

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ
2018

АО «Алма Телекоммуникацияс Қазақстан»



alma tv
digital communications

СОДЕРЖАНИЕ

Обращение руководства.....	2
Информация о листинговой компании.....	3
История развития компании.....	4
Продукты компании.....	5
Услуги компании.....	6
Дистрибьюторская система.....	8
География предоставления услуг.....	9
Данные о филиалах эмитента.....	10
Сведения о дочерних компаниях.....	11
Миссия и видение компании	12
Стратегическая цель	13
Стратегические активности	14
Основные события 2018 года.....	15
Маркетинговая поддержка.....	16
Преимущества АЛМА ТВ.....	24
Основные факторы повлиявшие на деятельность компании 2018 году.....	25
Анализ основных рынков.....	26
Ценовая стратегия.....	38
План-График активностей на 2018 год.....	39
Финансово-экономические показатели.....	41
Анализ финансовых результатов.....	44
Управление рисками.....	46
Аудированная консолидированная отчетность.....	48
Социальная ответственность и защита окружающей среды	51
Система организации труда работников компании.....	52
Важность обучения в компании.....	53
Обучение персонала.....	54
Корпоративное управление.....	55
Акционерный капитал.....	56
Управление и акционеры.....	57
Совет директоров.....	58
Генеральный директор.....	60
Члены совета директоров.....	61
Коллегиальный исполнительный орган эмитента.....	62
Список аффилированных лиц АО «АлмаТел Казахстан».....	63
Служба внутреннего аудита.....	67
Информация о размерах основного вознаграждения и премий..	68
Организационная структура.....	69
Основные цели и задачи на следующий год.....	70

ОБРАЩЕНИЕ РУКОВОДСТВА

Уважаемые дамы и господа!

Представляем вашему вниманию Годовой отчет АО «АлмаТел Казахстан», который подготовлен по результатам деятельности компании в 2018 году.

2018 год для АО «АлмаТел Казахстан» стал показательным с точки зрения принятия правильных решений, когда мы смогли выйти из затянувшегося кризиса и начать планомерную работу по оптимизации всех бизнес-процессов компании. За этот год мы сделали несколько важных шагов в направлении развития нашей Компании и достижения стратегических целей, одобренных советом директоров.

Эффективность выбранной модели развития компании, нацеленной на фундаментальные внутренние преобразования, в свою очередь, подтверждена операционными и финансовыми результатами, достигнутыми в настоящий момент.

Важно отметить, то, что мы не растеряли своих позиций и по-прежнему остаемся лидерами Казахстана в своей нише. «АлмаТел Казахстан» единственная телекоммуникационная компания на рынке Казахстана, предоставляющая все виды ТВ услуг: Интернет ТВ, аналоговое, цифровое, ММДС и спутниковое, а также Интернет и телефония. Компания под брендом «Алма ТВ» осуществляет ретрансляцию в цифровом формате **свыше 170 каналов** со всего мира – Европы, США, Японии, Южной Кореи, Китая, Турции, России и, конечно же, Казахстана, включая до **30 каналов** в формате **HD**.

Особое внимание в 2018 году было уделено повышению уровня клиентской лояльности в первую очередь за счет повышения эффективности работы call-центра. Теперь на 1-го абонента у работника call-центра уходит в среднем **3 минуты**. В день наш работник обслуживает **80-100 абонентов**. Значительно повысилось качество обслуживания клиентов: среднее время реагирования и ответа на заявку сокращено до 30 минут; максимальное время устранения неисправности сокращено **до 24 часов**, а среднее время сокращено **до 8 часов**.

Повышение качества работы нашего **Call-центра** было признано на мировом уровне. Впервые казахстанская компания удостоилась «**Оскара**» в мире call-центров – хрустальной гарнитуры.

Мы победили сразу в 3-х номинациях:

- «Лучшая практика обслуживания клиентов по цифровым каналам».
- «Лучший проект открытия новой площадки, нового контакт-центра»
- А наш сотрудник Галия Кенес, вошла в 10-ку лидеров и стала «Мисс Колл-центр 2017/2018»

В 2018 году мы объединили региональные системы в единый биллинговый центр с помощью решения Forward Telecom.

Данные о более полумиллиона абонентов из 18 регионов теперь хранятся в единой системе. В рамках проекта автоматизированы все бизнес-процессы по текущему абонентскому обслуживанию. Сегодня **единый биллинговый центр «Алма ТВ»** выполняет функции тарификации, ведения абонентской базы, расчетов с клиентами, управляет в онлайн цифровыми услугами, предоставляет современный интерфейс Личного кабинета самообслуживания, реализует всю бизнес-логику компании, а также проводит полный спектр взаимодействий и взаиморасчетов с партнерами.

В прошедшем 2018 году стартовал новый проект компании, в г. Капшагай был открыт торговый офис и построена сеть высокоскоростного доступа передачи данных, что позволило предоставлять населению **100%** интерактивных, управляемых услуг, на базе протоколов **TCP/IP**.

Активно увеличивалось количество абонентов спутникового телевидения. К концу 2018 года **количество абонентов спутникового телевидения по Казахстану достигло 40 000 абонентов**.

Уверен, что дальнейшая реализация стратегии позволит компании продолжить укрепление лидирующих позиций на телекоммуникационном рынке за счет устойчивого роста бизнеса по новым направлениям, расширения линейки предоставляемых сервисов и улучшения качества обслуживания клиентов.



С наилучшими пожеланиями,
Генеральный директор АО «Алма
Телекоммуникацияс Казахстан»
Басин Д.Г.

ИНФОРМАЦИЯ О ЛИСТИНГОВОЙ КОМПАНИИ

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ

На государственном языке:
«Алма Телекоммуникайшнс Қазақстан»
Акционерлік қоғамы

На русском языке:
Акционерное общество
«Алма Телекоммуникайшнс Казахстан»

На английском языке:
«Alma Telecommunications Kazakhstan»
Joint Stock Company

СОКРАЩЕННОЕ НАИМЕНОВАНИЕ

На государственном языке:
«АлмаТел Қазақстан» АҚ

На русском языке:
АО «АлмаТел Казахстан»

На английском языке:
«AlmaTel Kazakhstan» JSC



СВЕДЕНИЯ О ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ (ПЕРЕРЕГИСТРАЦИИ) ЭМИТЕНТА

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

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

БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ ЭМИТЕНТА

ИИК: KZ614322203398A00870
в ДО АО Банк ВТБ (Казахстан)
г. Алматы

ИИК: KZ778210339812142804
в АО Банк РВК г. Алматы

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

2016

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

2012

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

2006-2010

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

2002

«АЛМА ТВ» становится полностью казахстанской компанией. Открываются филиалы в Атырау и Семей

1996-1997

Компания начинает строительство кабельных сетей

1994

Создано ЗАО «АЛМА ТВ», совместное предприятие ОАО «Cominvest» и International Telcell, Inc.

2017-2018

Создание Центра Активных продаж. Коммерческий запуск услуги Спутникового телевидения. Запуск 100% интерактивной сети (ME, TCP/IP) в г. Капшагай. Реализация личного кабинета для абонентов. Увеличение работоспособности и доступности услуг до 99,5%.

2015

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

2011

Начало предоставления услуги телевидения высокой четкости HDTV

2003

Компания начинает оказывать услуги доступа в Интернет по технологии DOCSIS

1998

Открыты первые филиалы в Актау, Караганде, Усть-Каменогорске

1995

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

ПРОДУКТЫ КОМПАНИИ



Цифровое телевидение (в кабельной сети)

Высокое качество изображения и звука. Более 140 телеканалов. Управление сервисом: телегид, родительский контроль, выбор языка. Телеканалы высокого качества - 30 HD/UHD (4K)



Интернет

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



Интернет-телевидение ALMA TV BOX

Возможность просмотра ALMA TV BOX на различных устройствах (STB-приставки, Smart TV, планшет, моб. телефон, компьютер) в любой точке Казахстана, при наличии соединения с Интернетом. Архив ТВ-программ до 7 дней



Спутниковое телевидение

Телевидение с самым современным стандартом вещания H.265. Телеканалы высокого качества - 30 HD/UHD (4K)



Аналоговое телевидение (в кабельной сети)

Доступное телевидение для каждого



SIP телефония



УСЛУГИ КОМПАНИИ

Город	ИНТЕРНЕТ			IP-ТЕЛЕФОНИЯ	Интернет-телевидение ALMA TV BOX	Спутниковое телевидение (H.265 (HVEC))
	MetroEthernet	GPON	DOCSIS	Всегда на связи Вся страна	TV BOX 70 TV BOX 100 TV BOX MAX	Спутник 45 Спутник 100 Спутник 140
Алматы	+	+	+	+	+PK	+PK
Астана		+	+		+PK	+PK
Актау					+PK	+PK
Актобе					+PK	+PK
Аксу					+PK	+PK
Атырау					+PK	+PK
Зыряновск					+PK	+PK
Караганда	+		+		+PK	+PK
Кокшетау					+PK	+PK
Костанай					+PK	+PK
Павлодар	+				+PK	+PK
Семей					+PK	+PK
Талдыкорган					+PK	+PK
Тараз					+PK	+PK
Темиртау					+PK	+PK
Уральск	+				+PK	+PK
Усть-Каменогорск	+				+PK	+PK
Шымкент	+				+PK	+PK
Экибастуз	+				+PK	+PK

УСЛУГИ КОМПАНИИ

Город	Аналоговое телевидение (кабельная сеть)	Цифровое телевидение (кабельная сеть)				Цифровое телевидение (эфирно-кабельное телевидение MMDS ,миниколлективные установки)			
	Просто TV	TV70+	TV100+	TV MAX	TV HD	Антенна 60+	Антенна 80+	Антенна MAX	Антенна HD
Алматы	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Астана	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Актау	+	+	+	+					
Актобе	+	+	+	+	+	+	+	+	
Аксу	+	+	+	+	+	+	+		
Атырау	+	+	+	+		+	+		
Зыряновск	+								
Караганда	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Кокшетау	+	+	+	+	+				
Костанай	+	+	+	+		+	+	+	
Павлодар	+	+	+	+		+	+		
Семей	+	+	+	+		+	+	+	
Талдыкорган	+	+	+	+	+				
Тараз	+	+	+	+	+				
Темиртау						+	+	+	
Уральск	+	+	+	+		+	+	+	
Усть-Каменогорск	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Шымкент	+	+	+	+		+	+		
Экибастуз	+	+	+	+	+				

ДИСТРИБЬЮТОРСКАЯ СИСТЕМА

Структура абонентской базы формируется на основе фактически подключенных абонентов к услугам АО «АлмаТел Казахстан» в каждом месяце.

Ежедневные продажи классифицируются по типам осуществления:

через активные или пассивные каналы продаж. Через активный канал продаж осуществляются продажи торговыми представителями, официальными дилерами компании, партнерами по организации подключений и сервиса.

Агентский канал продаж:

283 торговых агента в 16 городах РК;

Партнерский канал продаж:

осуществление продаж через торговые сети (Технодом, Сулпак и т.д.), продажи посредством монтажных бригад дилеров, привлечение внешних – Аутсорсинговых контакт центров для осуществления продаж на исходящем обзвоне;

Digital канал:

осуществление продаж через официальный сайт Общества

Собственный телемаркетинг:

осуществление продаж посредством исходящего обзвона: Up Sale, Cross sale, возврат абонентов, расторгнувших договор и привлечение новых абонентов

Контакт центр:

