




almatv⁺

Internet, TV jáne Smart Qyzmetter



2022 ГОДОВОЙ
ОТЧЕТ

АО «Алма Телекоммуникейшнс Казахстан»

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.....	10
Миссия и ценности.....	11
Данные о филиалах эмитента.....	12
Сведения о дочерних компаниях.....	13
Стратегическая цель и активности.....	14
Основные события 2022 года.....	15
Маркетинговая поддержка.....	15
Преимущества Alma ⁺	16
Ключевые факторы повлиявшие на деятельность компании 2022 году.....	16
Анализ рынка.....	17
Тарифы компании.....	22
Финансово-экономические показатели.....	23
Риски. Основные риски.....	29
Социальная ответственность.....	31
Охрана труда.....	36
Экологичность.....	37
Энергоэффективность.....	38
Корпоративное управление.....	39
Совет директоров.....	42
Организационная структура.....	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 за 2022 год.

Alma+ – оператор, который неуклонно удерживает лидерские позиции в области предоставления телекоммуникационных услуг на протяжении более 28 лет.

На протяжении всего этого времени наша компания специализировалась исключительно на предоставлении высококачественных телевизионных и интернет-услуг, и наши заслуги как пионеров кабельного телевидения оставались безупречными. Однако сегодня наша эволюция ведет нас в направлении, где мы становимся не только провайдерами интернета, но и ключевыми игроками в области продуктовых инноваций.

Прошедший 2022 год был отмечен грандиозным ребрендингом нашей компании – переходом от «AlmaTV» к «Alma+». Этот процесс затронул все аспекты нашего взаимодействия с клиентами: переосмысление позиционирования, создание совершенно нового логотипа и фирменного стиля, а также переопределение путей взаимодействия с нашей аудиторией.

Движущей силой за кардинальными изменениями в бренде стало стремление приблизиться к молодому поколению. В связи с этим были осуществлены глубокие трансформации – от контента до визуальной идентичности.

Мы четко осознали, что традиционное понимание телевидения уступает место новым реалиям. Именно поэтому мы представили обновленный онлайн-кинотеатр «AlmaTV» с уникальными функциональными возможностями для наших клиентов. Кроме того, запуск мобильной платформы AlmaHome для цифровизации жилых комплексов позволяет нам завершить процесс трансформации в качестве продуктовой инновационной компании, предоставляющей решения для казахстанцев не только в телекоммуникационной сфере.

Мы сохраняем доверие значительной доли наших соотечественников, в том числе тех, кто воспользовался услугами Alma+ с самого момента основания компании. Каждому жителю нашей страны предоставлена возможность присоединиться к нашей единой и дружной семье.



**Председатель Правления
АО «Алма Телекоммуникаейшнс Казахстан»
Басин Дмитрий Гарьевич**

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

1994

- Официальная регистрация акционерного общества закрытого типа «Alma TV» (совместное предприятие ОАО «Cominvest» и International Telcell, Inc.)

1995

- 16 мая 1995 года – подключение первого клиента в Алматы по системе эфирного вещания ММДС

1996–1997

- Запуск строительства кабельных сетей

1998

- Открытие первых филиалов в городах Актау, Караганда, Усть-Каменогорск

2002

- «Alma TV» становится полностью казахстанской компанией;
- Открытие филиалов в городах Атырау и Семее

2003

- Запуск услуги доступа в Интернет по технологии DOCSIS

2006–2010

- Начало вещания в городах Астана, Актобе и Шымкенте, по договору франчайзинга с АО «Айна-ТВ»;
- Начало трансляции ММДС в цифровом формате;
- Расширение филиальной сети

2011

- Запуск услуги «Телевидение высокой четкости HDTV»

2012

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

2015

- Открытие Московского представительства;
- Предоставление услуги «Интернет по технологии Docsis 3.0»;
- Создание и вещание 4-х собственных телеканалов

2016

- Начало предоставления Интернет-телевидения (OTT/ IPTV);
- Внедрение услуги SIP-телефонии в г. Алматы;
- Запуск тарифных планов «Интернет на скоростях 300 Мбит/с и 500 Мбит/с»

2017–2018

- Создание Центра Активных продаж;
- Коммерческий запуск услуги «Спутниковое телевидение»

2019

- Создание Отдела управления оттоком и удержания абонентов;
- Привлечение аудиторов из международных компаний;
- Оптимизация затрат

2020

- Заключение договоров с онлайн кинотеатрами Qazaqsha, Megogo и AmEDIATEKA;
- Возобновление ретрансляции телесемейства Первого канала в сети Alma TV;
- Добавление предоплатной скидки в размере 24 %;
- Прекращение взимания платы за выезд на дополнительные работы (в связи с пандемией);
- Заключение договора с Kaspi.kz для продажи спутникового оборудования в рассрочку;
- Добавление функционала в терминалы Kassa24 для подачи заявки на сервисную услугу;
- Запуск в коммерческую эксплуатацию услуг ШПД в следующих городах: г. Алтай, г. Атырау, и т.д.

2021

- Запуск реферальной программы «Приведи друга»;
- Оптимизация линейки тарифных планов и пакетов;
- Онлайн-кинотеатр AMEDIATEKA в линейке SMART TV;
- Автоматизация системы списания бонусного баланса;
- Скидка 27% на линейку SMART TV в честь 27-летия компании;
- Запуск в коммерческую эксплуатацию услуги ШПД в городах Тараз, Атырау, Костанай, Усть-Каменогорск и Кульсары

2022

- Расширение сети GPON;
- Начало ребрендинга Компании;
- Разработка нового мобильного приложения Alma+;
- Разработка новой платформы для онлайн-кинотеатра «AlmaTV»;
- Разработка платформы по цифровизации ЖК «AlmaHome»

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»
Акциякерлік 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+ – продуктивно-инновационная телеком-компания с решениями для казахстанцев в non-telecom секторе, предоставляющая комплекс услуг: доступ в сеть Интернет, онлайн-кинотеатр (OTT/IPTV), платформа для управления сервисами цифрового дома «AlmaHome», кабельное телевидение (аналоговое и цифровое), спутниковое телевидение и SIP телефония.



Интернет (Gpon, Docsis 3.0, MetroEthernet)

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



Онлайн-кинотеатр «AlmaTV»

Современная платформа интерактивного телевидения с удобной экосистемой потребления контента, персонализированной для каждого пользователя и его членов семьи.
IPTV платформа включает в себя телеканалы, онлайн-кинотеатры и качественный контент от лучших производителей медиа-контента.



Мобильное приложение «AlmaHome»

Мобильное приложение, созданное для управления умными устройствами на территории ЖК (Умный домофон, облачное видеонаблюдение, управление шлагбаумом). Помогает жителям получить быстрый доступ к управлению Smart-устройств.



Цифровое телевидение (в кабельной сети)

Высокое качество изображения и звука.
Более 180+ телеканалов.
Управление сервисом: телегид, родительский контроль, выбор языка.
30+ телеканалов высокого качества HD.



Спутниковое телевидение

Телевидение с самым современным стандартом вещания H.265.
Более 180+ телеканалов.
Телеканалы высокого качества – 30 HD.



SIP телефония

Телефония нового поколения с доступом в Интернет.

УСЛУГИ КОМПАНИИ

Город	Интернет			IP-Телефония	Онлайн-кинотеатр «ALMATV»	Спутниковое телевидение (H.265 (HVEC))
	MetroEthernet	GPON	DOCSIS	Всегда на связи Вся страна	TV BOX 100 TV BOX MAX	Спутник 45 Спутник 100 Спутник 140
Алматы	+	+	+	+	+PK	+PK
Астана	+	+	+		+PK	+PK
Ақтау	+	+			+PK	+PK
Ақтобе	+	+			+PK	+PK
Ақсу	+				+PK	+PK
Атырау	+	+			+PK	+PK
Алтай	+				+PK	+PK
Қарағанда	+	+	+		+PK	+PK
Қокшетау	+	+			+PK	+PK
Қостанай	+	+			+PK	+PK
Павлодар	+	+			+PK	+PK
Семей	+	+			+PK	+PK
Талдықорған	+				+PK	+PK
Тараз		+			+PK	+PK
Қапшағай	+				+PK	+PK
Уральск	+	+			+PK	+PK
Үст-Қаменогорск	+	+			+PK	+PK
Шымкент	+	+			+PK	+PK
Экібастұз	+	+			+PK	+PK
Қульсары		+			+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	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Астана	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Ақтау	+	+	+	+	+	+				
Ақтобе	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
Ақсу	+	+	+	+	+	+	+	+		
Атырау	+	+	+	+	+	+	+	+		
Алтай	+					+				
Қарағанда	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Қоқшетау	+	+	+	+	+	+				
Қостанай	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
Павлодар	+	+	+	+	+	+	+	+		
Семей	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
Талдықорған	+	+	+	+	+	+				
Тараз		+	+	+	+	+				
Қапшағай						+				
Уральск	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
Үст-Қаменогорск	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Шымкент	+	+	+	+	+	+	+	+		
Экібастұз	+	+	+	+	+	+				
Қульсары						+				

ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ ОТЧЕТНОГО ГОДА

Важным событием, характеризующим деятельность Компании в течение 2022 года, стало успешное внедрение и пересмотр мотивационной программы, ориентированной на ключевые целевые показатели (KPI). Применяя к филиалам компании и сотрудникам коммерческого блока Центрального управления, эти меры сыграли существенную роль в увеличении дохода и приросте по общим установкам на 0,99%, а также увеличению показателя по ПД на 31% по сравнению с аналогичными показателями 2021 года.

КАНАЛЫ ПРОДАЖ

Синергия Торговых Агентов и Офисов

Успешный запуск проекта по интеграции Торговых агентов и Торговых офисов. Новая структура, основанная на универсализации специалистов и агентов-менеджеров по продажам, привела к увеличению эффективности и объемов продаж до 30%.

Успешное Развитие Партнерских Отношений

Стремительное развитие партнерства и схемы разделения доходов принесло рост числа Партнеров B2O, увеличение активной абонентской базы на 46% и нарастающий доход на 42%.

Торговые агент, торговые офисы и дилеры

Проведение ряда конкурсов, способствующих повышению мотивации и соревновательного духа сотрудников коммерческого блока. Цель - увеличение числа установок по отношению к предыдущим периодам. Успешные результаты подтвердили положительную динамику в каналах продаж (ТО, ТА, Дилеры в филиалах): перевыполнение плана установок на 19% (июль-октябрь) и достижение плана с начала года на 100% (январь-октябрь).

B2B

Внедрение новой структуры, направленной на увеличение продаж, с сегментацией абонентской базы для индивидуального подхода по каждому направлению бизнеса.

Развитие аккаунт-менеджеров в направлении увеличения и повышения доходности существующих контрактов.

Всестороннее сотрудничество с операторами связи и охват сетей в новых районах.

Привлечение новых абонентов из числа юридических лиц (малый, средний и крупный бизнес, государственные сектора, сектор промышленности, компании работающие в сфере туризма) по всем услугам Компании, посредством интернет-площадок, холодных и теплых звонков, прямых продаж.

Охват всей территории Республики Казахстан по B2B направлению.

Канал представлен выделенным штатом менеджеров по корпоративным продажам в центральном управлении и филиалах Компании, осуществляющих продажи и прямое взаимодействие с корпоративными абонентами.

Торговые представители

На сегодняшний день, около 180 физ. лиц осуществляют свою деятельность в качестве торговых агентов во всех представительствах Компании.

Привлечение клиентов осуществляется путем обхода домохозяйств и распространение рекламных материалов

Торговые офисы

В настоящее время функционируют 33 торговых отделения, размещенных в 20 городах. Основная задача торговых отделений - привлечение клиентов и продажи наших услуг, что составляет важную составляющую их деятельности, наряду с предоставлением сервисных услуг. Общее количество абонентов, обслуживаемых в наших торговых отделениях по Республике Казахстан, составляет 313 390 человек в год (средний показатель - 26 116 человек в месяц).

Сокращение расходов на аренду и содержание помещений на 145 млн. тенге в год. Снижение приема платежей наличным способом (с 37% до 2%) путем увеличения оплаты безналичным способом (с 50% до 95%). Сокращение расходов на инкассацию наличных денежных средств на 90%.

Дистрибьюторская сеть

Ключевой канал продаж включает торговых представителей, дилеров, B2O-партнеров и партнеров-агентов через маркетплейсы. Взаимоотношения основаны на договорной основе, соответствующая внутренним нормативам Компании. Также, привлечение клиентов осуществляют сотрудники торговых отделений (ТО) и центра активных продаж (ЦАП).

Партнерский канал продаж

Осуществление продаж через сети магазинов электробытовой и компьютерной техники, официальных дилеров, Партнеров B2O (39 партнеров), маркетплейсы, партнеры-агенты (10 партнеров). Магазины реализуют комплекты оборудования для подключения к услугам спутникового телевидения ALMA TV. Дилеры производят как реализацию оборудования, так и его установку с дальнейшим сервисным обслуживанием. Партнеры B2O предоставлены операторами связи, застройщиками Объектов, управляющими компаниями в зависимости от договорных условий, производят как продажи услуг, строительство сетей доступа, подключение, так и обслуживание абонентов. Партнеры-агенты производят поиск и привлечение абонентов по всем услугам Компании посредством интернет-площадок и личных агентов. Маркетплейсы реализуют комплекты оборудования покупателям по спутниковому телевидению ALMA TV покупателям через свои сайты/приложения.

Центр активных продаж (ЦАП)

Порядка 28 штатных работников осуществляют деятельность в Центральном управлении ЦАП. Основное направление – консультация клиентов, прием заявок на подключение (горячие/холодные звонки), обработка заявок с сайта Компании, непосредственное взаимодействие с контакт-центром по обращениям абонентов на подключение через телеграм канал и социальные сети, работа с базой расторгнутых абонентов на возврат и прочее.

