



Годовой отчет  
АО «КСЕЛЛ»  
за 2016 год

**В НОГУ С  
ПОСЛЕДНИМИ  
ТРЕНДАМИ:  
ОТ ГОЛОСА К  
ДАНЫМ**

## Мы предоставим вам следующую информацию:

Кто мы  
и чего мы достигли:

Обзор

Стр.  
5-15

Каковы направления  
нашего развития:

Стратегия

Стр.  
16-45

Как мы бережем наши ценности  
и создаем внутреннюю культуру:

Корпоративное  
управление

Стр.  
46-77

Какие результаты мы  
приносим нашим акционерам:

Финансы

Стр.  
78-129

# Содержание

КРАТКИЙ ОБЗОР .....	5
О нас .....	6
История компании .....	7
Увеличение зоны покрытия и основные операционные показатели .....	9
Главные операционные и финансовые показатели .....	10
Обращение Председателя Совета директоров .....	12
Бизнес-модель: как мы создаем стоимость .....	14
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ .....	16
Комментарий Главного исполнительного директора .....	17
Ключевые события и достижения в 2016 году .....	18
Стратегия: трансформация для будущего роста .....	20
Обзор рынка .....	22
Ключевые показатели эффективности .....	26
Бизнес для потребителя (B2C) .....	30

Бизнес для бизнеса (B2B) .....	36
Устойчивое развитие.....	38
Социальная ответственность .....	43
<b>КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ .....</b>	<b>46</b>
Положение об управлении .....	47
Отношения с акционерами .....	52
Совет директоров.....	55
Комитеты Совета директоров .....	65
Деятельность Совета директоров .....	67
Вознаграждение для членов Совета директоров .....	69
Правление.....	70
Управление рисками.....	74
<b>ФИНАНСЫ.....</b>	<b>78</b>

# Краткий обзор

Компания «Кселл» была основана в 1998 году и с тех пор прошла длинный путь от сотового оператора до поставщика инновационных услуг. Компания имеет лицензии и разрешения на использование спектра частот: 2G/3G/4G (LTE).

# О нас

«Кселл» является признанным лидером рынка мобильной связи Казахстана по доле и количеству абонентов. Доля рынка Компании составляет около 40%, а число абонентов – около 10 млн человек.

Услуги и продукты компании «Кселл» представлены на рынке двумя брендами: Kcell, предлагающим услуги B2B клиентам, а также B2C клиентам с высоким уровнем дохода, и брендом Activ, нацеленным на массовый рынок. Данная стратегия позволяет максимально полно реализовать потенциал обоих брендов в повышении лояльности клиентов и дифференциации. Этот подход также предоставляет возможность изменять модель создания дохода.

По результатам деятельности за 2016 год компания «Кселл» была признана лидером по индексу удовлетворенности клиентов, значительно улучшив свои показатели с 2015 года.

Розничная сеть компании «Кселл» состоит из 30 эксклюзивных бренди-

рованных магазинов, а также онлайн-магазина. Компания планирует дальнейшее развитие розничного бизнеса согласно стратегическому плану развития.

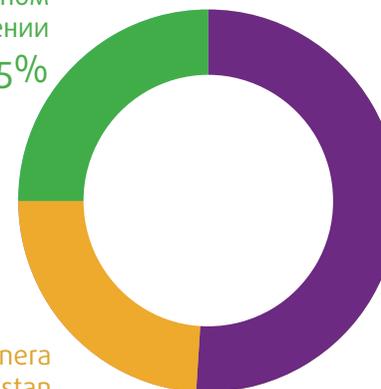
В 2012 году акции «Кселл» успешно прошли процедуру листинга на Лондонской фондовой бирже (LSE) и Казахстанской фондовой бирже (KASE). Суммарные дивиденды Компании за период 2012-2016 годов составили 189 млрд тенге, а коэффициент выплаты дивидендов составил 87%.

Годовое общее собрание акционеров Компании (ГОСА), состоявшееся 24 мая 2017 года, одобрило предложение Совета директоров утвердить и распределить 70 процентов от чистого дохода за 2016 год в качестве годового дивиденда в размере 11 678 млн тенге. Размер дивиденда на одну простую акцию составит 58,39 тенге до вычета налогов (одна простая акция соответствует одной ГДР).

## СТРУКТУРА АКЦИОНЕРОВ

### НОМИНАЛЬНАЯ

В свободном обращении  
25%

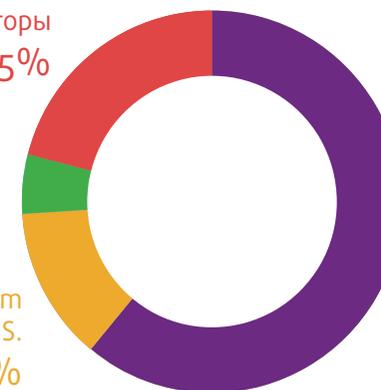


Fintur Holdings B.V.  
51%

TeliaSonera  
Kazakhstan  
Holding B.V.  
24%

### ЭФФЕКТИВНАЯ

Прочие институциональные и частные инвесторы  
19,5%



Sonera Holding B.V.  
61,9%

Национальный  
Пенсионный  
Фонд  
5,5%

Turkcell Iletisim  
Hizmetleri A.S.  
13,1%

# История Компании



1998

Июнь: Компания «Кселл» была основана 1 июня 1998 года в форме товарищества с ограниченной ответственностью под названием ТОО «GSM (Джи Эс Эм) Казахстан ОАО «Казахтелеком». Главная цель компании состояла в разработке, строительстве и эксплуатации в Казахстане сети мобильной связи стандарта GSM (Global System for Mobile Communications). Получив лицензию на предоставление услуг связи стандарта GSM (первую в Казахстане), 7 февраля 1999 года компания официально запустила сеть мобильной связи под торговой маркой Kcell, а в сентябре того же года представила еще один бренд – Activ.



2003

Сентябрь: 18 сентября 2003 года «Кселл» объявил о внедрении системы пакетной радиосвязи общего пользования (GPRS), тем самым став первым оператором мобильной связи в Казахстане, предлагающим доступ в интернет с мобильных устройств. Кроме того, у пользователей появилась возможность передавать мультимедийные сообщения (MMS). Запуск GPRS стал важным шагом на пути модернизации сети GSM и ее подготовки для внедрения технологии 3G. В сентябре 2005 года «Кселл» усилил свое конкурентное преимущество, став первым в стране сотовым оператором, предоставляющим услуги GPRS-роуминга.



2010

Декабрь: 1 декабря 2010 года «Кселл» официально приступил к коммерческой эксплуатации сети 3G в Астане и Алматы, что ознаменовало новый этап в развитии отрасли мобильной связи Казахстана и способствовало существенному повышению качества передачи данных в стране. Благодаря новой технологии 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.



2012

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

2 февраля 2012 года «Казахтелеком» продал свою долю в «Кселл» компании «Sonera Holding B.V.», дочерней структуре «TeliaSonera» (Telia). В июле 2012 года юридическая форма «Кселл» была преобразована из ТОО в АО.



## 2012

Декабрь: 17 декабря 2012 года «Кселл» успешно завершил первичное размещение глобальных депозитарных расписок (ГДР) на Лондонской фондовой бирже и обыкновенных акций на Казахстанской фондовой бирже. В ходе размещения компания «Sonera Holding B.V.» продала 50 млн акций, что соответствует 25% акционерного капитала «Кселл», по цене 10,50 долл. США за ГДР и 1 578,68 тенге за одну обыкновенную акцию.

В итоге «Sonera Holding B.V.» напрямую владеет 24% акций «Кселл», «Fintur Holdings B.V.» – 51%, а оставшиеся 25% находятся в свободном обращении.



## 2013

Февраль: 1 февраля 2013 года решением Комитета по индексам и оценке ценных бумаг обыкновенные акции «Кселл» были включены в представительский список для расчета индекса KASE.



## 2014

Май: в мае 2014 года «Кселл» стал официальным дистрибьютором iPhone в Казахстане.

В сентябре 2014 года компания приступила к масштабному ребрендингу бренда Activ, ориентированного на массовый рынок. Цель ребрендинга – обновление концепции бренда и его визуального образа в целях укрепления лояльности абонентов, стимулирования роста в массовом сегменте рынка и сохранения лидерства в высококонкурентной среде.



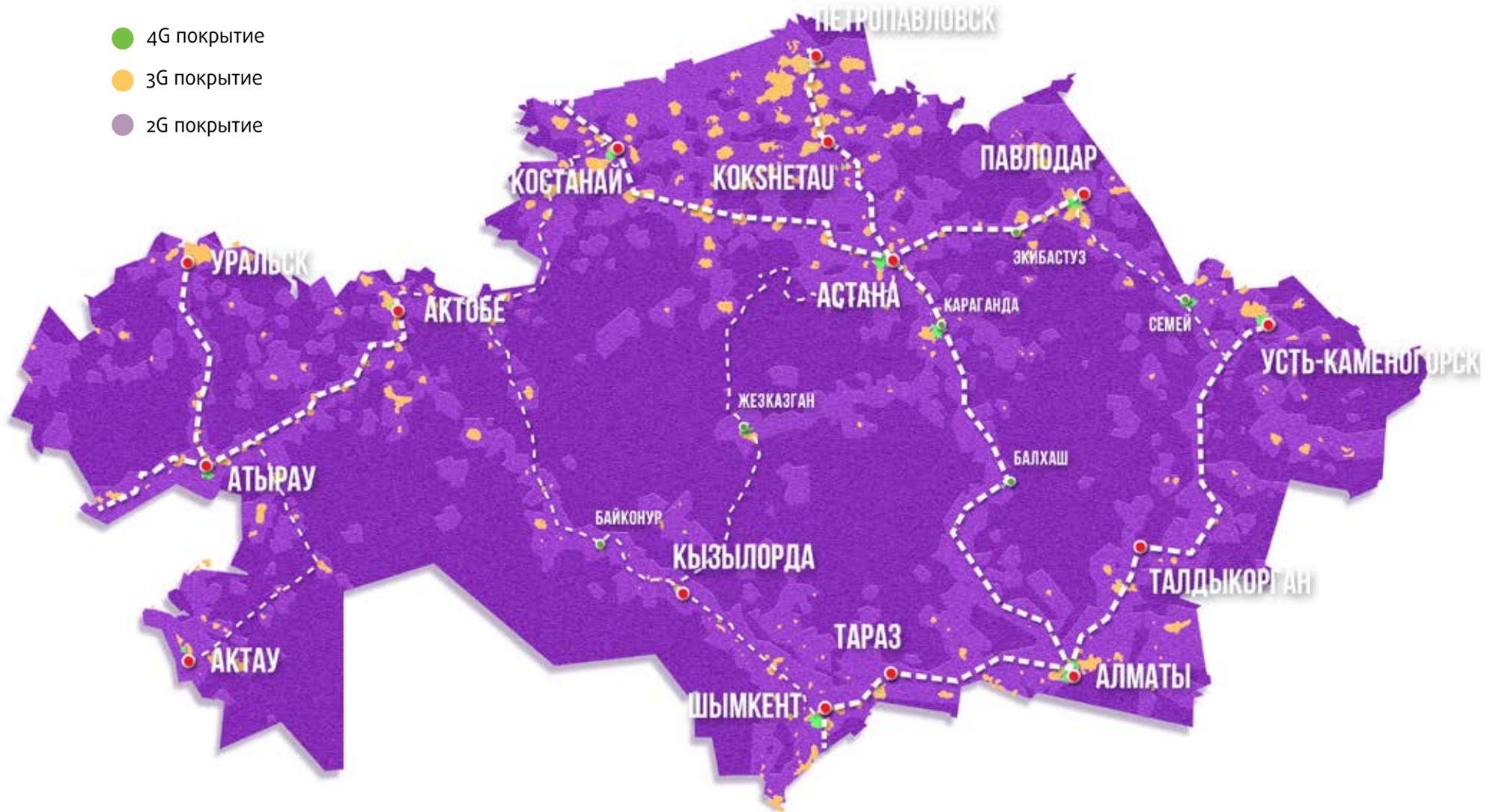
## 2015

Март: 14 марта 2015 года компания открыла в Алматы первый фирменный магазин Kcell Store, положив, таким образом, начало реорганизации своего розничного бизнеса. Новая бизнес-модель нацелена на совмещение в одном пространстве точек продаж и центров обслуживания, что облегчит покупателям выбор, поскольку новые продукты и услуги можно попробовать прямо в магазине.

К концу года у компании было уже восемь таких магазинов. Кроме того, была запущена система продаж через интернет и началось переоборудование центров обслуживания клиентов.

# Карта покрытия

- 4G покрытие
- 3G покрытие
- 2G покрытие



# Операционные показатели

Количество абонентов  
на конец периода

9 986

тыс.

Количество  
сотрудников

1 821

Уровень  
проникновения  
смартфонов

50%

ARPU

1 155

тенге

MOU

228

мин./мес.

Уровень  
оттока

49,3 %

Показатели  
покрытия:

2G ~ 96%

3G ~ 75%

LTE ~ 35%

# Финансовые показатели

Совокупный  
доход

147 037

млн тенге

Выручка от  
реализации услуг

137 337

млн тенге

ЕБИТДА\*

57 989

млн тенге

Рентабельность  
по ЕБИТДА

39,4%

Операционные  
доходы\*

33 740

млн тенге

Чистая прибыль

16 684

млн тенге

Всего расходов  
по капитальным  
вложениям

51 017

млн тенге

4G/LTE лицензия

26 000

млн тенге

Соотношение расходов  
по капитальным вложениям и продаж

34,7%

Капитальные затраты на  
развертывание сети 4G

5 000

млн тенге

\* без учета единовременных расходов

# Обращение Председателя Совета директоров

## УВАЖАЕМЫЕ АКЦИОНЕРЫ!

2016 год был чрезвычайно сложным для «Кселл». Начало года характеризовалось продолжающейся макроэкономической неопределенностью, жесткой конкурентной средой и изменениями в регулировании рынка. В результате мы сообщили о резком сокращении наших доходов и прибыли. В то же время Компания внедрила значительную финансовую дисциплину, а также предприняла ряд стратегических инициатив, призванных обеспечить прочную основу для роста бизнеса в долгосрочной перспективе.

Во второй половине года мы начали видеть некоторые небольшие, но обнадеживающие признаки восстановления экономики, наряду с ранними сигналами о том, что инфляция потребительских цен снижается, и уровень валют стабилизируется. Однако понижающее ценовое давление вновь появилось, а конкурентная среда осталась жесткой.

Тем не менее, мы продолжали внедрять усовершенствования в сфере услуг и технологий, чтобы сохранить лидирующие позиции на рынке и обеспечить дополнительную ценность для наших клиентов и наших акционеров.

Мы хотели бы поблагодарить Правительство Республики Казахстан за усилия по либерализации рынка телекоммуникаций. Мы разделяем их приверженность поддержанию долгосрочного партнерства, обеспечивающее справедливую нормативную базу и инвестирование в будущее страны.

Для всех операторов в Казахстане 2016 год начался с активного запуска переносимости мобильных номеров при смене оператора. Это не оказало существенного влияния на общую клиентскую базу «Кселл», но открыло потенциал по реализации стратегий роста абонентов, для использования которых у «Кселл» есть очень хорошие возможности.

Мы также хотим поблагодарить каждого сотрудника Компании, – среди них есть и те, которые работают в «Кселл» с самого начала, – за их вклад на протяжении многих лет. Благодарим наших клиентов. Их терпение, лояльность и поддержка жизненно важны для успеха Компании сегодня.

В 2016 году «Кселл» начал развертывание коммерческой сети 4G/LTE. Эти инициативы



были существенно ускорены, когда в конце августа Компания заключила соглашение о совместном строительстве сети 4G/LTE с Beeline Казахстан. Это соглашение позволило нам обеспечить высокое качество услуг при одновременном снижении требуемых капитальных затрат и стремительном ускорении процесса развертывания сети.

К концу декабря «Кселл» достиг охвата сетью 4G/LTE 35% населения Казахстана. Наши инициативы по развертыванию этой сети в 2017 году будут сфокусированы на том, чтобы сосредоточить усилия на обеспечении ее дополнительной емкости и скорости передачи данных в крупных городах, и мы будем выборочно заходить в более мелкие города и пригородные зоны. «Кселл» ожидает дальнейшее развитие данной сети в ближайшие месяцы.

«Кселл» стремится стимулировать вход широких слоев населения в эпоху мобильных цифровых технологий, предлагая смартфоны и пакетные предложения с включенными данными, доступными для любого уровня доходов. В 2016 году Компания также сделала акцент на разработке новых услуг и повышении удовлетворенности клиентов. В то же время мы работаем над созданием культуры приверженности, при которой каждый

сотрудник, начиная от мониторинга сети до административных функций, играет важную роль в предоставлении наших услуг.

Центральное место в обеспечении устойчивости ведения бизнеса Компании занимает соблюдение высочайших стандартов контроля и отчетности. В 2016 году «Кселл» получил номинацию от Казахстанской фондовой биржи за высокий уровень прозрачности и раскрытия информации. Компания продолжает разрабатывать процедуры корпоративного управления, чтобы обеспечить справедливое и равное отношение ко всем заинтересованным сторонам и предпримет меры по дальнейшему укреплению этих процедур в 2017 году.

После трудного 2016 года я с оптимизмом смотрю в 2017 год, и я уверен, что «Кселл» определил стратегические направления и возможности, чтобы обеспечить ценность для всех наших акционеров.

**Ян Рудберг**

Председатель Совета директоров

# Бизнес-модель: КАК МЫ СОЗДАЕМ ЦЕННОСТЬ

## Инвестиции

### Капитал в денежной форме

- Акции
- Долговые обязательства

### Человеческий капитал

- Более 1 800 сотрудников и руководителей

### Производственный капитал

- Сеть
- Информационная инфраструктура
- Розничная сеть
- Сервис-центры
- Центры обработки данных

## Бизнес

Оператор сотовой связи: услуги передачи голоса и данных

Розничная торговля: брендовые магазины и сервисные центры; торговая онлайн платформа

Поставщик контента: платформы продажи аудио, видео и книг

## Результат

### Капитал в денежной форме

- Доходы и прибыль от капиталовложений
- Дивиденды
- Налоги

### Человеческий капитал

- Создание рабочих мест
- Развитие человеческих ресурсов

### Производственный капитал

- Продукты
- Услуги
- Тарифы

### Интеллектуальный капитал

- Лицензии, разрешения на использование частот и другие интеллектуальные активы

### Социальный капитал

- Партнерские программы
- Бренды
- Продвижение образа жизни и данных развлекательного характера

### Природный капитал

- Ресурсы, необходимые для работы сетей, оборудования, офисов и устройств
- Электроэнергия

Поставщик информационных услуг:  
облачные вычисления, центры обработки информации, интегрируемые сервисы, решения в области маркетинга и бизнеса

Возможности в будущем:  
Мобильные финансовые услуги (МФУ)

### Интеллектуальный капитал

- Развитие технологий
- Инновационные технологии, решения, услуги и продукты

### Социальный капитал

- Увеличение социального капитала через расширение предоставляемого доступа в сеть Интернет
- Отношение с клиентами и клиентская поддержка
- Улучшение уровня жизни через общение

### Природный капитал

- Подход, основанный на эффективном использовании ресурсов и ответственности перед окружающей средой

# Стратегический отчет



Компания «Кселл» продолжает успешное продвижение на розничном рынке. К концу 2016 года розничная сеть Компании состояла из 30 эксклюзивных брендируемых магазинов.

# Комментарий главного исполнительного директора

## УВАЖАЕМЫЕ АКЦИОНЕРЫ!

2016 год был очень сложным периодом для «Кселл», хотя в конце года мы начали наблюдать ранние признаки стабилизации рынка. Общий доход за весь год снизился по сравнению с предыдущим годом, что было обусловлено макроэкономической слабостью, жесткой рыночной ситуацией, а также последствиями снижения продаж из-за быстрого перехода от стандартных (Pay As You Go) тарифов к тарифным предложениям с включенным пакетом услуг.

На протяжении этого трудного периода мы стремились оперативно реагировать на внешние и внутренние вызовы в условиях быстро меняющейся бизнес среды. В то же время мы уделяли пристальное внимание глобальной тенденции по цифровизации, чтобы укрепить наши лидирующие позиции на рынке.

Как и все телекоммуникационные компании по всему миру, «Кселл» прошел долгий путь от стандартного оператора мобильной связи до инновационного поставщика цифровых услуг, таких как мобильные книги, мобильная музыка, мобильное телевидение и передовые решения для корпоративных клиентов. И наша стратегия реализовать это начинание полностью, конечно, началась с улучшения сети: ее качества, скорости и охвата.

В сентябре «Кселл» приступил к развертыванию сети 4G/LTE, и всего за четыре месяца до конца года мы

достигли охвата 35% населения в 13 городах по всей стране. Этот процесс значительно ускорило стратегическое соглашение о совместном использовании сети с Beeline Казахстан, о котором мы объявили в конце августа. Это соглашение позволило нам разделить капитальные затраты на сетевое оборудование 4G/LTE для повышения эффективности и значительного ускорения реализации проекта. Это также позволяет нам предоставлять более высокое качество услуг. Оба оператора продолжают успешно выполнять свои обязательства в этом взаимовыгодном начинании.

Внедрение и запуск сети 4G/LTE в 2016 году стало возможным благодаря крупнейшим инвестициям за всю нашу историю - более 50 млрд тенге, в том числе 31 млрд тенге, инвестированный исключительно в запуск 4G/LTE. Кроме того, мы инвестировали в новую конвергентную биллинговую систему.

Инвестиции «Кселл» в усовершенствование сети и бизнес-системы финансировались за счет заимствований из нескольких поддерживающих банков. Хотя это повлияло на соотношение чистого долга к EBITDA, тем не менее, он остается на комфортном для Компании уровне.

Сегмент B2B продолжает демонстрировать рост. В следующем году мы продолжим фокусироваться на разработке и внедрении новых продуктов и биз-



нес-решений, чтобы сохранить лидирующие позиции на рынке в данном сегменте. Компания также продолжает развивать свой розничный бизнес, реализуя программу по открытию новых магазинов. Количество эксклюзивных брендовых магазинов Kcell достигло 30 к концу 2016 года, что подтверждает силу этого стратегического подхода. В 2017 году «Кселл» продолжит открытие новых магазинов в сотрудничестве с дилерами Компании.

Войдя в 2017 год, мы видим некоторые позитивные признаки оживления экономики Казахстана: снижение инфляции потребительских цен и признаки роста в экономике. Надеемся, что в следующем году мы увидим дальнейшее восстановление рынка и стабилизацию финансовых показателей.

В 2017 году мы продолжим внедрение широкой линейки услуг и усовершенствованных технологий, чтобы сохранить лидирующие позиции на рынке и обеспечить дополнительную ценность для наших клиентов и наших акционеров.

**Арти Отс,**  
Главный исполнительный директор

# Ключевые события и достижения в 2016

## ЯНВАРЬ

- Компания «Кселл» приобрела права на использование дополнительных частот в диапазоне 700/800MHz и 1800MHz для улучшения связи на территории страны подготовки к последующему запуску сервисов 4G и LTE в 2016 году. Более того, после заявления государственного регулирующего органа о том, что и другие операторы сотовой связи планируют расширить свое присутствие в диапазоне, «Кселл» приобрела еще 2 частоты по 10MHz в диапазоне 700/800MHz за 22 млрд тенге (80 млн долл. США) и 2 частоты по 10MHz в диапазоне 1800MHz за 4 млрд тенге (11,7 млн долл. США).
- Компания «Кселл» обнародовала результаты внеочередного Общего собрания акционеров, которое прошло 6 января 2016 года. Собранием Акционеров г-н Питер Лав был избран представителем Sonera Holding B.V. в Совете директоров АО «Кселл». На этом посту он сменил ушедшего в отставку г-на Кеннета Берндт Карлберга. Также представитель компании-акционера Fintur Holdings B.V. г-н Эмиль Нильссон был избран в совет директоров, где сменил ушедшего в отставку г-на Эрика Халлберга.

## МАЙ

- Компания «Кселл» обнародовала результаты ежегодного Общего собрания акционеров, завершившегося 18 мая 2016 года. Согласно решению собрания акционеров, чистый годовой доход компании за 2015 год был утвержден в размере 46 632 млн тенге, 50% которого подлежало выплате в качестве годовых дивидендов в размере 116,58 тенге за простую акцию до уплаты налогов (каждая простая акция представляет собой одну глобальную депозитарную расписку).
- Компания «Кселл» получила награду за высокий уровень прозрачности ведения бизнеса и раскрытия информации от Казахстанской фондовой биржи (KASE). Из 130 номинированных, только 4 компании, включая «Кселл», были удостоены награды за «Стремление к прозрачности ведения бизнеса» в 2016 году.

## АВГУСТ

- В августе 2016 года компания «Кселл» подписало соглашение о совместном использовании сетей связи с компанией «Билайн Казахстан» (холдинг «ВымпелКом») с целью скорейшего внедрения услуг 4G/LTE на большей части Казахстана путем совместного использования инфраструктуры двух операторов.

## НОЯБРЬ

- Решением внеочередного Общего собрания акционеров, прошедшего 4 ноября 2016 года, было утверждено следующее:
- Поправки к Уставу АО «Кселл» в части распределения обязанностей между Генеральным директором и Советом директоров.
- Пояснительные документы, призванные обеспечить исполнение поправок к Уставу компании.

# Стратегия: Трансформация ради будущего роста

В 2015 году руководство компании утвердило методологию «Четырех дисциплин исполнения» как основополагающий инструмент в исполнении Стратегии компании с сохранением стандартов прозрачности. Также был утвержден ряд инструментов: специальный раздел на внутреннем портале Компании, позволяющий контролировать интеграцию интернет-сервисов, а также ежеквартальные отчетные совещания. Данная

программа получила название «Программа исполнения стратегии «Кселл». Ее основной целью является формирование сильной корпоративной культуры Исполнения, во всех областях бизнеса.

По результатам данной программы в 2016 году были определены следующие приоритетные направления развития:

## 1. УСИЛЕНИЕ РЫНОЧНОЙ ПОЗИЦИИ В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ СЕКТОРЕ

В потребительском секторе основным приоритетом «Кселл» стало сохранение лидирующих позиций, сохранение и увеличение числа активных потребителей, в первую очередь с помощью продвижения востребованных продуктов и услуг, расширения сегмента пакетных предложений, а также внедрения уникальных пост-оплатных услуг с помощью продажи контрактных устройств. В результате в середине 2016 года ежемесячное количество активных абонентов и абонентов пакетных предложений возросло.

## 2. КОРПОРАТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ (удвоение доходов от продаж решений для бизнеса)

В данном сегменте «Кселл» предпринял переход от продажи сим-карт к поставке комплексных корпоративных решений, ввиду куда большего коммерческого потенциала таких B2B решений по сравнению с традиционными мобильными сервисами. Наш B2B отдел сосредоточился на улучшении следующих направлений: мобильный маркетинг, M2M технологии, «Интернет вещей», конвергентные бизнес решения, информационные сервисы и проводные технологии.

Подобные действия позволили диверсифицировать получаемую прибыль от продажи B2B решений. Уровень прибыли от продажи инновационных решений для бизнеса продемонстрировал устойчивый рост в 2016 году.

## 3. ОТДЕЛ ТЕХНОЛОГИИ И ПОТРЕБИТЕЛИ (повысить уровень удовлетворенности клиентов качеством технических услуг)

Исторически сложилось так, что Технологическая команда «Кселл» всегда концентрировалась на технических показателях эффективности и стабильности работы системы. В 2016 году мы предприняли попытку обратить внимание нашей технологической команды на пожелания наших клиентов. В результате команда была вынуждена выйти на новый уровень и найти новый, более эффективный подход к поиску креативных решений для предоставления высококачественных услуг нашим клиентам. Для определения приоритетных областей развития сети были внедрены ежемесячные опросы потребителей, которые потом анализировались самым тщательным образом.

Ключевыми трудностями в 2016 году стали переход на новую систему оплаты для клиентов с оплатой по-факту и отсутствие столь ожидаемого клиентами сервиса 4G в первой половине года. Это негативно отразилось на уровне удовлетворенности качеством связи. Несмотря на все трудности, Технической команде «Кселл» удалось удержать коэффициент удовлетворенности на должном уровне на протяжении всего года.