продажи на входящих звонках

ГЕОГРАФИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ

20 Компания АЛМА ТВ
более 20 лет на рынке

19 Городов

более
45 Офисов продаж
и сервиса

более
200 Сотрудников
торговых офисов



более
1 20 000

абонентов в месяц
обслуживаются торговыми
офисами



ДАННЫЕ О ФИЛИАЛАХ ЭМИТЕНТА

№	Наименование филиала	Местонахождение	Даты регистрации
1	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Астана	Республика Казахстан, 010000, г. Астана, пр. Абая, д. 27, ВП-4	Дата первичной регистрации: 23.10.2007 г. Дата перерегистрации: 08.06.2017 г.
2	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Алматы	Республика Казахстан, г. Алматы, Ауэзовский район, мкр. Таугуль 1, д. 76	Дата первичной регистрации: 01.05.1994 г. Дата перерегистрации: 18.05.2017 г.
3	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Усть-Каменогорск	Республика Казахстан, 070004, г. Усть-Каменогорск, ул. Кабанбай батыра, д. 158	Дата первичной регистрации: 03.09.1998 г. Дата перерегистрации: 30.05.2017 г.
4	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Актау	Республика Казахстан, 130000, г. Актау, мкр. 6, д. 33, кв. 52	Дата первичной регистрации: 06.08.1998 г. Дата перерегистрации: 05.06.2017 г.
5	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Шымкент	Республика Казахстан, 160005, Южно-Казахстанская область, г. Шымкент, Абайский район, трасса Темирлановское, д. 28, кв. 57	Дата первичной регистрации: 28.01.2008 г. Дата перерегистрации: 25.05.2017 г.
6	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Уральск	Республика Казахстан, г. Уральск, ул. Гагарина, д. 41, кв. 105	Дата первичной регистрации: 06.04.2007 г. Дата перерегистрации: 31.05.2017 г.
7	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Тараз	Республика Казахстан, 080000, г. Тараз, мкр. Жайлау, д. 21, кв. 37	Дата первичной регистрации: 05.06.2007 г. Дата перерегистрации: 01.06.2017 г.
8	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Семей	Республика Казахстан, г. Семей, 15 мкр., 27Б нп. 1	Дата первичной регистрации: 05.08.2002 г. Дата перерегистрации: 08.06.2017 г.
9	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Павлодар	Республика Казахстан, 1400000, г. Павлодар, ул. Академика Чокина, д. 38-178	Дата первичной регистрации: 29.08.2006 г. Дата перерегистрации: 30.05.2017 г.
10	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Костанай	Республика Казахстан, 110000, г. Костанай, ул. Каирбекова, д. 216	Дата первичной регистрации: 08.02.2010 г. Дата перерегистрации: 19.05.2017 г.
11	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Атырау	Республика Казахстан, г. Атырау, мкр. Сарыарка, строение 33, кв. 1	Дата первичной регистрации: 23.08.2002 г. Дата перерегистрации: 29.06.2017 г.
12	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Актобе	Республика Казахстан, 030007, г. Актобе, ул. Р.И. Кутуева, д. 38А	Дата первичной регистрации: 06.09.2007 г. Дата перерегистрации: 02.06.2017 г.
13	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Караганда	Республика Казахстан, 100009, г. Караганда, район им. Казыбек би, ул. Ермакова, д. 35	Дата первичной регистрации: 10.07.1998 г. Дата перерегистрации: 01.06.2017 г.

СВЕДЕНИЯ О ДОЧЕРНИХ КОМПАНИЯХ



№	Наименование	Вид деятельности	Первый руководитель	Доля владения	Местонахождение
1	ТОО «Шымкент-Онлайн»	Услуги передачи данных	Нуртаев Ф.Т.	100 %	Республика Казахстан, 160000, г. Шымкент, ул. Токаева, д. 27
2	ТОО «Alma Guide»	Издательская деятельность	Милованова К.С.	20 %	Республика Казахстан, 050026, г. Алматы, ул. Айтиева, д. 23
3	ТОО «Алмател-сервис»	Предоставляет все виды ТВ услуг, а также интернет и телефонию	Алимбетов Н.О	100 %	Республика Казахстан, 050026, г. Алматы, ул. Айтиева, д. 23

Информация о промышленных, банковских, финансовых группах, холдингах, концернах, ассоциациях, консорциумах, в которых участвует эмитент, цель участия эмитента в этих организациях.

Наименование	Цель участия	Местонахождение
Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен»	Усиление переговорной силы бизнеса с Правительством РК и государственными органами	Республика Казахстан, 010000, город Астана, ул. Кунаева, 8, АЗ «Изумрудный квартал», блок «Б», 26 этаж
Объединение юридических лиц «Национальная телекоммуникационная ассоциация Казахстана»	Представление интересов компании	Республика Казахстан, 050012 г. Алматы, ул. Мауленова, 85, офис 63



МИССИЯ И ВИДЕНИЕ КОМПАНИИ

МИССИЯ:

Развитие в Республике Казахстан качественных телекоммуникационных услуг с новым стандартом сервиса и исчерпывающим продуктовым предложением.

ВИДЕНИЕ:

Конверсия лидирующего оператора казахстанского телевидения в универсальную телекоммуникационную компанию путём развития продуктового предложения, новых продаж и конвертации существующей абонентской базы.

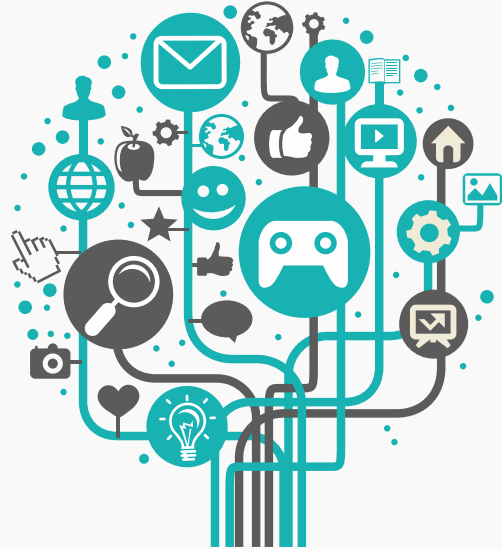
ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ (INTERNET OF THINGS)

С ростом повсеместного проникновения услуги Интернет, в том числе и на рынок сотовой связи, отечественный сегмент медиа готовится к выходу решений IoT (как на массовый, так и на корпоративный рынок). Наша компания планирует развивать это перспективное направление бизнеса.



РЫНОК МЕНЯЕТСЯ

Мы наблюдаем, как современные тренды мирового рынка влияют на отечественный сегмент. Помимо конкуренции с локальными игроками появилась конкуренция на поле OTT (over the top). Предоставляющие видеослужбы через Интернет не имеют границ и не несут затрат на развитие собственной инфраструктуры, что позволяет им использовать достаточно агрессивную ценовую политику при наличии популярного контента. Крупные операторы мобильной связи выходят на рынок услуг телевидения, используя тот же принцип. А для нас приходит время меняться.



МИР DIGITAL

Человечество становится более мобильным, глобализированным. Появление новых технологий кардинально меняет наш взгляд на реальность, создает абсолютно новые продукты и услуги. Благодаря проникновению Интернета в нашу жизнь, перед каждым открываются огромные возможности вследствие свободного доступа к международному контенту «в любое время, в любом месте». Пользователи наших услуг сегодня хотят получать возможность самостоятельного управления услугами. Все больше абонентов предпочитают связываться с нами посредством цифровых каналов, получать ответы в режиме онлайн.



МЕНЯЕТСЯ И ПРОДУКТ

Все больше и больше людей помимо потребителей классических услуг связи становятся пользователями широкополосного доступа к Интернету. И все больше людей предпочитают приобретать услуги в пакете «ТВ + Интернет + Телефония (Triple Play)», что при покупке услуг у одного источника дает преимущество в цене.

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЬ



Стратегическое видение нашей компании получило отражение в стратегической цели и шагах ее достижения: рост абонентской базы за счет продажи новых пакетов услуг и удержание существующих абонентов благодаря классической ТВ-услуге.

Трансформация существующих, а также создание новых каналов продаж позволят выполнить стратегическую цель:

- Развитие каналов продаж
- Новые партнерские схемы
- Увеличение продаж

Создание портфеля цифровых продуктов позволит конкурировать на сжимающемся рынке, в том числе с крупными телеком-операторами:

- Партнерство
- Развитие существующих продуктов
- Создание новых продуктов

Фокус компании на улучшении клиентского опыта, программ лояльности, а также развитии знаний об абоненте для удержания абонентской базы:

- Улучшение клиентского опыта
- Борьба с оттоком
- Удержание абонентов

Создание кросс-функциональных площадок позволит улучшить взаимодействие между различными функциями. Внедрение Big Idea позволит вдохновить команду на эффективную реализацию стратегической цели:

- Командная работа
- Нацеленность на результат
- Внедрение agile методов
- Построение эффективной команды

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АКТИВНОСТИ

Постоянный процесс
улучшения операционной
эффективности

Развитие конвергентных услуг
совместо с операторами
мобильной связи, развитие
MVNO

Запуск и развитие
спутникового телевидения

Региональные сделки M&A
(схема разделения доходов)

Наращивание доли комбинированных
услуг (Интернет+ТВ)

Продвижение услуги
интерактивного ТВ (OTT)



ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ 2018 ГОДА

- ✓ Продвижение Спутникового телевидения
- ✓ Улучшено среднее время ожидания абонентов Контакт-центра **5** раз
- ✓ **Снижен** уровень потерянных звонков в **2** раза
- ✓ Уровень ответа на звонок в первые 20 секунд **повышен** в **3** раза
- ✓ Доля абонентов, обсуживающихся в цифровых каналах, **возросла до 20%**
- ✓ Запуск **100%** интерактивной сети (ME, TCP/IP) в г. Капшагай.
- ✓ **Реализация личного кабинета** для абонентов
- ✓ Увеличение работоспособности и доступности услуг **до 99,5%**

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА. АКЦИИ

В целях повышения объемов продаж и увеличения абонентской базы с подключением **комбинированных услуг**, компанией «АлмаТел Казахстан» реализованы следующие акции с предоставлением акционных тарифных планов:



«**ИНТЕРНЕТ В ПОДАРОК**» - предоставление акционного тарифного плана «**TV MAX + Интернет 100**» по услуге Цифрового телевидения и Интернет в комбинированном решении, по стоимости - **3 500 тенге**.

«**МНОГО ТВ**» - предоставление акционного тарифного плана «**TV 100+ TV BOX 100**» / «**Антенна 80+ TV BOX 100**» по услуге Цифрового телевидения и Интернет телевидения **ALMA TV BOX** в комбинированном решении, по стоимости - **2 400 тенге**.

«**НАУРЫЗ**» - предоставление акционных скидок по услуге Цифрового телевидения и Передачи данных в комбинированном решении на нижеследующих условиях: Тарифный план «**TV MAX + Интернет 100**», абонентская плата с учетом скидки «**Наурыз 1100**» по стоимости - **4 900 тенге**.

«**ЛЕТНИЙ МИКС**» - предоставление акционного тарифного плана «**TV MAX + TV BOX MAX + Интернет 100**» по услуге Цифрового телевидения, Интернет телевидения **ALMA TV BOX** и Передачи данных в комбинированном решении, по стоимости - **4 900 тенге**.

«**БОЛЬШЕ КИНО**» - предоставление акционного тарифного плана «**TV 100 + TV BOX 100 + ALMATEKA**» по услуге Цифрового телевидения и Интернет телевидения **ALMA TV BOX** в комбинированном решении, по стоимости - **3 500 тенге**.

«**МАХ ВЫГОДА**» - предоставление акционной скидки «**МАХ выгода**» по услуге Цифрового телевидения, Передачи данных и Интернет телевидения **ALMA TV BOX** в комбинированном решении, на нижеследующих условиях: Тарифный план «**TV MAX + TV BOX MAX + Интернет 100**» по стоимости - **4 199 тенге**.

* Акционные скидки по Комбинированному решению предоставляются абонентам только при наличии технических возможностей подключения Передачи данных (Интернет) в филиалах Общества.

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА. АКЦИИ



В целях наращивания абонентской базы по услуге Спутникового телевидения и создания наиболее выгодных условий подключения и пользования услугой Спутникового телевидения Общества.

Стартовали акции с предоставлением специальных условий **реализации абонентского оборудования**:

«ВЫГОДНЫЙ СТАРТ» - специальные условия предоставления абонентского оборудования и оказания услуги Спутникового телевидения абонентам из числа физических лиц, при условии непрерывного получения абонентом услуг Общества в течение **12 месяцев** с даты подключения услуги Спутникового телевидения: Реализовать абоненту комплект оборудования по Спутниковому телевидению по стоимости **1 тенге**.

«ЛЕГКОЕ РЕШЕНИЕ» - специальные условия предоставления абонентского оборудования и оказания услуги Спутникового телевидения абонентам из числа физических лиц, при условии непрерывного получения абонентом услуг Общества в течение **12 месяцев** с даты подключения услуги Спутникового телевидения: Реализовать абоненту оборудование по Спутниковому телевидению (**спутниковый приемник/САМ модуль**) по стоимости **1 тенге**.



В целях создания наиболее выгодных условий приобретения оборудования, формирования высокого уровня лояльности абонентов, предоставления возможности абонентам ознакомиться с рейтинговыми телеканалами, транслируемыми в максимальных по наполнению пакетах программ, с 2017 года стартовала акция с предоставлением специальных условий реализации **САМ модуля** и оказания услуги Цифрового телевидения:

Условия акции: абонентам услуги Цифрового телевидения (в том числе комбинированных пакетов), предоставляется в собственность **САМ модуль** по акционной стоимости реализации в размере **7 900 тенге**. При условии приобретения **САМ модуля**, дополнительно предоставляется сроком на **3 (три) месяца просмотр** пакетов программ «**TV MAX**» / «**Антенна MAX**».