- Внедрение автоматизированной системы набора номеров для холодных звонков;
- Повышение дозвона до абонентов на 15%;
- Профессиональное обслуживание абонентов;
- Привлечение клиентов для увеличения продаж и конверсии;
- Расширение воронки продаж на 20%;
- Увеличение числа операторов;
- Эффективная обработка внешних запросов с сайта;
- Тесное взаимодействие с контакт-центром для подключения через Телеграм канал и социальные сети.

Более
28
ЛЕТ

КОМПАНИИ



22 
ГОРОДА
КАЗАХСТАНА

более **36** 
ОФИСОВ ПРОДАЖ
И СЕРВИСА

1441 
СОТРУДНИКОВ
КОМПАНИИ

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

МИССИЯ КОМПАНИИ

Наша миссия – обеспечить простой и надежный доступ к телекоммуникационным услугам компании за счет устойчивого развития инновационных технологий. Благодаря клиентоцентричной модели, разрабатывать продукты и сервисы, улучшающие повседневную жизнь казахстанцев, сокращая цифровое неравенство населения страны.

ЦЕННОСТИ КОМПАНИИ

Клиентоцентричность: это стратегия, которую мы используем, чтобы ориентироваться на потребности и желания наших клиентов. Мы создаем продукты и услуги, которые удовлетворяют потребности клиентов, и стремимся поддерживать долгосрочные отношения с ними для получения их лояльности.

Инновационность: мы постоянно работаем над инновациями, изучаем новые идеи, методы и технологии для создания наших продуктов и услуг, и всегда стремимся к улучшению нашей деятельности.

Устойчивое развитие: мы прилагаем максимум усилий, чтобы улучшить нашу экологическую отчетность, внедряем новые технологии, сокращаем выбросы и оптимизируем процессы. Кроме того, мы поддерживаем инициативы, связанные с социальной ответственностью бизнеса, и признаем важность создания условий для развития общества в целом.

Адаптивность: мы пытаемся быть гибкими и способными приспосабливаться к изменяющимся рыночным условиям и потребностям клиентов.

Профессионализм: мы высоко ценим технические навыки, этические принципы и знание отрасли нашими сотрудниками, чтобы гарантировать высокий уровень качества продукции.

Качество: мы стремимся предоставлять продукты и услуги наилучшего качества, гарантируя, что наши клиенты могут положиться на нас в удовлетворении своих потребностей.

Креативность: мы считаем, что креативность способствует развитию нашего бизнеса, позволяет нам оставаться конкурентоспособными и привлекать новых клиентов. Мы стимулируем наших сотрудников развивать свою творческую мысль и применять ее в различных сферах нашей деятельности.

ДАнные о филиалах эмитента

№	Наименование филиала	Местонахождение	Даты регистрации
1	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Астана	Республика Казахстан, 010000, г. Астана, 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, в 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 г.
12	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Актобе	Республика Казахстан, 030007, г. Актобе, ул. Р.И. Кутуева, д. 38А	Дата первичной регистрации: 06.09.2007 г. Дата перерегистрации: 02.06.2017 г.
13	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Караганда	Республика Казахстан, 100009, г. Караганда, район им. Казыбек би, ул. Ермекова д. 35	Дата первичной регистрации: 10.07.1998 г. Дата перерегистрации: 01.06.2017 г.



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»	ТОО «Алмател-Инжиниринг»
Вид деятельности	Оказание сервисных услуг по содержанию и эксплуатации сетей связи и телекоммуникационного оборудования	Издательская деятельность	Предоставляет телекоммуникационные услуги
Первый руководитель	Галкин Е.Ю. (с 27.12.2019г.)	Милованова К.С.	Ратеев И.П.
Доля владения	100 %	20 %	100,0%
Местонахождение	Республика Казахстан, 050026, г. Алматы, ул. Айтиева, д. 23	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, а также 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 Астана, ул. Куняева, 8, АЗ «Изумрудный квартал», блок «Б», 26 этаж	Республика Казахстан, 050012 г. Алматы, ул. Мауленова, 85, офис 63

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ

Главная цель компании укрепить лидерство на рынке телекоммуникаций Республики Казахстан путем расширения услуг и обеспечения непрерывности в предоставлении сервисов, с целью повышения коммерческой эффективности.

Компания стремится к достижению данной цели путем принятия данных задач:

Улучшение клиентского опыта (CJM)

Компания стремится к тому, чтобы весь путь клиента через компанию – от первого контакта до послепродажного обслуживания – был максимально удовлетворительным. Путем анализа и оптимизации клиентского пути (Customer Journey Mapping) компания ставит перед собой задачу повышения уровня удовлетворенности клиентов на всех этапах взаимодействия с ней.

Повышение LTV клиентов

Компания стремится к созданию долгосрочных взаимоотношений с клиентами. Повышение жизненной ценности клиентов (Customer Lifetime Value) – это приоритетная цель, которая достигается путем предоставления высококачественных услуг, персонализации подхода и предложения дополнительных продуктов и услуг, соответствующих потребностям клиентов.

Увеличение ARPU

Компания стремится к увеличению средней выручки с одного клиента (Average Revenue Per User). Это достигается путем предоставления клиентам более высоких тарифных планов, дополнительных услуг и улучшенных возможностей, что способствует увеличению общей выручки компании.

Создание аналитического центра Компании

Для эффективного принятия решений и разработки стратегий компания стремится к созданию аналитического центра. Этот центр будет заниматься сбором, анализом и интерпретацией данных, предоставляя ценную информацию для принятия решений на всех уровнях компании. Это поможет компании опираться на факты и обоснованные аналитические выводы при разработке стратегий и тактик.

Увеличение клиентов Интернет-услуг Компании

Ключевой приоритет – расширение своей клиентской базы в сфере Интернет-услуг. Путем развертывания маркетинговых и продажных инициатив, компания стремится активно привлекать новых абонентов, обеспечивая им высокоскоростной и надежный доступ в сеть.

АКТИВНОСТИ

- Архивация неактуальных тарифных планов услуг Передачи данных и внедрение новых тарифных планов в составе комбинированных и индивидуальных решений;
- Расширение ассортимента телеканалов в телевизионном контенте;
- Запуск мобильного приложения созданного для управления умными устройствами на территории ЖК AlmaHOME в пилотном режиме;
- Интеграция онлайн-кинотеатров PREMIER и QAZAQSHA в онлайн-Кинотеатр «AlmaTV»;
- Запуск нового пакета программ «Всё включено» в рамках услуги онлайн-Кинотеатр «AlmaTV»;
- Инициирование специальной акции в рамках услуг Передачи данных на приобретение беспроводных маршрутизаторов;
- Оплата тарифа с помощью Kaspi-QR внутри приложения;
- Запущено собственное мобильное приложение Alma+.

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА

Акции

Интернет

Для обеспечения наилучших возможностей для приобретения оборудования, создания высокой степени лояльности абонентов и предоставления доступа к высокоскоростному Интернету, была запущена акция, предоставляющая специальные условия приобретения Беспроводных маршрутизаторов и услуг передачи данных (Интернет).

«WI-FI 3 месяца в подарок»

При выкупе беспроводного маршрутизатора, или ONT-терминала, предоставляется три месяца бесплатного пользования услуг высокоскоростного Интернета в 100, 300, 500 Мб/сек.

«Welcome»

При подключении к услугам Интернета в рамках комбинированных и индивидуальных решений предоставляется скидка в размере 800 тенге на первые три месяца подключения.

СТВ

В целях наращивания абонентской базы по услуге Спутникового телевидения, создания наиболее выгодных условий подключения и пользования услугой Спутникового телевидения Общества, продлены акции с предоставлением специальных условий реализации абонентского оборудования.

Комбинированные ТП:

Акция «Welcome» – при подключении к услугам Интернета в рамках комбинированных и индивидуальных решений, предоставляется скидка в размере 800 тенге на первые три месяца подключения.

- Лидер на рынке платного телевидения более 28 лет
- Более 470 000 домохозяйств, подключенных к услугам Alma+ с более 1,6 миллионов услуг
- Услуга телевидения и интернета в 22 городах Казахстана
- Современный Контакт-центр, обрабатывающий более 115 000 звонков в месяц, круглосуточно
- Широкий выбор телеканалов с лучшим контентом. Все права на транслируемый контент являются легитимными на рынке РК
- Собственная магистральная сеть протяженностью более 3 500 км
- Свыше 13000 км домовой распределительной сети
- Доступность услуг онлайн-кинотеатра* и Спутникового ТВ в любой точке страны
- Собственный телеканал «ATV info»
- 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, AlmaHome (Мобильное приложение созданное для управления умными устройствами на территории ЖК)

*Услуга доступна при наличии интернета

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЭМИТЕНТА

Положительные факторы

Благодаря длительному существованию и укрепленным лидерским позициям на телекоммуникационном рынке, бренд Компании остается узнаваемым. Присутствие на рынке охватывает зону деятельности в 22 городах страны. Наш высокий уровень клиентской лояльности укрепляется через запуск акционных тарифов и условий, предложения по скидкам, а также проведение праздничных розыгрышей. Важной составляющей является также наш уникальный телевизионный контент.

Отрицательные факторы

В сфере вещания аналогового телевидения, которое подвержено воздействию помех, наблюдается ряд вызовов. Среди них выделяются наличие местных и небольших операторов, которые практикуют демпинговые цены на тарифные планы. Кроме того, телекоммуникационные операторы, включая мобильных провайдеров, вступают на рынок телевидения, создавая дополнительную конкуренцию. Дополнительно стоит учитывать наличие компаний, предоставляющих аналогичные услуги бесплатно, а также распространение пиратского контента, доступного через Интернет.

Телеком индустрия, долгое время показывавшая высокую маржинальность по сравнению с остальным рынком, последние 10 лет переживает заметное замедление темпов роста. По данным IDC, ежегодный прирост выручки от традиционных телеком услуг и IPTV по миру прогнозируется на уровне всего в 1,5% до 2026 года.

Телеком вынужден переосмысливать стратегии роста с учетом следующих трендов:



Исчерпание экстенсивных источников роста — невозможность наращивать абонентскую базу прежними темпами в условиях насыщения рынка



Усиление конкуренции со стороны OTT-сервисов, технологических гигантов, цифровых мобильных операторов и др.



Эволюция технологического стека. Искусственный интеллект, Big Data, перенос данных и вычислительных мощностей в облака, развитие интернета вещей — все это меняет традиционные бизнес-модели телекома, смещая доходность в сторону технологически ориентированных продуктов и сервисов



Изменение потребительских привычек. Ускоренный переход бизнеса и потребителей в digital, обещавший стать источником сверхприбыли для операторов, создал новые вызовы и пока не принес существенного роста доходности классическому телекому



Рост капитальных затрат в телекоме. Доступ в интернет признан ООН базовым правом человека и является приоритетом многих правительств, что увеличивает капитальные затраты операторов на поддержание и развитие инфраструктуры

Over-the-top (OTT) — это способ предоставления видео, аудио и прочего медиа-контента через интернет без технологической привязки к поставщику связи.

Классические примеры OTT, как **стриминговые сервисы** (Netflix, Amazon Prime, Apple Music, YouTube, Spotify) и **мессенджеры** (WhatsApp, WeChat, Skype), уже забрали львиную долю доходов от некогда высокомаржинальных телеком продуктов (голосовая связь, SMS, MMS и TV) благодаря лучшему UX, максимальной персонализации и широкому выбору контента.



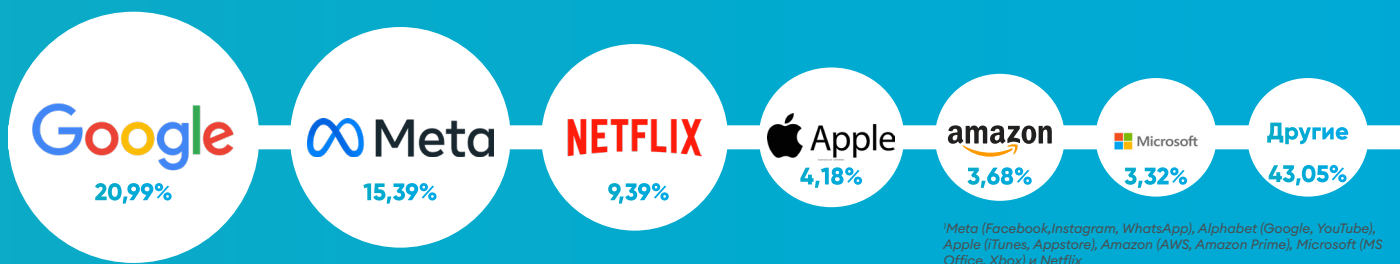
>80%

трафика текстовых сообщений, по разным оценкам, приходится на WhatsApp (свыше 2 млрд пользователей), Facebook Messenger (1 млрд), WeChat (1,2 млрд)



>56%

всего глобального трафика данных OTT забирают на себя 6 крупнейших мировых tech компаний¹



Операторы, несмотря на владение каналами связи, перестали контролировать денежные потоки новых цифровых услуг, рискуя превратиться в «трубу» по предоставлению доступа в интернет. Доля интернет connectivity в цепочке создания ценности (доходов участников) неуклонно сокращается. Телеком продает емкость, но сверхдоходы получают OTT провайдеры.

Именно поэтому «АлмаТел Казахстан» в 2022 году запустила собственную OTT-Платформу «Онлайн-кинотеатр AlmaTV».

НОВЫЕ ПРОДУКТЫ ТЕЛЕКОМ ОПЕРАТОРОВ

Большие данные

Большие данные или Big Data – это огромные массивы структурированных и неструктурированных данных, поступающих с высокой скоростью и измеряемых петабайтами (миллионами гигабайт).



