

Инновации ради будущего

Годовой отчет АО «Кселл»
2014 год

Приветствуем вас на страницах годового отчета за 2014 год АО «Кселл», ведущего оператора мобильной связи в Казахстане по доле выручки и по количеству абонентов.* Несмотря на усиление конкуренции в 2014 году, мы вновь подтвердили свое лидирующее положение на рынке. В условиях стремительных технологических изменений в этом секторе мы намереваемся сохранить нашу позицию на рынке посредством введения инноваций ради будущего.

2014 год был заполнен рядом достижений, которые были гораздо больше, чем просто финансовые и операционные результаты. Этот год ознаменовал пятнадцатую годовщину коммерческого запуска сети компании «Кселл» и первого звонка в стандарте GSM в Казахстане.

Мы прошли долгий путь с того памятного дня 7 февраля 1999 года. Наши торговые марки Kcell и Activ сейчас находятся среди наиболее узнаваемых брендов в Казахстане. У нас 13,1 миллионов абонентов, и около 70% населения имеет доступ к нашей высокоскоростной сети 3G.

Ключевой вехой стал декабрь 2012 года, когда компания «Кселл» успешно завершила первичное публичное размещение акций на Лондонской и Казахстанской фондовых биржах. Однако, поскольку мобильные технологии продолжают развиваться с молниеносной скоростью, во многих аспектах наше путешествие только началось. Мы намерены оставаться на передовой позиции в отрасли, внедряя инновации и удовлетворяя постоянно изменяющиеся потребности наших клиентов.

Содержание

Стратегический отчет

Краткий обзор	02
Ответы на вопросы	04
Обращение Председателя Совета директоров	06
Основные показатели рынка	08
Комментарий Главного исполнительного директора	10
Бизнес-модель	12
Стратегия	13
Стратегия в действии	14
Ключевые показатели эффективности	24
Обзор финансовых показателей	26
Устойчивое развитие	28
Корпоративная ответственность	32

Управление

Совет директоров	36
Исполнительное руководство	38
Корпоративное управление	40
Управление рисками	46

Финансовая отчетность

Заявление руководства об ответственности	48
Отчет независимого аудитора	49
Консолидированный отчет о финансовом положении	50
Консолидированный отчет о совокупном доходе	51
Консолидированный отчет об изменениях в собственном капитале	52
Консолидированный отчет о движении денежных средств	53
Примечания к консолидированной финансовой отчетности	54



Полный годовой отчет и бухгалтерские отчеты доступны в режиме онлайн на вебсайте:

annualreport2014.kcell.kz

* основано на расчетах Компании

Лидируя в отрасли

Основные операционные моменты



23,5M

Минуты голосового трафика

+20,5%

Доход от предоставления контент-услуг

+32,1%¹

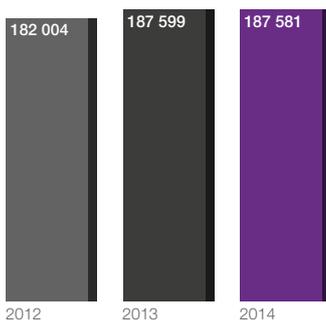
Объем выручки от передачи данных

Основные финансовые моменты

Выручка (тенге)

187 581M²

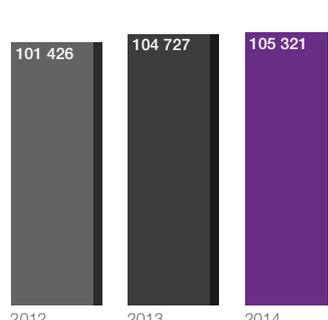
0%



Показатель EBITDA без учета единовременных статей (тенге)

105 321M

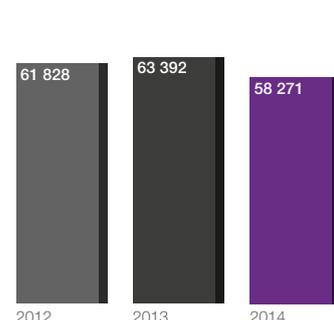
+0,6%



Чистая прибыль (тенге)

58 271M

-8,1%



¹ Без учета разовой корректировки

² с учетом разовой корректировки

Лидирующий оператор мобильной связи в Казахстане



Созданная в 1998 году, компания «Кселл» находится в авангарде отрасли мобильной связи Казахстана с самого начала ее деятельности. В 2014 году она являлась ведущим оператором в отношении доли рынка как по объему выручки, так и по количеству абонентов*.

Услуги

Компания «Кселл» оказывает обширный спектр услуг мобильной связи как для частных клиентов, так и для организаций. Наряду с голосовой мобильной связью, SMS, MMS и услугами по передаче данных, она предоставляет услуги по доступу в интернет, а также дополнительные виды услуг, включая мобильный контент.

Компания обладает бессрочной лицензией на эксплуатацию сетей стандартов GSM-900, GSM-1800 и 3G. Компания также обладает действующей инфраструктурой и завершила необходимые тестирования для того, чтобы иметь возможность предлагать услуги стандарта 4G, как только необходимая лицензия будет выдана.

Компания «Кселл» является не только мобильным оператором, но и поставщиком услуг. В рамках стратегической задачи по сохранению лидерских позиций мы планируем постоянно внедрять инновации, разрабатывая для наших клиентов новые услуги, тарифы и пакетные предложения. Основным направлением будет развитие услуг по передаче данных, поскольку рынок отходит от традиционных услуг связи первого и второго поколений.

Бренды

Компания осуществляет свою деятельность используя два основных бренда, которые находятся среди лучших общепризнанных торговых марок в Казахстане. Целевая аудитория Activ – это рынок массового потребителя («бизнес-для-клиента»), а Kcell рассчитан на привлечение корпоративных клиентов, государственных организаций («бизнес-для-бизнеса») и частных лиц с высоким уровнем дохода.

Цель бренда Activ состоит в удовлетворении всех потребностей частных клиентов, предлагая многочисленные региональные, национальные и международные тарифные планы, которые дополняются различными пакетами и обширным спектром дополнительных услуг. Этот бренд отражает традиционную направленность Компании на рынок «бизнес-для-клиента», и на его долю в конце 2014 года пришлось 97,9% абонентской базы. В сентябре, в рамках нашей работы с потребительским сегментом и реализации инновационного подхода, мы объявили о начале обширной кампании по созданию нового образа для бренда Activ и его обновлению (смотрите страницу 5).

* Основано на расчетах Компании

История

Июнь 1998 года

Компания «Кселл» была образована 1 июня 1998 года в форме товарищества с ограниченной ответственностью под названием ТОО «GSM (Джи Эс Эм) Казахстан ОАО «Казахтелеком». Основные цели деятельности компании заключались в разработке, строительстве и эксплуатации сети мобильной связи в Казахстане с использованием стандарта GSM (Global System for Mobile Communications).

После получения 7 февраля 1999 года первой в Казахстане лицензии на оказание услуг в стандарте GSM, Компания официально запустила свою сеть мобильной связи с брендами Kcell и (позднее, в сентябре того же года) Activ.

Сентябрь 2003 года

18 сентября 2003 года компания «Кселл» объявила о запуске технологии Службы пакетной радиосвязи общего пользования (GPRS), став первым оператором мобильной связи в Казахстане, предложившим услуги мобильного интернета и внедрившим технологию передачи мультимедийных сообщений (MMS).

Запуск GPRS ознаменовал важный шаг в направлении модернизации сети GSM и подготовки условий для технологии 3G. В сентябре 2005 года компания «Кселл» усилила свое конкурентное преимущество, став первым сотовым оператором, оказывающим услуги GPRS роуминга.

Декабрь 2010 года

1 декабря 2010 года компания «Кселл» официально начала коммерческую эксплуатацию сети 3G в Астане и Алматы. Внедрение 3G стало новым этапом в развитии отрасли мобильной связи и способствовало значительному улучшению качества услуг по передаче данных в двух самых крупных городах Казахстана.

Благодаря этому, в Астане и Алматы была обеспечена высококачественная мобильная связь во время таких важных мероприятий, как саммит Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ) в декабре 2010 года и Седьмые Азиатские Зимние игры в январе-феврале 2011 года.

Февраль 2012 года

До 2 февраля 2012 года Компания являлась дочерним предприятием компании Fintur Holdings B.V. (Fintur) с долей участия 51% и АО «Казахтелеком» («Казахтелеком») с долей участия 49%. Акционерами Fintur являются компании Sonera Holding B.V. и Turkcell Iletisim Hizmetleri A.S., доли которых составляют 58,55% и 41,45% соответственно. 2 февраля 2012 года доля ОАО «Казахтелеком» (49%) была продана компании Sonera Holding B.V. (Sonera), дочерней компании TeliaSonera.

Рассчитанный на привлечение организаций и частных лиц с высоким уровнем дохода, бренд Kcell предлагает премиум обслуживание, включая выделение персональных менеджеров. Учитывая все возрастающую зависимость мира профессионалов от мобильных технологий, расширение направления по развитию бизнес рынка будет нашим ключевым приоритетом.

Сеть

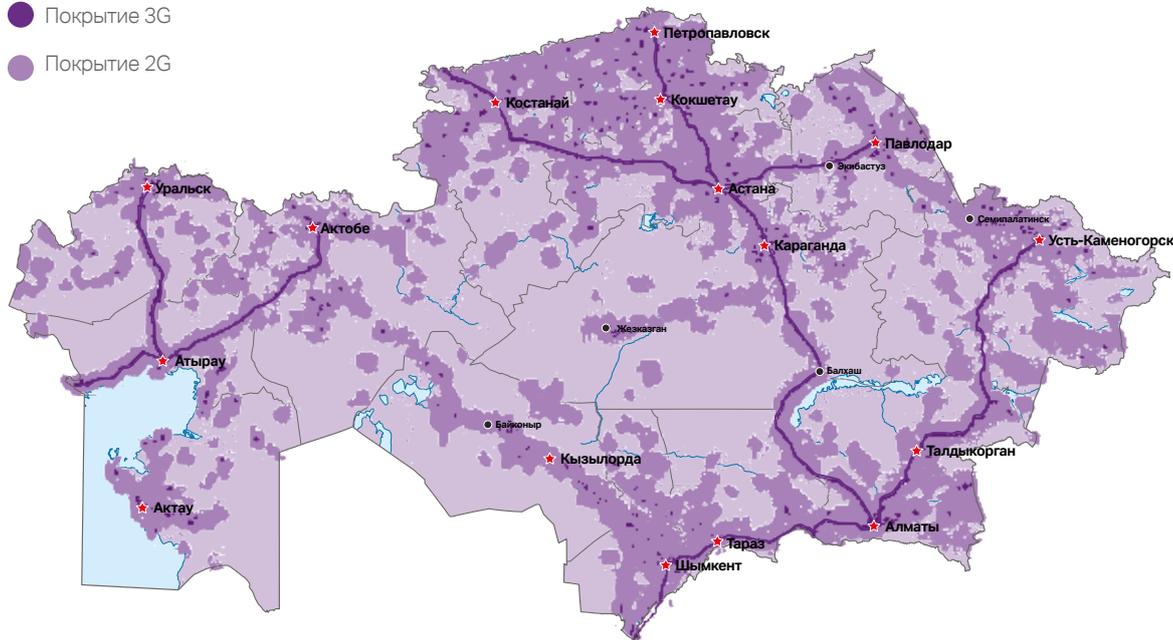
В 1998 году компания «Кселл» стала первой компанией в Казахстане, которая получила лицензию на оказание услуг сотовой связи стандарта GSM-900. С тех пор она выстроила одну из наиболее современных, технологически продвинутых и обширных сетей мобильной связи в стране.

Сеть работает на трех полосах частот: 900 МГц, 1800 МГц и 2100 МГц, предоставляя услуги голосовой связи и передачи данных. Услуги по передаче данных основаны на технологиях GPRS, EDGE и HSPA+. Скорость передачи данных варьируется от 50 Кбит/с до 300 Кбит/с в сети 2G и до 42 Мбит/с в сети 3G. На конец 2014 года Компания имела оптико-волоконные сети в 19 основных городах Казахстана.

Нацеленные на поддержание превосходной связи, в 2014 году мы продолжили инвестировать в расширение и улучшения. На конец года покрытие сети компании «Кселл» в стандарте 2G составило 95,9% населения и 46,9% территории Казахстана, в то время как ее услуги 3G были доступны около 70% населения страны.

Условные обозначения

- Покрытие 3G
- Покрытие 2G



Июль 2012 года

1 июля 2012 года Общее собрание участников ТОО «GSM (Джи Эс Эм) Казахстан ОАО «Казахтелеком» утвердило изменение организационной формы Компании с товарищества с ограниченной ответственностью на акционерное общество (далее – «Преобразование») с передачей 200 миллионов простых акций компаниям Fintur и Sonera пропорционально их долевого участию. Собрание также утвердило изменение наименования Компании на АО «Кселл».

Август 2012 года

27 августа 2012 года акционерное общество «Кселл» было зарегистрировано Министерством юстиции РК. В соответствии с законодательством Казахстана, после преобразования уставный капитал Компании был сформирован за счет нераспределенной прибыли, имевшейся на дату Преобразования и подлежащей распределению среди акционеров.

Декабрь 2012 года

17 декабря 2012 года компания «Кселл» успешно завершила листинг глобальных депозитарных расписок (ГДР) на Лондонской фондовой бирже и простых акций на Казахстанской фондовой бирже. Размещение включало в себя продажу компанией Sonera Holding B.V. акций в количестве 50 миллионов штук, соответствующих 25%-ной доле акционерного капитала компании «Кселл». Акции были размещены по цене 10,50 долларов США за ГДР и 1578,68 тенге за простую акцию.

После размещения компания Sonera Holding B.V. напрямую владеет 24%, компания Fintur Holdings B.V. напрямую владеет 51%, и оставшиеся 25% находятся в свободном обращении.

Сентябрь 2014 года

26 сентября 2014 года компания «Кселл» объявила о начале широкой кампании по созданию нового образа для бренда Activ и его обновлению. Activ является брендом Компании, ориентированным на массовый рынок. Основной целью кампании было укрепление лояльности абонентов, стимулирование роста доходов в потребительском сегменте и сохранение лидерства в условиях усиливающейся конкуренции.



Диалог с компанией «Кселл»

Ян Рудберг, Председатель Совета директоров, и Арти Отс, Главный Исполнительный Директор, делятся своими мыслями о некоторых основных событиях в компании «Кселл» в 2014 году и направлении, в котором движется Компания.

Каким, в целом, был 2014 год для компании «Кселл»?

Этот год был наполнен событиями, было много успехов, прогресса и изменений. Мы достигли прочных финансовых и операционных показателей. Принимая во внимание различные внешние условия и ряд внутренних изменений, наши результаты стали большим достижением. Мы вновь доказали, что можем внедрять инновации и быстро адаптироваться к ситуации, оправдывая тем самым свое абсолютное лидерство на рынке мобильной связи Казахстана. Крупной вехой для Компании стало 15-тилетие коммерческого запуска нашей сети. Учитывая, что с момента IPO прошло всего два года, а также появление нового поколения мобильной связи и значительные изменения, происходящие в отрасли, наше путешествие еще только начинается.

Как компании «Кселл» удастся удерживать свои позиции в столь стремительно меняющейся среде?

Основа нашей стабильности заложена в бизнес модели, призванной приносить пользу нашим клиентам и доход акционерам, а также обеспечивать устойчивое развитие Компании. Помимо выплаты существенных дивидендов, мы стремимся постоянно реинвестировать в свои активы, что позволяет нам оставаться в авангарде отрасли. Направление нашей деятельности определяется нашей стратегией, которая состоит из ключевых целей, которые далее делятся на приоритетные задачи с тем, чтобы обеспечить более целенаправленное управление. Мы уделяем большое внимание оптимизации нашей стратегии, и с этой целью создали Комитет по вопросам стратегического планирования на уровне Совета директоров, который регулярно проводит оценку нашего прогресса и целей.

Какие изменения претерпела стратегия компании «Кселл» в 2014 году?

В 2014 году мы внесли определенные поправки в свою стратегию в ответ на события, происходящие в нашем бизнесе. Поскольку лидерство на рынке, в команде или где-либо еще подразумевает ответственность, мы расширили нашу цель по сохранению лидирующего положения, включив туда внедрение высочайших стандартов делового поведения. Учитывая колоссальное влияние услуг по передаче данных на нашу отрасль, мы определили две цели, одна из которых направлена на мобильные данные на макро уровне, вторая – на индивидуальном использовании. В рамках стратегии по переходу от мобильного оператора к провайдеру услуг, а также учитывая, что источники роста дохода в отрасли меняются, мы решили сосредоточить наши усилия на развитии сегмента «бизнес-для-бизнеса». Конечно, мы будем поддерживать высочайшие стандарты обслуживания для всех своих клиентов. По мере усиления конкуренции на рынке услуг передачи данных, качество сети станет ключевым фактором, и для нас это также является приоритетной задачей.

Мобильная связь находится в тесном переплетении с социальным развитием. Расскажите нам о вашем видении вклада компании «Кселл» в будущее Казахстана.

Мобильная связь революционным образом изменила то, как мы взаимодействуем между собой, и принесла обществу огромную пользу. В результате исследования была установлена связь между все большим проникновением мобильных телефонов и, среди прочего, улучшением состояния здоровья, образования и гендерного равноправия. Мобильные технологии стимулируют экономический рост путем предоставления людям доступа к услугам и приложениям, которые могут приносить доход. Мобильная связь, особенно, в удаленных областях, может помочь защитить предприятия и жизни людей. Считается, что на развивающихся рынках влияние мобильной связи на социальное развитие заметнее.

Компания «Кселл» всецело привержена принципам участия в развитии Казахстана и инвестирования в будущее страны. При том, что 2014 год уже ознаменовал 15-тилетнюю годовщину для нас, мы с нетерпением ждем, когда в будущем будем праздновать множество других юбилеев. Эффективная связь – это наш бизнес, и мы пытаемся конструктивно взаимодействовать со всеми, кто вовлечен в процесс формирования общества: правительство, партнерные, общественные организации, люди и т.д. Около 70% населения Казахстана уже имеет доступ к нашей сети 3G, и мы продолжим активно инвестировать в быстрое расширение зоны покрытия. Мы будем рады запустить нашу сеть 4G, как только будет получено разрешение. Южная Корея, где около 60% населения является абонентами сети 4G, является отличным примером отношений между ультрасовременной мобильной связью и экономическим развитием и процветанием.

Приверженность «Кселл» принципам участия в развитии Казахстана очевидна, если взглянуть на существенное количество инициатив Корпоративной социальной ответственности (КСО) в 2014 году. Какие инициативы вы бы отметили как наиболее существенные?

Мы стремимся подходить ко всем нашим проектам беспристрастно исходя из того, что все они одинаково важны. Наш график КСО был особенно плотным в прошлом году, и мы чрезвычайно гордимся нашими совместными усилиями во всех пяти направлениях: образование, культурное наследие, спорт, здоровый образ жизни, общество и окружающая среда.

Подробная информация о наших достижениях в области КСО предоставлены далее в данном отчете. Инициативой, которая имела особое значение благодаря ее международному характеру, была



поддержка компанией «Кселл» паралимпийской команды Казахстана на Зимних Олимпийских играх в Сочи 2014 года. Аналогичным образом в 2000 году в Казахстане мы оказывали поддержку Специальной Олимпиаде, международной организации, которая организует спортивные соревнования для людей с ограниченными ментальными возможностями.

Отличным примером того, как мобильные технологии могут применяться на пользу общества, являются короткие номера, которые «Кселл» открыла для сбора средств на различные нужды. Путем отправки SMS на номер 8099 люди могут жертвовать средства на благотворительные нужды фонда «Милосердие», одного из долгосрочных общественных партнеров, который помогает серьезно больным детям и их семьям. Путем отправки сообщения на номер 1919 абоненты могут оказать поддержку проекту «Рука помощи», который организует компания «Кселл» при сотрудничестве с общественным фондом «Шұғыла», который поддерживает различные группы населения, нуждающиеся в помощи. Сообщение на номер 1101 поможет собрать средства для проекта «Зеленый город», инициативы по посадке деревьев, которую мы воплощаем в жизнь вместе с некоммерческой организацией «Посади дерево».

В 2014 году произошли многочисленные изменения в руководящем составе. Что они означают для «Кселл»?

Компания «Кселл» проходит период трансформации, и перемены в руководстве были частично связаны с изменениями в отрасли и на рынке. Мы пытаемся усилить корпоративное управление, укрепить профессиональную компетенцию и утвердить нашу приверженность принципам ответственного бизнеса. Внеся многочисленные изменения в руководстве в 2014 году, мы уверены, что собрали правильную команду для управления компанией «Кселл» на протяжении 2015 года и далее в будущем.

Ян Рудберг

Председатель Совета директоров

Арти Отс

Главный Исполнительный Директор



В сентябре 2014 года компания «Кселл» запустила проект по созданию нового образа для бренда Activ и изменению его позиционирования на рынке, при этом Activ является одной из ведущих торговых марок в потребительском сегменте в отрасли мобильной связи Казахстана. Что подвигло вас на это решение?

Activ - это бренд, который существует с 1999 года, самых первых дней работы компании «Кселл». Как часть нашей приверженности внедрению инноваций и принципам ориентированности на клиента мы решили, что настало время освежить бренд. Основными целями кампании были повышение лояльности абонентов, стимулирование роста в сегменте массового рынка и сохранение лидерства в условиях усиливающейся конкуренции.

Освежить такой устоявшийся бренд является трудоемкой задачей. Расскажите нам более подробно о том, как вы подошли к ее решению.

Мы чувствовали, что Activ нуждался в свежей эмоциональной привлекательности и в более сильной позиции в глазах клиентов. Мы разработали новое предложение, творческую платформу, выстроенную вокруг концепции того, как счастья

становится больше, когда им делятся, и слоган: «Живи в общении!»

Затем мы начали кампанию, которую поделили на две стадии: «приманка» и «откровение». Первой стадией, по сути, было социологическое исследование, проводимое посредством специально созданного веб-сайта www.imhappy.kz для определения того, что означает счастье для людей в Казахстане. Вторая стадия началась через две недели, и в ней фигурировал основной слоган и другие привязки, разработанные для подкрепления основного сообщения и творческой платформы. Одной из целей было проведение кампании с использованием всех имеющихся средств коммуникации: внутренняя и наружная реклама, телевидение, радио, интернет, социальные сети и, конечно, мобильная связь.

Хотя кампания была проведена относительно недавно, какие результаты вы уже заметили?

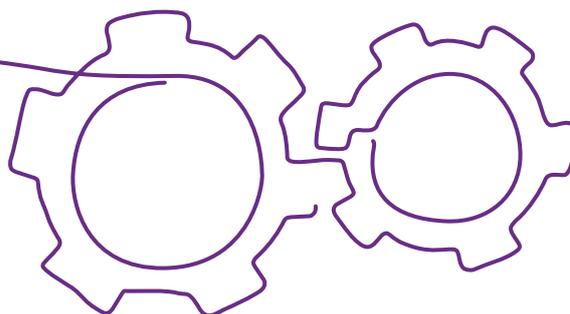
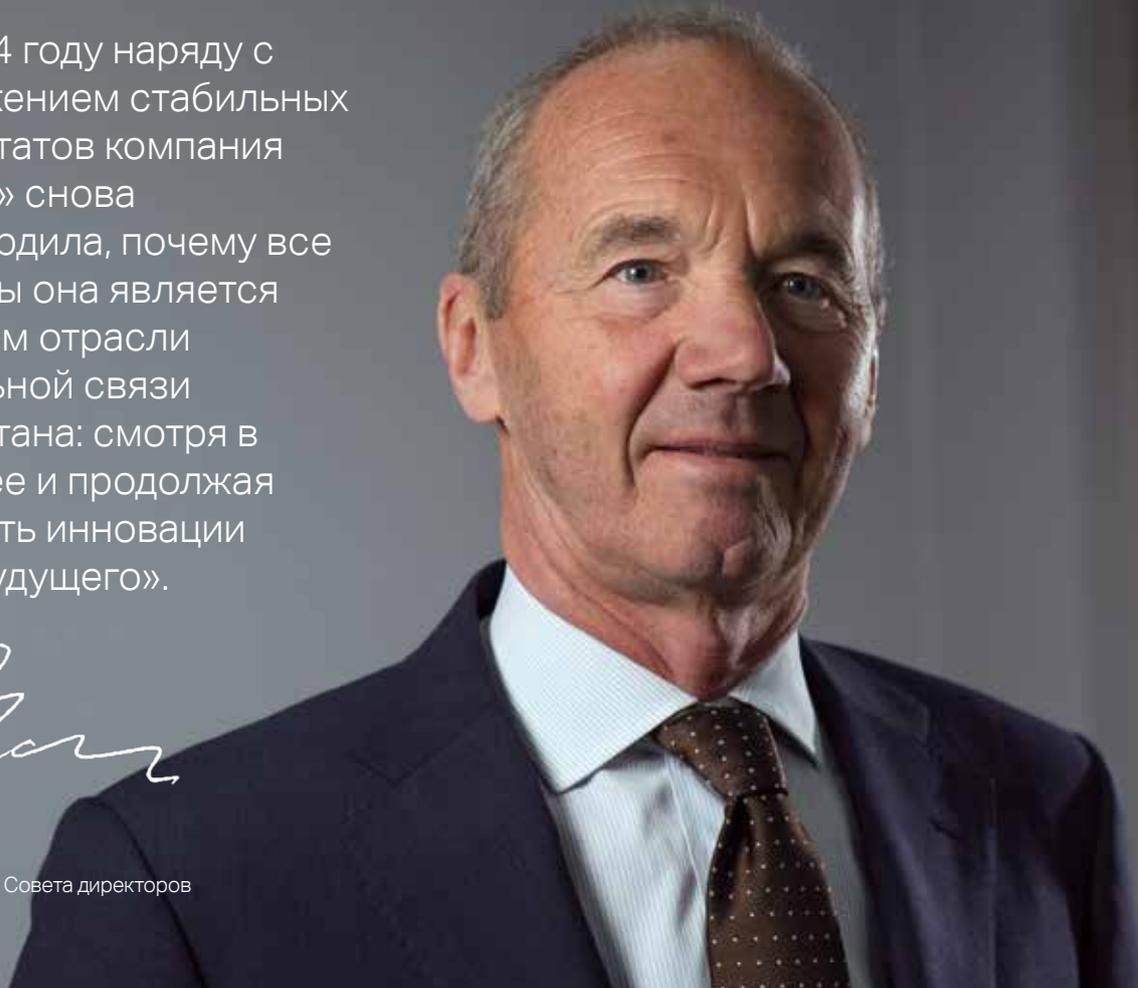
Проект был успешным. Новый бренд привлек всеобщее внимание по всем каналам социальных сетей на обоих этапах кампании. В рамках изменения позиционирования мы создали новое приложение по управлению аккаунтом, MyActiv, которое стало наиболее загружаемым приложением в Казахстане в прошлом году. Рыночное исследование, проведенное EPSI, назвало Activ лидирующим мобильным брендом Казахстана по уровню удовлетворенности клиента.

Заглядывая в будущее

«В 2014 году наряду с достижением стабильных результатов компания «Кселл» снова подтвердила, почему все эти годы она является лидером отрасли мобильной связи Казахстана: смотря в будущее и продолжая внедрять инновации ради будущего».



Ян Рудберг
Председатель Совета директоров



Уважаемые акционеры,

17 декабря 2012 года, когда мы позвонили в колокол Лондонской фондовой биржи, чтобы ознаменовать листинга акций компании «Кселл», многие люди охарактеризовали тот момент как финишную черту. Во многих аспектах, однако, это было просто начало, точка, подкрепленная теми результатами, которых мы добились в 2014 году. Учитывая конкурентную, нормативную и макроэкономическую среду, одни только финансовые результаты компании «Кселл» продемонстрировали устойчивость, удовлетворяющую поставленным внутренним целям и рыночным ожиданиям. При этом настолько же значимы были изменения, которые мы успешным образом осуществили глядя в будущее.

В 2014 году заметным напоминанием о пройденном пути была 15-ая годовщина коммерческого запуска сети «Кселл» в Казахстане, которую мы отметили 7 февраля.

Мы бы хотели поблагодарить Министерство транспорта и связи Республики Казахстан за их официальные поздравления в тот день. Мы разделяем приверженность принципам поддержания долгосрочного партнерства, обеспечивая беспристрастную нормативную базу и инвестируя в будущее страны. Мы надеемся на реализацию Казахстаном национальной стратегической цели стать одной из 30 наиболее конкурентоспособных экономик в мире.

Мы бы также хотели поблагодарить всех наших сотрудников, некоторые из которых работают в компании «Кселл» с момента начала ее деятельности, за их многолетний вклад в Компанию, а также наших абонентов, чья поддержка имеет огромное значение для нашего сегодняшнего успеха. В 2014 году наряду с достижением стабильных результатов компания «Кселл» снова подтвердила, почему все эти годы она является лидером отрасли мобильной связи Казахстана: смотря в будущее и продолжая внедрять инновации ради будущего. Мы завершили тестовые работы, необходимые для того, чтобы вывести нашу сеть 4G/LTE в режим онлайн, и с нетерпением ждем, когда мы продолжим инвестиции в наше общество при помощи этой сети. Мы заинтересованы в оказании услуг максимально большему числу людей в эпоху мобильных цифровых технологий, предлагая клиентам с различным уровнем доходов пакеты услуг, включающих в себя смартфон и интернет. Мы также начали делать еще больший акцент на разработку новых услуг и дальнейшего повышения уровня удовлетворенности клиентов. В компании «Кселл» мы продвигаем культуру приверженности, при которой каждый сотрудник играет важную роль в достижении результатов, от контролеров сети до сотрудников, занимающих административные должности.

Кроме того, мы продолжаем реализовывать наше первостепенное обязательство по созданию стоимости для акционеров. Поддержание стабильной рентабельности и инвестирование в устойчивое развитие являются центральными принципами нашей бизнес-модели, и в 2014 году мы снова достигли хороших результатов в обоих аспектах. Мы закончили год при марже EBITDA в 56,1%, еще один ведущий показатель в отрасли, и при коэффициенте соотношения «капитальные затраты-выручка» на уровне 11,2%.

Это в свою очередь означает высокий доход для наших инвесторов. Политика компании «Кселл» в отношении дивидендов предусматривает распределение, по меньшей мере, 70% чистой прибыли Компании за предшествующий финансовый год вместе с любым избыточным капиталом, учитывая кассовую наличность, прогноз движения ликвидности, среднесрочные инвестиционные планы и условия на рынке капитала.

В 2014 году компания «Кселл» выплатила ежегодные дивиденды в сумме 221,81 тенге (около 1,22 долларов США), что составляет 70% от чистой прибыли, и специальный дивиденд в сумме 95,14 тенге (около 0,52 долларов США) на одну простую акцию, представляющий 30% от чистой прибыли за 12 месяцев, завершившихся 31 декабря 2013 года. По завершении отчетного периода мы объявили о том, что наша дивидендная политика на 2014 год останется неизменной: мы распределим 70% от чистой прибыли, а также выплатим специальный дивиденд, составляющий 30% от чистой прибыли.

Важным фактором для устойчивого развития нашего бизнеса являются высочайшие стандарты контроля. Компания «Кселл» приложила много усилий к формированию системы корпоративного управления, в рамках которой обеспечивается справедливое и равноправное отношение ко всем акционерам. Мы также предприняли меры по его дальнейшему укреплению в 2014 году.

В мае, после того, как два представителя компании TeliaSonera подали в отставку с их постов в Совете директоров, мы заменили их и добавили независимого директора. В результате этого количество директоров дошло до трех, превысив минимальные нормативные требования. Кроме того, мы обновили многочисленные ключевые внутренние политики по финансовому управлению, свободе выражения мнений в сфере телекоммуникаций, гигиене и охране труда и борьбе с коррупцией.

Также произошли изменения в управленческой команде. В феврале Каспарс Кукелис уволился с поста Коммерческого директора, с позиции, которую мы решили закрыть. В сентябре Али Аган покинул пост Главного Исполнительного Директора для того, чтобы продолжать продвижение по карьере, и Рикард Слунга, Технический директор, был назначен временным главой Компании. Также в сентябре Бауржан Аязбаев подал в отставку с поста Финансового директора, а в октябре Гари Красни стал исполняющим обязанности Финансового директора.

В декабре Совет директоров компании «Кселл» назначил Арти Отса новым Главным Исполнительным директором. Арти принес с собой огромный опыт работы в этой отрасли, до назначения он был вице-президентом по коммерческому и деловому развитию в компании TeliaSonera Eurasia, Генеральным директором компании Elion, подразделении компании TeliaSonera по предоставлению услуг доступа к широкополосному интернету в Эстонии, и Директором по маркетингу в компании Elion.

В январе, после завершения отчетного периода компания «Кселл» назначила Тронда Моэ на должность нового Финансового директора. Опыт работы Тронда включает экспертное знание региона, отрасли и финансов. До начала его работы в «Кселл» он занимал должность финансового директора компании Mode Group в Лондоне. Ранее он являлся партнером в Eastern Europe Group (Украина) и региональным менеджером в компании Telenor, в Украине, где отвечал за инвестиции компании в регионе, включая крупнейшего мобильного оператора «Киевстар».

Эти изменения в руководстве высокого ранга произошли в течение периода трансформации как для Компании, так и для отрасли. При правильной команде и существующей стратегии, смотря в будущее, я совершенно уверен, что мы останемся в авангарде сектора мобильной связи Казахстана на протяжении еще многих лет.

Ян Рудберг

Председатель Совета директоров



Переходя к следующему поколению

После многих лет быстрого роста голосового трафика телекоммуникационный рынок Казахстана при поддержке экономической диверсификации и роста приближается к новой стадии развития. Появляются новые ключевые факторы роста: спрос на услуги по передаче данных, усилившееся проникновение смартфонов и перспективы либерализации сектора 4G.

