировался в размере 1 818 284 тыс. тенге в 2021 году или 12% к выручке.

НОРАТ - чистая операционная прибыль после налогообложения составила 1 454 627 тыс. тенге.

Анализ финансовых результатов Консолидированный отчет о финансовом положении, в тыс. тенге

| Баланс за 2018-2021 гг. | | | | | горизонтальный анализ | | |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-----------------------|------------------|----------------|
| Наименование показателя | 2018г. | 2019г. | 2020г. | 2021г. | 2019/2018гг. | 2020/2019гг. | 2021/2020гг. |
| АКТИВЫ | | | | | | | |
| Долгосрочные активы | | | | | | | |
| Основные средства | 18 869 237 | 17 395 913 | 17 880 772 | 18 886 553 | (1 473 324) | 484 859 | 1 005 781 |
| Активы в форме права пользования | 5 884 050 | 5 154 547 | 4 469 225 | 3 735 556 | (729 503) | (685 322) | (733 669) |
| Нематериальные активы | 622 536 | 711 251 | 605 232 | 525 482 | 88 715 | (106 019) | (79 750) |
| Инвестиционная недвижимость | 17 011 | 17 011 | 17 011 | 17 011 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие долгосрочные активы | 75 563 | 55 708 | 121 534 | 132 216 | (19 855) | 65 826 | 10 682 |
| Итого долгосрочных активов | 25 468 397 | 23 334 430 | 23 093 774 | 23 296 818 | (2 133 967) | (240 656) | 203 044 |
| Краткосрочные активы | | | | | | | |
| Запасы | 961 519 | 816 024 | 825 415 | 919 044 | (145 495) | 9 391 | 93 629 |
| Торговая и прочая дебиторская задолженность | 759 091 | 222 803 | 197 763 | 168 761 | (536 288) | (25 040) | (29 002) |
| Предоплата по подоходному налогу | 0 | 1 680 | 140 778 | 391 055 | 1 680 | 139 098 | 250 277 |
| Предоплата по прочим налогам и платежам | 25 533 | 129 539 | 229 032 | 137 126 | 104 006 | 99 493 | (91 906) |
| Прочие краткосрочные активы | 109 005 | 83 495 | 47 230 | 140 290 | (25 510) | (36 265) | 93 060 |
| Денежные средства и их эквиваленты | 486 165 | 508 915 | 870 404 | 668 565 | 22 750 | 361 489 | (201 839) |
| Итого краткосрочных активов | 2 341 313 | 1 762 456 | 2 310 622 | 2 424 841 | (578 857) | 548 166 | 114 219 |
| Баланс | 27 809 710 | 25 096 886 | 25 404 396 | 25 721 659 | (2 712 824) | 307 510 | 317 263 |

Консолидированный отчет о финансовом положении, в тыс. тенге

| Баланс за 2018-2021 гг. тыс. тенге | | | | | горизонтальный анализ | | |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-----------------------|------------------|------------------|
| Наименование показателя | 2018г. | 2019г. | 2020г. | 2021г. | 2019/2018гг. | 2020/2019гг. | 2021/2020гг. |
| КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | | | | | | | |
| Капитал | | | | | | | |
| Акционерный капитал | 19 208 515 | 19 208 515 | 19 208 515 | 19 208 515 | 0 | 0 | 0 |
| Резерв по переоценке основных средств | 0 | 86 955 | 47 846 | 32 295 | 86 955 | (39 109) | (15 551) |
| Накопленный убыток | (7 692 692) | (7 914 457) | (6 924 830) | (6 333 617) | (221 765) | 989 627 | 591 213 |
| Итого капитал | 11 515 823 | 11 381 013 | 12 331 531 | 12 907 193 | (134 810) | 950 518 | 575 662 |
| Долгосрочные обязательства | | | | | 0 | 0 | 0 |
| Кредиты и займы | 812 155 | 0 | 0 | 0 | (812 155) | 0 | 0 |
| Отложенные налоговые обязательства | 1 914 992 | 1 497 297 | 1 364 602 | 1 282 281 | (417 695) | (132 695) | (82 321) |
| Долгосрочное обязательство по аренде | 5 162 286 | 5 070 325 | 4 761 308 | 4 350 556 | (91 961) | (309 017) | (410 752) |
| Прочие долгосрочные обязательства | 76 259 | 13 820 | 480 | 460 | (62 439) | (13 340) | (20) |
| Итого долгосрочных обязательств | 7 965 692 | 6 581 442 | 6 126 390 | 5 633 297 | (1 384 250) | (455 052) | (493 093) |
| Краткосрочные обязательства | | | | | | | |
| Кредиты и займы | 926 067 | 761 123 | 0 | 0 | (164 944) | (761 123) | 0 |
| Торговая и прочая кредиторская задолженность | 2 982 634 | 1 302 178 | 1 523 880 | 1 703 714 | (1 680 456) | 221 702 | 179 834 |
| Обязательства по налогам и другим платежам | 744 687 | 401 729 | 376 784 | 316 372 | (342 958) | (24 945) | (60 412) |
| Обязательства по корпоративному налогу | 46 650 | 319 057 | 0 | 0 | 272 407 | (319 057) | 0 |
| Резервы | 1 246 171 | 1 786 394 | 2 295 244 | 2 393 412 | 540 223 | 508 850 | 98 168 |
| Краткосрочные обязательства по аренде | 628 061 | 829 298 | 1 079 518 | 1 090 356 | 201 237 | 250 220 | 10 838 |
| Контрактные обязательства по поставщикам | 1 753 925 | 1 734 652 | 1 671 049 | 1 677 315 | (19 273) | (63 603) | 6 266 |
| Итого краткосрочных обязательств | 8 328 195 | 7 134 431 | 6 946 475 | 7 181 169 | (1 193 764) | (187 956) | 234 694 |
| Баланс | 27 809 710 | 25 096 886 | 25 404 396 | 25 721 659 | (2 712 824) | 307 510 | 317 263 |

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

28

Отчет о движении денежных средств, за 2018-2021 гг, тыс. тенге

Отчет о движении денежных средств за 2018-2021 гг.