Обработка и анализ требует специального автоматизированного инструментария и технологий искусственного интеллекта (машинное и глубокое обучение, компьютерное зрение, обработка естественного языка), которые и создают ценность из массива информации.

Телеком – отрасль с множеством источников больших данных, которые собирались операторами десятилетиями. Большие данные телеком операторов используются в первую очередь **для внутренней монетизации**



Сокращение капитальных затрат

Оптимизация установок базовых станций, контроль нагрузок сети, мониторинг оборудования



Customer Value Management

или управление ценностью клиента – подбор самого релевантного предложения для абонента исходя из его привычек и поведения



Удешевление коммуникации с абонентами

Создание и обучение цифровых ассистентов на основе больших данных



Быстрое реагирование и устранение аномалий

Мониторинг качества предоставляемых сервисов и др.

Источники







Основными Big Data продуктами казахстанских операторов в B2B являются маркетинговые и скоринговые сервисы, ориентированные на крупный ритейл и банки. Пока это больше кастомные решения, разрабатываемые под запрос заказчика.




РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ СЕРВИСЫ

Развлекательные сервисы или Entertainment были одними из первых нетелеком услуг, которые стали предлагать классические операторы. Важную роль сыграла легкость интеграции и большой потенциал для повышения лояльности и домонетизации абонентской базы.

Entertainment, как частотный продукт и важный фактор привлечения пользователей в экосистему, является обязательным компонентом пакетных предложений (мультисервисных подписок) крупных телеком операторов. Зачастую подписка на музыкальные сервисы и онлайн кинотеатры предлагается бесплатно или с большой скидкой.

Наиболее популярные продукты, которые сейчас есть у большинства операторов

-  Радио
-  Игровые порталы
-  AR/VR развлечения
-  Онлайн TV и кинотеатры

-  Пресса (газеты, журналы)
-  Подписки на электронные и аудиокниги
-  Стриминговые музыкальные сервисы

Одним из самых перспективных экосистемных продуктов в телеком является гейминг, позволяющий усилить позиционирование и лояльность к бренду в возрастной категории до 25 лет.

Наравне с мобильными играми, в предложениях операторов набирают популярность облачные игры, игры с элементами AR/VR, услуги gaming-as-a-service, трансляции киберспортивных мероприятий.

В Казахстане стандартные развлекательные сервисы (ТВ, музыка, книги, пресса, игры) есть у всех мобильных операторов. Важными факторами дифференциации выступают предоставление более широкого выбора и поддержка локального казахстанского контента.

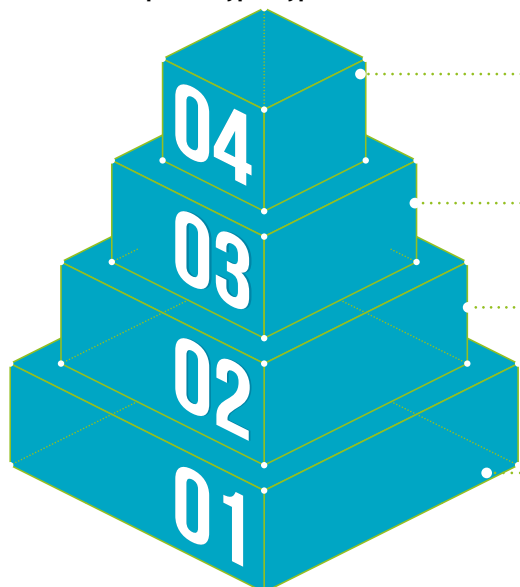
В гейминге казахстанские операторы поддерживают и создают сообщества геймеров вокруг бренда компании, порталы мобильных игр, постепенно двигаясь к разработке собственных, все более сложных игр.

«АлмаТел Казахстан» в 2022 году начало разработку нескольких проектов в сфере развлекательных сервисов, которые будут анонсированы и запущены в 2024–2025 гг.

ИОТ (ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ)

Интернет вещей или IoT – это система взаимосвязанных вычислительных устройств, которые способны собирать информацию и «общаться» друг с другом или с внешней средой. В широком смысле к IoT относится любая «вещь», которую можно подключить к сети. Интернет вещей применим практически ко всем сферам человеческой жизни: медицина, производство, транспорт, сельское хозяйство, smart city, умный дом и др.

Архитектура и уровни IoT



Приложения

Пользовательский интерфейс или то, что видит конечный пользователь. Например, мобильное приложение робот-пылесоса или приложение для координации воздушных дронов

Платформа

Комплекс программ для хранения, обработки и принятия обоснованных решений

Связь

Передача сигнала от датчика на платформу. Для связи в IoT могут использоваться разные виды технологий:

- локальные и персональные сети (WLAN и WPAN): Wi-Fi, ZigBee и др.
- энергоэффективные глобальные сети (LPWAN): LoRaWAN, NB-IoT

Устройства и датчики

Взаимодействуют с окружающей средой и собирают данные для анализа. Например, умные датчики ЖКХ (свет, тепло, вода и др.)

В Казахстане связь для IoT продуктов предлагают как операторы мобильной, так и фиксированной связи. Мобильные операторы в основном развивают стандарт **NB-IoT** через свои базовые станции и мобильную сеть. Операторы фиксированной связи делают упор на стандарте **LoRaWAN**, строя базовые станции в густонаселенных пунктах и промышленных объектах. Крупнейшие ниши для интернета вещей в Казахстане – ЖКХ (датчики для контроля воды, энергопотребления, тепла) и добывающая отрасль.

В 2022 году АО «АлмаТел Казахстан» запустила Мобильное приложение для управления умными устройствами на территории ЖК «AlmaHome» и продолжает работу над его усовершенствованием и добавлении новых полезных функций для создания полезной и удобной экосистемы внутри жилого комплекса.

ПОЧЕМУ КАЗАХСТАНСКИЙ ТЕЛЕКОМ ИДЕТ В ЭКОСИСТЕМЫ



Источник: АСПиР РК

Как и с зарубежными телекомами, искать новые источники доходов и способы монетизации клиентской базы мобильных операторов Казахстана стимулирует:

- Высокий уровень насыщения рынка (126% или в среднем 1,3 сим-карты на одного жителя)
- Сокращение абонентской базы (на 20% с введения в 2013 году требования регистрации сотового номера в привязке к ИИН)
- Усиление конкуренции между операторами, поиск факторов качественной дифференциации
- Сужение традиционных источников доходов (голосовая связь, SMS и др.)
- Высокие капитальные затраты на развитие инфраструктуры (большая территория и низкая плотность населения)
- Риск коммодитизации базовых телеком услуг

Онлайн опрос, проведенный Tech Hub МФЦА показал, что 112 респондентов-специалистов телеком компаний Казахстана наиболее перспективными экосистемными продуктами считают кибербезопасность, Big Data и IoT. Данные показатели совпадают с результатами опросов крупнейших зарубежных операторов, делающими ставку на продукты для B2B сегмента.

Перспективные экосистемные направления в казахстанском телекоме



Средневзвешенная оценка:



0 баллов – «не вижу смысла»



10 баллов – «продукт абсолютно необходим любому телекому»

Источник: Tech Hub МФЦА, результаты онлайн опроса 112 телеком специалистов Казахстана, 2022

Источник: KPMG

ТАРИФЫ КОМПАНИИ В 2022 Г

Услуга	Услуга 2021 год
Аналоговое ТВ	2 299
Цифровое ТВ	от 2 299
Спутниковое ТВ	от 1 500
Интернет	от 3 500
Онлайн-Кинотеатр AlmaTV	от 2 690
Телефония	от 1 006
Телевидение + Онлайн-Кинотеатр AlmaTV	от 3 199
Интернет + Онлайн-Кинотеатр AlmaTV	от 4 690
Интернет + Цифровое ТВ	от 3 890
Интернет + Телефония	от 4 806
Телевидение + Интернет + Онлайн-Кинотеатр AlmaTV	от 6 100
Телевидение + Интернет + Телефония	от 5 706

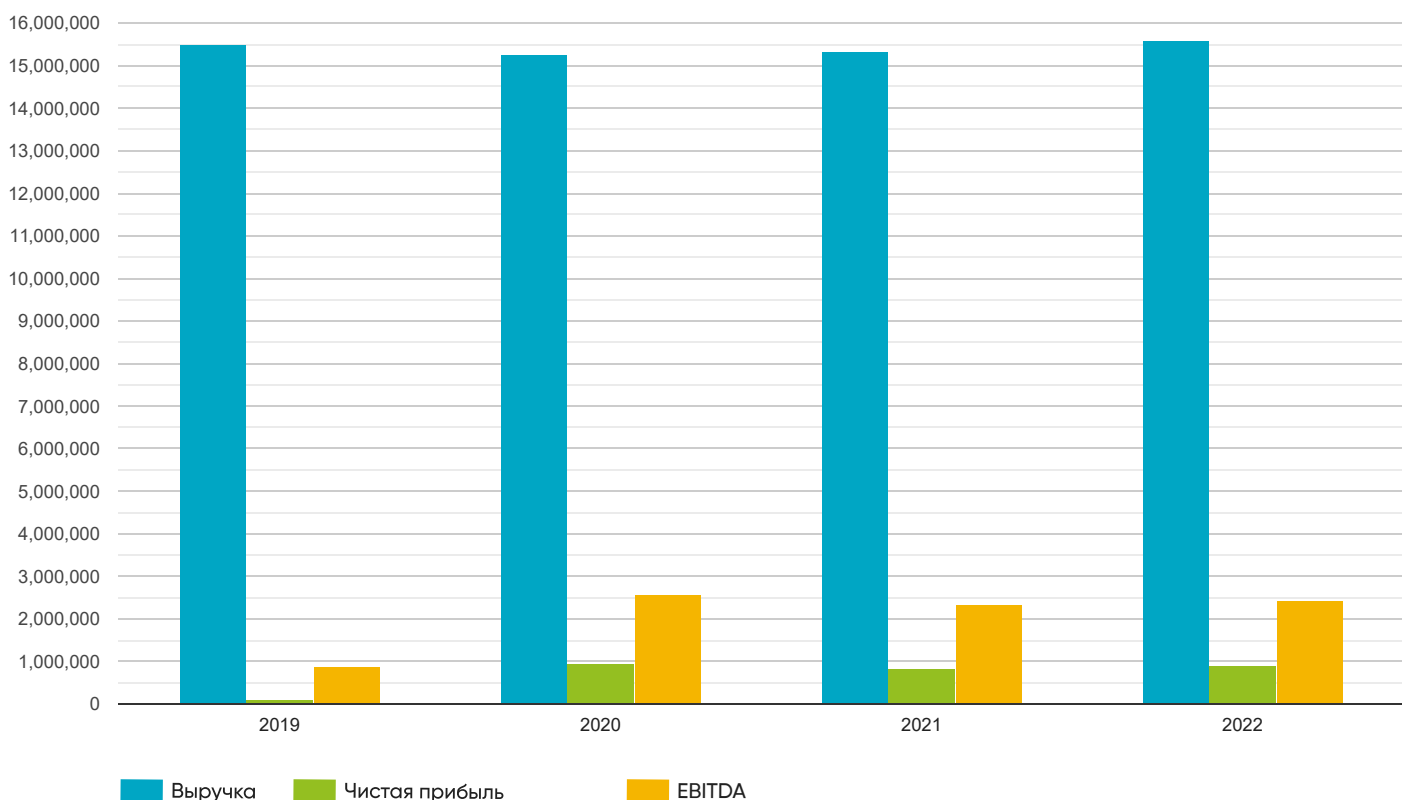
Анализ факторов, обуславливающих расхождения плановых и фактических результатов (тыс. тг.)

Показатели	2022		Отклонение		Комментарии
	План	Факт	Абс (+;-)	%%	
Доходы от реализации	16 573 452	15 594 736	(978 716)	(5,9%)	Недовыполнение плана по приросту активной абонентской базы сказалось на недовыполнения плана по доходам на 5,9%.
Себестоимость реализации	(11 190 281)	(10 142 513)	1 047 768	(9,4%)	Экономия производственных расходов на 9,4% как результат не предусмотренного планом корректировки резерва производственных расходов.
Валовой доход	5 383 171	5 452 223	69 052	1,3%	
Рентабельность по валовому доходу, в %	32,5%	35,0%	2,5%	7,6%	Отклонение от плана по валовой рентабельности на 2,5% из-за не предусмотренного планом корректировки резерва производственных расходов.
Расходы по реализации	(1 743 151)	(1 855 627)	(112 476)	6,5%	Расходы по реализации превысили план на 6,5% за счет дополнительных коммерческих расходов.
Общеадминистративные расходы	(1 883 289)	(2 014 225)	(130 936)	7,0%	Превышение плана на 7% обусловлено созданием дополнительных резервов.
Убытки от обесценения	-	(20 328)	(20 328)		Не предусмотрены планом.
Прочие операционные доходы, нетто	(46 357)	226 118	272 475	(587,8%)	
Операционный доход	959 540	1 788 161	828 621	86,4%	
Рентабельность по операционному доходу, в %	10,3%	11,5%	1,1%	11,1%	
Финансовые доходы	24 000	89 794	65 794	274,1%	Перевыполнение плана по вознаграждениям от размещения свободных денежных средств в финансовые инструменты (депозиты и ценные бумаги).
Финансовые расходы	(750 834)	(671 743)	79 091	(10,5%)	
Убыток от курсовой разницы		(24 676)	(24 676)		Не планировались.
Доход до налогообложения	983 540	1 181 536	197 996	20,1%	
Расходы по подоходному налогу	(544 266)	(267 128)	277 138	(50,9%)	
Чистый доход за год	439 274	914 408	475 134	108,2%	
Рентабельность по чистому доходу, в %	2,7%	5,9%	3,2%	121,2%	

Анализ финансовых результатов за отчетный год
Консолидированный отчет о доходах и расходах и прочем
совокупном доходе 2019–2022гг. (тыс. тг.)