Макроэкономическая ситуация

Экономика Казахстана признана второй крупнейшей экономикой в СНГ после России, Казахстан владеет одними из крупнейших запасов нефти и газа в мире. Страна также является крупным производителем других полезных ископаемых, обладает развитой сельскохозяйственной отраслью и растущим потребительским сектором. Правительство принимает участие в долгосрочной программе по либерализации экономики посредством поощрения приватизации, оптимизируя правовые нормы и привлекая прямые иностранные инвестиции.

Наиболее заметное среди стран бывшего СССР повышение жизненного уровня с 1990-х годов привело к развитию потребительского сектора, который стал самым преуспевающим потребительским сектором в странах Средней Азии. По данным Программы развития ООН, в которой используются сопоставимые ставки паритета покупательной способности, валовый национальный доход (ВНД) Казахстана на душу населения увеличился приблизительно на 46,3% в период между 1990 и 2013 годами, что является одним из наиболее значительных результатов в регионе за этот период.

По последним оценкам Агентства по статистике Республики Казахстан в 2014 году ВВП вырос до уровня, равного практически 38 триллионам тенге, что на 4,3% выше по сравнению с прошлым годом. Не смотря на то, что это является самым медленным темпом роста начиная со времени глобального финансового кризиса 2009 года, тем не менее, этот результат представляет жизнеспособные показатели, учитывая замедление экономического роста у крупнейших соседей Казахстана, России и Китая, обесценивание тенге и других валют СНГ и резкое падение глобальных цен на сырье. Агентство по статистике прогнозирует темпы роста ВВП в 2015 году на уровне на 1,5%.

Телекоммуникационный рынок

Телекоммуникационный рынок Казахстана является наиболее развитым и конкурентоспособным в Центральной Азии, и имеет значительный долгосрочный потенциал роста в таких областях, как услуги передачи мобильных данных и «бизнес-для бизнеса». В отчете Агентства по статистике указано, что телекоммуникационный рынок страны вырос на 4,6% по сравнению с прошлым годом, достигнув суммы в 673,36 миллиардов тенге. На мобильный сегмент пришлось 284,4 миллиарда тенге или 42,5% от объема рынка.

Мобильная телефония опередила сегмент фиксированных линий за последние годы. В 2014 году количество абонентов мобильной связи по оценкам достигло 28,4 миллионов человек, хотя темпы роста замедлились из-за насыщения голосового сегмента. В конце 2014 года мобильное проникновение достигло уровня 170%. Насыщение привело к остановке и снижению среднего дохода на абонента (ARPU).¹

В то же время сегмент мобильных данных рос более быстро, увеличившись приблизительно на 50% по сравнению с прошлым годом.² Кроме того, уровень проникновения смартфонов достиг 30%, а уровень доступа к фиксированному широкополосному интернету достиг 40%,³ что предполагает потенциал для дальнейшего роста. Выручка от услуг по передаче данных должна стать основным источником долгосрочных доходов и роста прибыли.

Восприятие качества

Операторы в Казахстане испытывают высокий и растущий уровень клиентской удовлетворенности. EPSI Rating, независимая организация, составляющая исследования для Общеввропейского индекса удовлетворенности потребителей, провела оценку массового рынка Казахстана и сегмента бизнес-рынка по методу независимых телефонных опросов, в которых приняли участие 1250 мобильных абонентов.

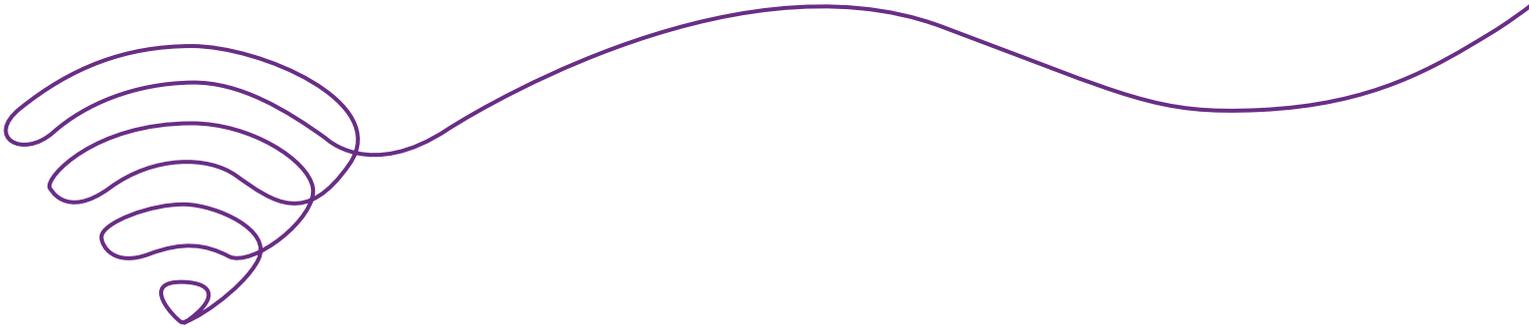
EPSI анализ опыта взаимодействия потребителей с мобильными операторами основан на пяти аспектах удовлетворенности: имидж, качество продукта, ожидания потребителя в отношении провайдера, качество обслуживания и соотношение цены и качества.

«Наиболее заметное среди стран бывшего СССР повышение жизненного уровня с 1990-х годов привело к развитию потребительского сектора, который стал самым преуспевающим потребительским сектором в странах Средней Азии».

¹ Источник: Прогноз BMI

² Источник: Агентство «IKS-Консалтинг»

³ Источник: Показатели Компании



Со времени проведения последнего обзора розничного сектора в 2013 году средневзвешенный индекс удовлетворенности потребителей качеством работы мобильных операторов в Казахстане вырос с 76,5 до 79,4 пунктов. «Кселл» опередил всех остальных операторов, достигнув 80,9 пунктов по бренду Activ. В обзоре отмечается удовлетворенность качеством обслуживания: «Клиенты «Кселл» наряду с высокими рейтингами факторов дали чрезвычайно высокий рейтинг качеству обслуживания».

В сегменте бизнес рынка отрасль набрала 79,7 баллов, а компания «Кселл» оказалась буквально наравне с двумя другими основными мобильными операторами. В обзоре отмечалось: «Имидж, качество продукта и цена соответствуют потребностям корпоративных клиентов «Кселл».

Мобильный доступ в интернет

Рост потока мобильных данных был одной из основных составляющих общего расширения на рынке мобильной связи Казахстана. Ключевым фактором, стимулирующим этот процесс, стало увеличение количества смартфонов на рынке. Компания «IKS-Консалтинг» сообщает, что было зарегистрировано 4,5 миллиона телефонов такого типа в конце 2014 года, приблизительно вдвое больше по сравнению с предыдущим годом. По нашим оценкам, число смартфонов выросло в пять раз с 2011 года.

Таким образом, уровень проникновения смартфонов остается важным движущим фактором. Мобильные операторы содействуют дальнейшему проникновению, активно продвигая пакетные предложения и приемлемые по цене смартфоны. Например, запуск компанией «Кселл» пакетов услуг при покупке телефонов Apple, Lenovo и Samsung. В свою очередь, рост проникновения будет поддерживаться растущим спросом на услуги мобильного контента, особенно приложений, помогающих осуществлять мобильные платежи, банковские приложения, социальные сети, игры и другие программы. Новые бизнес-решения, такие как системы платежей для малого бизнеса при помощи банковской карты, являются еще одним важным фактором роста.

Постоянный рост услуг передачи мобильных данных в долгосрочной перспективе будет зависеть от подхода регулятора к вопросу допуска других операторов в сегмент LTE 4G после запуска услуг компанией Altel, единственного оператора с лицензией на эксплуатацию сети 4G. В то время, как запуск услуг 4G потребует существенных капитальных затрат от некоторых операторов, «Кселл» находится в хорошем положении благодаря инвестициям, которые уже были произведены в сеть 3G и испытание возможностей Компании в сети стандарта 4G.

Конкурентная среда

Компания «Кселл» остается очевидным лидером на мобильном рынке, как по объему выручки, так и по доле рынка*. Однако, ключевым событием в 2014 году стал запуск компанией «Алтел» услуг GSM, тем самым добавился четвертый игрок на рынке с высоким уровнем конкуренции. Ожидается, что сильная ценовая конкуренция будет продолжаться на фоне снижающегося роста голосового сегмента, фактор, который влияет на всех игроков и требует от них снижать цены и обеспечивать высочайшее качество.

После обновления имиджа бренд Activ занимает хорошее положение и выделяется на фоне остальных по качеству, покрытию и обслуживанию сети. «Кселл» остается компанией, которая находится на более выгодной позиции по сравнению с другими четырьмя операторами для развития сегмента мобильных данных, в особенности, после выделения ей частот 4G LTE в будущем.

Регулирование рынка

В августе 2014 года ответственность за сферу телекоммуникаций была снята с Министерства транспорта и связи и возложена на Министерство по инвестициям и развитию. Будучи главным регулирующим органом, министерство обладает полномочиями регулировать ставки интерконнекта и устанавливать предельные тарифные ставки для операторов, включенных в Государственный реестр субъектов рынка, занимающих доминирующее и монопольное положение на рынке, в который входит и компания «Кселл». Кроме того, мы получили распоряжения из Агентства Республики Казахстан по защите конкуренции (АЗК) об изменении двух наших тарифов: «Дневной безлимитный», в соответствии с упомянутыми распоряжениями мы должны внести существенные изменения в наши системы тарификации абонентов, и «Всегда доступен», в соответствии с распоряжениями от нас требуется выплата суммы штрафа. Мы продолжаем оспаривать данные решения в суде.

В ожидании решения регулирующего органа в декабре 2012 года мы подписали соглашение с компаниями «Билайн» и «Теле 2» о постепенном сокращении ставки интерконнекта в течение трех лет. Тариф на 2014 год был установлен на уровне 11,1 тенге за минуту.

В начале 2015 года все операторы столкнулись с необходимостью обязательного внедрения услуги переносимости абонентских номеров, что позволит потребителям сохранять их телефонные номера при перемене оператора. Являясь крупнейшим оператором, мы ожидаем, что это событие повысит отток абонентов. Однако мы считаем, что наше превосходное покрытие, качество связи и клиентское обслуживание не приведет к значительному оттоку абонентов и не окажет существенного влияния на наш бизнес.

Взгляд на 2015 год и далее

В условиях жесткой конкуренции и ценовой политики в голосовом секторе, ожидается, что поток мобильных данных станет ключевым фактором роста выручки и повышения рентабельности мобильного сектора Казахстана. Низкий уровень проникновения мобильного сектора Казахстана и большей частью неосвоенный бизнес рынок открывают для компании «Кселл» путь к росту, учитывая конкурентные преимущества Компании, которая является ведущим оператором с непревзойденным покрытием, готовой к запуску сетью 4G и превосходным клиентским обслуживанием. Тем временем, наш обновленный, ориентированный на массовый рынок бренд Activ с измененным позиционированием на рынке продолжает превосходить бренды других операторов по показателю удовлетворенности потребителей и восприятию качества.

* Основано на расчетах Компании

Год успешных перемен

«В 2014 году компания «Кселл» снова подтвердила свое лидерство на рынке мобильной связи Казахстана. Несмотря на агрессивные предложения от других операторов, мы сохранили и уровень объема доходов, и количество абонентов стабильными».



Арти Отс
Главный исполнительный директор



Основные события 2014 года



Февраль

- «Кселл» отмечает 15-ую годовщину коммерческого запуска ее сети и первого звонка в стандарте GSM в Казахстане
- «Кселл» запускает мобильное приложение «Великий шелковый путь»



Март

- «Кселл» спонсирует национальную команду Казахстана на Зимних Паралимпийских играх 2014 года в Сочи
- «Кселл» запускает экологический проект «Зеленый город» вместе с общественной организацией «Посади дерево»



Апрель

- «Кселл» становится официальным партнером Safekaznet, проекта, разработанного Интернет Ассоциацией Казахстана, целью которого является недопущение распространения противоправного контента в казахстанском интернет домене



Май

- В состав Совета директоров избираются три новых директора: Эрик Халлберг, Ингрид Стенмарк и Владимир Смирнов
- «Кселл» становится официальным дистрибьютором телефонов компании Apple, iPhone
- Совет директоров утверждает выплату годового и специального дивидендов на общую сумму 63 390 тенге за 2013 год, или 100% чистой прибыли

Уважаемые акционеры,

По истечении нашего первого полного года в качестве открытой котирующейся компании в 2013 году мы прошли еще одну веху в 2014 году, отметив 15-ую годовщину работы сети «Кселл» в Казахстане. Адаптация к будущему в высоко конкурентной, быстро развивающейся и ориентированной на технологию отрасли требует огромной постоянной работы, и в 2014 году мы произвели множество изменений, включая внутренние перемены. Мне крайне приятно объявить, что мы успешно справились со всеми этими вызовами, сохранили наше рыночное положение и достигли достойных результатов.

В 2014 году компания «Кселл» снова подтвердила свое лидерство на рынке мобильной связи Казахстана. Несмотря на агрессивные предложения от других операторов, мы сохранили и уровень объема доходов, и количество абонентов большей частью стабильными. При том, что абонентская база уменьшилась в абсолютных показателях, с 14,3 миллионов человек до 13,1 миллиона человек, в значительной степени это произошло из-за пересмотра нашей абонентской базы, что привело к удалению практически 1,3 миллиона неактивных номеров. В целом, мы зарегистрировали около 299 000 новых абонентов.

Учитывая непростые условия рынка, наши основные финансовые результаты в целом были позитивными. В декабре 2014 года была произведена разовая корректировка на сумму 1,5 миллиарда тенге выручка от передачи данных за накопленных неиспользованный трафик была отнесена на доходы будущих периодов. Исключая единовременную корректировку, объем доходов вырос на 0,8% по сравнению с предыдущим годом. Аналогичным образом, если исключить единовременные расходы, показатель EBITDA вырос на 0,6% по сравнению с прошлым годом, приведя к получению маржи на уровне 56,1%, данный показатель – один из высочайших в отрасли и свидетельствует о нашем контроле за уровнем затрат. Чистая прибыль упала на 8,1% по сравнению с предыдущим годом.

Среди различных изменений, произведенных в 2014 году, были поправки, внесенные в направление стратегии, которая сформирована исходя из нашего видения эволюции рынка. Здесь я бы отметил три основных направления.

Первое – это переход от фокуса на голосовую связь к мобильной передаче данных. Цифры говорят сами за себя. В четвертом квартале 2014 года компания «Кселл» передала 10,0 миллионов Гб данных, что практически вдвое превышает объем, равный 5,4 миллиона Гб, который был передан за аналогичный период в 2013 году. На передачу данных пришлось 17,7% доходов в 2014 году, что практически на 3,7 процентных пункта выше чем за предыдущий год.

Наш подход состоит из двух аспектов: мы стремимся увеличить проникновение смартфонов и поощрять использование данных. Дистрибьюторские соглашения, которые мы подписали с компаниями Apple, Samsung и Lenovo в 2014 году, и пакеты услуг, которые мы предлагаем вместе с телефонами, являются еще одним

доказательством того, почему мы занимаем лидирующее положение на рынке. Результат инноваций, сосредоточенных на услугах по передаче данных, которые ориентированы на клиентов, очевиден: от удостоенного награды мобильного приложения «Великий шелковый путь» до невероятно популярных порталов по управлению аккаунтами MyActiv и MyKcell.

Вторым направлением является сегмент бизнес рынка. Массовый рынок, где компания «Кселл» уже доминирует, насыщен в то время, как потребности в телекоммуникациях следующего поколения в коммерческих организациях увеличиваются с огромной скоростью. Мы сейчас фокусируемся на направлении развития бизнес рынка как на ключевом источнике роста доходов, особенно посредством специально созданных решений для корпоративных клиентов. В отчетном периоде наша клиентская база в направлении «бизнес-для-бизнеса» выросла на 24% по сравнению с предыдущим годом.

В 2014 году Компания начала оказание услуг, направленных на улучшение бизнес-процессов, например услуг Kcell Cloud, виртуальный сервер, который предоставляет корпоративным клиентам выгодный доступ к их электронным ресурсам в любой точке мира. Мы также начали осуществление крупной инвестиционной программы по модернизации бизнес-систем для обеспечения того, чтобы наша инфраструктура смогла выдержать резкий рост объема услуг в направлении бизнес рынка.

Третьим направлением является корпоративное поведение. Целью компании «Кселл» является стать флагманом ответственного бизнеса в Казахстане, это означает поддержание культуры ответственности на всех уровнях Компании. Для нас устойчивое развитие – это гораздо больше, чем набор внутренних инициатив: это стиль жизни. Нашей конечной целью является то, чтобы каждый сотрудник гордился тем, как мы ведем бизнес индивидуально и коллективно.

Основываясь на различных процедурах и политиках, внедренных в 2013 году, компания «Кселл» предприняла многочисленные меры по продвижению ответственного бизнеса в 2014 году. В марте компания TeliaSonera, акционер с контрольным пакетом акций, открыла линию Speak Up, безопасную и конфиденциальную линию для регистрации тревожных фактов в отношении делового поведения всех ее подразделений. В сентябре компания «Кселл» расширила свой департамент этики и соблюдения норм, создав еще одну должность. За год около 1900 постоянных и внештатных сотрудников компании «Кселл» прошли антикоррупционное обучение.

Прошлый год был годом успешных перемен для компании «Кселл». Я бы хотел поблагодарить руководство и всех наших сотрудников за их усилия в 2014 году, и, основываясь на достигнутых результатах, надеюсь на движение вперед в 2015 году и в будущем.

Арти Отс

Главный исполнительный директор



Август

- Компания «Кселл» выходит на рынок мобильных платежей, запустив K-Pay
- Компания «Кселл» названа крупнейшим налогоплательщиком Казахстана в неэнергетическом секторе



Сентябрь

- Али Аган увольняется с поста Главного исполнительного директора, и Рикард Слунга назначается временно исполняющим обязанности главы Компании
- «Кселл» объявляет о списании активов в размере 20 миллионов долларов США
- Запускается кампания по обновлению бренда Activ и изменению его позиционирования на рынке
- «Кселл» объявляет о начале внутреннего расследования



Октябрь

- Бауржан Аязбаев увольняется с должности Финансового директора и Гари Красни назначается временно исполняющим обязанности «Кселл» становится одним из основных спонсоров Глобального форума по электронному правительству 2014 года, проводимого в городе Астана
- «Кселл» запускает «Кселл Облако» для бизнес-рынка



Декабрь

- «Кселл» начинает продавать смартфоны Samsung и Lenovo
- «Кселл» становится официальным партнером фестиваля TechGarden
- «Кселл» создает короткий номер для перечисления пожертвований для проекта «Рука помощи» общественного фонда «Шұғыла»
- Арти Отс назначен Главным исполнительным директором

Создавая стоимость

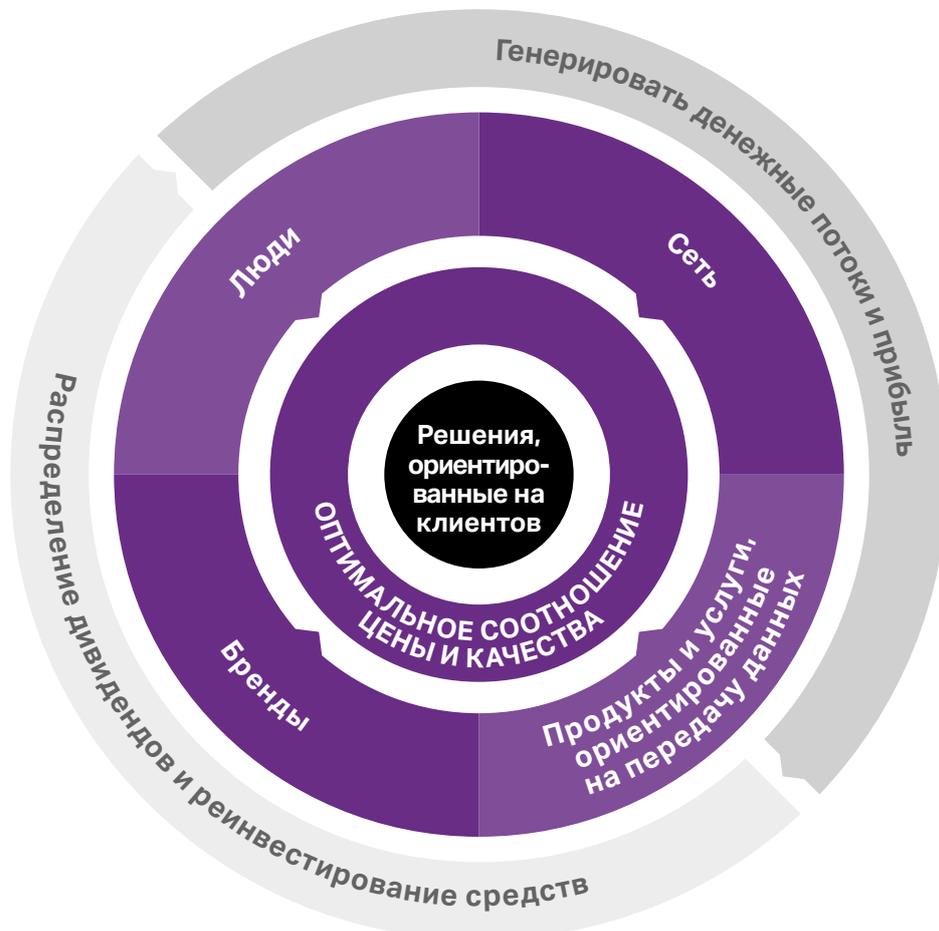
Сила любой конструкции зависит от ее фундамента. В компании «Кселл» нашей первостепенной целью является служить нашим клиентам, акционерам и стране и создавать для них стоимость, и мы успешно осуществляем это благодаря прочности модели, которая лежит в основе нашего бизнеса.

Ядром являются наши высококачественные активы, которые могут быть разделены на четыре основные группы. Самыми важными активами являются наши люди, чья ориентированность на обслуживание клиентов, соблюдение стандартов и приверженность сделали нас одним из наиболее востребованных операторов в Казахстане сегодня. Без них мы просто бы не смогли существовать. Другим важным преимуществом является наша высококачественная сеть, посредством которой мы лидировали и продолжаем лидировать в предоставлении услуг мобильной связи по всей стране.

Закрепляют нашу индивидуальность на рынке наши бренды названия которых стали синонимами высокого качества опыта взаимодействия клиентов с компанией и стоимости, которую мы предлагаем. И наконец, это - наш обширный ассортимент продуктов и услуг, которые мы постоянно пересматриваем для удовлетворения меняющихся потребностей потребителей, и поэтому остаемся лидерами в области инноваций.

Вместе все эти активы формируют убедительное предложение. Более того, в настоящий момент отрасль находится в состоянии наиболее значительной трансформации в ее истории - переход от голоса к передаче данных. Чтобы оставаться в авангарде этого процесса, мы еще больше усиливаем наше предложение во всех ценовых категориях посредством разработки новых тарифов и пакетов услуг, многие из которых являются эксклюзивными.

Общим результатом является бизнес-модель, которая не только приносит доход, но и вносит вклад в устойчивое развитие Компании. В компании «Кселл» свободный денежный поток является одним из ключевых показателей эффективности, и дивидендная политика отражает нашу приверженность созданию стоимости для акционеров. В равной степени важными, однако, являются средства, реинвестированные в нашу базу активов, которые завершают цикл, еще больше укрепляя наш фундамент.



Стратегия

«Дорожная карта» успеха

Если бизнес-модель является средством для достижения нашей конечной цели, то стратегия является дорожной картой. В условиях стремительных трансформационных изменений на рынке в отношении как конкуренции, так и пользующихся спросом услуг, наш специально сформированный Комитет по вопросам стратегического планирования регулярно пересматривает ее для обеспечения того, что мы находимся на верном пути.

В настоящее время стратегия компании «Кселл» включает пять ключевых целей: установление сильного лидирующего положения и культуры ответственного бизнеса; реализация подхода, ориентированного на передачу данных; фокус на увеличении уровня проникновения смартфонов и использовании данных; развитие направления «бизнес-для-бизнеса»; и обеспечение превосходного качества сети. Каждая из этих пяти целей поделена на стратегические приоритеты.

Поскольку конкуренция на рынке ужесточается, очень важно оставаться лидером. Для удержания своей позиции компания «Кселл» признает необходимость соблюдения высочайших стандартов во всех направлениях бизнеса. В 2014 году Компания провела полномасштабный пересмотр своих видов деятельности на различных уровнях с целью формирования эффективной команды менеджеров, оптимизации организационной структуры и продвижения культуры устойчивого развития, ответственности и подотчетности среди сотрудников.

Сохранение лидирующего положения на рынке, где движущим фактором является технология, подразумевает определение всех самых последних тенденций. «Кселл» готов запустить сеть 4G, как только будет выдано разрешение. Кроме того, мы поставили услуги передачи мобильных данных во главе наших приоритетов. В 2014 году мы сформировали различные пакетные предложения с включением

смартфонов из различных ценовых категорий, которые дают максимально большому количеству людей возможность жить в эпоху цифровых технологий. Для стимулирования передачи данных мы также концентрируем наше внимание на запуске услуг, в большей степени основанных на контенте.

Другой приоритетной областью развития является направление «бизнес-для-бизнеса». Достигнув доминирующего положения на массовом рынке, мы сейчас больше концентрируемся на более высокодоходных клиентах. В 2014 году мы завершили масштабный проект по реорганизации наших структур, занимающихся продажами и маркетингом, создав целевые подразделения по развитию массового рынка и развитию бизнес рынка с целью улучшения нашего фокуса и повышения эффективности. Заглядывая в будущее, мы стремимся стать партнерами наших корпоративных клиентов, предлагая технологические и коммуникационные решения, которые повышают эффективность их организаций. Мы стремимся превратить наше направление развития бизнес рынка в основной фактор, благоприятствующий росту выручки.

Компания «Кселл» - признанный лидер телекоммуникаций, большей частью благодаря превосходной сети, поэтому непрерывное развитие остается важным приоритетом. Как упоминалось ранее, наши возможности сети стандарта 4G уже существуют: практически все наши базовые станции 3G могут быть с легкостью переключены на 4G. Кроме того, мы продолжим и далее производить серьезные инвестиции в расширение наших услуг в стандарте 3G в Казахстане, а также улучшать качество сети в целом там, где это возможно. Мобильная связь играет центральную роль в развитии общества, и мы с гордостью участвуем в этом процессе.

Укреплять лояльность клиентов, создавая стоимость

Стратегические цели

Установить прочное лидерство и культуру ответственного ведения бизнеса

Твердо следовать подходу, ориентированному на передачу данных

Сосредоточиться на проникновении смартфонов и большем использовании данных

Развивать направление деятельности «бизнес-для-бизнеса»

Обеспечить превосходное качество сети

Стратегические приоритеты

- Создать команду правления и руководства, чьи совместные опыт в отрасли, навыки и видение будут вести за собой компанию «Кселл» и устанавливать высочайшие стандарты на рынке
- Оптимизировать организационную структуру там, где это возможно, обеспечивая четкий надзор, ответственность и структуру подчинения
- Вдохновлять и мотивировать сотрудников
- Поддерживать прочную систему корпоративного управления, которая обеспечивает прозрачность, целостность и подотчетность во всей работе Компании
- Продвигать устойчивое развитие как образ жизни

- Занимать лидирующее положение при переходе отрасли к следующему поколению телекоммуникаций
- Продолжать расширять зону покрытия сетью 3G и быть готовыми быстро запустить в действие сеть 4G
- Инвестировать во внутренние ресурсы, необходимые для поддержки более сложных услуг передачи данных
- Принимать участие в инициативах по продвижению использования интернета в обществе

- Заключить дистрибьюторские соглашения с основными производителями смартфонов
- Во всех ценовых категориях предлагать конкурентоспособные пакеты смартфонов и данных
- Концентрироваться на запуске предложений с использованием высококачественных приложений и услуг на основе контента
- Предлагать услуги, основанные на использовании мобильных данных, которые удобны и понятны

- В минимальные сроки сделать направление развития бизнес рынка ключевым движущим фактором роста выручки
- Определить приоритетными самые передовые решения, которые помогают предприятиям быть более конкурентоспособными
- Создавать индивидуальные пакетные предложения, ориентированные на клиентов всех величин в самых различных секторах
- Обеспечить персональное, премиум обслуживание посредством специально назначенных менеджеров
- Развивать долгосрочные партнерства с корпоративными и высокодоходными частными клиентами

- Обеспечить крупнейший в Казахстане масштаб сети
- Постоянно улучшать качество сети, инвестируя в самые последние доступные технологии
- Устанавливать и регулярно пересматривать цели показателей эффективности, такие как скорость передачи данных и тарифы за сброшенные и разъединенные звонки
- Изучить возможности по формированию собственной оптоволоконной сети

Стратегия в действии

Стратегическая цель: Установить прочное лидерство и культуру ответственного ведения бизнеса

Подавая положительный пример

В компании «Кселл» мы верим, что лидерство на рынке и ответственное деловое поведение идут рука об руку.

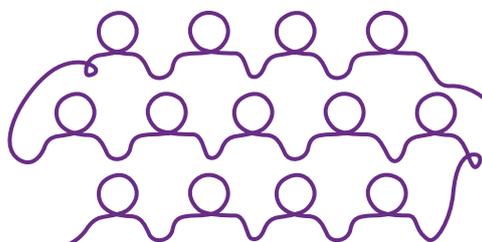
Действия говорят за себя лучше, чем слова. Мы разделяем убеждение, что наиболее успешные лидеры демонстрируют положительный пример во всем, что они делают, что подразумевает прозрачность и целостность.

Достижения в 2014 году

В 2014 году компания «Кселл» предприняла четкие шаги для того, чтобы сделать ее управление еще более скрупулезным. Мы увеличили количество независимых директоров с двух до трех в Совете директоров. Мы оптимизировали организационную структуру, что повлекло важные изменения в руководстве и пересмотрели многочисленные внутренние политики и процедуры. Мы также ввели программу Speak Up, конфиденциальную горячую линию для регистрации вопросов по этике ведения бизнеса.

Цели на 2015 год

Компания «Кселл» постоянно совершенствует систему корпоративного управления согласно лучшим существующим практикам. В момент написания отчета в 2015 году мы ввели дальнейшие меры, в том числе соглашения с компанией TeliaSonera о сотрудничестве и оказанию услуг. Они предоставят компании «Кселл» возможность воспользоваться стратегическим руководством со стороны главного акционера, сохраняя при этом корпоративную независимость.





Стратегия в действии

Стратегическая цель: Твердо следовать подходу, ориентированному на передачу данных

Охватывая эпоху данных

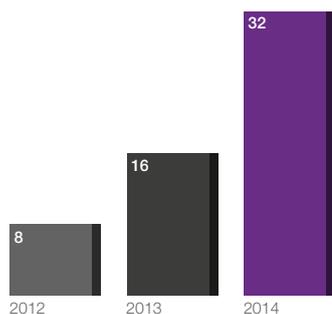
По мере того, как телекоммуникационная революция набирает темп, компания «Кселл» делает свою стратегию все более ориентированной на данные.

Тот способ, которым люди, предприятия и общественные организации взаимодействуют друг с другом, меняется коренным образом: голос, SMS и другие традиционные услуги связи неуклонно заменяются данными.

Трафик данных (миллион Гб)

32

+96%



Достижения в 2014 году

Компания «Кселл» быстро реагирует на изменения не только для того, чтобы их принять, но также чтобы ответственным образом вести за собой процесс массового перехода к передаче данных. В 2014 году мы продолжили инвестировать в усиление нашей ИТ и операционной инфраструктуры для того, чтобы они могли функционировать в бизнесе, где движущим фактором является большой объем данных.

Цели на 2015 год

При том, что услуги передачи данных по-прежнему определяют телекоммуникационную отрасль по всему миру, мы намерены остаться на лидирующих позициях в Казахстане. В 2015 году мы продолжим выделять значительные ресурсы на работу с более сложными услугами по передаче данных. Крупным текущим инфраструктурным проектом является формирование новых систем по управлению отношениями с клиентами и систем биллинга.





Стратегия в действии

Стратегическая цель: Сосредоточиться на проникновении смартфонов и большем использовании данных

Принимая разумные решения

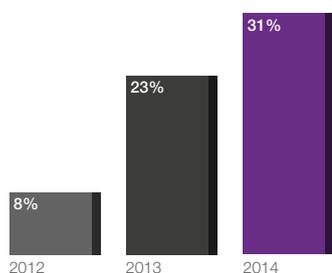
В условиях революционных изменений в сфере мобильной передачи данных, компания «Кселл» старается дать каждому человеку возможность в них участвовать.

Оставив своих предшественников, с их минимальным набором функций, далеко позади, смартфоны позволяют пользователям получать гораздо больше, сохраняя мобильность. Наша задача - сделать смартфоны и передачу данных доступными для всего населения.

Проникновение смартфонов в сети «Кселл»

+31%

+8 процентов

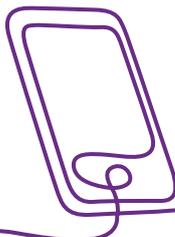


Достижения в 2014 году

В 2014 году «Кселл» сделала серьезные шаги для достижения цели по предоставлению абонентам доступного мобильного интернета. Что особенно важно, мы подписали дистрибьюторские соглашения с компаниями Apple, Lenovo и Samsung, и начали продавать их смартфоны в привязке с пакетными услугами, включающими выгодные интернет-предложения, тем самым делая услуги пользования смартфонами и услуги по передаче данных доступными для клиентов из всех категорий доходов.