# В вопросах долгосрочного стратегического планирования «Кселл» ставит перед собой цель занять лидирующие позиции по следующим пунктам:

## СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЬ

1: Сохранение за собой статуса лидера розничного рынка для обоих брендов Компании. Стратегической задачей является увеличение числа активных абонентов и дальнейшее продвижение пакетных предложений, в основном путем предложения потребителям специально подобранных тарифов.

## СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЬ

2: Стать законодателем тенденций на рынке цифрового контента, осваивая новые области, поощряя совместные продукты из разных сфер рынка и предлагая клиентам лучшее обслуживание в этом классе.

## СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЬ

3: Стать надежным партнером для клиентов Финансовых Сервисов «Кселл», установив стандарт мобильных платежей на территории Казахстана.

## СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЬ

4: Повышение уровня лояльности клиентов путем предложения уникальных бонусов для оплаты по-факту и предложения уникальных возможностей как при обычных покупках, так и в онлайн, внедрение широкой линейки смартфонов, что позволит увеличить долю присутствия Компании на рынке интернет – устройств.

## СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЬ

5: Сохранение лидирующих позиций на рынке корпоративных решений путем повышения качества предоставляемых услуг связи и гибкости в формировании предложений на услуги.

## СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЬ

6: Завоевать большую долю и стать ключевым игроком рынка «Интернета вещей» при помощи уже имеющейся инфраструктуры и вертикальных решений M2M.

## СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЬ

7: Дальнейшее развитие сегмента Мобильного Маркетинга, увеличение числа каналов информирования и более глубокого анализа больших массивов данных.

# Обзор рынка

Благодаря стабилизации макроэкономики, рынок телекоммуникаций Казахстана демонстрирует значительный потенциал роста в средней и долгосрочной перспективе. Основными движущими силами рынка, как и прежде, являются сервисы передачи данных и повсеместное распространение смартфонов, а также недавнее ослабление государственного регулирования LTE сегмента, наряду с усилением рыночных реформ.

## МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ

Экономика Казахстана – крупнейшая экономика Центрально-Азиатского региона, и вторая по величине в СНГ. Страна обладает одними из самых крупных в мире запасов нефти и газа, а также является крупнейшим поставщиком других полезных ископаемых, имеет развитое сельское хозяйство, а также развивающиеся легкую промышленность и сферу услуг. Благодаря удачному расположению в самом сердце Центральной Азии, Казахстан является крупнейшим транзитным маршрутом.

Согласно отчету Национального Банка Казахстана, цена на нефть марки Brent в 4 квартале 2016 года осталась выше отметки в 50 долл. США за баррель по сравнению со средним уровнем 2016 года в 43 долл. США за баррель. Банк прогнозирует цену в 50 долл. США за баррель как основной макроэкономический сценарий на 2017 год. Поскольку доходы от продажи нефти и нефтепродуктов составляют около 20% ВВП, такая цена за баррель окажет благоприятное воздействие на экономику страны. Соответственно, согласно отчету Банка, в 4 квартале 2016 года зарплата выросли впервые со 2 квартала 2015 года, по причине

снижения уровня инфляции. В рамках прогнозируемого сценария в 2017 году ожидаемый уровень инфляции составит 6-8% с дальнейшей тенденцией к снижению.

Ожидается, что в 2017 году рост ВВП составит 2%. Наиболее вероятными факторами роста будут увеличение покупательской способности населения за счет роста реальных доходов, вложений в основной капитал и товаропроизводство. Сектор внешней торговли также демонстрирует стабильный рост благодаря стабилизировавшемуся спросу на казахстанские товары со стороны основных стратегических партнеров – России, Китая и Европейского Союза, которые суммарно составляют 50% от всего товарооборота. При этих условиях прогнозируемый ежегодный экономический рост составит 3-4%.

По данным Европейского Банка Реконструкции и Развития, Казахстан демонстрирует устойчивый прогресс во многих ключевых областях: новое инвестиционное законодательство, новый режим валютного курса, законодательство в области государ-

ственно-частного партнерства, реформа тарифов в регулируемых секторах экономики, реформа Фонда национального благосостояния Самрук-Казына. Правительство объявило о планах по снятию ограничений прямых иностранных инвестиций во вну-

тренний рынок телекоммуникаций в течение 30 месяцев после вступления во Всемирную Торговую Организацию. Принимая во внимание, что вступление состоялось в ноябре 2015 года, завершение реформ стоит ожидать к концу 2017 года.

## РЕГУЛИРОВАНИЕ

Основным регулятором телекоммуникационного рынка Казахстана является Комитет государственного контроля в области связи, информации и средств массовой информации, являющийся подразделением Министерства информации и коммуникаций Республики Казахстан.

Согласно отчету компании BMI данный комитет выступает с достаточно независимой и проактивной позиции, сохраняя здоровую дистанцию от правительственных сил, обеспечивая качественный контроль рынка. Целью правительства Казахстана также является превращение страны в главный ИТ-портал всей Центральной Азии. Для этого постоянно предпринимаются шаги по либерализации ИТ-сектора и популяризации интернет-услуг, в том числе государственных, с целью стимулирования социального развития. Несмотря на то, что система правового регулирования до сих пор находится в стадии развития, Казахстан можно считать лидером в этой области по сравнению с соседними государствами.

В конце 2015 года правительство Казахстана обнародовало изменения политики в отношении сотовой связи. Операторам разре-

шили использовать любые доступные технологии в стандартах 2G, 3G или 4G вне зависимости от занимаемых частот. В этой связи, аналитики предрекают бурный рост рынка мобильных сервисов. Предыдущие правила, предусматривавшие использование только определенного оборудования для каждой из частот, налагали существенные ограничения на развитие рынка мобильных сервисов, тем самым снижая средний доход на абонента до 5 долл. США и снижая инвестиционную привлекательность Казахстана в целом.

В течение 2016 года все операторы столкнулись с обязательным внедрением технологии сохранения номера при смене оператора. Данная технология не окажет значительного влияния на общий объем рынка, но поможет операторам в стратегическом развитии. Внедрение данной технологии не вызвала значительного оттока абонентов, в то время как ценовая конкуренция оказала гораздо большее воздействие на абонентские базы операторов.

\* Data comparison conducted in 2013. Source: BMI.

## РЫНОК ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ

Телекоммуникационный рынок Казахстана во много напоминает рынки других стран Центрально-Азиатского региона. Ввиду большой площади государства (сравнимой с площадью Западной Европы) и малой плотности населения (почти половина казахстанцев проживает в сельских районах) достижение полного покрытия представляется сравнительно затратным. В прошлом это являлось ключевым фактором низкого уровня проникновения проводных сетей.

Тем не менее, Казахстан все еще обладает одним из самых развитых и конкурентных рынков телекоммуникаций в Центральной Азии. Согласно оценкам компании ВМІ, Казахстанский рынок связи отличается самыми низкими ценами. Ослабление регулирования рынка также должно способствовать развитию B2B сегмента, который до этого был развит слабо.

На данный момент уровень проникновения на рынке составляет около 145%. Рынок находится в стадии стабилизации, а смягчение государственного регулирования позволило всем операторам запустить услуги стандарта 4G, благодаря чему рынок продолжает развиваться.

Согласно исследованиям Государственного Статистического Комитета Казахстана, на конец декабря 2016 года рынок мобильной связи Казахстана насчитывал 25 395 тыс. абонентов, демонстри-

руя негативный рост в связи с перенасыщением сегмента голо-совой связи. Увеличение количества неактивных SIM-карт может продолжиться, так как операторы имеют возможность хранить значительное количество неактивных аккаунтов. Не удивительно, что при таком уровне покрытия, темпы роста рынка стали замедляться, а сам рынок перешел к циклическим стадиям потери абонентов. Согласно тому же исследованию ВМІ, данная тенденция продолжится и в наступающем году.

Согласно исследованию Государственного Статистического Комитета Казахстана, объем рынка телекоммуникаций сократился в 2016 году на 0,96% и составил 677 700 млн тенге. Сегмент мобильной связи составил 33% от общего объема рынка, что составило 223 400 млн тенге. Интернет сегмент составил 30,5% от объема рынка или 206 600 млн тенге в денежном выражении.

Объем мобильной связи за последние годы превысил объем подключений проводной связи, а преобладание карт предоплаты, наряду с прочими факторами привело к тому, что большинство населения на данный момент владеет двумя или более SIM картами. В результате, Казахстан является лидером Центрально-Азиатского региона по уровню проникновения мобильной связи, а число подключений существенно превышает численность населения.

## МОБИЛЬНЫЙ ДОСТУП В ИНТЕРНЕТ

На данный момент трафик мобильного интернета является основным драйвером роста рынка услуг сотовой связи Казахстана. Основной причиной подобной ситуации является существенное увеличение доли смартфонов в общем объеме мобильных

устройств. Согласно статистике, уровень проникновения смартфонов на данный момент составляет 50%, что является значительным потенциалом для развития.

Также важной движущей силой рынка остается количество мобильных устройств на руках у абонентов. Увеличение числа устройств, прежде всего, обусловлено активными маркетинговыми мероприятиями операторов, продвигающих доступные смартфоны и пакетные предложения. Компания «Кселл» предлагает доступные пакеты на базе устройств iPhone, Lenovo и Samsung. Это, в свою очередь, провоцирует бурный рост рынка мобильных сервисов, таких как безналичные микроплатежи, мобильный банкинг, социальные сети, игры и т.д., наблюдаемый на телекоммуникационных рынках Западной Европы.

## КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА

Рынок мобильной связи Казахстана продолжает развиваться в условиях здоровой конкуренции. Основные игроки, включая иностранные компании, активно конкурируют друг с другом в ценовых предложениях и уровне инновационности. На данный момент 97% рынка контролируется тремя главными игроками.

«Кселл» продолжает удерживать лидирующие позиции на телекоммуникационном рынке Казахстана. Согласно исследованию VMI, стратегия снижения цен на услуги повлекла за собой увеличение числа абонентов в нижнем ценовом сегменте рынка, что отрицательно сказалось на среднем доходе в расчете на одного

Согласно данным компании «Кселл» проникновение сети 4G/LTE составило 35% (для сравнения покрытие сети 3G составляет 75%). Темпы роста мобильного трафика в 2016 году составили более 100% по сравнению с 2015 годом. Снижения темпов роста не предполагается по причине расширения сети 4G до 13 городов. Так как лицензия на 4G/LTE предполагает технологическую нейтральность, и поскольку развертывание данной сети происходит на достаточно хорошо развитой транспортной инфраструктуре, уровень проникновения сети 4G/LTE будет активно расти.

пользователя для всех операторов. После ослабления регулирования рынка 4G большинство операторов положительно смотрят на перспективы развития сервисов 4G/LTE в основном благодаря доказанной эффективности сервисов 3G. Рост объема мобильного трафика данных намного превзошел объем трафика проводных подключений, что корректно отражает рыночный спрос.

Ожидается, что новые мультимедийные сервисы (OTT) позволят увеличить долю рынка и средний доход в расчете на одного пользователя.

## ПРОГНОЗ НА 2017 ГОД И ПОСЛЕДУЮЩИЕ ПЕРИОДЫ

Ожидается, что мобильный трафик передачи данных останется основной движущей силой рынка сотовой связи Казахстана. Продолжится формирование высоко конкурентного рынка услуг LTE, а цены на пакетные предложения продолжат падать. Если не брать в расчет постоянные рыночные риски, то низкий уровень

проникновения услуг передачи данных и не до конца освоенный рынок B2B представляют собой очевидные пути развития для «Кселл», учитывая лидерство компании по покрытию, услугам LTE и превосходному уровню обслуживания клиентов.

# Ключевые показатели эффективности

Анализ ключевых показателей эффективности позволяет сосредоточиться на достижении стратегических целей и приоритетов.

## ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Доходы, млн тенге 147 037 -12,7%

ЕБИТДА 57 989 -29,1%

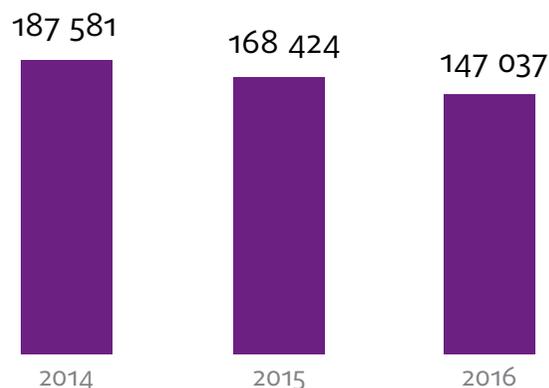
Чистая прибыль, млн тенге 16 684 -64,2%

Свободный денежный поток, млн тенге -13 293

CAPEX, млн тенге 51 017

Соотношение CAPEX к продажам,  
без учета приобретения новых частот: 17,0%

Соотношение чистой задолженности к ЕБИТДА: 1,03



\* Без учета единовременных расходов.

\*\* Без учета расходов на приобретение частот 26,000М тенге

## ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Число абонентов\* млн человек 10,0 -3,6%

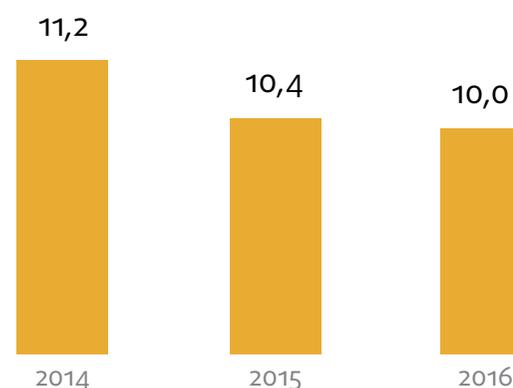
Число минут использования в месяц, MOU 228 +7,5%

Средний доход на абонента, ARPU, тенге 1 155 -4,2%

Голосовой трафик, млн мин. 22 948 -2,5%

Передача данных, млн Гб 122 103,3%

Средний доход на мегабайт, ARMB, тенге 0,3



\* В первом квартале 2015 года изменилась методика подсчета количества абонентов, обслуживающихся по предоплате. Теперь каждый такой абонент учитывается в случае, если он проявлял активность в предшествующие три месяца. Приведенные здесь данные за 2014 год пересчитаны с учетом данной корректировки.

## ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

МЛН, ТЕНГЕ, ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ КЛЮЧЕВЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ, ПЕРЕСЧЕТОВ ЗА АКЦИЮ И ИЗМЕНЕНИЙ	2016	2015	ИЗМ., %
Выручка	147 037	168 424	-12,7
от предоставления услуг	137 337	157 288	-12,7
ЕВІТDА без учета единовременных статей	57 989	81 787	-29,1
Рентабельность по ЕВІDТA (%)	39,4	48,6	
Операционная прибыль	31 041	52 601	-41,0
Операционная прибыль без учета единовременных статей	33 740	57 213	-41,0
Чистая прибыль, причитающаяся собственникам материнской компании	16 684	46 632	-64,2
Прибыль на акцию, тенге	83,4	233,2	-64,2
Отношение капиталовложений к выручке (%)	34,7	11,0	
Свободные денежные потоки	-13 293	32 400	

## СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ

МЛН ТЕНГЕ, ИСКЛЮЧАЯ ПРОЦЕНТЫ	2016	ДОЛЯ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ, %	2015	ДОЛЯ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ, %
Голосовая связь	86 634	58,9	105 345	62,5
Передача данных	41 339	28,1	39 278	23,4
Дополнительные услуги	9 351	6,4	12 650	7,5
Прочие виды доходов	9 713	6,6	11 152	6,6
Всего	147 037	100,0	168 424	100,0

## ДОХОДЫ, РАСХОДЫ, СВОБОДНЫЕ СРЕДСТВА

### ДОХОДЫ

#### Голосовые услуги

Выручка от голосовых услуг снизилась и составила 86 634 млн тенге (105 345 млн тенге в 2015 году). Объем голосового трафика уменьшился на 2,5% и составил 22 948 млн мин. (23 540 млн мин. в 2015 году), а средний доход на минуту разговора (ARMU) снизился до 2,5 тенге (3,2 тенге в 2015 году).

Выручка от услуг интерконнекта уменьшилась на 8,3% и составила 21 335 млн тенге (23 277 млн тенге в 2015 году), главным образом из-за снижения тарифа на услуги интерконнекта.

### РАСХОДЫ

#### Себестоимость продаж

Себестоимость продаж выросла на 2,1% и составила 91 866 млн тенге (89 932 млн тенге в 2015 году), в основном из-за роста стоимости использования частот.

#### Передача данных

Выручка от услуг передачи данных повысилась на 5,2% и составила 41 339 млн тенге (39 278 млн тенге в 2015 году). Объем трафика данных вырос вдвое и составил 121 587 949 Гб (59 607 325 Гб в 2015 году). Рост трафика данных был частично нивелирован тарифными планами с пониженной стоимостью за мегабайт, и средний доход на мегабайт (ARMB) уменьшился до 0,3 тенге (0,7 тенге в 2015 году).

#### Расходы на продажи и маркетинг

Расходы на продажи и маркетинг выросли на 19,2% и составили 10 988 млн тенге (9 221 млн тенге в 2015 году), в основном из-за роста затрат на содержание персонала.

#### Дополнительные услуги

Выручка от дополнительных услуг сократилась на 26,1% и составила 9 351 млн (12 650 млн тенге в 2015 году), вследствие снижения выручки от передачи SMS.

#### Прочие доходы

Прочие доходы сократились до 9 713 млн тенге (11 152 млн тенге в 2015 году).

#### Общие и административные расходы

Общие и административные расходы увеличились на 14,3% и составили 14 150 млн тенге (12 381 млн тенге в 2015 году), в основном за счет резерва для уплаты налогов.

## ПРИБЫЛЬ, ФИНАНСОВАЯ ПОЗИЦИЯ И ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ

EBITDA без учета единовременных статей снизилась на 29,1% и составила 57 989 млн тенге (81 787 млн тенге в 2015 году). Рентабельность по EBITDA снизилась до 39,4% (48,6% в 2015 году).

Объем чистых затрат на финансирование снизился до -8 285 млн тенге (7 811 млн тенге в 2015 году), в основном из-за расходов по выплате процентов.

Расходы по налогу на прибыль снизились на 55,9% и составили 6 073 млн тенге (13 780 млн тенге в 2015 году).

Чистая прибыль, причитающаяся собственникам материнской компании, снизилась на 64,2% и составила 16 684 млн тенге (46 632 млн тенге в 2015 году), прибыль на акцию также снизилась и составила 83,4 тенге (233,2 тенге в 2015 году).

Размер капиталовложений вырос и составил 51 017 млн тенге (18 531 млн тенге в 2015 году). Отношение капиталовложений к выручке выросло до 34,7% (11,0% в 2015 году) вследствие приобретения новых частот за 26 000 млн тенге. Отношение капиталовложений к выручке, не учитывающее приобретение новых частот, достигло отметки в 17,0% (11,0% в 2015 году)

Свободные денежные потоки сократились до -13 293 млн тенге (32 400 млн тенге в 2015 году).

Соотношение чистого долга к объему собственного капитала составило 78,3% (23,1% в 2015 году).

Соотношение чистого долга к EBITDA составил 1,03 (0,24 в 2015 году).

Соотношение собственного капитала к активам составило 40,1% (48,5% в 2015 году).

## ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ КОЭФФИЦИЕНТЫ

	2016	2015
Доход на акционерный капитал (скользящее значение за 12 месяцев), %	23,0	54,1
Прибыль на вложенный капитал (скользящее значение за 12 месяцев), %	25,9	69,6
Коэффициент автономии собственных средств, %	40,1	48,5
Отношение заемного капитала к собственному, %	78,3	23,1
Отношение заемного капитала к EBITDA (кратное отношение, скользящее значение за 12 месяцев)	1,03	0,24
Собственный капитал на акцию, тенге	363,4	402,2

# Бизнес для потребителя (B2C)

## КРАТКИЙ ОБЗОР:

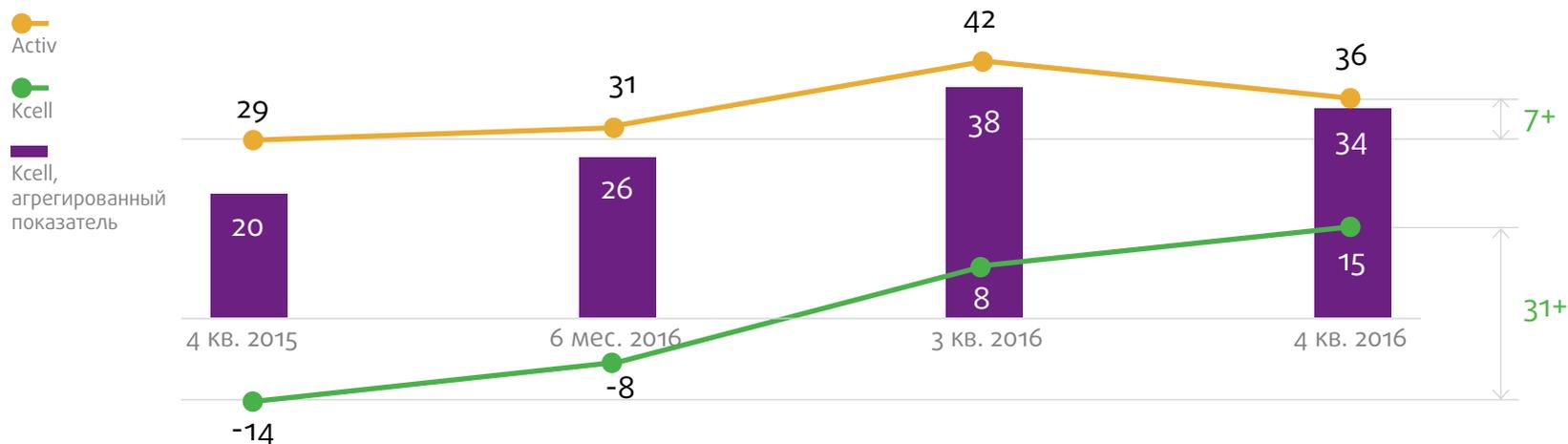
Основным приоритетом B2C направления в 2016 году стала реализация плана коммерческого оборота Компании с целью стабилизации абонентской базы.

Благодаря своевременным рекламным и маркетинговым мероприятиям, направленным на массового потребителя, в течение всего года, удалось стабилизировать коэффициент оттока абонентов. На данный момент абонентская база составляет 9 986 тыс. человек.

Коэффициент оттока клиентов бренда Activ оказался очень высоким в 2016 году, что было вызвано, прежде всего, желанием

абонентов получить более дешевый головной трафик и трафик передачи данных, нежели более качественные услуги. Данная нездоровая ситуация ухудшилась еще сильнее, благодаря ожесточенной конкуренции в сегменте предложений безлимитных услуг 4G, которая шла в течение года и затронула оба сегмента – как массовый рынок, так и рынок высокодоходных клиентов. Кроме того, серьезное влияние на клиентскую базу Кселл оказал также перевод на новую систему биллинга в середине года, что, однако, было с лихвой компенсировано во второй половине года ростом индекса удовлетворенности клиентов на рекордные 23 пункта.

## БРЕНДЫ КСЕЛЛ И АКТИВ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛИ РОСТ ИНДЕКСА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ЛОЯЛЬНОСТИ В 2016 ГОДУ

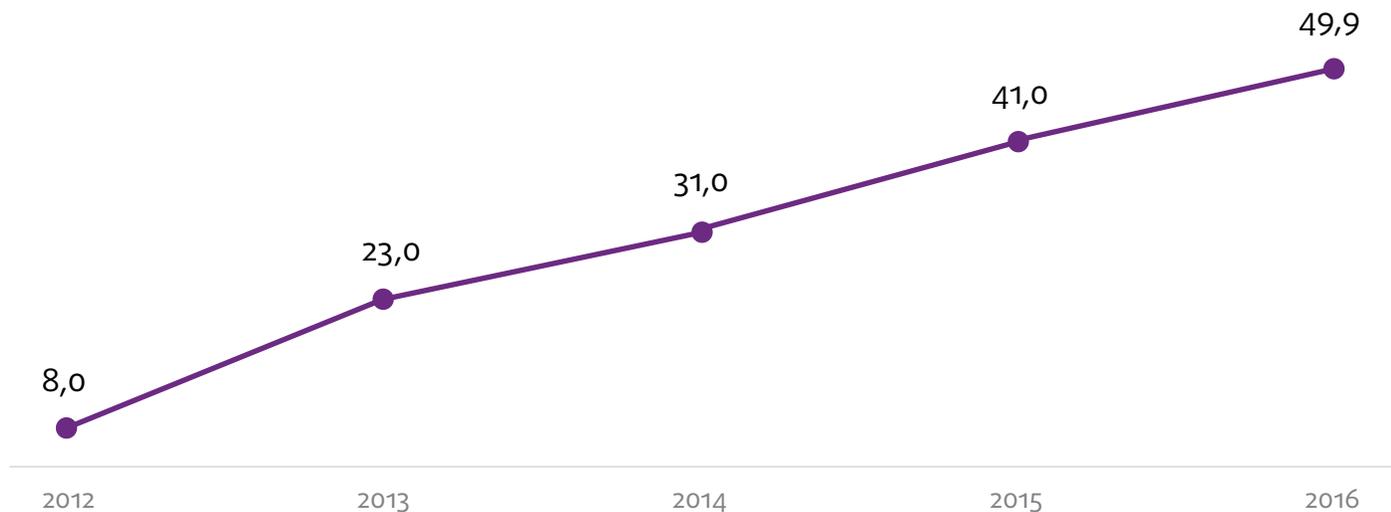


Поскольку спрос новых абонентов был связан в основном со специальными промоакциями, уровень доходов от новых клиентов оказался недостаточным для компенсации падения доходов из-за оттока существующих клиентов. По сравнению с 2015 годом доходы от предоставления услуг в 2016 году снизились на 12,7%. С целью улучшения подобной негативной тенденции в 4 квартале 2016 года был запущен проект по стабилизации уровня доходности, основной целью которого является улучшение показателей в 2017 году.

Необходимо отметить значительное увеличение числа проданных смартфонов за отчетный период. Это было вызвано прежде всего пересмотром ассортимента устройств в августе 2016 года перед запуском LTE, что позволило увеличить доход от продажи смартфонов.

Успешный запуск сети 4G/LTE способствовал повышению уровня проникновения смартфонов, а также повышению продажи пакетных предложений, что, в свою очередь, положительно сказалось на тренде расчета среднего дохода на пользователя.

## УРОВЕНЬ ПРОНИКНОВЕНИЯ СМАРТФОНОВ, %



## СТРАТЕГИЯ БРЕНДА:

Проект оптимизации портфолио бренда Kcell был проведен в 4 квартале 2016 года для четкого разграничения двух брендов с целью обеспечения ведения наиболее эффективной деятельности на рынке. Проведение тщательного анализа различных ситуаций позволило сделать вывод, что модель работы с двумя брендами значительно более эффективна, чем работа

с одним брендом, так как дает Компании возможность успешнее конкурировать на рынке. Также были уточнены целевые аудитории каждого бренда и их позиции на рынке, что обеспечит движение компании к достижению поставленных целей и более четкое следование выбранной стратегии.

Бренд Activ нацелен на удовлетворение индивидуальных потребностей клиентов, предлагая ряд региональных, национальных и международных тарифов, дополненных различным пакетными предложениями и широкой линейкой дополнительных услуг.

Бренд Kcell предлагает широкий выбор включенных опций, а также премиальное обслуживание.

## ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ:

### БРЕНД АКТИВ:

В целях уменьшения оттока существующих абонентов и обеспечения низкого порога входа для новых абонентов, 29 апреля 2016 года был запущен новый внутрисетевой тарифный план «Беседа» с безлимитными звонками внутри сети и с абонентской платой в размере 590 тенге в месяц (менее 2 долл. США).