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА. АКЦИИ

В рамках проведения тестирования качества **услуги Передачи данных**, в 2017 – 2018* году для абонентов действовали специальные условия предоставления услуги Интернет:

- при подключении новых абонентов и абонентов, перешедших на один из нижеследующих комбинированных пакетов, оборудование и услуга Интернет 30 предоставлялись в тестовом режиме без взимания дополнительной оплаты
- на срок 2 (два) месяца с даты перехода:

В рамках партнерства с компанией «Samsung Electronics Central Eurasia» с июня 2017 года по январь 2018 года реализована совместная акция:

При приобретении выделенных для акции моделей телевизоров «**Samsung**», дополнительно предоставляются услуги Alma TV - **Спутниковое телевидение + Интернет телевидение ALMA TV BOX** или **Цифровое телевидение + Интернет телевидение ALMA TV BOX**, в зависимости от технической возможности подключения.



Период пользования услугами варьируется от 1 мес. до 12 мес. в зависимости от приобретаемой модели телевизора.

Согласно условиям акции, абоненту предоставлялось следующее оборудование:

- 1) при подключении услуг **Спутниковое телевидение + Интернет телевидение ALMA TV BOX** - комплект оборудования (спутниковая антенна, спутниковый приемник, конвертер), в собственность;
- 2) при подключении услуг **Цифровое телевидение + Интернет телевидение ALMA TV BOX** - CAM модуль в собственность.

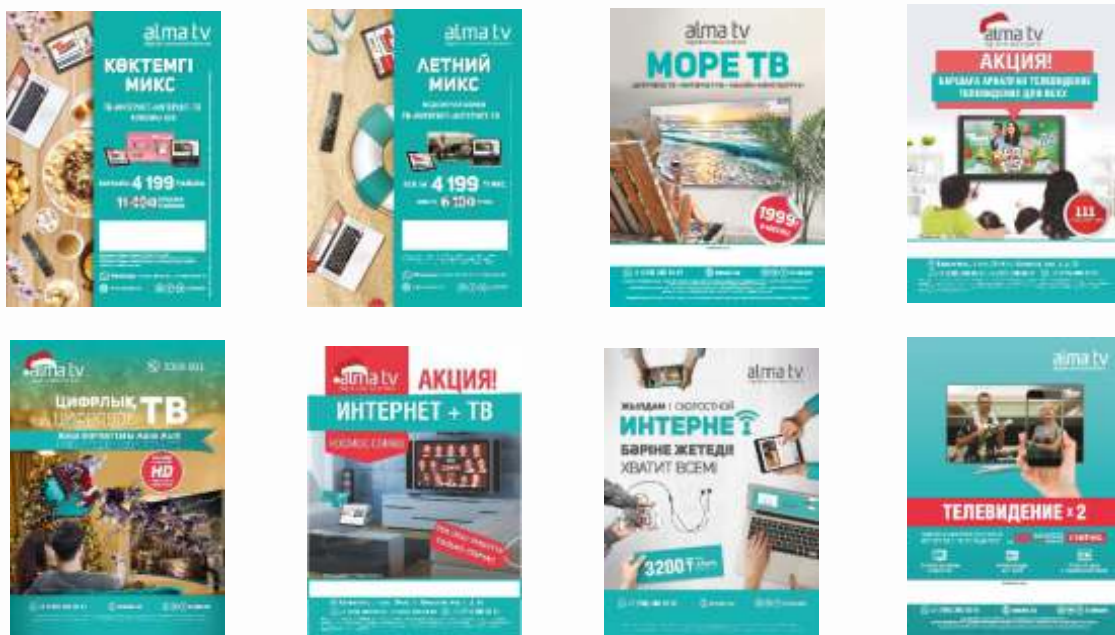


МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА. УНИФИКАЦИЯ ДИЗАЙНА POSM МАТЕРИАЛОВ

2017 год



2018 год



МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА. РЕКЛАМНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПО СПУТНИКОВОМУ ТЕЛЕВИДЕНИЮ



Кампания 360

Коммуникации:

- Тизеры в SMM
- Радио
- TVC
- Retail POSM
- Digital (Контекстная реклама)
- Promo in rural areas
- Promo в торговых центрах
- Promo в поездах
- Promo на базарах
- Брендирование корпоративных автомобилей



МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА. КАМПАНИЯ ALMA TV BOX



Коммуникации:

- POSM
- Retail POSM
- In-filial roll-ups
- TVC
- Radio
- Digital (Contextual ad)
- YouTube, Insta, FB and VK promo
- Push notifications
- In-app intro banners



МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА. КАМПАНИЯ ПО ЦИФРОВОМУ ТЕЛЕВИДЕНИЮ



Коммуникации:

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



МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА. СОВМЕСТНАЯ КАМПАНИЯ ALMA TV С SAMSUNG



Коммуникации:

- Радио
- Digital (Contextual ad)
- Insta, FB and VK промо
- Лендинг
- E-mail рассылка



ПРЕИМУЩЕСТВА АЛМА ТВ:

- ✓ Лидер на рынке платного телевидения **более 20 лет**
- ✓ **Более 500 000 домохозяйств**, подключенных к услугам АЛМА ТВ - **более 1,5 миллионов пользователей**
- ✓ Услуга телевидения в **19 городах Казахстана**
- ✓ **Многопрофильная** телекоммуникационная компания, предоставляющая комплекс услуг: *Кабельное телевидение (аналоговое и цифровое), Спутниковое ТВ, Доступ в сеть Интернет, Интернет-телевидение (OTT/IPTV), Телефония.*
- ✓ **Комбинированное решение** с другими услугами Компании (Телевидение + Интернет + IP телефония)
- ✓ Лучший контент. Все права на транслируемый контент являются легитимными на рынке РК
- ✓ Наличие **эксклюзивных** телеканалов
- ✓ Наличие **собственных** телеканалов
- ✓ Более **1 600 сотрудников** по всей филиальной сети
- ✓ Телемаркетинг (собственный и аутсорсинговый), производящий **более 200 000 звонков** ежемесячно
- ✓ **До 50 000 операторов** в режиме 24/7 обрабатывают звонки по линии, обрабатывающих **до 180 000 звонков** и
- ✓ Развитая сеть прямых продаж (Face to Face) - **около 300 агентов**
- ✓ Более **140 000 ежемесячных посещений** официального сайта

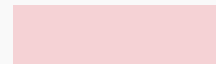
ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ПОВЛИЯВШИЕ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ В 2018 ГОДУ



ПОЗИТИВНЫЕ ФАКТОРЫ:

- динамичное развитие рынков ПТВ и ШПД в период с начала «нулевых» годов и независимый (J'son & Partners) прогноз увеличения проникновения услуг ПТВ (с 35% до 63%) и ШПД (с 45% до 70%) в период 2014-2018 гг. указывают на возможность количественного и качественного роста показателей ведения бизнеса компании;
- лидирующие позиции компании на рынке платного телевидения – 50,1%;
- ограниченное влияние на тарифную политику конкуренции с другими участниками рынка платного телевидения, позволяющее поддерживать доходность компании на высоком уровне;
- крайне высокая степень диверсификации абонентской базы, представленной более чем 500 тысячами частных клиентов при отсутствии какой-либо зависимости от клиентов корпоративного сектора;
- клиентоориентированная тарифная и продуктовая политика;
- наличие современных технических средств и программного обеспечения, позволяющее предлагать услуги ПТВ и ШПД по конкурентоспособным тарифам, что помогает не только удерживать долю рынка, но и иметь существенный потенциал для ее увеличения;
- высокий профессионализм топ-менеджмента, руководителей структурных подразделений и персонала компании.

НЕГАТИВНЫЕ ФАКТОРЫ



- иск от РОО «КОУПИС» совместно с ТОО «WEB Content» на АО «Алма Телекоммуникация Казахстан» на сумму 2 млрд. 180 млн. тенге, поводом для которого стала трансляция видео клипов несколькими музыкальными телеканалами
- недофинансирование капитальных затрат в предыдущий период развития компании;
- повышение стоимости контента.
- На рынке платного телевидения Республики Казахстан доля кабельного телевидения в перспективе до 2022 года уменьшится до 60%. На данный момент к кабельному телевидению подключены около 64% от общей абонентской базы.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ РЫНКОВ

Краткое описание общих тенденций в отрасли (сфере), в которой эмитент осуществляет свою деятельность, в том числе наиболее важных для эмитента.

Согласно исследованиям потребительских рынков консалтинговой компании «McKinsey», информационные и коммуникационные технологии (ИКТ) входят в четверку ведущих сфер хозяйственной деятельности по интенсивности влияния на современное общество, следуя за здравоохранением, сельским хозяйством и инфраструктурой. **Около 5,5% мирового ВВП приходится на сектор ИКТ**, а по прогнозам консалтинговой компании «McKinsey», к 2020 году данный показатель составит **порядка 9%**, что говорит о высокой востребованности ИКТ.

Существует много свидетельств того, что потенциал таких видов ИКТ, как мобильная связь, компьютеры и Интернет содействуют поддержке экономического роста. Использование ИКТ микро и малыми предприятиями привело к улучшению не только бизнеса, но и жилищных условий. **Южная Корея** является классическим примером таких эффектов, так за период с 1999 по 2003 годы сектор **ИКТ в стране вырос на 43%**. Для сравнения, в **Сингапуре** рост составил **5%**, в **Малайзии – менее 1%**. Успех Кореи объясняется тем, что развитие сектора ИКТ является национальным приоритетом, что потребовало значительных субсидий со стороны государства. Эти действия привели к тому, что **до 99% населения подключены к широкополосной связи**, таким образом сектор **ИКТ стал самым крупным сегментом национальной экономики, на который приходится 17% внутреннего национального продукта страны и 43% всего южнокорейского экспорта.**

Телекоммуникационная индустрия, а также направления предоставления услуг контента населению имеют высокие мировые показатели развития отрасли. По данным исследовательской компании «Gartner», в целом **ИКТ-расходы в мировом масштабе составили 3,52 трлн. долларов США, что на 216 млрд. долларов США меньше, чем в 2014 году**, что, по мнению вице-президента по исследованиям «Gartner» г-на Джон-Дэвид Лавлок, вызвано укреплением курса доллара США, что повлияло на увеличение доходности в долларовом выражении из-за девальвации национальных валют стран пользователей. Доходы американских международных компаний сдерживались валютными проблемами в 2015 году в мире на телекоммуникационные услуги было израсходовано в общей сложности **1,47 трлн. долларов США.**

Согласно данным «Gartner», в 2016 году расходы на ИКТ в глобальном масштабе составили **3,375 трлн. долларов США, что на 0,6% меньше, чем годом ранее.** По итогам 2017 года эксперты прогнозируют **подъем на 2,7% (до 3,464 трлн. долларов США).** Прогноз на 2018 год - **рост на 2,6% до 3,553 трлн. долларов США.** Мировой рынок услуг телекоммуникаций находится на уровне **1,384 трлн. долларов США, что ниже уровня 2015 года на 1%,** при этом в 2017 году **прогнозируется рост до 1,408 трлн. долларов США на 1,7% и до 1,426 трлн. долларов США или на 1,26% в 2018 году,** что подкрепляется постепенной стабилизацией мировой экономики.

В мировом масштабе в сегменте услуг интернет связи, в котором **АО «АлмаТел Казахстан» расширяет свое присутствие,** по данным «Live Internet» отмечается устойчивый **рост в 2015-2016 годы на уровне 7,5-7,8% в год.** Количество пользователей в сегменте по итогам 2015 года составило **3,185 млрд. человек,** а по предварительным данным за **2016 год - 3,424 млрд. человек.** В 2010 году темп прироста составил **14,5% годовых, в 2011 году - 10,3%, в 2012 году - 11,8%, в 2013 году - 9,4% и в 2014 году - 8,4%.** Всего с 2000 года количество пользователей глобальной **Интернет сети выросло с 414 млн. человек до 3,424 млрд. человек, т.е. более чем в 8 раз.** При этом в период с 2000 года по 2016 год процент проникновения услуг **Интернет вырос с 6,8% до 46,1%.**

Источники: С.С. Бурков, «Информационные технологии и их роль в мировой инновационной экономике», научно-практический журнал

Журнал «МИР (Модернизация. Инновации. Развитие), 2013; выпуск № 1 с. 108-11; A rising role for IT: McKinsey Global Survey results // Business Technology Office. McKinsey & Company, December 2011.

[Электронный ресурс]. – http://www.mckinseyquarterly.com/High_Tech/Strategy_Analysis/A_rising_role_for_IT_McKinsey_Global_Survey_results_2900 (дата обращения 04.04.2012)

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). 2010.