| Наименование показателя | 2018г. | 2019г. | 2020г. | 2021г. | горизонтальный анализ | | |
|--|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|-----------------------|------------------|------------------|
| | | | | | 2019/ 2018гг. | 2020/ 2019гг. | 2021/ 2020гг. |
| Движение денежных средств от финансовой деятельности | | | | | | | |
| Поступление денежных средств всего | 150 000 | | | | (150 000) | | |
| получение займов | 150 000 | | | | (150 000) | | |
| Выбытие денежных средств всего | (1 103 274) | (2 286 824) | (1 717 168) | (1 400 722) | (869 146) | (1 183 550) | 569 656 |
| погашение займов | (1 103 274) | (1 200 000) | (812 155) | 0 | (96 726) | 387 845 | 812 155 |
| платежи по аренде и проценты по аренде | | (686 824) | (905 013) | (1 150 722) | (686 824) | (218 189) | (245 709) |
| выплата дивидендов | | (400 000) | 0 | (250 000) | (400 000) | (400 000) | (250 000) |
| Чистое поступление денежных средств от финансовой деятельности | (953 274) | (2 286 824) | (1 717 168) | (1 400 722) | (1 333 550) | 569,656 | 316 446 |
| Чистое изменение денежных средств | 256 128 | 43 809 | 352 323 | (186 445) | (212 319) | 308 514 | (538 768) |
| Влияние изменений обменного курса на saldo денежных средств в иностранной валюте | 5 963 | (21 059) | 9 166 | (15 394) | (27 022) | 30 225 | (24 560) |
| Денежные средства на начало отчетного периода | 224 074 | 486 165 | 508 915 | 870 404 | 262 091 | 22 750 | 361 489 |
| Денежные средства на конец отчетного периода | 486 165 | 508 915 | 870 404 | 668 565 | 22 750 | 361 489 | (201 839) |

Анализ финансового состояния

Отчет о движении денежных средств за 2018-2021 гг, тыс. тенге

Отчет о движении денежных средств за 2018-2021 гг. тыс. тенге

| Наименование показателя | 2018г. | 2019г. | 2020г. | 2021г. | горизонтальный анализ | | |
|---|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|-----------------------|------------------|------------------|
| | | | | | 2019/ 2018гг. | 2020/ 2019гг. | 2021/ 2020гг. |
| Движение денежных средств от операционной деятельности | | | | | | | |
| Поступление денежных средств всего | 17 464 089 | 17 704 031 | 16 934 409 | 17 157 822 | 239 942 | (769 622) | 223 413 |
| реализация работ услуг | 17 428 588 | 17 646 189 | 16 885 438 | 17 066 091 | 217 601 | (760 751) | 180 653 |
| прочие поступления | 35 501 | 57 842 | 48 971 | 91 731 | 22 341 | (8 871) | 42 760 |
| Выбытие денежных средств всего | (14 986 345) | (14 697 779) | (14 530 893) | (15 201 283) | 288 566 | 166 886 | (670,390) |
| платежи поставщикам за товары и услуги | (9 336 866) | (8 671 574) | (7 627 135) | (8 372 263) | 665 292 | 1 044 439 | (745,128) |
| выплаты по заработной плате | (3 431 445) | (4 380 452) | (3 357 196) | (3 328 532) | (949 007) | 1 023 256 | 28 664 |
| корпоративный подоходный налог | (41 348) | (192 577) | (879 332) | (460 448) | (151 229) | (686 755) | 418 884 |
| другие платежи в бюджет | (1 494 263) | (1 453 176) | (2 659 130) | (2 993 567) | 41 087 | (1 205 954) | (334 437) |
| выплаты по вознаграждениям по займам | (164 338) | 0 | | | 164 338 | 0 | 0 |
| прочие выплаты | (518 085) | 0 | (8 100) | (46 473) | 518 085 | (8 100) | (38 373) |
| Чистая сумма денежных средств от операционной деятельности | 2 477 744 | 3 006 252 | 2 403 516 | 1 956 539 | 528 508 | (602 736) | (446,977) |
| Движение денежных средств от инвестиционной деятельности | | | | | | | |
| Поступление денежных средств всего | 15 684 | 19 350 | 57 918 | 40 965 | 3 666 | 38 568 | (16 953) |
| поступления от продажи основных средств | 15 684 | 19 350 | 57 918 | 40 965 | 3 666 | 38 568 | (16 953) |
| Выбытие денежных средств всего | (1 284 026) | (694 969) | (298 539) | (170 718) | 122 232 | 589 057 | 396 430 |
| приобретение основных средств | (1 195 205) | (521 046) | (256 665) | (112 776) | 674 159 | 264 381 | 143 889 |
| приобретение нематериальных активов | (88 821) | (173 923) | (41 874) | (57 942) | (85 102) | 132 049 | (16 068) |
| Чистая сумма денежных средств от инвестиционной деятельности | (1 268 342) | (675 619) | (334 025) | (742 262) | 592 723 | 341 594 | (408 237) |

Ключевые финансовые показатели в динамике за 2018-2021 гг.

| Наименование показателя | Зона риска | 2018 г. | 2019 г. | 2020 г. | 2021 г. | |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|---|
| Sales/Продажи | | 15 445 148 | 15 489 490 | 15 243 352 | 15 334 031 | Объем продаж в денежном выражении в динамике 4 лет стабилен на уровне 15млрд. тенге при этом в 2021г. наблюдается незначительный рост 0.6 % к предыдущему периоду в условиях пандемии. |
| Gross Profit Margin / Рентабельность по валовой прибыли | | 34% | 36% | 33% | 32% | Рентабельность по валовой прибыли достигла наименьшего значения за период 4 лет и составила 32%, что характеризует увеличение вложений в производство. |
| Net Profit Margin / Рентабельность по чистой прибыли | >1 | 11.8% | 0.6% | 8.2% | 6.5% | В 2021 году компания вышла с рентабельностью по прибыли 6,5%. |
| Quick ratio / Быстрая ликвидность | <1 | 0.17 | 0.13 | 0.21 | 0.21 | 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 о низкой ликвидности. Компания является капиталоемкой и по структуре активов более 90% составляют долгосрочные активы. |
| Current ratio / Текущая ликвидность | >1<2 | 0,3 | 0,2 | 0,3 | 0,3 | Коэффициент отражает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Нормативный показатель >1 до 2, фактический в 0,3 и говорит об отсутствии возможности в 2021 году погашать все обязательства только текущими активами. |
| Capital / Капитал | | 11 515 823 | 11 218 464 | 12 331 531 | 12 907 193 | В анализируемом периоде капитал имеет тенденцию к росту за счет нераспределенной прибыли. |
| Asset / equity ratio / Активы на собственный капитал | <1 | 2.41 | 2.22 | 2.06 | 1.99 | Отношение активов к собственному капиталу предусматривает такую рентабельность активов, что денежных средств достаточно на оплату процентов за кредит и налогу на прибыль. В 2021 году данное значение составило 1.99. |
| Total Debt to EBITDA ratio / Обязательства (заемные) на EBITDA | <1 | 0.4 | 0.3 | 0 | 0 | На конец отчетной даты Компания не имеет внешнего займа. |
| Equity to Total Assets / Коэффициент автономии | <0,5 | 0,4 | 0,4 | 0,5 | 0,5 | Коэффициент автономии показывает независимость от кредиторов (внешних заемных средств), динамика сохраняется на протяжении анализируемого периода на рубеже зоны риска. |

РИСКИ. ОСНОВНЫЕ РИСКИ

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.