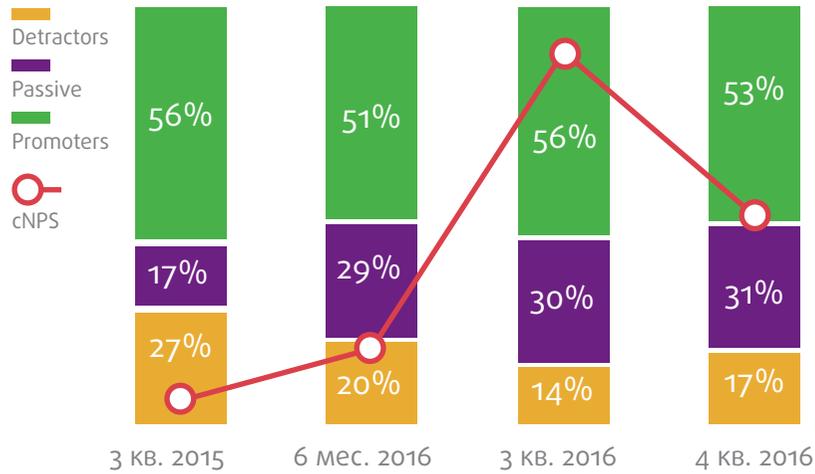
В связи с риском увеличения отрицательного баланса интерконнекта линейка тарифных планов «Алло, Казахстан» была закрыта для подключения новых абонентов с 27 мая 2016 года.

Одновременно с этим была представлена линейка новых тарифных планов «Активный», нацеленная на передачу данных, которая позднее была использована в кампании по выводу на рынок сервисов 4G. Положительного баланса интерконнекта удалось достичь в 4-м квартале в результате стимулирующих мероприятий, направленных на переход абонентов с тарифных планов линейки «Алло, Казахстан» на тарифные планы линейки «Активный».

# ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ БРЕНДА АКТИВ В 2016 ГОДУ

Все показатели бренда Activ выросли, за исключением показателя TP Content, который остался на прежнем уровне (51%)

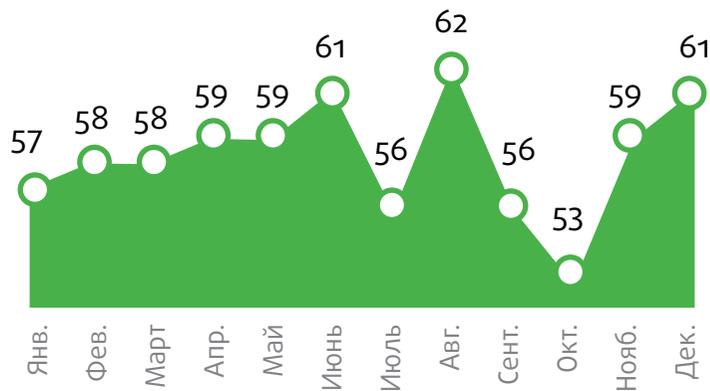
### Activ Composition and cNPS



### Activ Differentiation Scores Changes YOY



### Activ Transactional NPS



## БРЕНД KCELL:

Главным приоритетом бренда Kcell стал переход на новую систему биллинга, который был осуществлен в июле. Тем не менее, несмотря на замедление в разработке услуг, компания успешно представила новую линейку тарифных планов «Пре-стиж», нацеленную на реализацию значительного потенциала сети 4G/LTE после ее запуска.

## РАЗВИТИЕ ОТТ

В феврале 2016 года компания «Кселл» вступила в ОТТ партнерство, запустив сервисы Mobi Music, Mobi TV и Bookmate, доступные для абонентов Activ в качестве платных опций и доступные бесплатно для абонентов премиальных тарифных пакетов Kcell. Это позволяет диверсифицировать бренды и укрепить лояльность абонентов, а также дает возможность приблизиться к реализации модели доходности.

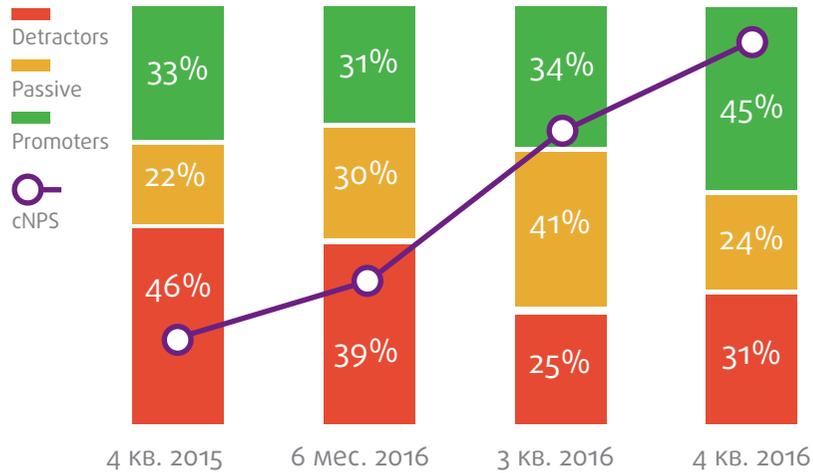
## РАЗВИТИЕ КАНАЛОВ ПРОДАЖ

В 2016 году задача удвоения количества неэксклюзивных каналов сбыта была первыполнена. Сеть эксклюзивных продаж пополнилась двумя новыми бериндированными магазинами в Алматы, тем самым увеличив общее количество магазинов до 30.

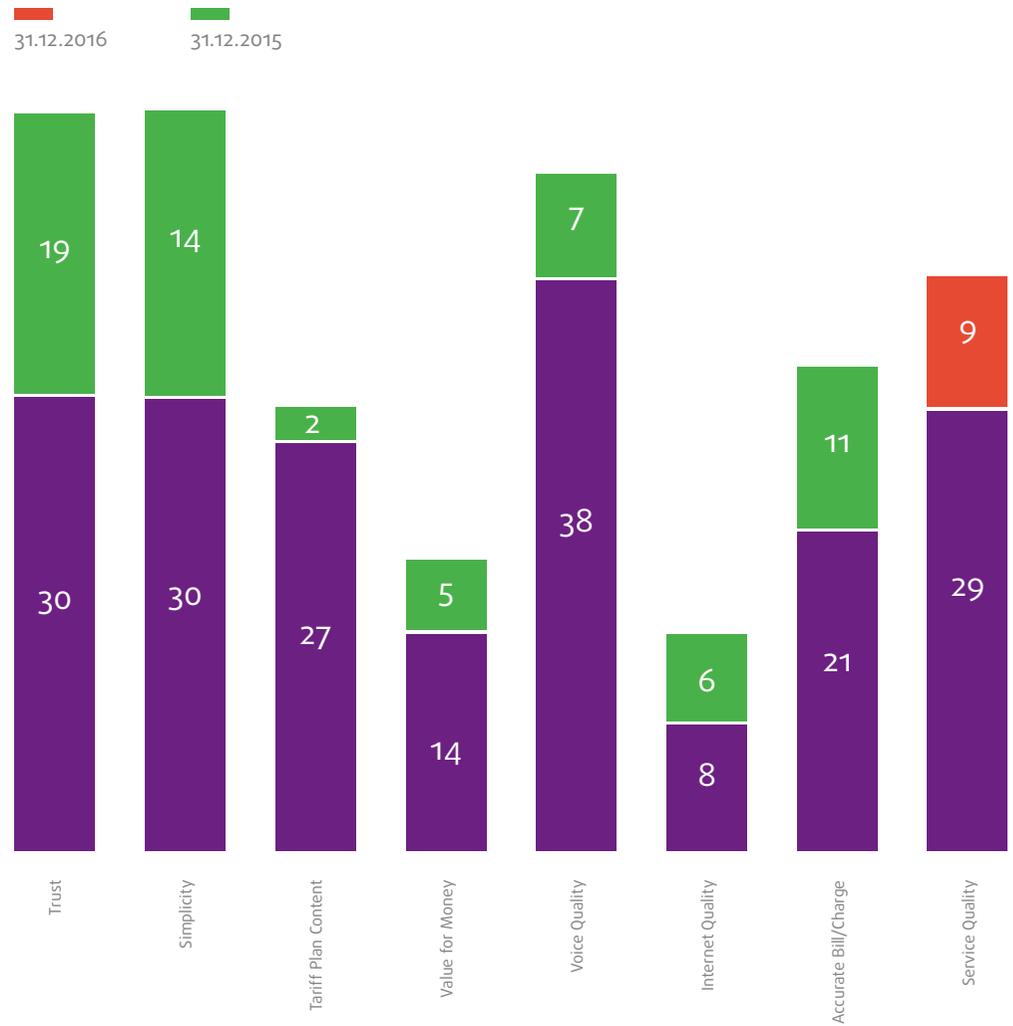
# ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ БРЕНДА KCELL В 2016 ГОДУ

Несмотря на достаточно низкие показатели Индекса потребительской лояльности, темпы развития индексов в 2016 году впечатляют

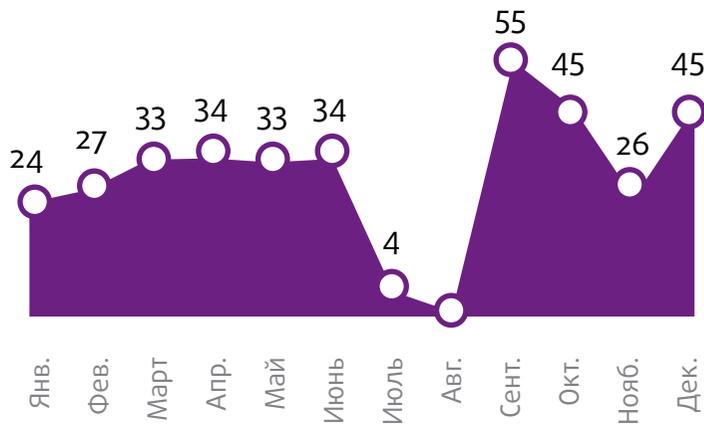
Kcell Composition and cNPS



Kcell Differentiation Scores Changes YOY



Kcell Transactional NPS



# Бизнес для бизнеса (B2B)

Сегмент «Бизнес для Бизнеса» (B2B) продемонстрировал стабильный рост по сравнению с 2015 годом. Количество корпоративных подписок на данный момент составляет около 240 тыс., а годовой доход сегмента вырос на 1,9%.

## МОБИЛЬНЫЕ СЕРВИСЫ

Компания «Кселл» является лидером рынка корпоративных мобильных решений.

Флагманом «Кселл» на рынке мобильных услуг для корпоративных клиентов является линейка тарифов «Карт Бланш». Запуск сетей 4G в 2016 году увеличил объем мобильного трафика и проникновение смартфонов. На волне этого успеха «Кселл» запустил дополнительные пакеты интернета 4G в целях увеличения доли тарифной линейки «Карт Бланш+» на рынке.

Компания планирует разработать и представить клиентам новую линейку тарифов, которая позволит увеличить валовую прибыль. «Кселл» также планирует кампанию по выводу на рынок устройств для клиентов, которые не могут позволить себе смартфон премиального уровня. Пакетные планы с устройствами будут включать в себя льготы по голосовой связи, интернет-трафику и SMS.

## МОБИЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ

Посредством разработки новых продуктов и повышению квалификации в анализе больших данных «Кселл» может помочь корпоративным клиентам повысить эффективность их маркетинговых кампаний, сохраняя полную конфиденциальность и безопасность данных клиентов «Кселл».

В 2016 году «Кселл» удалось увеличить доход от массовых рассылок SMS на 201% по сравнению с 2015 года компания усовершенствовала технологию массовой рассылки SMS внедрением технологии определения локации пользователей и доставки им сообщений. Это позволило предотвратить получение нежела-

тельных сообщений и гарантировать получение лишь релевантных сообщений.

«Кселл» также запустил маркетинговый проект, позволяющий клиентам совершать бесплатные звонки при проведении рекламных кампаний. Сервис сейчас находится в стадии тестирования.

В 2016 году компания «Кселл» начала предлагать своим клиентам сгруппированные анонимные отчеты с устройств пользователей.

Компания планирует начать продажу opt-in базы данных, которая уже содержит более 200 тыс. абонентов. В качестве одного из возможных следующих шагов «Кселл» планирует разработку и последующие продажи компаниям-клиентам отчетов «тепловых карт» как системы анализа

эффективности наружной рекламы и планирования распространения POS-материалов. Одной из основных целей Компании на рынке мобильного маркетинга является разработка сервисов самообслуживания для вывода любого продукта на данный массовый рынок.

## КОНВЕРГЕНТНЫЕ КОММУНИКАЦИИ

Компания «Кселл» представляет новые коммуникационные решения, нацеленные на удовлетворение потребностей в повышении эффективности бизнес-процессов и оптимизации затрат.

«Кселл» уже предлагает сервис «Мобильный офис» на базе виртуальной платформы PBX. В 2016 году было проведено усовершенствование работы внешнего колл-центра, что повысило уровень предоставляемого сервиса. Компания также запустила проект по повышению качества сети для корпоративных клиентов на основе интеллектуальной системы усиления сигнала.

Крупнейшие банки страны являются абонентами виртуального сервиса «Revolving Package».

В 2017 году «Кселл» ставит целью увеличение рентабельности предлагаемых конвергентных услуг через вывод сервиса PBX на новый уровень интеллектуальной коммуникации с фокусом на улучшение качества самообслуживания.

## IT УСЛУГИ

С 2015 года компания «Кселл» успешно работает в партнерстве с такими ведущими мировыми поставщиками программного обеспечения в сфере защиты данных и графического дизайна как Kaspersky, Symantec, Kerio, McAfee, Esed, Autodesk, Adobe. С получением в 2015 г. статуса «серебря-

ного» партнера Microsoft, Компания планирует дальнейшую интеграцию облачных сервисов Microsoft с целью предоставления корпоративным клиентам облачных сервисов на ежемесячной основе.

## ПРОВОДНОЙ ИНТЕРНЕТ

«Кселл» предлагает высокоскоростной проводной доступ в сеть Интернет, услуги частного доступа через VPN, а также защиту от DDoS атак.

На данный момент «Кселл» обеспечивает доступом в сеть 168 корпоративных клиентов через 233 подключения. По сравнению с 2015 годом доходы от предоставления услуг проводного доступа и VPN возросли в 6 раз. Потенциально планируется установить еще более 350 соединений.

В 2017 году компания планирует провести оптимизацию издержек на проводную связь, запустить проект в области оборудования для проводного доступа в интернет, а также увеличить прибыль от продаж услуг проводного доступа и доступа по VPN на 50% по сравнению с 2016 годом.

# Устойчивое развитие

Связь и технологии оказывают огромное влияние на общество. Будучи одной из ведущих компаний в Казахстане, «Кселл» играет в этом важную роль. Мы уверены, что можем внести свой вклад путем распространения этических ценностей и социально-ответственных практик, соблюдая высочайшие стандарты этического поведения на всех уровнях взаимодействия и служа примером для всех участников деятельности Компании: инвесторов, клиентов, сотрудников, партнеров, поставщиков, общественных организаций и общества в целом. Мы стремимся способствовать формированию общества, в котором культура ответственного бизнеса и устойчивого развития обеспечивают включение каждого в новый цифровой мир.

## НАШ ПОДХОД

Наш подход основывается на двух элементах: комплексной стратегии «Все во всем» для создания общих ценностей и методиках ответственного ведения бизнеса, способствующих ведению устойчивой и этической деятельности. (Более подробно с этими направлениями можно ознакомиться в разделах «Стратегия» и «Корпоративная Социальная Ответственность»).

Устойчивое развитие «Кселл» характеризуется широким комплексом мер, связанных с оцен-

кой долгосрочного воздействия компании на общество и окружающую среду. Мы уверены, что одинаково важны как наши поступки, так и способы повышения эффективности деятельности компании и общества в целом. Наша ответственность распространяется на всю общую систему ценностей. Мы считаем, что, принося пользу, мы укрепляем не только свой бизнес, но и социум, в котором мы ведем свою деятельность, создавая долгосрочную парадигму общих ценностей как для общества, так и для акцио-

неров. Принципы устойчивого развития являются важной частью бизнес-модели, стратегии и философии компании: руководствуясь этими принципами, мы сводим к минимуму негативное воздействие и оказываем положительное влияние на общество.

## ОТВЕТСТВЕННЫЙ БИЗНЕС

Как и «Telia», «Кселл» реализует меры в сфере ответственного бизнеса по следующим направлениям:

- борьба со взяточничеством и коррупцией;
- ответственная работа с поставщиками;
- защита прав человека;
- защита персональных данных клиентов;
- свобода выражения мнений;
- экологическая ответственность;
- охрана труда и здоровья.

Работа по этим направлениям строится в соответствии с принципами этики и соблюдения норм, которые позволяют придерживаться систематического подхода к реализации, мониторингу и правовой оценке реализуемых мер.

Выработав в 2013-2014 годах основные принципы этики и соблюдения норм, в 2016 году отдел этики и соблюдения норм продолжил свои усилия по внедрению практик Ответственного

Ведения Бизнеса во всех аспектах деятельности компании. В целях дальнейшего усиления проводимых изменений и обеспечения необходимого потенциала и информационной поддержки в целях применения высочайших стандартов в этой области, в 2016 году специалистом по комплексной юридической проверке и специалистом по вопросам Этики и соблюдения норм были получены сертификаты TRACE ABC.

Результатом дальнейшего развития системы соблюдения норм стал пересмотр и внедрение огромного числа внутренних политик и документов. В течение года были внедрены Политика закупок и Руководство по проведению закупок, Политика финансовой и бухгалтерской отчетности, Политика в области человеческих ресурсов, Политика в отношении окружающей среды, а также была пересмотрена Политика вознаграждения. Также, среди важных документов, внедренных в «Кселл» в 2016 году, необходимо выделить Кодекс ответственного ведения бизнеса, Руководящие принципы в случае конфликта интересов, Инструкцию по спонсорству

и благотворительности, а также Инструкцию по управлению непрерывностью бизнеса.

В Кселл были дополнительно проведены четыре совещания по вопросам управления, рисков, этики и соблюдения правовых норм. Главной задачей данных совещаний было внедрение системы управления рисками в процесс принятия решений. В совещаниях принимали участие представители правления, главы департаментов и ключевые сотрудники компании.

Новый Кодекс Ответственного Ведения Бизнеса был принят в конце 2016 года. Данный Кодекс призван обратить внимание на проблемы этики, ценностей, дилемм, культуры и управления. Он содержит не только указания и инструкции, но и разъяснительные комментарии по интерпретации положений документа. Данный Кодекс доступен в электронном и печатном виде на казахском, английском и русском языках. Вместе с Кодексом была опубликована электронная обучающая программа для сотрудников.

## БОРЬБА СО ВЗЯТОЧНИЧЕСТВОМ И КОРРУПЦИЕЙ

Компания настроена на борьбу с коррупцией во всех ее проявлениях и ведение деятельности с максимальной прозрачностью и достоинством. «Кселл» исповедует принцип полного неприятия коррупции и принимает все возможные меры к предотвращению, выявлению и искоренению любых форм сомнительной деловой практики. В 2016 году компания продолжила работу в направлении борьбы со взяточничеством и кор-

рупцией уже в рамках своей собственной базы поставщиков.

Год начался с работы над методикой самоидентификации рисков первого поколения, за которой последовало обновление Плана действий по ABC. Данная методика стала логическим дополнением к начальному Плану 2013-2014 годов.

В 2016 году была разработана личная программа обучения по вопросам противодействия взяточничеству и коррупции. В 2014 году почти 100% сотрудников успешно прошли базовый тренинг по вопросам противодействия взяточничеству и коррупции, и в «Кселл» продолжилась деятельность в этом направлении по программе тренинга «Этические дилеммы». В рамках которого большинство теоретических вопросов были

смоделированы на практических аспектах жизни. В течение интерактивных занятий разбитые на группы сотрудники обсуждали этические вопросы и проблемы, подобные тем, с которыми им приходится сталкиваться в ежедневной работе. Отдел по этике и соблюдению норм провел индивидуальные занятия со всеми сотрудниками Компании. Так как «Кселл» имеет 18 офисов в масштабах крупной страны, такой подход позволил еще больше унифицировать посыл. За отчетный период 545 сотрудников, т.е. 100% сотрудников, отмеченных как «сотрудники с повышенным коэффициентом риска», прошли этот

новый курс. Вдобавок, Отдел по этике и соблюдению норм провел антикоррупционные тренинги с сотрудниками дочерних компаний и третьих сторон – т.е. компаний, работающих в условиях высокого риска столкновения с коррупционной деятельностью.

В 2016 году Компания продолжила работу над внедрением электронных систем учета потенциальных и реальных конфликтов интересов. На данный момент внедрена обязательная годовая отчетность о наличии или отсутствии потенциальных или реальных конфликтов интересов

для сотрудников следующих подразделений: отдела по работе с органами государственной власти, отдела кадров, отдела закупок и отдела этики и соблюдения норм. Были внедрены Инструкции на случай возникновения Конфликта Интересов, а отделом Этики и Соблюдения Норм была организована отдельная обучающая программа по данному документу и по вопросам использования электронной системы годовой отчетности о конфликтах интересов для менеджеров всех звеньев и целевых групп, для которых исполнение такой отчетности является обязательным.

## ЛИНИЯ «SPEAK UP» И ДИСЦИПЛИНАРНЫЕ МЕРЫ

Наряду с образовательной программой по борьбе со взяточничеством и коррупцией, еще одним крупным проектом в области борьбы с коррупцией стало открытие в 2014 году линии «Speak Up» – установленного во всех дочерних компаниях Telia защищенного канала связи, по которому заинтересованные стороны могут сообщать о потенциальных случаях недобросовестного поведения или нарушения этических 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 направлять через центр приема звонков.

Сервис доступен на казахском, русском, английском и еще на других 19 языках и на него появилась прямая ссылка на внешнем сайте «Кселл» в разделе «Ответственный бизнес», созданном в 2015 г.

Чтобы как можно шире продвигать линию Speak-Up, информация о ее доступности включается во все тренинги, связанные с темой борьбы с взяточничеством и коррупцией.

В 2016 году было зарегистрировано 25 сообщений, большинство из которых пришло через линию Speak-Up.

## ОТВЕТСТВЕННАЯ РАБОТА С ПОСТАВЩИКАМИ

В своей работе «Кселл» закупает товары и услуги у тысяч поставщиков. Ответственно подходя к выбору поставщиков, мы стараемся оказать положительный эффект даже за пределами границ нашей деятельности. В следствие работы по централизации процесса закупок и созданию тендерного комитета в 2014 году, основной инициативой программы ответственного бизнеса

«Кселл» в 2016 году стало изучение поставщиков. В марте 2015 года Компания представила обязательный юридический аудит для всех поставщиков, которые хотят сотрудничать с «Кселл». Он включает в себя информационный пакет, в который входит подробный опросный лист, и представляет более исчерпывающую, чем ранее, систему анализа.

В 2016 году Централизованный Департамент Закупок сосредоточился на распространении информации и внедрении Политики закупок и Руководства по Проведению Закупок в рамках собственной компетенции и по компании в целом. В течение отчетного периода Централизованный Департамент Закупок продолжил работу по анализу поставщиков путем доработки

процедуры комплексной юридической проверки поставщиков с помощью автоматизации процесса и запуска онлайн-платформы.

В январе 2015 года в рамках более масштабного проекта «backlog» компании Telia, направленного на рассмотрение существующих и прошлых

вендоров, Kcell начал всесторонний обзор всех поставщиков с контрактами, которые существовали в течение нескольких лет, группируя их в соответствии с профилем риска. В 2016 году работа продолжалась с рассмотрением поставщиков по аренде сайтов. Специально созданный комитет по соблюдению – в состав которого

входят руководители департаментов финансов, права, этики и соблюдения норм, управления рисками и закупок в Kcell, – рассмотрел каждый случай высокого риска и утвердил планы минимизации рисков.

## ПРАВА ЧЕЛОВЕКА

В 2016 году компания Telia привлекла независимую некоммерческую организацию BSR для аудита соблюдения прав человека в компании «Кселл». При данной проверке были использованы Руководящие принципы ООН в сфере бизнеса и прав человека. По результатам проверки был сформирован отчет, который, помимо

прочих данных, показал, что компания «Кселл» провела большое количество значимых мероприятий по защите прав человека под руководством правления «Кселл», заинтересованного в соблюдении международных стандартов ведения бизнеса. Также в отчете содержатся рекомендации относительно защиты персональных

данных клиентов, свободы выражения мнений, защиты прав социально-уязвимых групп и прав трудящихся. Согласно данным рекомендациям был выработан план действий, исполнение которого контролируется на специальных заседаниях.

## ЗАЩИТА ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ КЛИЕНТОВ

Компания «Кселл» привержена принципам уважения и защиты конфиденциальности своих клиентов. Наша цель – интегрировать конфиденциальность как естественную составляющую в наши услуги, инфраструктуру и повседневную деятельность. Мы стараемся обеспечить максимально защищенную связь в своих сетях и принимаем меры к предотвращению несанкционированного доступа к личным данным пользователей.

Работа Компании в этой области регулируется политикой конфиденциальности «Кселл», которая устанавливает четкие стандарты в части неприкосновенности личных сведений абонентов, определяет порядок их сбора, обработки и хра-

нения, задает критерии прозрачности, точности данных, оценки риска, определяет требования к поставщикам, а также предусматривает организационные меры, направленные на обеспечение неприкосновенности и конфиденциальности информации.

Наши цели в области защиты персональных данных клиентов изложены в политике, для ознакомления с которой сотрудникам в 2015 году был предложен электронный курс обучения, и около 97% работников его прослушали. Также был запущен процесс, который обеспечивает прохождение данного курса всеми новыми сотрудниками в компании. Мониторинг этого на-

правления деятельности осуществляется специально назначенным экспертом, организацией по защите личной информации и совещаниями по вопросам прав человека.

Кроме того, в 2015 году «Кселл» стал в обязательном порядке заключать соглашения о защите информации со всеми поставщиками, имеющими доступ к данным пользователей. По состоянию на конец 2016 года такие соглашения подписали все поставщики Компании.

## СВОБОДА ВЫРАЖЕНИЯ МНЕНИЙ

Мы считаем, что наши услуги способствуют социальному развитию, поскольку дают людям возможность открыто делиться информацией и идеями.

Поэтому компания проводит политику свободы выражения мнений в телекоммуникациях.

Ее основные цели – снижение риска нарушения прав человека в связи с надзором, осуществляемым государством в сфере телекоммуникаций, и предоставление нашим клиентам гарантий того, что «Кселл» будет по возможности уважать и защищать их свободу выражения мнений.

Принципы политики применяются к запросам, требованиям и законодательным инициативам государственных органов в рамках надзора над сферой связи, связанным в числе прочего с ограничениями доступа к сетям и Интернет-ресурсам, а также с радиотехнической разведкой.

## ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

«Кселл» заботится о среде, в которой существует и ведет деятельность. Свой вклад в дело охраны природы мы вносим, внедряя, используя и развивая ресурсосберегающие и экологически безопасные технологии, позволяющие уменьшить наше воздействие на окружающую среду. Мы стремимся использовать самые передовые методы работы и эффект синергии между направлениями нашего бизнеса.

В 2016 году компания «Кселл» приняла новую Политику охраны окружающей среды, в соответствии с которой компания приняла структурированный подход к управлению основными воздействиями на окружающую среду. Компания вносит данные об энергопотреблении и ресурсах для включения в отчет об устойчивом развитии компании Telia в соответствии с требованиями Глобальной инициативы по отчетности. Более подробную информацию об инициативе можно получить на сайте [www.teliacompany.com/en/sustainability/reporting](http://www.teliacompany.com/en/sustainability/reporting)

# Социальная ответственность

В стремлении сделать мир лучше.

Общение жизненно важно для человека. Поэтому, давая людям возможность общаться, мы в «Кселл» осознаем свою меру ответственности перед обществом и делаем все, чтобы сделать его лучше.

Бизнес вступает в симбиотические отношения с обществом, в котором работают: их успехи взаимозависимы. «Кселл» продемонстрировал приверженность самым высоким принципам корпоративной социальной ответственности (КСО) наряду со стремлением к лидерству на рынке почти десять лет назад, став в 2007 году первой телекоммуникационной компанией в Казахстане, которая подписала Глобальный договор ООН. Этот договор ориентирован на создание экологически безопасной инклюзивной глобальной экономики. Он поощряет частные предприятия следовать ключевым принципам в отношении прав человека, труда, окружающей среды и борьбы с коррупцией.