Наименование показателя					горизонтальный анализ					
	2019	2020	2021	2022	2020-2019	2021-2020	2022-2021	2020/2019	2021/2020	2022/2021
Доходы от реализации	15 489 490	15 243 352	15 334 031	15 594 736	(246 138)	90 679	260 705	98,4%	100,6%	101,7%
Себестоимость реализации	(9 902 576)	(10 267 422)	(10 389 464)	(10 142 513)	(364 846)	(122 042)	246 951	103,7%	101,2%	97,6%
Валовой доход	5 586 914	4 975 930	4 944 567	5 452 223	(610 984)	(31 363)	507 656	89,1%	99,4%	110,3%
Рентабельность по валовому доходу, в %	36,1%	32,6%	32,2%	35,0%	(3,4%)	(0,4%)	2,7%	90,5%	98,8%	108,4%
Расходы по реализации	(1 360 748)	(1 484 005)	(1 571 606)	(1 855 627)	(123 257)	(87 601)	(284 021)	109,1%	105,9%	118,1%
Общедминистративные расходы	(1 855 033)	(1 601 686)	(1 695 183)	(2 014 225)	253 347	(93 497)	(319 042)	86,3%	105,8%	118,8%
Убытки от обесценения	(1 495 325)	61 334	(98 034)	(20 328)	1 556 659	(159 368)	77 706	(4,1%)	(159,8%)	20,7%
Прочие операционные доходы, нетто	215 428	63 993	125 498	226 118	(151 435)	61 505	100 620	29,7%	196,1%	180,2%
Операционный доход	1 091 236	2 015 566	1 705 242	1 788 161	924 330	(310 324)	82 919	184,7%	84,6%	104,9%
Рентабельность по операционному доходу, в %	7,0%	13,2%	11,1%	11,5%	6,2%	(2,1%)	0,3%	187,7%	84,1%	103,1%
Финансовые доходы	20 172	89 397	79 243	89 794	69 225	(10 154)	10 551	443,2%	88,6%	113,3%
Финансовые расходы	(1 025 205)	(855 653)	(737 153)	(671 743)	169 552	118 500	65 410	83,5%	86,2%	91,1%
Убыток от курсовой разницы			(29 600)	(24 676)		(29 600)	4 924			83,4%
Доход до налогообложения	86 203	1 249 310	1 017 732	1 181 536	1 163 107	(231 578)	163 804	1 449%	81,5%	116,1%
Расходы по подоходному налогу	(70 520)	(298 792)	(187 593)	(267 128)	(228 272)	111 199	(79 535)	423,7%	62,8%	142,4%
Чистый доход за год	15 683	950 518	830 139	914 408	934 835	(120 379)	84 269	6 060%	87,3%	110,2%
Рентабельность по чистому доходу, в %	0,1%	6,2%	5,4%	5,9%	6,1%	(0,8%)	0,4%	6 159%	86,8%	108,3%
Доходы от переоценке основных средств	108 694									
Отложенный налог, относящийся к переоценке основных средств	(21 739)									
Прочий совокупный доход, за вычетом корпоративного подоходного налога	86 955									
Итого суммарный доход за год	102 638	950 518	830 139	914 408	847 880	(120 379)	84 269	926,1%	87,3%	110,2%

Анализ финансовых результатов за отчетный год (тыс. тг.)



Сумма выручки за 2022 год составила 15,594,736 тыс. тенге. Сумма выручки за год увеличилась на 260,705 тыс. тенге или на 101,7%. Показатель ЕБИТДА составил 2,434,048 тыс. тенге, за год увеличившись на 105,655 тыс. тенге или на 104,5%. Превышение темпа роста показателя ЕБИТДА над темпом роста выручки говорит об оптимизации расходов в 2022 году. Рентабельность по чистой прибыли также выросла с 5,4% в 2021 году до 5,9% в 2022 году.

Анализ финансовых результатов за отчетный год

Наименование показателя	2019	2020	2021	2022	горизонтальный анализ					
					2020-2019	2021-2020	2022-2021	2020/2019	2021/2020	2022/2021
Общий совокупный доход за год	102 638	950 518	830 139	914 408	847 880	(120 379)	84 269	926,1%	87,3%	110,2%
Рентабельность по совокупному доходу, в %	0,7%	6,2%	5,4%	5,9%	5,6%	(0,8%)	0,4%	941,0%	86,8%	108,3%
Износ и Амортизация	793 834	1 324 554	1 310 661	1 252 512	530 720	(13 893)	(58 149)	166,9%	99,0%	95,6%
ЕБИТДА	880 037	2 573 864	2 328 393	2 434 048	1 693 827	(245 471)	105 655	292,5%	90,5%	104,5%
Рентабельность по ЕБИТДА, %	5,7%	16,9%	15,2%	15,6%	11,2%	(1,7%)	0,4%	297,2%	89,9%	102,8%
ЕБИТ	86 203	1 249 310	1 017 732	1 181 536	1 163 107	(231 578)	163 804	1 449,3%	81,5%	116,1%
НОПАТ	68 962	999 448	814 186	945 229	930 486	(185 262)	131 043	1 449,3%	81,5%	116,1%

Анализ финансового состояния Консолидированный отчет о финансовом положении 2019–2022гг. (тыс. тг.)

Наименование показателя	2019	2020	2021	2022	горизонтальный анализ					
					2020–2019	2021–2020	2022–2021	2020/2019	2021/2020	2022/2021
АКТИВЫ										
Внеоборотные активы										
Основные средства	17 233 364	17 811 187	18 832 519	19 835 779	577 823	1 021 332	1 003 260	103,4%	105,7%	105,3%
Актив в форме права пользования	5 154 547	4 469 225	3 735 556	3 004 430	(685 322)	(733 669)	(731 126)	86,7%	83,6%	80,4%
Нематериальные активы	711 251	605 232	525 482	455 268	(106 019)	(79 750)	(70 214)	85,1%	86,8%	86,6%
Инвестиционная недвижимость	17 011	17 011	17 011	17 011	-	-	-	100,0%	100,0%	100,0%
Прочие долгосрочные активы	55 708	121 534	132 216	309 425	65 826	10 682	177 209	218,2%	108,8%	234,0%
	23 171 881	23 024 189	23 242 784	23 621 913	(147 692)	218 595	379 129	99,4%	100,9%	101,6%
Текущие активы										
Прочие краткосрочные активы	816 024	47 230	140 290	174 861	(768 794)	93 060	34 571	5,8%	297,0%	124,6%
Товарно-материальные запасы	222 803	825 415	919 044	1 070 127	602 612	93 629	151 083	370,5%	111,3%	116,4%
Займы выданные				222 701	-	-	222 701			
Торговая и прочая дебиторская задолженность	83 495	197 763	163 491	195 734	114 268	(34 272)	32 243	236,9%	82,7%	119,7%
Предоплата по подоходному налогу	1 680	242 541	391 055	273 569	240 861	148 514	(117 486)	14 437,0%	161,2%	70,0%
Предоплата по прочим налогам и платежам	30 273	229 032	137 126	44 513	198 759	(91 906)	(92 613)	756,6%	599%	32,5%
Операции «обратное репо» с ценными бумагами				225 991	-	-	225 991			
Денежные средства	508 915	870 404	673 835	96 350	361 489	(196 569)	(577 485)	171,0%	77,4%	14,3%
	1 663 190	2 412 385	2 424 841	2 303 846	749 195	12 456	(120 995)	145,0%	100,5%	95,0%
ВСЕГО АКТИВЫ	24 835 071	25 436 574	25 667 625	25 925 759	601 503	231 051	258 134	102,4%	100,9%	101,0%

Анализ финансового состояния Консолидированный отчет о финансовом положении 2019–2022гг. (тыс. тг.)

Наименование показателя	2019	2020	2021	2022	горизонтальный анализ					
					2020–2019	2021–2020	2022–2021	2020/2019	2021/2020	2022/2021
КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА										
Капитал										
Акционерный капитал	19 208 515	50 572 714	50 572 714	50 572 714	31 364 199			263,3%	100,0%	100,0%
Прочие убытки		(31 364 199)	(31 364 199)	(31 364 199)	(31 364 199)				100,0%	100,0%
Непокрытый убыток	(8 077 006)	(6 709 227)	(6 129 088)	(5 214 680)	1 367 779	580 139	914 408	83,1%	91,4%	85,1%
Резерв переоценки	86 955				(86 955)			0,0%		
	11 218 464	12 499 288	13 079 427	13 993 835	1 280 824	580 139	914 408	111,4%	104,6%	107,0%
Долгосрочные обязательства										
Отложенное налоговое обязательство	1 497 297	1 185 773	1 056 013	1 090 328	(311 524)	(129 760)	34 315	79,2%	89,1%	103,2%
Займы				21 986			21 986			
Арендные обязательства	5 070 325	4 761 308	4 350 556	3 404 268	(309 017)	(410 752)	(946 288)	93,9%	91,4%	78,2%
Прочие долгосрочные обязательства	13 820	480	460	1 351	(1 496 817)	(20)	891	3,5%	95,8%	293,7%
	6 581 442	5 947 561	5 407 029	4 517 933	(633 881)	(540 532)	(889 096)	90,4%	90,9%	83,6%
Текущие обязательства										
Арендные обязательства	829 298	1 079 518	1 090 356	1 363 349	250 220	10 838	272 993	130,2%	101,0%	125,0%
Торговая и прочая кредиторская задолженность	3 036 830	1 576 898	1 703 714	2 061 612	(1 459 932)	126 816	357 898	51,9%	108,0%	121,0%
Прочие налоги к уплате	720 786	367 016	316 372	348 947	(353 770)	(50 644)	32 575	50,9%	86,2%	110,3%
Резервы	1 786 394	2 295 244	2 393 412	1 998 945	508 850	98 168	(394 467)	128,5%	104,3%	83,5%
Авансы полученные	764 417	1 671 049	1 677 315	1 641 138	906 632	6 266	(36 177)	218,6%	100,4%	97,8%
	7 137 725	6 989 725	7 181 169	7 413 991	(148 000)	191 444	232 822	97,9%	102,7%	103,2%
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	13 719 167	12 937 286	12 588 198	11 931 924	(781 881)	(349 088)	(656 274)	94,3%	97,3%	94,8%
ВСЕГО КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	24 835 071	25 436 574	25 667 625	25 925 759	601 503	231 051	258 134	102,4%	100,9%	101,0%

Анализ финансового состояния

Консолидированный отчет о движении денежных средств 2019–2022гг. (тыс. тг.)

Наименование показателя	2019	2020	2021	2022	горизонтальный анализ					
					2020-2019	2021-2020	2022-2021	2020/2019	2021/2020	2022/2021
ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ										
Поступление денежных средств от покупателей	17 646 189	16 885 438	17 161 123	17 449 147	(760 751)	275 685	288 024	95,7%	101,6%	101,7%
Денежные средства уплаченные работникам	(4 380 452)	(3 357 196)	(3 371 506)	(3 832 146)	1 023 256	(14 310)	(460 640)	76,6%	100,4%	113,7%
Прочие налоги уплаченные	(1 453 176)	(2 667 230)	(2 721 463)	(2 484 841)	(1 214 054)	(54 233)	236 622	183,5%	102,0%	91,3%
Денежные средства уплаченные поставщикам	(8 671 574)	(7 627 135)	(7 123 895)	(7 263 672)	1 044 439	503 240	(139 777)	88,0%	93,4%	102,0%
Проценты полученные	57 842	48 971	66 256	57 841	(8 871)	17 285	(8 415)	84,7%	135,3%	87,3%
Проценты уплаченные			(737 153)	(671 743)		(737 153)	65 410			91,1%
Подходный налог уплаченный	(192 577)	(879 332)	(454 172)	(298 120)	(686 755)	425 160	156 052	456,6%	51,6%	65,6%
Чистая сумма денежных средств от операционной деятельности	3 006 252	2 403 516	2 819 190	2 956 466	(602 736)	415 674	137 276	80,0%	117,3%	104,9%
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ										
Приобретение основных средств	(521 046)	(256 665)	(2 319 732)	(2 395 433)	264 381	(2 063 067)	(75 701)	49,3%	903,8%	103,3%
Приобретение нематериальных активов	(173 923)	(41 874)	(60 493)	(36 166)	132 049	(18 619)	24 327	24,1%	144,5%	59,8%
Предоставление займов				(222 701)			(222 701)			
Погашение займов выданных			720	940		720	220			130,6%
Приобретение инвестиций		(93 404)		(225 991)	(93 404)	93 404	(225 991)		0,0%	
Поступления от продажи основных средств	19 350	57 918	43 394	21 683	38 568	(14 524)	(21 711)	299,3%	74,9%	50,0%
Чистые денежные средства использованные в инвестиционной деятельности	(675 619)	(334 025)	(2 336 111)	(2 857 668)	341 594	(2 002 086)	(521 557)	49,4%	699,4%	122,3%
ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ										
Поступления по займам				21 986			21 986			
Арендные платежи	(686 824)	(905 013)	(414 254)	(680 462)	(218 189)	490 759	(266 208)	131,8%	45,8%	164,3%
Дивиденды, выплаченные собственникам	(400 000)		(250 000)		400 000	(250 000)	250 000	0,0%		0,0%
Погашение займов	(1 200 000)	(812 155)			387 845	812 155		67,7%		
Чистые денежные средства использованные в финансовой деятельности	(2 286 824)	(1 717 168)	(664 254)	(658 476)	569 656	1 052 914	5 778	75,1%	38,7%	99,1%
Чистое изменение денежных средств	43 809	352 323	(181 175)	(559 678)	308 514	(533 498)	(378 503)	804,2%	(51,4%)	308,9%
Влияние изменений обменного курса на saldo денежных средств в иностранной валюте	(21 059)	9 166	(15 394)	(17 807)	30 225	(24 560)	(2 413)	(43,5%)	(167,9%)	115,7%
Денежные средства на начало отчетного периода	486 165	508 915	870 404	673 835	22 750	361 489	(196 569)	104,7%	171,0%	77,4%
Денежные средства на конец отчетного периода	508 915	870 404	673 835	96 350	361 489	(196 569)	(577 485)	171,0%	77,4%	14,3%

Анализ финансового состояния

Ключевые финансовые показатели в динамике за 2019–2022 гг. (тыс. тг.)