Информационно-экономический отчет 2010: ИКТ, Предприятия и сокращение бедности. Нью-Йорк и Женева – цит. по: С.С. Бурков, «Информационные технологии и их роль в мировой инновационной экономике», научно-практический журнал Журнал «МИР

(Модернизация. Инновации. Развитие), 2013; выпуск № 1 с. 108-11;

Данные по сегментам ИТ-рынка за 2015 год – Gartner // <http://www.tadviser.ru> "Gartner Says Worldwide IT Spending Forecast to Grow 2.7 Percent in 2017" // <http://www.gartner.com/newsroom/id/3568917>

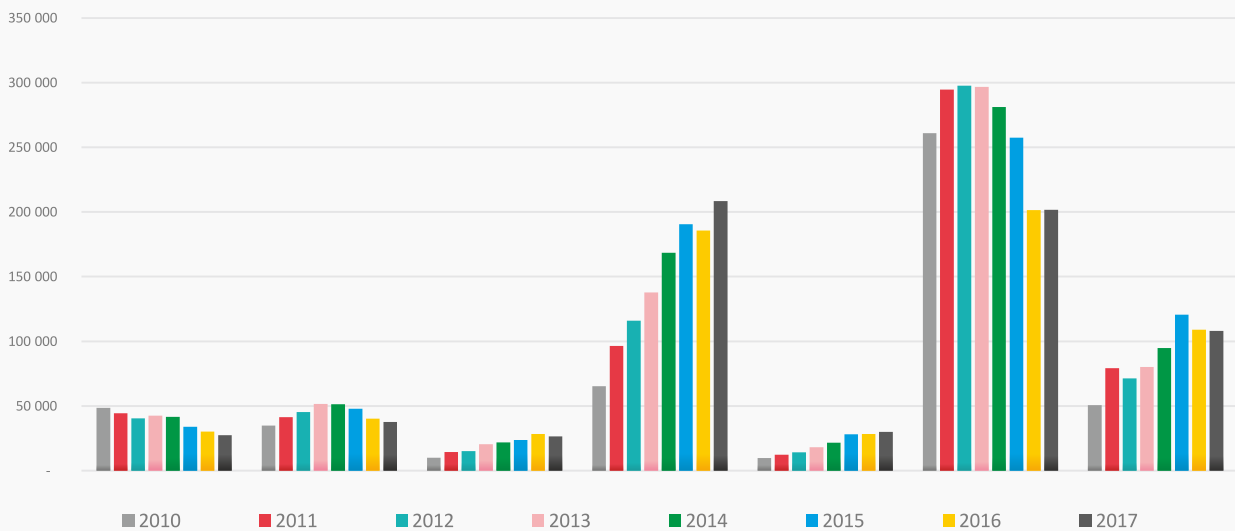
"Доступ к интернету в мире: статистика, тренды" // <http://newreporter.org/2016/03/28/dostup-k-internetu-v-mire-statistika-trendy/>

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ РЫНКОВ



Информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) рассматриваются как одно из важных направлений для развития страны в рамках реализации общенациональной стратегии. В Стратегическом плане развития Республики Казахстан до 2020 года отмечено, что стремительное развитие и адаптация ИКТ становятся важными факторами модернизации общества, оказывая влияние не только на экономические показатели, но и на образ жизни людей, что характеризует значимость развития ИКТ для экономики и жизни граждан современного Казахстана.

Рынок услуг связи и телекоммуникаций в РК является одним из самых динамично растущих. Так, по данным Комитета РК по статистике за 2010-2017 годы среднегодовой темп роста отрасли связи в РК составил 8%, а объем услуг увеличился с 2010 года по 2017 год более чем в 0,7 раза – с 479 905,3 млн. тенге до 640 067 млн. тенге.



	Услуги междугородной и международной телефонной связи	услуги местной телефонной связи	Услуги по передаче данных	Услуги сети Интернет	Услуги по кабельной сети и через спутник	Услуги мобильной связи	Прочие телекоммуникационные услуги
2010	48 510	34 841	9 874	65 399	9 701	260 945	50 636
2011	44 435	41 467	14 323	96 324	12 221	294 721	79 249
2012	40 354	45 241	15 003	116 007	14 140	297 647	71 266
2013	42 590	51 553	20 340	137 865	18 192	296 615	80 176
2014	41 499	51 408	21 795	168 455	21 531	281 259	94 867
2015	33 981	47 826	23 799	190 438	28 026	257 461	120 618
2016	30 222	40 222	28 430	185 705	28 449	201 531	109 024
2017	27 532	37 607	26 570	208 546	29 928	201 732	108 152

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ РЫНКОВ

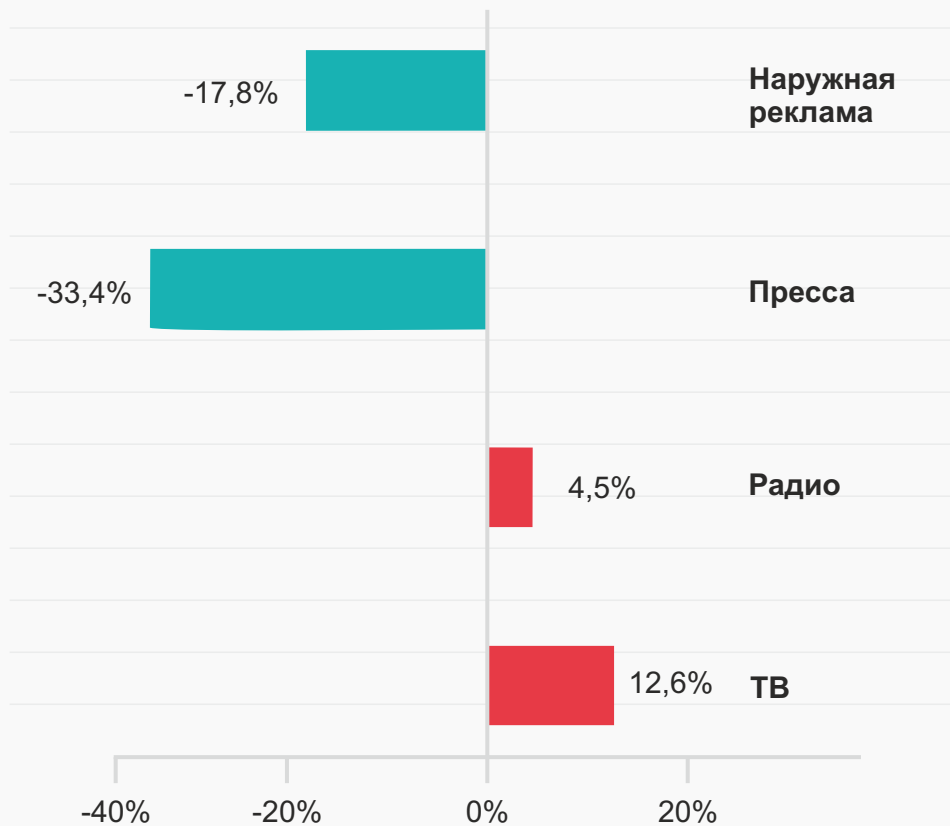


Обзор рекламного рынка (ТВ, Радио, Пресса, Наружная реклама, Интернет).
 Казахстан. Январь – Декабрь 2018

Типы СМИ

- Телевидение (национальный эфир + локальный эфир Алматы)
- Пресса (национальные издания + локальные издания Алматы)
- Радио (национальный эфир + локальный эфир Алматы)
- Наружная реклама (наружные конструкции в Алматы)
- Интернет (мониторинг присутствия)

Динамика объемов рекламного рынка: Январь-Декабрь 2018 vs. Январь-Декабрь 2017, %



источник: <http://kantar.kz>

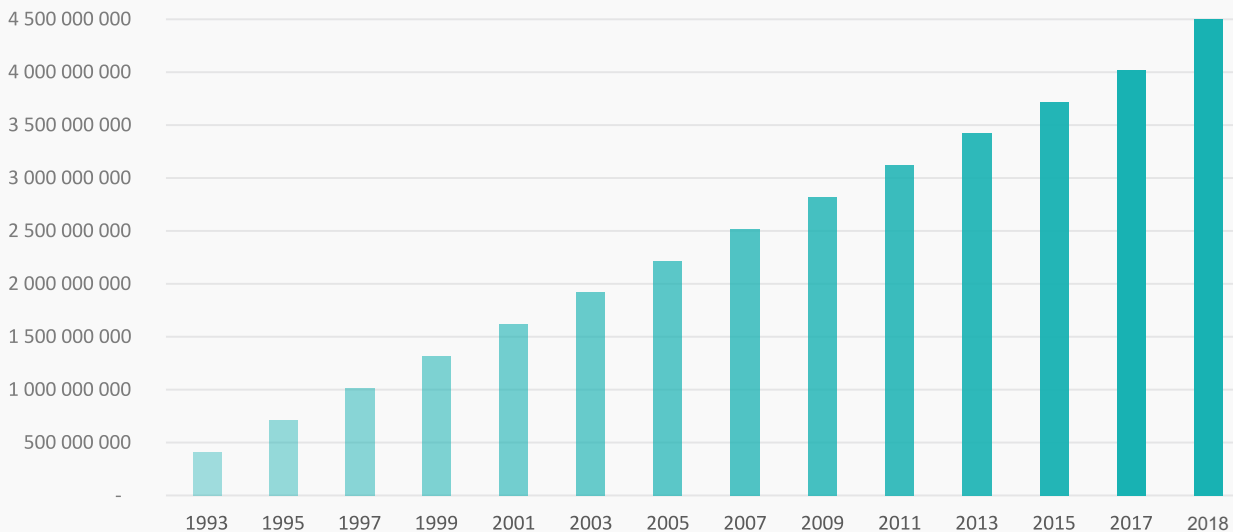
Суммарный объем рекламы на ТВ, Радио, в Прессе и Наружной рекламе в 2018 году увеличился на 9.8% по сравнению с 2017 годом.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ РЫНКОВ



Тренды изменения объемов услуг интернет и телевидения в РК в 2010-2018 гг. (Источник: Комитет по статистике МНЭ РК)

Телекоммуникационная индустрия, а также направления предоставления услуг контента населению имеют высокие мировые показатели развития отрасли. Как видно на диаграмме, в мире отмечается устойчивый рост количества пользователей интернет.



Количество пользователей сети Интернет в мире

В мировом масштабе в сегменте услуг интернет связи, в котором АО «АлмаТел Казахстан» расширяет свое присутствие, по данным Live Internet отмечается устойчивый рост в 2015-2018 годы на уровне 7,5-7,8% в год и количество пользователей в 2015 году составило 3,185 млрд. чел., а по предварительным данным за 2016 год 3,424 млрд. чел. В 2010 году темп прироста составил 14,5% годовых, в 2011 году 10,3%, в 2012 году 11,8%, в 2013 году 9,4%, в 2014 году 8,4%. Всего с 2000 года количество пользователей глобальной Интернет сети выросло с 414 млн. человек до 3,424 млрд. человек в более чем 8 раз. При этом в период с 2000 года по 2018 год процент проникновения услуг Интернет вырос с 6,8% до 46,1%.

На сегодняшний день Казахстан достиг устойчивого прогресса в направлении увеличения пропускной способности традиционных телекоммуникаций. Обеспечивая кратчайший маршрут для информационных потоков между Европой и Азией, Казахстан укрепляет свое конкурентное преимущество на рынке транзита международного трафика. Выступая в качестве координатора межрегиональных инициатив, например, проекта сети TASIM – Трансевразийской высокоскоростной информационной магистрали, Казахстан способствует объединению центров обмена данных Западной Европы и Азии. Согласно анализу Экономической и социальной комиссии для Азии и Тихого океана ООН ESCAP, Казахстан занимает лидирующие позиции по пропускной способности международных каналов связи в странах региона. Сегодня доля Казахстана в наземном транзите Европа – Азия составляет 10%. При этом трафик по данному направлению достигает до 75 Гбит/с.

На текущий момент на телекоммуникационном рынке страны существуют:

- 11 операторов связи, предоставляющих услуги междугородной и/или международной телефонной связи;
- 4 оператора, которые предоставляют услуги сотовой связи;
- более 400 операторов с предоставлением услуги местной телефонной связи и доступа в сеть Интернет;
- более 100 операторов вещания, из них 1 национальный оператор, оказывающий услуги цифрового наземного и спутникового телерадиовещания.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ РЫНКОВ



Важным элементом формирования национальных усилий в области цифровой трансформации является широкополосный доступ к Интернет (ШПД) и сотовые сети передачи данных четвертого поколения **4G/LTE** (Международный союз электросвязи к широкополосному доступу относит доступ к сети Интернет, пропускная способность которого **превышает 256 Кб/с**). Основными тенденциями отрасли телекоммуникаций являются развитие инфраструктуры, базирующейся на высокоскоростных оптических, беспроводных технологиях и предоставление мультимедийных услуг населению и организациям, внедрение и развитие цифровых технологий телерадиовещания, а также увеличение уровня цифровизации местной телефонной связи.