Впрочем, еще до того, с самого момента своего создания компания активно участвовала в десятках проектов, направленных на улучшение жизни людей где это только возможно. Будучи частью Telia Group, чтобы получить максимальную отдачу и наиболее эффективно распределить усилия, Компания реализует социальные проекты по принципу комплексного подхода в рамках стратегии «Всё во всем». «Кселл» определил три ключевых направления для оказания поддержки: Образование для всех, Предпринимательство и инновации в цифровой среде, Здоровое и безопасное общество.

Оценивая перспективные проекты, «Кселл» стремится наладить сотрудничество с надежными партнерами, которые стараются изменить жизнь к лучшему в долгосрочной перспективе для как можно большего числа людей. Особый интерес представляют проекты, ориентированные на содействие устойчивому развитию, на оказание помощи нуждающимся, создавая равные возможности для самосовершенствования, а также на оказание помощи тем, кто двигает прогресс путем инноваций.

Поддержка нуждающихся и инвестиции в уверенное будущее становятся особенно необходимыми во времена постоянных изменений.

## ОБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ ВСЕХ

Образование принадлежит к числу основных источников личного, социаль-

ного и национального развития. Поэтому сделать обучение доступным как можно

большему количеству людей – один из абсолютных приоритетов для «Кселл» в

сфере КСО. Компания неуклонно помогает как непосредственно тем, кто стремится учиться, так и организациям, созданным, чтобы помогать таким людям. И наша работа в этой области часто получает признание на официальном уровне.

Проект «Открытый университет Казахстана», предлагающий курсы на государственном языке, появится в Казахстане в скором времени.

«Открытый университет Казахстана» - онлайн платформа с бесплатным доступом к видео-лекциям профессоров ведущих ВУЗов страны. На первом этапе планируется запустить 10 курсов по телекоммуникациям. Также на общественном портале будет размещена профессиональная литература, использованная разработчиками при подготовке курсов. В этом случае, 80% лекционных материалов будут размещены на государственном языке. Впоследствии количество специализированных курсов может быть увеличено.

Разработчики «Открытого университета Казахстана» обещают пользователям наиболее продвинутые функции для подобных платформ - интуитивный интерфейс, удобный видео-плеер (с субтитрами на различных языках), личный кабинет для слушателей курсов, профили ВУЗов и лекторов, тесты и заметки.

Проект сам по себе будет осуществлен на базе открытой платформы EXD, разработанной совместно с ведущими университетами мира - Гарвардским Университетом и Массачусетским Технологическим Университетом.

Партнерами проекта «Открытый университет Казахстана» являются такие значимые ВУЗы, как Казахский национальный технический университет им. К.Сатпаева, Казахстанско-Британский технический университет, Алматы Менеджмент Университет, Университет имени Сулеймана Демиреля, а также исследовательский Институт математики и математического моделирования и Институт языкознания им. А.Байтурсынова.

Вдобавок, в рамках Академии Кселл, крупнейшего образовательного проекта, Компания поддержала множество студенческих проектов. Одним из ярких примеров является конкурс «Purple Boost», где студенты представляли презентации в сферах маркетинга и PR. Другим примером служит Седьмая республиканская студенческая олимпиада в Казахском национальном университете имени Аль-Фараби. 22 команды из 11 городов Казахстана приняли участие в мероприятии, направленном на поощрение стремления к инновациям и академическим достижениям.

4 Марта был проведен финальный этап II международного конкурса студенческих исследовательских работ в сфере маркетинга и социологии «Жас Зерде». Компания стала партнером конкурса в структуре проекта «Академия Кселл». 69 команд из Казахстана, России и Украины принимали участие в конкурсе «Жас Зерде». Конкурс был проведен в 2 этапа. Первый этап проводился в онлайн формате, в результате чего исследования 22 команд из трех стран были отобраны. Студенты защищали свои работы по двум направлениям - «Исследования в сфере маркетинга» и «Исследования в сфере социологии». Участники показали озабоченность важными вызовами современного мира. Они представляли исследования на такие темы, как экологические условия и эко-технологии, острые социальные вопросы и пути их решения. Великолепные исследования, такие как «Анализ рынка повторного использования пластиковых отходов», «Общенациональный бренд как предмет рыночного исследования», «Фармако-эпидемиологический анализ назначения антибиотиков детям в амбулаторном состоянии» и другие исследования были представлены на конкурсе.

«Академия Кселл» сотрудничает с множеством ВУЗов Казахстана, такими как Алматы Менеджмент Университет, Казахстанско-Британский технический университет,

Международный университет информационных технологий, Евразийский национальный университет и другими в течение шести лет и предоставляет поддержку различным конкурсам, конференциям и исследованиям в студенческой среде.

Сокращение цифрового неравенства является целью проекта «Digital life», который «Кселл» реализовывает с 2015 года.

За этот период более было проведено более 150 мастер-классов и курсов в 16 городах Казахстана для всех социальных групп, включая студентов и пенсионеров. Представители сфер бизнеса, культуры, образования, эксперты и обыкновенные люди получили возможность освоить навыки, необходимые для работы с мобильными приложениями, выбирая любые из 12 предложенных направлений. «Мобильные медиа», «Мобильные приложения для начинающих», «Мобильная безопасность», «Мобильное правительство», «Мобильные приложения для образования», «Мобильные приложения для культурного общества», «Мобильные приложения для бизнеса» - лишь часть направлений, изученных более 4 000 казахстанцев.

Использование мобильного интернета стремительно растет в Казахстане вместе с рынком смартфонов. Однако, несмотря на это, огромное количество пользователей

сотовых телефонов в Казахстане по-прежнему используют устаревшие типы сотовых телефонов. Таких пользователей принято считать находящимися за «цифровым барьером». Таким образом, целью проекта «Digital Life» является устранение цифрового неравенства и помощь всем, кто хотел бы быть частью цифрового мира с целью получения возможности личного и профессионального развития, которого можно добиться через смартфоны и мобильные приложения.

В рамках реализации проекта «Цифровая жизнь» более 400 студентов и участников из 19 медицинских ВУЗов и школ 16 городов Казахстана прослушали мастер-класс «Мобильные приложения для образования». Они получили опыт обучения в онлайн университетах, узнали о приложениях по математике, химии и биологии.

Мастер-класс «Мобильные медиа» прослушали 254 журналиста и блоггера из 12 городов Казахстана. Их научили использовать смартфоны и мэп-кейсы, монтировать видеофайлы, писать лонгриды и ретушировать фотографии.

Участники мастер-класса «Мобильные приложения для здравоохранения» были обучены использовать кардиографы, вырабатывать календарь здоровья, использовать счетчики калорий, вести учет

лечения и даже находить доступные лекарства. Этот курс посетили 322 человека в 15 городах страны, средний возраст участника составил 30 лет.

Специальный курс под названием «Пожилые люди и смартфоны» прошли 60 человек в возрасте старше 50 лет, которые впервые начали использовать смартфон. Эта часть проекта прошла в 6 городах – Алматы, Астана, Караганда, Шымкент, Атырау и Актау. Задача состояла в том, чтобы научить людей в возрасте старше 50 лет с легкостью использовать смартфон, дать им информацию о преимуществах современных мобильных технологий в жизни, полной яркого общения. Таким образом, пожилые мужчины и женщины научились многим полезным навыкам, таким как установка смартфона, использование Google Play и AppStore и т.д. Следующим шагом было создание почтового ящика и аккаунтов в социальных сетях. Участники этого специального курса были ознакомлены с приложениями для здоровья и проведения досуга, такими как приложения кино, шахматы, сайты знакомств и т.д.

В первой половине 2016 года более 800 человек приняли участие в мастер-классах и специальных курсах. Проект получил широкое освещение в СМИ.

## ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ИННОВАЦИИ В ЦИФРОВОЙ СРЕДЕ

«Кселл» уделяет большое внимание действиям молодых предпринимателей и новаторов. Партнерство такого рода сочетает в себе различные возможности «Кселл» в сфере информационных технологий с попытками начинающих руководителей и энтузиастов найти потенциальных партнеров и поддержать монетизацию из проектов через инкубатор nFactorial. Программа поддерживает стартапы в сфере информационных технологий – важнейшей отрасли строящейся экономики.

Второй инкубатор стартапов nFactorial по разработке мобильных приложений прошел в Алматы с поддержкой «Кселл». 120 участников в течение 10 недель создадут и запустят 50 казахстанских мобильных приложений в AppStore и Google Play с целью повторения успеха Instagram, MSQRD и Angry Birds.

Инкубатор nFactorial был проведен второй раз в этом году. Организаторы утверждают, что талант распределен по миру равномерно, но возможности не везде одинаковы. Их целью является уравнение возможностей получения образования в сфере информационных технологий и создании принципиально новых мобильных приложений казахстанской и западной молодежи, а также утвердить Казахстан

в качестве конкурентоспособного игрока на мировом рынке информационных технологий.

Участники инкубатора, будь то школьники, студенты или взрослые, готовые изменить свою карьеру, проходят обучение в течение всего проекта. Выпускники таких общепризнанных учебных заведений, как Принстон, Университет Карнеги Меллон и Лондонская школа экономики и политических наук, финалисты чемпионатов мира по программированию и информатике, представители Instagram, Facebook, Google и других компаний из Кремниевой долины, а также казахстанские предприниматели из списка Форбс были приглашены поделиться своими знаниями с участниками. Таким образом, первый месяц был посвящен теоретическим и практическим занятиям, то есть участники клонировали существующие популярные приложения, чтобы далее применить их особенности в собственных разработках.

Перед командами, состоящими из разработчиков, дизайнеров и маркетологов, были поставлены амбициозные цели. Они должны будут не только создать продукт, но и продвинуть его в AppStore и Google Play, чтобы 10 тыс. человек пожелали установить приложение на свой смартфон

и представители бизнеса захотели приобрести его.

Финальным этапом инкубатора был демонстрационный день. В этот день команды запустили свои творения на AppStore и Google Play, представить их пользователям, инвесторам, топ-менеджерам казахстанских компаний, СМИ и работодателям.

129 талантливых разработчиков и маркетологов из 35 ВУЗов и школ со всего мира создали 55 мобильных приложений в течение 10 недель. Целью проекта является уравнение возможностей получения образования в сфере информационных технологий и создании принципиально новых мобильных приложений казахстанской и западной молодежью, а также утвердить Казахстан в качестве конкурентоспособного игрока на мировом рынке информационных технологий. Инкубатор стартовал 6 июня и закончился 13 августа Демонстрационным днем, где участники показали свои творения публике. Подробнее о созданных приложениях можно узнать по ссылке <http://demoday.n17r.com/>.

## ЗДОРОВЬЕ И БЕЗОПАСНОЕ ОБЩЕСТВО

Как и образование, спорт является ключом к формированию личностей, сообществ и наций. Он стимулирует здоровье, энергичность и дух, а также способствует командной работе и дружеской конкуренции. «Кселл» обеспечивает финансовую, технологическую и прочую поддержку множеству спортивных начинаний на местном, национальном и международном уровнях.

Летом 2016 года Специальные Олимпийские игры в Казахстане, партнером которых «Кселл» является уже более 15 лет, организовали летнее спортивное событие Camp Shriver. Этот лагерь дает молодым спортсменам с умственными отклонениями шанс принять участие в индивидуальных и командных соревнованиях, научиться новым видам спорта и познакомиться с близкими по духу людьми. В 2016 году, в пятый раз в Алматы, лагерь был проведен в Международной школе Хэйлибэри

с 22 июня по 3 июля, и мероприятии приняли участие около 70 спортсменов, 10 тренеров и 15 волонтеров.

Camp Shriver, стартовав в США в 1962 году, на сегодняшний день является международным движением, как и Специальные Олимпийские игры, которые были основаны в 1968 году. «Кселл» особенно гордится своим партнерством с обеими этими организациями, которые позволяют людям с умственными отклонениями всех возрастов тренироваться и соревноваться по всему миру. Сегодня Специальные Олимпийские игры объединяют более 4 млн спортсменов с умственными отклонениями. «Кселл» поддерживает Специальные Олимпийские игры с 2000 года.

# Корпоративное управление



# Положение об управлении

Система управления Кселл соответствует международным образцам корпоративного управления, что подтверждается листингом на Лондонский фондовой бирже. Компания установила эффективную систему корпоративного управления, обеспечивающую отчетность, прозрачность и ответственность на каждом уровне работы компании.

## МОДЕЛЬНЫЙ КОДЕКС КАЗАХСТАНА

Нормы корпоративного управления для казахстанских компаний основываются на Модельном кодексе Казахстана, который в свою очередь основан на рекомендованных международных стандартах корпоративного управления.

Модельный кодекс Казахстана содержит в себе определенные общие правила и рекомендации касательно принципов корпоративного управления, которые могут применяться на добровольной основе.

Кодекс Корпоративного Управления Кселл, принятый Общим Собранием Акционеров, основан на Модельном кодексе Казахстана и Кодексе Этики и поведения Telia. Он соответствует правилам Фондовой Биржи Казахстана для акционерных обществ.

Корпоративное управление в Кселл построено на принципах справедливости, честности, ответственности, прозрачности, профессионализма и компетентности. Структура корпоративного управления

компании требует уважения и защиты прав и интересов всех акционеров, повышает эффективность и рыночную стоимость Кселл, а также обеспечивает финансовую стабильность и прибыльность.

Высокие стандарты корпоративного управления, установленные Кселл, подтверждаются наградой за высокий уровень прозрачности и открытости от Казахстанской Фондовой Биржи в 2016 году.

## КОДЕКС КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

В соответствии с листингом ГДР на Лондонской Фондовой Бирже, Компания исполняет обязательства по информации

онной открытости перед Органом допущения ценных бумаг Великобритании и предпринимает шаги на пути к соответствию на

добровольной основе с Кодексом Корпоративного Управления Великобритании.

## ПРИНЦИПЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Защита прав и интересов акционеров. Компания гарантирует справедливое и беспристрастное отношение ко всем акционерам; действует акционерам в участии в принятии ключевых решений; предоставляет подробную информацию, актуальную интересам акционеров.

Эффективное управление Компании Советом Директоров и Главным исполнительным Директором Совет Директоров ставит целью повышение рыночной стоимости Компании и предоставление акционерам актуальной и точной оценки результатов и перспектив развития. Главный исполнительный директор управляет повседневной деятельностью Компании в соответствии с принятым бизнес-планом и стратегией развития.

Прозрачность и объективность раскрытия информации о деятельности Компании

Законность и этика

Компания стремится обеспечить максимальную прозрачность путем своевременного и точного раскрытия информации.

Компания ведет свою деятельность строго в соответствии с законодательством, собственным Кодексом Корпоративного Управления, Кодексом Этики и Поведения и Антикоррупционным законодательством.

Эффективная дивидендная политика

Компания выплачивает дивиденды в соответствии с законодательством, Уставом и актуальными резолюциями Общего Собрания Акционеров. Чистая прибыль распределяется в соответствии с решением Ежегодного Общего собрания Акционеров касательно выплаты дивидендов, принимая во внимание цели развития компании и коэффициент чистого долгосрочного долга к EBITDA.

Эффективная кадровая политика

Компания гарантирует сотрудникам обеспечение их прав в соответствии с законодательством, Кодексом этики и поведения Кселл и Кадровой Политикой, основанных на советующих документах Telia.

Охрана окружающей среды

Компания учитывает необходимость охраны окружающей среды при ведении своей деятельности в соответствии с законодательством в отношении охраны окружающей среды, Кодексом Этики и Поведения и Политикой Охраны Окружающей Среды.

Урегулирование корпоративных споров

В случае корпоративного конфликта, участники конфликта могут урегулировать путем переговоров и другими способами, установленными законодательством, чтобы обеспечить эффективную защиту прав всех акционеров Компании и защиту ее репутации.

## ПОЛИТИКА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Кселл использует множество правил, поддерживающих стремление Компании к обеспечению эффективной структуры корпоративного управления. Политика компании включает в себя:

- Кодекс корпоративного управления;
- Должностная инструкция главного исполнительного директора (версия 2);
- Кодекс этики и поведения;
- Политика закупок;
- Политика управления финансами;
- Политика страхования;
- Политика управления рисками;
- Политика по коммуникации;
- Кадровая политика;
- Политика по вознаграждению (версия 2);
- Политика по инсайдерской информации;
- Политика по инсайдерской торговле;
- Политика по безопасности;
- Антикоррупционная политика;
- Политика конфиденциальности;
- Политика в отношении свободы выражения мнений в сфере телекоммуникаций;
- Политика по обеспечению гигиены и охраны труда;
- Кодекс поведения поставщика;
- Политика бухгалтерского учета и финансовой отчетности;
- Политика по конкуренции;
- Политика Человеческих Ресурсов;
- Политика по окружающей среде.

## ОРГАНЫ УПРАВЛЕНИЯ

Основные органы управления Кселл:

- Акционеры на Общем собрании
- Совет директоров
- Главный исполнительный директор и высшее руководство

# Отношения с акционерами

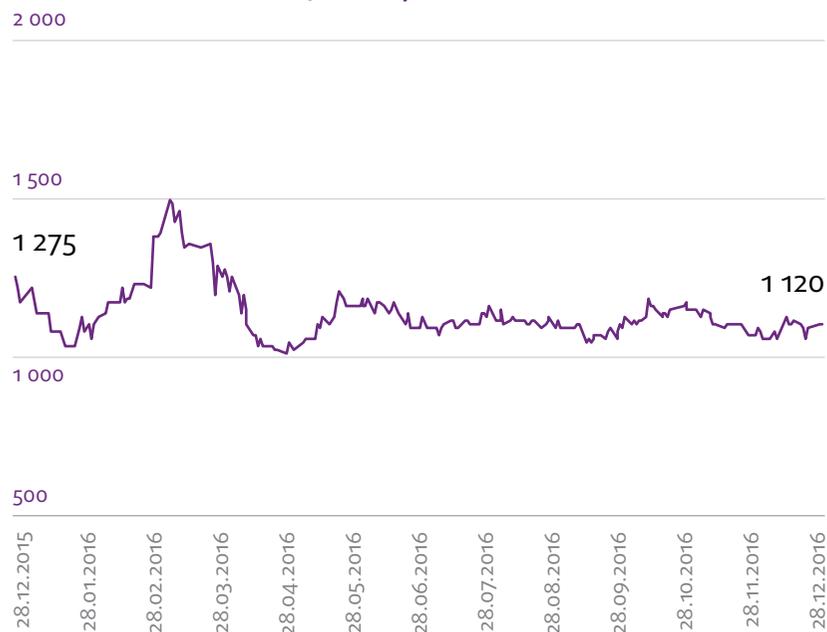
Капитал Кселл представлен 200 млн обыкновенных акций. 25% из них публично котируются на Казахстанской фондовой бирже в виде обыкновенных акций и на Лондонской Фондовой Бирже в виде ГДР. 1 ГДР соответствует 1 акции.

Fintur Holding B.V. является самым крупным акционером с 51% акций. Они представляют

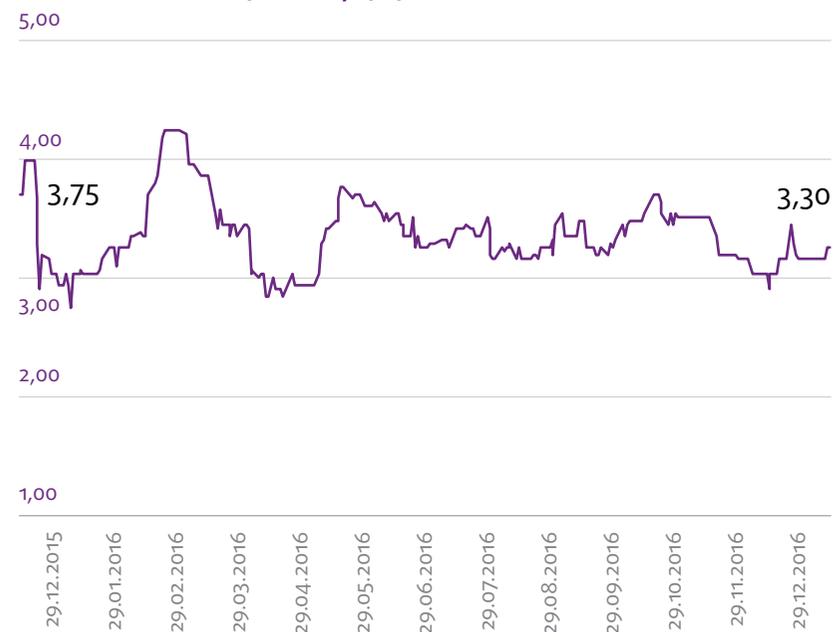
интересы 2 бенефициаров: группы компаний Telia, владеющей 58,55% акций, и группы

компаний Turkcell, владеющей 41,45% акций. Вторым крупнейшим акционером является Telia

## ЦЕНА, ТЕНГЕ



## ЦЕНА, ДОЛЛ. США



Kazakhstan Holding B.V. – полностью принадлежащая группе TeliaSonera – и они владеют 24% акций.

Таким образом, TeliaSonera group является крупнейшим бенефициаром Кселл с 31 декабря 2016 года, владея 61,9% акций, тогда как Turkcell владеет 13,1% акций.

В течение 2015 года Telia Group объявили о своих намерениях выйти из евразийского региона к 2019 году. Для Кселл это означает с большой долей вероятности потерю основного бенефициара. Тем не менее, в 2016 году было объявлено, что Совет Директоров Turkcell решил выдвинуть предложение о покупке всего пакета акций, которым владеет TeliaSonera, включая прямые и косвенные активы.

Совет Директоров Кселл находится в постоянном диалоге с основными держателями акций Компании. Fintur Holding и Sonera Holding представлены в Совете Директоров Кселл. В течение 2016 года Совет Директоров Кселл одобрил соглашение о сотрудничестве с Fintur Holding BV. Похожее соглашение с TeliaSonera действует с 2015 года.

Кселл поддерживает активный диалог с инвесторами и аналитиками из инвестиционных банков через Отдел Отношений с Инвесторами и специальную страницу сайта Компании, посвященную акционерам и аналитикам, на этой странице есть доступ ко всей отчетности, презентациям и другой корпоративной информации.

Ежегодное собрание Компании посещается Председателем Правления и исполнительными членами правления, это собрание открыто для всех акционеров Компании, в то время как держатели ГДР могут передать инструкции при голосовании организатору программы ГДР (Deutsche Bank). Средняя посещаемость общих собраний акционеров составляет 80%, что говорит о высоком уровне участия акционеров в процессе принятия решений.

Недавние изменения Устава Компании отражают поправки в Закон Республики Казахстан «Об акционерных обществах» (Закон): право акционеров вносить предложения по дополнительным пунктам повестки дня общего собрания акционеров, в соответствии с Законом; исключительное ведение общего собрания акционеров в принятии решений о крупных сделках с

отчуждением имущества компании, стоимостью 50% или более от общей балансовой стоимости компании, в соответствии с Законом, ограничение полномочий совета директоров в принятии решений о крупных сделках с отчуждением имущества стоимостью от 25 до 50% от общей балансовой стоимости компании, в соответствии с законом.

В течение 2016 года общее собрание акционеров проводилось 3 раза, и на них обсуждались следующие вопросы:

- 2 внеочередных собрания, посвященных назначению новых членов Совета Директоров вместо ушедших в отставку, а также изменений Устава Компании и Должностных Инструкций Исполнительного Директора.
- годовое собрание, посвященное принятию финансового отчета за 2015 год, утверждение чистой прибыли за 2015 год и распределение дивидендов.

## КАЛЕНДАРЬ ИНВЕСТОРА НА 2017 ГОД

27 января	Обнародование Финансового и операционного отчета за 2016 год
26 апреля	Обнародование Финансового и операционного отчета за 1-й квартал 2017 года
24 мая	Ежегодное общее собрание акционеров
20 июня	День Инвестора
20 июля	Обнародование Финансового и операционного отчета за 2-й квартал 2017 года
1 июня – 22 августа	Выплата дивидендов*
19 октября	Обнародование Финансового и операционного отчета за 3-й квартал 2017 года

## ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА

Чистый доход Компании распределяется в соответствии с актуальным решением общего собрания акционеров по выплате дивидендов, принимая во внимание развитие Компании или иные цели, а также отношение в долгосрочной перспективе чистого долга к EBITDA в пределах 0,5-0,9. Кроме тех случаев, когда акционеры Компании принимают иное решение,

годовые дивиденды на обыкновенные акции Компании составляют не менее 70% чистого дохода Компании за предыдущий финансовый год. При принятии решения о выплате дивидендов общее собрание акционеров принимает во внимание предложение Совета Директоров о сумме выплат, основываясь на интересах Компании, остатке денежных средств, прогнозе дви-

жения денежных средств и среднесрочных инвестиционных планах, а также условиях на рынке капитала. Компания намерена выплачивать дивиденды ежегодно в соответствии с результатами предыдущего финансового года, что одобряется общим собранием акционеров Компании.

# Совет Директоров

Члены совета директоров избираются общим собранием акционеров, которое также определяет срок их полномочий. Нынешние члены совета директоров были избраны на срок до момента проведения следующего общего собрания, повестка дня которого будет включать вопрос о переизбрании совета директоров.

В целях усиления независимости структуры управления функции Председателя Правления и Исполнительного директора разделены между 2 людьми. Советом Директоров управляет Ян Рудберг на

правах независимого неисполнительного директора. Главный исполнительный директор Арти Отс не является членом совета директоров, также, как и его команда менеджеров.

Совет Директоров Кселл состоит из 3 независимых неисполнительных директоров и 4 неисполнительных директоров, представляющих основных акционеров:

Независимые

Представители Fintur Holding

Представители Sonera Holding

Ян Рудберг

Ингрид Стенмарк

Питер Лав

Уильям Х.Р. Эйлуорд

Дуглас Луббе

Владимир Смирнов

Эмиль Нильссон

Устав компании и действующее законодательство требуют, чтобы минимум 30% Совета Директоров были независимыми

директорами. Британские юристы 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).

## ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ПОДОТЧЕТНОСТЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

Обязанности совета директоров и главного исполнительного директора описаны в уставе «Кселл». Согласно уставу, Совет Директоров несет ответственность за общее руководство деятельностью компании. Кроме формирования стратегий и утверждения планов развития, Совет отвечает за принятие решений об открытии филиалов и представительств «Кселл», о приобретении компанией 10 или более процентов акций третьих сторон или о распоряжении ими, о заключении крупных сделок и сделок с аффилированными сторонами, об утверждении годовых бюджетов, а также за вынесение решений по другим вопросам, которые входят в исключительную компетенцию совета директоров, согласно Закону об акционерных обществах Республики Казахстан.

В 2016 г. Устав Кселл был изменен, чтобы зафиксировать дополнительные полномочия Совета Директоров, таких как: приня-

тие существенных изменений в организации деятельности Компании, изменения принципов ведения бухгалтерии, дела необычного характера и особой важности, механизм ценообразования, увеличение обязательств Компании, и т.д.

Совет Директоров отвечает за подготовку годовых отчетов. Они сочли, что отчеты за 2016 г., в целом, точны, сбалансированы, понятны и предоставляют информацию, необходимую акционерам для оценки положения и показателей Компании, бизнес-модели и стратегии.

Совет Директоров провел оценку прогнозов показателей Компании на следующий год, в течение которого ключевые риски, стоящие перед Компанией, могут быть оценены и минимизированы. Согласно этой оценке, Совет Директоров ожидает, что Компания сможет продолжить вести свою деятельность и выполнять обяза-

тельства, так как сроки их выполнения выходят за пределы проанализированного периода.

Совет Директоров провел глубокий анализ основных рисков, стоящих перед компанией, включая риски, ставящие под угрозу бизнес-модель Кселл, будущую деятельность, финансовую стабильность или ликвидность. Данные риски и объяснение принципов управления и минимизации описаны в разделе «Управление Рисками». Системы управления рисками и внутреннего контроля Компании находятся под наблюдением Совета Директоров, и эффективность этих систем оценивалась в течение этого года. Анализ содержал контроль над всем имуществом, включая финансовый контроль, операционный контроль и внутренний контроль.

# Совет Директоров



**Ян Рудберг**

Председатель, Независимый директор

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

Он также возглавляет советы директоров в компаниях «Hogia AB» и ЗАО «Белорусская сеть телекоммуникаций», является независимым директором и председателем Аудиторского комитета в компании «МегаФон», входит в совет директоров «TurКселл Iletisim Hizmetleri A.S.».