Торговая дебиторская задолженность со сроком просрочки более 90 дней резервируется полностью. Дебиторская задолженность платежных систем, погашается в среднем от трех до семи дней после отчетного периода.

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 2021 года:

| 31 декабря 2021 | Денежные потоки по договору, тыс. тенге | | | | | | |
|--|---|-----------------------|---------------|----------------|------------|------------------|--------------|
| | Балансовая стоимость | Номинальная стоимость | По требованию | Менее 1 месяца | 1-3 месяца | 3 месяца - 1 год | Более 1 года |
| Обязательства по аренде | 5 440 912 | 7 249 633 | – | 98 035 | 213 719 | 1 038 913 | 5 898 966 |
| Торговая и прочая кредиторская задолженность | 1 703 714 | 1 703 714 | – | 953 313 | 464 936 | 285 465 | |

РИСКИ. ОСНОВНЫЕ РИСКИ

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 2021 года | | |
| Денежные средства и их эквиваленты | 49 369 | – | – |
| Торговая дебиторская задолженность | – | – | 2 698 |
| Торговая кредиторская задолженность | (425 022) | (746) | (66 344) |
| Нетто-подверженность | (375 653) | (746) | (63 646) |

В течение года применялись следующие основные обменные курсы иностранных валют:

| в тенге | Средний обменный курс | | Обменный курс «спот» на отчетную дату | |
|--------------------|-----------------------|---------|---------------------------------------|---------|
| | 2021 г. | 2020 г. | 2021 г. | 2020 г. |
| 1 Доллар США | 426.03 | 412.95 | 431.67 | 420.71 |
| 1 Российский рубль | 5.79 | 5.73 | 5.77 | 5.65 |

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.

| 31 декабря 2021 года | Прибыль или убыток | |
|-------------------------------------|--------------------|------------|
| | Укрепление | Ослабление |
| тыс. Тенге | | |
| Доллар США (изменение на 20%) | (60.104) | 60.104 |
| Евро (изменение на 20%) | (0.119) | 0.119 |
| Российский рубль (изменение на 20%) | (10.183) | 10.183 |

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 2021 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.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Система организации труда работников листинговой компании

АО «АЛМАТЕЛ КАЗАХСТАН» демонстрирует прочную приверженность принципам корпоративного управления, соблюдения корпоративных норм и стандартов. Ответственные процессы управления, соответствие 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 2021 более 1494

958
мужчин

536
женщин

Ценим, мотивируем и поощряем наших работников, 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

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

Текучесть кадров и ее причина.

Большинство работников работают в Компании более 5 лет. Есть те, кто работают с момента основания. В отчетном 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.

Жалоб, поданных на Компанию АО «АлмаТел Казахстан» в отчетном году за нарушение практики трудовых отношений – не имеется. Работник в соответствии с 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 выполнения молодыми работниками опасной работы – не имеется.

Работа в режиме карантина

В период режима карантина в 2021 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 31.12.2021 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 | Ақтау | 36 | 23 | 13 | 2 | 31 | 3 | 64 | 36 | 6 | 86 | 8 | 22,22 |
| 2 | Ақтобе | 40 | 25 | 15 | 9 | 26 | 5 | 63 | 38 | 23 | 65 | 13 | 35,00 |
| 3 | Алматы | 314 | 250 | 64 | 83 | 167 | 64 | 80 | 20 | 26 | 53 | 20 | 22,93 |
| 4 | Атырау | 44 | 28 | 16 | 13 | 22 | 9 | 64 | 36 | 30 | 50 | 20 | 27,27 |
| 5 | Қарағанда | 81 | 48 | 33 | 24 | 38 | 19 | 59 | 41 | 30 | 47 | 23 | 30,86 |
| 6 | Қостанай | 23 | 17 | 6 | 11 | 9 | 3 | 74 | 26 | 48 | 39 | 13 | 43,48 |
| 7 | Нур-Сұлтан | 144 | 103 | 41 | 48 | 80 | 16 | 72 | 28 | 33 | 56 | 11 | 25,00 |
| 8 | Павлодар | 87 | 55 | 32 | 23 | 51 | 13 | 63 | 37 | 26 | 59 | 15 | 19,54 |
| 9 | Семей | 40 | 28 | 12 | 7 | 29 | 4 | 70 | 30 | 18 | 73 | 10 | 25,00 |
| 10 | Тараз | 33 | 21 | 12 | 4 | 27 | 2 | 64 | 36 | 12 | 82 | 6 | 21,21 |
| 11 | Уральск | 36 | 24 | 12 | 12 | 20 | 4 | 67 | 33 | 33 | 56 | 11 | 36,11 |
| 12 | Усть-Каменогорск | 74 | 49 | 25 | 21 | 44 | 9 | 66 | 34 | 28 | 59 | 12 | 22,97 |
| 13 | Шымкент | 50 | 37 | 13 | 17 | 29 | 4 | 74 | 26 | 34 | 58 | 8 | 44,00 |
| 14 | ЦУ | 492 | 250 | 242 | 171 | 260 | 61 | 51 | 49 | 35 | 53 | 12 | 37,60 |
| ИТОГО: | | 1494 | 958 | 536 | 445 | 833 | 216 | 66 | 34 | 27 | 60 | 13 | 29,99 |