Развитие сетей связи по обеспечению доступа в сеть Интернет идет опережающими темпами. Пользователями сети Интернет является **77,9 % населения** Казахстана (согласно оперативным данным Агентства по статистике Республики Казахстан за 1 квартал 2016 года). Мировой опыт показывает, что в ближайшей перспективе в период 3-7 лет будет наблюдаться укрепление тенденции развития Интернета и скорости потребления контента из мировой сети. Следующим важным фактором является стабильный спрос на цифровые устройства в Казахстане. Согласно исследованиям **компании TNS**, посвященным оценке рынка телекоммуникаций за 2016 год, **более 70% подключенных к интернету домохозяйств** в Казахстане пользуются двумя и более устройствами, подключенными к сети Интернет посредством **Wi-Fi** соединения. Согласно тенденции, количество активных устройств в доме будет расти, тем самым ставя в приоритет обеспечение высокой скорости и стабильности предоставления услуги Интернет.

Государственная программа «Цифровой Казахстан» на 2017-2020 года (Проект) по данным Internetsociety.org, международной организации анализа интернета, отчет о трендах развития за 2015-2016 год

В соответствии с Законом РК «Об информатизации», отрасль ИКТ – отрасль экономики, связанная с проектированием, производством и реализацией программного обеспечения, технических средств, бытовой электроники и ее компонентов, а также с предоставлением информационно-коммуникационных услуг. В соответствии с Законом РК «**О связи**», связь включает прием, сбор, обработку, накопление, передачу (перевозку), доставку, распространение информации, почтовых и специальных отправлений, почтовых переводов денег, а услуги связи – деятельность по приему, обработке, хранению, передаче, перевозке, доставке почтовых и специальных отправлений, почтовых переводов денег или сообщений телекоммуникаций. Доля отрасли «**Связь**» в ВВП республики составила в 2015 году – 1,9%.

Правительство Республики Казахстан (РК), осознавая важность достижения главной стратегической цели страны – вхождение в 30-ку наиболее развитых и конкурентоспособных стран мира к 2050 году, считает развитие ИКТ приоритетным направлением, и благодаря уже осуществленным инвестициям отмечают значительные достижения страны в секторе ИКТ. **В рейтинге ООН «E-Government Survey-2014»** («Электронное правительство для людей»), Казахстан занял **28-ое место**, поднявшись на 18 позиций по сравнению с 2010 годом. В январе 2013 года согласно Указу Президента РК №464 была начата реализация комплексной государственной программы «**Информационный Казахстан – 2020**».

Ключевыми участниками ИКТ отрасли в Казахстане являются государственные органы, физические и юридические лица, осуществляющие деятельность или вступающие в правоотношения в сфере информатизации, включая следующие:

- *абонент - физическое или юридическое лицо, с которым заключен договор на оказание услуг связи с выделением для этих целей абонентской линии, абонентского номера и (или) идентификационного кода;*
- *оператор централизованной базы данных абонентских номеров – организация, которая обеспечивает формирование, функционирование, сопровождение и развитие централизованной базы данных абонентских номеров и предоставляет доступ к ее ресурсам;*
- *оператор универсального обслуживания – оператор связи, оказывающий услуги связи, на которого в соответствии с законодательством РК возложена обязанность по оказанию универсальных услуг связи;*
- *пользователь услугами связи - физическое или юридическое лицо, получающее услуги связи;*
- *оператор связи – юридическое лицо, зарегистрированное на территории Республики Казахстан, оказывающее услуги связи;*
- *хозяйствующие субъекты, осуществляющие деятельность в области связи, - операторы связи, владельцы специальных, ведомственных и корпоративных сетей телекоммуникаций, отдельного коммутационного оборудования, подключаемого к сети телекоммуникаций общего пользования, владельцы радиозлектронных средств, являющиеся пользователями радиочастотным спектром;*
- *доминирующий оператор связи - оператор связи, занимающий доминирующее (монопольное) положение в области связи в соответствии с законодательством Республики Казахстан в области защиты конкуренции;*

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ РЫНКОВ



- оператор междугородной связи – оператор фиксированной связи, владеющий и (или) эксплуатирующий междугородную линию связи, междугородные коммутационные станции и предоставляющий услуги междугородной телефонной связи;
- оператор междугородной и международной связи – оператор фиксированной связи, владеющий и (или) эксплуатирующий междугородные и международные линии связи, междугородные и международные коммутационные станции и предоставляющий услуги междугородной и международной телефонной связи по транзиту трафика и предоставлению сетевых ресурсов другим операторам связи;
- государственная техническая служба – республиканское государственное предприятие на праве хозяйственного ведения, созданное по решению Правительства Республики Казахстан;
- пользователь радиочастотным спектром - физическое или юридическое лицо, которому присвоена (назначена) полоса частот или радиочастота (радиочастотный канал);
- владелец сети телекоммуникаций – физическое или юридическое лицо, которому принадлежит часть сети телекоммуникаций общего пользования и (или) соответствующая категория единой сети телекоммуникаций;
- оператор сотовой связи – оператор связи, предоставляющий услуги сотовой связи в соответствии с законодательством РК;
- оператор международной связи – оператор фиксированной связи, владеющий и (или) эксплуатирующий международную линию связи, международную коммутационную станцию и предоставляющий услуги международной телефонной связи;

Государство поддерживает конкуренцию на рынке телекоммуникационных услуг в РК в соответствии с принципами государственного регулирования деятельности в области связи:

- защита прав и законных интересов пользователей услугами связи, хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность в области связи;
- создание условий для оказания универсальных услуг связи;
- свобода передачи сообщений по сетям и средствам телекоммуникаций, свобода приема, доставки и транзита почтовых отправлений;
- равенство прав физических и юридических лиц на участие в деятельности в области связи и использование ее результатов;
- добросовестная конкуренция;

- обеспечение безопасности, надежности и управляемости связью с учетом сетевых технологических особенностей на основе единых стандартов на территории Республики Казахстан;
- содействие расширению международного сотрудничества в области связи, интеграции в мировую систему связи;
- обеспечение централизованного управления национальными ресурсами в области связи.

По состоянию на отчетную дату Казахстан достиг устойчивого прогресса в направлении увеличения пропускной способности традиционных телекоммуникаций. Обеспечивая кратчайший маршрут для информационных потоков между Европой и Азией, Казахстан укрепляет свое конкурентное преимущество на рынке транзита международного трафика. Выступая в качестве координатора межрегиональных инициатив, например, проекта сети **TASIM** – Трансевразийской высокоскоростной информационной магистрали, Казахстан способствует объединению центров обмена данных Западной Европы и Азии. Согласно анализу Экономической и социальной комиссии для Азии и Тихого океана **ООН ESCAP**, Казахстан занимает лидирующие позиции по пропускной способности международных каналов связи в странах региона. По состоянию на отчетную дату Казахстана в наземном транзите Европа-Азия составляет 10%. При этом, трафик по данному направлению достигает **до 75 Гбит/с**.

По состоянию на отчетную дату на телекоммуникационном рынке страны существуют:

- 11 операторов связи, предоставляющих услуги междугородной и/или международной телефонной связи;
- 4 оператора, предоставляющих услуги сотовой связи;
- более 400 операторов, предоставляющих с предоставлением услуги местной телефонной связи и доступа в сеть Интернет;
- более 100 операторов вещания, из них 1 национальный оператор, оказывающих услуги цифрового наземного и спутникового телерадиовещания.

Важным элементом формирования национальных усилий в области цифровой трансформации является широкополосный доступ в Интернет (ШПД) и сотовые сети передачи данных четвертого поколения **4G/LTE** (Международный союз электросвязи к широкополосному доступу относит доступ к сети Интернет, пропускная способность которого превышает 256 кб/с).

Согласно данным Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (ESCAP), 2015 Государственная программа «Цифровой Казахстан» на 2017-2020 года (Проект)

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ РЫНКОВ



Основными тенденциями отрасли телекоммуникаций являются развитие инфраструктуры, базирующейся на высокоскоростных оптических, беспроводных технологиях и предоставлении мультимедийных услуг населению и организациям, внедрение и развитие цифровых технологий телерадиовещания, а также увеличение уровня цифровизации местной телефонной связи.

Развитие сетей связи по обеспечению доступа в сеть Интернет идет опережающими темпами. Пользователями сети Интернет является **77,9% населения Казахстана** (согласно оперативным данным Агентства по статистике Республики Казахстан за 1 квартал 2016 года).

Впервые сотовая сеть связи 4 поколения – **4G/LTE** в Казахстане была запущена 25 декабря 2012 года в городах Астана и Алматы, в рамках исполнения поручения Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева и реализации программы развития ШПД. Запуск сетей **4G/LTE** позволил обеспечить высокую скорость передачи данных и расширить спектр предоставляемых услуг абонентам сотовой связи. Покрытие сетями 3G составляет **72,1% населения Казахстана**. По статистическим данным Комитета статистики Министерства национальной экономики Республики Казахстан за 2015 год пользователями сети Интернет являются **72,9% населения Казахстана**. В общем объеме услуг связи в 2015 году услуги передачи данных и доступа в Интернет составляют **30,5%**.

Всеобщая цифровизация не обошла стороной и отечественное телерадиовещание. С 2011 года ведутся мероприятия по переходу на цифровые технологии телерадиовещания, в рамках которых проведены работы по модернизации спутниковой сети с переходом на цифровой стандарт **DVB-S2/MPEG-4**. Введенная сеть спутникового телерадиовещания предоставила возможность приема жителями страны отечественных (в свободном доступе) и зарубежных телеканалов. В результате, по итогам 1-го полугодия 2016 года, общее количество абонентов услуги национальной сети спутникового телерадиовещания «**OTAU TV**» составило порядка **1,17 млн. подключений**. Параллельно, с 2012 года реализуется проект «Внедрение и развитие цифрового эфирного телерадиовещания в Республике Казахстан». По состоянию на отчетную дату установлено 336 радиотелевизионных станций, которые обеспечивают **72% охвата** населения страны цифровым наземным телевидением.

По мнению экспертов АО «АлмаТел Казахстан», ключевыми тенденциями отрасли являются следующие направления:

развитие услуги доступа к высокоскоростной сети Интернет, предоставление услуги Интернет-телевидения с возможностью просмотра контента по схемам мульти-устройств (телефонов, телевизоров, планшетов). Мировой опыт показывает, что в ближайшей перспективе в период 3-7 лет будет наблюдаться укрепление тенденции развития сети Интернет и скорости потребления контента из мировой сети. Следующим важным фактором является стабильный спрос на цифровые устройства в Казахстане. Согласно исследованию компании «**TNS**», посвященном оценке рынка телекоммуникаций за 2016 год, **более 70%** подключенных к интернету домохозяйств в Казахстане пользуются двумя и более устройствами, подключенными к сети Интернет посредством **Wi-Fi** соединения. Согласно тенденции, количество активных устройств в доме будет расти, тем самым ставя в приоритет обеспечение высокой скорости и стабильности предоставления услуги Интернет. Дополнительный потенциал в подключении домохозяйств до 2019 года рассчитывается в **2,6 млн. абонентов**.

По данным Internetsociety.org, международной организации анализа интернета, отчет о трендах развития за 2015-2016 год согласно исследованию консалтинговой компании «Лаборатория проектов», августа 2016 года

Дополнительной тенденцией рынка является активное развитие направления «Интернет вещей». По данным компании «**Microsoft**», к 2020 году доля устройств с выходом в интернет в домашних условиях возрастет **до 57%**, то есть более половины бытовой техники в доме будет иметь доступ к услуге Интернет. Данная тенденция коснется и потребителей в Казахстане. По оценкам компании «**Microsoft**», доля устройств «Интернет вещей» в мире составит **более 40%**, что по оценке отдела маркетинга Компании составит **до 20%** от общего числа домохозяйств Казахстана.

АО «АлмаТел Казахстан» имеет косвенную зависимость от развития и движения компаний телекоммуникационного сектора (операторы сотовой связи), имея в некоторых аспектах прямые конкурентные пересечения. Дополнительно на развитие отрасли будут влиять продажи технологичной домашней техники, ввод в эксплуатацию жилых домов и общее экономическое положение населения.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ РЫНКОВ



Сведения об организациях, являющихся конкурентами Эмитента. Сравнительная характеристика деятельности Эмитента со среднеотраслевыми показателями внутри Республики Казахстан и со среднемировыми, если это представляется возможным.

Конференция *Microsoft Build 2016*

АО «АлмаТел Казахстан» стоит у истоков предоставления услуги телевидения в Казахстане. Компания, будучи одной из первых операторов кабельного телевидения, начала вещание зарубежных телеканалов в Казахстане, заключив прямые контракты с правообладателями и компаниями, осуществляющими продажу и последующую поставку контента в РК. Наличие более чем 20-летнего опыта в отрасли телекоммуникаций свидетельствует о глубоком понимании рынка услуг телекоммуникаций в Казахстане.

АО «АлмаТел Казахстан» по большинству направлений предоставления услуг занимает ведущие позиции на рынке телекоммуникаций.