С 1994 по 2003 год занимал различные управляющие должности в Tella AB. До этого занимал должности Главного Исполнительного Директора Tele 2 AB, Исполнительного вице-президента Nordbanken AB и Главного исполнительного директора Enator AB.

Выпускник Школы делового администрирования Готенбурга, Швеция.



## Уильям Х.Р. Эйлуорд

Независимый директор

Уильям Х.Р. Эйлуорд является независимым членом совета директоров в компании «Кселл» с 24 мая 2013 года. Он также возглавляет комитет по стратегическому планированию и комитет по кадрам и вознаграждениям.

Обладает обширным опытом работы в должности председателя совета директоров, генерального директора и независимого директора как в частных, так и в государственных компаниях, представляющих самые разные отрасли, в том числе телекоммуникации, СМИ, энергетический сектор, программирование и промышленное производство. В данный момент занимает позицию Исполнительного Председателя правления ABCO Holdings Limited, работающей в сфере интеллектуальных измерительных приборов, программного обеспечения и анализа данных, а также дизайна и производства высокотехнологичных авиационных электронных систем.

С 2011 года – председатель и главный исполнительный директор Группы компаний «Alchemy», работающей преимущественно в секторах телекоммуникаций, СМИ и энергетики.

Является стратегическим консультантом по инвестициям в компании «Redwave Technology Ltd» с 2006 года. С 2008 по 2011 год занимал пост генерального директора в компании «Belvedere Media Santa Monica». До того работал на высоких руководящих должностях в ряде компаний, в том числе в «Jonathan Partners Inc», «Болгарской телекоммуникационной компании», «Advent International», «Fusion Telecommunications Ltd», «Landtel Communications Inc», «Kingston Communications Plc» и «Westminster Cable UK». Обладает обширным опытом в области слияний и поглощений.

Окончил Лондонский университет со степенью бакалавра в области машиностроения и технологического проектирования.



## Владимир Смирнов

Независимый директор

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

Спортсмен международного класса, профессиональный лыжник с 1976 года, обладатель золотой медали на Зимних олимпийских играх 1994 года в Лиллехаммере, четырехкратный победитель чемпионатов мира, двукратный обладатель и 29-кратный призер Кубка мира. Являлся членом Международного Олимпийского комитета (2000 – 2002) и его Комиссии спортсменов (1998 – 2002), а также вице-президентом по спорту в Международном союзе биатлонистов (2006 – 2010). В 1991 году продолжил спортивную карьеру в Швеции.

С 1999 по 2004 год управлял своей собственной компанией «Vladimir SMIRRE Smirnov AB» в сотрудничестве с норвежской «Veidekke AS». С 2004 по 2006 год являлся исполнительным директором организационного комитета по подаче заявки от города Алматы на проведение Зимних Олимпийских игр 2014 года.

С 2005 по 2007 год был консультантом компании «Scania» в Казахстане, занимая должность вице-директора в ее представительстве. В 2006 году, когда исполнительное руководство группы «Scania» решило создать в Казахстане региональную дочернюю компанию «Scania Central Asia», был назначен ее исполнительным директором. Его роль включала развитие инфраструктуры подразделения в Казахстане, в том числе строительство сервисного центра «Scania», на что были выделены инвестиции объемом 15 млн евро. В августе 2014 года стал генеральным директором Президентского профессионального спортивного клуба «Астана».

Окончил Казахский институт физической культуры и спорта в 1985 году. С 2001 по 2004 год был Почетным консулом Республики Казахстан в Королевстве Швеция, а в сентябре 2014 года был назначен на эту должность повторно.



## Ингрид Стенмарк

Представитель Fintur Holdings B.V

Ингрид Стенмарк является членом совета директоров в компании «Кселл» с 24 мая 2014 года.

Старший вице-президент, глава аппарата генерального директора, отдела стратегии и социально-ориентированного бизнеса.

Ингрид Стенмарк ответственна за стратегию Telia Group, управление рисками, а также контролирует внутренний аудит, отчитываясь перед Комитетом по вопросам внутреннего аудита.

С момента своего прихода в «TeliaSonera» в 1994 году работала на нескольких руководящих должностях в группе, включая позицию Главы отдела нормативно-правового обеспечения, исполняющего обязанности главного консультанта, а также ответственного за ассоциированные Turkcell и «МегаФон».

Вдобавок, г-жа Стенмарк состояла в Совете Директоров «МегаФон».

Имеет степень магистра права, полученную в Университете Стокгольма.



## Дуглас Луббе

Представитель Fintur Holdings B.V

Дуглас Луббе стал членом совета директоров «Кселл» 3 февраля 2015 года.

В июле 2014 года был назначен на пост главного финансового директора по Евразийскому региону в стамбульский филиал «TeliaSonera». До того с 1997 года занимал различные руководящие должности в «Vodacom Group» и являлся членом советов директоров и председателем различных комитетов при советах директоров в дочерних компаниях группы. С апреля по сентябрь 2012 года служил в качестве временного управляющего директора «Vodacom Mozambique», где вскоре после его прибытия был успешно осуществлен запуск третьего оператора связи, а также начат проект по полной

реорганизации сети продаж и дистрибуции. В 2013 году был переведен в подразделение слияний и поглощений «Vodacom Group», где отвечал за интеграцию незавершенного проекта по слиянию операторов фиксированной связи с южноафриканскими компаниями.

Является дипломированным бухгалтером и зарегистрированным членом Южно-Африканского института дипломированных бухгалтеров. Получил степень магистра делового администрирования в Университете Южного Квинсленда в Австралии и защитил диплом по специальности «Административное руководство» в Университете Южной Африки.



## Эмиль Нильссон

Представитель Fintur Holdings B.V

Эмиль Нильссон начал свою карьеру в Ericsson в 1996 г., где занимал различные должности в подразделениях компании в Швеции, Бразилии, США и Австралии. В разное время работал в качестве Главного финансового директора и исполняющего обязанности Президента Ericsson Brazil, Главного финансового директора и Управляющего директора по североамериканскому направлению, а также Президента центрально-европейского направления. Г-н Нильссон покинул Ericsson в августе 2012 г., чтобы занять позицию Исполнительного вице-президента и Главного финансового директора Sandvik Group в Швеции (зарегистрированная на бирже компания со штатом около 50000 человек), где проработал чуть больше

года, после чего решил полностью посвятить себя развитию семейного бизнеса, который он открыл ранее в феврале 2012 года.

Присоединился к TeliaSonera в начале 2015 года в качестве Вице-президента и Старшего советника, а в декабре 2015 года был назначен на должность Старшего вице-президента и главой евразийского направления TeliaSonera Group. Более того, с августа 2013 года занимает место в Совете Директоров сборных команд Швеции по гандболу.

Имеет степень в сфере финансов, полученную в Университете Стокгольма.



## Питер Лав

Представитель Sonera Holding B.V.

Питер Лав работает в Telia Sonera с 2000 года, занимал несколько управляющих должностей в различных юридических отделах в структуре TeliaSonera Group – Исполняющий обязанности Главного консультанта по евразийскому направлению (декабрь 2013 года – апрель 2014 года), Главный консультант в TeliaSonera International Carrier (февраль 2011 года – декабрь 2013 года), Главный консультант в Broadband Wholesale (январь 2007 года – февраль 2011 года), Вице-президент и Главный консультант в TeliaSonera International Carrier (февраль 2004 года – январь 2007 года), юрист

консультант в TeliaSonera International Carrier и Telia Network Sales AB (сентябрь 2000 года – февраль 2004 года).

До прихода в TeliaSonera работал в юридической компании Lindskog Malmström Advokatfirma и Городском суде Стокгольма. Имеет степень Магистра европейского и сравнительного права, полученную в Университете Лимбурга в Нидерландах, и степень Магистра права, полученную в Университете Уппсала в Швеции.

## ПОСЕЩАЕМОСТЬ СОБРАНИЙ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ЗА 2016 ГОДУ

Директор	Посещаемость									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ян Рудберг	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Уильям Х.Р. Эйлуорд	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Владимир Смирнов	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Ингрид Стенмарк	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Дуглас Луббе	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Эмиль Нильссон	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Питер Лав	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

<sup>1</sup> Including attendance via teleconference.

● Посетил    ● Отсутствовал

# 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 кадров и вознаграждений,

комитет по вопросам внутреннего аудита и комитет по вопросам устойчивого развития.

Совет директоров может создавать другие комитеты по собственному усмотрению. Председатель каждого комитета является независимым директором. По закону также необходимо,

чтобы комитеты состояли из членов совета директоров, которые обладают необходимой компетенцией для работы в соответствующем комитете. Все комитеты являются консультативными органами совета директоров.

Название комитета	Роль	Председатель и члены	Attendance
Комитет по вопросам стратегического планирования	Вносит рекомендации в совет директоров по вопросам стратегического развития компании.  Проводится одно совещание в год.	Уильям Х.Р. Эйлуорд (Председатель) Ян Рудберг Владимир Смирнов Ингрид Стенмарк Дуглас Луббе Питер Лав Эмиль Нильссон	1/1 1/1 1/1 1/1 1/1 1/1
Комитет по вопросам кадров и вознаграждений	Вносит рекомендации в совет директоров по вопросам квалификационных требований к руководящему составу, по назначению и увольнению главного исполнительного директора и руководящего состава, по бонусным выплатам и размеру заработной платы для главного исполнительного директора и руководящих работников, а также в отношении внутренних документов, согласно которым оценивается служебное соответствие, необходимость обучения и мотивация персонала.  Проводятся два обязательных совещания в год. В 2016 г. было проведено 2 дополнительных совещания Комитета.	Уильям Х.Р. Эйлуорд (Председатель) Ингрид Стенмарк Эмиль Нильссон	4/4 4/4 4/4
Комитет по вопросам внутреннего аудита Комитет по вопросам устойчивого развития	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) Дуглас Луббе Питер Лав	4/4 4/4 3/4
Sustainability Committee	Вносит рекомендации в совет директоров по вопросам внутренней документации в отношении социальной ответственности, устойчивого развития Кселл, а также участия Компании в социальных проектах.  Проводится два совещания в год.	Владимир Смирнов (Председатель) Ингрид Стенмарк Ян Рудберг	2/2 2/2 2/2

# Комитет по вопросам внутреннего аудита

Комитет по вопросам внутреннего аудита провел 4 совещания в 2016 г. Обсуждались значительные сложности в вопросах финансовой отчетности, были инициированы несколько внутренних расследований на основе рекомендаций руководящего состава, сообщений о фактах незаконной деятельности и данных внутреннего аудита.

Департамент внутреннего аудита был создан в 2013 году. Комитет следит за его деятельностью и оценивает ее эффективность.

Еще одна главная задача комитета – подготовка рекомендаций для общего собрания акционеров по вопросам выбора, продления полномочий или отказа от

услуг внешнего аудитора. С 2014 года аудитором «Кселл» является компания «Deloitte», которая в целях обеспечения своей независимости не оказывает нашей компании никаких иных услуг, кроме аудиторских.

# Деятельность Совета директоров

Компания «Кселл» использует программное обеспечение, которое было специально разработано для улучшения коммуникации в совете директоров и повышения эффективности его функционирования, что обеспечивает комплексную защиту процесса управления и организации работы. В 2016 году совет директоров собирался 10 раз, 6 заседаний были проведены в очной форме, 4 заседания были проведены посредством конференц-звонков, 46 решений были приняты путем заочного голосования.

## ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ В 2016 ГОДУ ОХВАТЫВАЛА СЛЕДУЮЩИЕ НАПРАВЛЕНИЯ:

- Уточнение деловых, коммерческих, операционных и юридических вопросов, а также выдача согласований в этой связи;
- Принятие годового оперативного финансового плана и бюджета на 2017 год;
- Принятие Целей, стоящих перед Руководством Компании;
- Выдача одобрений на подписание важных договоров, соглашений и осуществление сделок купли-продажи, включая совместный с Билайн проект совместного использования LTE-сетей;
- Выдача одобрения на назначение и согласование условий трудоустройства членов высшего руководства и исполнительных органов в дочерних компаниях «Кселл»;
- Предварительное одобрение годового финансового отчета за 2016 год и ежеквартальных финансовых отчетов;
- Созыв внеочередного общего собрания акционеров для одобрения поправок в Устав Компании и должностные обязанности Главного исполнительного директора, а также назначения нового члена в совет директоров;
- Созыв годового Общего собрания акционеров за 2016 год и формирование предложений по выплате дивидендов;
- Согласование сделок с заинтересованностью;
- Избрание членов комитетов при совете директоров;
- Согласование списания складских основных средств;
- Согласование пересмотра политик Компании, включая политику в сфере конкуренции, политику человеческих ресурсов, политику по окружающей среде, политику по вознаграждениям;
- Согласование изменений в условиях и положениях договоров займа.

## ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ В 2017 ГОДУ

В 2017 году запланировано 5 очных собраний Совета Директоров. В дополнение к рядовым темам финансовых показателей, обзора рисков и отчетов от Главного исполнительного директора и комитетов, график работы Совета Директоров также включает в себя рассмотрение политик Компании, проектов развития, связей с общественностью, подведение итогов года (включая отчеты о внешнем аудите, годовой отчет и общее собрание акционеров), подход к вопросам устойчивого развития и операционный план на следующий год. Дополнительно, периодические встречи или совещания по конференцсвязи будут проводиться при необходимости, если в ближайшее время не назначено очное собрание.

# Вознаграждение для членов Совета Директоров

Согласно нормативным положениям компании «Кселл» в отношении суммы и условий выплаты вознаграждения и компенсации расходов членам совета директоров за выполнение их функций, вознаграждение выплачивается независимым директорам и директорам, не работающим в TeliaSonera или Fintur. Сумма, выплачиваемая членам совета директоров, состоит из двух частей: фиксированное годовое вознаграждение, которое зависит от того, как часто тот или иной директор присутствует на заседаниях совета директоров, и дополнительное годовое вознаграждение за участие в работе комитетов совета директоров. В соответствии с внутренними нормативными положениями, предусматривается также компенсация расходов, понесенных советом директоров при выполнении своих обязанностей.

Общее собрание акционеров, проведенное в 2012 г., одобрило следующую сумму годового вознаграждения до уплаты налогов для независимых директоров и директоров, не работающих в «TeliaSonera»: фиксированное годовое вознаграждение – 75 000 долл. США, дополнительное годовое вознаграждение председателю совета директоров – 25 000 долл. США, по 15 000 долл. США выплачивается директорам за участие в работе комитета по вопросам внутреннего аудита и по 6 000 долл. США – за уча-

стие в работе любого другого комитета совета директоров. Эти выплаты оставались неизменными в 2015 и 2016 годах.

Условия выплаты следующие: 50% фиксированного годового вознаграждения и дополнительного годового вознаграждения за членство в комитетах выплачиваются через шесть месяцев после того, как директор вступил в должность, а оставшиеся 50% – через год после вступления в должность.

# Правление

Руководство Кселл и Главный исполнительный директор – высокопрофессиональная команда экспертов с опытом, включающим сферы телекоммуникаций, финансов, маркетинга и информационных технологий. Устав Компании подробно описывает обязанности Главного исполнительного директора по управлению ежедневной деятельностью компании. Они включают в себя все вопросы, не входящие в исключительную компетенцию Совета директоров или Общего Собрания Акционеров. Главный исполнительный директор отвечает также за исполнение решений, принятых Общим Собранием Акционеров и Советом директоров.



## Арти Отс

Главный исполнительный директор

Арти Отс был назначен на должность Главного исполнительного директора 18 декабря 2014 года. После получения необходимого разрешения, он приступил к выполнению своих обязанностей 9 февраля 2015 года.

Ранее, с мая 2014 года, занимал пост вице-президента по коммерческому и деловому развитию в компании «TeliaSonera Eurasia». С февраля 2012 года по май 2014 года являлся главным исполнительным директором компании «Elion», подразделения «TeliaSonera», предоставляющего услуги широкополосного доступа в интернет в Эстонии. С 2004 по 2012 год занимал в «Elion» пост директора по маркетингу.

Имеет степень магистра делового администрирования, полученную в Школе бизнеса Хенли.



## Тронд Моэ

Финансовый директор

Тронд Моэ возглавил финансовый департамент в «Кселл» 27 января 2015 года.

Ранее занимал должность главного финансового директора в «Mode Group» в Лондоне. С 2011 по 2013 годы являлся партнером «Eastern Europe Group» (Украина), где консультировал иностранных инвесторов по стратегическим рискам, связанным с предпринимательской деятельностью в странах Восточной Европы. С 2006 по 2011 годы являлся региональным менеджером в «Telecom» (Украина), где курировал инвестиции компании на Украине, включая «Киевстар». С 2000 по 2006 годы занимал руководящие должности в телекоммуникационных компаниях в нескольких регионах, включая Восточную Европу и Азию.

Имеет степень магистра в области экономики и делового администрирования, полученную в Норвежской школе экономики.



## Саша Лекович

Директор департамента технологий

Саша Лекович был назначен Советом Директоров на должность Директора департамента технологий 1 июля 2016 года.

Присоединился к Кселл 1 сентября 2015 года, в качестве Менеджера сетей и инфраструктуры в структуре Департамента технологий. С марта 2016 года исполнял обязанности Директора департамента технологий. Продолжает возглавлять процесс видоизменения и применения проектов, охватывающих всю компанию.

До присоединения к Кселл работал в Telecom Serbia Group в качестве Главного технического директора и члена Совета директоров.

Имеет степень магистра электромеханики, полученной на факультете электромеханики Университета Белграда (Сербия) и более 19 лет опыта в сферах информационных технологий и телекоммуникаций.



## Ирина Савина

Директор департамента связей с потребителями

Ирина Савина была назначена Директором департамента связей с потребителями 5 февраля 2016 года.

Имеет более 15 лет опыта работы на исполнительных должностях в сферах продаж и маркетинга в таких компаниях, как МТС, Велком, ASBIS, Procter & Gamble. До прихода в Кселл занимала должность коммерческого директора в Altel.

Имеет степень магистра стратегий маркетинга и продаж в сфере телекоммуникаций (INSEAD).



## Александр Прокопович

Директор департамента централизованного закупа

Александр Прокопович работает директором департамента централизованного снабжения в «Кселл» с 18 декабря 2014 года.

В компанию пришел в августе 2014 года на должность заместителя директора департамента по снабжению и администрированию. Был ведущим специалистом при реализации программы централизации подразделения поставок. Ранее восемь лет проработал в подразделении снабжения в компании «Velcom» (первый оператор стандарта GSM в Республике Беларусь) и в итоге возглавил это подразделение.

Имеет диплом по специальности «Международные экономические отношения», полученный в Институте парламентаризма и предпринимательства в Минске.



## Ася Калинкина

Директор департамента кадров

Ася Калинкина была назначена на должность директора департамента кадров 12 января 2016 года.

Г-жа Калинкина имеет более 15 лет опыта работы в сфере кадров в различных компаниях, таких как Данон Казахстан, Derbes Brewery,

Nalyk Bank. До присоединения к Кселл занимала должность директора департамента кадров в Sandoz CIS.

Имеет профессиональное образование в сфере управления HR (Университет Роберта Гордона, Великобритания).

# Управление рисками

Как и любая компания, «Кселл» сталкивается с различными потенциальными и фактическими рисками в ходе своей деятельности. Для выявления и максимально возможного снижения этих рисков компания разработала надежную интегрированную систему управления рисками, позволяющую планомерно и слаженно справляться с любыми угрозами для операционной деятельности. «Кселл» неустанно совершенствует методы и отлаживает процесс управления рисками, чтобы обеспечить непрерывное функционирование бизнеса на благо клиентам, сотрудникам и акционерам.

## ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

В 2013 году компания «Кселл» приняла политику управления рисками, в основе которой лежат принципы, заложенные в аналогичную политику группы «TeliaSonera». В целом, вопросами риска ведает совет директоров с опорой на комитет по вопросам внутреннего аудита. Однако задача состоит в том, чтобы о рисках, о методах их учета и управления ими был осведомлен каждый сотрудник. Конечная цель – быстрое выявление угроз и обеспечение ответственной работы по их ликвидации.

Управление рисками полностью интегрировано в процессы бизнес-планирования и контроля посредством четко прописанных процедур, отлаженного механизма подачи сведений и регулярного анализа состояния дел.

На уровне повседневной деятельности по всем ее направлениям в сферу ответственности руководителей отделов и специально назначенных координаторов по вопросам рисков входит:

- выявление и оценка рисков, управление ими и снижение их уровня;

- принятие обоснованных мер по обеспечению непрерывности деятельности;
- ведение своевременной и прозрачной отчетности о рисках;
- подбор кадров для обеспечения эффективной оценки рисков, их снижения и подготовки соответствующей отчетности;
- информирование подчиненных о рисках в области их ответственности;
- обеспечение надлежащего ведения 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 повседневного функционирования компании, а в задачи всех подразделений входят постоянное выявление, оценка и мониторинг рисков во всех видах операционной деятельности.

## ПРОЦЕСС

Основные принципы процесса управления рисками:

- Целостность. «Кселл» рассматривает элементы всех рисков в контексте корпоративной системы управления рисками.
- Открытость. Система управления рисками доступна и понятна.
- Структурированность. Система управления рисками имеет четкую структуру.
- Осведомленность. Система управления рисками требует наличия объективной, точной и своевременной информации.
- Непрерывность. Управление рисками представляет собой непрерывный процесс.
- Цикличность. Управление рисками представляет собой циклический процесс, состоящий из основных компонентов.

## ВЫЯВЛЕНИЕ РИСКОВ

Выявление рисков позволяет определить степень зависимости компании от факторов неопределенности. Для этого необходимо хорошо знать специфику компании, рынок, на котором она работает, правовые, социальные, политические и культурные реалии, в которых ей приходится действовать. Также необходимо четко понимать ее стратегические и оперативные цели, в том

числе важнейшие факторы успеха ее деятельности, а также угрозы и возможности, которые могут повлиять на достижимость этих целей.

Система управления рисками позволила «Кселл» выявить ряд основных угроз и факторов неопределенности, которые являются ключевыми для повседневной

деятельности компании: стратегические риски, операционные риски, финансовые риски, правовые риски и риск стихийных бедствий / катастроф.

## СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РИСКИ

Стратегические риски – это вероятность убытков, связанных с такими факторами, как ошибки при разработке или реализации бизнес-стратегии компании, выбор неверных приоритетов развития, изменение конкурентной среды, политической конъюнктуры, потребительских предпочтений и общей ситуации в отрасли или регионе, где компания ведет деятельность. Большинство

стратегических рисков относятся к категории высоких и потому требуют внимания со стороны руководства.

В число стратегических рисков входят ужесточение ценовой конкуренции с другими операторами мобильной связи или изменениями в законодательстве. Компания стремится снизить

уровень этих рисков, например, путем предоставления абонентам возможности сохранять номер при переходе на обслуживание под другим ее брендом. Кроме того, «Кселл» стремится защитить свое лидирующее положение в «сильных» регионах и увеличить долю рынка путем запуска более привлекательных, чем у конкурентов, тарифов и продуктов.

## ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ

Операционные риски – это вероятность убытков ввиду наличия недостатков или ошибок во внутренних процессах, цепочке поставок, кадровой политике, культуре, нормативных актах, составе

совета директоров и в информационных системах и технологиях. Большинство этих рисков относятся к категории низких, и мероприятия по снижению их уровня уже предусмотрены в

повседневной деятельности в рамках процесса управления рисками.

## ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ

Деятельность «Кселл» подвержена влиянию различных финансовых рисков. Система управления рисками компании, в целом, ориентирована на сведение к минимуму 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 общими принципами управления финансовыми рисками в «Кселл» разработана и письменно закреплена политика в отношении определенных видов финансового риска: кредитного, валютного и процентного.

## КРЕДИТНЫЙ РИСК

В компании внедрены политики, обеспечивающие продажу продуктов и услуг только 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 периодически проводит анализ непогашенной торговой дебиторской задолженности и принимает меры по взысканию просроченных платежей. Клиентам, не оплатившим услуги мобильной

связи, отказывают в дальнейшем обслуживании до погашения задолженности. Концентрация кредитного риска у «Кселл» невысока, поскольку клиентская база многочисленна и диверсифицирована, то есть включает в себя множество как физических, так и юридических лиц. Хотя на возможность взыскания дебиторской

задолженности могут повлиять экономические факторы, руководство компании не видит здесь значительного риска возникновения убытков.

«Кселл» сотрудничает с большим числом банков, риск дефолта которых на момент размещения депозита считается минимальным. Компа-

ния работает только с казахстанскими банками, имеющими наивысший кредитный рейтинг.

С целью снижения кредитного риска компания периодически производит мониторинг кредитных рейтингов этих банков. Поскольку для Казахстана по-прежнему характерны некоторые

признаки развивающегося рынка, некоторые риски, присущие стране, присущи и банкам, в которых на конец отчетного периода были размещены денежные средства компании и их эквиваленты, а также срочные депозиты.

## ВАЛЮТНЫЙ РИСК

Расходы на приобретение большей части имущества, оборудования и товарно-материальных активов, а также некоторых услуг – например, услуг роуминга – исчисляются в долларах США.

В целом, большая часть валютного риска «Кселл» связана с движением тенге по отношению к доллару США, хотя прибыль менее чувствительна к этому. Ввиду относительной

неразвитости рынка финансовых инструментов в Казахстане компания не хеджирует свой валютный риск.

## ПРОЦЕНТНЫЙ РИСК

Прибыль и операционные денежные потоки «Кселл» во многом зависят от изменений

рыночных процентных ставок. По состоянию на 31 декабря 2016 года компания не имела акти-

вов или обязательств с плавающей процентной ставкой.

## ПРАВОВЫЕ РИСКИ

Под правовыми рисками понимается неопределенность, которая может возникнуть в связи с судебными разбирательствами, или же неопределенность, связанная с применением или

толкованием договоров, законов или нормативно-правовых актов. Юридический департамент «Кселл» проверяет запросы и приказы на предмет соответствия законодательству, отслежива-

ет изменения в законодательстве и по возможности участвует в обсуждении законопроектов.

## РИСК СТИХИЙНЫХ БЕДСТВИЙ / КАТАСТРОФ

Под стихийными бедствиями или катастрофами понимаются природные явления или процессы, сопровождающиеся катастрофическими последствиями и влекущие за собой резкое сокращение численности населения, разрушение инфраструктуры, уничтожение имущества и / или гибель людей. Компания «Кселл» прини-

мает меры к минимизации последствий таких явлений, как пожары, несчастные случаи и инциденты, возникающие по халатности человека. В числе этих мер проведение противопожарных учений, внедрение систем пожарной сигнализации, регулярное техническое обслуживание транспортных средств, профилактика сезонных

заболеваний, медицинское страхование, ежегодные диспансеризации, использование дизельных генераторов в случае нарушения энергоснабжения, обеспечение работников запасом воды, организация превентивных мероприятий.

# Финансы

Консолидированная  
финансовая  
отчетность за год,  
закончившийся 31  
декабря 2016 года,  
и аудиторское  
заключение  
независимого  
аудитора



# Содержание

Заявление руководства об ответственности за подготовку и утверждение консолидированной финансовой отчетности за год, закончившийся 31 декабря 2016 года .....	80
Аудиторское заключение независимого аудитора .....	81
Консолидированный отчет о финансовом положении.....	87
Консолидированный отчет о совокупном доходе .....	89
Консолидированный отчет об изменениях в капитале.....	90
Консолидированный отчет о движении денежных средств .....	91
Примечания к консолидированной финансовой отчетности.....	93

## **ЗАЯВЛЕНИЕ РУКОВОДСТВА ОБ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПОДГОТОВКУ И УТВЕРЖДЕНИЕ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2016 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 2016 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, опубликованными 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 том числе 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 компаниях Группы;
- 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;
- принятие всех разумно возможных мер по обеспечению сохранности активов Группы;
- выявление и предотвращение фактов финансовых и прочих злоупотреблений.

Консолидированная финансовая отчетность Группы за год, закончившийся 31 декабря 2016 года, была утверждена руководством 9 февраля 2017 года.