Цели на 2015 год

Компания «Кселл» ведет работу в сегменте данных в настоящий момент и будет фокусироваться на этом и в дальнейшем. Мы намереваемся продолжать активно продвигать смартфоны и тарифы, ориентированные на использование данных, во всех наших розничных каналах. Мы также сосредоточим внимание на создании контента с «большой добавленной стоимостью», как часть нашего обязательства по оказанию нашим клиентам услуг высокого качества.





Стратегия в действии

Стратегическая цель: Развивать направление деятельности «бизнес-для-бизнеса»

Помогая успеху компаний

Сопровождая рост потребностей клиентов в мобильной связи и передаче данных, компания «Кселл» намерена предоставлять больше решений для бизнеса.

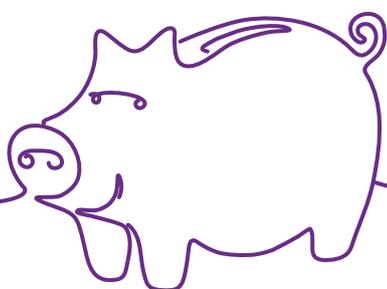
С брендом Activ для потребительского сегмента, созданным с 1999 году, мы занимаем лидирующее положение в уже насыщенном сегменте массового рынка многие годы. Сейчас мы стремимся сделать то же самое в секторе бизнес рынка.

Достижения в 2014 году

Усилия компании «Кселл» на бизнес рынке принесли внушительные результаты уже в 2014 году: выручка в этом сегменте выросла на 12% по сравнению с прошлым годом, а клиентская база увеличилась на 24%. Мы разработали различные целевые решения для того, чтобы оказать помощь предприятиям такие как «Kcell Облако» (виртуальный сервер) и, концепцию виртуального сервера, и K-Pay, решение для бизнеса по приему платежей.

Цели на 2015 год

Компания «Кселл» имеет четкую цель: в среднесрочной перспективе мы намерены сделать направление бизнес рынка основным генератором роста выручки. По истечении отчетного периода в начале 2015 года мы запустили еще один важный продукт на бизнес рынке, Microsoft Office 365, лидирующее на рынке виртуальное офисное решение для среднего и крупного бизнеса. Мы продолжим фокусироваться на предоставлении корпоративным клиентам еще больше решений, ориентированных на потребности бизнес-сегмента.





Стратегия в действии

Стратегическая цель: Обеспечить превосходное качество сети

Объединяя людей

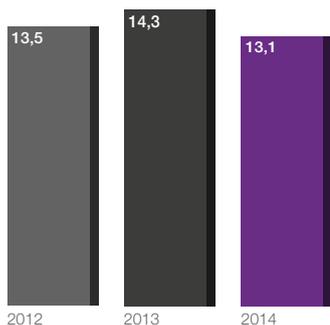
Цель компании «Кселл» - обеспечить, на постоянной основе лучшее покрытие и качество сети в Казахстане.

По мере того, как мобильный рынок страны становится все более насыщенным, и абоненты все больше тяготеют к передаче данных, качество связи становится все более важным. Компания «Кселл» продолжит направлять существенные инвестиции в развитие своей сети.

Итого абонентов (миллион)

13,1

-8,8%

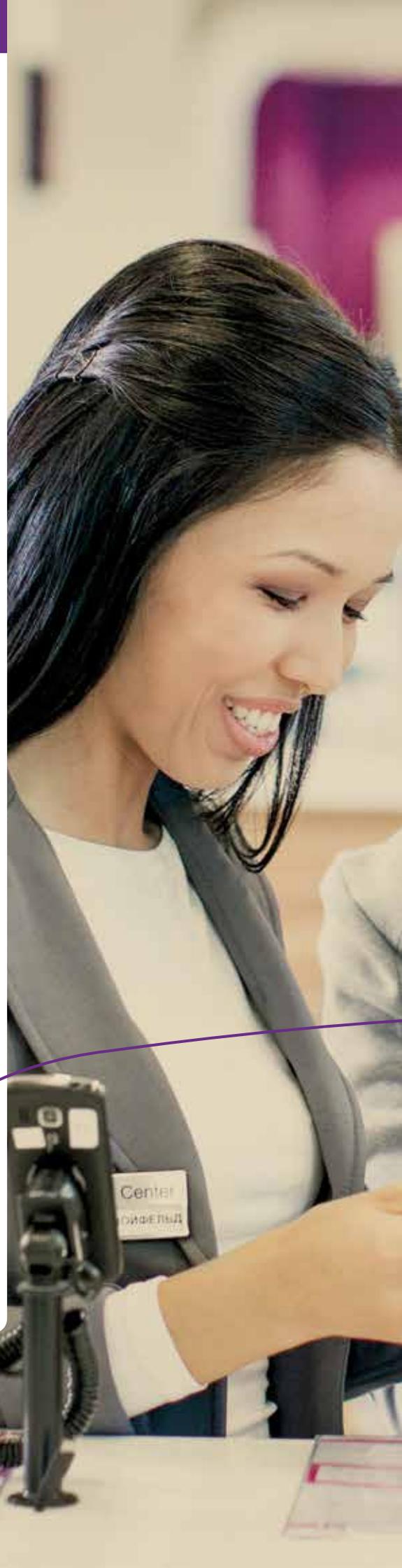


Достижения в 2014 году

В 2014 году компания «Кселл» завершила работу по улучшению качества сети, что укрепило ее положение лидера рынка. Мы закончили проект по трансформации архитектуры нашего центрального сетевого уровня, тем самым подготовив его к сети, полностью основанной на IP. Трансформация сети IP практически завершена.

Цели на 2015 год

Сеть компании «Кселл» сейчас является самой современной с точки зрения технологий. Мы адаптируем любые другие новшества, как только это станет осуществимо на практике. Наряду с этим, мы продолжим вкладывать средства в развитие высококачественной 3G и оптоволоконной сети по всей стране.





Отслеживаемые показатели эффективности

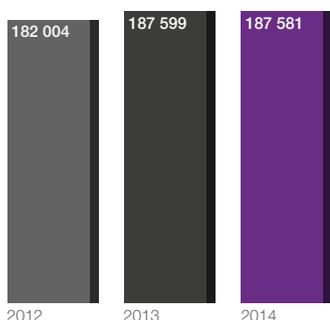
Наши ключевые показатели эффективности позволяют нам измерять, насколько успешно мы достигаем наши бизнес-цели и поставленные задачи. Результаты за 2014 год демонстрируют, что мы остаемся на верном пути и оправдываем наше лидирующее положение на рынке.

Финансовые показатели

Выручка (тенге)

187 581M¹

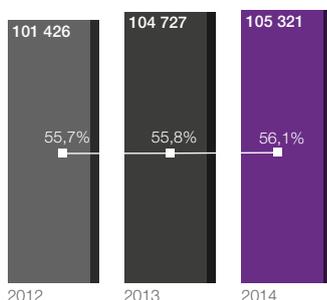
0%



ЕВITDA без учета единовременных статей (тенге) и рентабельность по ЕВITDA

105 321M

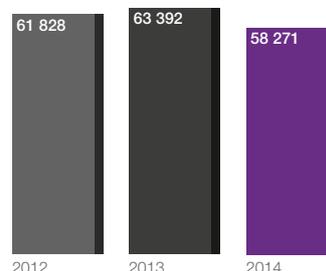
+0,6%



Чистая прибыль (тенге)

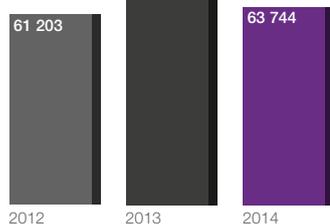
58 271M

-8,1%



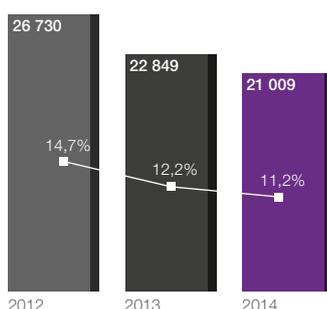
Свободный денежный поток (тенге)

63 744M



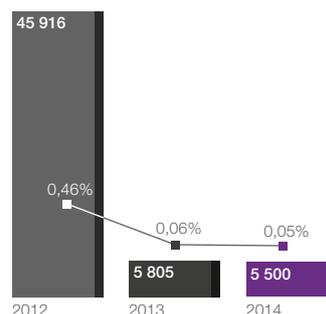
Капитальные затраты (CAPEX; тенге) и коэффициент отношения капитальных затрат к объему продаж

21 009M



Чистая задолженность (тенге) и коэффициент чистой задолженности к ЕВITDA

5 500M



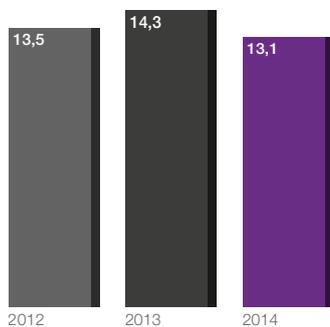
¹ Включая разовую корректировку

Операционные показатели

Итого абонентов (миллион)

13,1

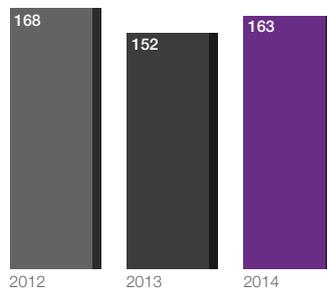
-8,8%



Минуты использования (MOU; минут в месяц)

163

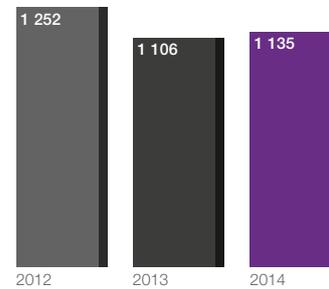
+7,0%



Средний доход на абонента (ARPU; тенге)

1 135

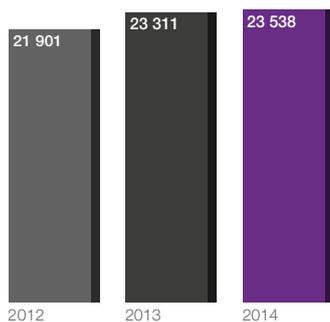
+2,6%



Голосовой трафик (миллион минут)

23 538

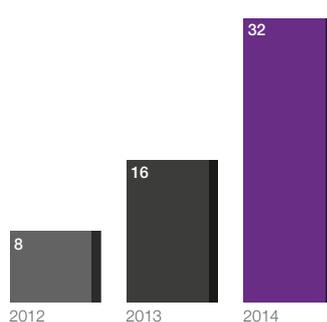
+1,0%



Трафик данных (миллион Гб)

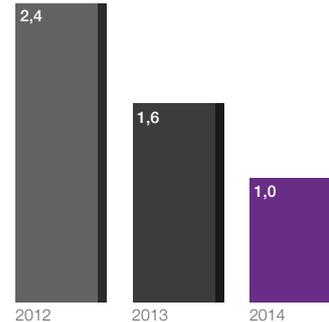
32

+96%



Средний доход на мегабайт (ARMB; тенге)

1,0

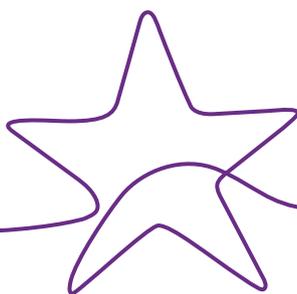


Устойчивый результат

В 2014 году в условиях еще более ужесточившейся конкуренции мы достигли хороших результатов, сохранив объем выручки и показатель EBITDA на стабильном уровне и объявив о марже EBITDA на уровне 56,1%, что стало одним из лучших показателей в отрасли.

- Объем выручки без учета разовой корректировки вырос на 0,8% до суммы 189 100 миллионов тенге (187 599 миллионов тенге в 2013 году). С учетом разовой поправки объем выручки остался стабильным в сумме 187 581 миллионов тенге (187 599 миллионов в 2013 году).
- Показатель EBITDA без учета единовременных статей вырос на 0,6%, достигнув суммы 105 321 миллиона тенге (104 727 миллионов тенге в 2013 году). Маржа EBITDA возросла до 56,1% (55,8% в 2013 году).
- Операционная прибыль без учета единовременных статей снизилась на 1,8%, достигнув суммы 80 132 миллионов тенге (81 600 миллионов тенге в 2013 году).
- Объем чистых затрат на финансирование снизился до суммы 1 106 миллионов тенге (2 199 миллионов тенге в 2013 году).
- Объем чистой прибыли снизился на 8,1% до суммы 58 271 миллионов тенге (63 392 миллиона тенге в 2013 году).
- Свободный денежный поток уменьшился, достигнув суммы 63 744 миллиона тенге (80 743 миллиона тенге в 2013 году).
- Чистый приток абонентов составили 299 тысяч. Общая абонентская база снизилась до 13 055 тысяч человек (14 307 тысяч человек в 2013 году) вследствие исключения 1 551 тысяч абонентов.

Тенге в миллионах, кроме %	2014	% от общего числа	2013	% от общего числа
Голосовые услуги	132 697	70,7	143 731	76,6
Услуги передачи данных	33 131	17,7	26 232	14,0
Услуги с добавленной стоимостью	16 567	8,8	17 426	9,3
Другая выручка	5 186	2,8	210	0,1
Итого выручка	187 581	100,0	187 599	100,0



Выручка

Выручка осталась стабильной на уровне 187 581 миллиона тенге (187 599 миллионов тенге в 2013 году). Объем выручки от голосовых услуг снизился на 7,7% до 132 697 миллионов тенге (143 731 миллионов тенге в 2013 году). Объем выручки от передачи данных увеличился на 26,3% до суммы 33 131 миллионов тенге (26 232 миллиона тенге в 2013 году); без учета разовой корректировки объем выручки вырос на 32,1% до 34 650 миллионов тенге (26 232 миллионов тенге в 2013 году). Объем выручки от дополнительных услуг снизился на 4,9% до 16 567 миллионов тенге (17 426 миллионов тенге в 2013 году). Прочие виды дохода увеличились до 5 186 миллионов тенге (210 миллионов тенге в 2013 году).

Голосовые услуги

Объем выручки от голосовых услуг снизился на 7,7% до суммы 132 697 миллионов тенге (143 731 миллионов тенге в 2013 году). Голосовой трафик вырос на 1,0% до 23 538 миллионов минут (23 311 миллионов минут в 2013 году). Однако последствия увеличения голосового трафика были частично нивелированы более низкими тарифами, что привело к снижению показателя среднего дохода на минуту использования до 4,2 тенге (4,7 тенге в 2013 году).

Объем выручки от исходящего голосового трафика снизился на 9,6% до суммы 98 734 миллионов тенге (109 272 миллионов тенге в 2013 году). Объем выручки от межсетевое соединения уменьшился на 6,8% до 26 852 миллионов тенге (28 826 миллионов тенге в 2013 году), в основном, в результате 15%-ного снижения тарифа на межсетевое соединение. Эти потери были частично компенсированы увеличением объема входящего трафика.

Услуги по передаче данных

Объем выручки от услуг передачи данных вырос на 26,3% до суммы 33 131 миллионов тенге (26 232 миллиона тенге в 2013 году); без учета разовой корректировки объем выручки увеличился на 32,1% до 34 650 миллионов тенге (26 232 миллиона тенге в 2013 году). Объем трафика данных вырос на 96,0% до 31 576 580 Гб (16 114 191 Гб в 2013 году), последствия чего были частично компенсированы пакетами с более низкими тарифами за Мб. Это привело к снижению среднего дохода на Мб до 1,0 тенге (1,6 тенге), что в свою очередь привело к увеличению среднего дохода на абонента от передачи данных.

Дополнительные услуги

Объем выручки от дополнительных услуг снизился на 4,9% до 16 567 миллионов тенге (17 426 миллионов тенге в 2013 году), большей частью, в результате снижения объема выручки от передачи SMS и MMS сообщений. Объем выручки от услуг мобильного контента, таких как мелодия вместо гудка и других информационных и развлекательных услуг, вырос на 20,5%.

Выручка из других источников

Прочие виды дохода выросли до 5 186 миллионов тенге (210 миллионов тенге в 2013 году). Это стало результатом увеличения объема продаж телефонов iPhone, Samsung и Lenovo.

Затраты

Производственные затраты

Объем производственных затрат вырос на 6,0% до суммы 84 221 миллионов тенге (79 469 миллионов тенге в 2013 году), в основном, из-за увеличения стоимости проданных товаров, главным образом, телефонных аппаратов.

Затраты на продажи и маркетинг

Объем затрат на продажи и маркетинг снизился на 30,5% до 11 549 миллионов тенге (16 614 миллионов тенге в 2013 году), главным образом, в результате применения более низких комиссионных выплат.

Общие и административные затраты

Объем общих и административных затрат увеличился на 6,5% до суммы 10 666 миллионов тенге (10 017 миллионов тенге в 2013 году), прежде всего, по причине увеличения затрат на персонал и издержек на износ и амортизацию.

Финансовое положение

Объем затрат на подоходный налог снизился на 1,3% до 15 874 миллионов тенге (16 089 миллионов тенге в 2013 году) в то время, как объем прибыли на акцию упал до 291,4 тенге (317,0 тенге в 2013 году).

Капитальные затраты снизились до суммы 21 009 миллионов тенге (22 849 миллионов тенге в 2013 году), а соотношение капитальных затрат к объему выручки уменьшился до 11,2% (12,2% в 2013 году).

Соотношение чистой задолженности к объему собственного капитала составило 6,0 (6,0 в 2013 году), соотношение суммы чистой задолженности к показателю EBITDA составило 0,05 (0,06 в 2013 году), и соотношение собственного капитала к сумме активов составило 58,3% (61,0% в 2013 году).

Образ жизни

В компании «Кселл» мы определили, что достижение устойчивого бизнеса – это гораздо больше, чем просто цель: это наша философия.

Наша ответственность

Являясь ведущим оператором мобильной связи в Казахстане, Компания играет важную роль в обществе. Для нас это означает ответственность, которую мы воспринимаем чрезвычайно серьезно. В процессе взаимодействия со всеми заинтересованными сторонами – инвесторами, потребителями, сотрудниками, партнерами, поставщиками, государственными организациями и обществом в целом – мы придерживаемся самых высоких стандартов ведения бизнеса. Мы непоколебимы в своей вере в то, что позитивные изменения, осуществленные сегодня, являются инвестицией в общество, экономику и окружающую среду завтрашнего дня. В компании «Кселл», устойчивое развитие – это гораздо больше, чем набор программ и проектов: это образ жизни.

Наша платформа

Так же как и компания Telia Sonera, «Кселл» осуществляет меры по обеспечению устойчивого развития в следующих направлениях:

- Борьба с коррупцией
- Работа с поставщиками
- Защита персональных данных абонентов
- Свобода выражения мнений
- Ответственное отношение к окружающей среде
- Охрана труда и здоровья

Эти направления находятся в зоне ответственности структуры по этике и соблюдению норм, что позволяет «Кселл» обеспечить систематизированный подход в реализации программ и их мониторинга.

В компании «Кселл» концепция устойчивого развития охватывает все виды деятельности, где мы несем ответственность за долгосрочное воздействие на общество и окружающую среду. Наша ответственность охватывает все этапы создания ценности. Мы считаем, что когда мы поступаем в соответствии с этическими нормами, это укрепляет не только наш бизнес, но и общество, в мы ведем бизнес, создавая общие долговременные ценности. Усиливая положительное воздействие и снижая уровень негативного влияния, устойчивое развитие является жизненно важной частью нашей стратегии и ценностей.

Краеугольный камень нашей платформы устойчивого развития был заложен незадолго до начала отчетного периода. В ноябре 2013 года в рамках инициативы компании TeliaSonera по обеспечению самых строгих стандартов ведения бизнеса во всех компаниях группы, компания «Кселл» ввела должность менеджера по этике и соблюдению норм. Будучи подотчетным региональному руководителю по этике и соблюдению норм компании TeliaSonera и Главному исполнительному директору компании «Кселл», менеджер несет ответственность за то, чтобы все инициативы в области этики и

соблюдения норм реализовывались последовательно и в полном объеме. Отражая усиливающееся внимание на этой области, в сентябре 2014 года компания «Кселл» ввела вторую должность в этом функциональном подразделении.

Взяв за основу это и другие принципы, заложенные в 2013 году, в том числе новую политику по усилению управления и повышению прозрачности в процессе нашего взаимодействия внутри и вне Компании, мы разработали концепцию устойчивого развития и достигли ряд важных результатов в 2014 году. В марте для обеспечения постоянной скоординированной работы во всех подразделениях Компании мы начали проводить ежеквартальные совещания по вопросам управления, рисков, этики и соблюдения норм (GREC) для исполнительного руководства, глав отделов и других руководящих работников.

Программа совещаний по вопросам GREC основана на анализе рисков, и все участники несут ответственность за конкретную область. Цель совещаний GREC состоит в интегрировании областей риска, углублении понимания рисков посредством выполнения обязательств на руководящем уровне и дальнейшем внедрении управления рисками в процесс принятия решений.

На трех совещаниях по вопросам GREC в 2014 году руководство обсудило и приняло решения в отношении текущих видов деятельности и инициатив в рамках различных областей риска и направлений устойчивого развития.

Антикоррупционная программа

Компания «Кселл» приняла подход полного неприятия коррупции: она привержена принципам внедрения эффективных мер по предотвращению, мониторингу и исключению проявления коррупции в любой форме.

Незадолго до начала отчетного периода, в декабре 2013 года мы ввели антикоррупционную политику. В 2014 году в целях стимулирования ее внедрения мы опубликовали сопутствующие инструкции и руководящие принципы, а позднее в ноябре был принят обновленный вариант этой политики.

Это легло в основу масштабной антикоррупционной программы, которая в прошлом году стала нашей флагманской инициативой в области устойчивого развития. У инициативы, которая была начата в начале 2014 года, была четкая задача: искоренить коррупцию в любых и всех видах деятельности компании «Кселл». В рамках этой программы мы провели оценку рисков Компании с точки зрения проявления коррупции, которая выявила две важные первоначальные задачи: внедрить антикоррупционную культуру и сформировать систему централизованного снабжения.



Антикоррупционное обучение

В марте мы начали важную программу по антикоррупционному обучению. Наша цель была простой: обучить каждого человека в компании «Кселл», от членов совета директоров до вспомогательного персонала тому, что является коррупцией, а также ознакомить с мерами и процедурами, принятыми в Компании по предотвращению коррупции.

Поскольку в компании Кселл есть 18 региональных представительств, которые разбросаны по огромной стране, системный подход был необходим. Мы начали с организации двух групп внутренних тренеров: одна группа для города Алматы, где сосредоточена большая часть нашего персонала в трех основных офисах, и одна для регионов. Учитывая важность юридических аспектов при проведении тренингов, директор и другие сотрудники из нашего юридического департамента присоединились к команде инструкторов. Затем мы перешли к обучению.

Как только мы обучили внутренних тренеров, для повышения эффективности, мы организовали обучающие сессии для небольших групп сотрудников, как правило, по 20-30 человек. При этом, компания «Кселл» решила проводить обучение при помощи тренеров в противоположность электронному обучению для того, чтобы сделать процесс обучения интерактивным, с обсуждением практического применения требования антикоррупционной политики.

Охватили всех: высшее руководство прошло обучение на первом совещании по вопросам GREC в марте, а сессия для совета директоров была организована в мае. Внештатные сотрудники тоже должны были пройти обучающий процесс. К концу 2014 года весь коллектив компании «Кселл», насчитывающий около 1900 человек, включая штатный и внештатный персонал, прошел антикоррупционное обучение, которое сейчас является обязательной частью нашей ориентационной программы для новых сотрудников.

Линия Speak Up и дисциплинарные меры

Еще одним крупным проектом по продвижению культуры борьбы с коррупцией, начатым в 2014 году, было открытие линии Speak Up. И вновь это стало инициативой, охватывающую всю группу TeliaSonera. Целью инициативы является стимулирование всех заинтересованных сторон сообщать о потенциальном недобросовестном поведении

или нарушении норм. Портал доступен для сотрудников во внутренней сети компании «Кселл» и на внешнем веб-сайте для третьих сторон. Сообщения можно оставлять в режиме онлайн или в колл-центре на казахском, русском и английском языках.

Линия Speak Up управляется независимой третьей стороной для обеспечения максимальной беспристрастности и конфиденциальности. По желанию гарантируется анонимность, и все случаи регистрируются в защищенной системе. Эта служба уже продемонстрировала свой успех. По окончании отчетного периода, в марте 2015 года компания TeliaSonera объявила о том, что в 2014 году на линию поступило 92 сообщения о случаях предполагаемого недобросовестного поведения во всей Группе компаний.

Для максимально широкого продвижения линии Speak Up компания «Кселл» запустила кампанию по широкому освещению коммуникации с сотрудниками в своих офисах. Она также открыла отдельную внутреннюю линию оповещения для менеджеров, желающих выразить свои опасения по вопросам поведения. Такие меры, как эти ставят компанию «Кселл» в авангард механизма ответственного ведения бизнеса в Казахстане.

Ряд зарегистрированных случаев привел к началу внутренних расследований. По решению Совета директоров компания «Кселл» подала заявление в генеральную прокуратуру Республики Казахстан с просьбой начать расследование по уголовному преступлению в отношении деятельности ряда бывших сотрудников, которые предположительно допустили нарушения при выполнении внутренних принципов политики и процедур Компании. Сотрудники, которые предположительно несут ответственность за такие нарушения, больше не работают в Компании.

«Мы непоколебимы в нашей вере в то, что позитивные изменения, осуществленные сегодня, являются инвестицией в общество, экономику и окружающую среду завтрашнего дня».



Организация закупок

Другие значимые достижения в рамках антикоррупционной программы в 2014 году были связаны с улучшением организации закупок. Так, в частности, одним из таких достижений была централизация системы снабжения. Ранее закупки совершались департаментами Компании самостоятельно. Для разграничения полномочий и демонстрации беспристрастности в этом аспекте компания «Кселл» учредила Тендерный комитет, при этом внедрила инструкции и правила управления деятельностью этого комитета.

Повышение эффективности стало одним из мотивирующих факторов для организации централизованного снабжения. Компания «Кселл» также начала программу нацеленную на получение полной информации о поставщиках и партнерах, поскольку она стремится работать с теми, кто разделяет ее стандарты, принципы и ценности, и централизация процесса закупок облегчает этот процесс. В этих целях в марте 2014 года мы внедрили Кодекс поведения поставщика и ввели в действие систему комплексной проверки поставщиков товаров и услуг. В августе мы также провели внутреннее обучение по вопросам добросовестности в системе снабжения, и мы продолжим обучение фирм-поставщиков.

Защита персональных данных клиентов

Работа Компании по защите конфиденциальной информации клиентов осуществляется в соответствии с политикой конфиденциальности компании «Кселл», в рамках которой устанавливается согласованный стандарт в отношении защиты персональных данных клиентов. Среди прочих вопросов в политике определяются принципы сбора, обработки и хранения персональных данных, прозрачности, точности данных, оценки риска, требований к поставщикам и технико-организационные меры по защите их целостности и конфиденциальности.

Прогресс в работе по защите конфиденциальности контролируется совещаниями GREC. В 2014 году было организовано управление процессом защиты конфиденциальности с четким распределением ролей и областей ответственности, и в компании «Кселл» был назначен эксперт по вопросам защиты персональных данных.

Компания «Кселл» привержена принципам уважения и охраны конфиденциальности своих клиентов. Нашей целью является интегрирование процесса защиты конфиденциальности как естественной составляющей наших услуг, процессов, инфраструктуры и повседневной работы.

Компания «Кселл» стремится вести деятельность в максимально защищенных коммуникационных сетях и предпринимает меры по предотвращению несанкционированного доступа к личным данным наших клиентов. Эта работа проводится в соответствии со специально разработанной программой.

Свобода выражения

Мы считаем, что наши услуги помогают социальному развитию, предоставляя возможность делиться информацией и идеями.

В сентябре 2014 года компания «Кселл» приняла политику в отношении свободы мнений в телекоммуникациях. Ее основными целями являются снижение риска нарушения прав человека, связанного с надзором, осуществляемым в коммуникациях, и предоставление нашим клиентам гарантий в том, что компания «Кселл» при любой возможности будет уважать и охранять их свободу выражения.

Принципы политики применяются к запросам, требованиям и законодательным инициативам, которые реализуются местными органами власти и связаны с надзором за коммуникациями, в том числе с ограничениями доступа к сетям и интернет-ресурсам, радиотехнической разведке и т.д.

Экологическое сознание

Компания «Кселл» преданна принципам ведения бизнеса без ущерба для окружающей среды. Мы вносим свой вклад путем развития, продвижения и использования ресурсосберегающих и экологически безопасных услуг, а также путем снижения нашего воздействия на окружающую среду. Мы постоянно ищем возможности максимизировать использование передовых методов и синергии между нашими предприятиями.

Компания «Кселл» представляет данные о потреблении энергии и ресурсов для включения в отчет об устойчивом развитии группы TeliaSonera в соответствии с требованиями Глобальной инициативы по отчетности, а также информацию о ее деятельности в области корпоративной ответственности.

В 2014 году помимо прочих инициатив мы сосредоточились на использовании более экологичного оборудования. Например, мы стали больше устанавливать базовых станций вне помещений, поскольку это приводит к более высокому энергосбережению, чем использование в крытых помещениях, в которых обеспечение кондиционирования воздуха и отопления было обязательным. Мы также начали приобретать базовые станции 6000/8000 с выносными радиоблоками.

Охрана труда и здоровья

Для «Кселл» охрана труда и здоровья на рабочем месте является безусловным приоритетом. Мы внедряем все меры в этой области в соответствии с Трудовым кодексом Казахстана и другими соответствующими нормативными актами.

В ноябре 2014 года мы ввели политику по охране труда и здоровья, в рамках которой определяются обязательства Компании, целью которых является защита сотрудников на рабочем месте. Такие обязательства включают обеспечение обучения по вопросам безопасности, а также предоставление защитной одежды и оборудования; гарантирование оптимальных условий труда; стандартизация санитарных условий на рабочем месте; обеспечение доступности услуг здравоохранения; и контроль за соблюдением стандартов в области охраны труда и здоровья.

Компания «Кселл» работает над получением сертификата на соответствие стандарту OHSAS 18001.



Сотрудники

Будучи организацией, ориентированной на удовлетворение потребностей клиентов, мы считаем, что наши сотрудники являются источником жизненной силы нашего бизнеса. Поэтому мы стремимся приглашать на работу, развивать и удерживать талантливых людей, а также быть предпочтительным работодателем в Казахстане.

Компания «Кселл» поддерживает соблюдение международных прав человека и достоинство всех сотрудников в соответствии с декларацией ООН и основными конвенциями Международной организации труда.

Вознаграждение сотрудников нашей Компании базируется на принципах внутренней справедливости и является конкурентоспособным в сравнении с внешним рынком. Мы работаем с двумя различными международными консалтинговыми компаниями, осуществляющими обзор уровня заработных плат и льгот на местном рынке. Основываясь на результатах проведенного исследования, мы делаем предложения руководству о корректировке диапазонов заработных плат. Мы также проводим ежегодный пересмотр уровня фиксированной заработной платы сотрудников, основанный на показателе общей результативности отдельно взятого сотрудника и дифференцированный в рамках приемлемого диапазона заработной платы.

В 2014 году, вследствие обесценивания тенге в феврале, мы поручили провести специальное исследование изменения уровня прожиточного минимума в Казахстане. Основываясь на результатах, в июне мы проиндексировали заработные платы всех сотрудников на 10%, которое последовало за повышением заработных плат, проведенном в апреле.

В рамках работы по созданию позитивной и мотивирующей рабочей среды, а также повышения уровня жизни сотрудников и членов их семей компания «Кселл» предоставляет многочисленные льготы помимо выплат, требуемых в соответствии с законодательством Казахстана. Наш обширный компенсационный пакет включает: добровольное медицинское страхование, оплату транспорта, мобильную связь, надбавку на питание и финансовую помощь в случае болезни сотрудника или близкого родственника либо смерти близкого родственника.

По состоянию на 31 декабря 2014 года в компании «Кселл» было трудоустроено 1 736 сотрудников, что на 16,9% выше по сравнению с предыдущим годом. Мы поддерживаем равенство и национальное многообразие среди сотрудников Компании. На конец года в Компании работало 714 мужчин и 1 022 женщин, которые представляют более 19 национальностей.



«Компания «Кселл» преданна принципам ведения бизнеса без ущерба для окружающей среды. Мы вносим свой вклад через развитие, продвижение и использование ресурсосберегающих и экологически безопасных услуг, а также снижая наше воздействие на окружающую среду».

Внося вклад в развитие общества

Поскольку телекоммуникации являются жизненно важными в повседневной жизни, операторы связи играют центральную роль в обществе. В «Кселл» мы осознаем, что это влечет ответственность, и мы воспринимаем это серьезно. Мы преданны тому, чтобы содействовать улучшению жизни для общества в целом.

Целью компании «Кселл» является реализация лучших международных практик во всех областях корпоративной социальной ответственности (КСО). Поэтому в 2007 году мы присоединились к инициативе ООН «Глобальный договор», целью которой является создание устойчивой и инклюзивной глобальной экономики путем стимулирования предприятий выполнять ключевые принципы в отношении соблюдения прав человека, охраны труда, окружающей среды и борьбы с коррупцией. Мы были первой телекоммуникационной компанией в Казахстане, которая приняла эту концепцию.

В рамках стремления быть ответственным корпоративным гражданином компания «Кселл» инвестирует и активно участвует в различных социальных проектах. Для принятия решения о том, какие инициативы поддерживать, мы определили рамки корпоративной ответственности, согласно которым определяются приоритетные области, которые требуют внимания. В их основе лежит набор основных целей, таких как внесение вклада в долгосрочное устойчивое развитие Казахстана, помощь нуждающимся, лидерование во внедрении инноваций в общество, инвестиции в людей и поощрение практик ведения ответственного бизнеса.