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 | | | 1,25 | 0,86 | 1,00 | 1,04 |
| 2 | Актобе | | 1,00 | 1,00 | 1,23 | 1,00 | 1,08 |
| 3 | Алматы | | 0,99 | 1,13 | 1,00 | 1,25 | 1,09 |
| 4 | Атырау | | 0,84 | 1,00 | 0,73 | 1,00 | 0,93 |
| 5 | Караганда | 1,00 | | 0,98 | 1,11 | 1,43 | 1,07 |
| 6 | Костанай | | | 1,00 | 1,72 | 1,00 | 1,24 |
| 7 | Нур-Султан | | 1,00 | 1,35 | 0,93 | 0,72 | 1,00 |
| 8 | Павлодар | | | 0,95 | 1,08 | 1,00 | 1,01 |
| 9 | Семей | | 1,00 | 0,79 | 0,63 | 1,15 | 0,89 |
| 10 | Тараз | 1,00 | 0,89 | 1,00 | 0,62 | 0,88 | 0,88 |
| 11 | Уральск | | 0,68 | 0,77 | 1,00 | 1,00 | 0,86 |
| 12 | Усть-Каменогорск | | | 1,41 | 1,41 | 1,00 | 1,27 |
| 13 | Шымкент | | 1,23 | 1,17 | 1,35 | 1,00 | 1,19 |
| 14 | ЦУ | 0,82 | | 0,81 | 0,75 | 0,92 | 0,82 |
| в среднем по организации | | 0,94 | 0,95 | 1,04 | 1,03 | 1,02 | 1,03 |

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;
- 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;
- Льготы на ГСМ для отдельной категории работников;
- Организация и направление на внешнее обучение за счет средств компании;
- Развозка для работников подразделений со сменным графиком работы;
- Предоставление спецодежды и спецобуви отдельным категориям работников;
- Корпоративные праздники и мероприятия;
- Организация внутреннего обучения для работников;
- Улучшение организационно-технических условий на рабочих местах (обновление ПК, оргтехники, кондиционирование, ремонт помещений, отопление, диспенсеры, мебель, комнатные растения).

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

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

ЗДОРОВЬЕ И БЕЗОПАСНОСТЬ НА РАБОЧЕМ МЕСТЕ

Для создания более комфортных и безопасных условий труда для рабочих Акционерного общества бюджет службы безопасности и охраны труда на 2021 год был увеличен на 25%. Это позволило провести ряд дополнительных мероприятий по улучшению микроклиматических условий труда непосредственно на рабочих местах. Обеспечение комфортных условий труда на рабочих местах стоит первоочередной задачей перед руководителями всех уровней. В соответствии с требованиями нормативно-правовых актов в области трудового законодательства Республики Казахстан осуществляется постоянное повышение квалификации по вопросам безопасности и охраны труда ответственных руководителей и рабочих Акционерного общества. Обучение проводится в учебных классах наших партнеров, а проверка знаний, в частности по высотным работам, проводится на учебных полигонах с практическим применением усвоенного материала и сдачей нормативов. В качестве динамического наблюдения за состоянием здоровья работников на ежегодной основе проводятся периодические обязательные медицинские осмотры. Для удобства работников медицинские осмотры проводятся на территории Акционерного общества без отрыва от производства работ. Работники с выявленными отклонениями или заболеваниями направляются на соответствующие курсы по восстановлению здоровья. Лечебно-профилактические мероприятия составляются с непосредственным участием соответствующих медицинских специалистов. Работники Компании, в соответствии с утвержденными нормами, обеспечиваются летней и зимней спецодеждой и спецобувью, а также всеми необходимыми средствами индивидуальной и коллективной защиты. Руководство Общества не ограничивается обязательными мероприятиями, вмененными соответствующими нормативно-правовыми актами, а на постоянной основе принимает дополнительные меры по улучшению условий труда для всех работников Общества.

ВАЖНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ В КОМПАНИИ

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

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

- Повышение качества сервиса и удовлетворенности клиентов
- Положительный HR-бренд
- Формирование кадрового резерва
- Быстрая адаптация новых работников
- Профессиональное развитие и мотивация работников компании
- Чем опытнее работник, тем больше вариантов для дальнейшего роста 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 в условиях карантина, 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;
- 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;
- совершенствование системы электронного дистанционного обучения для обучения персонала в условиях карантина.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОБУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

Внутреннее обучение:

- Программа развития коммуникативных навыков: продажи, стрессоустойчивость, командообразование, клиент-ориентированность, Welcome-тренинг, эффективная коммуникация с клиентами, продукты и услуги Компании, преимущества ЦТВ, алгоритм работы с возражениями, привлечение клиентов, Единый Стандарт по обслуживанию абонентов АО «АлмаТел Казахстан, деловая переписка и телефонный этикет, постановка целей по SMART, главные точки исходящего звонка
- Программа развития эмоциональной компетентности: стресс-менеджмент, управление конфликтами, групповая и арт терапия, психо-эмоциональное выгорание, индивидуальные консультации

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

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

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, литературы для самостоятельного изучения.
- **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 расширяли базу знаний, поддерживали её в актуальном состоянии.
- Дистанционное обучение применяется для постоянного повышения квалификации работников в филиалах Компании; для оперативного инструктажа и ознакомления с новыми продуктами и услугами Компании.
- Корпоративный портал является средством коммуникации между работниками, на нем регулярно публикуются обучающие материалы по продажам, переговорам, психологии и многое другое.
- В 2021 году запущена платформа **электронного образования обучения (ЭДО)**, которая позволила организовать обучение работников в удобное для них время, не покидая рабочего места. В настоящее время на платформе доступны около 15 программ и список программ постоянно пополняется и обновляется.
- **Электронная библиотека** – ведется в Базе знаний на корпоративном портале, дважды в месяц пополняется профессиональной литературой по продажам, лидерству, маркетингу, управлению и т.д.

Количество участников внешнего обучения за 2021 год: 110 человек
Количество участников внутреннего обучения за 2021 год: 1570 человек

ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА

Целевая аудитория

- Фронт - подразделения Компании
- Руководители структурных подразделений
- Работники Головного офиса
- Работники филиалов
- Торговые представители
- Технический персонал

Формы обучения:

- Тренинги/ Семинары/Вебинары
- Тестирование/Инструктажи
- Наставничество/Коучинг
- Мастер- классы
- Трансформационные игры
- Консультации
- Полевое обучение и сопровождение

Общая информация о проведенных обучающих мероприятиях для работников компании за 2021

Систематизация процесса обучения
Улучшение психологического климата
Повышение коммуникативных навыков
Развитие клиент-ориентированности
Командообразование
Стрессоустойчивость
Комплексная программа для Центра активных продаж

Программа для руководителей
Программа для менеджеров по продажам
Программа для супервайзеров
Трансформационные и бизнес-игры
Нематериальная мотивация сотрудников
Внедрение платформы электронного дистанционного обучения

ПРАКТИКА ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

За отчетный период с 01.01.2021г. по 31.12.2021г. в Акционерном Обществе не зарегистрировано несчастных случаев. Также за указанный период не выявлены профессиональные заболевания у работников.