Утверждено и подписано от имени Руководства: Арти Отс, Главный исполнительный директор, Тронд Моэ, Главный финансовый директор

## АУДИТОРСКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ НЕЗАВИСИМОГО АУДИТОРА

Акционерам и Совету директоров АО «Кселл»

### Мнение

Мы провели аудит консолидированной финансовой отчетности АО «Кселл» и его дочерних предприятий («Группа»), состоящей из консолидированного отчета о финансовом положении по состоянию на 31 декабря 2016 года, консолидированного отчета о совокупном доходе, консолидированного отчета об изменениях в капитале и консолидированного отчета о движении денежных средств за 2016 год, а также примечаний к консолидированной отчетности, включая краткий обзор основных положений учетной политики.

По нашему мнению, прилагаемая консолидированная финансовая отчетность отражает достоверно во всех существенных аспектах консолидированное финансовое положение Группы по состоянию на 31 декабря 2016 года, а также ее консолидированные финансовые результаты и консолидированное движение денежных средств за 2016 год в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности («МСФО»).

### Основание для выражения мнения

Мы провели аудит в соответствии с Международными стандартами аудита («МСА»). Наши обязанности в соответствии с этими стандартами указаны в разделе «Ответственность аудитора за аудит консолидированной финансовой отчетности» нашего заключения. Мы независимы по отношению к Группе в соответствии с Кодексом этики профессиональных бухгалтеров Совета по международным стандартам этики для бухгалтеров («Кодекс») и этическими требованиями, применимыми к нашему аудиту консолидированной финансовой отчетности в Республике Казахстан. Нами также выполнены прочие этические обязанности, установленные этими требованиями и Кодексом. Мы полагаем, что получили достаточные и надлежащие аудиторские доказательства для выражения мнения.

### Ключевые вопросы аудита

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

### Резервы и условные обязательства

В настоящее время в отношении Группы проводится налоговая проверка за 2012-2015 годы, которая еще не завершена. Требуется высокий уровень суждения при оценке необходимого размера резерва, связанного с данной продолжающейся налоговой проверкой.

См. Примечание 19 «Условные и договорные обязательства и операционные риски».

Наши процедуры включали следующее:

- в соответствующих случаях, ознакомление с внешними налоговыми заключениями, полученными руководством;
- обсуждение с руководством и ознакомление с корреспонденцией Группы с налоговыми органами;
- обсуждение с юристами Группы планируемых действий после получения заключения налоговой проверки;
- анализ и оценка выводов руководства путем изучения прецедентов в аналогичных случаях.

На основании полученных доказательств, принимая во внимание неопределенность, присущую таким правовым, нормативным и налоговым вопросам, мы определили, что величина резерва по состоянию на 31 декабря 2016 года является достаточной.

Мы также подтвердили полноту и уместность соответствующих раскрытий в Примечании 19 к консолидированной финансовой отчетности.

### Инвентаризация основных средств (незавершенное строительство и телекоммуникационное оборудование)

В связи с размером охватываемой территории, Группа имеет значительное количество основных средств, в частности, объекты незавершенного строительства и телекоммуникационное оборудование, по которым Группа не проводила инвентаризацию в предыдущие периоды.

По состоянию на 31 декабря 2016 года, балансовая стоимость незавершенного строительства и телекоммуникационного оборудования составила 16,711,684 тыс. тенге и 56,402,691 тыс. тенге соответственно (Примечание 9).

Мы протестировали операционную эффективность системы контроля по инвентаризации в рамках процесса по учету основных средств и не выявили существенных отклонений.

Мы провели инвентаризацию основных средств на выборочной основе.

Мы дополнительно выполнили сверку данных реестра основных средств с отчетом по активированным или введенным в коммерческую эксплуатацию сайтам, который был подготовлен техническим отделом Группы.

Мы не выявили существенных отклонений в ходе тестирования.

Обесценение активов (незавершенное строительство и телекоммуникационное оборудование)

Как указано в Примечании 9 к консолидированной финансовой отчетности, в предыдущие годы, на основании оценки руководством использования основных средств, Группа списала значительное количество телекоммуникационного оборудования и объектов незавершенного строительства. Учитывая темпы технического прогресса в отрасли, мы считаем, что обесценение активов является существенной областью суждения.

Мы протестировали операционную эффективность системы контроля по оценке обесценения.

Наши процедуры включали обзор телекоммуникационного оборудования на наличие признаков обесценения, а также проверку модели по обесценению, которая была использована для расчета ценности использования данных основных средств, включая обзор ожидаемых будущих денежных потоков и оценку методологии, используемую для определения вводных допущений, таких как темпы роста и ставка дисконтирования, которые были использованы в модели. Мы не обнаружили существенных отклонений.

Помимо этого, мы рассмотрели анализ по сроку возникновения объектов незавершенного строительства и оценили уместность основных допущений руководства в отношении исторического использования объектов незавершенного строительства.

На основании наших процедур, мы не выявили существенных отклонений и полагаем, что ключевые предположения руководства были определены в разумных пределах.

Капитальные вложения (незавершенное строительство)

Как указано в Примечании 9 к консолидированной финансовой отчетности, существенное количество объектов незавершенного строительства и выданных авансов переводятся в состав основных средств в момент их ввода в эксплуатацию.

Есть целый ряд областей, в которых суждение руководства влияет на балансовую стоимость объектов незавершенного строительства. К ним относятся:

- решение капитализировать затраты или относить их на расходы;
- своевременность перевода из объектов незавершенного строительства в состав основных средств.

Мы протестировали существующую систему контроля по учету основных средств, оценили уместность политики капитализации, провели детальное тестирование в отношении капитализированных затрат, оценили характер затрат, отнесенных на капитальные затраты, путем тестирования отраженных сумм и оценки соответствия затрат критериям капитализации.

При выполнении этих процедур мы оценили суждения, сделанные руководством, включая характер основных капитализированных затрат как часть затрат на развертывание сети путем проверки документов третьих сторон в отношении понесенных расходов.

Также мы предметно протестировали перевод из объектов незавершенного строительства в состав основных средств путем проверки, на выборочной основе, подтверждающих документов с подробным описанием актива, строительство по которому было завершено, соответствующей группы основных средств, в которую был переведен данный актив, а также своевременности перевода объектов незавершенного строительства.

Мы не выявили существенных отклонений в ходе тестирования.

### Признание выручки

Существует неотъемлемый риск относительно точности и своевременности отражения выручки в связи со сложностью ИТ систем и влиянием комплексных договоров на признание выручки (тарифные планы, распределение общей стоимости многокомпонентной сделки между несколькими элементами и т.д.).

Применение стандартов бухгалтерского учета в отношении признания выручки является сложным и включает в себя ряд ключевых суждений и оценок.

Мы привлекли наших ИТ-специалистов для тестирования операционной эффективности контроля за системами выставления счетов абонентам. В рамках тестирования была проведена оценка существующей системы контроля за обеспечением полноты и точности внесения и обработки данных по услугам, оказанным абонентам, через систему выставления счетов, в результате чего мы смогли полагаться на существующие контроли в рамках систем по учету выручки.

Впоследствии мы применили комбинацию аналитических процедур и детального тестирования, чтобы убедиться в достоверности и полноте данных, полученных из данных систем.

Мы проверили основу распределения общей стоимости многокомпонентной сделки между несколькими элементами доходов и не выявили существенных отклонений.

Мы также проверили достоверность и последовательность применения учетной политики Группы в отношении сумм выставленных счетов и распределения общей стоимости многокомпонентных сделок между несколькими элементами выручки.

На основании проведенной нами работы, мы не выявили отклонений в части точности и своевременности отражения выручки от комплексных договоров.

### Прочая информация

Руководство отвечает за прочую информацию. Прочая информация представляет собой информацию в годовом отчете, за исключением консолидированной финансовой отчетности и нашего аудиторского заключения по ней. Мы предполагаем, что годовой отчет будет предоставлен нам после даты данного аудиторского заключения.

Наше мнение о консолидированной финансовой отчетности не распространяется на про-

чую информацию, и мы не будем выражать какой-либо формы уверенности по данной информации.

В связи с проведением аудита консолидированной финансовой отчетности мы обязаны ознакомиться с прочей информацией, когда она будет нам предоставлена. В ходе ознакомления мы рассматриваем прочую информацию на предмет существенных несо-

ответствий консолидированной финансовой отчетности, знаниям, полученным нами в ходе аудита, а также иных возможных существенных искажений.

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

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

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

При подготовке консолидированной финансовой отчетности руководство отвечает за оценку способности Группы непрерывно продолжать деятельность, за раскрытие в соответствующих случаях сведений, относящихся к непрерывности деятельности, и за составление отчетности на основе допущения о непрерывности деятельности, за исключением случаев, когда руководство

намеревается ликвидировать Группу, прекратить ее деятельность или когда у руководства отсутствует практическая альтернатива ликвидации или прекращению деятельности Группы.

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

## Ответственность аудитора за аудит консолидированной финансовой отчетности

Наша цель состоит в получении разумной уверенности, что консолидированная финансовая отчетность не содержит существенных искажений вследствие недобросовестных действий или ошибок, и в выпуске аудиторского заключения, содержащего наше мнение. Разумная уверенность – это высокая степень уверенности, но она не гарантирует, что аудит, проведенный в соответствии с МСА, всегда выявит существенные искажения при их наличии. Искажения могут быть результатом недобросовестных действий или ошибок и считаются существенными, если можно обоснованно предположить, что в отдельности или в совокупности они могут повлиять на экономические решения пользователей, принимаемые на основе консолидированной финансовой отчетности.

В рамках аудита, проводимого в соответствии с МСА, мы применяем профессиональное суждение и сохраняем профессиональный скептицизм на протяжении всего аудита. Кроме того, мы:

- выявляем и оцениваем риски существенного искажения консолидированной финансовой отчетности вследствие недобросовестных действий или ошибок; разрабатываем и проводим аудиторские процедуры в ответ на эти риски; получаем аудиторские доказательства, достаточные и надлежащие для выражения нашего мнения. Риск необнаружения существенного искажения в результате недобросовестных действий выше, чем риск необнаружения существенного искажения в результате ошибки, так как недобросовестные действия могут включать сговор, подлог, умышленный пропуск, искаженное представление информации или действия в обход действующей системы внутреннего контроля;
- получаем понимание внутренних контролей, значимых для аудита, с целью разработки аудиторских процедур, соответствующих обстоятельствам, но не с целью выражения мнения об эффективности системы внутреннего контроля Группы;
- оцениваем надлежащий характер применяемой учетной политики и обоснованность бухгалтерских оценок и соответствующего раскрытия информации, подготовленного руководством;
- делаем вывод о правомерности применения руководством допущения о непрерывности деятельности, а на основании полученных аудиторских доказательств – вывод о наличии существенной неопределенности в связи с событиями или условиями, в результате которых могут возникнуть значительные сомнения в способности Группы непрерывно продолжать деятельность. Если мы приходим к выводу о наличии существенной неопределенности, мы должны в нашем аудиторском заключении привлечь внимание к соответствующему раскрытию информации в консолидированной финан-

совой отчетности или, в случае ненадлежащего раскрытия, модифицировать мнение. Наши выводы основываются на аудиторских доказательствах, полученных до даты аудиторского заключения. Однако, будущие события или условия могут привести к утрате Группой способности непрерывно продолжать деятельность;

- проводим оценку представления консолидированной финансовой отчетности в целом, ее структуры и содержания, включая раскрытие информации, а также обеспечения достоверности представления лежащих в ее основе операций и событий;
- получаем аудиторские доказательства, относящиеся к консолидированной финан-

совой информации организаций внутри Группы и их деятельности, достаточные и надлежащие для выражения мнения о консолидированной финансовой отчетности. Мы отвечаем за проведение аудита Группы, руководство и контроль за ним. Мы полностью отвечаем за наше аудиторское мнение.

Мы информируем лиц, отвечающих за корпоративное управление, о запланированном объеме и сроках аудита, а также о существенных проблемах, выявленных в ходе аудита, в том числе о значительных недостатках системы внутреннего контроля.

Мы также предоставляем лицам, отвечающим за корпоративное управление, заявление о соблюдении нами всех применимых этических требований в отношении аудиторской независимости и информируем их обо всех вопросах, которые можно обоснованно считать влияющими на независимость аудитора, а в необходимых случаях – о принятых мерах предосторожности.

Из числа вопросов, о которых мы проинформировали лиц, отвечающих за корпоративное управление, мы определяем наиболее значимые для аудита консолидированной финансовой отчетности за отчетный период – ключевые вопросы аудита.

### **Марк Смит**

Партнер по проекту  
Лицензированный бухгалтер  
Института лицензированных  
бухгалтеров Шотландии  
Лицензия № М21857  
Глазго, Шотландия

### **Иван Мудриченко**

Аудитор-исполнитель  
Квалификационное свидетельство аудитора № МФ-0000415  
от 13 января 2017 года

### **Нурлан Бекенов**

Генеральный директор  
ТОО «Делойт»

### **ТОО «Делойт»**

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

9 февраля 2017 года  
г. Алматы,  
Республика Казахстан

**КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ**  
(в тысячах казахстанских тенге, если не указано иное)

	Прим.	31 декабря 2016 г.	31 декабря 2015 г.
<b>АКТИВЫ</b>			
<b>Внеоборотные активы</b>			
Основные средства	9	95 321 606	94 501 445
Нематериальные активы	10	42 842 480	16 956 188
Долгосрочная дебиторская задолженность	11	1 162 961	397 111
Задолженность связанной стороны по финансовой помощи	8	-	300 000
Денежные средства, ограниченные в использовании		86 419	145 748
<b>Итого внеоборотные активы</b>		<b>139 413 466</b>	<b>112 300 492</b>
<b>Оборотные активы</b>			
Запасы		3 587 082	2 801 602
Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность	11	18 238 920	13 440 877
Предоплата по налогу на прибыль		10 575 846	5 114 688
Дебиторская задолженность связанных сторон	8	738 983	780 054
Денежные средства и их эквиваленты		8 476 653	31 589 007
<b>Итого оборотные активы</b>		<b>41 617 484</b>	<b>53 726 228</b>
<b>ИТОГО АКТИВЫ</b>		<b>181 030 950</b>	<b>166 026 720</b>
<b>КАПИТАЛ</b>			
Акционерный капитал	12	33 800 000	33 800 000
Нераспределенная прибыль		38 880 286	46 646 103
<b>ИТОГО КАПИТАЛ</b>		<b>72 680 286</b>	<b>80 446 103</b>

	Прим.	31 декабря 2016 г.	31 декабря 2015 г.
<b>ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
<b>Долгосрочные обязательства</b>			
Отложенные налоговые обязательства	18	6 012 214	5 037 021
Прочие долгосрочные обязательства		1 285 482	1 285 482
Займы	14	8 000 000	-
<b>Итого долгосрочные обязательства</b>		<b>15 297 696</b>	<b>6 322 503</b>
<b>Краткосрочные обязательства</b>			
Займы	14	57 414 639	50 201 227
Кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность	13	26 952 614	18 509 955
Задолженность перед связанными сторонами	8	1 525 559	1 215 538
Доходы будущих периодов		6 759 535	8 397 228
Налоги к уплате		400 621	934 166
<b>Итого краткосрочные обязательства</b>		<b>93 052 968</b>	<b>79 258 114</b>
<b>ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>		<b>108 350 664</b>	<b>85 580 617</b>
<b>ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И КАПИТАЛ</b>		<b>181 030 950</b>	<b>166 026 720</b>

Утверждено и подписано от имени Руководства: Арти Отс, Главный исполнительный директор, Тронд Моэ, Главный финансовый директор

Прилагаемые примечания со страницы 14 по страницу 49 являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.

## КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ

(в тысячах казахстанских тенге, если не указано иное)

	Прим.	2016	2015
Выручка	15	147 037 004	168 424 046
Себестоимость продаж	16	(91 865 727)	(89 932 191)
<b>Валовая прибыль</b>		<b>55 171 277</b>	<b>78 491 855</b>
Коммерческие и маркетинговые расходы	16	(10 988 346)	(9 221 036)
Общие и административные расходы	16	(14 149 534)	(12 380 999)
Прочие операционные доходы		2 871 658	2 422 854
Прочие операционные расходы	16	(1 863 772)	(6 711 830)
<b>Операционная прибыль</b>		<b>31 041 283</b>	<b>52 600 844</b>
Финансовые доходы	17	2 650 545	13 524 281
Финансовые расходы	17	(10 935 593)	(5 713 217)
<b>Прибыль до налогообложения</b>		<b>22 756 235</b>	<b>60 411 908</b>
Расходы по налогу на прибыль	18	(6 072 619)	(13 779 583)
<b>Прибыль и общий совокупный доход за год</b>		<b>16 683 616</b>	<b>46 632 325</b>
Базовая и разводненная прибыль на акцию (в казахстанских тенге)	12	83,42	233,16

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

Утверждено и подписано от имени Руководства: Арти Отс, Главный исполнительный директор, Тронд Моэ, Главный финансовый директор

Прилагаемые примечания со страницы 14 по страницу 49 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 2015 г.	33 800 000	58 273 778	92 073 778
Прибыль и общий совокупный доход за год	-	46 632 325	46 632 325
Дивиденды (Примечание 12)	-	(58 260 000)	(58 260 000)
Остаток на 31 декабря 2015 г.	33 800 000	46 646 103	80 446 103
Прибыль и общий совокупный доход за год	-	16 683 616	16 683 616
Приобретение компаний под общим контролем (Примечание 3)	-	(1 133 433)	(1 133 433)
Дивиденды (Примечание 12)	-	(23 316 000)	(23 316 000)
Остаток на 31 декабря 2016 г.	33 800 000	38 880 286	72 680 286

Утверждено и подписано от имени Руководства: Арти Отс, Главный исполнительный директор, Тронд Моэ, Главный финансовый директор

Прилагаемые примечания со страницы 14 по страницу 49 являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.

**КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ**  
(в тысячах казахстанских тенге, если не указано иное)

	Прим.	2016	2015
<b>Движение денежных средств от операционной деятельности</b>			
Прибыль за год		16 683 616	46 632 325
С корректировкой на:			
Амортизацию основных средств	9	17 192 050	21 707 948
Амортизацию нематериальных активов	10	7 036 978	2 866 065
Налог на прибыль		(4 474 443)	(3 492 662)
Чистую прибыль от сделок с иностранной валютой		(1 206 903)	(11 927 863)
Доходы по процентам		(1 316 560)	(376 100)
Обесценение дебиторской задолженности по основной деятельности	11	1 090 968	692 005
Расходы по процентам		10 283 135	5 493 653
Обесценение и убыток от выбытия основных средств	9	9 666	3 976 839
<b>Движение денежных средств от операционной деятельности до изменений оборотного капитала</b>		<b>45 298 507</b>	<b>65 572 210</b>
Изменения в оборотном капитале и прочих балансах:			
Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность		(4 679 352)	(891 549)
Долгосрочная дебиторская задолженность		(765 850)	(397 111)
Дебиторская задолженность связанных сторон		41 071	(505 798)
Запасы		(528 205)	(465 538)
Налоги к уплате		(533 544)	442 947
Кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность		2 030 961	(2 946 663)
Задолженность перед связанными сторонами		310 021	554 200
Доходы будущих периодов		(1 637 693)	(411 821)
Прочие		59 413	(700)
<b>Денежные средства от операционной деятельности</b>		<b>39 595 329</b>	<b>60 950 177</b>
Проценты уплаченные		(10 364 306)	(5 612 452)
Проценты полученные		1 316 475	376 100

	Прим.	2016	2015
Чистое поступление денежных средств от операционной деятельности		30 547 498	55 713 825
Движение денежных средств от инвестиционной деятельности			
Приобретение основных средств		(15 091 050)	(15 985 099)
Приобретение нематериальных активов		(28 857 944)	(7 328 692)
Поступление денежных средств от приобретения дочерней компании		108 615	-
Финансовая помощь, выданная связанной стороне		-	(300 000)
<b>Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности</b>		<b>(43 840 379)</b>	<b>(23 613 791)</b>
Движение денежных средств от финансовой деятельности			
Поступление банковских займов		33 000 000	39 800 000
Погашение займов		(18 000 000)	(14 500 000)
Дивиденды выплаченные	12	(23 316 000)	(58 260 000)
Приобретение инвестиций в дочерние компании	3	(2 185 000)	-
<b>Чистая сумма денежных средств, использованных в финансовой деятельности</b>		<b>(10 501 000)</b>	<b>(32 960 000)</b>
Чистое уменьшение денежных средств и их эквивалентов		(23 793 881)	(859 966)
Влияние изменений курса иностранной валюты на остаток денежных средств и их эквивалентов в иностранной валюте		681 527	12 928 616
Денежные средства и их эквиваленты на начало года		31 589 007	19 520 357
<b>Денежные средства и их эквиваленты на конец года</b>		<b>8 476 653</b>	<b>31 589 007</b>

Утверждено и подписано от имени Руководства: Арти Отс, Главный исполнительный директор, Тронд Моэ, Главный финансовый директор

Прилагаемые примечания со страницы 14 по страницу 49 являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.

## ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

(в тысячах казахстанских тенге)

### 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 2016 г., для АО «Кселл» (далее – «Компания») и его дочерних предприятий (далее совместно именуемые «Группа»).

Компания была основана как товарищество с ограниченной ответственностью (ТОО «GSM Kazakhstan ОАО Казахтелеком») 1 июня 1998 г. 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 г. через прямые продажи и сеть дистрибьюторов. До 2 февраля 2012 г. 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 долями участия 58,55% и 41,45% соответственно.

2 февраля 2012 г. доля в Компании в размере 49%, ранее принадлежащая «Казахтелеком», была продана компании «Sonera», дочернему предприятию компании «Telia Company».

1 июля 2012 г. 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 простых акций компаниям «Fintur» и «Sonera» пропорционально их долевым участию. Общее собрание также утвердило изменение названия Компании на АО «Кселл».

27 августа 2012 г. 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.

13 декабря 2012 г. Компания успешно завершила листинг Глобальных депозитарных расписок на Лондонской фондовой бирже и простых акций на Казахстанской фондовой бирже. Листинг представлял собой реализацию компанией «Sonera» 50 млн акций, которые составили 25% акционерного капитала Компании (Примечание 12).

4 мая 2016 г. доля в Компании в размере 24%, ранее принадлежащая «Sonera», была продана компании «TeliaSonera Kazakhstan Holding B.V.» (далее «TeliaSonera Kazakhstan»), дочернему предприятию компании «Telia Company». Конечной материнской компанией и контролирующей стороной Группы является компания «Telia Company».

Компания имеет доли участия в следующих дочерних организациях:

	Долевое участие		Право голоса	
	2016	2015	2016	2015
ТОО «КазНетМедиа» (Примечание 3)	100%	–	100%	–
ТОО «КТ-Телеком»	100%	100%	100%	100%
ТОО «АР-Телеком»	100%	100%	100%	100%

## Виды деятельности

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

В январе 2016 г. Группа оплатила первый транш в сумме 14 млрд тенге за радиочастоты для организации мобильной связи стандарта LTE. Согласно распоряжению Министерства по инвестициям и развитию Республики Казахстан (далее «Министерство»), сделанному в январе 2016 г., Группа должна была внести разовую плату в размере 4 млрд тенге до 1 февраля 2016 г. за радиочастоты шириной полосы по 10/10 МГц в диапазоне 1 700/1 800 МГц и первый платеж в размере 10 млрд тенге до 1 марта 2016 г. для получения доступа к радиочастотам шириной полосы по 10/10 МГц в диапазоне 700/800 МГц. Второй транш за радиочастоты шириной полосы по 10/10 МГц в диапазоне 700/800 МГц в сумме 12 млрд тенге который, должен быть оплачен до 1 декабря 2016 г., был выплачен 30 ноября 2016 г. Группа запустила сеть LTE на ранее выданных частотах 1 марта 2016 г.

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, опубликованными 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 Группа 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, арендных соглашений, регулируемых МСФО (IAS) 17, а также оценок, сравнимых, но не равных справедливой стоимости (например, чистая возможная стоимость реализации при оценке запасов по МСФО (IAS) 2 или ценность использования при оценке обесценения по МСФО (IAS) 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 – котируемые 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;
- 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 разъяснениями Комитета по Международным стандартам финансовой

отчетности («КРМСФО»), выпущенными и действительными.

Подготовка консолидированной финансовой отчетности в соответствии с МСФО требует использования определенных важных учетных оценок. Кроме того, от руководства требуется формирование собственных суждений в про-

цессе 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 4. 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, превалярующего на даты операций, установленного Национальным банком Республики Казахстан. Прибыли и 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 2016 г., использованный для перевода остатков в иностранной валюте, составил 333,29 тенге за 1 доллар США (31 декабря 2015 г.: 339,47 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 финансовая 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;
- может использовать властные полномочия для влияния на переменные результаты.

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 утраты 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 телекоммуникационного оборудования по балансовой стоимости. Амортизация по незавершенному строительству не начисляется, пока актив не вводится в эксплуатацию.

Авансы, выданные под приобретение основных средств, включены в состав основных средств.

### 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: справедливой стоимости 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, восстанавливается при возникновении изменений в учетных оценках, использованных для определения стоимости актива в использовании или справедливой стоимости за вычетом затрат по реализации.

### 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)
Недвижимое имущество	от 10 до 50
Телекоммуникационное оборудование	от 3 до 10
Оргтехника и производственный инвентарь	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.

## Нематериальные активы

Операционные лицензии Группы (GSM-900, GSM-1 800 и 3G) (см. Примечания 1 и 10) отражаются по стоимости приобретения и амортизируются на равномерной основе в течение оценочного срока полезной службы лицензии. Экономический срок полезной службы первоначальной GSM-лицензии и 3G-лицензии оценивается руководством в 15 лет в соответствии с их условиями. Срок полезной службы первоначальной лицензии соответствует оценке руководством развития коммуникационной технологии. Экономический срок полезной службы права на радиочастоты GSM-1 800, по оценкам руководства, истекает в соответствии с первоначальной лицензией на GSM-900. 1 марта 2016 г. Группа запустила LTE в своей сети на ранее предоставленных частотах. Экономический срок полезной службы лицензии 4G-лицензии оценен руководством в 15 лет в соответствии с ее условиями. Срок полезной службы лицензии определяется в соответствии с оценкой руководства относительно развития коммуникационных технологий. Истечение срока полезной службы использования прав радиочастот (GSM-1 700/1 800) было оценено руководством в соответствии с лицензией GSM-700/800.

### Операционная аренда

В случаях, когда Группа является арендатором по договору аренды, не предусматривающему передачу от арендодателя Группе всех существенных 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 средне-взвешенной основе. Чистая цена возможной реализации – это расчетная цена реализации запасов за вычетом всех предполагаемых затрат на доработку и расходов на реализацию.

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 3 до 8
Прочие телекоммуникационные лицензии	10
Прочие	от 8 до 10

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

Авансы, выданные под приобретение нематериальных активов, включены в состав нематериальных активов.

### Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность

Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность первоначально отражаются 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 первоначальную стоимость.

чально 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 по налогам, расходы будущих периодов и авансы поставщикам отражаются в размере фактически оплаченных сумм за вычетом резерва под обесценение.

## Предоплаты

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 или убытке за год.

## 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 использованию для погашения обязательств, по меньшей мере, на двенадцать месяцев после отчетной даты, включены в состав денежных средств, ограниченных в использовании.

## Акционерный капитал

Простые акции отражаются как капитал. Дополнительные затраты, относящиеся к выпуску новых акций, относятся на расходы в консолидированном отчете о 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. 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 налогового счета-фактуры от поставщика. Налоговое законодательство разрешает проводить зачет НДС на нетто основе. Соответственно, НДС по операциям реализации и приобретения, которые не были зачтены на отчетную дату, признаны в отчетах о финансовом положении на нетто основе.

## Кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность

Кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая 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 потребуется 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 реализация мобильных устройств.

Услуги голосовой связи включают выручку от исходящих звонков, плату за взаимный пропуск трафика, 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 включают 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.

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 (комплексные предложения). В некоторых случаях, соглашения включают в себя изначальную установку, подсоединение или активацию, 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 конечному покупателю. Затраты, связанные с оборудованием, признаются в момент признания доходов от реализации. Доходы распределяются между оборудованием и услугами пропорционально справедливой стоимости индивидуальных наименований составляющих. Услуги, по которым расчет производится по мере 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.