Усилия «Кселл» в области КСО существенные. Только в 2014 году мы участвовали в 26 проектах с 20 партнерами. Для обеспечения максимальной эффективности нашей работы мы определили пять ключевых приоритетных областей: образование, культурное наследие, спорт и здоровый образ жизни, общество и окружающая среда.

Образование

Мы твердо убеждены, что затраты на образование сегодня – это жизненно важные инвестиции в завтрашний день. Обучение помогает обогатить общество, внося вклад в интеллектуальное развитие, индивидуальные способности и экономический рост, и компания «Кселл» участвует в различных инициативах по продвижению образования по всей стране.

Наш основной текущий проект – это «Kcell Академия». Проект был запущен в 2008 с целью привить инновационное мышление, творческий подход и профессиональные навыки студентам в местных университетах для того, чтобы они могли лучше понимать потребности современного бизнеса и смогли внести большой вклад на протяжении своей профессиональной жизни.

Как часть усилий в рамках этой программы компания «Кселл» организует обучающие сессии и лекции, которые проводят топ-менеджеры в высших учебных заведениях по всему Казахстану, что в свою очередь помогает налаживать связи между Компанией и молодыми, талантливыми выпускниками. Также организуются конкурсы и различные мероприятия для продвижения практических навыков и предпринимательства. В 2014 году в рамках «Kcell Академии» Компания оказывала поддержку международной конференции «Конкурентоспособность и предпринимательство: Казахстан и другие развивающиеся экономики», проведенную в феврале Казахстанско-Британским техническим университетом. Она привлекла студентов, представителей бизнеса и экспертов из Казахстана и за рубежом, а также ученых из некоторых самых престижных учебных заведений мира, например из Университета Кембриджа, Лондонской Школы бизнеса и Лондонской Школы экономики.

В марте «Кселл» спонсировала шестую Республиканскую студенческую олимпиаду в Казахском Национальном университете им. Аль-Фараби. Мероприятие проводится для того, чтобы стимулировать инновации и практические навыки у студентов. В ноябре Компания принимала участие во Второй исследовательской конференции Назарбаев Университета «Неделя науки» на которой студенты, ученые и специалисты смогли обменяться знаниями, опытом и идеями.

Другой крупной образовательной инициативой, которую в 2014 году поддержала компания «Кселл», был фестиваль «TechGarden» («Парк инновационных технологий»). Он проводился в первый раз для продвижения инновационного кластера на территории Казахского Национального университета им. Аль-Фараби, и в декабре Компания стала официальным партнером этого мероприятия. Кластер создан для стимулирования разработки инноваций, развития научно-технического потенциала и повышения индустриальной конкурентоспособности Казахстана. Мероприятие объединило профессионалов из всех областей коммерческой жизни: представителей национальных и глобальных компаний, предпринимателей, участвующих в успешных запусках местных компаний, создателей новых технологий, дизайнеров научно-исследовательских проектов, ведущих лиц из государственных исследовательских учреждений и т.д.



Культурное наследие

Казахстан и весь регион обладают богатым наследием, которое нужно сохранить. Являясь ведущим оператором страны, компания «Кселл» предана принципам поддержки и развития культурно-исторического наследия страны при помощи различных инициатив.

Одним из важных проектов стало мобильное приложение «Великий шелковый путь» (Great Silk Road), созданное для пользователей мобильных устройств для того, чтобы они могли путешествовать по историческим местам, расположенным на территории Казахстана. Изначально задуманное в 2013 году, приложение было запущено на официальной церемонии в феврале 2014 года. Идеей было представить историю пути более доступным для туристов образом, которые на своих смартфонах и планшетных устройствах могут изучать историю и архитектуру региона в период между вторым веком до нашей эры и пятнадцатым веком нашей эры. В русле более обширной правительственной кампании «Триединство языков» создан удобный для пользователя интерфейс на трех языках: казахском, русском и английском. Компания «Кселл» сделала приложение бесплатным для пользователей телефонов на платформах Android и iOS, которое можно загрузить через приложения Play Market или AppStore.

Учитывая тренд роста потребления услуг передачи данных, «Кселл» сфокусирован на сокращении цифрового неравенства. «Великий шелковый путь» является примером объединения старого с новым, поскольку эта программа помогает людям изучать историю региона современным, интерактивным способом. Наши усилия получили признание в мае, когда «Кселл» и компания «Mobile Access Studio», разработчик приложения, получили награду в категории «Инновационные сервисы для потребителя» в рамках премии Global Telecoms Business Innovation Award 2014 за это мобильное приложение.

Еще одним крупным культурным событием в Казахстане, в котором «Кселл» играет ключевую роль, стала конференция TEDx. TED активно помогает распространять идеи, достойные распространения, по всему миру («x» означает мероприятие, проводимое в независимом режиме за пределами США, где TED начала свою работу).

«Компания «Кселл» предана принципам продвижения культуры, истории и языков страны и Средней Азии».

Конференции объединяют влиятельных мыслителей для того, чтобы они могли поделиться своими идеями по самому широкому спектру тем: от научных до деловых и международных вопросов при помощи презентаций максимальной продолжительностью 18 минут.

«Кселл» является основным стратегическим партнером конференций TEDx с того времени, когда они пришли в Казахстан. TEDx Алматы в 2010 году была первой конференцией, проводимой на территории Содружества Независимых Государств (СНГ), и это мероприятие снова будет проведено в Астане в 2015 году. Компания «Кселл» гордится тем, что выступает в качестве спонсора конференций TEDx, где участники делятся своим видением о развитии знаний, творческого подхода и инноваций.

В 2014 году «Кселл» также оказал содействие еще одному культурному событию в Казахстане: XIII Ежегодному фестивалю «Международный праздник джаза», который в апреле прошел в городе Алматы. Фестиваль проводился в Концертном зале Государственной филармонии имени Жамбыла. В фестивале среди прочих приняли участие ведущие джазовые коллективы из Казахстана, Турции, Швейцарии и Германии. Этот фестиваль был организован при сотрудничестве с Администрацией города Алматы и посольствами участвующих стран. Компания уже выступает в числе спонсоров Международного фестиваля «Jazzystan» с 2010 года.





Спорт и здоровый образ жизни

Спорт также играет важную роль в устойчивом развитии общества. Наряду с внесением вклада в здоровый образ жизни и благосостояние Компания продвигает определенные ценности, неотъемлемые для философии «Кселл», такие как лидерство, командный дух и справедливая конкуренция. С этой целью, Компания оказывает спонсорскую и другую поддержку различным спортивным командам, мероприятиям и инициативам, как местным, так и международным.

«Кселл» особенно гордится тем, что оказывает поддержку Специальным Олимпийским играм в Казахстане с 2000 года, практически с самого начала существования Компании. Эта организация дает детям и взрослым с ограниченными ментальными возможностями шанс проявить себя в различных видах спорта. Специальные Олимпийские игры были учреждены в 1968 году и выросли в глобальную организацию объединяющую более чем четыре миллиона спортсменов.

Одним из примеров участия компании «Кселл» в спортивных мероприятиях высочайшего уровня является поддержка Казахской национальной команды на Зимних Паралимпийских играх в Сочи в марте 2014 года. В рамках спонсорского пакета Компания предоставила мобильную связь, чтобы спортсмены оставались на связи с родственниками и друзьями, защищая честь страны на Паралимпиаде.

Еще одной спортивной инициативой, которую компания «Кселл» помогла организовать в 2014 году, был III Благотворительный Марафон Алматы «Смелость быть первым». Около 10 000 людей, включая сотрудников Компании, приняли участие в мероприятии, сделав его крупнейшим событием такого типа в городе. Компания «Кселл» выступила в качестве официального технического партнера, обеспечивая связь по маршруту и технологию для отслеживания и

регистрации времени участников. Средства, собранные во время гонки, были пожертвованы в пользу онкологического отделения Исследовательского Института педиатрии и хирургии города Алматы.

«Кселл» также пытается стимулировать здоровый образ жизни среди сотрудников. В головном офисе в городе Алматы установлено оборудование для настольного тенниса и тренажерный зал, который можно посещать бесплатно. Есть корпоративная футбольная команда, которая соревнуется вместе с командами из других крупных компаний. Компания также организует внутренние соревнования по баскетболу и настольному теннису.

Эти спортивные инициативы помогли нам завоевать официальное признание в 2014 году, в категории «За вклад в формирование здорового образа жизни среди населения» на конкурсе «Ассыл Алма». Организованный департаментом здравоохранения города Алматы и городской администрацией, конкурс был впервые проведен в 2009 году, когда компания «Кселл» стала победителем в категории «За вклад в защиту и охрану здоровья сотрудников». По окончании отчетного периода в начале 2015 года Компания снова стала лучшей в категории «За вклад в формирование здорового образа жизни среди населения».

Общество

Благополучие общества является первостепенным фактором, влияющим на наше будущее. Люди - это основа бизнеса «Кселл», и Компания верна принципам оказания помощи нуждающимся, ее сообществам и стране посредством многочисленных социальных программ.

С 2007 года компания «Кселл» является официальным партнером некоммерческой организации «Милосердие». Она оказывает локальную поддержку серьезно больным детям и их семьям, а также собирает средства на их лечение за границей, которое недоступно в Казахстане. Как часть партнерства Компания создала короткий номер, 8099, при помощи которого люди могут пожертвовать 280 тенге, отправив SMS-сообщение. За многие годы собранные средства спасли жизни сотен детей, которые иначе не получили бы необходимого лечения.

В 2014 году «Кселл» создала еще одну такую инициативу по сбору средств, в декабре открыв короткий номер для проекта «Рука помощи». Отправив SMS-сообщение на номер 1919, абоненты могут пожертвовать 250 тенге в пользу помощи семьям с низким доходом в Казахстане. Компания «Кселл» проводит проект «Рука помощи» при сотрудничестве с социальным фондом «Шугыла», который был учрежден в 2007 году для оказания помощи различным группам нуждающихся людей: сироты и другие малообеспеченные дети, семьи и низким доходом и люди с физическими и умственными болезнями и ограничениями. В настоящее время фонд ведет шесть крупных социальных проектов.

Наряду с оказанием помощи социально уязвимым слоям населения, компания «Кселл» ищет возможности для того, чтобы сделать общество более информированным, используя технологии мобильной связи. В то же время, являясь ведущим провайдером телекоммуникационных услуг, мы взяли на себя обязательство по обеспечению их использования в рамках законодательства. В апреле 2014 года компания «Кселл» стала официальным партнером Safekaznet, инициативы, учрежденной Интернет Ассоциацией Казахстана для того, чтобы не допустить появления негативного для детей контента в на интернет-сайтах Казахстана.

В рамках проекта ИАК организует встречи со студентами и школьниками, чтобы повысить информированность в этом вопросе и в вопросе ответственного использования интернета. Она также создала вебсайт, www.safekaznet.kz, где можно сообщить о неправомерном контенте. На сайте работают специально обученные специалисты, которые проверяют предоставленную информацию и просят владельцев интернет-сайтов и хостинг-провайдеров, на интернет-ресурсах которых размещен негативный для детей контент, убрать его. Если последние этого не делают, соответствующие органы власти ставятся в известность.

Глобальный форум по электронному правительству является значимым мероприятием, стимулирующим социальное применение технологий. Этот Форум состоялся в Казахстане в 2014 году, и «Кселл» был платиновым спонсором. Целью Форума, который проводится при поддержке Организации объединенных наций (ООН), является обсуждение вопросов, связанных с развитием электронного правительства. В рейтинге стран ООН за 2014 год Казахстан занял 28 место, поднявшись на 10 позиций всего за два года. Глобальный форум по электронному правительству, который прошел в октябре в городе Астане, был посвящен теме «Умное управление в целях устойчивого развития: новые возможности партнерства в сетевом обществе».

«Компания «Кселл» верна принципам оказания помощи нуждающимся, ее сообществам и стране посредством многочисленных социальных программ».

Окружающая среда

Окружающая среда является основополагающим фактором для нашего устойчивого развития: это – тот мир, в котором мы живем и дышим. Одновременно с тем, когда Компания борется за то, чтобы быть технологическим лидером в отрасли, она также четко понимает необходимость сохранить природу для будущих поколений. Компания вносит в это вклад путем продвижения «зеленых» ценностей, стремясь ограничить последствия ее операций в нашем окружении и поддерживая различные экологические программы.

Приоритетом является поиск путей оптимизации использования энергии и ресурсов в наших собственных операциях. Один такой пример – «Зеленый офис», крупный текущий внутренний проект по энергосбережению. Целью этого проекта, который был впервые начат в компании «Кселл» в 2013 году, является реализация энергосберегающих программ и программ по утилизации отходов там, где это возможно, во время повседневной административной деятельности Компании, а также повышение информированности о том, как отдельные лица могут быть осуществлены изменения к лучшему.

Примеры инициатив «Зеленого офиса» включают распечатку или копирование документов по возможности с двух сторон листа, и выделение областей для совместного использования канцелярских принадлежностей. Кроме того, «Кселл» является подписчиком различных новостных интернет порталов для сокращения объема потребляемой бумаги, а также сотрудников просят регулировать поля в документах для уменьшения объема распечатываемых документов. Также для нужд офисов и проведения встреч Компания старается не покупать пластиковые тарелки. В большинстве случаев компания «Кселл» старается использовать воду из диспенсера, а не из бутылок, и сотрудники осведомлены о том, что предпринимаются меры по вторичной переработке.

Экологические меры пользуются активной поддержкой правительства Казахстана, которое разработало национальную концепцию «зеленой экономики». В рамках данной концепции в феврале 2014 года компания «Кселл» прекратила отправлять абонентам распечатки ежемесячных счетов.

В марте компания «Кселл» приняла участие еще в одной экологической инициативе, «Зеленый город». Работая в сотрудничестве с общественной организацией «Посади дерево», Компания создала короткий номер для сбора средств на посадку деревьев в Казахстане. Отправляя непустое сообщение на номер 1101, люди могут пожертвовать 100 тенге. В рамках мероприятий по запуску проекта Компания провела официальную церемонию по посадке 50 елей в центральном районе города Алматы, пригласив корпоративных клиентов и представителей СМИ.





Ян Рудберг Председатель, Независимый директор

Ян Рудберг является Председателем Совета директоров и независимым директором компании «Кселл» с 9 ноября 2012 года.

Господин Рудберг является председателем совета директоров в компании Högia AB и независимым директором и председателем Аудиторского комитета в компании «МегаФон». С 1994 по 2003 годы он занимал различные руководящие должности в компании Telia AB. Ранее он служил в качестве главного исполнительного директора компании Tele2 AB, исполнительного вице-президента компании Nordbanken AB и главного исполнительного директора компании Enator AB.

Господин Рудберг обладает степенью, полученной в Школе делового администрирования Готенбурга, Швеция.

Кеннет Карлберг Директор (представитель акционера компании Sonera Holding B.V.)

Кеннет Карлберг является членом Совета директоров компании «Кселл» с 9 ноября 2012 года.

Господин Карлберг является членом Совета директоров в компании «МегаФон» в России, и членом руководства в компании Relacom AB в Швеции. Он также является председателем Совета директоров в компании Relacom Sweden AB.

С 1998 года по 2002 год Господин Карлберг являлся исполнительным директором компании Telia Mobile в структуре Telia AB, в этой роли он продолжил работать в компании TeliaSonera после слияния в 2003-2004 году. С 2004 по 2006 годы он возглавлял структурное подразделение «Дания, Норвегия, Прибалтика и Испания» в Группе TeliaSonera, в то время как в период с 2006 по 2010 годы он возглавлял структурное подразделение «Услуги мобильной связи».

В прошлом господин Карлберг служил в Шведской армии после окончания Военной академии Карлберг (Karlberg Military Academy) и получения звания офицера в 1976 году. Затем он окончил Karlberg Military Academy в 1987 году в звании старшего офицера.

Уильям Х.Р. Эйлуорд Независимый директор

Уильям Х.Р. Эйлуорд является независимым членом Совета директоров в компании «Кселл» с 24 мая 2013 года, и председателем Комитета по стратегическому планированию и Комитета по кадрам и вознаграждениям.

Господин Эйлуорд обладает обширным опытом работы в должности председателя совета директоров, генерального директора и независимого директора как в частных, так и в государственных компаниях в различных секторах, в том числе в телекоммуникационной, СМИ- и технологической области (ТМТ), энергетической промышленности, программировании и услугах и в производстве. С 2011 года он является председателем и главным исполнительным директором Группы компаний Alchemy, которая преимущественно работает в телекоммуникационном, СМИ-, технологическом и энергетическом секторах.

Господин Эйлуорд также является стратегическим консультантом по инвестициям в компании Redwave Technology Ltd с 2006 года. С 2008 по 2011 годы он занимал должность генерального директора компании Belvedere Media Santa Monica, CA. До этого господин Эйлуорд занимал высокие руководящие должности в ряде компаний, в том числе Jonathan Partners Inc, Болгарской телекоммуникационной компании, Advent International, Fusion Telecommunications Ltd, Landtel Communications Inc, Kingston Communications Plc и Westminster Cable UK. Он обладает обширным опытом в вопросах слияний и приобретений.

Господин Эйлуорд окончил Лондонский университет со степенью бакалавра в области инженерии механики и производства.



Эрик Халлберг

Директор (представитель акционера Fintur Holdings B.V.)

Эрик Халлберг является членом Совета директоров в компании «Кселл» с 24 мая 2014 года. Он является исполнительным вице-президентом и главой по Евроазиатскому региону в компании TeliaSonera AB.

До прихода на эту должность Господин Халлберг был президентом компании TeliaSonera International Carrier с ноября 2010 года по декабрь 2013 года. Он пришел в компанию TeliaSonera в 1999 году, занимал различные должности в рамках подразделения «Услуги мобильной связи» и «Услуги по предоставлению широкополосного интернета» (январь 2007 года по ноябрь 2010 года) и выступал в роли старшего вице-президента и главы подразделения рынка Балтийских стран с января 2003 года по декабрь 2006 года. Ранее он был членом совета директоров в компании North West GSM в Санкт-Петербурге и Yoigo в Испании.

Господин Халлберг является членом Совета директоров в компании HIQ International AB, листинговой компании, которая работает с компьютерными приложениями и программами, и компании Sugate AB, поставщике безопасной компьютерной инфраструктуры в Швеции и Финляндии. Он является председателем правления нескольких дочерних предприятий группы компаний TeliaSonera International.

Господин Халлберг имеет степень Бакалавра инженерии механики.

Владимир Смирнов

Независимый директор

Владимир Смирнов является независимым членом Совета директоров в компании «Кселл» с 24 мая 2014 года.

Господин Смирнов занимался спортом на международном уровне. Будучи профессиональным лыжником с 1976 года, она завоевал золотую медаль на Зимних Олимпийских играх 1994 года в Лиллехаммере, является четырехкратным чемпионом мира и выигрывал мировой кубок 29 раз, а также дважды был обладателем кубка мира. Он также являлся членом Международного Олимпийского комитета (2000-2002) и его Комиссии спортсменов (1998-2002) и Вице-президентом по спорту в Международном союзе биатлонистов (2006-2010). В 1991 году он переехал в Швецию как профессиональный спортсмен.

С 1999 по 2004 год Господин Смирнов управлял своей собственной компанией Vladimir SMIRRE Smirnov AB, работая в сотрудничестве с компанией Veidekke AS, Норвегия. С 2004 о 2006 год он являлся исполнительным директором организационного комитета по подаче заявки от города Алматы на проведение Зимних Олимпийских игр 2014 года. С 2005 по 2007 годы он оказывал консультации компании Scania в Казахстане, занимая должность Вице-директора представительства группы. В 2006 году, когда исполнительное руководство группы компаний Scania решило учредить региональное предприятие в Казахстане, компанию Scania Central Asia, Господин Смирнов был назначен исполнительным директором. Его роль включала развитие собственной инфраструктуры подразделения в Казахстане, в том числе строительство сервисного центра Scania, на что были выделены инвестиции на сумму 15 миллионов евро. В августе 2014 года он стал генеральным директором Президентского профессионального спортивного клуба «Астана».

Господин Смирнов окончил Казахский Институт физической культуры и спорта в 1985 году. В сентябре 2014 года он стал Почетным консулом Республики Казахстан в Королевстве Швеция, также занимая эту должность в период между 2001 и 2004 годами.

Ингрид Стенмарк

Директор (представитель акционера Fintur Holdings B.V.)

Ингрид Стенмарк является членом Совета Директоров в компании «Кселл» с 24 мая 2014 года. Она выполняет роль вице-президента и главы офиса главного исполнительного директора в компании TeliaSonera AB.

С того момента, как она пришла в компанию TeliaSonera в 1994 году, госпожа Стенмарк занимала несколько руководящих должностей в этой Группе компаний. В настоящий момент она является вице-президентом и главой офиса главного исполнительного директора (с мая 2014 года). Ранее она выступала в качестве главного юрисконсульта и главы нормативно-правового отдела (с февраля 2013 года по август 2013 года), заместителем и исполняющим обязанности главного юрисконсульта (с сентября по декабрь 2013 года), главой по корпоративным вопросам по Норвегии, Дании и Прибалтике (с января 2003 года по декабрь 2006 года), и главным юридическим консультантом в сфере деятельности подразделения Mobile в компании Telia AB (с октября 1998 года по декабрь 2002 года). До прихода в компанию TeliaSonera она работала в юридической фирме Nordlander.

Госпожа Стенмарк является членом правления многочисленных компаний в группе компаний TeliaSonera, включая членство в Наблюдательном совете компании SIA LMT, мобильного оператора в Латвии (2003-2013).

Госпожа Стенмарк имеет степень магистра права, полученную в Университете Стокгольма.

Исполнительное руководство

Руководящая команда компании «Кселл» объединяет уникальное и сильное сочетание опыта, навыков и видения отрасли.



Арти Отс

Главный исполнительный директор

Арти Отс стал Главным исполнительным директором Компании 19 декабря 2014 года. После получения разрешения уполномоченного органа начал работу в этой должности 9 февраля 2015 года.

До его назначения Господин Отс был вице-президентом по коммерческому и деловому развитию в компании TeliaSonera Eurasia с мая 2014 года. В период с февраля 2012 года по май 2014 года он являлся главным исполнительным директором компании Eilon, подразделения услуг широкополосного интернета компании TeliaSonera в Эстонии. До того, как он стал Главным исполнительным директором, провел 10 лет в компании Eilon, работая в качестве Директора по маркетингу в период между 2004 и 2012 годами.

Господин Отс имеет степень магистра делового администрирования, полученную в Школе бизнеса Хенли.

Гари Красни

Исполняющий обязанности финансового директора

Гари Красни был назначен Исполняющим обязанности финансового директора в компании «Кселл» 27 октября 2014 года.

Господин Красни обладает более чем тридцатилетним опытом в финансовых и операционных вопросах в государственных и частных компаниях в США, Европе и России. Он имеет обширный опыт работы в области мобильной связи в Болгарии, Люксембурге и России, а также в многочисленных российских телевизионных холдингах.

Господин Красни является Сертифицированным аудитором и обладает степенью бакалавра наук в области бухгалтерии, полученной в Университете штата Флориды. Он имеет сертификат по бизнес-менеджменту, а также диплом сертифицированного бухгалтера с управленческими функциями Chartered Global Management Accountant.

Алия Кишкимбаева

Директор Юридического департамента

Алия Кишкимбаева является Директором Юридического департамента в компании «Кселл» с 1 марта 2010 года.

Госпожа Кишкимбаева пришла в компанию «Кселл» в 2007 году на позицию старшего юриста, позднее занимала должность руководителя Отдела контрактов и судебных разбирательств. Ранее работала юристом в компаниях «АралПаркер» и «ПетроКазахстан».

Госпожа Кишкимбаева имеет диплом по специальности «Английский язык», полученный в Казахском университете международных отношений и мировых языков, и диплом по специальности «Юриспруденция», полученный в Высшей школе права «Адилет».

Ольга Цой

Директор Департамента развития бизнеса-рынка

Ольга Цой является Директором Департамента развития бизнеса-рынка компании «Кселл» с 10 декабря 2013 года.

Ранее Госпожа Цой занимала ряд должностей в АО «Кселл» с 2008 года, в том числе должность начальника отдела корпоративного маркетинга. До прихода в Компанию, в период с 2006 года по 2007 год она работала специалистом по клиентскому маркетингу в ТОО Colgate Palmolive. В период с 2007 год по 2008 годы она работала менеджером по торговому маркетингу в ТОО «Вимм-Биль-Данн Центральная Азия».

Госпожа Цой имеет степени бакалавра наук и магистра бизнес-администрирования, полученные в Университете КИМЭП.

Хикматулла Насритдинходжаев

Директор Департамента развития массового рынка

Хикматулла Насритдинходжаев является Директором Департамента развития массового рынка компании «Кселл» с 10 декабря 2013 года.

С 2012 года по 2013 год Господин Насритдинходжаев работал директором по маркетингу в компании Ucell, дочернем предприятии компании TeliaSonera в Узбекистане. В 2008 году пришел в АО «Кселл» и занимал ряд должностей, в том числе должность руководителя и менеджера отдела потребительского маркетинга. Ранее работал в компании Nestle и Grey Worldwide.

Господин Насритдинходжаев окончил Университет мировой экономики и дипломатии в Ташкенте в 2000 году. Получил степень магистра экономики в Ташкентском государственном экономическом университете в 2002 году.

Марат Джилкибаев

Директор Департамента регионального управления

Марат Джилкибаев является Директором Департамента регионального управления (ранее – Региональное развитие) в АО «Кселл» с 3 января 2013 года.

Господин Джилкибаев работает в АО «Кселл» с 2009 года и был главой Костанайского филиала и менеджером регионального филиала по городу Алматы. Ранее он проработал 12 лет в нескольких банках Павлодара и Костаная, пройдя по карьерной лестнице от должности специалиста до должности директора отделения банка в одном из них.

Господин Джилкибаев имеет диплом по специальности «Экономика и менеджмент», полученный в Павлодарском государственном университете.



Рикард Слунга
 Директор
 Департамента
 информационно-
 коммуникационных
 технологий

Рикард Слунга стал Директором Департамента информационно-коммуникационных технологий с 1 апреля 2014 года, и после получения разрешения уполномоченного органа официально начал работу в этой должности 25 июля 2014 года.

Господин Слунга обладает тридцатилетним опытом в области телекоммуникаций. Он начал карьеру в 1985 году в качестве менеджера в компании Ericsson и позднее стал Техническим директором в компании Orange Sverige. В период с 2003 по 2009 годы работал в различных компаниях, включая Vodafone Global и Nordisk Mobiltelefon Sverige, до того, как перешел к осуществлению консультативной деятельности.

Господин Слунга является выпускником Технологического университета Лулео и Летней школы Бромма.

Евгений Климов
 Директор
 Департамента по
 безопасности

Евгений Климов является Директором Департамента по безопасности в АО «Кселл» с 10 ноября 2014 года.

Господин Климов обладает опытом управления департаментом информационной безопасности в крупной международной консалтинговой компании, а также прошел и успешно завершил курс обучения на получение сертификата на соответствие стандарту ISO/IEC 27001:2005 в крупном российском металлургическом холдинге.

Господин Климов окончил Академию Федеральной службы безопасности России, где он получил диплом по специальности «Организация и технология защиты информации».

Ирина Илчовска
 Исполняющий
 обязанности
 директора,
 Департамент по
 работе с клиентами

Ирина Илчовска является исполняющим обязанности директора Департамента по работе с клиентами с 3 февраля 2014 года.

Госпожа Илчовска пришла в компанию «Кселл» в 2008 году на роль эксперта по программному учету и КПЭ и затем стала менеджером в Отделе по качеству обслуживания клиентов. Ранее работала старшим менеджером клиентской службы в компании AC Nielsen, глобальном исследовательском агентстве.

Госпожа Илчовска обладает дипломом по специальности «Финансы и экономика», полученным по окончании Алматинского Государственного университета.

Александр Прокопович
 Директор
 Департамента
 централизованного
 снабжения

Александр Прокопович является Директором Департамента централизованного снабжения в АО «Кселл» с 18 декабря 2014 года.

Господин Прокопович пришел в компанию «Кселл» в августе 2014 года на должность заместителя директора Департамента по снабжению и администрированию. Он был ведущим лицом в программе по централизации подразделения поставок. Ранее он провел восемь лет в системе снабжения компании Velcom, первого оператора стандарта GSM в Беларуси, в конечном итоге, став главой департамента в этой компании.

Господин Прокопович обладает дипломом по специальности «Международные экономические отношения», полученным по окончании Института парламентаризма и предпринимательства в городе Минск.

Халида Кырыкбаева
 Менеджер по
 вопросам этики и
 соблюдения норм

Халида Кырыкбаева является Менеджером по вопросам этики и соблюдения норм в АО «Кселл» с 18 августа 2014 года.

Госпожа Кырыкбаева обладает более, чем двадцатилетним опытом работы в международных организациях. В область ее компетенции входит развитие неправительственного сектора и корпоративных коммуникаций, включая последние четыре года работы в компании «Кселл». Она начала работу в компании «Кселл» в качестве эксперта в Департаменте по корпоративным коммуникациям и затем стала экспертом по устойчивому развитию и соблюдению норм в департаменте Главного исполнительного директора.

Госпожа Кырыкбаева окончила Казахский государственный университет мировых языков, получив диплом по специальности «Английский язык».

«Кселл» привержена принципам поддержания самых строгих стандартов корпоративного управления. Ее Кодекс корпоративного управления состоит из ряда правил, которые Компания выполняет с целью формирования, поддержания и совершенствования своей системы корпоративного управления, а также для обеспечения постоянного выполнения высочайших стандартов деловой этики.

Рекомендации по организации корпоративного управления для казахских компаний предусмотрены в Модельном кодексе Казахстана, который основан на международном передовом опыте корпоративного управления. В Модельном кодексе содержатся определенные правила и рекомендации в отношении корпоративного управления, которые могут применяться на добровольной основе. Кодекс корпоративного управления компании «Кселл», который был принят Общим собранием акционеров, основан на казахском Модельном кодексе и Кодексе этики и поведения компании TeliaSonera. Он соответствует нормативным положениям Казахстанской фондовой биржи в отношении акционерных компаний и ценных бумаг.

Корпоративное управление в «Кселл» строится на принципах справедливости, честности, ответственности, прозрачности, профессионализма и компетентности. Созданная в нашей Компании система корпоративного управления предполагает уважение и защиту прав и интересов всех заинтересованных сторон; способствует повышению эффективности деятельности «Кселл», росту рыночной стоимости; а также стимулирует поддержание финансовой стабильности и прибыльности.

Принципы корпоративного управления

Защита прав и интересов акционеров	Компания обеспечивает справедливое и равное отношение ко всем акционерам, способствует эффективному участию акционеров в принятии ключевых решений и предоставляет подробную информацию, затрагивающую их интересы.
Эффективное управление Компанией Советом директоров и Главным исполнительным директором (ГИД).	Деятельность Совета директоров направлена на повышение рыночной стоимости Компании, предоставление акционерам взвешенной и достоверной оценки достигнутых результатов и перспектив развития. ГИД осуществляет оперативное управление ежедневной деятельностью Компании в соответствии с установленным бизнес-планом и стратегией развития.
Прозрачность и объективность раскрытия информации о деятельности Компании	Компания стремится обеспечить максимальную прозрачность посредством своевременного и достоверного раскрытия информации.
Законность и этика	Компания действует в строгом соответствии с законодательством, Кодексом корпоративного управления и общепринятыми нормами деловой этики.
Эффективность дивидендной политики	Компания выплачивает дивиденды в соответствии с законодательством, Уставом и соответствующими решениями Общего собрания акционеров. Чистая прибыль распределяется по решению Общего собрания акционеров о выплате дивидендов с учетом целей развития Компании и соотношения показателей долгосрочного чистого долга и EBITDA.
Эффективность кадровой политики	Компания гарантирует своим сотрудникам соблюдение их прав, предусмотренных законодательством и Кодексом этики и поведения Группы компаний TeliaSonera, и развивает партнерские отношения с персоналом в решении социальных вопросов и регламентации условий труда.
Охрана окружающей среды	Компания обеспечивает осуществление своей деятельности с учетом необходимости защиты окружающей среды и выполняет нормы экологической безопасности, установленные законодательством и Кодексом этики и поведения «Кселл».
Урегулирование корпоративных споров	В случае возникновения корпоративного спора, его участники могут урегулировать его путем переговоров, чтобы обеспечить эффективную защиту прав всех акционеров и деловой репутации Компании.

Политика в отношении корпоративного управления

В компании «Кселл» был принят ряд политик, содействующих исполнению обязательств по организации прочной системы корпоративного управления. Эти политики включают следующее:

- Политика о закупках
- Политика финансового управления
- Политика о страховании
- Политика об управлении рисками
- Политика по коммуникации
- Кадровая политика
- Политика по вознаграждению
- Политика об инсайдерской информации
- Политика об инсайдерской торговле
- Политика по обеспечению безопасности
- Кодекс этики и поведения
- Антикоррупционная политика
- Политика конфиденциальности
- Политика в отношении свободы выражения мнений в сфере телекоммуникаций
- Политика по обеспечению гигиены и охраны труда
- Кодекс корпоративного управления
- Кодекс поведения поставщика
- Инструкция для Главного исполнительного директора

Кодекс корпоративного управления Великобритании

Исходя из того, что ГДР Компании котируются на Лондонской фондовой бирже, мы на добровольной основе стремимся все больше действовать в соответствии с Кодексом корпоративного управления Великобритании. Уже наблюдаются успехи на этом направлении.