УЧАСТИЕ В БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ И СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТАХ

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, проведение встреч и бесед с руководителями компании для обмена опытом; проведение модульной программы обучения (on-line и off-line).

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Программа развития эмоциональной компетентности

Предназначена прежде всего для работников, имеющих непосредственный контакт с клиентами; для руководителей подразделений и всех желающих и включает в себя обучение по стресс-менеджменту, управлению конфликтами, развитию эмоционального интеллекта.

Мотивационный проект «Яблоневый сад»

В Компании уже два года существует Мотивационный проект с элементами геймификации «Яблоневый сад». Цель проекта: повышение внутренней лояльности работников, позитивное изменение поведения работников для выполнения задач Компании, вовлеченность работников; формирование новых корпоративных традиций и положительного HR-бренда Компании; снижение уровня текучести кадров, снижение затрат на подбор и адаптацию персонала.

В течение 2021 года в проекте приняли участие 2178 человек, включая работников дочерней компании и торговых представителей. Каждый участник проекта получил на старте определенное количество виртуальных яблок, которые можно увеличивать ежемесячно. Учитываются результаты работы, выполнение планов, проявление инициативы и другая активность, за которую участники проекта получают виртуальные яблоки разного цвета.

Ежеквартально номинируются лучшие работники за квартал. Лучшие работники квартала получают грамоты, значки с фирменной символикой и ценные подарки.

Главным призом всего проекта по итогам года является поездка на двоих в теплую страну за счет Компании. Кроме этого, победитель получает почетную грамоту и значок с фирменной символикой. По окончании календарного года участники проекта могут обменять накопленные виртуальные яблоки на брендированную сувенирную продукцию.

В течение 2020 года проект был расширен на Технические подразделения, и в рамках «Яблоневского сада» был дополнительно учрежден конкурс «Золотые руки» для работников Технических подразделений Компании. В 2021 году конкурс продолжился.

В рамках Мотивационного проекта «Яблоневый сад» традиционно проводится on-line конкурс детского творчества среди детей работников Компании.

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.

COVID-19

Весь 2021й также как и предыдущий год прошел под эгидой борьбы с коронавирусной инфекцией. Обеспечение всех работников масками, одноразовыми перчатками и создание санитарно-эпидемиологической безопасности на рабочих местах было первоочередной задачей, стоящей перед руководством Общества.

В соответствии с требованиями Постановления Главного государственного санитарного врача №31 от 01.07.2021г. в Обществе был принят ряд мер по охвату более широкого круга привитых людей. Приняли решение по сотрудничеству с медицинским учреждением для вакцинации работников на рабочих местах. Для этого, на базе имеющегося медицинского пункта, была развернута кампания для вакцинации людей. Квалифицированные медицинские работники провели ознакомительную лекцию, затем приступили к вакцинации, после чего был выделен второй кабинет медпункта для дальнейшего наблюдения. Таким образом, мы достигли 95% вакцинированных работников в организации. Остальные работники по различным причинам (постоянный медицинский отвод) не смогли пройти полный курс вакцинации.

После появления омикрон-штамма в стране было принято решение по уменьшению интервала между дезинфицирующей обработкой рабочих мест и других поверхностей. Также был принят ряд мер по увеличению дистанции между рабочими местами, четырехразовый замер температуры и т.д. Все перечисленные меры помогли удержать количество заболеваний КВИ среди работников Компании на минимальном уровне, что позволило нашим абонентам получать бесперебойные качественные услуги.

ОХРАНА ТРУДА

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 поддержание и улучшение условий труда работников. Компания признает своих работников самым ценным ресурсом и делает все возможное, чтобы человек чувствовал себя комфортно и его работа протекала в безопасной среде.

Компанией проводится 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 техники 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

Курс, направленный на бережное отношение к окружающей среде, был поддержан всеми работниками Акционерного общества. Принятое в 2020 году решение по отдельному сбору отходов (стекло, бумага/картон, металл, пластик и т.д.) дало первые результаты – уменьшилось количество отходов на 30%. Все собранные отходы вывозились для дальнейшей переработки. За счет перехода на более мощные, но при этом более энергосберегающие электропотребители удалось сократить количество осветительных приборов на 10%.

Компания всецело поддерживает цель Президента Республики Казахстан «О достижении углеродной нейтральности к 2060г.» и для решения этого вопроса за счет собственных средств перевела половину своих отдаленных объектов в регионах страны на газовое отопление. Остальные объекты были внесены в бюджет на 2023-2025 гг. К 2025 году все отдаленные объекты будут переведены на газовое отопление, что позволит нам сократить выбросы CO₂ в атмосферу.

Наряду с требованиями нормативно-правовых актов Республики Казахстан, мы принимаем дополнительные меры по сохранению нашей экологии, закрепленные в концепции экологической безопасности Компании.

Вся деятельность Компании в области экологической безопасности направлена на:

- снижение допустимых производственных выбросов (отходов) в результате производственной деятельности;
- уменьшение выбросов в окружающую среду;
- охрану подземных вод от загрязнений;
- предотвращение сверхнормативных сбросов сточных вод;
- охрану окружающей среды при складировании отходов производства;
- экономию энергетических ресурсов;
- уменьшение и утилизацию отходов в установленном порядке.

Пропаганда экологической культуры ведется в постоянном режиме. Среди коллектива регулярно проводятся «субботники», производится уборка, а также за счет собственных средств Общества силами работников Компании проводится озеленение как своих, так и прилегающих территорий.

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

Специфика деятельности Компании тесно связана с окружающей средой. Приоритетной задачей Компании является предотвращение экологических нарушений и защита окружающей среды от вредных воздействий.

Все используемые в производстве работ материалы оказывают минимальное воздействие на экологию и поддаются вторичной переработке. Все используемые материалы имеют соответствующие сертификаты соответствия экологическим стандартам. Одним из источников загрязнения являются дизельные генераторы, используемые Обществом только в аварийных случаях, когда отключается электроподача. И на эти случаи имеется соответствующие разрешения на эмиссии в окружающую среду.

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

ОХРАНА АТМОСФЕРНОГО ВОЗДУХА И ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ ОТ ЗАГРЯЗНЕНИЙ.