Доходы по договорам, где клиентам предоставляются более одной услуги, сумма услуги распределяется по принципу справедливой стоимости услуги между категориями доходов. Вычисление справедливой стоимости по каждой услуге требует сложных оценок. Как правило, Группа определяет справедливую стоимость каждой услуги на основе стоимости, по которой услуга продается отдельно, учитывая скидки за объем, если применимо.

### 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 пропуску трафика

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

## Скидки по роумингу

Группа заключает соглашения о предоставлении роуминговых скидок с рядом операторов сотовой связи. Согласно условиям соглашений, Группа обязана предоставить скидки, а также имеет право на их получение, как правило, в зависимости от объема роумингового трафика между операторами. Группа использует различные оценки и допущения, основанные на исторических данных и скорректированные с учетом соответствующих изменений, для определения суммы скидки к получению или предоставлению. Данные оценки корректируются ежемесячно для отражения вновь появившейся информации.

Группа учитывает полученные скидки как уменьшение расходов по роумингу, а предоставленные скидки – как уменьшение величины выручки от роуминговых услуг. Группа анализирует условия различных соглашений о предоставлении роуминговых скидок с целью определения способа отражения соответствующей дебиторской и кредиторской задолженности перед партнерами по роумингу в консолидированном отчете о финансовом положении.

## 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. Суммы, получаемые от лица исполнителя, вычитаются из дохода при выставлении счетов конечным потребителям за услуги контент-провайдера.

## 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, взносы в пенсионные фонды, оплачиваемые ежегодные отпуска и больничные, премии и прочие вознаграждения начисляются по мере осуществления соответствующих работ сотрудниками Группы.

## 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 выплатам 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 законодательством Республики Казахстан, действующим или фактически 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, а также отложенных налоговых обязательств, которые могут быть уменьшены на сумму таких вычетов. Отложенные налоговые активы и обязательства зачитываются 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.

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 для финансовых активов. 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 применения постоянной процентной ставки (эффективной процентной ставки) к балансовой стоимости

инструмента. Эффективная процентная ставка – ставка, дисконтирующая расчетные будущие денежные выплаты или поступления (не включая будущие убытки по кредитам) на протяжении ожидаемого срока действия финансового инструмента или, где это уместно, более короткого периода, точно 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 производные 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 дебиторскую задолженность по основной деятельности (Примечание 11) и задолженность связанных сторон (Примечание 8), 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 кредиторской задолженности (Примечание 13) и задолженности перед связанными сторонами (Примечание 8).

## IV. Первоначальное признание финансовых инструментов

Производные инструменты первоначально признаются по справедливой стоимости. Все прочие финансовые активы и обязательства первоначально учитываются по справедливой стоимости, увеличенной 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.

## 3. ОБЪЕДИНЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОД ОБЩИМ КОНТРОЛЕМ

26 августа 2012 г. «Sonera» и Компания заключили меморандум о взаимопонимании («MoB»), в соответствии с которым Компания имела право потребовать от «Sonera» продать ей, и «Sonera» имела 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»;
- все доли участия, принадлежащие «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 «Родник» в Примечании 19).

20 октября 2015 г. был подписан договор («Договор») на покупку Компанией и «КТ-Телеком» (100% дочерняя компания АО «Кселл») 100% доли участия в «КазНет», где «Sonera» выступает продавцом. «КазНет» является собственником 100% долей участия в «Аксоран» и «Инстафон», владеющих частотами, которые возможно применить при оказании услуг 4G/LTE.

В соответствии с Договором сумма сделки поделена на два транша. Первый транш включает номинальную стоимость 5 млн долларов США, второй транш равен справедливой стоимости

частот. Если стороны Договора не смогут достичь согласия в оценке справедливой стоимости частот, то справедливая стоимость будет определена независимым оценщиком, назначенным сторонами Договора. Общая сумма сделки не превысит 70 млн долларов США.

В соответствии с Договором второй транш должен быть выплачен Компанией в течение 60 календарных дней с даты получения Компанией разрешения на использование частот для оказания услуг 4G/LTE в Казахстане. Компания должна получить соответствующее разрешение на использование частот до 31 декабря 2025 г. Второй транш не подлежит уплате, если Компания не получит разрешение на оказание услуг 4G/LTE до 31 декабря 2025 г. По состоянию на 31 декабря 2016 г. Компания не подавала заявление на получение разрешения на использование данных частот.

В соответствии с Договором завершение сделки зависит удовлетворения перечня условий, в том числе, но не ограничиваясь подписанием писем-отказов и исполнением поправок к MoB.

15 января 2016 г. всеми сторонами Договора были подписаны письма-отказы, согласно которым стороны подтверждают отсутствие необходимости заключения дополнительного соглашения к MoB и подтверждение завершения всех условий, указанных в Договоре.

4 мая 2016 г. Компания и «КТ-Телеком» подписали поправку к Договору на приобретение 100% доли участия в «КазНет» у «Telia Company» за 1 доллар США (пересмотренная сумма первого транша в соответствии с поправками к Договору). Стороны согласились, что Группа получит контроль над «КазНет» и начнет консолидировать «КазНет», включая «Аксоран» и «Инстафон», начиная со следующего месяца после погашения «Аксораном» займа перед «Sonera» в размере 5 млн долларов США основного долга и 369 тыс. долларов США начисленных процентов.

5 мая 2016 г. «КазНет» полностью погасил задолженность по займу перед «Sonera», таким образом, Группа получила контроль над деятельностью «КазНет», включая «Аксоран» и «Инстафон», и начала консолидировать их финансовую отчетность с июня 2016 г. Поскольку передача права собственности на «КазНет» представляет собой объединение предприятий под общим контролем (с конечной контролирующей стороной «Telia Company»), активы и обязательства переданной дочерней организации были учтены по их балансовой стоимости с использованием учета компании-предшественника. Поскольку финансовые отчетности этих компаний не являются существенными для понимания консолидированной финансовой отчетности, Группа включила их в консолидацию с даты передачи контроля.

Ниже представлен отчет о финансовом положении «КазНет», который был отражен в данной консолидированной финансовой отчетности на дату получения контроля:

	Объединенные финансовые показатели «КазНет» на дату консолидации
Основные средства	184 562
Нематериальные активы	61
<b>Итого внеоборотные активы</b>	<b>184 623</b>
Запасы	257 275
Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность	755 076
Предоплата по налогу на прибыль	11 522
Денежные средства и их эквиваленты	108 615
<b>Итого оборотные активы</b>	<b>1 132 488</b>
<b>Итого активы</b>	<b>1 317 111</b>
Накопленный убыток	(1 133 433)
Дополнительно оплаченный капитал*	946 823
Чистый убыток за период	(204 032)
Итого капитал	(390 642)
Займы*	1 538 177
Кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность	169 576
<b>Итого обязательства</b>	<b>1 707 753</b>
<b>Итого обязательства и капитал</b>	<b>1 317 111</b>

\*Займы включают беспроцентную финансовую помощь, полученную от Компании, номинальной стоимостью 2 485 000 тыс. тенге. 300 000 тыс. тенге были предоставлены в 2015 г., и 2 185 000 тыс. тенге были предоставлены в течение года, закончившегося 31 декабря 2016 г. Разница между номинальной и справедливой стоимостью была признана в качестве дополнительно оплаченного капитала в отдельной финансовой отчетности «КазНет». Данные операции были элиминированы в данной консолидированной финансовой отчетности.

#### 4. КЛЮЧЕВЫЕ БУХГАЛТЕРСКИЕ ОЦЕНКИ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СУЖДЕНИЯ В ПРИМЕНЕНИИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Группа делает оценки и допущения, которые воздействуют на отражаемые в консолидированной финансовой 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 считаются уместными в сложившихся обстоятельствах. Руководство также формирует различные профессиональные суждения, помимо тех, что связаны с учетными оценками, 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 соответствующую 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 56 402 691 тыс. тенге (Примечание 9) по состоянию на 31 декабря 2016 г. (2015 г.: 60 736 902 тыс. тенге). Руководство увеличивает нормы начисления амортизации по тем объектам, сроки полезной службы которых оказываются меньше их ранее определенных сроков, а также полностью или частично списывает технически устаревшие активы, выходящие 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, 3G и 4G 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 отложенного подоходного налога путем сравнения балансовых сумм активов и обязательств в финансовой отчетности с соответствующей налоговой базой. Активы и обязательства по отложенному подоходному налогу рассчитываются по налоговым ставкам, которые применимы к периоду, когда реализуется актив или погашается обязательство, основываясь на налоговых ставках (и налоговом законодательстве), которые действовали или практически были введены в действие на дату соответствующего консолидированного отчета о финансовом положении. Руководство делает определенные допущения при определении будущей налогооблагаемой прибыли, достаточной для возмещения отложенного налогового актива, отраженного в консолидированном отчете о финансовом положении. Балансовая стоимость отложенного налогового обязательства на 31 декабря 2016 г. составила 6 012 214 тыс. тенге (31 декабря 2015 г.: 5 037 021 тыс. тенге) (Примечание 18).

### 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 2016

г., чистые текущие обязательства Группы составили 51 435 484 тыс. тенге. В декабре 2016 г. Группа и Евразийский банк развития заключили кредитное соглашение по созданию и дальнейшему использованию кредитной линии в размере 26 млрд тенге. Срок погашения – 18 месяцев с возможностью продления еще на 18-месячный период на условиях упомянутого выше соглашения (Примечание 20). Руководство рассмотрело будущие планы Компании, а также учитывая текущую и ожидаемую доходность Группы и положительный поток денежных средств от операционной деятельности, руководство считает, что Группа будет продолжать придерживаться принципа непрерывной деятельности в обозримом будущем.

### Объединение организаций под общим контролем

Кроме того, как описано в Примечании 3, в течение года, закончившегося 31 декабря 2016 г., Группа осуществила объединение организаций под общим контролем. Объединение организаций, находящихся под общим контролем, находится вне применения МСФО 3, Объединение организаций, также отсутствуют другие специальные разъяснения по МСФО. Соответственно, руководство должно применять значительные суждения для разработки учетной политики, которая являлась бы актуальной и достоверной в соответствии с МСФО (IAS) 8, Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки. Группа учла это объединение бизнеса на основе балансовой стоимости, при

которой балансовая стоимость активов и обязательств, приобретаемых организаций, объединяется с активами и обязательствами Группы. Группа консолидирует финансовую отчетность организаций, находящихся под общим контролем, с даты получения контроля, в случае, если финансовая отчетность этих компаний не оказывает существенного

влияния на консолидированную финансовую отчетность Группы и, соответственно, не оказывает влияния на пользователей консолидированной финансовой отчетности; в противном случае, финансовая отчетность этих компаний консолидируется так, как если бы финансовая отчетность дочерних организаций была консолидирована, начи-

мая с самого раннего из представленных периодов. Разница, возникающая между выпущенным уставным капиталом и стоимостью приобретенного капитала, корректируются в составе нераспределенной прибыли в консолидированном отчете об изменениях капитала.

## 5. 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 2016 г. или позже.

- МСФО 5: Поправки в результате Ежегодных усовершенствований МСФО от сентября 2014 г.;
- МСФО 7: Поправки в результате Ежегодных усовершенствований МСФО от сентября 2014 г.;
- МСФО 11: Поправки по учету приобретения долей в совместных операциях;
- МСФО 12: Поправки по применению исключений из требований о консолидации;
- МСФО 14: Счета отложенных тарифных корректировок;
- МСФО (IAS) 1: Поправки в результате Инициативы в сфере раскрытия информации;
- МСФО (IAS) 19: Поправки в результате Ежегодных усовершенствований МСФО от сентября 2014 г.;
- МСФО (IAS) 27: Поправки разрешающие применять метод долевого участия как один из возможных методов учета инвестиций в дочерние организации, совместные предприятия и ассоциированные организации в отдельной финансовой отчетности;
- МСФО (IAS) 28: Поправки по применению исключений из требований о консолидации;
- МСФО (IAS) 34: Поправки в результате Ежегодных усовершенствований МСФО от сентября 2014 г.;
- МСФО (IAS) 38: Поправки по разъяснению допустимости применения некоторых методов амортизации;
- Поправки по переносу плодовых культур в сферу применения МСФО (IAS) 16

Принятие вышеперечисленных стандартов и разъяснений не привело к изменениям в учетных политиках Группы. Поправки не имели существенного эффекта на консолидированную финансовую отчетность Группы.

## 6. 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 16 «Аренда»	1 января 2019 г., с возможностью досрочного применения	МСФО 16 «Аренда» был выпущен в январе 2016 г. МСФО 16 заменит МСФО (IAS) 17 «Аренда» и его соответствующие толкования. МСФО 16 применим с периода, начинающегося с 1 января 2019 г. или после, с возможностью досрочного применения в случае применения МСФО 15 «Выручка по договорам с клиентами». Новый стандарт объединяет учет арендополучателей в единую модель учета на балансе, и отменяет различия между финансовой и операционной арендой. Учет арендодателями остается в основном неизменным и сохраняет различия между финансовой и операционной арендой. Руководство Компании ожидает, что применение данного стандарта может оказать влияние на консолидированную финансовую отчетность. В настоящий момент Группа оценивает эффект применения данного стандарта на ее финансовые результаты.
МСФО 15 «Выручка по договорам с клиентами»	1 января 2018 г., с возможностью досрочного применения	
МСФО 9 «Финансовые инструменты»	1 января 2018 г., с возможностью досрочного применения	
МСФО 1: Поправки в результате Ежегодных усовершенствований МСФО, периоды 2014-2016 гг. (удаление краткосрочных исключений)	1 января 2018 г., с возможностью досрочного применения	
МСФО 2: Поправки для разъяснения классификации и оценка операций по выплатам на основе акций	1 января 2018 г., с возможностью досрочного применения	
МСФО 4: Поправки по взаимодействию МСФО 4 и МСФО 9	1 января 2018 г., с возможностью досрочного применения	
Разъяснения к МСФО 15	1 января 2018 г., с возможностью досрочного применения	
МСФО (IAS) 28: Поправки в результате Ежегодных усовершенствований МСФО, периоды 2014-2016 гг. (разъяснения по некоторым оценкам справедливой стоимости)	1 января 2018 г., с возможностью досрочного применения	
МСФО (IAS) 40: Поправки по разъяснениям по переводам недвижимости в (из) инвестиционную недвижимость	1 января 2018 г., с возможностью досрочного применения	
МСФО 12: Поправки в результате Ежегодных усовершенствований МСФО, периоды 2014-2016 гг. (разъяснения по сфере применения)	1 января 2017 г., с возможностью досрочного применения	
МСФО (IAS) 7: Поправки в результате Инициативы в сфере раскрытия информации	1 января 2017 г., с возможностью досрочного применения	
МСФО (IAS) 12: Поправки связанные с признанием отложенных налоговых активов в отношении нереализованных убытков	1 января 2017 г., с возможностью досрочного применения	

МСФО 16 «Аренда» был выпущен в январе 2016 г. МСФО 16 заменит МСФО (IAS) 17 «Аренда» и его соответствующие толкования. МСФО 16 применим с периода, начинающегося с 1 января 2019 г. или после, с возможностью досрочного применения в случае применения МСФО 15 «Выручка по договорам с клиентами». Новый стандарт объединяет учет арендополучателей в единую модель учета на балансе, и отменяет различия между финансовой и операционной арендой. Учет арендодателями остается в основном неизменным и сохраняет различия между финансовой и операционной арендой. Руководство Компании ожидает, что применение данного стандарта может оказать влияние на консолидированную финансовую отчетность. В настоящий момент Группа оценивает эффект применения данного стандарта на ее финансовые результаты.

В июле 2014 г. КМСФО опубликовал окончательную версию МСФО 9 «Финансовые инструменты», которая заменяет МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка», а также все предыдущие версии МСФО 9. МСФО 9 включает в себя все три аспекта проекта по финансовым инструментам: классификация и оценка, учет обесценения и хеджирования. МСФО 9 вступает в силу для годовых отчетных периодов, начинающихся 1 января 2018 г. или после этой даты. Допускается досрочное применение. Группа планирует применить стандарт на требуемую дату применения. В течение 2016 г. Группа

сделала предварительный анализ всех трех аспектов МСФО 9. Данный предварительный анализ был сделан на основе текущей доступной информации и подлежит пересмотру и изменению по итогам проведения более детального анализа, включающего обоснованную и приемлемую информацию, в том числе перспективную. Группа не ожидает существенного влияния на ее финансовое положение и капитал, за исключением применения требований МСФО 9 по определению обесценения. Группа ожидает изменения в методологии определения убытков от обесценения и планирует осуществить детальный анализ в будущем для оценки его влияния.

В мае 2014 г. был выпущен МСФО 15, устанавливающий единую комплексную модель учета выручки по договорам с покупателями. МСФО 15 заменит все действующие на данный момент стандарты по признанию выручки, включая МСФО (IAS) 18 «Выручка», МСФО (IAS) 11 «Договоры на строительство» и соответствующие интерпретации, в момент вступления в силу.

Ключевой принцип МСФО 15 заключается в том, что организация должна признавать выручку в момент или по мере передачи обещанных товаров или услуг покупателям в сумме, соответствующей вознаграждению, на которое, как организация ожидает, она имеет право в обмен на товары и услуги. В частности, стандарт предлагает применять единую

модель, состоящую из пяти этапов, ко всем договорам с покупателями.

Пять этапов модели включают следующие:

- Идентификация договора с покупателем;
- Идентификация обязательств исполнителя по договору;
- Определение цены сделки;
- Распределение цены сделки на обязательства исполнителя;
- Признание выручки в момент или по мере выполнения обязательства исполнителем.

В соответствии с МСФО 15, организация признает выручку, когда или по мере того, как

выполняется обязательство исполнителя, т.е. когда контроль над товарами или услугами, составляющими обязательство исполнителя, переходит к покупателю. Стандарт содержит более детальные требования в отношении учета разных типов сделок. Кроме этого МСФО 15 требует раскрытия большего объема информации. В настоящий момент Группа оценивает эффект применения данного стандарта на ее финансовые результаты.

Руководство Группы произведет оценку эффекта применения новых стандартов, приведенных выше, и покажет ожидаемый эффект в консолидированной финансовой отчетности Группы в 2017 г.

## 7. ИНФОРМАЦИЯ ПО СЕГМЕНТАМ

Группа определила свою деятельность как единый отчетный сегмент.

Группа оказывает услуги мобильной связи в Республике Казахстан. Группа определяет сегмент в соответствии с критериями, установленными МСФО 8 «Операционные сегменты», 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.

## 8. 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 «Telia Company». Группа «Telia Company» включает компании под общим контролем и ассоциированные компании «Telia Company». Информация о непосредственных акционерах раскрыта в Примечании 12.

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

		2016 г.	2015 г.
Дебиторская задолженность связанных сторон	Предприятия группы «Telia Company»	738 983	780 054
Задолженность связанной стороны по финансовой помощи	Предприятия группы «Telia Company»	-	300 000
Кредиторская задолженность перед связанными сторонами	Предприятия группы «Telia Company»	522 766	331 346
Кредиторская задолженность перед связанными сторонами	Непосредственная и конечная контролирующая сторона	1 002 793	884 192
Выручка	Предприятия группы «Telia Company»	1 415 936	1 679 127
Расходы	Предприятия группы «Telia Company»	5 253 027	5 078 847
Расходы	Непосредственная и конечная контролирующая сторона	39 095	165 037

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 течение одного года.

### Меморандум о взаимопонимании («MoB»)

26 августа 2012 г. «Sonera» и Группа заключили меморандум о взаимопонимании, детали которого раскрыты в Примечании 19.

### 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 Компании. Общая сумма вознаграждения руководству, включенная в расходы на содержание персонала в отчете о совокупном доходе, составила 245 522 тыс. тенге за год, закончившийся 31 декабря 2016 г. (2015: 213 591 тыс. тенге). Вознаграждение не включает в себя платежи, основанные на акциях, вознаграждения после окончания трудовой деятельности, и прочие долгосрочные вознаграждения работникам.

## 9. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА

	Недвижимое имущество	Телекоммуникационное оборудование	Оргтехника и производственный инвентарь	Незавершенное строительство и авансы выданные	Итого
На 1 января 2015 г.					
Первоначальная стоимость	20 789 633	181 370 531	22 336 985	19 028 746	243 525 895
Накопленная амортизация и убытки по обесценению	(3 299 660)	(113 901 795)	(17 369 118)	-	(134 570 573)
<b>Балансовая стоимость на 1 января 2015 г.</b>	<b>17 489 973</b>	<b>67 468 736</b>	<b>4 967 867</b>	<b>19 028 746</b>	<b>108 955 322</b>
Поступления	258 643	1 849 261	2 974 392	6 148 614	11 230 910
Перемещения	-	12 381 702	245 691	(12 627 393)	-
Обесценение	-	(2 081 573)	(21 711)	(1 873 555)	(3 976 839)
Амортизация	(1 327 710)	(18 881 224)	(1 499 014)	-	(21 707 948)
На 31 декабря 2015 г.					
Первоначальная стоимость	21 048 276	183 391 835	25 182 608	10 676 412	240 299 131
Накопленная амортизация и убытки по обесценению	(4 627 370)	(122 654 933)	(18 515 383)	-	(145 797 686)
<b>Балансовая стоимость на 31 декабря 2015 г.</b>	<b>16 420 906</b>	<b>60 736 902</b>	<b>6 667 225</b>	<b>10 676 412</b>	<b>94 501 445</b>
Поступления	168 635	-	1 014 372	16 654 308	17 837 315
Приобретение компаний (Примечание 3)	-	-	184 562	-	184 562
Перемещения	-	10 361 061	257 975	(10 619 036)	-
Выбытия (нетто)	-	-	(9 666)	-	(9 666)
Амортизация	(686 233)	(14 695 272)	(1 810 545)	-	(17 192 050)
На 31 декабря 2016 г.					
Первоначальная стоимость	21 216 911	193 752 896	26 553 990	16 711 684	258 235 481
Накопленная амортизация и убытки по обесценению	(5 313 603)	(137 350 205)	(20 250 067)	-	(162 913 875)
<b>Балансовая стоимость на 31 декабря 2016 г.</b>	<b>15 903 308</b>	<b>56 402 691</b>	<b>6 303 923</b>	<b>16 711 684</b>	<b>95 321 606</b>

На 31 декабря 2016 г. первоначальная стоимость находящихся в эксплуатации полностью самортизированных основных средств составила 95 704 126 тыс. тенге (31 декабря 2015 г.: 84 786 886 тыс. тенге).

В течение 2016 г. Компания списала ряд основных средств балансовой стоимостью 29 310 тыс. тенге в связи с отсутствием конкретных планов в отношении их использования (31 декабря 2015 г.: 3 965 245 тыс. тенге). Соответствующее обесценение основных средств признано в составе прочих операционных расходов (Примечание 16).

## 10. НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

	Программное обеспечение и лицензии	Нематериальные активы в процессе установки	Авансы выданные	Итого
На 1 января 2015 г.				
Первоначальная стоимость	38 546 529	-	-	38 546 529
Накопленная амортизация	(26 052 968)	-	-	(26 052 968)
<b>Балансовая стоимость на 1 января 2015 г.</b>	<b>12 493 561</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>12 493 561</b>
Поступления	2 617 707	813 570	3 897 415	7 328 692
Перемещения	441 703	3 073 208	(3 514 911)	-
Амортизация	(2 866 065)	-	-	(2 866 065)
На 31 декабря 2015 г.				
Первоначальная стоимость	41 605 939	3 886 778	382 504	45 875 221
Накопленная амортизация	(28 919 033)	-	-	(28 919 033)
<b>Балансовая стоимость на 31 декабря 2015 г.</b>	<b>12 686 906</b>	<b>3 886 778</b>	<b>382 504</b>	<b>16 956 188</b>
Поступления	15 762 033	3 161 176	14 000 000	32 923 209
Приобретение компаний (Примечание 3)	61	-	-	61
Перемещения	15 783 873	(1 409 591)	(14 374 282)	-
Амортизация	(7 036 978)	-	-	(7 036 978)
На 31 декабря 2016 г.				
Первоначальная стоимость	73 151 906	5 638 363	8 222	78 798 491
Накопленная амортизация	(35 956 011)	-	-	(35 956 011)
<b>Балансовая стоимость на 31 декабря 2016 г.</b>	<b>37 195 895</b>	<b>5 638 363</b>	<b>8 222</b>	<b>42 842 480</b>

Первоначально новая биллинговая система Amdocs была классифицирована как нематериальный актив в процессе установки. По состоянию на 31 декабря 2016 г. Amdocs был частично переведен из нематериальных активов в процессе установки в программное обеспечение и лицензии.

По состоянию на 31 декабря 2016 г. балансовая стоимость лицензии 3G составляла 3 000 000 тыс. тенге (31 декабря 2015 г.: 3 333 333 тыс. тенге), а остаточный срок полезного использования – 9 лет. По состоянию на 31 декабря 2016 г. балансовая стоимость лицензии 4G составляла 24 411 111 тыс. тенге (31 декабря 2015 г.: ноль), а остаточный срок полезного использования – 14 лет. По состоянию на 31 декабря 2016 г. первоначальная стоимость находящихся в эксплуатации полностью амортизированных нематериальных активов составила 16 668 784 тыс. тенге (31 декабря 2015 г.: 13 794 254 тыс. тенге).

## 11. ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПРОЧАЯ ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

	31 декабря 2016 г.	31 декабря 2015 г.
Торговая и прочая дебиторская задолженность дилеров и дистрибьюторов	1 280 359	1 665 086
Дебиторская задолженность абонентов	12 955 810	6 652 075
Дебиторская задолженность за взаимный пропуск трафика	452 276	1 054 610
Дебиторская задолженность операторов по услугам роуминга	1 895 114	2 863 044
Минус: резерв под обесценение дебиторской задолженности по основной деятельности	(2 839 931)	(2 467 799)
<b>Итого финансовые активы</b>	<b>13 743 628</b>	<b>9 767 016</b>
За вычетом долгосрочной торговой дебиторской задолженности абонентов	(1 162 961)	(397 111)
<b>Итого текущие финансовые активы</b>	<b>12 580 667</b>	<b>9 369 905</b>
Авансы поставщикам	1 456 953	2 564 323
НДС к возмещению	2 330 281	–
Предоплаты по прочим налогам	454 778	638 512
Расходы будущих периодов	544 379	403 728
Прочая дебиторская задолженность	871 862	464 409
<b>Итого дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность</b>	<b>18 238 920</b>	<b>13 440 877</b>

Финансовые активы выражены в следующих валютах:

	31 декабря 2016 г.	31 декабря 2015 г.
Тенге	11 848 514	6 903 972
Доллары США	1 895 114	2 863 044
<b>Итого финансовые активы</b>	<b>13 743 628</b>	<b>9 767 016</b>

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

	31 декабря 2016 г.	31 декабря 2015 г.
Не просроченная и не обесцененная задолженность	11 978 871	6 057 731
Просроченная, но не обесцененная задолженность		
до 1 месяца	77 591	522 147
до 2 месяцев	61 162	800 420
до 3 месяцев	213 468	143 374
от 4 до 6 месяцев	941 068	732 277
более 6 месяцев	471 468	1 511 067
Итого просроченная, но не обесцененная задолженность	1 764 757	3 709 285
Обесцененная		
от 30 до 60 дней	56 860	58 435
от 60 до 90 дней	69 496	59 313
от 90 до 120 дней	82 514	97 543
от 120 до 200 дней	232 627	231 181
свыше 200 дней	2 398 434	2 021 327
Итого обесцененная задолженность	2 839 931	2 467 799
Резерв под обесценение дебиторской задолженности по основной деятельности	(2 839 931)	(2 467 799)
<b>Итого финансовые активы</b>	<b>13 743 628</b>	<b>9 767 016</b>

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.

У Компании отсутствуют покупатели, на которых приходится более 10% 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 6 638 682 тыс. тенге будет полностью погашена в 2017 г.