АО «АлмаТел Казахстан» является многопрофильной телекоммуникационной компанией Казахстана, предоставляющей следующие виды коммерческих услуг:

- Телевидение в аналоговом и цифровом формате вещания;
- Спутниковое телевидение;
- Доступ в сеть Интернет (услуга передачи данных) по технологиям Docsis 2.0, Docsis 3.0, MetroEthernet, GPON;
- Интерактивное телевидение ALMATVBOX, предоставляемое по технологии OTT.

Компания осуществляет деятельность по предоставлению услуг телекоммуникаций (аналогового и цифрового кабельного телевидения (АТВ и ЦТВ), цифрового эфирно-кабельного телевидения (MMDS), широкополосной передачи данных) населению в **19 городах** Казахстана:

г. Алматы (головной офис), г. Астана, г. Актау, г. Аксу, г. Актобе, г. Атырау, г. Зыряновск, г. Караганда, г. Кокшетау, г. Костанай, г. Павлодар, г. Семей, г. Тараз, г. Талдыкорган,

г. Темиртау (**построена магистраль, подключение абонентов ЦТВ начато в конце 2015 г.**), г. Уральск, г. Усть-Каменогорск, г. Шымкент, г. Экибастуз, а так же платного спутникового телевидения (**СТВ**), в эксплуатации с марта 2017 г., на территории всего Казахстана.

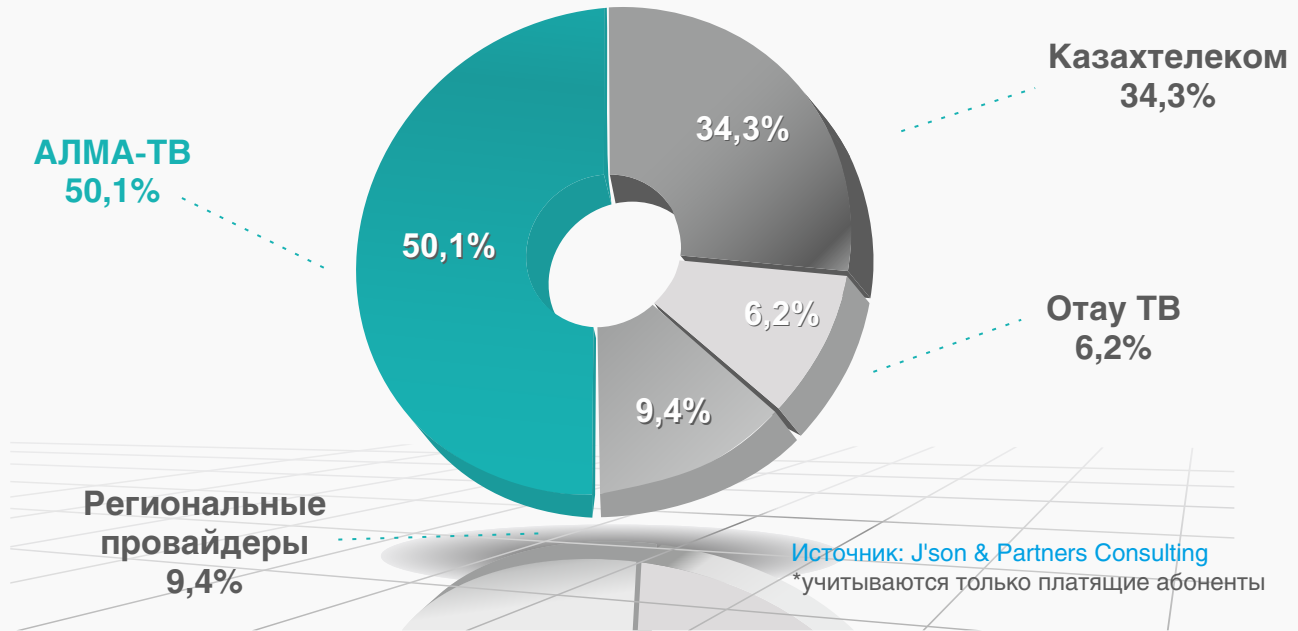
Компания занимает наиболее сильные позиции на рынке телевидения во всех форматах вещания: спутникового, цифрового, аналогового и интерактивного телевидения. Стабильный рост показателей выручки, вопреки внешним экономическим факторам (девальвация, снижение потребительской активности населения), подтверждает высокую востребованность услуг Компании. Положительная динамика развития Эмитента обусловлена тем, что **АО «АлмаТел Казахстан»** обладает рядом уникальных преимуществ на рынке Казахстана, к которым можно отнести: наличие уникальных телеканалов в сетке вещания, взвешенная и рыночная ценовая политика и наличие комбинированных услуг.

С точки зрения позиции на рынке, **АО «АлмаТел Казахстан»** занимает лидерство в сегменте платного телевидения. Ключевыми факторами занимаемой компанией позиции на рынке являются такие факторы, как: высокое качество обслуживания, сбалансированная ценовая политика и наличие большего выбора телеканалов. В предоставляемых пакетах программ включены уникальные телеканалы для рынка Казахстана, недоступные другим операторам (например, телеканалы **«ТНТ»** и **«Insight 4K»**). Данные факторы значительно влияют на занимаемую позицию услуги телевидения, так как согласно данным отдела маркетинга Компании, абоненты, при выборе телевидения, отдают предпочтение определенным телеканалам, а также общему количеству каналов в сетке вещания.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ РЫНКОВ



Диаграмма «Распределение долей между ведущими операторами услуг платного телевидения».



1 января 2018 года случилось важное событие на рынке платного спутникового ТВ Казахстана. Крупнейший на тот момент спутниковый оператор АО «Казтелерадио» (бренд «ОТАУ TV») договорился с ТОО «TV Commerce» (бренд «Caspio HD») об объединении абонентских баз. Фактически Казтелерадио сосредоточилось на развитии только бесплатного спутникового и наземного цифрового эфирного ТВ.

Ключевыми факторами конкурентоспособности являются возможность предоставления:

- комбинированных решений с оказанием услуги Интернет и телевидения (с выбором цифрового или аналогового формата вещания);
- услуг интерактивного телевидения.

На рынке платного телевидения основными игроками являются АО «АлмаТел Казахстан», АО «Казакхтелеком», «ОТАУ TV» и другие региональные операторы, доля рынка которых указана в Диаграмме. Лидером рынка платного телевидения Казахстана является АО «АлмаТел Казахстан», доля которого составляет 50,1%. Второе место занимает АО «Казакхтелеком», доля которого составляет 34,3% от общей доли предоставления услуг платного телевидения. Тройку лидеров замыкает «ОТАУ TV» с долей рынка 6,2%.

На рынке услуг проводного Интернета АО «АлмаТел Казахстан» занимает незначительную долю. Основной акцент в развитии доли рынка проводного Интернета ставится на расширении технических средств присутствия Компании в ключевых регионах и внедрение комбинированных предложений на основе всех направлений услуг (Интернет, Телевидение, Интернет-телевидение, Телефония). по итогам исследований 2014 года J'son & Partners Consulting

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ РЫНКОВ

Прогноз в отношении будущего развития отрасли и положения эмитента в данной отрасли.

АО «АлмаТел Казахстан» - лидер казахстанского рынка платного телевидения с незначительной долей на рынке широкополосного доступа в сеть Интернет. В ниже представленных таблицах указаны данные по изменению емкости рынка услуг Интернет и телевидения, согласно данным Комитета РК по статистике, с учетом средних показателей активной абонентской базы услуг Компании в период с 2010 по 2017 годы.

В Республике Казахстан услуги платного телевидения (ПТВ) и доступа в сеть Интернет (ШПД) являются динамично развивающимися на рынке телекоммуникаций. По исследованиям «J'son & Partners Consulting» за 2015- 2019 годы уровень проникновения услуг увеличится : по ПТВ - с 38% до 59% и по ШПД – с 51% до 66%.

Согласно ранее проведенным прогнозам «J'son & Partners Consulting», на конец 2016 года услугами платного телевидения в Казахстане пользовалось 1 807 тыс. абонентов, что почти на 19% выше, по сравнению с количеством абонентов в 2014 году. Как показал анализ данной компании, прогноз был несколько консервативным и уже к 2016 году Казахстан достиг 2 651 тыс. абонентов услуги Интернет. По прогнозам Правительства РК в Государственной программе

«Информационный Казахстан – 2020» доступность информационно-коммуникационной инфраструктуры в домохозяйствах Республики Казахстан к 2020 году достигнет 100 %, а количество пользователей сети Интернет в 2020 году составит 75%, то есть превысит текущее значение в 2016 году на 15%. Доля отрасли связи и информационно-коммуникационных технологий должна достигнуть 4% к ВВП, то есть увеличиться в 2 раза.

Ключевой услугой АО «АлмаТел Казахстан», предоставляемой на рынке телекоммуникаций, является услуга телевидения в аналоговом и цифровом форматах вещания. По оценкам «J'son & Partners Consulting», рост абонентской базы платного телевидения в Казахстане продолжится, и в 2018 году база пользователей услуг платного телевидения достигнет почти 2,7 млн домохозяйств, при этом уровень проникновения приблизится к 54%.

по данным Комитета РК по статистике, данные касательно доли рынка конкурентов и количеству абонентов АЛМА-ТВ – данные АО «АлмаТел Казахстан» по прогнозам J'son & Partners Consulting

Таблица 1
«Оценка емкости рынка услуг Интернет».

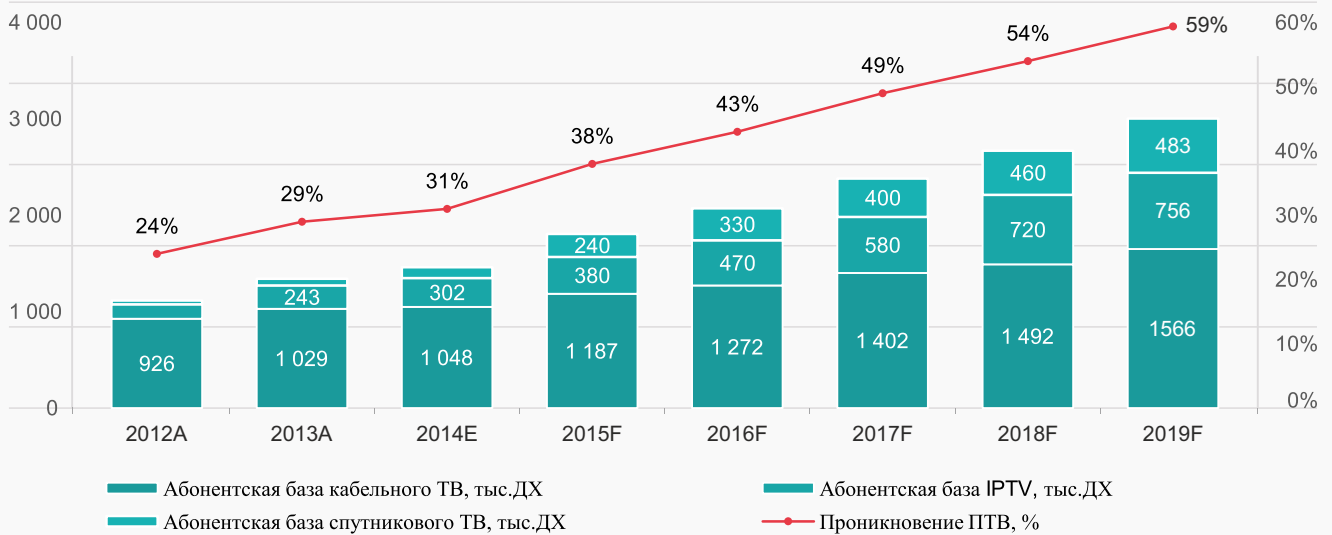
Показатель	Ед.изм.	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Емкость рынка (Количество домашних хозяйств)	шт.	4 765 599	4 835 331	4 903 846	4 973 464	5 047 286	5 122 845	5 197 229	5 198 268
Доля проникновения Интернет по РК	%	21%	26%	33%	40%	42%	45%	45%	50%
Свободная ниша рынка		3 779 399	3 573 831	3 296 646	2 997 464	2 946 346	2 817 245	2 844 529	2 618 068
Количество абонентов ШПД	шт.	986 200	1 261 500	1 607 200	1 976 000	2 100 940	2 305 600	2 352 700	2 580 200
Прирост	%		28%	27%	23%	6%	10%	2%	10%

Показатель	Ед.изм.	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Прирост по населению РК	%		1,50%	1,40%	1,40%	1,50%	1,50%	1,50%	3,45%
Население РК		16 203 036	16 440 124	16 673 077	16 909 776	17 160 774	17 417 673	17 670 579	18 280 024
Средний размер домохозяйства, чел		3,4	3,4	3,4	3,4	3,4	3,4	3,4	3,4
Емкость рынка (Количество домашних хозяйств)	шт.	4 765 599	4 835 331	4 903 846	4 973 464	5 047 286	5 122 845	5 197 229	5 198 268
Доля проникновения кабельного телевидения по РК	%	15%	18%	21%	24%	25%	28%	28%	28%
Свободная ниша рынка	шт.	4 071 299	3 966 531	3 860 546	3 755 664	3 769 886	3 706 555	3 760 374	3 736 987
Количество абонентов кабельного телевидения	шт.	694 300	868 800	1 043 300	1 217 800	1 277 400	1 416 290	1 436 855	1 461 282
Прирост			25%	20%	17%	5%	11%	1%	2%