В процессе эксплуатации сооружения связи не имеют вредных выделений в окружающую среду и не загрязняют воздух. А после эксплуатации все материалы сдаются на вторичную переработку в организации, имеющие лицензии на данный вид деятельности.

ОХРАНА И РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ.

Вода на бытовые и хозяйственные нужды поступает из городских коммуникационных систем водоснабжения. Для других нужд отсутствует необходимость в использовании водных ресурсов.

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.

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
Всё 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.

ВОДНЫЕ РЕСУРСЫ

В 2021 году уровень потребления воды составил 17 142,43 м3, из них холодная вода 11 999,7 м3, горячая вода 5 142,73 м3. Компания ежегодно работает над экономным способом пользования как питьевой так и обычной воды. Вода используется только для санитарно-бытовых и хозяйственных потребностей. Все приборы, используемые для учета потребляемой воды содержатся в технически исправленном состоянии.

ПОТРЕБЛЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

| Наименование энергетических ресурсов | Единица измерения | Потребление энергетических ресурсов |
|--------------------------------------|-------------------|-------------------------------------|
| Электроэнергия | кВт*ч | 6 360 814 |
| Теплоэнергия | Гкал | 1 817,1 |
| Древесина | тонна | 0,51 |
| ГСМ (бензин, дизельное топливо) | литр | 541 731,37 |
| Газ | м3 | 12 638 |
| Уголь | тонна | 11,2 |

Общий **объем потребления** энергетических ресурсов за **2021 год** составил **6 917 012.18**. Ответственное подразделение Компании ежегодно проводит мероприятия по обеспечению рационального использования теплоэнергетических ресурсов, проверке и подготовке объектов Компании к отопительному сезону.

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:

1. внесение изменений и дополнений в устав Эмитента или утверждение его в новой редакции;
2. утверждение кодекса корпоративного управления, а также изменений и дополнений в него;
3. добровольная реорганизация или ликвидация Эмитента;
4. принятие решения об увеличении количества объявленных акций Эмитента или изменении вида неразмещенных объявленных акций Эмитента;
5. определение количественного состава и срока полномочий счетной комиссии, избрание ее членов и досрочное прекращение их полномочий;
6. 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;
7. определение аудиторской организации, осуществляющей аудит Эмитента;
8. утверждение годовой финансовой отчетности Эмитента;
9. 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;
10. принятие решения о невыплате дивидендов по простым акциям Эмитента при наступлении случаев, предусмотренных законодательством и уставом Эмитента;
11. 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;
12. определение формы извещения Эмитентом акционеров о созыве Общего собрания и принятие решения о размещении такой информации в средствах массовой информации;
13. утверждение методики определения стоимости акций при их выкупе Эмитентом в соответствии с законодательством, а также изменения в нее;
14. утверждение повестки дня Общего собрания;
15. введение и аннулирование «золотой акции»;
16. определение условий и порядка конвертирования ценных бумаг Эмитента, а также их изменение;
17. принятие решения о выпуске ценных бумаг, конвертируемых в простые акции Эмитента;
18. принятие решения об обмене размещенных акций одного вида на акции другого вида, определение условий и порядка такого обмена;
19. принятие решения о добровольном делистинге акций Эмитента;
20. 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;
21. утверждение Положения о Совете директоров;
22. определение порядка предоставления акционерам информации о деятельности Эмитента, в том числе определение средства массовой информации;
23. 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.

В СООТВЕТСТВИИ С УСТАВОМ ЭМИТЕНТА К ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ОТНОСЯТСЯ СЛЕДУЮЩИЕ ВОПРОСЫ:

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

за отчетный период было проведено 14 заседаний Совета директоров

СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ

Совет директоров (наблюдательный совет) эмитента:

| Ф.И.О и дата рождения | Должности, занимаемые в настоящее время и за последние три года (в хронологическом порядке) |
|---|--|
| <p>Тунгушбаев Ержан 08.08.1972 г.р. Председатель Совета директоров</p> | <p>АО «АлмаТел Казахстан»: с 27.07.2018г. по состоянию на отчетную дату Член Совета Директоров, с 01.10.2021г. – Председатель Совета директоров Общества</p> <p>Тунгушбаев Е.А. обладает 25-летним опытом ведения бизнеса в сфере телекоммуникаций, IT и TV-индустрии.</p> |
| <p>Тулегенов Акбар Маликович 28.08.1984 г.р. Член Совета директоров</p> | <p>АО «АлмаТел Казахстан»: с 01.10.2021г. на отчетную дату Член Совета Директоров</p> <p>АО Tengri Partners Investment Banking (Kazakhstan): с 2018 года на отчетную дату Председатель Совета директоров</p> |
| <p>Ушбаев Ануар Даниярович 25.12.1988 г.р. Член Совета директоров</p> | <p>АО «АлмаТел Казахстан»: с 01.10.2021г. на отчетную дату Член Совета Директоров</p> <p>АО Tengri Partners Investment Banking (Kazakhstan): с 2018 года на отчетную дату Председатель Правления</p> |
| <p>Канкин Рауан Токболатович 26.03.1991 г.р. Член Совета директоров, Независимый директор</p> | <p>АО «АлмаТел Казахстан»: с 01.10.2021г. на отчетную дату Член Совета Директоров «GreenMine»</p> <p>LLP: Jun 2021 - present, Managing Director PWC: Oct 2017 – Jun 2021, Risk Assurance Services – Senior Associate 3</p> |
| <p>Мукашева Алия Махамбетовна 10.07.1980 г.р. Член Совета директоров, Независимый директор</p> | <p>АО «АлмаТел Казахстан»: с 01.10.2021г. на отчетную дату Член Совета Директоров</p> <p>ТОО «100% QAZAQSHA»: 08.2018 – по настоящее время Директор</p> |

01.10.2021г. Решением Общего собрания акционеров Общества досрочно прекращены полномочия Членов Совета директоров Смаилова Н.Н. и Тоқтағали А.Е.

По состоянию на 31.12.2021 г. члены Совета директоров Эмитента не владели долями участия в уставном капитале Эмитента или его дочерних и зависимых организациях.

ЕДИНОЛИЧНЫЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ОРГАН-ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

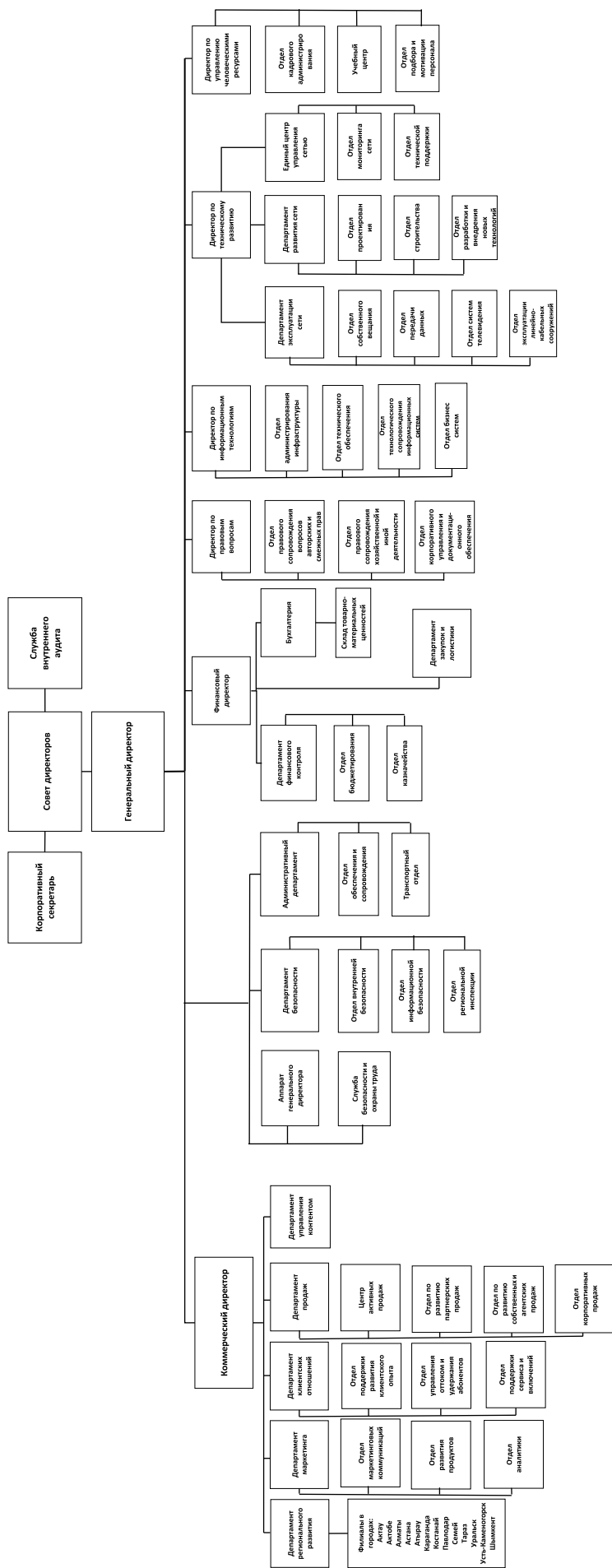
РУКОВОДСТВО ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ЭМИТЕНТА ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ЕДИНОЛИЧНЫМ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫМ ОРГАНОМ – ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ, КОТОРЫЙ:

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 бюджет 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. принимает решения по иным вопросам обеспечения деятельности Эмитента, не относящимся к исключительной компетенции Единственного акционера и Совета директоров Эмитента

Единоличный исполнительный орган эмитента

| 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»:</p> <p>с 27.12.2018г. 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> |

По состоянию на 31.12.2021г. Генеральный директор не владел акциями Эмитента и долями участия в уставном капитале его дочерних и зависимых организациях.



ИНФОРМАЦИЯ О ВОЗНАГРАЖДЕНИЯХ

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

49 644 901,59 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.



АКЦИОНЕРЫ ЭМИТЕНТА

| | |
|---|--|
| 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, НИИ КЗ1С60520018. 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:

- **ТОО «AT Acquisition Corp»**, владеющий в совокупности 47 457 435 голосующих акций Общества, что составляет 93,84% от общего количества голосующих акций Общества;
- **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» 25.08.2021г. в состав акционеров Общества вошло ТОО «AT Acquisition Corp» путем приобретения у ТОО «Специальная финансовая компания DSFK (ДСФК)» 47 457 435 простых акций .

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:

- участвовать в управлении Обществом в порядке, предусмотренном Законом Республики Казахстан «Об акционерных обществах» и Уставом;
- получать дивиденды;
- 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;
- получать выписки от регистратора Общества или номинального держателя, подтверждающие его право собственности на ценные бумаги Общества;
- оспаривать в судебном порядке принятые органами управления Общества решения;
- 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;
- 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;
- на часть имущества Общества при ликвидации Общества;
- 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;
- предлагать Совету директоров включение дополнительных вопросов для вынесения на рассмотрение Единственного акционера в соответствии с Законом Республики Казахстан «Об акционерных обществах»;
- требовать созыва заседания Совета директоров Общества;
- требовать проведения аудита Общества за свой счет;
- 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».

Информация о дивидендах

По итогам 2021 года на выплату дивидендов по простым акциям Общества направлена часть чистого дохода в размере 250 000 000 тенге, оставшаяся часть чистого дохода оставлена в распоряжении Общества.

Информация о крупных сделках за отчетный период Обществом крупных сделок не совершалось.

Информационная политика

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.](#)

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



ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ НА СЛЕДУЮЩИЙ ГОД

В 2022 году Компания намерена запустить новые услуги, взятые на расширение линейки предоставляемых услуг и абонентской базы, развитие комплекса коммуникационных услуг, на предоставление их в рамках пакетированных предложений ТВ + Интернет.

Также Компания продолжит строительство новых и модернизацию существующих сетей для обеспечения абонентов лучшими услугами.

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.