Движение резерва под обесценение финансовых активов представлено следующим образом:

	2016	2015
На 1 января	2 467 799	2 041 663
Начислено за год	1 090 968	692 005
Задолженность, списанная в течение года как безнадежная	(718 836)	(265 869)
<b>На 31 декабря</b>	<b>2 839 931</b>	<b>2 467 799</b>

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:

	Доля	31 декабря 2016 г. Количество акций	Доля	31 декабря 2015 г. Количество акций
«Fintur»	51 процент	102 000 000	51 процент	102 000 000
«TeliaSonera Kazakhstan»	24 процента	48 000 000	–	–
«Sonera»	–	–	24 процента	48 000 000
АО «Центральный депозитарий ценных бумаг»	23,32 процента	46 636 793	23,31 процента	46 625 346
АО «Единый накопительный пенсионный фонд»	1,14 процента	2 270 950	1,14 процента	2 270 950
Прочие	0,54 процента	1 092 257	0,55 процента	1 103 704

Общее утвержденное количество простых 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:

	2016	2015
Прибыль за период, причитающаяся акционерам	16 683 616	46 632 325
Средневзвешенное количество простых акций	200 000 000	200 000 000
Базовая и разводненная прибыль на акцию (в казахстанских тенге)	83,42	233,16

У Группы отсутствуют разводняющие и потенциально разводняющие ценные бумаги.

В соответствии с требованиями Казахстанской фондовой биржи («КФБ»), Группа рассчитала балансовую стоимость акции, на основе количества простых акций на отчетную дату.

По состоянию на 31 декабря 2016 и 31 декабря 2015 гг. балансовая стоимость акции была представлена следующим образом:

	31 декабря 2016 г.	31 декабря 2015 г.
Чистые активы за вычетом нематериальных активов	29 837 806	63 872 419
Количество простых акций в обращении	200 000 000	200 000 000
<b>Балансовая стоимость акции (в казахстанских тенге)</b>	<b>149,19</b>	<b>319,36</b>
<b>Дивиденды, объявленные к выплате и выплаченные в течение годов, закончившихся 31 декабря, составляют:</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>
Дивиденды к выплате на 1 января	–	–
Дивиденды, объявленные в течение года	23 316 000	58 260 000
Дивиденды, выплаченные в течение года	(23 316 000)	(58 260 000)
<b>Дивиденды к выплате на 31 декабря</b>	<b>–</b>	<b>–</b>

### 13. КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПРОЧАЯ КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

	31 декабря 2016 г.	31 декабря 2015 г.	Кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность выражена в следующих валютах:		
Кредиторская задолженность по основной деятельности	21 605 956	17 147 552			
<b>Итого финансовые обязательства</b>	<b>21 605 956</b>	<b>17 147 552</b>		<b>31 декабря 2016 г.</b>	<b>31 декабря 2015 г.</b>
Начисленная заработная плата и премии работникам	1 276 596	1 179 154	Доллары США	11 624 078	6 127 865
Прочая кредиторская задолженность (Примечание 19)	4 070 062	183 249	Тенге	9 512 408	10 645 696
<b>Итого кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность</b>	<b>26 952 614</b>	<b>18 509 955</b>	Евро	433 373	361 809
			Прочие	36 097	12 182
			<b>Итого финансовые обязательства</b>	<b>21 605 956</b>	<b>17 147 552</b>

### 14. ЗАЙМЫ

	31 декабря 2016 г.	31 декабря 2015 г.
АО «Народный Банк Казахстана»	42 221 389	30 153 333
АО «Альфа-банк»	10 124 500	–
АО «Казкоммерцбанк»	10 035 000	17 039 667
АО «Алтын Банк» (ранее – АО ДБ «HSBC Kazakhstan»)	3 033 750	3 008 227
<b>Итого займы</b>	<b>65 414 639</b>	<b>50 201 227</b>
Включительно		
Долгосрочная часть займов	8 000 000	–
Краткосрочная часть займов - основной долг	57 000 000	50 000 000
Краткосрочная часть займов – начисленные проценты	414 639	201 227

Банковские займы Группы выражены в казахстанских тенге. Группа не заключала какие-либо соглашения по хеджированию в отношении рисков процентных ставок.

Балансовая стоимость займов Группы примерно равна их справедливой стоимости.

Ниже представлено описание займов Группы по состоянию на 31 декабря 2016 г.:

Название банка	Дата выдачи	Дата погашения	Номинальная процентная ставка	Непогашенный баланс	Итого займы
АО «Народный Банк Казахстана»	13/04/2016	13/04/2017	15,00%	22 165 000	22 165 000
АО «Народный Банк Казахстана»	23/09/2016	20/09/2019	14,50%	12 043 500	12 043 500
АО «Казкоммерцбанк»	25/09/2016	24/09/2017	18,00%	10 035 000	10 035 000
АО «Народный Банк Казахстана»	28/11/2016	27/11/2017	14,50%	8 012 889	8 012 889
АО «Альфа-Банк»	08/06/2016	08/06/2017	17,00%	6 076 500	6 076 500
АО «Альфа-Банк»	15/07/2016	10/07/2017	16,00%	4 048 000	4 048 000
АО «Алтын Банк»	04/10/2016	25/09/2017	15,00%	3 033 750	3 033 750
<b>Итого</b>				<b>65 414 639</b>	<b>65 414 639</b>

По состоянию на 31 декабря 2016 и 2015 гг. у Группы нет залогового имущества по договорам займов.

По состоянию на 31 декабря 2016 и 2015 гг. Группа соблюдала ограничительные условия по договорам займа.

## 15. ВЫРУЧКА

	2016 г.	2015 г.
Услуги голосовой связи	86 443 705	105 345 069
Услуги передачи данных	41 529 225	39 277 710
Реализация мобильных устройств	9 713 475	11 151 550
Дополнительные услуги	9 350 599	12 649 717
<b>Итого выручка</b>	<b>147 037 004</b>	<b>168 424 046</b>

## 16. КЛАССИФИКАЦИЯ РАСХОДОВ ПО ХАРАКТЕРУ

Операционные расходы, представленные в отчете о совокупном доходе, классифицированы по следующим функциям: «Себестоимость продаж», «Коммерческие и маркетинговые расходы» и «Общие и административные расходы».

Общие расходы по всем функциям были классифицированы по характеру следующим образом.

	2016 г.	2015 г.
Услуги взаимного подключения к сетям	25 663 407	27 718 449
Амортизация	24 229 028	24 574 013
Техническое обслуживание сети	15 315 438	13 292 300
Расходы на персонал	11 148 947	9 300 820
Плата за использование частот и прочие налоги, кроме налога на прибыль	10 614 327	8 108 801
Стоимость реализации сим-карт, скрэтч-карт, стартовых пакетов и мобильных устройств	10 118 847	11 101 596
Аренда каналов связи	9 909 019	8 155 332
Комиссионные вознаграждения дилерам и расходы на рекламу	3 274 185	3 728 797
Прочие	6 730 409	5 554 118
<b>Итого расходы</b>	<b>117 003 607</b>	<b>111 534 226</b>

Амортизация классифицирована по функциям следующим образом

	2016 г.	2015 г.
Себестоимость продаж	21 826 610	22 100 037
Общие и административные расходы	2 402 418	2 473 976
<b>Итого амортизация основных средств и нематериальных активов</b>	<b>24 229 028</b>	<b>24 574 013</b>
Прочие операционные расходы за год, закончившийся 31 декабря, представлены следующим образом:		
	2016 г.	2015 г.
Операционный убыток от сделок с иностранной валютой	1 349 460	2 394 270
Списание основных средств (Примечание 9)	29 310	3 965 245
Начисленный резерв по юридическим вопросам	–	96 803
Прочие	485 002	255 512
<b>Итого прочие операционные расходы</b>	<b>1 863 772</b>	<b>6 711 830</b>

## 17. ФИНАНСОВЫЕ ДОХОДЫ И ФИНАНСОВЫЕ РАСХОДЫ

Финансовые доходы за год, закончившийся 31 декабря, представлены следующим образом:

	2016 г.	2015 г.
Прибыль от сделок с иностранной валютой	1 333 985	13 148 181
Доходы по процентам	1 316 560	376 100
<b>Итого финансовые доходы</b>	<b>2 650 545</b>	<b>13 524 281</b>

Финансовые расходы за год, закончившийся 31 декабря, представлены следующим образом

	2016 г.	2015 г.
Расходы по процентам	10 283 135	5 493 653
Убытки от сделок с иностранной валютой	652 458	219 564
<b>Итого финансовые расходы</b>	<b>10 935 593</b>	<b>5 713 217</b>

## 18. НАЛОГИ

Расходы по налогу на прибыль представлены следующим образом:

	2016 г.	2015 г.
Текущий налог на прибыль	4 352 334	13 184 612
Отложенный налог на прибыль	975 193	594 971
Корректировки текущего налога на прибыль прошлых лет	745 092	–
<b>Итого расходы по налогу на прибыль</b>	<b>6 072 619</b>	<b>13 779 583</b>

Ниже представлена сверка между расходами по налогу на прибыль, рассчитанными на основе применения установленной законом налоговой ставки к прибыли до налогообложения, и расходами по налогу на прибыль в консолидированной финансовой отчетности:

	2016 г.	2015 г.
<b>Прибыль до налогообложения</b>	<b>22 756 235</b>	<b>60 411 908</b>
Расчетная сумма расхода по налогу на прибыль по установленной законом ставке 20%	4 551 247	12 082 382
Невычитаемые расходы	776 280	1 697 201
	5 327 527	13 779 583
Корректировки текущего налога на прибыль прошлых лет	745 092	–
<b>Расход по налогу на прибыль</b>	<b>6 072 619</b>	<b>13 779 583</b>

Группа оплатила налог на прибыль в размере 10 505 520 тыс. тенге за год, закончившийся 31 декабря 2016 г. (2015: 17 272 245 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 2015 г.	Отнесено на/ (восстановлено за счет) прибылей или убытков	31 декабря 2016 г.
<b>Налоговый эффект вычитаемых временных разниц</b>			
Прочее	889 811	268 542	1 158 353
<b>Валовый отложенный налоговый актив</b>	<b>889 811</b>	<b>268 542</b>	<b>1 158 353</b>

	31 декабря 2015 г.	Отнесено на/ (восстановлено за счет) прибылей или убытков	31 декабря 2016 г.
<b>Налоговый эффект облагаемых временных разниц</b>			
Основные средства и нематериальные активы	5 926 832	1 243 735	7 170 567
<b>Валовое отложенное налоговое обязательство</b>	<b>5 926 832</b>	<b>1 243 735</b>	<b>7 170 567</b>
Минус: зачет с активами по отложенному налогу	(889 811)	(268 542)	(1 158 353)
<b>Признанное отложенное налоговое обязательство, нетто</b>	<b>5 037 021</b>	<b>975 193</b>	<b>6 012 214</b>

Сравнительное движение за год, закончившийся 31 декабря 2015 г., приведено ниже:

	1 января 2015 г.	Отнесено на/ (восстановлено за счет) прибылей или убытков	31 декабря 2015 г.
<b>Налоговый эффект вычитаемых временных разниц</b>			
Доходы будущих периодов	1 140 039	(1 140 039)	-
Прочее	1 053 484	(163 673)	889 811
<b>Валовый отложенный налоговый актив</b>	<b>2 193 523</b>	<b>(1 303 712)</b>	<b>889 811</b>
<b>Налоговый эффект облагаемых временных разниц</b>			
Основные средства и нематериальные активы	6 635 573	(708 741)	5 926 832
<b>Валовое отложенное налоговое обязательство</b>	<b>6 635 573</b>	<b>(708 741)</b>	<b>5 926 832</b>
Минус: зачет с активами по отложенному налогу	(2 193 523)	1 303 712	(889 811)
<b>Признанное отложенное налоговое обязательство, нетто</b>	<b>4 442 050</b>	<b>594 971</b>	<b>5 037 021</b>

## 19. УСЛОВНЫЕ И ДОГОВОРНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ

### Политические и экономические условия в Республике Казахстане

Рынки развивающихся стран, включая Республику Казахстан, подвержены экономическим, политическим, социальным, судебным и законодательным рискам, отличным от рисков более развитых рынков.

Законы и нормативные акты, регулирующие ведение бизнеса в Республике Казахстан, могут быстро изменяться, существует возможность их произвольной интерпретации. Будущее направление развития Республики

Казахстан 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 Республика Казахстан добывает и экспортирует большие объемы нефти и газа, экономика Казахстана особенно чувствительна к изменениям мировых цен на нефть и газ. В течение 2014-2015 гг., а также в первом квартале 2016 г. произошло значительное снижение цен на энергоресурсы, что привело к существенному сокращению экспортной выручки. 20 августа 2015 г. Правительство и Национальный Банк Республики Казахстан объявили о переходе к новой денеж-

но-кредитной политике, основанной на свободно плавающем курсе тенге, и отменили валютный коридор. В 2015 и 2016 гг. тенге существенно обесценился относительно основных иностранных валют.

Руководство Группы следит за текущими изменениями в экономической ситуации и принимает меры, которые оно считает необходимыми для поддержания устойчивости и развития бизнеса Группы в ближайшем будущем. Группа

предприняла все необходимые меры для предотвращения риска, связанного с недавней девальвацией, путем получения финансирования в национальной валюте и размещения депозитов в иностранной валюте. Однако, влияние изменений в экономической ситуации на будущие результаты деятельности и финансовое положение Группы на данный момент сложно определить.

## 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 ретроспек-

тивной проверки со стороны налоговых органов в течение пяти лет.

В настоящее время в отношении Компании проводится налоговая проверка за 2012-2015 гг., которая началась в феврале 2016 г. и все еще продолжается. Руководство Компании оценило сумму вероятных требований и риски связанные с данной налоговой проверкой и начислило резерв в размере 3 962 620 тыс. тенге, который включен в прочую кредиторскую задолженность (Примечание 13). Руководство считает, что данная сумма резерва достаточ-

на для покрытия возможных дополнительных налогов к уплате.

Руководство Компании полагает, что правильно интерпретировало налоговое законодательство, и что Компания имеет обоснованные аргументы относительно своей налоговой позиции и в случае необходимости сможет оспорить результаты доначисления налогов в рамках законодательства Республики Казахстан.

## Обязательства капитального характера

На 31 декабря 2016 г. Группа имеет контрактные обязательства капитального характера в отношении основных средств и нематериальных активов на сумму 4 514 284 тыс. тенге (31 декабря 2015 г.: 7 898 620 тыс. тенге).

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 2016 г.	31 декабря 2015 г.
Менее 1 года	5 489 090	5 374 000
От 1 года до 2 лет	–	5 455 000
<b>Итого по договорам на предоставление услуг без права досрочного прекращения</b>	<b>5 489 090</b>	<b>10 829 000</b>

Договоры Группы на предоставление услуг без права досрочного прекращения представлены договором на телекоммуникационные услуги с «Казхтелеком» на 2016 и 2017 гг. в отношении аренды цифровых прозрачных каналов связи и сети IP VPN и договором аренды волоконно-оптических линий связи с АО «КазТрансКом» на такой же период.

## Приобретения и инвестиции

### I. Меморандум о взаимопонимании с «Sonera»

26 августа 2012 г. «Sonera» и Компания заключили меморандум о взаимопонимании («MoV 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» 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 «Родник»)).

При условии удовлетворения применимых условий каждая из компаний – «Sonera» и Компания – имела 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 г. Предполагалось, что 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 на эту сумму.

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 МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка». Производный инструмент должен отражаться по справедливой стоимости, при этом изменения в справедливой стоимости признаются в отчете о совокупном доходе. Группа не имела безусловного права на отказ от выполнения платежа.

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

Исполнение опциона зависело 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» имела право продать («опцион с правом продажи»), и Компания имела 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 могли 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 оценила производный инструмент по первоначальной стоимости, равной нулю.

4 мая 2016 г. Компания получила контроль над деятельностью «КазНет» (Примечание 3).

### II. 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 млн долларов США, подлежит корректировкам в зависимости от суммы чистого долга «Родник» и «КТК» на момент завершения приобретения.

13 августа 2012 г. «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 г.

Исполнение опциона в части «КазНет» не оказало влияния на опцион в части «Родник».

## Антимонопольное законодательство

18 октября 2011 г. Агентство по защите конкуренции Республики Казахстан 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 г. Апелляционная коллегия по гражданско-административным делам Суда г. Астана отменила действие Приказа. Тем не менее, в июне 2013 г. Кассационный совет Суда г. Астана отменил апрельское решение Апелляционной коллегии по гражданско-административным делам. Компания продолжала подавать апелляции против включения в Государственный реестр в Наблюдательный совет Верховного суда, однако в ноябре 2013 г. заявление Компании было отменено.

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

## Резервный аккредитив

В рамках заключенного генерального соглашения между Компанией и АО «Ситибанк

Казахстан» 23 сентября 2015 г. выпущен резервный аккредитив (Standby Letter of Credit) на сумму 10 млн долларов США. По состоянию на 31 декабря 2016 г. резервный аккредитив был уменьшен до 5,5 млн долларов США. Выпуск данного инструмента в пользу компании Apple Distribution International (Ireland) позволит получить отсрочку по оплате за товары компании, что позитивно отразится на рабочем капитале Компании. По состоянию на 31 декабря 2016 г. инструмент был использован, и сумма баланса составляет 650 628 тыс. тенге.

## Расследование предполагаемого нарушения в отношении тарифного плана «Дневной безлимит» и прерывание звонков на бренде Kcell

В 2013 г. Агентство по защите конкуренции Республики Казахстан (далее «АЗК») инициировало расследование, в отношении услуги «Дневной безлимит» под брендом Activ и прерывания соединения, когда баланс абонентов достигает нуля, по бренду Kcell. На основе заключения предварительного расследования, Антимонопольное агентство составило протокол об административном нарушении с указанием возможного штрафа в сумме 16 млрд тенге. В рамках судебных разбирательств Компании удалось уменьшить сумму штрафа до 325 млн тенге. Сумма штрафа была полностью оплачена в мае 2014 г.

Предписание АЗК обязывало Компанию в срок до 21 апреля 2014 г.:

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 (голосовая связь или услуги доступа к сети Интернет) на момент окончания денег на лицевых счетах абонентов; и
3. обеспечить возврат абонентам денежных средств, полученных в результате непрерывания соединения на момент окончания денежных средств на их лицевых счетах (далее – «Предписание»).

Компания выполнила пункт 1, однако, ввиду технических ограничений биллинговой системы Компания в настоящее время не имеет возможности выполнить пункт 2. Тем не менее, Компания находится в процессе внедрения новой биллинговой системы, которая позволит осуществлять прерывание соединения.

Компания обжаловала Предписание АЗК в судах Республики Казахстан, что завершилось обжалованием в Верховном суде. 30 июня 2015 г. Верховный суд Республики Казахстан отклонил надзорную жалобу Компании. 15 июня 2015 г. АЗК подало иск о принудительном исполнении Предписания. 9 июля 2015 г. суд вынес решение об удовлетворении иска АЗК о принудительном исполнении Предписания, в результате которого компания должна исполнить пункты 2 и 3 вышеуказанного Предписания.

На 31 декабря 2016 г. Компания возвратила абонентам 2 539 436 тыс. тенге. На 31 декабря 2016 г. Компания начислила резерв в размере 116 640 тыс. тенге (31 декабря 2015 г.: 92 382 тыс. тенге). Компания ожидает, что будет продолжать возвращать денежные средства до тех пор, пока не будет выполнен вышеуказанный пункт 2.

## 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.

Ниже представлена максимальная подверженность Группы кредитному риску по классам активов:

	Прим.	31 декабря 2016 г.	31 декабря 2015 г.
Дебиторская задолженность по основной деятельности	11	12 580 667	9 369 905
Денежные средства и их эквиваленты		8 476 653	31 589 007
Долгосрочная дебиторская задолженность		1 162 961	397 111
Дебиторская задолженность связанных сторон	8	738 983	780 054
Денежные средства, ограниченные в использовании		86 419	145 748
Задолженность связанной стороны по финансовой помощи	8	–	300 000
<b>Итого максимальная подверженность кредитному риску</b>		<b>23 045 683</b>	<b>42 581 825</b>

Управление кредитным риском, обусловленным остатками денежных средств и их эквивалентов, осуществляется Казначейством Группы в соответствии с политикой Группы. Излишки средств инвестируются лишь в одобренные финансовые институты и в рамках кредитных лимитов, установленных для каждого финансового института. Кредитные лимиты, установленные для финансовых институтов, ежемесячно анализируются Казначейством Группы. Лимиты устанавливаются с целью минимизации концентрации рисков и, таким образом, уменьшения финансовых убытков, которые

могут возникнуть вследствие возможной неплатежеспособности финансового института.

Группа применяет соответствующие политики 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, в рамках контроля рисков оценивается кредитное качество клиента, принимая во внимание

### Кредитный риск

Деятельность Группы подвержена влиянию кредитного риска, представляющего собой риск того, что одна сторона финансового инструмента станет причиной 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.

его финансовое положение, прошлый опыт и прочие факторы. Руководство Группы проводит анализ 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 осуществляет анализ по срокам возникновения и анализирует прочую информацию, связанную с кредитным риском (Примечание 11). Балансовая стоимость дебиторской задолженности, за вычетом резерва под снижение стоимости де-

биторской задолженности, представляет собой максимальную сумму, подверженную кредитному риску. У Группы отсутствует значительная концентрация кредитного риска, поскольку

портфель клиентов диверсифицирован между большим количеством клиентов, представленных как физическими, так и юридическими лицами. Несмотря на то, что на погашение

дебиторской задолженности могут повлиять экономические факторы, руководство уверено, что у Группы отсутствует значительный риск убытков свыше уже сформированного резерва.

## Валютный риск

Основная часть операций Группы по закупке основных средств и товарно-материальных запасов, а также определённая 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.

Ниже приведена таблица остатков монетарных активов и обязательств, номинированных в иностранной валюте на конец отчетного периода:

	Обязательства		Активы	
	31 декабря 2016 г.	31 декабря 2015 г.	31 декабря 2016 г.	31 декабря 2015 г.
Доллары США	11 624 078	6 127 865	5 116 232	26 909 960
Евро	433 373	361 809	174 072	31 120
Прочие	36 097	12 182	50 033	24 137

На 31 декабря 2016 г., 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 2016 г., была бы меньше/больше на 540 257 тыс. тенге (2015: меньше/больше на 2 581 258 тыс. тенге), в основном, в результате прибылей/убытков от курсовой разницы при переводе остатков денежных средств на счетах

в банках, дебиторской задолженности и кредиторской задолженности, выраженных в долларах США. Прибыль менее чувствительна к изменениям обменного курса тенге к доллару США на 31 декабря 2016 г., чем на 31 декабря 2015 г., 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

На 31 декабря 2016 г. Группа не имеет активов или обязательств с плавающими процентными ставками, в связи с чем, руководство не раскрывает 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 2016 г. по оставшимся договорным срокам погашения. Суммы обязательств, раскрытые в таблице 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 переведены с использованием обменного курса, установленного на отчетную дату.

	До востребования и менее 3 месяцев	От 3 до 12 месяцев	Более 12 месяцев	Итого
<b>Обязательства</b>				
Займы	2 942 139	57 683 278	10 624 500	71 249 917
Кредиторская задолженность по основной деятельности	21 605 956	-	-	21 605 956
Кредиторская задолженность перед связанными сторонами	1 525 559	-	-	1 525 559
<b>Итого будущие платежи</b>	<b>26 073 654</b>	<b>57 683 278</b>	<b>10 624 500</b>	<b>94 381 432</b>

Ниже представлен сравнительный анализ финансовых обязательств по срокам погашения на 31 декабря 2015 г.:

	До востребования и менее 3 месяцев	От 3 до 12 месяцев	Итого
<b>Обязательства</b>			
Займы	1 856 997	52 633 539	54 490 536
Кредиторская задолженность по основной деятельности	17 147 552	-	17 147 552
Кредиторская задолженность перед связанными сторонами	1 215 538	-	1 215 538
<b>Итого будущие платежи</b>	<b>20 220 087</b>	<b>52 633 539</b>	<b>72 853 626</b>

Руководство считает, что выплаты займов 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). В декабре 2016 г. Группа и Евразийский банк развития заключили кредитное соглашение по созданию и дальнейшему использованию кредитной линии в размере 26 млрд тенге. Срок погашения – 18 месяцев с возможностью продления еще на 18-месячный период на условиях упомянутого выше соглашения.

### Справедливая стоимость финансовых инструментов

У Группы отсутствуют финансовые активы и обязательства учитываемые по справедливой стоимости. Руководство Группы считает, что балансовая стоимость финансовых активов и финансовых обязательств, отраженных по амортизированной стоимости в консолидиро-

ванной финансовой отчетности, приблизительно соответствует их справедливой стоимости в силу их краткосрочного характера.

### 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 скорректировать сумму дивидендов, выплачиваемых акционерам,

осуществить возврат капитала собственникам, выпустить новый капитал и продать активы с целью уменьшения задолженности.

На 31 декабря 2016 г. финансовые инструменты, подлежащие взаимозачету, подпадающие под действие обеспеченных правовой защитой

генеральных соглашений о взаимозачете либо аналогичных соглашений, составляли:

	Валовые суммы до взаимозачета в отчете о финансовом положении (а)	Валовые суммы, зачтенные в отчете о финансовом положении (b)	Нетто-сумма после взаимозачета, отраженная в отчете о финансовом положении, и чистая сумма риска (с) = (а) - (b)
<b>АКТИВЫ</b>			
Торговая дебиторская задолженность за взаимный пропуск трафика	4 938 459	4 486 183	452 276
Торговая дебиторская задолженность операторов по услугам роуминга	4 548 493	2 653 379	1 895 114
<b>Итого активы, подлежащие взаимозачету, подпадающие под действие генеральных соглашений о взаимозачете или аналогичных соглашений</b>	<b>9 486 952</b>	<b>7 139 562</b>	<b>2 347 390</b>
<b>ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Торговая кредиторская задолженность за взаимный пропуск трафика	5 235 844	4 486 183	749 661
Торговая кредиторская задолженность по услугам роуминга	2 653 379	2 653 379	–
<b>Итого обязательства, подлежащие взаимозачету, подпадающие под действие генеральных соглашений о взаимозачете или аналогичных соглашений</b>	<b>7 889 223</b>	<b>7 139 562</b>	<b>749 661</b>

На 31 декабря 2015 г. финансовые инструменты, подлежащие взаимозачету, подпадающие под действие обеспеченных правовой защитой генеральных соглашений о взаимозачете либо аналогичных соглашений, составляли:

	Валовые суммы до взаимозачета в отчете о финансовом положении (а)	Валовые суммы, зачтенные в отчете о финансовом положении (b)	Нетто-сумма после взаимозачета, отраженная в отчете о финансовом положении, и чистая сумма риска (с) = (а) - (b)
<b>АКТИВЫ</b>			
Торговая дебиторская задолженность за взаимный пропуск трафика	6 538 225	(5 483 615)	1 054 610
Торговая дебиторская задолженность операторов по услугам роуминга	8 068 465	(5 205 421)	2 863 044
<b>Итого активы, подлежащие взаимозачету, подпадающие под действие генеральных соглашений о взаимозачете или аналогичных соглашений</b>	<b>14 606 690</b>	<b>(10 689 036)</b>	<b>3 917 654</b>
<b>ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Торговая кредиторская задолженность за взаимный пропуск трафика	7 037 682	(5 483 615)	1 554 067
Торговая кредиторская задолженность по услугам роуминга	5 205 421	(5 205 421)	-
<b>Итого обязательства, подлежащие взаимозачету, подпадающие под действие генеральных соглашений о взаимозачете или аналогичных соглашений</b>	<b>12 243 103</b>	<b>(10 689 036)</b>	<b>1 554 067</b>

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.

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 консолидированном 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 влиять на ограничение объемов 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. Для целей раскрытия справедливой стоимости Компания определила справедливую стоимость нижеописанных инструментов на основании исходных данных второго уровня (значительные наблюдаемые исходные данные) в соответствии с иерархией.

### 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 с аналогичным кредитным риском и сроком до 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 краткосрочного характера.

### 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 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 краткосрочного характера.

## 22. УТВЕРЖДЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Данная консолидированная финансовая отчетность была утверждена и одобрена к выпуску 9 февраля 2017 г.

АО «Кселл»

050013, Республика Казахстан,  
Алматы, ул. Тимирязева, 2 Г

Тел.: +7 (727) 258 2755

Факс: +7 (727) 258 2768

[www.kcell.kz](http://www.kcell.kz)

[www.investors.kcell.kz](http://www.investors.kcell.kz)