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ РЫНКОВ

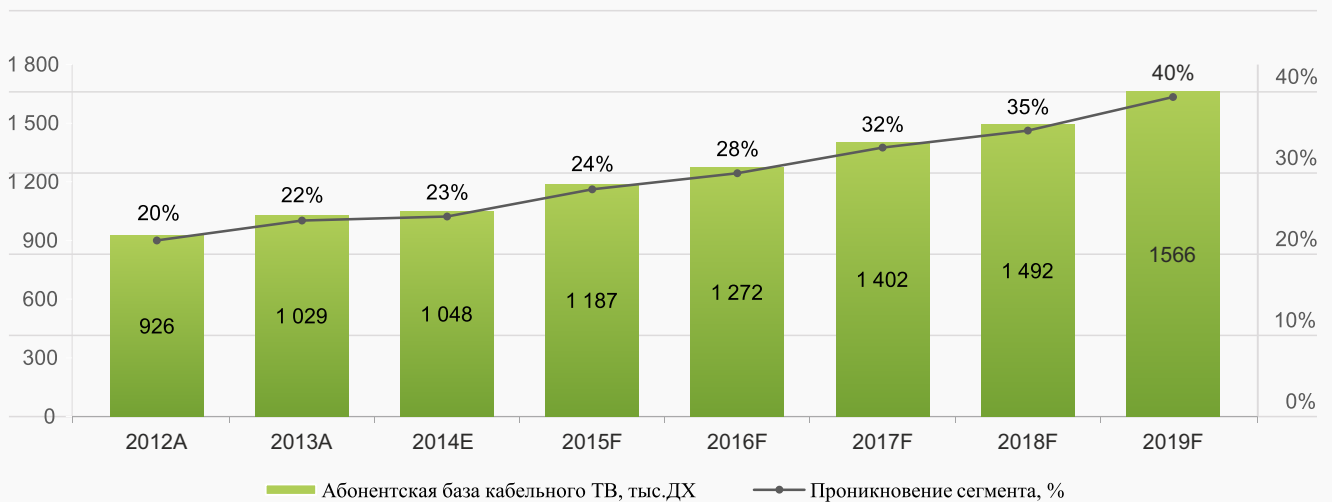


«Прогноз абонентской базы и проникновения платного телевидения в Казахстане», ДХ – домашние хозяйства.



В 2018 году ожидается рост подключений к кабельному телевидению в Казахстане: по сравнению с 2014 годом, его абонентская база увеличится на 444 тыс. подключений, а уровень проникновения кабельного телевидения достигнет 35%.

«Прогноз абонентской базы и проникновения кабельного телевидения в Казахстане»

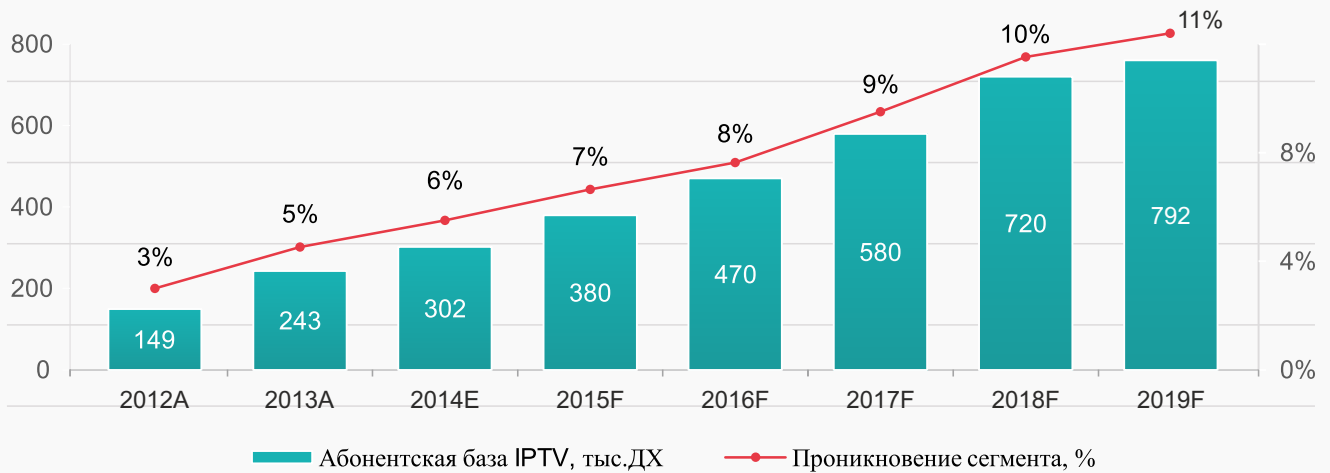


Ожидается, что в 2018 году абонентская база IPTV составит 720 тысяч домохозяйств. По сравнению с 2015 годом проникновение IPTV в 2018 году может достигнуть отметки 10%. По сравнению с 2014 годом, доходы рынка телевидения к 2018 году могут увеличиться в 1,7 раза.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ РЫНКОВ

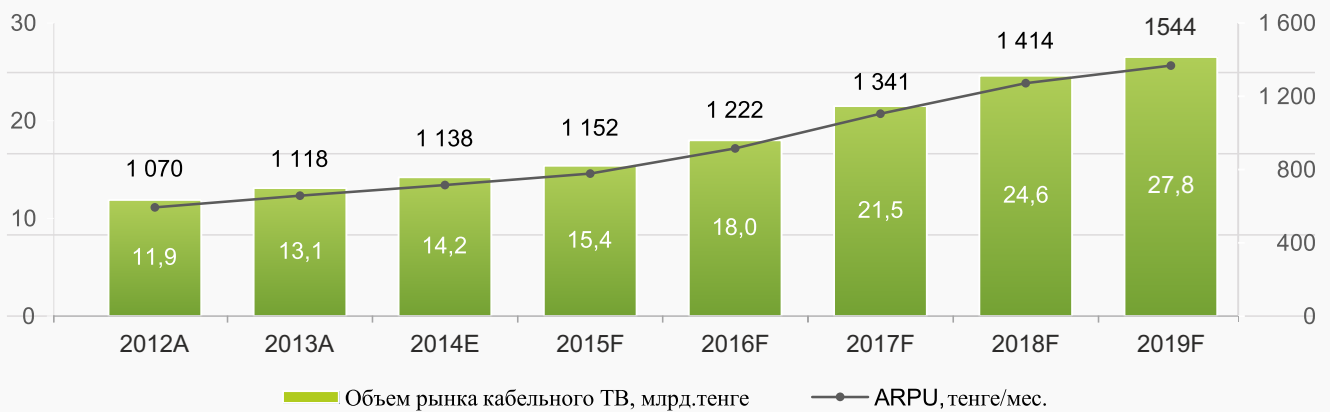


«Прогноз абонентской базы и проникновения IPTV в Казахстане»



Ключевым параметром оценки прибыльности предоставляемых услуг телекоммуникационных компаний является показатель среднего платежа на 1 абонента в месяц (ARPU). Далее приводятся данные по показателю ARPU и прогнозу объема рынка кабельного телевидения на основе фактических данных.

«Прогноз доходов и ARPU рынка кабельного телевидения в Казахстане»



ЦЕНОВАЯ СТРАТЕГИЯ

Тарифы на услуги телевидения, передачи данных (интернет), интернет-телевидения и телефонии, по состоянию на 2018 г.

Услуга	2018 год
Аналоговое ТВ	2 299
Цифровое ТВ	от 2 299
Спутниковое ТВ	от 1 500
Интернет	от 2 100
Интернет телевидение	от 2 299
Телефония	от 1 006
Телевидение + Интернет телевидение	от 2 500
Интернет + Интернет телевидение	от 3 950
Интернет + Телевидение	от 3 950
Интернет + Телефония	от 4 806
Телевидение + Интернет + Интернет телевидение	от 4 550
Телевидение + Интернет + Телефония	от 7 200

*тарифы на Услуги являются дифференцированными в зависимости от технической возможности предоставления самой услуги, типа подключения, выбранного тарифного плана и т.д. Тариф на подключение Услуг по конкретному адресу можно узнать в точках продаж на дату обращения.

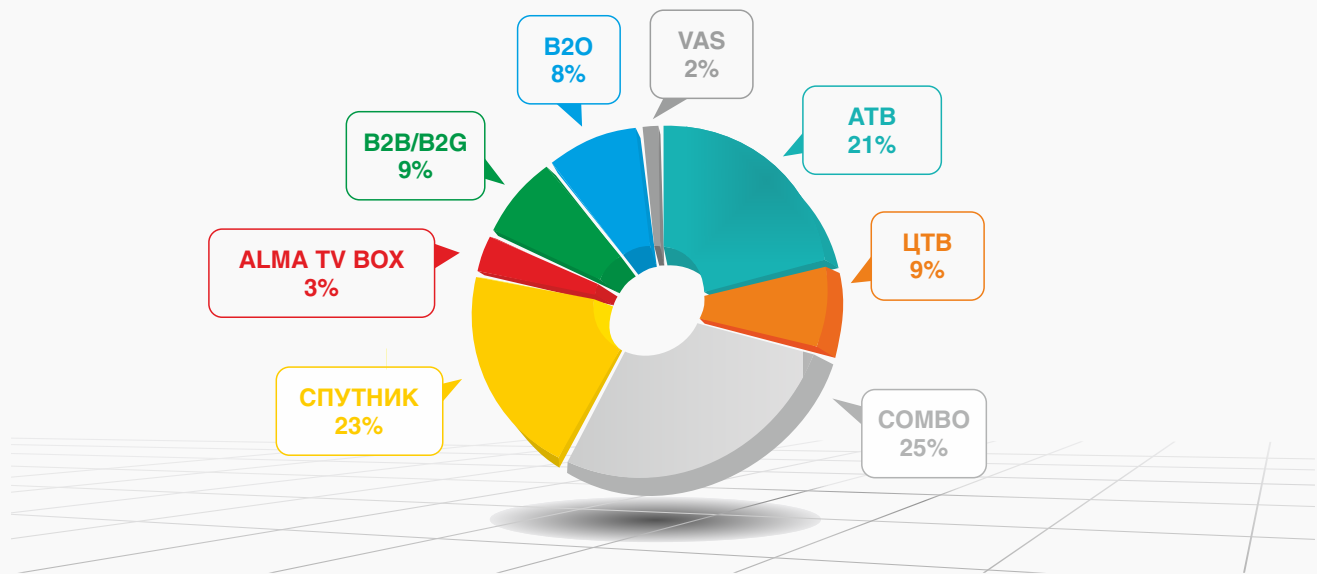


ПЛАН-ГРАФИК АКТИВНОСТЕЙ НА 2018 ГОД

В условиях роста конкуренции на рынке кабельного телевидения Казахстана, на сегодняшний день компания АЛМА-ТВ занимает лидирующие позиции с долей рынка платного телевидения – 42%. Отличительными факторами являются:

- узнаваемость бренда (более 20 лет на рынке);
- возможность предоставления услуги телевидения по нескольким технологиям: Кабельное телевидение (в аналоговом и цифровом стандартах вещания), Спутниковое телевидение, Эфирно-кабельное телевидение и Интернет телевидение;
- легальность предоставляемого контента;
- предоставление услуг кабельного телевидения во всех крупных городах, общее количество присутствия – 19 городов.
- предоставление пакетов ТВ в комбинированном решении с другими услугами Компании (ТВ, Интернет, Телефония, Интернет ТВ) по более выгодным тарифам;
- наличие каналов **ТНТ, Пятница, Insight 4К, Домашний, Ностальгия, КВН, Game Show;**
- более 30 телеканалов в формате **HD** и телеканал **4К;**
- высокий охват домохозяйств построенной кабельной сетью;

Услуги Интернет ТВ и Спутникового ТВ предоставляются на всей территории РК.
Услуга Интернет представлена в 8 городах.



Основные цели

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

Цели 2018-2021

- Увеличить выручку с 15,4 млрд. до 17,9 млрд. тенге
- Поднять показатели NPS с 25 до 35
- Увеличение базы до 700 тыс. абонентов, с увеличением доли абонентов цифрового телевидения, а также абонентов с конвергентными услугами Телевидения и Интернет.