АУДИТ

КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

Консолидированная финансовая отчетность за год, закончившийся 31 декабря 2021 года подготовлена по результатам аудита, проведенного независимым аудитором ТОО «BDO Kazakhstan» (Государственная лицензия на занятие аудиторской деятельностью №15003448 от 19 февраля 2015 года) и представлена следующими формами финансовой отчетности компании:

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

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

1. Отчет о финансовом положении

| тыс. тенге | 31 декабря 2021 года | 31 декабря 2020 года (пересчитано) | 31 декабря 2019 года (пересчитано) |
|---|-------------------------|--|--|
| АКТИВЫ | | | |
| Долгосрочные активы | | | |
| Основные средства | 18 886 553 | 17 880 772 | 17 395 913 |
| Актив в форме права пользования | 3 735 556 | 4 469 225 | 5 154 547 |
| Нематериальные активы | 525 482 | 605 232 | 711 251 |
| Инвестиционная недвижимость | 17 011 | 17 011 | 17 011 |
| Прочие долгосрочные активы | 132 216 | 121 534 | 55 708 |
| Итого долгосрочных активов | 23 296 818 | 23 093 774 | 23 334 430 |
| Краткосрочные активы | | | |
| Запасы | 919 044 | 825 415 | 816 024 |
| Торговая и прочая дебиторская задолженность | 168 761 | 197 763 | 222 803 |
| Предоплата по подоходному налогу | 391 055 | 140 778 | 1 680 |
| Предоплата по прочим налогам и платежам | 137 126 | 229 032 | 129 539 |
| Прочие краткосрочные активы | 140 290 | 47 230 | 83 495 |
| Денежные средства и их эквивалент | 668 565 | 870 404 | 508 915 |
| Итого краткосрочных активов | 2 424 841 | 2 310 622 | 1 762 456 |
| ИТОГО АКТИВОВ | 25 721 659 | 25 404 396 | 25 096 886 |

АУДИТ

КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

1. Отчет о финансовом положении

| тыс. тенге | 31 декабря 2021 года | 31 декабря 2020 года (пересчитано) | 31 декабря 2019 года (пересчитано) |
|---|----------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ | | | |
| Акционерный капитал | 19 208 515 | 19 208 515 | 19 208 515 |
| Резерв по переоценке основных средств | 32 295 | 47 846 | 86 955 |
| Накопленный убыток | (6 333 617) | (6 924 830) | (7 914 457) |
| Итого собственного капитала | 12 907 193 | 12 331 531 | 11 381 013 |
| ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | | | |
| Отложенные налоговые обязательства | 1 282 281 | 1 364 602 | 1 497 297 |
| Долгосрочная обязательства по аренде | 4 350 556 | 4 761 308 | 5 070 325 |
| Прочие долгосрочные обязательства | 460 | 480 | 13 820 |
| Итого долгосрочных обязательств | 5 633 297 | 6 126 390 | 6 581 442 |
| Краткосрочные обязательства | | | |
| Кредиты и займы | | | 761 123 |
| Торговая и прочая кредиторская задолженность | 1 703 714 | 1 523 880 | 1 302 178 |
| Обязательства по налогам и другим обязательным платежам | 316 372 | 376 784 | 401 729 |
| Обязательства по корпоративному налогу | – | – | 319 057 |
| Резервы | 2 393 412 | 2 295 244 | 1 786 394 |
| Краткосрочные обязательства по аренде | 1 090 356 | 1 079 518 | 829 298 |
| Контрактные обязательства по договорам с покупателями | 1 677 315 | 1 671 049 | 1 734 652 |
| Итого краткосрочных обязательств | 7 181 169 | 6 946 475 | 7 134 431 |
| ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВ | 12 814 466 | 13 072 865 | 13 715 873 |
| Итого собственного капитала и обязательств | 25 721 659 | 25 404 396 | 25 096 886 |
| Балансовая стоимость акций, тенге | 244,83 | 231,87 | 225,04 |

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

| тыс. тенге | 2021 год | 2020 год |
|--|------------------|------------------|
| Выручка | 15 334 031 | 15 243 352 |
| Себестоимость | (10 405 015) | (10 267 422) |
| Валовая прибыль | 4 929 016 | 4 975 930 |
| Расходы от реализации | (1 571 606) | (1 484 005) |
| Общие и административные расходы | (1 695 183) | (1 601 686) |
| (Убыток)/Восстановление обесценения торговой дебиторской задолженности | (41 621) | 13 959 |
| (Убыток)/Восстановление от обесценения не финансовых активов | (48 248) | 47 375 |
| Чистые прочие доходы | 117 333 | 63 933 |
| Результаты операционной деятельности | 1 689 691 | 2 015 566 |
| Финансовые доходы | 80 345 | 89 397 |
| Финансовые расходы | (767 855) | (855 653) |
| Прибыль до налогообложения | 1 002 181 | 1 249 310 |
| Расход по подоходному налогу | (235 032) | (298 792) |
| Доход за отчетный год | 767 149 | 950 518 |
| Общий совокупный доход за отчетный год | 767 149 | 950 518 |
| Прибыль на акцию, тенге | 15,17 | 18,8 |

АУДИТ

КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

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

| тыс. тенге | 2021 г. | 2020 г. |
|---|---------------------|---------------------|
| Денежные потоки от операционной деятельности | | |
| Поступление денежных средств, всего | 17 157 822 | 16 934 409 |
| реализация работ, услуг | 17 066 091 | 16 885 438 |
| прочие поступления | 91 731 | 48 971 |
| Выбытие денежных средств, всего | (15 201 283) | (14 530 893) |
| платежи поставщикам за товары и услуги | (8 372 263) | (7 627 135) |
| выплаты по заработной плате | (3 328 532) | (3 357 196) |
| корпоративный подоходный налог | (460 448) | (879 332) |
| другие платежи в бюджет | (2 993 567) | (2 659 130) |
| прочие выплаты | (46 473) | (8 100) |
| Чистый поток денежных средств от операционной деятельности | 1 956 539 | 2 403 516 |
| Денежные потоки от инвестиционной деятельности | | |
| поступления от продажи основных средств | 40 965 | 57 918 |
| приобретение основных средств | (112 776) | (256 665) |
| приобретение нематериальных активов | (57 942) | (41 874) |
| авансы выплаченные за долгосрочные активы | (612 509) | (93 404) |
| Чистый отток денежных средств от инвестиционной деятельности | (742 262) | (334 025) |
| Денежные потоки от финансовой деятельности | | |
| займы уплаченные | | (812 155) |
| платежи по аренде | (414 254) | (157 972) |
| проценты уплаченные | (736 468) | (747 041) |
| выплата дивидендов | (250 000) | |
| Чистый отток денежных средств от финансовой деятельности | (1 400 722) | (1 717 168) |
| Нетто (уменьшение)/увеличение денежных средств и их эквивалентов | (186 445) | 352 323 |
| Денежные средства и их эквиваленты на 1 января | 870 404 | 508 915 |
| Влияние изменений валютных курсов на денежные средства и их эквивалент | (15 394) | 9 166 |
| Денежные средства и их эквиваленты на 31 декабря | 668 565 | 870 404 |

СПАСИБО!