Наименование показателя	Зона риска	2019	2020	2021	2022	Анализ показателей
Sales/Продажи		15 489 490	15 243 352	15 334 031	15 594 736	Годовой объем продаж в денежном выражении стабилен и держится на уровне 15 млрд. тенге, при этом в 2022г. наблюдается тенденция к росту (+101,7 % к предыдущему году).
Gross Profit Margin/ Рентабельность по валовой прибыли		36,1%	32,6%	32,2%	35,0%	Рентабельность по валовой прибыли в 2022 году выросла на 2,8% и составила 35 % в результате оптимизации производственных расходов.
Net Profit Margin/ Рентабельность по чистой прибыли		0,7%	6,2%	5,4%	5,9%	Рентабельность по чистой прибыли за 2022 год подросла на 0,5% как результат более эффективной деятельности компании.
Quick ratio/ быстрая ликвидность	<1	0,13	0,34	0,32	0,29	Быстрая ликвидность (оборотные активы-запасы/краткосрочные обязательства) отражает способность компании погашать свои обязательства в случае возникновения сложностей с реализацией продукции. Показатель ниже 1 в историческом периоде, говорит об отсутствии у компании текущих активов в полной мере покрывающих обязательства.
Current ratio/ Текущая ликвидность	1÷2	0,2	0,3	0,3	0,3	Коэффициент отражает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Нормативный показатель от 1 до 2, фактический 0,3 говорит об отсутствии возможности погашать текущие (краткосрочные) обязательства только текущими активами.
Capital/Капитал		11 115 904	12 499 288	13 079 427	13 993 835	Капитал имеет тенденцию к росту за счет генерируемой бизнесом прибыли.
Asset/equity ratio/ Активы на собственный Капитал		2,23	2,04	1,96	1,85	Отношение активов к собственному капиталу (суммарные активы деленные на величину собственного капитала). Один из показателей, характеризующих платежеспособность и степень использования компанией эффекта финансового рычага.
Debt to EBITDA ratio/ Долг/EBITDA	≤ 3	16	5	5	5	Показывает, за какой срок компания сможет исполнить свои обязательства, направляя на их погашение весь чистый денежный поток. Чем выше значение показателя, тем больше уровень долговой нагрузки, а значит, и риск неисполнения финансовых обязательств. Коэффициент 5 (при общепринятом нормативном не более 3) говорит о высокой долговой нагрузке и наличии сложностей с погашением существующей задолженности.
Equity to Total Assets/ Коэффициент автономии	<0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	Показывает долю активов компании, которые обеспечиваются собственными средствами. Чем выше значение коэффициента, тем компания финансово устойчивее, стабильнее и более независимо от внешних кредиторов. Фактическое значение свидетельствует о допустимой зависимости компании от кредиторов по причине недостатка собственного капитала.

РИСКИ. ОСНОВНЫЕ РИСКИ

Использование финансовых инструментов подвергает Компанию следующим видам риска:

- кредитный риск;
- риск ликвидности;
- валютный 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. Балансовая стоимость финансовых активов представляет собой максимальную подверженность кредитному риску. Максимальная подверженность кредитному риску на 31 декабря 2022 года составила:

Тыс. тенге	2022	2021
Займы выданные	222 701	-
Торговая и прочая дебиторская задолженность	195 734	163 491
Операции «обратное репо» с ценными бумагами	225 991	-
Денежные средства	96 350	673 835
	740 776	837 326

Подверженность компании кредитному риску в основном зависит от индивидуальных характеристик каждого покупателя. Данная торговая дебиторская задолженность относится к покупателям, которые работают на условиях оплаты в рассрочку. Компания постоянно отслеживает дебиторскую задолженность для минимизации сомнительной задолженности. Подверженность компании кредитному риску полностью относится к покупателям в Казахстане.

тыс. тенге	Всего	Процент ожидаемых убытков	Обесценение
2022			
Просроченная до 90 дней	82, 217	50%	43,297
Просроченная от 91 до 180 дней	258,472	41%	106,234
Просроченная от 181 до 270 дней	16,116	96%	15,539
Более чем 270 дней	695,494	100%	695,495
	1,056,299	81%	860,565
2021			
Непросроченная	231,780	29%	68,289
Более чем 270 дней	820,162	100%	820,162
	1,051,942	84%	888,451

Компания создает оценочный резерв на обесценение дебиторской задолженности, который представляет собой расчетную оценку величины ожидаемых кредитных убытков. Торговая задолженность по срокам возникновения на 31 декабря.

Риск ликвидности

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 2022 года:

тыс. тенге	Менее трех месяцев	От трех до 12 месяцев	Более одного года	Итого
2022				
Займы	1,154	3,463	40,454	45,071
Арендные обязательства	355,934	1,112,830	4,769,832	6,238,605
Торговая и прочая кредиторская задолженность	2,033,457	28,155	-	2,061,612
Резервы	369,698	511,539	844,912	1,726,149
	2,760,252	1,655,987	5,655,198	10,071,437
2021				
Арендные обязательства	311,754	1,038,913	5,898,966	7,249,633
Торговая и прочая кредиторская задолженность	1,418,249	285,465	-	1,703,714
Резервы	275,650	634,316	1,097,924	2,007,890
	2,005,653	1,958,694	6,996,890	10,961,237

Валютный риск

Группа подвержена валютному риску при осуществлении операций, выраженных в валюте, отличной от ее функциональной валюты. Подверженность валютному риску была следующей:

тыс. тенге	Тенге	Доллар США	Евро	Российский Рубль	Итого
2022					
Займы Выданные	222,701	-	-	-	222,701
Торговая и прочая дебиторская задолженность	195,734	-	-	-	195,734
Операции «обратное репо» с ценными бумагами	225,991	-	-	-	225,991
Денежные средства	90,113	-	-	6,237	96,350
Займы	(21,986)	-	-	-	(21,986)
Арендные обязательства	(4,767,617)	-	-	-	(4,767,617)
Торговая и прочая кредиторская задолженность	(1,356,749)	(554,331)	(1,760)	(148,772)	(2,061,612)
Резервы	(393,291)	(1,332,858)	-	-	(1,726,149)
	(5,805,104)	(1,887,189)	(1,760)	(142,535)	(7,836,588)
2021					
Торговая и прочая дебиторская задолженность	160,793	-	-	2,698	163,491
Денежные средства	624,466	49,369	-	-	673,835
Арендные обязательства	(5,440,912)	-	-	-	(5,440,912)
Торговая и прочая кредиторская задолженность	(1,211,602)	(425,022)	(746)	(66,344)	(1,703,714)
Резервы	(299,059)	(1,708,831)	-	-	(2,007,890)
	(6,166,314)	(2,084,484)	(746)	(63,646)	(8,315,190)

Финансовые инструменты, представленные в тенге, не подвержены валютному риску, и включены для сверки итоговых сумм.

Анализ чувствительности

Ослабление курса тенге на 20% по отношению к следующим валютам по состоянию на 31 декабря привело бы к увеличению (уменьшению) дохода после налогообложения на суммы, показанные ниже. Этот анализ предполагает, что все остальные переменные остаются неизменными.

Укрепление курса тенге на 20% по отношению к перечисленным выше валютам по состоянию на 31 декабря имело бы равнозначный, но противоположный эффект, при условии, что все прочие переменные остаются неизменными.

тыс. тенге	2022	2021
Доллар США	(301,950)	(333,517)
Евро	(282)	(119)
Российский рубль	(22,806)	(10,183)

Система управления рисками

Руководство Группы несет всю полноту ответственности за организацию системы управления рисками и надзор за функционированием этой системы.

Политика Группы по управлению рисками разработана с целью выявления и анализа рисков, которым подвергается Группа, установления допустимых предельных значений риска и соответствующих механизмов контроля, а также для мониторинга рисков и соблюдения установленных ограничений. Политика и системы управления рисками регулярно анализируются на предмет необходимости внесения изменений в связи с изменениями рыночных условий и деятельности Группы.

Группа устанавливает стандарты и процедуры обучения и управления с целью создания упорядоченной и действенной системы контроля, в которой все работники понимают свою роль и обязанности.

Руководство Группы осуществляет надзор за соблюдением политик и процедур Группы по управлению рисками, и анализирует адекватность системы управления рисками применительно к рискам, которым подвергается Группа.

Система организации труда работников листинговой компании

АО «АЛМАТЕЛ КАЗАХСТАН» твердо придерживается принципов корпоративного управления и соблюдения норм и стандартов. Основное внимание уделяется ответственным процессам управления, соответствию законодательству и культурным нормам. Для нас ключевыми факторами успеха являются этичность и юридическая обоснованность деятельности.

Деятельность АО «АЛМАТЕЛ КАЗАХСТАН» осуществляется с соблюдением высоких этических и юридических стандартов. Каждый сотрудник играет важную роль в формировании репутации компании и поддержании ее имиджа. Соответствие нормам и стандартам становится неотъемлемой частью всех бизнес-процессов в нашей компании.

Мы ценим, мотивируем и поощряем наших сотрудников, соблюдаем уважительное и доброжелательное отношение друг к другу, развиваем свои способности. Мы придерживаемся принципа личной ответственности каждого сотрудника, верим в силу коллективной работы и стремимся к общему успеху компании.

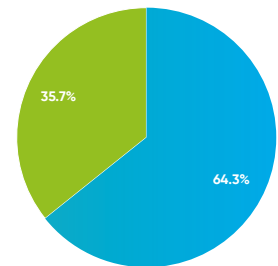
Важнейшим фактором успеха в деятельности компании являются её сотрудники. Их креативность и знания сделали успешные идеи неотъемлемой частью нашего бизнеса. Сотрудники играют ключевую роль в установлении связи с клиентами, внедрении инновационных решений, разработке эффективных стратегий и формировании уникального облика компании.

На 31 декабря 2022 года

Численность персонала

1441

● мужчин – 926
● женщин – 515



В компании используются материальные и нематериальные методы стимулирования труда, которые взаимодополняют друг друга.

Материальные методы стимулирования труда:

- Персональные надбавки и премии за достижения.
- Льготы на корпоративную мобильную связь и интернет.
- Право на услуги компании со скидкой 50% от тарифа.
- Материальная помощь при важных событиях.
- Льготы на ГСМ для определенных работников.
- Финансирование внешнего обучения.
- Подарки и премии к праздникам.
- Развозка для сменных работников.
- Предоставление спецодежды и обуви.
- Организация корпоративных мероприятий.
- Внутреннее обучение через Учебный центр.
- Улучшение рабочих условий и мест работы.

нематериальным методам стимулирования относятся:

- Публичные признания, похвалы, грамоты и сувениры на общих собраниях и мероприятиях.
- Организация внутренних конкурсов, викторин и марафонов.
- Поздравления с днем рождения через корпоративный интернет-портал.
- Обустройство комнат отдыха и зон для релаксации.
- Предоставление услуг первичной медицинской помощи и консультации психолога.
- Взаимодействие внутри компании через внутренние социальные сети, включая публикации, обсуждения, опросы и комментарии.

Важность обучения в Компании

Стабильная компания заботится о будущем и развитии своих сотрудников, инвестируя в обучение. Обучение персонала направлено на улучшение обслуживания клиентов, повышение квалификации и развитие навыков, соответствующих стратегии компании.

Достижение целей компании (увеличение продаж/повышение производительности/самореализация работников)		
Сокращение затрат компании на стороний найм работников	Повышение качества сервиса и удовлетворенности клиентов	Положительный HR-бренд
Быстрая адаптация новых работников	Профессиональное развитие и мотивация работников компании	Формирование кадрового резерва
Чем опытнее работники, тем больше вариантов дальнейшего роста компании		

ЦЕЛЬ:

Повышение эффективности АО «АлмаТел Казахстан» через профессиональное развитие сотрудников и улучшение адаптации новых работников для достижения плановых результатов.

ЗАДАЧИ:

- Разработка и внедрение образовательных программ для повышения профессиональных и коммуникативных навыков сотрудников в соответствии с корпоративной культурой и стратегией Компании.
- Создание мотивационных механизмов, способствующих формированию командного духа.
- Организация планового обучения, включая практические навыки и обучение новых сотрудников для самостоятельной работы.
- Внедрение эффективной системы дистанционного обучения.
- Обновление и расширение корпоративной Базы знаний.
- Совершенствование системы электронного дистанционного обучения.

Основные направления обучения и развития

ОБУЧЕНИЕ КАДРОВ

Целевая аудитория:

- Фронт-офис и руководители структурных подразделений
- Головной офис и филиалы
- Торговые представители и технический персонал

Формы обучения:

- Тренинги, семинары, вебинары
- Тестирование и инструктажи
- Наставничество и коучинг
- Мастер-классы и трансформационные игры
- Консультации и полевое обучение

Обучающие мероприятия в 2022 году:

- Оптимизированное обучение кадров
- Улучшенный психологический климат
- Развитие коммуникативных навыков
- Стремление к клиентоориентированности
- Командное взаимодействие и стрессоустойчивость
- Профессиональный сервис и эффективные продажи
- Программы для руководителей, менеджеров и супервайзеров
- Практические трансформационные игры
- Нематериальная мотивация сотрудников
- Платформа электронного дистанционного обучения

Внешнее обучение

608 чел.