Совет директоров

В Уставе компании «Кселл» описываются обязанности Совета директоров и Главного исполнительного директора. Согласно Уставу Совет директоров несет ответственность за общее руководство деятельностью Компании. Помимо формирования стратегий и утверждения планов развития компании «Кселл» Совет директоров несет ответственность за принятие решений об открытии филиалов и представительств компании «Кселл»; приобретении Компанией 10 или более процентов акций третьих сторон или распоряжении ими; заключении крупных сделок и сделок с аффилированными сторонами; утверждении годовых бюджетов; а также за вынесение решений по другим вопросам, которые входят в исключительную компетенцию Совета директоров согласно Уставу Компании и Закону об акционерных компаниях Республики Казахстан.

Главный исполнительный директор и исполнительное руководство компании «Кселл» являются высокопрофессиональной командой экспертов с опытом, охватывающим сферы телекоммуникаций, финансов, маркетинга и информационных технологий. В Уставе Компании подробно описываются области ответственности Главного исполнительного директора в управлении повседневными операциями. Они включают вопросы, не входящие в исключительную юрисдикцию Совета директоров или Годового общего собрания акционеров (ГОСА). Кроме того, Главный исполнительный директор несет ответственность за исполнение решений, принятых ГОСА и Советом директоров.

Состав Совета директоров

Члены Совета директоров избираются на Общем собрании, где также определяется срок их полномочий. Текущие члены Совета директоров были избраны на срок до проведения следующего Общего собрания, повестка дня которого будет включать вопрос переизбрания Совета директоров.

Председателем Совета директоров является Ян Рудберг*. Главный исполнительный директор, Арти Отс, не является членом Совета директоров. Другие члены Совета директоров:

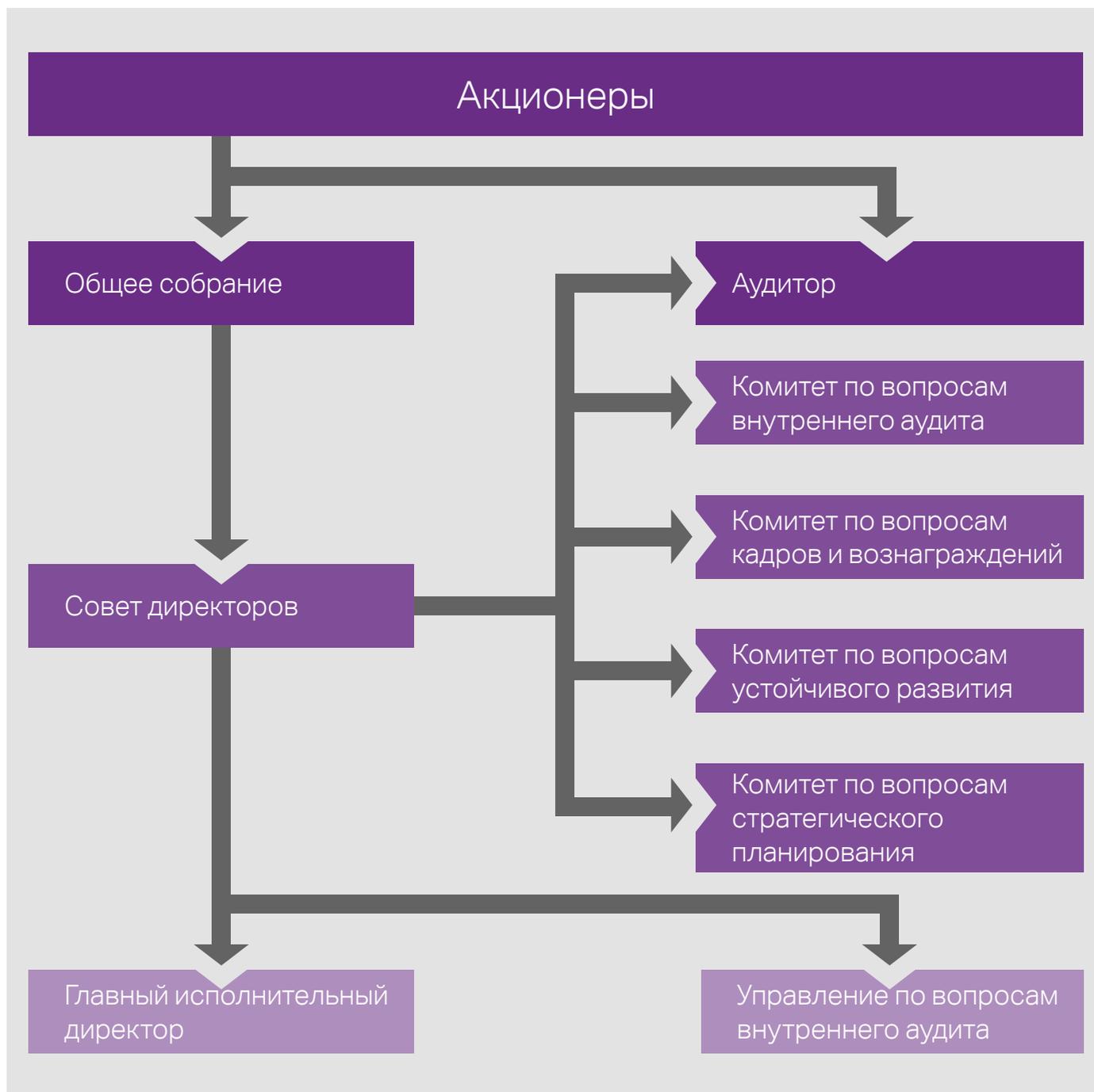
Кеннет Карлберг
Уильям Х Р Эйлуорд*
Эрик Халлберг
Владимир Смирнов*
Ингрид Стенмарк

* Согласно Уставу Компании и законодательству необходимо, чтобы по меньшей мере тридцать процентов (30%) членов Совета директоров были независимыми директорами. Юрисконсульты Великобритании подтвердили, что Г-н Рудберг, Г-н Эйлуорд и Г-н Смирнов являются независимыми в соответствии с Кодексом корпоративного управления Великобритании (раздел В 1.1).

Биографии директоров приведены на страницах 36–37.

В 2014 году члены Совета директоров акциями компании «Кселл» не владели.

Корпоративная структура



Комитеты Совета директоров

В соответствии с законодательством об акционерных компаниях в Казахстане компания «Кселл» учредила следующие комитеты для рассмотрения важных вопросов и подготовки рекомендаций для Совета директоров: Комитет по вопросам стратегического планирования, Комитет по вопросам вознаграждения персонала, Комитет по вопросам внутреннего аудита и Комитет по вопросам устойчивого развития (ранее «Комитет по социальным вопросам», был переименован в 2014 году в рамках стратегии Компании по удалению все большего внимания устойчивому развитию).

Совет директоров может создавать другие комитеты по собственному усмотрению. Председатель каждого комитета является независимым директором. Согласно закону также необходимо, чтобы комитеты состояли из членов Совета директоров, которые обладают необходимой компетенцией для работы в определенном комитете. Все комитеты являются консультативными органами Совета директоров.

Название комитета	Роль	Председатель и члены
Комитет по вопросам стратегического планирования	Вносит рекомендации в Совет директоров по вопросам стратегического развития Компании. Проводится одно заседание в год.	Уильям Х Р Эйлурад (Председатель) Ян Рудберг Владимир Смирнов Кеннет Карлберг Эрик Халлберг Ингрид Стенмарк
Комитет по вопросам кадров и вознаграждений	Вносит рекомендации в Совет директоров по вопросам квалификационных требований к сотрудникам, по назначению и увольнению определенных сотрудников, бонусных выплат и размеру заработной платы органам управления, а также в отношении внутренних документов, согласно которым оценивается соответствие персонала, необходимость обучения и мотивация сотрудников. Проводятся два совещания в год.	Уильям Х Р Эйлурад (Председатель) Эрик Халлберг Ингрид Стенмарк
Комитет по вопросам внутреннего аудита	Вносит рекомендации в Совет директоров в отношении финансовой отчетности, внутренних механизмов контроля и управления рисками, а также в отношении внутреннего и внешнего аудита. Проводятся четыре совещания в год.	Ян Рудберг (Председатель) Кеннет Карлберг Ингрид Стенмарк
Комитет по вопросам устойчивого развития	Вносит рекомендации в Совет директоров по вопросам внутренней документации в отношении социальной ответственности, участия Компании в социальных проектах, а также относительно разрешения конфликтов внутри Компании. Проводятся два совещания в год.	Владимир Смирнов (Председатель) Ингрид Стенмарк Ян Рудберг

Деятельность Совета директоров

Компания «Кселл» использует профессиональное программное обеспечение, которое создано для улучшения коммуникации в Совете директоров и эффективности его работы. Это обеспечивает комплексную защиту нашего процесса управления и организации работы. Совет директоров провел в целом 35 совещаний в течение 2014 года: 12 были проведены с обеспечением личного присутствия, включая посредством конференц-звонков, а остальные посредством голосования по заочной процедуре.

Виды деятельности Совета директоров в 2014 году включали:

- Внесение изменений в соответствии с новыми событиями в рамках деловых, коммерческих, операционных и юридических вопросов, и выдача согласований, связанных с упомянутыми событиями
- Принятие годового оперативного финансового плана и бюджета на 2014 год
- Выдача одобрений на подписание важных договоров, соглашений и осуществление сделок кугли-продажи
- Выдача одобрения на назначение и условия трудоустройства Главного исполнительного директора, Финансового директора и членов старшего руководящего состава
- Одобрение годового финансового отчета за 2013 год и ежеквартальных финансовых отчетов
- Созыв годового общего собрания 2014 года, в том числе формирование предложений по выплате дивидендов
- Согласование сделок с заинтересованностью
- Избрание членов Совета директоров
- Согласование гонорара за проведение аудита
- Согласование пересмотра политик, включая политики по финансовому управлению, борьбе с коррупцией и гигиене и охране труда
- Согласование изменений в условиях и положениях договоров займа

Повестка дня Совета директоров на 2015 год:

На 2015 год намечено проведение четырех совещаний Совета директоров. Наряду с обычными вопросами, которые охватывают финансовые результаты, пересмотр рисков и отчеты Главного исполнительного директора и комитетов Совета директоров, график Совета директоров также включает рассмотрение вопроса о пересмотре политик Компании; обсуждение проектов в области бизнес развития; вопросы, связанные с работой с общественностью; вопросы, решаемые в конце года, включая отчет внешнего аудита, годовой отчет и годовое общее собрание; стратегию; обсуждение подхода к обеспечению устойчивого развития; а также годовой операционный план. Кроме того, будут проведены внеочередные заседания или конференц-звонки по мере того, как и когда это будет необходимо для получения согласования в то время, когда не планируется проведение очередного заседания.

Подотчетность

Совет директоров несет ответственность за подготовку ежегодного отчета и финансовой отчетности. Они считают, что взятые в целом годовой отчет за 2014 год и финансовая отчетность справедливы, сбалансированы и доступны для понимания, а также они предоставляют информацию, необходимую акционерам для проведения оценки положения и эффективности Компании, ее бизнес-модели и стратегии. Описание основы, на которой компания «Кселл» генерирует доход в более долгосрочной перспективе, ее бизнес-модель и стратегия по выполнению целей Компании объясняются в Стратегическом отчете на страницах 12-23.

Совет директоров оценил перспективы Компании на следующий год, то есть период, в течение которого основные риски, возникающие перед Компанией, могут быть оценены с точностью, и уровень которых может быть снижен. Исходя из этой оценки, Совет директоров обладает достаточными основаниями ожидать, что Компания сможет продолжать работать и выполнять свои обязательства по мере того, как наступает срок их оплаты в период их оценки.

Совет директоров провел достоверную оценку основных рисков, которые стоят перед Компанией, включая те риски, которые могут угрожать бизнес-модели компании «Кселл», будущим показателям эффективности, платежеспособности или ликвидности. Эти риски и объяснение того, как ими управляют или как их уровень снижается, описаны в разделе по Управлению рисками на страницах 46-47. За системами управления рисками и внутреннего контроля Компании наблюдает Совет директоров, и эффективность этих систем была пересмотрена в течение года. Этот пересмотр охватил все значимые механизмы контроля, в том числе финансовые, операционные рычаги контроля и контроль за соблюдением норм, что подробно описано в разделе «Основные риски и области неопределенности».

Комитет по внутреннему аудиту

В 2014 году было проведено четыре заседания Комитета по вопросам внутреннего аудита. На заседаниях были рассмотрены значительные вопросы в отношении финансовой отчетности; был начат ряд внутренних расследований, основанных на неподтвержденных обвинениях в фактах незаконной деятельности и результатах внутреннего аудита (смотрите страницу 29); и был потребован пересмотр существующих политик в отношении системы снабжения для обеспечения прозрачности и финансового контроля.

Департамент внутреннего аудита был образован в 2013 году, и Комитет отслеживает и пересматривает эффективность деятельности Компании.

Комитет также несет основную ответственность за вынесение рекомендаций Общему собранию акционеров по назначению, повторному назначению и увольнению внешнего аудитора. Комитет провел пересмотр деятельности аудитора Компании во время отчетного года, и было решено заменить компанию PricewaterhouseCoopers. Как следствие, на Общем собрании акционеров 2014 года была назначена компания Deloitte в качестве аудитора Компании. Для защиты своей независимости компания Deloitte не предоставляет компании «Кселл» никаких услуг, кроме услуг по проведению аудита.

Вознаграждение Совета директоров

Согласно нормативным положениям компании «Кселл» в отношении суммы и условий вознаграждения и компенсации расходов, выплачиваемых Совету директоров за выполнение их обязательств, вознаграждение выплачивается независимым директорам и директорам, не имеющих трудовых отношений с компанией TeliaSonera. Сумма вознаграждения, выплачиваемого Совету директоров, состоит из двух частей: фиксированное годовое вознаграждение, которое зависит от посещаемости совещаний членами Совета директоров, и дополнительное годовое вознаграждение за участие в работе комитетов Совета директоров. В соответствии с нормативными положениями также предусматривается компенсация расходов, понесенных Советом директоров при выполнении их обязательств.

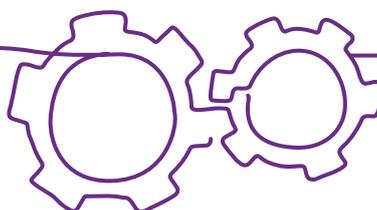
Общее собрание акционеров, проведенное в 2012 году, одобрило следующую сумму годового вознаграждения до уплаты налогов для независимых директоров и директоров, не имеющих трудовых отношений с компанией TeliaSonera: фиксированное годовое вознаграждение в сумме 75 000 долларов США; дополнительное годовое вознаграждение за выполнении роли председателя Совета директоров в сумме 25 000 долларов США, 15 000 долларов США выплачиваются за участие в работе Комитета по вопросам внутреннего аудита; и 6 000 долларов США выплачиваются за участие в работе любого другого комитета Совета директоров. Эти выплаты остались неизменными в 2013 и 2014 годах.

Согласно условиям оплаты 50% фиксированного годового вознаграждения и дополнительного годового вознаграждения за членство в комитете выплачиваются через шесть месяцев после того, как директор вступает в должность; а остальные 50% и дополнительное годовое вознаграждение за членство в комитете выплачиваются через год после вступления в должность директором.

Общая сумма вознаграждения, выплаченного Совету директоров в 2014 году, составила 449 270 долларов США (до уплаты налога).

Отношения с акционерами

Совет директоров проводит регулярный диалог с основными акционерами компании «Кселл». Все акционеры также имеют возможность поднимать вопросы и обсуждать дела с директорами на общих собраниях акционеров Компании. В 2015 году по окончании отчетного периода Совет одобрил соглашение о сотрудничестве с компанией TeliaSonera.



АО «Кселл», как и любая другая компания, сталкивается с различными потенциальными и фактическими рисками при осуществлении своей деятельности. Для выявления и снижения этих рисков в максимально возможной степени Компания разработала надежную интегрированную систему управления рисками, созданную для того, чтобы запланированным и координированным образом справляться с любыми угрозами в операционной деятельности. Компания «Кселл» привержена постоянному совершенствованию методов и процессов управления рисками и для обеспечения непрерывного функционирования бизнеса.

Ответственность

В 2013 году компания «Кселл» приняла политику управления рисками, в основе которой лежат принципы, предусмотренные в политике группы TeliaSonera. Общая ответственность за профиль риска Компании возложена на Совет директоров, который в этой области получает поддержку Комитета по вопросам внутреннего аудита. В то же время цель компании «Кселл» состоит в прививании культуры осведомленности о рисках, управления ими и их учета. При этом главной целью является быстрое выявление рисков и обеспечение того, что все сотрудники в своей работе принимают на себя за них ответственность.

Управление рисками полностью интегрировано в процессы бизнес-планирования и контроля посредством определенных процедур, четких позиций отчетности и регулярных пересмотров.

На операционном уровне в рамках каждой бизнес-области в сфере ответственности руководителей отделов и специально назначенных координаторов по вопросам рисков входит:

- Выявление, оценка, управление и снижение уровня рисков
- Принятие соответствующих и обоснованных мер по обеспечению непрерывности деятельности
- Ведение своевременной и прозрачной отчетности о рисках
- Подбор кадров для обеспечения контроля за соблюдением эффективных процессов оценки уровня рисков, его снижения и подготовки отчетности о рисках
- Поддержание и стимулирование всеобщей осведомленности о рисках в их зоне ответственности
- Ведение надлежащей документации о деятельности департамента в области управления рисками

Система

Система управления рисками компании «Кселл» была разработана в соответствии с Концептуальными основами управления рисками Комитета спонсорских организаций Treadway Commission's Enterprise Management.

Процесс управления рисками компании «Кселл» включает в себя выявление и оценку потенциальных угроз бизнесу и обеспечивает внедрение планов по обеспечению непрерывности деятельности. Он включает в себя управление рисками в рамках повседневной деятельности, а в задачи всех подразделений входят постоянное выявление, оценка и мониторинг рисков во всех видах деятельности.

Процесс

Основные принципы процесса управления рисками:

- Целостность. АО «Кселл» рассматривает элементы всех рисков в контексте корпоративной системы управления рисками.
- Открытость. Система управления рисками доступна и понятна.
- Структурированность. Наличие у системы управления рисками четкой структуры.

- Осведомленность. Система управления рисками требует наличия объективной, точной и своевременной информации.
- Непрерывность. Управление рисками представляет собой непрерывный процесс.
- Цикличность. Процесс управления рисками представляет собой непрерывно повторяющийся цикл, состоящий из основных компонентов управления рисками.

Выявление рисков

Выявление рисков позволяет определять степень влияния неопределенностей на деятельность Компании. Для этого необходимо хорошо знать специфику Компании, рынок, на котором она работает, правовые, социальные, политические и культурные реалии ее существования. Также необходимо четко понимать ее стратегические и оперативные цели, в том числе важнейшие факторы успеха ее деятельности, а также угрозы и возможности, относящиеся к достижению этих целей.

Система управления рисками позволила компании «Кселл» выявить ряд основных рисков и неопределенностей, которые являются ключевыми для повседневной деятельности: стратегический риск, операционный риск, финансовый риск, правовой риск и риск стихийных бедствий / катастроф.

Стратегический риск

Стратегические риски – это вероятность убытков по причине изменений бизнес-стратегии или ошибок в ее определении и реализации, развития Компании, конкуренции, изменений в политической среде или региональной конъюнктуре, а также изменений, относящихся к потребителям или отрасли. Большинство стратегических рисков имеют рейтинг «высокий» и требуют внимания со стороны руководства.

В их число входят усиление ценовой конкуренции, обусловленное деятельностью мобильных операторов или изменениями в законодательстве, например, плановое введение переносимости мобильного номера в Казахстане, которое повлияет на уровень оттока абонентов. Компания стремится снизить уровень этих рисков, например, за счет защиты своего лидирующего положения в «сильных регионах» и увеличения доли рынка в регионах путем запуска конкурирующих тарифов и продуктов.

Операционный риск

Операционные риски – это вероятность убытков по причине наличия недостатков или ошибок во внутренних процессах, цепочке поставок, кадровой политике, культуре, нормативных актах, составе Совета директоров и в информационных системах и технологиях. Большинство из этих рисков имеют рейтинг «низкий», и мероприятия по снижению их уровня уже предусмотрены в повседневной деятельности в рамках процесса управления рисками.

Риск для информационной безопасности

Риски, имеющие отношение к информационной безопасности, могут оказать воздействие на нашу способность достижения целей посредством, среди прочего, вызова серьезных сбоев в коммерческой деятельности или в операционной логистической цепочке, а также нанести ущерб нашей репутации или поставив под угрозу раскрытия конфиденциальные данные или права на интеллектуальную собственность. Для снижения уровня данного риска компания «Кселл» внедрила систему управления информационной безопасностью, основанной на международном стандарте ISO/IEC 27001.

Финансовый риск

Деятельность компании «Кселл» подвержена влиянию различных финансовых рисков. Система управления рисками Компании, в целом, ориентирована на минимизацию возможных неблагоприятных воздействий на финансовые результаты по причине колебаний на финансовых рынках и ввиду других макро- и микроэкономических факторов. Компания не использует производные финансовые инструменты для хеджирования рисков.

Наряду с принципами общего управления рисками компания «Кселл» обладает установленной в письменной форме политикой в отношении отдельных сфер финансового риска: кредитного, валютного и процентного риска.

Кредитный риск

В Компании внедрены политики, обеспечивающие продажу продуктов и услуг клиентам и дистрибьюторам с соответствующей кредитной историей. Если корпоративным клиентам присвоен независимый рейтинг, то используется этот рейтинг. В отсутствие независимого рейтинга отдел контроля рисков проводит оценку кредитного качества клиента с учетом его финансового положения, прошлого опыта и прочих факторов. Руководство Компании просматривает результаты анализа срока давности дебиторской задолженности по основной деятельности и принимает меры по взысканию просроченных сумм. Клиентам, не оплатившим оказанные услуги мобильной связи, отключают услуги до погашения задолженности. Для Компании не характерна значительная концентрация кредитного риска, поскольку ее клиентская база диверсифицирована и включает в себя большое количество абонентов из числа как физических, так и юридических лиц. Хотя на возможность взыскания дебиторской задолженности могут повлиять экономические факторы, руководство полагает, что значительный риск убытков отсутствует.

Компания «Кселл» установила отношения с рядом банков, которые на момент размещения депозита считаются банками с минимальным риском неисполнения обязательств. Она работает только с казахстанскими банками с наивысшими кредитными рейтингами.

С целью снижения степени кредитного риска Компания периодически производит мониторинг кредитных рейтингов этих банков. Поскольку для Республики Казахстан по-прежнему характерны некоторые признаки развивающегося рынка, некоторые страновые риски присущи также и банкам, в которых на конец отчетного периода были размещены денежные средства Компании и их эквиваленты, а также срочные депозиты.



Валютный риск

Стоимость большинства приобретаемых компанией «Кселл» основных средств, товарно-материальных ценностей, а также некоторых услуг, например, роуминга, деноминирована в долларах США. В целом, большая часть валютного риска Компании связана с движением тенге по отношению к доллару США, хотя прибыль менее чувствительна к этому. Ввиду неразвитости рынка финансовых инструментов в Казахстане Компания не хеджирует свой валютный риск.

Процентный риск

Прибыль и денежные потоки по операционной деятельности компании «Кселл» в значительной степени зависят от изменений рыночных процентных ставок. По состоянию на 31 декабря 2014 года Компания не имела активов или обязательств с плавающей процентной ставкой.

Правовой риск

Под правовыми рисками понимается возможная неопределенность, возникающая в результате судебных процессов или же неопределенность в применении или толковании договоров, законов или нормативно-правовых актов. Юридический департамент АО «Кселл» осуществляет проверку запросов/приказов на предмет соответствия законодательству, отслеживает изменения в законодательстве и, по возможности, участвует в обсуждении законопроектов.

Риск стихийных бедствий / катастроф

Под стихийными бедствиями или катастрофами понимаются риски, вызванные природными явлениями или процессами, техногенные катастрофы, влекущие за собой резкое сокращение населения, разрушение инфраструктуры и имущества и/или смерть людей. Компания «Кселл» внедрила меры по минимизации последствий таких катастроф, как пожары, несчастные случаи и инциденты, возникающие по халатности человека. Такие меры включают в себя проведение противопожарных учений, использование систем пожарной сигнализации, регулярное техническое обслуживание транспортных средств, меры профилактики сезонных заболеваний, организация медицинского страхования, проведение ежегодных медицинских комиссий, обеспечение использования дизельных генераторов в случае нарушения энергоснабжения, обеспечения запаса воды для работников Компании и проведение профилактических работ.

«Управление рисками полностью интегрировано в процессы бизнес-планирования и контроля посредством определенных процедур, четких позиций отчетности и регулярных пересмотров».

ЗАЯВЛЕНИЕ РУКОВОДСТВА ОБ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

ЗА ПОДГОТОВКУ И УТВЕРЖДЕНИЕ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ
ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2014 ГОДА

Руководство несет ответственность за подготовку консолидированной финансовой отчетности, достоверно отражающей финансовое положение АО «Кселл» («Компания») и его дочерних предприятий (вместе именуемых – «Группа») по состоянию на 31 декабря 2014 года, а также, результаты ее деятельности, движение денежных средств и изменения в капитале за год, закончившийся на указанную дату, в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, опубликованные Советом по Международным стандартам бухгалтерского учета («МСФО»).

При подготовке консолидированной финансовой отчетности руководство несет ответственность за:

- обеспечение правильного выбора и применение принципов учетной политики;
- представление информации, в т.ч. данных об учетной политике, в форме, обеспечивающей уместность, достоверность, сопоставимость и понятность такой информации;
- раскрытие дополнительной информации в случаях, когда выполнения требований МСФО оказывается недостаточно для понимания пользователями отчетности того воздействия, которое те или иные сделки, а также прочие события или условия оказывают на финансовое положение и финансовые результаты деятельности Группы;
- оценку способности Группы продолжать деятельность в обозримом будущем.

Руководство также несет ответственность за:

- разработку, внедрение и поддержание эффективной и надежной системы внутреннего контроля в Группе;
- ведение учета в форме, позволяющей раскрыть и объяснить сделки Группы, а также предоставить на любую дату информацию достаточной точности о финансовом положении Группы и обеспечить соответствие консолидированной финансовой отчетности требованиям МСФО;
- ведение бухгалтерского учета в соответствии с законодательством и стандартами бухгалтерского учета Казахстана и МСФО;
- принятие всех разумно возможных мер по обеспечению сохранности активов Группы; и
- выявление и предотвращение фактов финансовых и прочих злоупотреблений.

Финансовая отчетность за год, закончившийся 31 декабря 2014 года, была утверждена руководством Компании 23 февраля 2015 года.

Утверждено и подписано от имени Руководства

ОТЧЕТ НЕЗАВИСИМОГО АУДИТОРА

Акционерам и Совету директоров АО «Кселл»

Мы провели аудит прилагаемой консолидированной финансовой отчетности АО «Кселл» и его дочерних предприятий (совместно именуемых – «Группа»), состоящей из консолидированного отчета о финансовом положении по состоянию на 31 декабря 2014 года и консолидированного отчета о совокупном доходе, консолидированного отчета об изменениях капитала и консолидированного отчета о движении денежных средств за год, закончившийся на эту дату, а также примечаний, состоящих из основных положений учетной политики и прочей пояснительной информации.

Ответственность руководства за консолидированную финансовую отчетность

Руководство несет ответственность за составление и достоверность данной консолидированной финансовой отчетности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, опубликованными Советом по Международным стандартам бухгалтерского учета, а также за систему внутреннего контроля, которую руководство считает необходимой для составления консолидированной финансовой отчетности, не содержащей существенных искажений вследствие недобросовестных действий или ошибок.

Ответственность аудитора

Наша ответственность заключается в выражении мнения о достоверности данной консолидированной финансовой отчетности на основе проведенного нами аудита. Мы провели аудит в соответствии с Международными стандартами аудита. Эти стандарты требуют соблюдения этических норм, а также планирования и проведения аудита таким образом, чтобы получить разумную уверенность в том, что консолидированная финансовая отчетность не содержит существенных искажений.

Аудит включает проведение процедур, направленных на получение аудиторских доказательств, подтверждающих числовые показатели в консолидированной финансовой отчетности и раскрытие в ней информации. Выбор процедур зависит от профессионального суждения аудитора, включая оценку рисков существенного искажения консолидированной финансовой отчетности вследствие недобросовестных действий или ошибок. В процессе оценки этих рисков аудитор рассматривает систему внутреннего контроля за составлением и достоверностью консолидированной финансовой отчетности, чтобы разработать аудиторские процедуры, соответствующие обстоятельствам, но не с целью выражения мнения об эффективности системы внутреннего контроля. Аудит также включает оценку надлежащего характера применяемой учетной политики и обоснованности бухгалтерских оценок, сделанных руководством, а также оценку представления консолидированной финансовой отчетности в целом.

Мы полагаем, что полученные нами аудиторские доказательства являются достаточными и надлежащими для выражения нашего мнения.

Мнение

По нашему мнению, консолидированная финансовая отчетность отражает достоверно во всех существенных аспектах финансовое положение АО «Кселл» и его дочерних предприятий по состоянию на 31 декабря 2014 года, а также их финансовые результаты и движение денежных средств за год, закончившийся на эту дату, в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, опубликованными Советом по Международным стандартам бухгалтерского учета.

Прочие сведения

Консолидированная финансовая отчетность АО «Кселл» и его дочерних предприятий за год, закончившийся 31 декабря 2013 года, проверялась другим аудитором, который выразил безоговорочно положительное мнение по этой отчетности 17 апреля 2014 года.

Марк Смит
Партнер по проекту
Лицензированный бухгалтер
Института лицензированных бухгалтеров Шотландии
Лицензия №M21857
Глазго, Шотландия

Роман Саттаров
Аудитор-исполнитель
Квалификационное свидетельство аудитора
№МФ-0000149
от 31 мая 2013 года

ТОО «Делойт»
Государственная лицензия на осуществление аудиторской деятельности в Республике Казахстан № 0000015, тип МФЮ-2, выданная Министерством финансов Республики Казахстан 13 сентября 2006 года

Нурлан Бекенов
Генеральный директор
ТОО «Делойт»

23 февраля 2015 года
г. Алматы, Республика Казахстан

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ

(в тысячах казахстанских тенге, если не указано иное)

	Прим.	31 декабря 2014 года	31 декабря 2013 года
АКТИВЫ			
Внеоборотные активы			
Основные средства	8	108,404,630	112,368,845
Нематериальные активы	9	12,493,561	13,954,545
Прочие внеоборотные активы	10	695,739	3,130,944
Итого внеоборотные активы		121,593,930	129,454,334
Оборотные активы			
Запасы		2,336,064	499,180
Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность	11	13,241,334	9,268,357
Предоплата по налогу на прибыль		1,027,055	834,480
Дебиторская задолженность связанных сторон	7	274,256	306,862
Денежные средства и их эквиваленты		19,520,357	18,916,258
Итого оборотные активы		36,399,066	29,825,137
Итого активы		157,992,996	159,279,471
КАПИТАЛ			
Акционерный капитал	12	33,800,000	33,800,000
Нераспределенная прибыль		58,273,778	63,392,942
Итого капитал		92,073,778	97,192,942
Обязательства			
Долгосрочные обязательства			
Отложенные налоговые обязательства	18	4,442,050	5,231,448
Прочие долгосрочные обязательства		1,376,244	1,426,245
Итого долгосрочные обязательства		5,818,294	6,657,693
Краткосрочные обязательства			
Займы	14	25,020,026	24,721,178
Кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность	13	25,119,293	21,490,816
Задолженность перед связанными сторонами	7	661,338	502,045
Доходы будущих периодов	15	8,809,049	7,346,686
Налоги к уплате		491,218	1,368,111
Итого краткосрочные обязательства		60,100,924	55,428,836
Итого обязательства		65,919,218	62,086,529
Итого обязательства и капитал		157,992,996	159,279,471

Утверждено и подписано от имени Руководства.

Прилагаемые примечания со страницы 54 по страницу 81 являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ

(в тысячах казахстанских тенге, если не указано иное)

	Прим.	2014	2013
Выручка	16	187,580,725	187,599,216
Себестоимость продаж	17	(84,220,866)	(79,468,914)
Валовая прибыль		103,359,859	108,130,302
Расходы по реализации и маркетингу	17	(11,548,822)	(16,614,320)
Общие и административные расходы	17	(10,665,896)	(10,017,121)
Прочие операционные доходы		540,727	463,992
Прочие операционные расходы	17	(6,435,517)	(363,278)
Операционная прибыль		75,250,351	81,599,575
Финансовые доходы		454,777	299,228
Финансовые расходы		(1,560,374)	(2,417,920)
Прибыль до налогообложения		74,144,754	79,480,883
Расходы по налогу на прибыль	18	(15,873,918)	(16,088,993)
Прибыль и общий совокупный доход за год		58,270,836	63,391,890
Базовая и разводненная прибыль на акцию (в казахстанских тенге)	12	291.35	316.96

Прибыль и общий совокупный доход за оба периода полностью причитаются акционерам Группы.

Утверждено и подписано от имени Руководства.

Прилагаемые примечания со страницы 54 по страницу 81 являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В КАПИТАЛЕ

(в тысячах казахстанских тенге, если не указано иное)

	Акционерный капитал	Нераспределенная прибыль	Итого капитал
Остаток на 1 января 2013 года	33,800,000	32,403,052	66,203,052
Прибыль и общий совокупный доход за год	–	63,391,890	63,391,890
Дивиденды объявленные (Примечание 12)	–	(32,402,000)	(32,402,000)
Остаток на 31 декабря 2013 года	33,800,000	63,392,942	97,192,942
Прибыль и общий совокупный доход за год	–	58,270,836	58,270,836
Дивиденды объявленные (Примечание 12)	–	(63,390,000)	(63,390,000)
Остаток на 31 декабря 2014 года	33,800,000	58,273,778	92,073,778

Утверждено и подписано от имени Руководства 23 февраля 2015 года.

Прилагаемые примечания со страницы 54 по страницу 81 являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

(в тысячах казахстанских тенге, если не указано иное)

	Прим.	2014	2013
Движение денежных средств от операционной деятельности			
Прибыль за год		58,270,836	63,391,890
С корректировкой на:			
Износ основных средств	8	21,772,145	19,549,811
Амортизацию нематериальных активов	9	3,417,343	3,577,512
Налог на прибыль	18	(981,973)	889,034
Финансовые доходы		(454,777)	–
Обесценение дебиторской задолженности по основной деятельности	11	983,383	733,770
Финансовые расходы		1,560,374	2,417,920
Обесценение основных средств и нематериальных активов и прочие списания	8,17	3,683,490	79,046
		88,250,821	90,638,983
Движение денежных средств от операционной деятельности до изменений оборотного капитала			
Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность		(4,956,368)	4,361,840
Дебиторская задолженность связанных сторон		32,606	(277,316)
Запасы		(1,836,884)	478,592
Налоги к уплате		(876,893)	599,745
Кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность		2,400,038	2,972,661
Задолженность перед связанными сторонами		159,293	183,858
Депозиты, полученные от абонентов		9,675	323,608
Доходы будущих периодов		1,452,688	1,012,056
Прочие денежные потоки		(19,471)	(50,363)
		84,615,505	100,243,743
Денежные средства от операционной деятельности			
Проценты уплаченные		(1,511,527)	(2,187,727)
Проценты полученные		454,777	–
		83,558,755	98,056,016
Чистая сумма денежных средств от операционной деятельности			
Движение денежных средств от инвестиционной деятельности			
Приобретение основных средств		(17,983,024)	(15,795,866)
Приобретение нематериальных активов		(1,831,632)	(1,517,030)
		(19,814,656)	(17,312,896)
Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности			
Движение денежных средств от финансовой деятельности			
Поступление банковских займов	14	13,200,000	26,900,000
Погашение займов	14	(12,950,000)	(51,400,000)
Дивиденды уплаченные	12	(63,390,000)	(40,402,000)
		(63,140,000)	(64,902,000)
Чистая сумма денежных средств, использованных в финансовой деятельности			
		604,099	15,841,120
Чистое увеличение денежных средств и их эквивалентов			
Денежные средства и их эквиваленты на начало года		18,916,258	3,075,138
		19,520,357	18,916,258
Денежные средства и их эквиваленты на конец года			

Утверждено и подписано от имени Руководства.

Прилагаемые примечания со страницы 54 по страницу 81 являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.

ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

(в тысячах казахстанских тенге, если не указано иное)

1 ГРУППА И ЕЕ ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Настоящая консолидированная финансовая отчетность подготовлена в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, опубликованными Советом по Международным стандартам бухгалтерского учета, за год, закончившийся 31 декабря 2014 года, для АО «Кселл» (далее – «Компания») и его дочерних предприятий (далее совместно именуемые «Группа»).

Компания была основана как товарищество с ограниченной ответственностью (ОАО «GSM Kazakhstan» ТОО «Казахтелеком») 1 июня 1998 года для проектирования, построения и эксплуатации сети сотовой телефонной связи в Республике Казахстан, используя стандарт GSM (Global System for Mobile Communications). Компания начала коммерческие операции в 1999 году через прямые продажи и сеть дистрибьюторов. До 2 февраля 2012 года капиталом Компании владели «Fintur Holdings B.V.» (далее «Fintur» или «Материнская компания») (51%) и АО «Казахтелеком» (далее «Казахтелеком») (49%). Сама компания «Fintur» находится в совместном владении компаний «Sonera Holding B.V.» («Sonera») и «Turkcell Iletisim Hizmetleri A.S.», с соответствующими долями участия 58.55% и 41.45%, соответственно. 2 февраля 2012 года доля в Компании в размере 49%, ранее принадлежащая «Казахтелеком», была продана компании «Sonera», дочернему предприятию компании «TeliaSonera». 1 июля 2012 года общее собрание участников ТОО «GSM Kazakhstan» утвердило изменение юридической формы Компании из товарищества с ограниченной ответственностью в акционерное общество (далее – «Изменение юридической формы») с передачей 200,000,000 обыкновенных акций компаниям «Fintur» и «Sonera» пропорционально их долевым участиям. Общее собрание также утвердило изменение названия Компании на АО «Кселл». 27 августа 2012 года Министерство юстиции зарегистрировало Компанию как акционерное общество. В соответствии с законодательством Республики Казахстан, нераспределенная прибыль на дату Изменения юридической формы стала акционерным капиталом Группы и перестала быть в наличии для распределения акционерам. Конечной материнской компанией и контролирующей стороной Группы является компания «TeliaSonera».

На аукционе, организованном Республикой Казахстан в июне 1998 года, Группа получила общую генеральную лицензию сроком на 15 лет, дающую право на предоставление услуг мобильной телефонной связи в стандарте GSM-900 (далее – «GSM-900»). Группа предоставляет услуги сотовой связи на большей части Республики Казахстан. В настоящее время Группа является одним из трех операторов сотовой связи стандарта GSM на казахстанском рынке. Группа осуществляет деятельность под своими торговыми марками: «Kcell» (кредитные абоненты и абоненты с авансовой оплатой) и «Activ» (абоненты по предоплате).

В 2008 году Группа приняла предложение Правительства Республики Казахстан на приобретение дополнительных 5 МГц радиочастот в диапазоне 1800 МГц. 26 августа 2008 года компетентный орган утвердил дополнение к текущей операционной лицензии Группы. Пересмотренная лицензия предоставляет Группе право на предоставление услуг сотовой связи в обоих стандартах: GSM-900 и GSM-1800. В соответствии с условиями пересмотренной лицензии, Группа обеспечила предоставление услуг мобильной связи с использованием стандартов GSM-900 и GSM-1800 всем населенным пунктам с численностью населения более 1,000 человек до 31 декабря 2012 года.

1 июля 2011 года Министерство связи и информации Республики Казахстан продлило генеральную лицензию Компании на использование стандартов GSM-900 и GSM-1800 с первоначальных 15 лет на неограниченный срок.

Компания приобрела ТОО «КТ-Телеком» («КТ-Телеком») в 2008 году и ТОО «АР-Телеком» («АР-Телеком») в 2007 году. Целью данных приобретений было получение лицензий беспроводной местной радиосети («WLL», «Wireless Local Loop») (Примечание 9). В 2009 году «КТ-Телеком» и «АР-Телеком» начали осуществление операционной деятельности. Соответственно Группа начала готовить консолидированную финансовую отчетность с 2009 года. В 2010 году услуги WiMAX были запущены в городах Астана и Атырау в соответствии с лицензиями WLL. Впоследствии в 2011 году право собственности на лицензии WLL было передано Компании.

25 декабря 2010 года компетентный орган подписал дополнение к существующей GSM-лицензии, согласно которому Компания получила право на эксплуатацию сети 3G. В декабре 2010 года Компания начала предоставлять услуги 3G в городах Астана и Алматы. Согласно условиям дополнения, Группа обязана обеспечить покрытие сетью сотовой связи стандарта UMTS/WCDMA все населенные пункты с численностью населения свыше 10,000 человек до 1 января 2015 года.

Компания успешно завершила размещение глобальных депозитарных расписок на Лондонской фондовой бирже и обычных акций – на Казахстанской фондовой бирже 13 декабря 2012 года. Размещение включало продажу компанией «Sonera Holding B.V.», дочернего предприятия «TeliaSonera», 50 миллионов акций, которые представляли собой 25 процентов акционерного капитала Компании (Примечание 12).

Зарегистрированный адрес Компании: Республика Казахстан, г. Алматы, Самал-2, 100.

2 ПРИНЦИПЫ ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Принципы подготовки финансовой отчетности

Настоящая консолидированная финансовая отчетность подготовлена в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, опубликованные Советом по Международным стандартам бухгалтерского учета («МСФО»), на основе правил учета по первоначальной стоимости приобретения.

Первоначальная стоимость приобретения обычно определяется на основе справедливой стоимости вознаграждения, переданного в обмен на активы.

Справедливая стоимость определяется как сумма, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства в рамках добровольной сделки между участниками рынка на дату оценки, независимо от непосредственной наблюдаемости этой стоимости или ее определения по иной методике. При оценке актива или обязательства по справедливой стоимости Компания принимает во внимание характеристики актива или обязательства, если бы их приняли во внимание участники рынка. Для оценок и раскрытий в финансовой отчетности справедливая стоимость определяется указанным выше образом, за исключением инструментов, на которые распространяется МСФО 2, арендных соглашений, регулируемых МСБУ 17, а также оценок, сравнимых с, но не являющихся справедливой стоимостью (например, чистая возможная стоимость реализации при оценке запасов по МСБУ 2 или ценность использования при оценке обесценения по МСБУ 36).

Помимо этого, при составлении отчетности оценка по справедливой стоимости классифицируется по уровням в зависимости от наблюдаемости исходных данных и их существенности для оценки:

- уровень 1 — котированные цены (без корректировок) на такие же активы и обязательства на активных рынках, которые предприятие может наблюдать на дату оценки;
- уровень 2 — исходные данные, не соответствующие уровню 1, но наблюдаемые для актива или обязательства напрямую либо косвенно; и
- уровень 3 — ненаблюдаемые исходные данные по активу или обязательству.

Основные положения учетной политики, применявшиеся при подготовке настоящей консолидированной финансовой отчетности, представлены ниже. Настоящая консолидированная финансовая отчетность подготовлена в соответствии со стандартами МСФО и интерпретациями Комитета по Международным стандартам финансовой отчетности («КИМСФО»), выпущенными и действительными или выпущенными и принятыми досрочно на момент подготовки настоящей отчетности, если не указано иначе (см. Примечание 4).

Подготовка консолидированной финансовой отчетности в соответствии с МСФО требует использования определенных важных учетных оценок. Кроме того, от руководства требуется формирование собственных суждений в процессе применения учетных политик Группы. Вопросы, связанные с более высокой степенью суждений или сложности, а также сферы учета, в которых предположения и учетные оценки являются значительными для консолидированной финансовой отчетности, раскрыты в примечании 3. Фактические результаты при этом могут отличаться от таких учетных оценок.

Пересчет иностранной валюты

(i) Функциональная валюта и валюта представления отчетности

Все суммы в данной консолидированной финансовой отчетности представлены в тысячах казахстанских тенге («тенге»), если не указано иное. Функциональной валютой предприятий Группы также является тенге, валюта основной экономической среды, в которой Группа осуществляет свою деятельность.

(ii) Операции и остатки

Операции в иностранной валюте учитываются с использованием обменного курса, преобладающего на даты операций, установленного Национальным банком Республики Казахстан. Прибыли или убытки, возникающие на дату расчетов по этим операциям, а также в результате пересчета по обменным курсам на конец года денежных активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, отражаются в прибыли или убытке за год.

Обменный курс на 31 декабря 2014 года, использованный для перевода остатков в иностранной валюте, составил 182.35 тенге за 1 доллар США (на 31 декабря 2013 года – 153.61 тенге за 1 доллар США). В отношении конвертации тенге в другие валюты действуют правила валютного контроля. В настоящее время тенге не является свободно конвертируемой валютой за пределами Республики Казахстан.

Консолидированная финансовая отчетность

Данная консолидированная отчетность включает финансовую отчетность Компании и предприятий, контролируемых Компанией и ее дочерними предприятиями. Предприятие считается контролируемым, если Компания:

- обладает властными полномочиями над предприятием;
- несет риски/обладает правами на переменные результаты деятельности предприятия; и
- может использовать властные полномочия для влияния на переменные результаты.

ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ продолжение

(в тысячах казахстанских тенге, если не указано иное)

2 ПРИНЦИПЫ ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ продолжение

Консолидированная финансовая отчетность продолжение

Компания заново оценивает наличие или отсутствие контроля, если факты и обстоятельства указывают на изменение одного или нескольких элементов контроля.

Дочерние предприятия включаются в консолидированную финансовую отчетность, начиная с даты передачи Группе контроля над их операциями (даты приобретения) и исключаются из консолидированной отчетности, начиная с даты утери контроля. Операции между предприятиями Группы, остатки по соответствующим счетам и нереализованные прибыли по операциям между предприятиями Группы взаимноисключаются. Нереализованные убытки также взаимноисключаются, кроме случаев, когда затраты не могут быть возмещены. Компания и все ее дочерние предприятия применяют единые принципы учетной политики в соответствии с политикой Группы.

Основные средства

(i) Признание и последующая оценка

Основные средства отражаются по себестоимости, за вычетом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения. Первоначальная стоимость состоит из стоимости строительства или покупной стоимости, включая сборы за импорт и невозмещаемые налоги, и любые затраты, непосредственно связанные с доставкой актива на место и приведением его в состояние, необходимое для целевого использования. Любые торговые скидки и возвраты вычитаются при расчете стоимости строительства или покупной стоимости.

Затраты на мелкий ремонт и техобслуживание относятся на расходы текущего периода. Затраты на замену крупных узлов или компонентов основных средств капитализируются при одновременном списании подлежащих замене частей. Незавершенное строительство учитывается по себестоимости. После завершения активы переводятся в состав зданий и оборудования по балансовой стоимости. Износ по незавершенному строительству не начисляется, пока актив не вводится в эксплуатацию.

(ii) Амортизация

На землю амортизация не начисляется. Амортизация прочих объектов основных средств рассчитывается линейным методом путем равномерного списания их первоначальной стоимости до остаточной стоимости в течение срока их полезного использования, а именно:

	Срок полезной службы (лет)
Здания	от 20 до 50
Коммутаторы и средства передачи	от 4 до 10
Прочее	от 2 до 8

Остаточная стоимость актива представляет собой расчетную сумму, которую Группа получила бы на текущий момент от выбытия актива после вычета предполагаемых затрат на выбытие, если бы актив уже достиг конца срока полезного использования и состояния, характерного для конца срока полезного использования. Остаточная стоимость актива равна нулю если Группа планирует использовать актив до истечения физического срока использования. Остаточная стоимость активов и срок их полезного использования пересматриваются и, если необходимо, корректируются в конце каждого отчетного периода. Прибыль или убыток от выбытия основных средств определяется как разница между полученной выручкой от продажи и их балансовой стоимостью и отражается в прибыли или убытке за год, в котором актив выбывает.

(iii) Обесценение

На конец каждого отчетного периода руководство проверяет основные средства на наличие признаков обесценения. При наличии признаков обесценения руководство оценивает возмещаемую сумму актива для определения размера убытка от обесценения, если таковой имеется. Возмещаемая сумма которая определяется, как наибольшая из двух величин: справедливая стоимость актива за вычетом затрат по реализации и стоимости в использовании. Балансовая стоимость уменьшается до возмещаемой суммы и убыток от обесценения признается в прибыли или убытке за год. Убыток от обесценения, признанный по активу в предыдущие годы, сторнируется при возникновении изменений в учетных оценках, использованных для определения стоимости актива в использовании или справедливой стоимости за вычетом затрат по реализации.

Нематериальные активы

Операционные лицензии Группы (GSM-900, GSM-1800 и 3G) (см. Примечания 1 и 9) отражаются по стоимости приобретения и амортизируются на равномерной основе в течение расчетного срока полезной службы лицензии. Экономический срок полезной службы первоначальной GSM-лицензии и 3G-лицензии оценивается руководством в 15 лет. Срок полезной службы первоначальной лицензии соответствует оценке руководством развития коммуникационной технологии. Экономический срок полезной службы права на радиочастоты GSM-1800, по оценкам руководства, истекает в соответствии с первоначальной лицензией на GSM-900.

2 ПРИНЦИПЫ ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ продолжение

Нематериальные активы продолжение

Прочие нематериальные активы амортизируются в течение оценочных сроков полезной службы следующим образом:

	Срок полезной службы (лет)
Компьютерное программное обеспечение и права на лицензии на программное обеспечение	от 5 до 8
Прочие телекоммуникационные лицензии	10
Прочие	от 8 до 10

В случае обесценения балансовая стоимость нематериальных активов списывается до наибольшей из ценности их использования и справедливой стоимости за вычетом расходов на продажу.

Когда Группа приобретает группу активов, которая не образует бизнес, она относит стоимость группы между отдельными идентифицируемыми активами в группе на основе их относительной справедливой стоимости на дату приобретения. Группа учла приобретение «АР-Телеком» и «КТ-Телеком» (Примечание 9) как приобретение группы нематериальных активов, а не как предприятия. Соответственно, затраты на приобретения данных объектов были отнесены на затраты по приобретенным активам.

Операционная аренда

В случаях, когда Группа является арендатором по договору аренды, не предусматривающему передачу от арендодателя к Группе практически всех рисков и выгод, связанных с владением активом, общая сумма арендных платежей отражается в прибыли или убытке за год линейным методом в течение всего срока аренды.

Срок аренды – это не подлежащий досрочному прекращению период, на который арендатор заключил договор об аренде актива, а также дополнительные периоды, на которые арендатор имеет право продлить аренду актива с дополнительной оплатой или без нее, если на начальную дату аренды имеется достаточная уверенность в том, что арендатор реализует такое право.

Запасы

Запасы, в основном, включают в себя телефонные аппараты и прочие товары для перепродажи. Запасы учитываются по наименьшей из двух величин: по себестоимости и по чистой цене продажи. Себестоимость запасов определяется на средневзвешенной основе. Чистая цена продажи – это расчетная продажная цена в ходе обычной деятельности за вычетом расчетных затрат на завершение производства и расчетных затрат, которые необходимо понести для продажи.

Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность

Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая финансовая дебиторская задолженность первоначально отражается по справедливой стоимости, и впоследствии по амортизируемой стоимости с использованием метода эффективной ставки процента, за вычетом резерва под обесценение.

Резерв под обесценение дебиторской задолженности создается при наличии объективных свидетельств того, что Группа не сможет получить причитающуюся ей сумму в первоначально установленный срок. Когда невозмещаемая дебиторская задолженность по основной деятельности безнадежна ко взысканию, она списывается. Последующее восстановление ранее списанных сумм кредитуется на счет потерь от обесценения в прибыли или убытке за год. Основными факторами, которые Группа принимает во внимание при рассмотрении вопроса об обесценении дебиторской задолженности, являются сроки просрочки ее оплаты и исторические данные по собираемости.

Предоплаты налогов, расходы будущих периодов и авансы поставщикам отражаются по фактически оплаченным суммам за вычетом резерва под обесценение.

Предоплата

Предоплаты отражаются по первоначальной стоимости за вычетом резерва под обесценение. Предоплата классифицируется в составе внеоборотных активов, если ожидаемый срок получения товаров или услуг, относящихся к ней, превышает один год, или если предоплата относится к активу, который будет отражен в учете как внеоборотный при первоначальном признании. Сумма предоплаты за приобретение актива включается в его балансовую стоимость при получении Группой контроля над этим активом и наличии вероятности того, что будущие экономические выгоды, связанные с ним, будут получены Группой. Прочая предоплата списывается на прибыли или убытки при получении товаров или услуг, относящихся к ней. Если имеется признак того, что активы, товары или услуги, относящиеся к предоплате не будут получены, балансовая стоимость предоплаты подлежит списанию, и соответствующий убыток от обесценения отражается в прибыли и убытке за год.

ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ продолжение

(в тысячах казахстанских тенге, если не указано иное)

2 ПРИНЦИПЫ ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ продолжение

Денежные средства и их эквиваленты

Денежные средства и их эквиваленты включают денежные средства в кассе и на банковских счетах до востребования с первоначальным сроком погашения менее трех месяцев и незначительным риском изменения стоимости. Денежные средства с ограничением по обмену или использования для погашения обязательств, по меньшей мере, на двенадцать месяцев после отчетной даты, включены в состав прочих внеоборотных активов.

Акционерный капитал

Обыкновенные акции отражаются как капитал. Дополнительные затраты, относящиеся к выпуску новых акций, относятся на расходы в консолидированном отчете о прибыли и убытке и прочем совокупном доходе. Сумма превышения справедливой стоимости полученных средств над номинальной стоимостью выпущенных акций отражается как эмиссионный доход в капитале.

Дивиденды

Дивиденды отражаются как обязательства и вычитаются из суммы капитала в том периоде, в котором они были объявлены и одобрены. Информация о дивидендах, объявленных после отчетной даты, но до даты утверждения консолидированной финансовой отчетности, отражается в примечании «События после отчетной даты».

Налог на добавленную стоимость

Налог на добавленную стоимость (далее – «НДС»), относящийся к выручке от реализации, подлежит уплате в государственный бюджет, когда товары отгружены или услуги оказаны. НДС к получению подлежит зачету с НДС к уплате при получении налоговой счета-фактуры от поставщика. Налоговое законодательство разрешает проводить зачет НДС на чистой основе. Соответственно, НДС по операциям реализации и приобретения, которые не были зачтены на отчетную дату, признаны в отчетах о финансовом положении на чистой основе.

Кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность

Кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая финансовая кредиторская задолженность начисляется по факту исполнения контрагентом своих договорных обязательств. Изначально Группа учитывает кредиторскую задолженность по основной деятельности по справедливой стоимости. Впоследствии кредиторская задолженность по основной деятельности учитывается по амортизируемой стоимости с использованием метода эффективной ставки процента.

Резервы предстоящих расходов и платежей

Резервы предстоящих расходов и платежей признаются, если Группа вследствие определенного события в прошлом имеет юридические или добровольно принятые на себя обязательства, для урегулирования которых с большой степенью вероятности потребуются отток ресурсов, и которые можно оценить в денежном выражении с достаточной степенью надежности. В случае наличия ряда аналогичных обязательств, вероятность оттока ресурсов для их погашения определяется для всего класса обязательств в целом. В таких случаях резервы отражаются, даже если вероятность оттока в отношении любой одной статьи, включенной в один и тот же класс обязательств, является небольшой.

Признание выручки

Выручка отражается методом начисления в сумме равной справедливой стоимости вознаграждения полученного или подлежащего получению, за минусом предоставленных скидок и НДС.

Выручка классифицируется следующим образом: услуги голосовой связи, услуги передачи данных, дополнительные услуги и прочие виды доходов.

Услуги телефонии обеспечивают выручку от исходящих звонков, платежи за взаимное подключение, плату за услуги роуминга, взимаемую с абонентов Группы за роуминг в других сетях беспроводной связи, а также плату за услуги роуминга, взимаемую с других операторов беспроводной связи для абонентов, не являющихся абонентами Группы, но пользующихся ее сетью.

Услуги передачи данных обеспечивают выручку от услуг GPRS, WAP и прочих услуг передачи данных.

В дополнительные услуги входят SMS, MMS, информационные услуги и услуги контент-провайдера, услуги факсимильных и голосовых сообщений.

В прочие виды доходов входит реализация телефонных аппаратов дистрибьюторам и абонентам, а также аренда линий передачи другим операторам.

2 ПРИНЦИПЫ ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ продолжение

Признание выручки продолжение

Группа может объединять услуги и товары в один пакет предложения для клиентов. Предложения могут включать доставку или предоставление нескольких товаров, услуг или прав на активы (сложные предложения). В некоторых случаях, соглашения включают в себя изначальную установку, подключение или активизацию, и предусматривают возмещение фиксированным платежом или фиксированным платежом в совокупности с дальнейшими продолжающимися платежами. Доходы от продажи телекоммуникационного оборудования учитываются отдельно от предоставляемых услуг, в случае где существует рынок для каждого составляющего, и если право собственности на оборудование переходит к окончательному покупателю. Затраты, связанные с оборудованием признаются в момент признания доходов от реализации. Доходы распределяются между оборудованием и услугами пропорционально справедливой стоимости индивидуальных наименований. Услуги, по которым расчет производится на основе использования, не включаются в распределение. Доходы от продажи оборудования, модифицированного по специальным требованиям, которое может быть использовано в связи с получением услуг или товаров, предлагаемых Группой, не учитываются отдельно, а признается равномерно в течение общего периода соглашения по предоставлению услуг.

(i) Выручка от исходящих звонков

Выручка от исходящих звонков признается на основе фактически использованного абонентом времени разговора. Авансовые платежи, полученные за исходящие звонки, не признаются как выручка до тех пор, пока соответствующие услуги не будут предоставлены абонентам. Выручка от исходящих звонков признается на основе фактического времени разговора и тарифного плана, выбранного абонентом.

(ii) Выручка и расходы по взаимному подключению сетей

За взаимное подключение сетей при звонках, поступающих в сеть Группы из других сетей, Группа взимает с других местных операторов беспроводной и фиксированной связи поминутную плату. Группа признает эти доходы в момент оказания услуг. Другие операторы беспроводной или фиксированной связи также взимают с Группы поминутную плату за взаимное подключение сетей при звонках, поступающих из сети Группы в другие сети. Компания отражает эти расходы в момент оказания услуг.

(iii) Выручка от услуг передачи данных

Выручка от услуг передачи данных признается в момент использования услуг абонентом, исходя из фактического трафика данных или в течение срока контракта, сообразно обстоятельствам.

(iv) Плата за роуминг, взимаемая с абонентов Группы

Плата за роуминг абонентов Группы в сетях других операторов взимается на основе информации, получаемой Группой от других операторов.

(v) Плата за роуминг, взимаемая с других операторов беспроводной связи

В отношении абонентов, не являющихся абонентами Группы, но пользующихся ее сетями по договору о роуминге, Группа взимает с других операторов беспроводной связи поминутную плату. Группа признает эти доходы в момент оказания услуг.

(vi) Дополнительные услуги

Дополнительные услуги в основном состоят из услуг контент-провайдера, различных информационных услуг, передачи факсимильных и голосовых сообщений. При выставлении счетов конечным потребителям за услуги контент-провайдера суммы, получаемые от лица исполнителя, вычитаются из дохода.

(vii) Доходы будущих периодов

Авансовые платежи, получаемые за услуги связи, учитываются как доходы будущих периодов. Группа признает доход в момент оказания соответствующих услуг абонентам.

Комиссионные вознаграждения дилерам

Компания продает часть скретч-карт, сим-карт и телефонных аппаратов через дилеров. Компания выплачивает определенное вознаграждение дилерам, исходя из объема проданных скретч-карт, сим-карт и телефонных аппаратов. Вознаграждение признается в момент фактической продажи абоненту.

Расходы на оплату труда и связанные отчисления

Расходы на заработную плату, оплачиваемые ежегодные отпуска и больничные, премии и прочие вознаграждения начисляются по мере осуществления соответствующих работ сотрудниками Группы.

ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ продолжение

(в тысячах казахстанских тенге, если не указано иное)

2 ПРИНЦИПЫ ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ продолжение

Пенсионные выплаты

Группа не несет никаких расходов, связанных с выплатой пенсионных и прочих выходных пособий своим сотрудникам. В соответствии с требованиями законодательства Республики Казахстан, Группа удерживает пенсионные отчисления из заработной платы сотрудников и перечисляет их в государственные или частные пенсионные фонды от имени своих работников. Пенсионные отчисления являются ответственностью работников, в связи с чем у Группы не возникает текущих или будущих обязательств по оплате работникам после их ухода на пенсию. При выходе сотрудников на пенсию все выплаты осуществляются непосредственно пенсионными фондами.

Налог на прибыль

В данной консолидированной финансовой отчетности налог на прибыль отражен в соответствии с налоговым законодательством Республики Казахстан, действующим или практически вступившим в силу на отчетную дату. Расходы по налогу на прибыль включают в себя текущие и отложенные налоги и отражаются в прибыли или убытке за период.

Текущий налог представляет собой сумму, которую предполагается уплатить или возместить из государственного бюджета в отношении налогооблагаемой прибыли или убытка за текущий и предыдущие периоды. При утверждении консолидированной финансовой отчетности до подачи соответствующих налоговых деклараций налогооблагаемая прибыль или убытки приводятся на основе оценочных показателей. Налоги, кроме налога на прибыль, отражаются в составе операционных расходов.

Отложенный налог начисляется методом балансовых обязательств в отношении временных разниц, возникающих между налоговой базой активов и обязательств и их балансовой стоимостью в консолидированной финансовой отчетности. В соответствии с исключением, существующим для первоначального признания, отложенные налоги не признаются в отношении временных разниц, возникающих при первоначальном признании актива или обязательства по операциям, не связанным с объединениями бизнеса, если таковые не оказывают влияния ни на бухгалтерскую, ни на налогооблагаемую прибыль. Балансовая величина отложенного налога рассчитывается согласно налоговым ставкам, применение которых ожидается в период восстановления временных разниц или использования перенесенных на будущие периоды налоговых убытков, согласно принятым или по существу принятым на отчетную дату налоговым ставкам. Отложенные налоговые активы в отношении уменьшающих налогооблагаемую базу временных разниц признаются лишь в том случае, когда существует достаточная вероятность получения в будущем налогооблагаемой прибыли, которая может быть уменьшена на сумму таких вычетов. Отложенные налоговые активы и обязательства могут быть зачтены только в рамках каждой отдельной компании Группы.

Прибыль на акцию

Прибыль на акцию определяется путем деления прибыли или убытка, приходящихся на долю собственников Группы, на средневзвешенное количество акций, участвующих в прибыли, находившихся в обращении в течение отчетного года. Группа не имеет ценных бумаг с разводняющим или потенциально разводняющим эффектом.

Отчетность по сегментам

Отчетность по сегментам составляется в соответствии с внутренней отчетностью, представляемой лицу или органу Группы, ответственному за принятие операционных решений. Сегмент подлежит отдельному раскрытию, если его доходы, финансовый результат или активы составляют десять или более процентов от всех сегментов. Ответственным за принятие операционных решений Компании является ее Главный исполнительный директор. Группа определила свою деятельность как единый отчетный сегмент.

Финансовые инструменты

(i) Ключевые методы оценки

Финансовые инструменты отражаются по справедливой стоимости или амортизированной стоимости в зависимости от их классификации. Ниже представлено описание этих методов оценки.

Справедливая стоимость – это сумма, на которую можно обменять актив или посредством которой можно урегулировать обязательство при совершении сделки на рыночных условиях между хорошо осведомленными, независимыми сторонами, действующими на добровольной основе. Справедливая стоимость представляет текущую цену спроса на финансовые активы и текущую цену предложения на финансовые обязательства, котируемые на активном рынке. В отношении активов и обязательств с взаимно компенсирующим риском Группа может использовать среднерыночные цены для определения справедливой стоимости позиций с взаимно компенсирующими рисками и применять к чистой открытой позиции соответствующую цену спроса или цену предложения.

2 ПРИНЦИПЫ ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ продолжение

Финансовые инструменты продолжение

Для определения справедливой стоимости некоторых финансовых инструментов, по которым отсутствует информация о рыночных ценах из внешних источников, используются такие методы оценки, как модель дисконтированных денежных потоков, модели, основывающиеся на информации о недавних сделках между независимыми сторонами, а также анализ финансовой информации об объектах инвестирования. Применение методов оценки может потребовать допущений, не подкрепленных наблюдаемыми рыночными данными.

Амортизированная стоимость представляет собой первоначальную стоимость финансового инструмента при первоначальном признании за вычетом выплат основного долга, но включая начисленные проценты, и за вычетом любого резерва под обесценение. Начисленные проценты включают амортизацию отложенных при первоначальном признании затрат по сделке, а также любых премий или дисконта от суммы погашения с использованием метода эффективной процентной ставки. Начисленные процентные доходы и начисленные процентные расходы, включая начисленный купон и амортизированный дисконт или премию (включая комиссии, отсроченные при возникновении, если имеются) не отражаются отдельно и включаются в балансовую стоимость соответствующих статей отчета о финансовом положении.

Метод эффективной процентной ставки – это метод признания процентных доходов или процентных расходов в течение соответствующего периода с целью обеспечения постоянной процентной ставки (эффективной процентной ставки) на балансовую стоимость инструмента. Эффективная процентная ставка – это точная ставка дисконтирования расчетных будущих денежных выплат или поступлений (не включая будущие убытки по кредитам) на ожидаемый срок действия финансового инструмента или, в соответствующих случаях, на более короткий срок до чистой балансовой стоимости финансового инструмента. Эффективная ставка процента используется для дисконтирования денежных потоков по инструментам с плавающей ставкой до следующей даты изменения процента, за исключением премии или дисконта, которые отражают кредитный спред по плавающей ставке, указанной для данного инструмента, или по другим переменным факторам, не устанавливаемым в зависимости от рыночного значения. Такие премии или дисконты амортизируются на протяжении всего ожидаемого срока обращения инструмента. Расчет дисконтированной стоимости включает все комиссионные, выплаченные и полученные сторонами контракта, составляющие неотъемлемую часть эффективной ставки процента.

(ii) Классификация финансовых активов

Финансовые активы Группы включают только займы и дебиторскую задолженность. Руководство определяет классификацию своих финансовых активов при первоначальном признании.

Займы и дебиторская задолженность представляют собой не котируемые на активном рынке непроемкие финансовые активы, предусматривающие получение фиксированных или определяемых платежей. Займы и дебиторская задолженность включаются в оборотные активы, за исключением тех займов и дебиторской задолженности, по которым сроки погашения превышают 12 месяцев после отчетной даты. Они классифицируются как внеоборотные активы. Займы и дебиторская задолженность Группы включают денежные средства, ограниченные в использовании (примечание 10), торговую дебиторскую задолженность (примечание 11), задолженность связанных сторон (примечание 7), отраженные в консолидированном отчете о финансовом положении.

(iii) Классификация финансовых обязательств

Финансовые обязательства Группы включают финансовые обязательства, отражаемые по амортизированной стоимости. Финансовые обязательства Группы состоят из кредиторской задолженности по основной деятельности и прочей финансовой кредиторской задолженности (примечание 13) и задолженности перед связанными сторонами (примечание 7).