Общее количество участников внешнего обучения за 2022 год

Внутреннее обучение

1627 чел.

Общее количество участников внутреннего обучения за 2022 год

Дистанционное обучение: вебинары и БАЗА ЗНАНИЙ

- База знаний – ключевой элемент интеллектуальной системы, содержащей информацию о документации, руководствах, технических статьях, продуктах и услугах компании. Её цель – предоставить экспертные решения для новых и менее опытных сотрудников.
- Организация базы знаний направлена на улучшение доступа к решениям проблем и содействие накоплению знаний.
- Дистанционное обучение используется для повышения квалификации в филиалах, оперативного обучения и знакомства с новыми продуктами.
- Корпоративный портал – площадка для коммуникации и публикации обучающих материалов, включая темы продаж, переговоров и психологии.
- Платформа электронного дистанционного обучения (ЭДО) была внедрена в 2021 году, предоставляя гибкость в обучении и постоянное обновление материалов.
- Электронная библиотека на корпоративном портале регулярно пополняется профессиональной литературой по маркетингу, управлению и другим ключевым областям.



- Книги
- Учебные материалы для управленцев
- Инструкции IT, СбиОТ

- Акции и скидки
- Рекламные материалы
- Бонусная программа
- BRANDBOOK ALMATV

- Стандарты обслуживания
- Скрипты
- Алгоритмы работы
- Инструкции

- Книга тарифов
- Прейскурант цен
- Продукты
- Продажи

На базе корпоративного портала существует электронная библиотека, которой могут пользоваться все работники компании и которая регулярно пополняется новыми книгами по маркетингу и продажам, лидерству, публичным выступлениям, личной эффективности и т.д.

Клуб «Саморазвитие»

Регулярные встречи клуба предоставляют работникам возможность повысить свою эффективность. Спикерами выступают ведущие специалисты и топ-менеджеры компании, делящиеся знаниями и опытом. Проведены мастер-классы, такие как «7 навыков высокоэффективных людей», «Неизвестный Высоцкий» и др.

Программа «Лидерство»

Охватывает руководителей middle и top-management. Включает публикации о лидерстве и личной эффективности на корпоративном портале, обмен опытом с руководителями, а также модульную программу «Эффективный руководитель» (online и offline).

Программа развития эмоциональной компетентности

Ориентирована на сотрудников, контактирующих с клиентами, руководителей и всех желающих. Включает обучение по стресс-менеджменту, управлению конфликтами, эмоциональному интеллекту.

Благотворительность

В рамках «Осеннего марафона» Учебный центр организовал благотворительную ярмарку. Вырученные средства были направлены на приобретение игрушек и подарков для Детского дома №1 г. Алматы.»

Мотивационный проект «Яблоневый сад»

Продолжительность проекта: 3 года

Цель проекта: усилить внутреннюю лояльность сотрудников, повысить их позитивное поведение в выполнении задач компании, обеспечить их вовлеченность, создать корпоративные традиции и укрепить положительный HR-бренд. Этот проект также направлен на уменьшение текучести кадров и оптимизацию расходов на подбор и адаптацию персонала.

В 2022 году более 2000 человек, включая работников дочерней компании и торговых представителей, участвовали в проекте. Каждому участнику было предоставлено три виртуальных яблока, которые можно было увеличивать ежемесячно. Начисление виртуальных яблок зависело от результатов работы, выполнения планов, инициативности и других активностей. Участники получали яблоки разных цветов.

Каждый квартал признавались лучшие работники, получавшие виртуальные яблоки, грамоты, значки с символикой и ценные подарки. Основной приз проекта – поездка на двоих в теплую страну, оплачиваемая компанией. Победитель также получает золотой значок с символикой и почетную грамоту. В конце года участники могут обменять накопленные виртуальные яблоки на фирменные сувениры.

Также в рамках проекта «Яблоневый сад» проводится конкурс «Золотые руки» для технических подразделений компании, где победители получают ценные подарки.

Ежегодно Учебный центр организует онлайн-конкурс детского творчества для детей сотрудников, предоставляя приятные подарки всем участникам.

Для сотрудников регулярно проводятся онлайн-конкурсы, викторины и ребусы, обогащающие корпоративную культуру и приносящие веселье. Победители получают ценные призы.

В июне 2022 года после периода карантина были проведены тимбилдинговые мероприятия для всех сотрудников, включая филиалы компании, с целью укрепления командного духа.

Занятость

Большинство сотрудников Компании имеют опыт работы более 5 лет, а некоторые из них присутствуют с момента ее основания. В предыдущем году Компания предоставила премиальные поощрения верным работникам. Имеется умеренный текучий отток в некоторых подразделениях, таких как call-center и центр активных продаж, который находится в разумных пределах.

Не было представлено жалоб на Компанию АО «АлмаТел Казахстан» за нарушение норм трудовых отношений в отчетном году. В соответствии с законодательством Республики Казахстан и условиями трудовых договоров, каждый работник имеет право обратиться для рассмотрения индивидуального трудового спора или жалобы. Сроки рассмотрения индивидуальных трудовых споров установлены Трудовым кодексом РК. Следует отметить, что в компании отсутствует использование детского или принудительного труда, а также осуществление молодыми работниками опасных видов деятельности.

Данные по количеству персонала на 31.12.2022 г., в разрезе по полу - мужчин и женщин

№	Филиал	Количество						Доля (в процентах)					При- нято	Приня- то, %
		факти- ческое	мужчин	женщин	до 30 лет	30-50 лет	свыше 50 лет	мужчин	женщин	до 30 лет	30-50 лет	свыше 50 лет		
1	Актау	32	19	13	3	26	3	59	41	9	81	9	6	19
2	Актобе	41	26	15	11	24	6	63	37	27	59	15	16	39
3	Алматы	289	227	62	71	157	61	79	21	25	54	21	56	19
4	Атырау	45	27	18	14	23	8	60	40	31	51	18	7	16
5	Караганда	75	42	33	16	43	16	56	44	21	57	21	27	36
6	Костанай	18	12	6	8	6	4	67	33	44	33	22	9	50
7	Астана	143	104	39	48	79	16	73	27	34	55	11	32	22
8	Павлодар	78	47	31	14	52	12	60	40	18	67	15	28	36
9	Семей	44	31	13	11	29	4	70	30	25	66	9	18	41
10	Тараз	33	24	9	6	24	3	73	27	18	73	9	10	30
11	Уральск	35	24	11	12	20	3	69	31	34	57	9	15	43
12	Усть- Каменогорск	72	53	19	20	43	9	74	26	28	60	13	20	28
13	Шымкент	48	33	15	12	30	6	69	31	25	63	13	15	31
14	ЦУ	488	257	231	159	259	70	53	47	33	53	14	156	32
ИТОГО:		1441	926	515	405	815	221	66	34	27	59	14	415	29

Отношение базовой ставки вознаграждения женщин к базовой ставке вознаграждения мужчин АО «Алмател Казахстан»							
№ п/н	Филиал	Топ-менеджер		Линейный руководитель	Специалист	Рабочий	В среднем по филиалу
		директор департамента/филиала	зам.директора				
1	Актау	1,00		1,12	1,38	1,00	1,12
2	Актобе		0,95	1,00	0,93	0,85	0,93
3	Алматы			0,96	0,94	0,87	0,92
4	Атырау			1,00	0,98	0,85	0,94
5	Караганда		0,88	1,24	1,58	0,86	1,14
6	Костанай			1,25	0,94	0,85	1,01
7	Нур-Султан		1,40	1,19	0,84	0,78	1,05
8	Павлодар		0,87	0,98	0,81	0,85	0,88
9	Семей		1,32	1,16	0,91	0,84	1,06
10	Тараз	1,19		1,43	0,77	1,00	1,10
11	Уральск		1,15	1,28	0,85	1,38	1,16
12	Усть-Каменогорск		1,25	1,63	1,62	0,94	1,36
13	Шымкент	1,00	1,34	0,89	1,11	1,00	1,07
14	ЦУ	1,18	1,00	1,23	0,71	0,93	1,01
15	ТОО «Алмател-сервис»			1,22	0,59	0,83	0,88
в среднем по организации		1,09	1,13	1,17	1,00	0,92	1,04

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

ЗДОРОВЬЕ И БЕЗОПАСНОСТЬ НА РАБОЧЕМ МЕСТЕ

Руководство Акционерного Общества уделяет особое внимание вопросам обеспечения безопасности и охраны труда, а также за созданием комфортных и безопасных условий на рабочих местах и на эти цели из года в год увеличивает бюджет службы безопасности и охраны труда. По сравнению с 2021 годом текущий бюджет был увеличен на 20%. В качестве профилактических мероприятий, а также с заботой о здоровье работников, периодически проводятся медицинские осмотры и для удобства скрининги проводятся без отрыва от производства работ на территории Общества. Обследование проводится с целью динамического наблюдения со стороны медицинского персонала за состоянием здоровья работников. Для этих целей на нашей территории действует медицинский кабинет с квалифицированным медицинским персоналом. По результатам медицинского обследования проводятся профилактические мероприятия для предупреждения распространения инфекционных и паразитарных заболеваний, а также составляются дорожные карты для минимизации рисков развития профессиональных заболеваний.

В соответствии с требованиями норм и правил нормативно-правовых актов Республики Казахстан нами проводится обучение и постоянное повышение знаний ответственных лиц за обеспечение безопасности и охраны труда. А также обучение проходят непосредственно сами работники по направлениям электрической, профессиональной, промышленной, технической безопасности и охраны труда. Без прохождения соответствующего обучения и проверки знаний, работники не допускаются к выполнению работ. Согласно, утвержденных норм работники обеспечиваются средствами индивидуальной защиты, летней и зимней спецодеждой и спецобувью.

Для создания безопасных и комфортных условий труда в Обществе уделяется особое внимание, как со стороны высшего руководства, так и со стороны линейных руководителей.

Философия безопасного труда пропагандируется с момента приема на работу и сопровождает всю трудовую деятельность в Обществе. Путь на социальное ориентирование продолжается.

ЭКОЛОГИЧНОСТЬ

В 2022 году все работники Акционерного общества продолжили курс на бережное отношение к окружающей среде. Не первый год на постоянной основе наши коллеги учувствуют в общегородских «субботниках». За счет собственных средств Общества и силами работников АО проводится озеленение как своих, так и прилегающих территорий.

Уже третий год у нас в организации и по филиалам действует Правило по раздельному сбору отходов (стекло, бумага/картон, металл, пластик и т.д.), что дало хорошие результаты – уменьшилось количество отходов на 30%. Большинство собранных отходов вывозились для дальнейшей переработки. За счет перехода на более мощные, но при этом более энергосберегающие электропотребители, удалось сократить количество потребляемой энергии.

В целях сохранения экологии и с заботой об окружающей среде мы организовали уголки экологии. В них мы установили разъясняющий материал о важности сохранения окружающей среды, а также установили контейнеры для сбора аккумуляторных батарей, которые нельзя выбрасывать в общие мусорные контейнеры. Эффект не заставил себя долго ждать и за один квартал мы собрали более трех килограммов отработанных батареек.

Мы полностью поддерживаем цель Президента Республики Казахстан «О достижении углеродной нейтральности к 2060г.» и к 2025 году все отдаленные объекты будут переведены на газовое отопление, что позволит нам сократить выбросы CO₂ в атмосферу. На данный момент переведены 75% всех объектов на газовое отопление и эта работа продолжается.

Все усилия Акционерного общества в области экологической безопасности направлены 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 на постоянной основе.

Влияние A lma⁺ 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 Акционерного общества тесно связана с окружающей средой. Приоритетной задачей Общества 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 имеются 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, здания и 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.

Соответствие технологии международным стандартам и нормативам по воздействию на окружающую среду.

Всё оборудование, выпущенного всемирно-известными производителями, имеет сертификаты соответствия и не оказывает вредного воздействия на окружающую среду и жизнедеятельность человека.

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ

ВОДНЫЕ РЕСУРСЫ

В 2022 году уровень потребления воды на территории Организации составил 19 712,09 м3. Из них холодная вода—13 702,99 м3, горячая вода—6 009,1 м3.

Компания ежегодно работает над способом экономии потребления как питьевой, так и обычной воды. Все приборы, используемые для учета потребляемой воды, находятся в технически-исправленном состоянии.

ПОТРЕБЛЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

Наименование энергетических ресурсов	Единица измерения	Потребление энергетических ресурсов
Электроэнергия	кВт*ч	6 969 610
Теплоэнергия	Гкал	2 035,6
Древесина	тонна	0,94
ГСМ (бензин, дизельное топливо)	литр	530 876,24
Газ	м3	17 322
Уголь	тонна	12

Общий объем потребления энергетических ресурсов за 2022 год составил 7 514 856,78.

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

ПРАКТИКА ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

За отчетный период, с 01.01.2022 г. по 31.12.2022 г., в Акционерном Обществе не зарегистрировано несчастных случаев. Также, за указанный период, не выявлены профессиональные заболевания у работников.

COVID-19

В 2022 году хоть и ослабили ограничительные меры, но мы продолжали применять превентивные меры для борьбы с распространением коронавирусной инфекции среди трудового коллектива Общества. Заботу, проявленную в предыдущие года, мы сохранили и обеспечивали всех желающих масками и одноразовыми перчатками (для сотрудников, работающих с населением).

Количество вакцинированных работников достигло 90% от общего количества работников АО.