(iv) Первоначальное признание финансовых инструментов

Производные инструменты первоначально признаются по справедливой стоимости. Все прочие финансовые активы и обязательства первоначально учитываются по справедливой стоимости, увеличенную на сумму затрат по сделке. Прибыль или убыток учитывается в момент первоначального признания только в том случае, если между справедливой стоимостью и ценой сделки существует разница, которая может быть подтверждена другими наблюдаемыми в данный момент на рынке сделками с аналогичным финансовым инструментом или оценочным методом, в котором в качестве входящих переменных используются исключительно фактические данные рынков.

(v) Прекращение признания финансовых активов

Группа прекращает признавать финансовые активы, (а) когда эти активы погашены или права на денежные потоки, связанные с этими активами, истекли иным образом, или (б) Группа передала права на денежные потоки от финансовых активов или заключила соглашение о передаче, и при этом (i) также передала, по существу, все риски и выгоды, связанные с владением этими активами, или (ii) не передала и не сохранила, по существу, все риски и выгоды, связанные с владением этими активами, но утратила право контроля в отношении данных активов. Контроль сохраняется, если контрагент не имеет практической возможности полностью продать актив несвязанной третьей стороне без введения дополнительных ограничений на продажу.

ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ продолжение

(в тысячах казахстанских тенге, если не указано иное)

3 КЛЮЧЕВЫЕ БУХГАЛТЕРСКИЕ ОЦЕНКИ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СУЖДЕНИЯ В ПРИМЕНЕНИИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Группа производит оценки и допущения, которые воздействуют на отражаемые в консолидированной отчетности суммы активов и обязательств в следующем финансовом периоде. Учетные оценки и профессиональные суждения подвергаются постоянному критическому анализу и основаны на прошлом опыте руководства и других факторах, в том числе на ожиданиях относительно будущих событий, которые, как считается, являются обоснованными в сложившихся обстоятельствах. Руководство также использует некоторые профессиональные суждения, кроме требующих учетных оценок, в процессе применения учетной политики. Профессиональные суждения, которые оказывают наиболее существенное воздействие на суммы, отражаемые в данной консолидированной финансовой отчетности, и оценки, результатом которых могут быть существенные корректировки балансовой стоимости активов и обязательств в течение следующего финансового периода, включают:

Сроки полезного использования основных средств и нематериальных активов

Руководство определяет сроки полезной службы и начисляет соответствующий износ и амортизацию по своим основным средствам и нематериальным активам. Данная оценка основывается на расчетном сроке службы, в течение которого Группа планирует получать экономические выгоды от актива. Оценка может значительно измениться под влиянием технических усовершенствований и действий конкурентов в данной высокотехнологичной и конкурентной сфере мобильной связи. Балансовая стоимость активов, сроки полезного использования которых в большей степени находятся под влиянием профессионального суждения (коммутаторы и средства передачи), составила 61,524,236 тыс. тенге (примечание 8) по состоянию на 31 декабря 2014 года (на 31 декабря 2013 года – 68,228,770 тыс. тенге). Руководство увеличивает нормы начисления износа по тем объектам, сроки полезной службы которых оказываются меньше их ранее определенных сроков, а также полностью или частично списывает технически устаревшие активы, выбывающие в результате ликвидации.

Руководство оценивает срок полезной службы телекоммуникационных лицензий на основе уровня развития технологии и юридических условий лицензионных соглашений. Срок полезной службы лицензий GSM и 3G определен согласно оценке руководства как 15 лет. Сроки полезной службы пересматриваются, по меньшей мере, на каждую отчетную дату.

Резервы и условные обязательства

В отношении каждого события руководство делает отдельную оценку вероятного результата на деятельность Компании. Резервы признаются в случае, если негативный ожидаемый результат вероятен. Для тех событий, по которым негативный ожидаемый результат на деятельность Компании возможен, связанные с ними условные обязательства раскрываются в финансовой отчетности.

Отложенные налоговые активы и обязательства

На каждую отчетную дату руководство определяет сумму отсроченного подоходного налога путем сравнения балансовых сумм активов и обязательств в финансовой отчетности с соответствующей налоговой базой. Активы и обязательства по отсроченному подоходному налогу рассчитываются по налоговым ставкам, которые применимы к периоду, когда реализовывается актив или погашается обязательство, основываясь на налоговых ставках (и налоговом законодательстве), которые действовали или практически были введены в действие на дату соответствующего отчета о финансовом положении. Руководство делает определенные допущения при определении будущей налогооблагаемой прибыли, достаточной для возмещения отсроченного налогового актива, отраженного в консолидированном отчете о финансовом положении.

Принцип непрерывной деятельности

Настоящая консолидированная финансовая отчетность подготовлена в соответствии с МСФО на основе принципа непрерывной деятельности, предполагающего реализацию активов и погашение обязательств в ходе обычной деятельности в обозримом будущем.

По состоянию на 31 декабря 2014 и 2013 годов, чистые текущие обязательства Группы составили 23,701,858 тыс. тенге и 25,603,699 тыс. тенге, соответственно. Руководство Компании считает, что, рассматривая будущие планы Компании, а также учитывая текущую, ожидаемую доходность Группы, положительный поток денежных средств от операционной деятельности, руководство считает, что Группа будет продолжать придерживаться принципа непрерывной деятельности в обозримом будущем.

4 ПОПРАВКИ К МСФО И НОВЫЕ РАЗЪЯСНЕНИЯ, СТАВШИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНЫМИ К ПРИМЕНЕНИЮ В ТЕКУЩЕМ ГОДУ

В текущем году Группа применила ряд поправок к МСФО и новое разъяснение, опубликованные Комитетом по международным стандартам финансовой отчетности («КМСФО»), являющиеся обязательными к применению в отношении отчетного периода, начавшегося 1 января 2014 года или позже.

1. Поправки к МСФО 10 «Консолидированная финансовая отчетность», МСФО 12 «Раскрытие информации об участии в других предприятиях», МСБУ 27 «Отдельная финансовая отчетность», «Инвестиционные предприятия»
2. Поправки к МСБУ 32 «Взаимозачет финансовых активов и обязательств»
3. Поправки к МСБУ 36 «Раскрытие информации о возмещаемой стоимости нефинансовых активов»
4. Поправки к МСБУ 39 «Новация производных инструментов и продолжение учета хеджирования»
5. Разъяснение КМСФО 21 «Сборы»

Принятие вышеперечисленных стандартов и разъяснений не привело к изменениям в учетных политиках Группы. Поправки не имели существенного эффекта на результаты операций или на финансовое положение Группы.

5 НОВЫЕ И ПЕРЕСМОТРЕННЫЕ МСФО – ВЫПУЩЕННЫЕ, НО ЕЩЕ НЕ ВСТУПИВШИЕ В СИЛУ

Группа не применяла следующие новые и пересмотренные МСФО, выпущенные, но еще не вступившие в силу:

	Действуют в отношении годовых отчетных периодов, начинающихся с
МСФО 9 «Финансовые инструменты»	с 1 января 2018 года, с возможностью досрочного применения
МСФО 15 «Выручка по договорам с клиентами»	с 1 января 2017 года, с возможностью досрочного применения
Поправки к МСФО 11 «Учет приобретения доли в совместной операции»	1 января 2016 года, с возможностью досрочного применения
Поправки к МСБУ 16 «Основные средства» и МСБУ 38 «Нематериальные активы» «Разъяснение допустимости применения некоторых методов амортизации»	1 января 2016 года, с возможностью досрочного применения
Поправки к МСБУ 19 «Пенсионные программы с установленными выплатами: взносы работников»	с 1 июля 2014 года, с возможностью досрочного применения
Поправки к МСФО «Ежегодные улучшения МСФО (цикл 2010-2012 гг.)»	с 1 июля 2014 года, с некоторыми определенными исключениями. Допускается досрочное применение
Поправки к МСФО «Ежегодные улучшения МСФО (цикл 2011-2013 гг.)»	с 1 июля 2014 года, с возможностью досрочного применения

Настоящий учет и признание доходов от продажи пакетов предложений для клиентов, а также по распределению суммы между оборудованием и услугами соответствует требованиям МСФО 15. Несмотря на это, текущая модель учета может быть пересмотрена. Руководство ожидает, что данные новые стандарты не повлияют существенно на консолидированную финансовую отчетность Группы в момент применения.

6 ИНФОРМАЦИЯ ПО СЕГМЕНТАМ

Группа определила свою деятельность как единый отчетный сегмент.

Группа оказывает услуги мобильной связи в Казахстане. Группа определяет сегмент в соответствии с критериями, установленными МСФО 8, и исходя из способа регулярной проверки деятельности Группы высшим органом оперативного управления с целью анализа эффективности и распределения ресурсов между подразделениями Группы.

Высшим органом оперативного управления определен Главный исполнительный директор Компании, который анализирует внутренние отчеты Группы с целью оценки эффективности ее деятельности и распределения ресурсов. Основываясь на данных внутренних отчетов, руководство определило единый операционный сегмент, представляющий услуги мобильной связи.

ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ продолжение

(в тысячах казахстанских тенге, если не указано иное)

7 РАСЧЕТЫ И ОПЕРАЦИИ СО СВЯЗАННЫМИ СТОРОНАМИ

Стороны считаются связанными, если одна из них имеет возможность контролировать другую, находится под общим контролем, или может оказывать существенное влияние или совместный контроль при принятии другой стороной финансовых и операционных решений. При рассмотрении возможных взаимоотношений со всеми связанными сторонами принимается во внимание экономическое содержание таких взаимоотношений, а не только их юридическая форма. Конечной контролирующей стороной Группы является «TeliaSonera». Группа «TeliaSonera» включает компании под общим контролем и ассоциированные компании «TeliaSonera». Информация о непосредственных акционерах раскрыта в примечание 12.

Основные операции Группы со связанными сторонами включали в себя консультационные услуги, техническую и операционную поддержку, услуги роуминга и взаимного подключения. Ниже указаны статьи расходов по операциям со связанными сторонами за годы, закончившиеся 31 декабря, и соответствующие остатки по расчетам на конец года:

		2014	2013
Дебиторская задолженность связанных сторон	Предприятия группы «TeliaSonera» и прочие	274,256	306,862
Кредиторская задолженность связанных сторон	Предприятия группы «TeliaSonera» и прочие	265,033	104,929
Кредиторская задолженность связанных сторон	Непосредственная и окончательная контролирующая сторона	396,305	397,116
Доходы	Предприятия группы «TeliaSonera» и прочие	1,363,078	271,944
Расходы	Предприятия группы «TeliaSonera» и прочие	2,578,926	1,445,231
Расходы	Непосредственная и окончательная контролирующая сторона	81,440	190,361

Дебиторская задолженность связанных сторон не является ни просроченной, ни обесцененной. Дебиторская задолженность связанных сторон представляет собой задолженность за услуги роуминга. Данные компании не имеют кредитных рейтингов, но их надежность определяется Группой на основании многолетнего сотрудничества с ними и их хорошей кредитной историей. Руководство Группы считает, что задолженность связанных сторон будет полностью погашена в 2015 году.

Меморандум о взаимопонимании («MoB»)

26 августа 2012 года «Sonera Holding B.V.» и Группа заключили меморандум о взаимопонимании («MoB по купле-продаже»), в соответствии с которым Группа имеет право потребовать от «Sonera» продать ей и «Sonera» имеет право потребовать от Группы купить у нее все доли участия, принадлежащие «Sonera» в ТОО «КазНет Медиа» («КазНет») и ТОО «Родник Инк.» («Родник»). При условии выполнения всех применимых требований «Sonera» и Группа могут использовать свое право в любое время, начиная с момента истечения девяти месяцев после даты запланированного листинга глобальных депозитарных расписок на местной фондовой бирже (примечание 19).

Контрактное право «Sonera» на реализацию соответствующих активов (долговое и долевое участие, а также связанные права и обязательства) Компании представляет собой производный финансовый инструмент в соответствии с МСБУ 39. Производный инструмент должен отражаться по справедливой стоимости, при этом изменения справедливой стоимости признаются в отчете о прибылях и убытках. Группа не имеет безусловного права на отказ от выполнения платежа.

«Sonera» имеет право расторгнуть MoB по купле-продаже в любое время путем представления письменного уведомления Компании.

Если не оговорено иное «Sonera» и Компанией, осуществление этих прав зависит от согласия, разрешения или голосования «Fintur» в пользу приобретения, совершаемого Компанией в результате осуществления такого права. Кроме того, завершение приобретения, предполагаемого путем осуществления прав, зависит от законодательства, нормативных актов и любых обязательных согласований. «Sonera» имеет право продать (опцион на продажу), а Компания имеет право купить (опцион на покупку) долевое участие. Цена исполнения обоих опционов равна чистым затратам, понесенным «Sonera», ежегодно начисляемым с использованием процентной ставки (начисления процентов начинаются, когда производятся затраты или обналичиваются поступления, и заканчиваются, когда переводится долевое участие).

Ни опцион на продажу, ни опцион на покупку не могут быть исполнены без разрешения «Fintur». Кроме того, имеется неопределенность в отношении сроков необходимых изменений в нормативе использования сети 4G/ формата связи LTE. Соответственно, имеется неопределенность в оценке производного инструмента. Компания оценила производный инструмент по первоначальной стоимости равной нулю.

Стоимость опциона на покупку активов равна нулю, поскольку «Sonera» имеет право отменить его путем выпуска письменного уведомления в этом отношении.

7 РАСЧЕТЫ И ОПЕРАЦИИ СО СВЯЗАННЫМИ СТОРОНАМИ продолжение

Вознаграждение ключевому руководящему персоналу

Вознаграждение, выплачиваемое ключевому руководящему персоналу за их услуги на постоянных должностях исполнительного руководства, а также членов совета директоров, состоит из предусмотренной договорами заработной платы, премии по результатам работы в зависимости от финансовых показателей Группы и прочих компенсаций в виде возмещения расходов на аренду квартир со стороны Компани. Общая сумма вознаграждения руководству, включенная в расходы на содержание персонала в отчете о совокупном доходе, составила 219,639 тыс. тенге за год, закончившийся 31 декабря 2014 года (2013: 340,189 тыс. тенге). Вознаграждение не включает в себя платежи, основанные на акциях, вознаграждения после окончания трудовой деятельности, и прочие долгосрочные вознаграждения работникам.

8 ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА

	Земля в собственности	Здания	Коммутаторы и средства передачи	Прочие	Незавер- шенное строительство	Итого
На 1 января 2013 года						
Стоимость	1,993,267	27,291,320	148,284,982	23,658,376	16,092,694	217,320,639
Накопленный износ	–	(4,813,598)	(87,204,423)	(14,965,816)	–	(106,983,837)
Балансовая стоимость	1,993,267	22,477,722	61,080,559	8,692,560	16,092,694	110,336,802
Поступления	81,480	888,397	5,674,721	1,110,564	13,905,738	21,660,901
Перемещения	–	483,921	17,236,323	243,932	(17,964,176)	–
Выбытия (нетто)	–	(5,799)	(53,779)	(19,348)	(120)	(79,046)
Износ	–	(1,087,441)	(15,709,054)	(2,753,316)	–	(19,549,811)
На 31 декабря 2013 года						
Стоимость	2,074,747	28,121,794	163,873,471	25,200,837	12,034,136	231,304,985
Накопленный износ	–	(5,364,994)	(95,644,701)	(17,926,445)	–	(118,936,140)
Балансовая стоимость	2,074,747	22,756,800	68,228,770	7,274,392	12,034,136	112,368,845
Поступления	61,493	324,586	1,730,392	29,827	19,345,122	21,491,420
Перемещения	–	–	10,241,790	–	(10,241,790)	–
Обесценение и прочие списания (нетто)	–	–	(883,306)	(140,770)	(2,659,414)	(3,683,490)
Износ	–	(1,048,982)	(17,793,410)	(2,929,753)	–	(21,772,145)
На 31 декабря 2014 года						
Стоимость	2,136,240	28,446,380	169,036,929	24,877,599	18,478,054	242,975,202
Накопленный износ и убыток от обесценения	–	(6,413,976)	(107,512,693)	(20,643,903)	–	(134,570,572)
Балансовая стоимость	2,136,240	22,032,404	61,524,236	4,233,696	18,478,054	108,404,630

На 31 декабря 2014 года первоначальная стоимость находящихся в эксплуатации полностью амортизированных основных средств составила приблизительно 53,414,730 тыс. тенге (31 декабря 2013 года: 44,824,120 тыс. тенге).

На основании результатов независимой технической проверки в сентябре 2014 года Компания приняла решение списать основные средства балансовой стоимостью 3,639,319 тыс. тенге в связи с отсутствием конкретных планов в отношении их использования. В течение 2014 года Компания списала эти основные средства. Связанные с этим убытки от обесценения основных средств были включены в прочие операционные расходы (примечание 17).

ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ продолжение

(в тысячах казахстанских тенге, если не указано иное)

9 НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

	Лицензии и права на сеть GSM	Программное обеспечение и лицензионные права на программное обеспечение	Прочие телекоммуникационные лицензии	Прочие	Итого
На 1 января 2013 года					
Стоимость	14,564,579	17,311,512	3,317,778	3,998	35,197,867
Накопленная амортизация	(8,230,386)	(9,403,767)	(1,422,537)	(1,423)	(19,058,113)
Балансовая стоимость	6,334,193	7,907,745	1,895,241	2,575	16,139,754
Поступления	–	1,392,237	–	66	1,392,303
Амортизация	(1,134,867)	(2,109,507)	(331,778)	(1,360)	(3,577,512)
На 31 декабря 2013 года					
Стоимость	14,564,579	18,703,749	3,317,778	4,064	36,590,170
Накопленная амортизация	(9,365,253)	(11,513,274)	(1,754,315)	(2,783)	(22,635,625)
Балансовая стоимость	5,199,326	7,190,475	1,563,463	1,281	13,954,545
Поступления	–	1,956,359	–	–	1,956,359
Амортизация	(333,333)	(2,913,657)	(170,353)	–	(3,417,343)
На 31 декабря 2014 года					
Стоимость	14,564,579	20,660,108	3,317,778	4,064	38,546,529
Накопленная амортизация	(9,698,586)	(14,426,931)	(1,924,668)	(2,783)	(26,052,968)
Балансовая стоимость	4,865,993	6,233,177	1,393,110	1,281	12,493,561

Первоначальная лицензия GSM (GSM-900) была выдана Государственным комитетом связи и информатизации Республики Казахстан за 5.5 млрд. тенге сроком на 15 лет, начиная с июня 1998 года. 28 августа 2008 года Группа получила право на эксплуатацию сети GSM-1800, используя для этой цели выделенные полосы радиочастот в диапазоне 1800 МГц шириной полосы в 5 МГц (прием/передача), как дополнение к действующей лицензии GSM (примечание 1). Стоимость приобретения составила 2.6 млрд. тенге. Приобретенные радиочастоты были капитализированы в качестве нематериальных активов в составе категории «Лицензии и права на сеть GSM». 1 июля 2011 года Министерство связи и информации Республики Казахстан продлило генеральную лицензию Компании с первоначальных 15 лет на неограниченный срок.

Группа приобрела две неоперационные компании «Ар-Телеком» в 2007 году и «КТ-Телеком» в 2008 году. Целью данных приобретений было получение бессрочных лицензий на услуги WLL и других лицензий на услуги связи, принадлежащих «Ар-Телеком» и «КТ-Телеком» и дающих право на организацию сетей беспроводного радиодоступа и оказание услуг передачи данных на территории Республики Казахстан. Приобретение данных компаний в учете было признано как приобретение группы активов (лицензий), а не как приобретение бизнесов. Приобретенные лицензии вошли в категорию «Прочие телекоммуникационные лицензии» в составе нематериальных активов. По оценке руководства срок полезной службы лицензий составит 10 лет.

25 декабря 2010 года Группа получила право на эксплуатацию сети стандарта 3G, используя для этой цели выделенные полосы радиочастот в диапазоне 1920-1980 МГц и 2110-2170 МГц шириной полосы в 20 МГц (прием/передача). Радиочастоты были предоставлены в форме дополнительного соглашения к существующей GSM лицензии. Стоимость приобретения составила 5 млрд. тенге.

По состоянию на 31 декабря 2014 года балансовая стоимость лицензии 3G составляла 3,666,667 тыс. тенге, а остаточный срок полезного использования – 11 лет. По состоянию на 31 декабря 2014 года лицензии GSM-900 и 1800 были полностью самортизированы, в связи с чем их балансовая стоимость была равна нулю.

10 ПРОЧИЕ ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ

	31 декабря 2014 года	31 декабря 2013 года
Денежные средства, ограниченные в использовании	145,047	125,574
Итого финансовые активы	145,047	125,574
Авансы, выданные на приобретение основных средств	550,692	2,880,643
Авансы, выданные на приобретение нематериальных активов	–	124,727
Итого прочие внеоборотные активы	695,739	3,130,944

11 ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПРОЧАЯ ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

	31 декабря 2014 года	31 декабря 2013 года
Торговая и прочая дебиторская задолженность дилеров и дистрибьюторов	2,802,912	3,380,474
Дебиторская задолженность абонентов	3,567,136	2,641,742
Дебиторская задолженность за взаимное подключение	1,784,636	1,229,785
Дебиторская задолженность операторов по услугам роуминга	1,711,249	363,855
Минус: резерв под обесценение дебиторской задолженности по основной деятельности	(2,041,663)	(1,710,085)
Итого финансовые активы	7,824,270	5,905,771
Авансы поставщикам	2,336,806	2,501,779
НДС к возмещению	1,821,468	–
Предоплаты по прочим налогам	593,241	540,769
Расходы будущих периодов	384,374	188,701
Прочая дебиторская задолженность	281,175	131,337
Итого дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность	13,241,334	9,268,357

Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность выражена в следующих валютах:

	31 декабря 2014 года	31 декабря 2013 года
Тенге	6,113,021	5,541,916
Доллары США	1,711,249	363,855
Итого финансовые активы	7,824,270	5,905,771

ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ продолжение

(в тысячах казахстанских тенге, если не указано иное)

11 ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПРОЧАЯ ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ продолжение

Резерв под обесценение дебиторской задолженности по основной деятельности относится к дебиторской задолженности абонентов, дилеров и дистрибьюторов. Ниже представлен анализ по срокам финансовой дебиторской задолженности:

	31 декабря 2014 года	31 декабря 2013 года
<i>Не просроченная и не обесцененная задолженность</i>	4,630,058	5,084,255
<i>Просроченная, но не обесцененная задолженность</i>		
до 1 месяца	71,791	154,689
до 2 месяцев	186,547	77,284
до 3 месяцев	291,952	63,188
от 4 до 6 месяцев	1,230,939	102,166
более 6 месяцев	1,412,983	424,189
<i>Итого просроченная, но не обесцененная задолженность</i>	3,194,212	821,516
<i>Обесцененная</i>		
от 30 до 60 дней	5,768	4,064
от 60 до 90 дней	10,597	7,021
от 90 до 120 дней	10,442	7,570
от 120 до 150 дней	14,887	10,459
от 150 до 200 дней	807,645	760,122
свыше 200 дней	1,192,324	920,849
<i>Итого обесцененная задолженность</i>	2,041,663	1,710,085
<i>Резерв под обесценение дебиторской задолженности</i>	(2,041,663)	(1,710,085)
Итого финансовые активы	7,824,270	5,905,771

Основными факторами, которые Группа принимает во внимание при рассмотрении вопроса об обесценении дебиторской задолженности, являются сроки просрочки ее оплаты и исторический опыт в отношении ее собираемости. Обесценение дебиторской задолженности было рассчитано исходя из сроков просрочки оплат данной дебиторской задолженности.

Не существует покупателей, на которых приходится более 10 процентов от общей суммы дебиторской задолженности. Концентрация кредитного риска ограничена в связи с большой и невзаимосвязанной клиентской базой.

Не просроченная и не обесцененная задолженность представляет собой задолженность компаний и абонентов, не имеющих кредитного рейтинга, но их надежность определяется Компанией на основании многолетнего сотрудничества с ними и их хорошей кредитной историей. Руководство Компании считает, что не просроченная и не обесцененная дебиторская задолженность в сумме 4,630,058 тыс. тенге будет полностью погашена в 2015 году.

Движение резервов под обесценение финансовых активов представлено следующим образом:

	2014	2013
На 1 января	1,710,085	976,315
Начислено за год	983,383	733,770
Задолженность, списанная в течение года как безнадежная	(651,805)	–
На 31 декабря	2,041,663	1,710,085

Группа считает, что балансовая стоимость дебиторской задолженности приблизительно равна ее справедливой стоимости.

12 АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ И ПРИБЫЛЬ НА АКЦИЮ

На 31 декабря акционерный капитал Группы представлен следующим образом:

	31 декабря 2014 года		31 декабря 2013 года	
	Доля	Количество акций	Доля	Количество акций
«Fintur»	51 процент	102,000,000	51 процент	102,000,000
«Sonera»	24 процента	48,000,000	24 процента	48,000,000
АО «Центральный депозитарий ценных бумаг»	23.31 процента	46,625,306	23.35 процента	46,709,056
АО «Накопительный пенсионный фонд «Грантум»	1.14 процента	2,270,950	0.95 процента	1,900,000
Прочие	0.55 процента	1,103,744	0.70 процента	1,390,944

13 декабря 2012 года Компания успешно завершила листинг Глобальных депозитарных расписок на Лондонской фондовой бирже и обыкновенных акций на Казахстанской фондовой бирже. Листинг представлял собой реализацию компанией «TeliaSonera» 50 миллионов акций, которые составили 25 процентов акционерного капитала Компании. Общее утвержденное количество обыкновенных акций составляет 200,000,000 номиналом 169 тенге на одну акцию, которые полностью оплачены.

Расчет базовой и разводненной прибыли на акцию был произведен следующим образом:

	2014	2013
Прибыль за период, причитающаяся акционерам	58,270,836	63,391,890
Количество обыкновенных акций	200,000,000	200,000,000
Базовая и разводненная прибыль на акцию (в казахстанских тенге)	291.35	316.96

У Группы отсутствуют разводняющие и потенциально разводняющие ценные бумаги.

В соответствии с требованиями Казахстанской фондовой биржи («КФН»), Группа рассчитала балансовую стоимость акции, на основе количества простых акций на дату расчета. По состоянию на 31 декабря балансовая стоимость акции была представлена следующим образом:

	31 декабря 2014 года	31 декабря 2013 года
Чистые активы за вычетом нематериальных активов	79,580,217	83,238,397
Количество обыкновенных акций	200,000,000	200,000,000
Балансовая стоимость акции (в казахстанских тенге)	397.90	416.19

Дивиденды, объявленные к выплате и выплаченные в течение годов, закончившихся 31 декабря, составляют:

	2014	2013
Дивиденды к выплате на 1 января	–	8,000,000
Дивиденды, объявленные в течение года	63,390,000	32,402,000
Дивиденды, выплаченные в течение года	(63,390,000)	(40,402,000)
Дивиденды к выплате на 31 декабря	–	–

ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ продолжение

(в тысячах казахстанских тенге, если не указано иное)

13 КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПРОЧАЯ КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

	31 декабря 2014 года	31 декабря 2013 года
Кредиторская задолженность по основной деятельности	20,534,843	18,636,939
Итого финансовые обязательства	20,534,843	18,636,939
Начисленные заработные платы и премии работникам	2,873,488	2,634,219
Прочая кредиторская задолженность	1,710,962	219,658
Итого кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность	25,119,293	21,490,816

Кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность выражена в следующих валютах:

	31 декабря 2014 года	31 декабря 2013 года
Тенге	12,857,312	17,141,552
Доллары США	7,629,844	1,487,285
Евро	39,437	2,942
Прочие	8,250	5,160
Итого финансовые обязательства	20,534,843	18,636,939

14 ЗАЙМЫ

	31 декабря 2014 года	31 декабря 2013 года
АО «АТФ Банк»	–	3,953,783
АО «Алтын Банк» (ранее – АО ДБ «HSBC Kazakhstan»)	2,203,424	6,007,583
Синдицированный заем от АО «Citibank Kazakhstan» и АО ДБ «RBS Kazakhstan»	14,810,602	14,759,812
АО «Народный Банк Казахстана»	8,006,000	–
Итого займы	25,020,026	24,721,178

Сроки погашения по банковским займам Группы наступают в пределах одного года. Все займы выражены в казахстанских тенге. Группа не применяет учет хеджирования и не заключала какие-либо соглашения по хеджированию в отношении рисков процентных ставок.

Балансовая стоимость займов Группы примерно равна их справедливой стоимости.

Название банка	Дата выдачи	Дата погашения	Эффектив-ная процентная ставка	Непогашен-ный баланс	Итого займы
Синдицированный заем от АО «Citibank Kazakhstan» и АО ДБ «RBS Kazakhstan»	26.09.2014	28.09.2015	8.70%	14,810,602	14,810,602
АО «Алтын Банк»	25.09.2014	25.09.2015	8.50%	2,203,424	2,203,424
АО «Народный Банк Казахстана»	29.12.2014	24.09.2015	11.68%	8,006,000	8,006,000
Итого				25,020,026	25,020,026

29 декабря 2014 года Компания получила 8 млрд. тенге в рамках соглашения о кредитной линии на сумму 30 млрд. тенге, заключенного с АО «Народный Банк Казахстана». Дата погашения займа 24 сентября 2015 г., годовая номинальная процентная ставка – 9 процентов, подлежащая оплате ежемесячно, с основной суммой, подлежащей оплате в момент погашения.

25 сентября 2014 года Компания полностью погасила заем на сумму 6 млрд. тенге в рамках соглашения о кредитной линии на сумму 6 млрд. тенге, заключенного с АО «Алтын Банк». Фиксированная годовая номинальная процентная ставка – 6.5 процентов. В тот же день Компания подписала дополнительное соглашение о кредитной линии с АО «Алтын Банк» на сумму 2.2 млрд. тенге с годовой процентной ставкой 8.5 процентов, подлежащей оплате ежемесячно, с основной суммой, подлежащей оплате в момент погашения и со сроком 12 месяцев.

14 ЗАЙМЫ продолжение

26 сентября 2014 года Компания подписала дополнительное письмо к кредитному соглашению с АО «Citibank Kazakhstan» и АО SB «RBS Kazakhstan» в отношении пролонгации займа в сумме 14.8 млрд. тенге с годовой номинальной процентной ставкой 7.95 процентов и с погашением основной суммы через двенадцать месяцев.

15 ДОХОДЫ БУДУЩИХ ПЕРИОДОВ

	31 декабря 2014 года	31 декабря 2013 года
Доходы будущих периодов от абонентов по предоплате	5,604,203	4,151,515
Доходы будущих периодов от абонентов с авансовой оплатой	3,204,846	3,195,171
Итого доходы будущих периодов	8,809,049	7,346,686

16 ВЫРУЧКА

	2014	2013
Услуги голосовой связи	132,696,904	143,731,059
Услуги передачи данных	33,130,500	26,231,953
Дополнительные услуги	16,567,257	17,426,252
Прочие виды доходов	5,186,064	209,952
Итого выручка	187,580,725	187,599,216

17 КЛАССИФИКАЦИЯ РАСХОДОВ ПО ХАРАКТЕРУ

Операционные расходы, представленные в отчете о совокупном доходе, классифицированы по следующим функциям: «Себестоимость продаж», «Расходы по реализации и маркетингу» и «Общие и административные расходы». Общие расходы по всем функциям были классифицированы по характеру следующим образом.

	2014	2013
Услуги взаимного подключения к сетям	26,691,450	28,590,150
Износ основных средств и амортизация нематериальных активов	25,189,488	23,127,323
Техническое обслуживание сети	13,827,257	13,300,557
Аренда каналов связи	8,111,584	8,592,273
Плата за использование частот и прочие налоги, кроме налога на прибыль	6,506,997	6,358,532
Стоимость реализации сим-карт, скрэтч-карт, стартовых пакетов и телефонных аппаратов	5,350,184	1,728,035
Комиссионные вознаграждения дилерам и расходы на рекламу	6,034,536	11,699,940
Расходы на персонал	9,385,557	7,581,784
Прочие	5,338,531	5,121,761
Итого расходы	106,435,584	106,100,355

Амортизация и износ классифицированы по функциям следующим образом.

	2014	2013
Себестоимость продаж	22,590,960	20,628,905
Общие и административные расходы	2,598,528	2,498,418
Итого износ основных средств и амортизация нематериальных активов	25,189,488	23,127,323

Прочие операционные расходы за год, закончившийся 31 декабря, представлены следующим образом:

	2014	2013
Списание основных средств (Примечание 8)	3,639,319	–
Начисленный резерв по юридическим вопросам (Примечание 19)	1,600,000	–
Прочие	1,196,198	363,278
Итого прочие операционные расходы	6,435,517	363,278

ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ продолжение

(в тысячах казахстанских тенге, если не указано иное)

18 НАЛОГИ

Расходы по налогу на прибыль представлены следующим образом:

	2014	2013
Текущий налог на прибыль	16,663,316	15,961,763
Отложенный налог на прибыль	(789,398)	127,230
Итого расходы по налогу на прибыль	15,873,918	16,088,993

Ниже представлена сверка между расходами по налогу на прибыль, рассчитанными на основе прибыли до налогообложения по установленной законом налоговой ставке, с расходами по налогу на прибыль в консолидированной финансовой отчетности:

	2014	2013
Прибыль до налогообложения	74,144,754	79,480,883
Расчетная сумма расхода по налогу на прибыль установленной законом ставке 20%	14,828,951	15,896,178
Невычитаемые расходы	1,044,967	192,815
Расход по налогу на прибыль	15,873,918	16,088,993

Группа оплатила налог на прибыль в размере 17,645,289 тыс. тенге за год, закончившийся 31 декабря 2014 года (2013: 15,072,728 тыс. тенге).

Различия между МСФО и казахстанским налоговым законодательством приводят к возникновению временных разниц между балансовой стоимостью активов и обязательств в целях финансовой отчетности и их налоговыми базами. Налоговый эффект изменений временных разниц представлен ниже и отражен согласно налоговым ставкам, применение которых ожидается в период восстановления временных разниц.

	31 декабря 2013 года	Отнесено на/ (восстановлено за счет) прибылей или убытков	31 декабря 2014 года
Налоговый эффект вычитаемых временных разниц			
Доходы будущих периодов	880,000	260,039	1,140,039
Прочее	277,077	776,407	1,053,484
Валовый отложенный налоговый актив	1,157,077	1,036,446	2,193,523
Налоговый эффект облагаемых временных разниц			
Основные средства	6,447,752	289,340	6,737,092
Нематериальные активы	(59,227)	(42,292)	(101,519)
Валовое отложенное налоговое обязательство	6,388,525	247,048	6,635,573
Минус: зачет с активами по отложенному налогу	(1,157,077)	(1,036,446)	(2,193,523)
Признанное отложенное налоговое обязательств, нетто	5,231,448	(789,398)	4,442,050

18 НАЛОГИ продолжение

Сравнительное движение за год, закончившийся 31 декабря 2013 года, приведено ниже:

	31 декабря 2012 года	Отнесено на/ (восстановлено за счет) прибылей или убытков	31 декабря 2013 года
Налоговый эффект вычитаемых временных разниц			
Доходы будущих периодов	647,891	232,109	880,000
Прочее	479,087	(202,010)	227,077
Валовый отложенный налоговый актив	1,126,978	30,099	1,157,077
Налоговый эффект облагаемых временных разниц			
Основные средства	6,245,993	201,759	6,447,752
Нематериальные активы	(14,798)	(44,429)	(59,227)
Валовое отложенное налоговое обязательство	6,231,195	157,330	6,388,525
Минус: зачет с активами по отсроченному налогу	(1,126,978)	(30,099)	(1,157,077)
Признанное отложенное налоговое обязательств, нетто	5,104,217	127,231	5,231,448

19 УСЛОВНЫЕ И ДОГОВОРНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ

Политические и экономические условия в Казахстане

Рынки развивающихся стран, включая Казахстан, подвержены экономическим, политическим, социальным, судебным и законодательным рискам, отличным от рисков более развитых рынков. Законы и нормативные акты, регулирующие ведение бизнеса в Казахстане, могут быстро изменяться, существует возможность их произвольной интерпретации. Будущее направление развития Казахстана в большой степени зависит от налоговой и кредитно-денежной политики государства, принимаемых законов и нормативных актов, а также изменений политической ситуации в стране.

В связи с тем, что Казахстан добывает и экспортирует большие объемы нефти и газа, экономика Казахстана особенно чувствительна к изменениям мировых цен на нефть и газ.

11 февраля 2014 года Национальный банк Республики Казахстан принял решение временно сократить вмешательство в процесс формирования обменного курса тенге. В результате, 12 февраля 2014 года рыночный обменный курс тенге снизился до 184.55 тенге за 1 доллар США, т.е. примерно на 19%. Чтобы не допустить дестабилизации финансового рынка и экономики в целом, Национальный банк установил коридор колебаний курса тенге по отношению к доллару США в диапазоне 170-188 тенге за 1 доллар США. По состоянию на дату выпуска отчетности официальный курс тенге к доллару США составлял 185.05 тенге.

Руководство Группы считает, что оно предпринимает все необходимые меры по поддержанию экономической устойчивости Группы в данных условиях. Однако, снижение обменного курса тенге может негативно повлиять на результаты и финансовое положение Группы. В настоящее время невозможно определить, каким именно может быть это влияние.

Кроме того, телекоммуникационный сектор в Казахстане остается подверженным влиянию политических, законодательных, налоговых и регуляторных изменений в Казахстане. Перспективы экономической стабильности Республики Казахстан в существенной степени зависят от эффективности экономических мер, предпринимаемых Правительством, а также развития правовой, регуляторной и политической систем, которые находятся вне сферы контроля Группы.

Финансовое состояние и будущая деятельность Группы могут ухудшиться вследствие продолжающихся экономических проблем, присущих развивающейся стране. Руководство Группы не может предвидеть ни степень, ни продолжительность экономических трудностей или оценить их влияние, если таковое будет иметь место, на данную консолидированную финансовую отчетность.

ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ продолжение

(в тысячах казахстанских тенге, если не указано иное)

19 УСЛОВНЫЕ И ДОГОВОРНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ продолжение

Налогообложение

Казахстанское налоговое законодательство и практика непрерывно изменяются, и поэтому подвержены различным толкованиям и частым изменениям, которые могут иметь ретроспективное влияние. Кроме того, интерпретация налогового законодательства налоговыми органами применительно к сделкам и деятельности Группы может не совпадать с интерпретацией руководства. Как следствие, сделки Группы могут быть оспорены налоговыми органами, и Группе могут быть начислены дополнительные налоги, пени и штрафы. Налоговые периоды открыты для ретроспективной проверки со стороны налоговых органов в течение пяти лет.

Руководство Группы полагает, что соответствующие положения законодательства интерпретированы им правильно, и что позиция Группы, принятая в части налогового, валютного и таможенного законодательства, будет успешно защищена в случае любого спора. Соответственно, на 31 декабря 2014 и 2013 годов резервы по потенциальным налоговым обязательствам не отражались.

Обязательства капитального характера

На 31 декабря 2014 года Группа имеет контрактные обязательства капитального характера в отношении основных средств на сумму 3,048,263 тыс. тенге (на 31 декабря 2013 года – 5,808,515 тыс. тенге), в основном относящиеся к приобретению телекоммуникационного оборудования у компании Ericsson и прочих поставщиков.

Обязательства по договорам на предоставление услуг без права досрочного прекращения

В таблице ниже представлены будущие минимальные платежи по договорам на предоставление услуг без права досрочного прекращения:

	31 декабря 2014 года	31 декабря 2013 года
Не более 1 года	5,020,000	4,800,000
От 1 года до 2 лет	480,000	4,780,000
От 2 до 3 лет	280,000	480,000
Свыше 3 лет	–	280,000
Итого по договорам на предоставление услуг без права досрочного прекращения	5,780,000	10,380,000

Договоры на предоставление услуг без права досрочного прекращения представлен договором на телекоммуникационные услуги с «Казхтелком» на шестнадцать лет в отношении аренды цифровых прозрачных каналов связи и сети IP VPN и договором аренды волоконно-оптических линий связи с АО «КазТрансКом» на пять лет.

Приобретения и инвестиции

(i) Меморандум о взаимопонимании с «Sonera»

26 августа 2012 года «Sonera» и Компания заключили меморандум о взаимопонимании («MoB по купле-продаже»), в соответствии с которым Компания имеет право потребовать от «Sonera» продать ей, и «Sonera» имеет право потребовать от Компании приобрести у нее все доли участия, принадлежащие Sonera в ТОО «КазНет Медиа» («КазНет») вместе со всеми правами и обязательствами «Sonera» по рамочному соглашению о покупке всех долей участия в уставном капитале «КазНет» (см. ниже «Приобретение компанией Sonera бизнеса WIMAX») и всех долей участия, принадлежащих «Sonera» в ТОО «Родник Инк» («Родник») вместе со всеми правами и обязательствами «Sonera» по соглашениям о покупке долей участия в уставном капитале «Родник» (см. «Инвестиции Sonera в ТОО «Родник Инк»»).

При условии удовлетворения применимых условий каждая из компаний – «Sonera» и Компания – имеет право использовать опцион в любое время, начиная с девяти месяцев после даты предложения глобальных депозитарных расписок и листинга на местной фондовой бирже, 13 декабря 2012 года. Цена покупки, которую Компания заплатит «Sonera» за приобретение в результате исполнения опциона, составит чистые затраты, понесенные «Sonera» в связи с соответствующими инвестициями и сделками приобретения, плюс проценты, начисленные по такой сумме.

«Sonera» имеет право расторгнуть MoB по купле-продаже в любое время путем представления Компании письменного уведомления.

19 УСЛОВНЫЕ И ДОГОВОРНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ

продолжение

Приобретения и инвестиции продолжение

Если иное не оговаривается «Sonera» и Компанией, исполнение опциона зависит от согласия, утверждения и голосования «Fintur» в пользу приобретения Компанией в результате использования такого права. Кроме того, завершение приобретения, предусматриваемого исполнением опционов, регулируется законодательством, нормами и любыми необходимыми разрешениями. «Sonera» имеет право продать («опцион с правом продажи») и Компания имеет право купить («опцион с правом покупки») долевое участие. Цена исполнения обоих опционов равна чистым затратам, которые несет «Sonera», и которые ежегодно рассчитываются, используя процентную ставку (начисление процентов начинается, когда начисляются затраты или производится оплата по приходным кассовым ордерам и заканчивается, когда переводится долевое участие).

Ни опцион с правом продажи, ни опцион с правом покупки не могут быть исполнены без разрешения «Fintur». Кроме того, имеется неопределенность в сроках необходимых изменений в нормативе использования сети 4G/ формата связи LTE. Соответственно, имеется неопределенность в оценке производного инструмента. Компания оценивает производный инструмент по первоначальной стоимости, равной нулю.

Стоимость опциона на покупку активов равна нулю, поскольку «Sonera» имеет право отменить его путем выпуска письменного уведомления в этой связи.

(ii) Приобретение компанией «Sonera» бизнеса WIMAX

13 августа 2012 года «Sonera» заключила рамочное соглашение с третьей стороной о покупке всех долей участия в уставном капитале «КазНет» на общую сумму 170 миллионов долларов США. Приобретение было завершено на 14 января 2013 года.

В качестве условия, предшествующего приобретению компанией «Sonera» долей участия в «КазНет», «КазНет» приобрела два товарищества с ограниченной ответственностью в Казахстане, а именно ТОО «Аксоран» («Аксоран») и ТОО «Инстафон» («Инстафон»). «Аксоран» и «Инстафон» имеют определенные разрешения на радиочастоты, которые могут быть использованы для бизнеса WIMAX в Казахстане. Группа «КазНет» будет владеть и управлять бизнесом WIMAX в Казахстане.

(iii) Инвестиции «Sonera» в «Родник»

«Sonera» заключила соглашение с третьей стороной о приобретении 25% участия в уставном капитале «Родник». «Родник» владеет 79.92% общего акционерного капитала АО «КазТрансКом» («КТК»).

Цена покупки составляет 20 миллионов долларов США, подлежит корректировкам в зависимости от суммы чистого долга «Родник» и «КТК» на момент завершения приобретения.

13 августа 2012 года «Sonera» заключила соглашение по опциону на покупку с третьей стороной, в соответствии с которым «Sonera» имеет опцион на покупку оставшейся 75% доли в «Родник». В соответствии с условиями этого соглашения по опциону на покупку, цена исполнения опциона будет рассчитываться на основе справедливой рыночной стоимости долевого участия в «Родник».

Приобретение 25% участия в уставном капитале «Родник» было завершено 14 января 2013 года.

Антимонопольное законодательство

18 октября 2011 года Агентство издало приказ о включении Компании в Государственный реестр субъектов рынка, занимающих доминирующее и монопольное положение (далее – «Реестр») по определенным видам деятельности, включая услуги по взаимному подключению. Компания оспорила свое включение в Государственный реестр.

В апреле 2013 года Апелляционная коллегия по гражданско-административным делам Суда г. Астана отменила действие Приказа. Тем не менее, в июне 2013 года Кассационный совет Суда г. Астана отменил апрельское решение Апелляционной коллегии по гражданско-административным делам. Компания продолжает подавать апелляции против включения в Государственный реестр в Наблюдательный совет Верховного суда, однако в ноябре 2013 года заявление Компании было отменено.

Начиная с июня 2013 года Компания подлежит регулированию со стороны Министерства Транспорта и Коммуникации («МТК»). МТК сможет снизить тарифы на взаимное подключение Компании, тогда как тарифы на взаимное подключение других операторов сотовой связи рынка, не включенных в Реестр, останутся нерегулируемыми. МТК не изменило тарифы на взаимное подключение Компании в 2014 года и не может сделать это ретроспективно.

ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ продолжение

(в тысячах казахстанских тенге, если не указано иное)

19 УСЛОВНЫЕ И ДОГОВОРНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ продолжение

Расследование предполагаемого нарушения в отношении услуги «Всегда на связи»

Агентством по защите конкуренции («АЗК») Республики Казахстан возбуждено административное дело в отношении Компании. По итогам расследования, проведенного с июня по ноябрь 2013 года, согласно протоколу об административном нарушении, по мнению Антимонопольной инспекции штраф должен составлять 10 млрд. тенге. В ходе судебных разбирательств Компании удалось снизить размер штрафа до 41 миллиона тенге. В августе 2014 года сумма штрафа была оплачена полностью. АЗК вправе обжаловать постановление суда через органы прокуратуры. В ноябре 2013 года Компания подала в порядке гражданского судопроизводства заявление в суд на предмет отмены предписания АЗК о прекращении предоставления услуги без согласия абонента. Однако в марте 2014 года суд отказал в удовлетворении заявления Компании и в июле 2014 года решение суда вступило в законную силу. Существует риск, что АЗК может потребовать возратить денежные средства, полученные по данной услуге. Сумма возврата не определена, однако за период расследований с июня 2012 года по июнь 2013 года сумма дохода составляет 410 миллионов тенге. В рамках действующего законодательства сумма штрафа может быть взыскана в двойном размере ввиду повторности нарушения законодательства (10% от дохода, полученного от оказания услуги «Всегда на связи» за период расследования, может быть увеличена до 20%). Подобные случаи рассматривались в судебной практике очень редко, вследствие чего руководство Компании оценивает риск как отдаленный. По состоянию на 31 декабря 2014 года резервов в отношении данного риска начислено не было.

Расследование предполагаемого нарушения в отношении тарифного плана «Дневной безлимит»

АЗК возбуждено административное дело. Антимонопольная инспекция, в ходе, проведенного в сентябре 2013 года расследования, в феврале 2014 года составила протокол об административном правонарушении с указанием возможного штрафа в размере 16 млрд. тенге. Ключевым основанием для данного расследования, по мнению АЗК, послужило неправильное тарифицирование абонентов за пользование услугой «Дневной безлимит» под брендом «Activ» и непрерывание соединения, когда баланс абонентов достигает нуля по бренду «Kcell». В рамках судебных разбирательств Компании удалось уменьшить сумму штрафа до 325 миллионов тенге. Сумма штрафа была полностью оплачена в мае 2014 года.

АЗК направило в Компанию предписание, в соответствии с которым Компании предписывалось до 21 апреля 2014 года:

1. прекратить взимание с абонентов абонентской платы по тарифному плану «Дневной безлимит» в случае недостаточности денежных средств на их лицевых счетах;
2. обеспечить прерывание соединения (радиотелефонный разговор или услуги доступа к сети Интернет) на момент окончания денег на лицевых счетах абонентов;
3. обеспечить возврат абонентам денежных средств, полученных в результате непрерывания соединения на момент окончания денежных средств на их лицевых счетах.

Компания в порядке гражданского судопроизводства оспорила данное предписание АЗК в суд. В сентябре 2014 года предписание АЗК было признано судом законным в полном объеме. Компания исполнила первое требование, но не может выполнить остальные ввиду технических ограничений.

19 декабря 2014 года кассационная коллегия суда г. Астана решила отклонить кассационную жалобу Компании и оставила в силе судебные акты по данному делу, в связи с чем, Компания подала надзорную жалобу в Верховный Суд.

29 декабря 2014 года Компания обратилась в Комитет по регулированию естественных монополий и по защите конкуренции Министерства национальной экономики Республики Казахстан (бывшее АЗК) с заявлением о пересмотре предписания антимонопольного органа, в котором просило пересмотреть установленные Предписанием сроки в части пунктов 2 и 3 Предписания и предоставить Компании отсрочку:

- 1 в части обеспечения прерывания соединения (радиотелефонный разговор или услуги доступа к сети Интернет) на момент окончания денежных средств на лицевых счетах абонентов – до 31 декабря 2017 года;
- 2 в части возврата абонентам денежных средств, полученных в результате непрерывания соединения (радиотелефонный разговор или доступ к сети Интернет) на момент окончания денежных средств на лицевых счетах – до 31 марта 2015 года.
- 3 Разъяснить порядок возврата денежных средств, полученных в результате непрерывания соединения (радиотелефонный разговор или доступ к сети Интернет) на момент окончания денежных средств на лицевых счетах.

28 января 2015 года был получен ответ от антимонопольного органа, что основания для пересмотра предписания отсутствуют. Компания повторно обратилось в АЗК за разъяснением порядка возврата и необходимости отключения абонентов.

19 УСЛОВНЫЕ И ДОГОВОРНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ

продолжение

Расследование предполагаемого нарушения в отношении тарифного плана «Дневной безлимит»

продолжение

За неисполнение предписания АЗК вправе потребовать возврат денежных средств, полученных по тарифному плану «Дневной Безлимит» аналогично тому, что он сделал по вопросу о непрерывании связи.

Компанией были приняты необходимые меры по данному делу в отношении базы абонентов «Activ» согласно первому пункту предписания. Однако проблема прерывания связи для абонентов по авансовой системе оплаты все еще существует в биллинговой системе Компании Cboss. Кроме того, за неисполнение предписания антимонопольный орган вправе обратиться в суд с иском о принудительном разделении Компании на несколько юридических лиц.

Следует иметь в виду, что решение по гражданскому делу является основанием для пересмотра размера штрафа, взысканного по административному делу, который может быть увеличен до 157 миллионов тенге (10% от дохода, полученного за период расследования с января 2012 года по сентябрь 2013 года за непрерывание связи).

Данное административное дело может привести к дополнительным расходам, сумму которых сложно оценить ввиду того, что предписание АЗК не содержит конкретных данных (например, не указано за какой срок необходимо сделать возврат). Сумма дохода, полученная от абонентов Kcell за период непрерывание связи составляет 1.6 млрд. тенге. При этом АЗК вправе указать период до 5 лет.

На 31 декабря 2014 года Компания оценила сумму возврата абонентам денежных средств за период с января 2012 года по сентябрь 2013 года. В декабре 2014 года Компания начислила резерв в размере 1.6 млрд. тенге, который был включен в строку «Прочая кредиторская задолженность» (Примечание 13).

Расследование предполагаемого нарушения в отношении операций с «Казахтелеком»

2 декабря 2014 года Компания получила Приказ АЗК о проведении расследования нарушений антимонопольного законодательства. С апреля 2013 года Компания заблокировала пропуск трафика от «Казахтелекома». Позднее другой оператор тоже заблокировал трафик «Казахтелекома». Существует риск того, что оба оператора могут быть обвинены в сговоре. Предмет расследования не определен и указанный период расследования – с 2012 по 2014 годы – может быть продлен регулятором. Руководство пришло к выводу, что оно не может достаточно точно определить исход этого дела.

20 УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

Факторы финансового риска

Деятельность Группы сопряжена с различными финансовыми рисками: рыночный риск (включая валютный риск), риск ликвидности и кредитный риск. Программа управления рисками на уровне Группы сосредоточена на непредсказуемости финансовых рынков и направлена на минимизацию потенциального негативного влияния на финансовые результаты Группы. Группа не использует производные финансовые инструменты для хеджирования своей подверженности рискам.

Управление рисками осуществляется руководством в соответствии с политикой, утвержденной Правлением. Правление дает письменные указания как по общим вопросам управления рисками, так и по специфическим рискам, таким как валютный риск, процентный риск и кредитный риск.

Кредитный риск

Деятельность Группы подвержена влиянию кредитного риска, представляющего собой риск того, что одна сторона финансового инструмента приведет к возникновению убытков у другой стороны в результате неспособности выполнения обязательств. Подверженность кредитному риску возникает в результате продажи услуг Группы на условиях кредитования и прочих операций с контрагентами, приводящими к возникновению финансовых активов.

Ниже представлена максимальная подверженность Группы кредитному риску по классам активов:

	Прим.	31 декабря 2014 года	31 декабря 2013 года
Денежные средства и их эквиваленты		19,520,357	18,916,258
Торговая дебиторская задолженность	11	7,824,270	5,905,771
Дебиторская задолженность связанных сторон	7	274,256	306,862
Денежные средства, ограниченные в использовании	10	145,047	125,574
Итого максимальная подверженность кредитному риску		27,763,930	25,254,465

ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ продолжение

(в тысячах казахстанских тенге, если не указано иное)

20 УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ продолжение

Группа имеет политику для обеспечения уверенности в том, что реализация товаров и услуг осуществляется клиентам и дистрибьюторам с соответствующей кредитной историей. Если корпоративные клиенты имеют независимые рейтинги, то используются эти рейтинги. В противном случае, при отсутствии независимого рейтинга, функция контроля рисков оценивает кредитное качество клиента, принимая во внимание его финансовое положение, прошлый опыт и прочие факторы. Руководство Группы проводит проверку анализа по срокам непогашенной дебиторской задолженности и принимает меры в отношении просроченных остатков. Клиенты, не погасившие свои обязательства за предоставленные услуги мобильной связи, отключаются от сети до погашения долга. Руководство представляет анализ по срокам и прочую информацию о кредитном риске в примечании 11. Балансовая стоимость дебиторской задолженности, за вычетом резерва под снижение стоимости дебиторской задолженности, представляет собой максимальную сумму, подверженную кредитному риску. Группа не имеет значительной концентрации кредитного риска, поскольку портфель клиентов диверсифицирован между большим количеством клиентов, представленных как физическими, так и юридическими лицами. Хотя на погашение дебиторской задолженности могут повлиять экономические факторы, руководство уверено, что у Группы не существует значительного риска убытков свыше уже сформированного резерва.

Группа размещает вклады в ряде банков, которые на момент открытия счета имеют минимальный риск дефолта. Группа сотрудничает только с теми банками в Казахстане, которые имеют наивысшие кредитные рейтинги.

Группа периодически рассматривает кредитные рейтинги этих банков с целью уменьшения кредитных рисков. Так как Республика Казахстан продолжает проявлять некоторые характерные особенности развивающихся рынков, определенные риски, присущие стране, также присущи и банкам, где Группа разместила денежные средства и их эквиваленты и срочные депозиты в конце отчетного периода.

Валютный риск

Основная часть операций Группы по закупке основных средств и товарно-материальных запасов, а также некоторая часть услуг, таких как роуминг, выражена в долларах США. Таким образом, основная концентрация валютного риска связана с изменением курса доллара США по отношению к тенге. Руководство не хеджирует свои валютные риски ввиду неактивного рынка финансовых инструментов в Республике Казахстан.

На 31 декабря 2014 года, если бы доллар США ослаб/укрепился на 10% по отношению к тенге, при неизменности всех прочих переменных, то сумма прибыли после налогообложения за год, закончившийся 31 декабря 2014 года, была бы меньше/больше на 247,902 тыс. тенге (на 31 декабря 2013 года – меньше/больше на 26,776 тыс. тенге), в основном, в результате прибыли/убытков от курсовой разницы при переводе остатков денежных средств на счета в банках, дебиторской задолженности и кредиторской задолженности, выраженных в долларах США. Прибыль менее чувствительна к изменениям обменного курса доллара США к тенге на 31 декабря 2014 года, чем на 31 декабря 2013 года, в силу увеличения суммы денежных средств и их эквивалентов, выраженных в долларах США, которое компенсирует чувствительность кредиторской задолженности, выраженной в долларах США.

Риск влияния изменений процентных ставок на денежные потоки и справедливую стоимость

Доход Группы и ее денежные средства по операционной деятельности практически не зависят от изменений рыночных процентных ставок. На 31 декабря 2014 года Группа не имеет активов или обязательств с плавающими процентными ставками, в связи с чем, руководство не подготовило анализ чувствительности к изменению в процентных ставках.

Риск ликвидности

Осмотрительное управление риском ликвидности предполагает поддержание достаточного объема денежных средств. В связи с динамичностью основной деятельности, финансовый отдел Группы стремится поддерживать гибкость финансирования путем обеспечения достаточных денежных средств.

В таблице ниже показаны финансовые обязательства на 31 декабря 2014 года по оставшимся договорным срокам погашения. Суммы, раскрытые в таблице обязательств по срокам погашения, являются договорными недисконтированными потоками денежных средств. Когда сумма кредиторской задолженности нефиксированная, то раскрываемая сумма определяется со ссылкой на условия, существующие на отчетную дату. Платежи в иностранной валюте переводятся с использованием обменного курса, установленного на отчетную дату.

20 УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ продолжение

Риск ликвидности продолжение

В таблице ниже представлен анализ финансовых обязательств по срокам погашения на 31 декабря 2014 года:

	До востребования и менее 3 месяцев	От 3 до 12 месяцев	Итого
Обязательства			
Займы	521,318	26,062,663	26,583,981
Кредиторская задолженность по основной деятельности	20,534,843	–	20,534,843
Кредиторская задолженность перед связанными сторонами	661,338	–	661,338
Итого будущие платежи	21,717,499	26,062,663	47,780,162

Ниже представлен сравнительный анализ погашения финансовых обязательств на 31 декабря 2013 года:

	До востребования и менее 3 месяцев	От 3 до 12 месяцев	Итого
Обязательства			
Займы	4,379,183	21,577,782	25,956,965
Кредиторская задолженность по основной деятельности	18,636,939	–	18,636,939
Кредиторская задолженность перед связанными сторонами	502,045	–	502,045
Итого будущие платежи	23,518,167	21,577,782	45,095,949

Руководство считает, что выплаты займов, оставшихся дивидендов и прочих финансовых обязательств будут финансироваться за счет денежных средств от операционной деятельности и Группа сможет погасить свои обязательства в срок. Компания может дополнительно продлить срок выплаты займов на двенадцать месяцев при условии получения согласия со стороны кредиторов (примечание 14).

Управление капиталом

Задача деятельности Группы в сфере управления капиталом состоит в поддержании способности Группы продолжать свою деятельность в соответствии с принципом непрерывности деятельности, обеспечивая доход для владельцев и выгоды для других заинтересованных лиц, а также в поддержании оптимальной структуры капитала для снижения стоимости капитала. В целях поддержания или корректировки структуры капитала Группа может корректировать сумму дивидендов, выплачиваемых акционерам, производить возврат капитала собственникам, выпускать новый капитал и продавать активы с целью уменьшения задолженности.

ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ продолжение

(в тысячах казахстанских тенге, если не указано иное)

20 УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ продолжение

Управление капиталом продолжение

На 31 декабря 2014 года финансовые инструменты, подлежащие взаимозачету, подпадающие под действие обеспеченного правовой защитой генерального соглашения о взаимозачете либо аналогичного соглашения, составляли:

	Валовые суммы до взаимозачета, отраженные в отчете о финансовом положении (a)	Валовые суммы зачтенные в отчете о финансовом положении (b)	Нетто-сумма после взаимозачета, отраженная в отчете о финансовом положении и чистая сумма риска (c) = (a) - (b)
Активы			
Торговая дебиторская задолженность по услугам взаимного подключения	3,976,008	(2,191,372)	1,784,636
Торговая дебиторская задолженность по услугам роуминга	5,071,776	(3,360,527)	1,711,249
Итого активы, подлежащие взаимозачету, подпадающие под действие генерального соглашения о взаимозачете или аналогичного соглашения	9,047,784	(5,551,899)	3,495,885
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Торговая кредиторская задолженность по услугам взаимного подключения	2,191,372	(2,191,372)	–
Торговая кредиторская задолженность по услугам роуминга	3,360,527	(3,360,527)	–
Итого обязательства, подлежащие взаимозачету, подпадающие под действие генерального соглашения о взаимозачете или аналогичного соглашения	5,551,899	(5,551,899)	–

На 31 декабря 2013 года финансовые инструменты, подлежащие взаимозачету, подпадающие под действие обеспеченного правовой защитой генерального соглашения о взаимозачете либо аналогичного соглашения, составляли:

	Валовые суммы до взаимозачета, отраженные в отчете о финансовом положении (a)	Валовые суммы зачтенные в отчете о финансовом положении (b)	Нетто-сумма после взаимозачета, отраженная в отчете о финансовом положении и чистая сумма риска (c) = (a) - (b)
Активы			
Торговая дебиторская задолженность по услугам взаимного подключения	3,766,647	(2,536,862)	1,229,785
Торговая дебиторская задолженность по услугам роуминга	1,424,153	(1,060,298)	363,855
Итого активы, подлежащие взаимозачету, подпадающие под действие генерального соглашения о взаимозачете или аналогичного соглашения	5,190,800	(3,597,160)	1,593,640
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Торговая кредиторская задолженность по услугам взаимного подключения	2,536,862	(2,536,862)	–
Торговая кредиторская задолженность по услугам роуминга	1,060,298	(1,060,298)	–
Итого обязательства, подлежащие взаимозачету, подпадающие под действие генерального соглашения о взаимозачете или аналогичного соглашения	3,597,160	(3,597,160)	–

Сумма взаимозачета в отчете о финансовом положении, отраженная в столбце (b), является наименьшей из: (i) валовой суммы до взаимозачета, отраженной в колонке (a), и (ii) суммы соответствующего инструмента, подлежащего взаимозачету.

20 УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ продолжение

Управление капиталом продолжение

У Группы существуют генеральные соглашения о взаимозачете с операторами телефонной связи, которые обеспечены правовой защитой в случае невыполнения обязательств. Кроме того, применимое законодательство разрешает предприятиям в одностороннем порядке производить зачет торговой дебиторской и кредиторской задолженности, подлежащей оплате, если они выражены в одной и той же валюте и относятся к одному и тому же контрагенту. Информация об этом раскрывается, так как этот взаимозачет был произведен в отчете о финансовом положении.

21 СПРАВЕДЛИВАЯ СТОИМОСТЬ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Справедливая стоимость представляет собой сумму, на которую может быть обменян финансовый инструмент в ходе текущей операции между заинтересованными сторонами, кроме случаев вынужденной продажи или ликвидации. Наилучшим подтверждением справедливой стоимости является котировка финансового инструмента на активном рынке.

Для определения оценочной справедливой стоимости финансовых инструментов Группа использует доступную рыночную информацию по мере ее наличия, и соответствующие методологии оценки. Тем не менее, необходимо применять суждение в целях интерпретации рыночной информации для определения оценочной справедливой стоимости. Экономика Республики Казахстан продолжает проявлять некоторые характерные особенности, присущие развивающимся странам, а экономические условия продолжают ограничивать объемы активности на финансовых рынках. Рыночные котировки могут быть устаревшими или отражать стоимость продажи по низким ценам и, ввиду этого, не отражать справедливую стоимость финансовых инструментов. При определении справедливой стоимости финансовых инструментов руководство использует всю имеющуюся рыночную информацию.

Финансовые инструменты, отражаемые по справедливой стоимости

Производные финансовые инструменты отражаются в консолидированном отчете о финансовом положении по справедливой стоимости.

Финансовые активы, отражаемые по амортизируемой стоимости

Оценочная справедливая стоимость инструментов с фиксированной процентной ставкой основывается на оценочных дисконтированных потоках денежных средств с применением действующих процентных ставок для новых инструментов, предполагающих аналогичный кредитный риск и аналогичный срок погашения. Примененные нормы дисконтирования зависят от кредитного риска со стороны контрагента. Балансовая стоимость денежных средств и их эквивалентов, дебиторской задолженности по основной деятельности и дебиторской задолженности связанных сторон приблизительно равна их справедливой стоимости в силу их краткосрочности.

Финансовые обязательства, отражаемые по амортизируемой стоимости

Оценочная справедливая стоимость инструментов с фиксированной процентной ставкой и установленным сроком погашения, не имеющих рыночных котировок, основывается на дисконтированных денежных потоках с применением действующих процентных ставок для новых инструментов с аналогичным кредитным риском и аналогичным сроком до погашения. Балансовая стоимость кредиторской задолженности по основной деятельности, дивидендов к выплате и задолженности перед связанными сторонами приблизительно равна ее справедливой стоимости в силу ее краткосрочности.

22 СОБЫТИЯ ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ ОТЧЕТНОГО ПЕРИОДА

Комитет связи, информатизации и информации («КСИИ») предписал Компании применять с 1 января 2015 года ставку 8.88 тенге за минуту за пропуск входящего трафика при пропуске звонков от абонентов других операторов, т.е. снизить предыдущую ставку 11.1 тенге за минуту. Компания направила операторам сотовой связи предварительное соглашение о применении с 1 января 2015 года ставки 8.88 тенге. Однако, ТОО «Мобайл Телеком Сервис» («Теле2») отказалось от подписания соглашения и потребовало повысить ставку за пропуск входящего трафика (звонки от «Кселл» на сеть «Теле2») до 11.1 тенге за минуту с 1 января 2015 года, что приводит к асимметричности ставок. Компания написала ответное письмо «Теле2» о том, что согласно предыдущему соглашению с 1 января 2015 года будет применяться ставка 9.42 тенге за минуту. Кроме того, еще один оператор «Алтел» отказался от подписания соглашения о применении ставки 8.88 тенге за минуту. Компания обратилась в КСИИ и в Комитет по регулированию естественных монополий и защите конкуренции с требованием (i) запретить применение ассиметричных ставок, (ii) разрешить применять ставку 8.88 тенге за минуту симметрично в обоих направлениях для входящего трафика при пропуске звонков от абонентов других операторов, или (iii) разрешить применять ставку 11.1 тенге за минуту.

23 УТВЕРЖДЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Финансовая отчетность была одобрена и утверждена Советом директоров 23 февраля 2015 года.

Designed and produced by Emperor
www.emperordesign.co.uk +44 (0)131 220 7990



Content by Edward Austin
www.edward-austin.com
+44 (0)207 193 4402

edward:
austin



АО «Кселл»
Казахстан
050013, Алматы
ул. Тимирязева, д. 2Г

Тел: +7 (727) 258 2755
Факс: +7 (727) 258 2768
www.kcell.kz
www.investors.kcell.kz