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
Правление – коллегиальный исполнительный орган

В СООТВЕТСТВИИ С УСТАВОМ ЭМИТЕНТА К ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ ОБЩЕГО СОБРАНИЯ АКЦИОНЕРОВ ОТНОСЯТСЯ СЛЕДУЮЩИЕ ВОПРОСЫ:

1. внесение изменений и дополнений в Устав Общества или утверждение его в новой редакции;
2. утверждение кодекса корпоративного управления, а также изменений и дополнений в него в случае, если принятие данного кодекса предусмотрено Уставом Общества;
3. добровольная реорганизация или ликвидация Общества;
4. принятие решения об увеличении количества объявленных акций Общества или изменении вида размещенных объявленных акций Общества;
5. определение условий и порядка конвертирования ценных бумаг Общества, а также их изменение;
6. принятие решения о выпуске ценных бумаг, конвертируемых в простые акции Общества;
7. принятие решения об обмене размещенных акций одного вида на акции другого вида, определение условий и порядка такого обмена;
8. определение количественного состава и срока полномочий счетной комиссии, избрание ее членов и досрочное прекращение их полномочий;
9. 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;
10. определение аудиторской организации, осуществляющей аудит Общества;
11. утверждение годовой финансовой отчетности;
12. утверждение порядка распределения чистого дохода Общества за отчетный финансовый год, принятие решения о выплате дивидендов по простым акциям и утверждение размера дивиденда в расчете на одну простую акцию Общества;
13. принятие решения о невыплате дивидендов по простым акциям Общества;
14. принятие решения о добровольном делистинге акций Общества;
15. принятие решения об участии Общества 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 Обществу активов;
16. определение формы извещения Обществом акционеров о созыве Общего собрания акционеров;
17. утверждение изменений в методику (утверждение методики, если она не была утверждена учредительным собранием) определения стоимости акций при их выкупе Обществом на неорганизованном рынке в соответствии с законодательством Республики Казахстан;
18. утверждение повестки дня Общего собрания акционеров;
19. определение порядка предоставления акционерам информации о деятельности Общества, если такой порядок не определен Уставом Общества;
20. введение и аннулирование «золотой акции»;
21. принятие решения о заключении Обществом крупной сделки, в результате которой (которых) Обществом приобретает или отчуждается (может быть приобретено или отчуждено) имущество, стоимость которого составляет пятьдесят и более процентов от общего размера балансовой стоимости активов акционерного Общества на дату принятия решения о сделке, в результате которой (которых) приобретает или отчуждается (может быть приобретено или отчуждено) пятьдесят и более процентов от общего размера балансовой стоимости его активов;
22. иные вопросы, принятие решений по которым отнесено законодательством Республики Казахстан и (или) Уставом Общества к исключительной компетенции Общего собрания акционеров.

**за отчетный период было проведено 3 заседания
Общего собрания акционеров.**

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

1. определение приоритетных направлений деятельности Общества и стратегии развития Общества или утверждение плана развития Общества в случаях, предусмотренных законодательными актами Республики Казахстан;
2. принятие решения о созыве годового и внеочередного общего собрания акционеров;
3. принятие решения о размещении (реализации), в том числе о количестве размещаемых (реализуемых) акций в пределах количества объявленных акций, способе и цене их размещения (реализации);
4. принятие решения о выкупе Обществом размещенных акций или других ценных бумаг и цене их выкупа;
5. предварительное утверждение годовой финансовой отчетности Общества и годового отчета Общества;
6. создание и определение составов комитетов Совета директоров, и утверждение положений об этих комитетах;
7. определение условий выпуска облигаций и производных ценных бумаг Общества, а также принятие решений об их выпуске;
8. определение количественного состава, срока полномочий членов Правления, избрание его руководителя и членов, а также досрочное прекращение их полномочий;
9. определение размеров должностных окладов и условий оплаты труда и премирования руководителя и членов Правления;
10. 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;
11. назначение, определение срока полномочий корпоративного секретаря, досрочное прекращение его полномочий, а также определение размера должностного оклада и условий вознаграждения корпоративного секретаря;
12. определение размера оплаты услуг аудиторской организации за аудит финансовой отчетности, а также оценщика по оценке рыночной стоимости имущества, переданного в оплату акций Общества либо являющегося предметом крупной сделки;
13. утверждение документов, регулирующих внутреннюю деятельность Общества (за исключением документов, принимаемых исполнительным органом в целях организации деятельности общества), в том числе внутреннего документа, устанавливающего условия и порядок проведения аукционов и подписки ценных бумаг Общества;
14. принятие решений о создании (открытии) и закрытии (прекращении деятельности) филиалов и представительств Общества и утверждение положений о них;
15. утверждение Положения о Правлении Общества;
16. принятие решения о приобретении (отчуждении) Обществом десяти и более процентов акций (долей участия в уставном капитале) других юридических лиц;
17. 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 принадлежит Обществу;
18. увеличение обязательств Общества на величину, составляющую десять и более процентов размера его собственного капитала;
19. определение информации об Обществе или его деятельности, составляющей служебную, коммерческую или иную охраняемую законом тайну;
20. принятие решения о заключении крупных сделок и сделок, в совершении которых Обществом имеется заинтересованность;
21. внесение Обществу собранию акционеров (Единственному акционеру) предложения о порядке распределения чистого дохода Общества за истекший финансовый год и размер дивиденда в расчете на одну простую акцию;
22. принятие решений о заключении сделки или совокупности взаимосвязанных между собой сделок, в результате которой (которых) приобретается или отчуждается (может быть приобретено или отчуждено) товары, работы или услуги, стоимость которой (которых) составляет 100 000 000 (сто миллионов) и более тенге на дату заключения сделки (сделок);
23. принятие решения о залоге всех выкупленных акций Общества;
24. принятие решений о заключении Обществом любых кредитных договоров, договоров займа и иных договоров на привлечение или предоставление Обществом денежных средств, договоров банковской гарантии, выдачи поручительств, гарантий, выпуску векселей, принятии обязательств по векселям третьих лиц, передачи имущества в залог, иных обеспечительных сделок по обязательствам Общества и/или обязательствам третьих лиц;
25. принятие решений о приобретении Обществом в собственность недвижимого имущества, отчуждении принадлежащего Обществу недвижимого имущества вне зависимости от размера сделки;
26. принятие решения о приобретении Обществом ценных бумаг и отчуждение принадлежащих Обществу ценных бумаг (в т.ч. векселей) вне зависимости от размера сделки;
27. утверждение Положения о Корпоративном секретаре;
28. утверждение бюджета и финансовых планов Общества на планируемый финансовый год, в том числе размера фонда оплаты труда;
29. утверждение Организационной структуры и общей штатной численности работников Общества, а также внесение изменений или дополнений в них;
30. утверждение стратегических планов по развитию деятельности Общества;
31. утверждение политик по управлению рисками Общества;
32. утверждение учетной и налоговой политик, политики по урегулированию конфликтом интересов, кадровой политики, тарифной и бюджетной политик, политики по управлению контентом Общества, а также иных внутренних нормативных документов, а также внесение изменений или дополнений в них;
33. принятие решения о залоге или создание иных обременений в отношении имущества, активов или поступлений Общества, как существующих, так и поступающих в собственность Общества в будущем вне зависимости от стоимости такого обеспечения;
34. рассмотрение квартальных и годовых отчетов службы внутреннего аудита и принятие по ним решений;
35. принятие решения об участии Общества в создании или деятельности иных юридических лиц путем передачи части или нескольких частей активов, в сумме составляющих менее 25 (двадцать пять) от всех принадлежащих Обществу активов;
36. иные вопросы, предусмотренные Законом Республики Казахстан «Об акционерных обществах», Уставом и внутренними документами Общества, не относящиеся к исключительной компетенции Общего собрания акционеров (Единственного акционера).

за отчетный период было проведено 21 заседание Совета директоров

РУКОВОДСТВО ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ЭМИТЕНТА ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ КОЛЛЕГИАЛЬНЫМ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫМ ОРГАНОМ – ПРАВЛЕНИЕМ, КОТОРЫЙ:

1. организует выполнение решений общего Собрания акционеров и Совета директоров;
2. предварительно обсуждает вопросы, подлежащие рассмотрению Общим собранием акционеров или Советом директоров, путем принятия к сведению и/или предварительного одобрения, и/или предоставления рекомендации (формулирует проекты решений);
3. принимает решения по сделкам Общества, за исключением сделок, принятие решений по которым отнесено к исключительной компетенции Общего собрания акционеров или Совета директоров;
4. рассматривает вопросы стратегического планирования, результаты коммерческой, в том числе внешнеэкономической деятельности;
5. устанавливает ответственность за невыполнение/ненадлежащее выполнение решений Совета директоров, реализацию стратегии и политики Общества в отношении организации и осуществления внутреннего контроля;
6. осуществляет проверку соответствия деятельности Общества внутренним нормативным документам Общества, определяющим порядок осуществления внутреннего контроля, и дает оценку соответствия содержания указанных документов характеру и масштабам деятельности Общества;
7. рассматривает материалы и результаты периодических оценок эффективности внутреннего контроля;
8. создает систему контроля за устранением выявленных нарушений и недостатков внутреннего контроля и мер, принятых для их устранения;
9. принимает предварительное решение о необходимости открытия или закрытия структурных подразделений филиалов Общества;
10. разрабатывает концепцию управления персоналом, решает вопросы подбора, расстановки, подготовки и переподготовки персонала Общества;
11. рассматривает документально оформленные результаты проверок деятельности Общества уполномоченными органами и структурными подразделениями Общества и принимает по ним соответствующие меры;
12. осуществляет подготовку и направляет на утверждение Советом директоров перечень информации, составляющей, коммерческую и служебную тайну Общества;
13. в рамках своей компетенции рассматривает проекты внутренних нормативных документов Общества и принимает по ним соответствующие решения;
14. предварительно (до внесения на Совет Директоров) рассматривает бизнес-план, годовой бюджет, баланс и годовой отчет Общества;
15. рассматривает и утверждает индикативный план развития Общества;
16. рассматривает бюджет аффилированных (дочерних) организаций Общества;
17. проводит анализ внутренних и внешних экономических факторов, представляющих потенциально возможные риски, и оценивает степень их влияния на финансовые показатели Общества;
18. осуществляет мониторинг доходов (расходов) в соответствии с годовым бюджетом сбалансированности между рисками и доходностью;
19. анализирует критические показатели экономических условий деятельности Общества;
20. устанавливает процедуры формирования организационно-функциональной структуры управления Обществом;
21. принимает решение о закупе товаров, работ и услуг в соответствии с корпоративными нормативными документами Общества;
22. установление системы и условий оплаты труда в Обществе, его филиалах и представительствах;
23. принятие решений о заключении сделок о приобретении, продаже движимого и недвижимого имущества в порядке и на условиях, предусмотренных действующим законодательством Республики Казахстан;
24. принятие решений о приобретении Обществом менее 10 (десяти) процентов акций (долей участия в уставном капитале) других юридических лиц, а также принятие решений по вопросам их деятельности;
25. утверждение штатной численности работников и структуры филиалов Общества;
26. принимает решения о заключении от имени Общества сделок в пределах полномочий (лимитов), установленных законодательством Республики Казахстан, Уставом и внутренними нормативными документами Общества;
27. рассматривает вопросы о служебном соответствии руководителей филиалов (представительств) Общества занимаемым должностям по результатам аттестации либо по мотивированным предложениям членов Совета директоров или членов Правления.
28. принятие решения о заключении, изменении или расторжении договоров аренды, иных договоров пользования или распоряжения недвижимым имуществом, если стоимость платы за пользование таким имуществом составляет более 500 000 (пятьсот тысяч) тенге за календарный месяц.
29. принимает решения по иным вопросам, отнесенным действующим законодательством, Уставом и внутренними нормативными документами Общества к компетенции Правления.

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.</p>	<p>АО «АлмаТел Казахстан»:</p> <p>с 27.07.2018г. по состоянию на отчетную дату Член Совета директоров Общества</p> <p>с 01.10.2021г. – Председатель Совета директоров Общества Тунгушбаев Е.А. обладает 25-летним опытом ведения бизнеса в сфере телекоммуникаций, IT и TV-индустрии.</p>
<p>Канкин Рауан Токболатович 26.03.1991 г.р.</p>	<p>АО «АлмаТел Казахстан»:</p> <p>с 01.10.2021г. на отчетную дату Член Совета Директоров, Независимый директор Общества</p> <p>«GreenMine» LLP: Jun 2021 – present, Managing Director</p> <p>PWC: Oct 2017 – Jun 2021, Risk Assurance Services – Senior Associate 3</p>
<p>Мукашева Алия Махамбетовна 10.07.1980 г.р.</p>	<p>АО «АлмаТел Казахстан»:</p> <p>с 01.10.2021г. на отчетную дату Член Совета Директоров, Независимый директор Общества</p> <p>ТОО «100% QAZAQSHA»: 08.2018 – по настоящее время Директор</p>
<p>Косачёва Татьяна Анатольевна 04.11.1970 г.р.</p>	<p>АО «АлмаТел Казахстан»:</p> <p>с 21.11.2022г. на отчетную дату Член Совета директоров Общества</p> <p>с 2010г. по настоящее время Член Совета директоров, Председатель Комитета по законодательству и правовым вопросам ПАО Палаты Аудиторов Республики Казахстан</p> <p>с 2022 году Член Профессионального Совета по Аудиторской деятельности, Председатель комитета по обращениям, жалобам и апелляциям</p> <p>С 2016 года является членом «Палаты налоговых консультантов»</p> <p>В 2022 году была избрана Заместителем Председателя Экспертного Совета Палаты Оценщиков СРО «Содружество Оценщиков Казахстана»</p>
<p>Крючков Максим Владимирович 09.12.1985 г.р.</p>	<p>АО «АлмаТел Казахстан»:</p> <p>с 25.07.2022г. на отчетную дату Член Совета директоров Общества</p> <p>17 09 2019 г. – 12 02 2020 г. Директор департамента финансового моделирования АО «Tengri Partners Investment Banking (Kazakhstan)»</p> <p>29 03 2021 г. – по июль 2022г. Заместитель Председателя Правления – Глава подразделения структурирования продуктов и промышленного анализа АО «Tengri Partners Investment Banking (Kazakhstan)»</p>

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.

Ф.И.О и дата рождения	Должности, занимаемые в настоящее время и за последние три года (в хронологическом порядке)
<p>Басин Дмитрий Гарьевич 16.03.1973 г.р.</p>	<p>АО «АлмаТел Казахстан»: с 27.12.2018 г. по 16.05.2022 года Генеральный директор Общества. С 16.05.2022 по состоянию на отчетную дату Председатель Правления</p>
<p>Олексенко Иван Сергеевич 19.02.1986</p>	<p>С 16.05.2022 по состоянию на отчетную дату Управляющий директор по коммерции – Член Правления</p>
<p>Полухин Сергей Анатольевич 15.03.1966</p>	<p>С 04.08.2022 по состоянию на отчетную дату Управляющий директор по финансам – Член Правления</p>
<p>Хомутов Сергей Русланович 28.05.1993</p>	<p>С 16.05.2022 по состоянию на отчетную дату Управляющий директор по развитию – Член Правления</p>
<p>Жиликбагаров Ануар Серикович 11.11.1986</p>	<p>С 16.05.2022 по состоянию на отчетную дату Управляющий директор по информационным технологиям – Член Правления</p>
<p>Поторока Илья Владимирович 05.05.1961</p>	<p>С 16.05.2022 по состоянию на отчетную дату Управляющий директор по техническим вопросам – Член Правления</p>
<p>Салихов Максут Заитович 25.02.1955</p>	<p>С 16.05.2022 по состоянию на отчетную дату Управляющий директор по общим вопросам – Член Правления</p>

АКЦИОНЕРЫ (УЧАСТНИКИ) 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 01.01.2022г., 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.

Права, предоставляемые собственнику акций	<p>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.</p> <p>Акционер имеет право:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 2022 года чистая прибыль не распределялась и дивиденды не выплачивались.

Размер вознаграждения Членов Совета директоров Общества и исполнительного органа Общества суммарно составил 128 818 105,98 тенге

Информация о крупных сделках

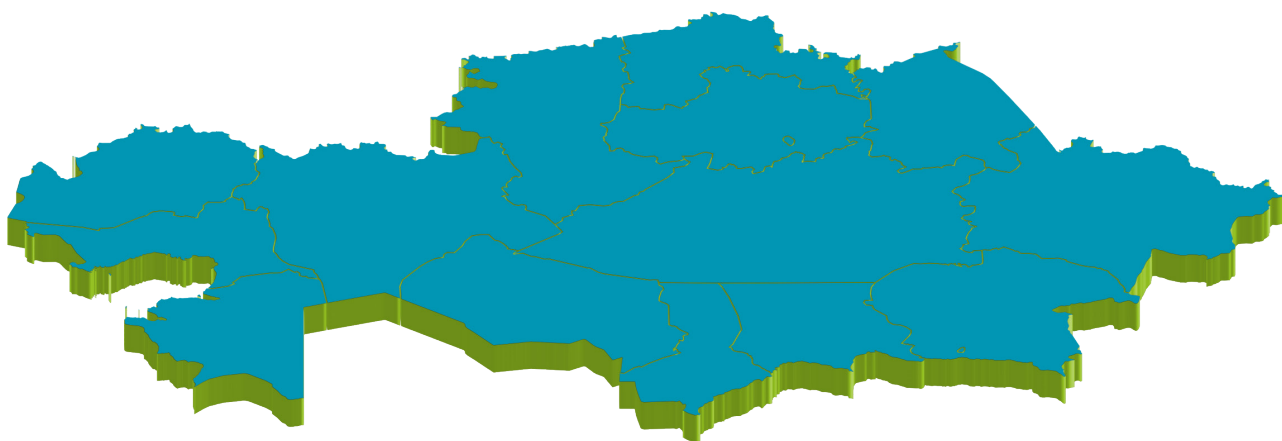
за отчетный период Обществом крупных сделок не совершалось.

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.

ДОЧЕРНИЕ И ЗАВИСИМЫЕ КОМПАНИИ

№ п/п	Наименование	Вид деятельности	Первый руководитель	Доля владения	Местонахождения
1	ТОО «Alma Guide»	Издательская деятельность	Милованова К.С.	20,0%	Республика Казахстан, 050026, г. Алматы, ул. Айтиева, д. 23
2	ТОО «Алмател-сервис»	Предоставляет все виды ТВ услуг, а также Интернет и телефонию	Галкин Е.Ю.	100,0%	Республика Казахстан, 050026, г. Алматы, ул. Айтиева, д. 23
3	ТОО «Алма-тел-Инжиниринг»	Предоставляет телекоммуникационные услуги	Ратеев И.П.	100,0%	Республика Казахстан, 050026, г. Алматы, ул. Айтиева, д. 23



Основные цели

- Увеличение сетей GPON в частном секторе
- Разработка SuperApp приложения «AlmaHome»
- Запуск искусственного оператора Call-центра «Алмат»
- Расширение функционала онлайн-кинотеатра
- Рост ARPU
- Развитие Self-Service с помощью IoT
- Увеличение охвата рынка с увеличением доли услуг ШПД
- Завершение ребрендинга компании
- Создание единой сетки вещания в услугах ЦТВ, СТВ
- Оптимизация работы головных станций
- Создание нового сайта Компании
- Разработка мобильного приложения для инженеров «С.У.З.»
- Создание аналитического центра
- Создание сервиса по мониторингу источников телеканалов «ChaMo»



АО "Алма Телекоммуникация Казахстана"
Консолидированная финансовая отчетность

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ
по состоянию на 31.12.2022 года.

тыс.тенге

	Прим.	31.12.2022год	2021год пересчитано	2020год пересчитано
АКТИВЫ				
Долгосрочные активы				
Основные средства	4	19 835 779	18 832 519	17 811 187
Актив в форме права пользования	14(а)	3 004 430	3 735 556	4 469 225
Нематериальные активы	5	455 268	525 482	605 232
Инвестиции в недвижимость		17 011	17 011	17 011
Прочие долгосрочные активы	6	309 425	132 216	121 534
Итого долгосрочные активы		23 621 913	23 242 784	23 024 189
Текущие активы				
Товарно-материальные запасы	7	1 070 127	919 044	825 415
Краткосрочная торговая и прочая дебиторская задолженность	9	195 734	163 491	197 763
Займы выданные	8	222 701	-	-
Предоплата по подоходному налогу		273 569	391 055	242 541
Предоплата по прочим налогам и платежам		44 513	137 126	229 032
Операции "обратное репо" с ценными бумагами	10	225 991	-	-
Прочие краткосрочные активы		174 861	140 290	47 230
Денежные средства и их эквиваленты	11	96 350	673 835	870 404
Итого текущие активы		2 303 846	2 424 841	2 412 385
Итого активы		25 925 759	25 667 625	25 436 574
КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Капитал				
Акционерный капитал	12	50 572 714	50 572 714	50 572 714
Прочие убытки	3	(31 364 199)	(31 364 199)	(31 364 199)
Непокрытый убыток		(5 214 680)	(6 129 088)	(6 709 227)
Итого капитал		13 993 835	13 079 427	12 499 288
Отложенное налоговое обязательство	23	1 090 328	1 056 013	1 185 773
Займы	13	21 986	-	-
Арендные обязательства	14(б)	3 404 268	4 350 556	4 761 308
Прочие долгосрочные обязательства		1 351	460	480
Итого долгосрочные обязательства		4 517 933	5 407 029	5 947 561
Краткосрочная торговая и прочая кредиторская задолженность	15	2 061 612	1 703 714	1 576 898
Арендные обязательства	14(б)	1 363 349	1 090 356	1 079 518
Обязательства по налогам и другим обязательным платежам	16	348 947	316 372	367 016
Краткосрочные оценочные обязательства	17	1 998 945	2 393 412	2 295 244
Прочие текущие обязательства		1 641 138	1 677 315	1 671 049
Итого текущие обязательства		7 413 991	7 181 169	6 989 725
Итого обязательства		11 931 924	12 588 198	12 937 286
Итого капитал и обязательства		25 925 759	25 667 625	25 436 574
Балансовая стоимость акции,тенге	12(г)	267,70	248,24	235,19

Председатель Правления

Басин Д.Г.

Главный бухгалтер

Ахшабаева Н.Т.

Ахшабаева Н.Т.



АО "Алма Телекоммуникация Казахстана"
Консолидированная финансовая отчетность

ОТЧЕТ О СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ
за 2022 года

тыс.тенге

	Прим.	2022год	2021год пересчитано
Доходы от реализации	18	15 594 736	15 334 031
Себестоимость реализованных товаров (работ, услуг)	19	(10 142 513)	(10 389 464)
Валовая прибыль		5 452 223	4 944 567
Расходы по реализации	20	(1 855 627)	(1 571 606)
Общедминистративные расходы	21	(2 014 225)	(1 695 183)
Прочие операционные доходы		226 118	125 498
Убытки от обесценения		(20 328)	(98 034)
Операционный доход		1 788 161	1 705 242
Финансовые доходы	22	89 794	79 243
Финансовые расходы	22	(671 743)	(737 153)
Убыток от курсовой разницы		(24 676)	(29 600)
Доход до налогообложения		1 181 536	1 017 732
Расходы по подоходному налогу	23	(267 128)	(187 593)
Чистый доход за год:		914 408	830 139
Прочий совокупный доход		-	-
Общий совокупный доход за год		914 408	830 139
Доход на акцию,тенге	12(в)	18,08	16,41

Председатель Правления

Басин Д.Г.

Главный бухгалтер

Ахшабаева Н.



АО "Алма Телекоммуникацияс Қазақстан"
Консолидированная финансовая отчетность

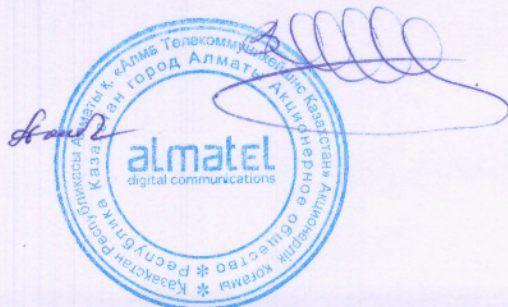
ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ(прямой метод)
за 2022года

тыс.тенге

	За отчетный период	Предыдущий период
Движение денежных средств от операционной деятельности		
Поступление денежных средств, всего		
Поступление денежных средств от покупателей	17 449 147	17 161 123
Выбытие денежных средств, всего		
Платежи поставщикам за товары и услуги	(7 263 672)	(7 123 895)
Выплаты по заработной плате	(3 832 146)	(3 371 506)
Другие платежи в бюджет	(2 484 841)	(2 721 463)
Денежные средства от операционной деятельности до выплаты процентов и подоходного налога	3 868 488	3 944 259
Проценты полученные	57 841	66 256
Проценты уплаченные	(671 743)	(737 153)
Подоходный налог уплаченный	(298 120)	(454 172)
Чистая сумма денежных средств от операционной деятельности	2 956 466	2 819 190
Движение денежных средств от инвестиционной деятельности		
Приобретение основных средств	(2 395 433)	(2 319 732)
Приобретение нематериальных активов	(36 166)	(60 493)
Предоставление займов	(222 701)	-
Погашение займов	940	720
Приобретение инвестиций	(225 991)	-
Поступления от продажи основных средств	21 683	43 394
Чистое поступление денежных средств от инвестиционной деятельности	(2 857 668)	(2 336 111)
Движение денежных средств от финансовой деятельности		
Поступления по займам	21 986	-
Арендные платежи	(680 462)	(414 254)
Дивиденды,выплаченные собственникам	-	(250 000)
Чистое поступление денежных средств от финансовой деятельности	(658 476)	(664 254)
Чистое изменение денежных средств и их эквивалентов	(559 678)	(181 175)
Эффект изменения обменного курса на денежные средства	(17 807)	(15 394)
Денежные средства и их эквиваленты на начало периода	673 835	870 404
Денежные средства и их эквиваленты на конец периода	96 350	673 835

Председатель Правления

Главный бухгалтер



Басин Д.Г

Ахшабаева Н.Т.

ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В СОБСТВЕННОМ КАПИТАЛЕ ЗА ОТЧЕТНЫЙ ПЕРИОД
за 31 декабря 2022 года.

	Прим.	Акционерный капитал	Резерв на переоценку основных средств	Прочие убытки	Нераспределенная прибыль	Всего
Сальдо на 31 декабря 2020 года, до пересчета		19 208 515	47 846	-	(6 866 317)	12 390 044
Ошибки прошлых периодов	3				157 090	157 090
Эффект изменения учетной политики	3		(47 846)			(47 846)
Реклассификация капитала	3	31 364 199		(31 364 199)		0
Сальдо на 1 января 2021 года, пересчитано		50 572 714	0	(31 364 199)	(6 709 227)	12 499 288
Чистый доход за год, пересчитано					830 139	830 139
Дивиденды объявленные	12(6)				(250 000)	(250 000)
Пересчитанное сальдо на 31 декабря 2021 года, пересчитано		50 572 714	0	(31 364 199)	(6 129 088)	13 079 427
Чистый доход за год					914 408	914 408
Сальдо на 31 декабря 2022 года		50 572 714	0	(31 364 199)	(5 214 680)	13 993 835

Председатель Правления

Главный бухгалтер

Басин Д.Г.

Ахшабаева Н.Т.



Спасибо!