ПЛАН-ГРАФИК АКТИВНОСТЕЙ НА 2018 ГОД

В рамках стратегического направления развития Компании как универсального оператора связи, основные активности направлены на внедрение новых видов услуг и развитие существующих:

1. Развитие Спутникового телевидения в формате вещания последнего поколения HEVC (H.265 – высокоэффективное кодирование видеоизображений). В 3-х летнем периоде планируется увеличить количество абонентов до 139 000. Общие инициативы по развитию:

- Разработка кредитных продуктов для покупки оборудования;
- Развитие продаж в розничных сетях;
- Развитие дилерской сети – 200 (+ 50%) и торговых представителей (агентов) на уровне городов областного значения в районных центрах и малых городах;
- Усовершенствование программы мотивации дилеров;
- Активная рекламная поддержка.

2. Предоставление комбинаций услуг в пакетных предложениях Интернет + ТВ + IP Phone и улучшение их технических характеристик;

3. Развитие Интернет телевидения ALMA TV BPH (OTT и IPTV), с дополнительными сервисами:

- видео по запросу (VOD);
- отложенный просмотр передач (Shift TV);
- электронная программа передач (EPG);
- возможность выбирать звуковую дорожку для телеканала (рус./англ.);
- виртуальный кинозал;
- родительский контроль.

Запуск партнёрских программ развития Интернет телевидения:

- брендированное приложение Samsung TV;

4. Предоставление услуги IP телефонии в сегменте ШПД совместно с компаниями-партнерами;

5. В стратегии развития кабельного телевидения основными направлениями являются:

- перевод абонентов с аналогового стандарта на цифровой;
- перевод абонентов эфирно-кабельного телевидения (ММДС) на спутниковое телевидение (высвобождение частоты услуг ММДС, экономия за счет сокращения дублирующих каналов связи);
- развитие эксклюзивного контента;
- перевод популярных детских каналов на казахский язык;
- запуск семейства казахского контента (фильмовой канал Казахского Кино, сериальный канал Казахских ситкомов).

6. Основными направлениями в развитии услуги ШПД определены инициативы по модернизации имеющейся сети и увеличению проникновения услуги посредством реализации партнерских программ (партнерство на базе разделения доходов, партнерство с сотовыми операторами для продажи беспроводного интернета)

7. Внедрение и развитие дополнительных VAS услуг, таких как:

- Wi-fi в общественных местах
- Интернет магазин
- Promo codes
- Video camera
- Antivirus
- Office 365 (B2B)
- Gamer
- Radio
- Audio books
- Music

В рамках организации мероприятий, направленных на повышение продаж услуг Компании и выставляются планы по развитию:

Агентской сети

- увеличение штата агентов;
- внедрение личного кабинета для торгового агента (усиление контроля заявок);
- изменение мотивационной программы;
- увеличение вознаграждения за продвижение комбинированных услуг.

Телемаркетинга

- внедрение системы автоматического набора номера;
- увеличение дозвона до абонента на 15%;
- увеличение времени активного разговора с клиентом на 25%;
- увеличение количества новых продаж до 5000 в месяц.

Ключевые направления по развитию B2O:

- фокус на сотрудничестве с крупными игроками рынка телекоммуникаций по схеме разделения доходов;
- географическая диверсификация сотрудничества по «Агентской схеме» услуги платного телевидения за счет партнерства с интернет провайдерами по услуге OTT.

DIGITAL

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

- акценты на таргетинговую рекламу для повышения посещаемости сайта.

Одним из важных направлений деятельности компании является сохранение доли рынка 50,1% и удержание существующей базы. В рамках данного направления планируются следующие инициативы:

- увеличение показателя NPS до 35;
- наладить эффективную коммуникацию с абонентами;
- обновление базы данных абонентов;
- запуск коммуникации через электронную почту;
- запуск программ лояльности (бонусная накопительная программа, запуск проекта кредитного лимита, Cashback с каждой транзакции и т.д.);
- запуск программ по увеличению лояльности новых абонентов посредством обзвона (Welcome call и Happy call).

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

В рамках финансового анализа проанализированы следующие формы финансовой отчетности компании за 2015-2018 гг.:

- форма № 1 Консолидированный отчет о финансовом положении;
- форма № 2 Консолидированный отчет о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе;
- форма № 3 Консолидированный отчет о движении денежных средств
- форма № 4 Консолидированный отчет о собственном капитале

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

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

Анализ финансовых результатов за 2015-2018 гг. Консолидированный отчет о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе АО «АлмаТел Казахстан» за 2015-2018 гг., в тыс. тенге

Наименование показателя	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.	2016/2015	2017/2016	2018/2017	2018/2015
Доходы от оказания услуг	12 888 500	13 101 478	13 943 254	15 445 148	2%	6%	11%	20%
Себестоимость оказанных услуг	(8 645 162)	(9 731 741)	(9 652 982)	(10 266 689)	13%	-1%	6%	19%
Валовая прибыль	4 243 338	3 369 737	4 290 272	5 178 459	-21%	27%	21%	22%
Расходы по реализации	(1 605 898)	(1 714 289)	(2 239 027)	(2 370 207)	7%	31%	6%	48%
Административные расходы	(2 852 268)	(3 316 652)	(3 253 609)	(2 308 794)	16%	-2%	-29%	-19%
Убыток от обесценения	(11 972)	(84 681)	(280 340)	(667 747)	607%	231%	138%	5478%
Прочие доходы	352 092	469 909	187 294	2 349 278	33%	-60%	1154%	567%
Прочие расходы	(309 154)	(269 231)	(2 496 600)	(131 681)	-13%	827%	-95%	-57%
Доходы/(расходы) от финансирования	(43 611)	(259 425)	(487 948)	(228 802)	495%	88%	-53%	425%
Прибыль/(убыток) до налогообложения	(227 473)	(1 804 632)	(4 279 958)	1 820 506	693%	137%	-143%	-900%
(Расходы)/экономия по налогу на прибыль	123 667	190 323	242 171	(559 949)	54%	27%	-331%	-553%
Прибыль/(убыток) за отчетный период	(351 140)	(1 614 309)	(4 037 787)	1 260 557	360%	150%	-131%	-459%
Прочий совокупный доход/(расход)	108 275	116 875	760	(896)	8%	-99%	-218%	-101%
Общий совокупный доход/(расход) за отчетный период	(242 865)	(1 497 434)	(4 037 027)	1 259 661	517%	170%	-131%	-619%

За 2018 год получена выручка в сумме 15 445 148 тыс. тенге, что выше аналогичного периода 2017 года на 1 501 894 тыс. тенге или на 11%.

В том числе по услугам кабельного телевидения 11 776 760 тыс. тенге (76 %), услуги Интернет 1 559 317 тыс. тенге (10%) и услуги спутникового ТВ 1 082 872 тыс. тенге (7%) и другие услуги в совокупности составляют 1 026 199 или 7% в структуре выручки.

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Анализ финансовых результатов за 2015-2018 гг.

Динамика выручки за 4 года, тыс. тенге



- В динамике выручки за 4 года прослеживается прирост от 2% до 6% с 2016 на 2017 и до 11% с 2017 на 2018 гг. По сравнению с базовым 2015 годом, выручка от договоров с покупателями увеличилась на 20% или на 2 556 648 тыс. тенге к 2018 году. - В структуре выручки произошли следующие изменения:

- доля выручки от услуг кабельного телевидения увеличилась и составила 11 196 485 тыс. тенге (80%) в 2017 г. и 11 776 760 тыс. тенге (76%) в 2018 г.
- доля выручки от услуг предоставления Интернет не изменилась и составила 10% или 1 384 252 тыс. тенге и 1 559 317 тыс. тенге в 2017 и 2018 гг. соответственно.
- доля выручки от услуг спутникового телевидения увеличилась с 208 907 тыс. тенге (1.5%) до 1 082 872 тыс. тенге (7%) в 2017 и 2018 гг. соответственно, и
- доля других видов услуг составила 1 153 610 тыс. тенге (8.5%) и 1 026 199 тыс. тенге (7%) в 2017 и 2018 гг. соответственно. - В анализируемом периоде 2018 года темп роста себестоимости ниже прироста выручки от услуг и составил 10 266 689 тыс.тенге, что на 6% больше 2017 года, в 2017 году себестоимость составила 9 652 982 тыс. тенге, и ниже на 1% аналогичного периода за 2016 год. При этом в 2018 году себестоимость увеличилась на 19% относительно базового 2015 года в виду значительного изменения цен на расходы за трансляцию, в большей части выраженной в иностранной валюте. - Валовая прибыль за последние 2 года имеет значительный прирост, так в 2018 году валовая прибыль составила 5 178 459 тыс.тенге или на 21% выше предыдущего периода. Такое позитивное воздействие на финансовые показатели оказало превышение темпов роста выручки над темпами роста себестоимости. На результат от операционной деятельности существенное влияние оказало признание резерва по решению суда по иску в пользу РОО «Казахстанское общество по управлению правами интеллектуальной собственности» в 2017 году и соответствующий доход от расформирования данного резерва по решению суда в пользу Компании в 2018 году. Учитывая факторы увеличения выручки и оптимизации затрат в 2018 году, Компания впервые получила прибыль с 2015 года. Таким образом, чистая прибыль за 2018 год составила 1 260 557 тыс. тенге.



ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

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

	План 2018г.	Факт 2018 г.	Отклонение		Комментарии
			(+;-)	%	
Выручка	15 690 036	15 445 148	(244 888)	-2%	В 2018 году выручка Компании превысила показатели за предыдущий 2017 год на 11%, но фактические показатели были незначительно ниже плана. Учитывая рыночные условия и существенное увеличение расходов на трансляцию (35% по сравнению с прошлым периодом), Компания повышала тарифы в течение 2018 года, что частично способствовало увеличению общей выручки, однако сказалось на снижении темпов роста выручки и снижении активной абонентской базы за счет оттока на 13% по сравнению с прошлым годом. В структуре выручки увеличилась доля доходов спутникового телевидения с 1.5% до 7% за счет снижения доли доходов кабельного телевидения с 80 до 76 % в 2017 и 2018 годах соответственно.
Себестоимость	(9 731 393)	(10 266 689)	(535 296)	6%	На увеличение себестоимости услуг на 6% по сравнению с плановыми показателями повлияло удорожание расходов на трансляцию, включая ослабление тенге и увеличение расходов за услуги связи.
Валовая прибыль	5 958 643	5 178 459	(780 184)	-13%	
Расходы по реализации	(1 913 195)	(2 370 207)	(457 012)	24%	Увеличение расходов по реализации по сравнению с планом и с прошлым годом сложилось по статье оплата труда в связи с перераспределением затрат с себестоимости услуг сторонних организаций по сервисному обслуживанию на расходы по реализации после перевода работников в штат дочерней организации.
Общие и административные расходы	(2 179 986)	(2 308 794)	(128 808)	6%	Административные расходы превышены на 6% по причинам привлечения внеплановых аудиторских, консультационных и юридических услуг и списание неликвидных ОС и ТМЦ. Также следует отметить, что административные расходы сократились по сравнению с прошлым годом, в связи с прямой экономией по оплате труда, расходам по аренде и транспортным расходам.
Убыток от обесценения дебиторской задолженности и активов по договору, убыток от обесценения и выбытия основных средств	-	(667 747)	(667 747)		По результатам за 2018 год Компания признала убыток от обесценения дебиторской задолженности на сумму 630 миллионов тенге и убыток от обесценения основных средств на сумму 37 миллионов тенге.
Чистые прочие доходы/(расходы)	(599 853)	2 217 597	2 817 450	-470%	В 2017 году Компания создала резерв в размере 2 180 миллиона тенге по судебному решению по разбирательствам с организациями авторского права. В 2018 году Компания признала доход в том же размере от расформирования резерва по судебному решению в пользу Компании.
Результаты операционной деятельности	1 265 609	2 049 308	783 699	62%	
Чистые финансовые доходы/(расходы)	(464 665)	(228 802)	235 863	-51%	Статья включает первоначальное признание дисконта по займам полученным, амортизацию дисконта и процентные расходы
Прибыль до налогообложения	800 943	1 820 506	1 019 563	127%	
Расходы по подоходному налогу	(15 299)	(559 949)	(544 650)	3560%	Расход по подоходному налогу был рассчитан на основе операционной деятельности Компании за 2018 год с учетом нераспределенных убытков прошлых лет.
Чистая прибыль	785 644	1 260 557	474 913	60%	

Анализ финансовых результатов за 2015-2018 гг., в тыс. тенге

Наименование показателя	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.	2016/2015	2017/2016	2018/2017	2018/2015
Прибыль/(убыток) за отчетный период	(351 140)	(1 614 309)	(4 037 787)	1 260 557	-360%	-150%	131%	459%
Общий совокупный доход/ расход за отчетный период	(351 140)	(1 614 309)	(4 037 027)	1 259 661	-360%	-150%	131%	459%
ЕВИТ	(159 558)	(1 543 073)	(3 836 765)	2 072 922	-867%	-149%	154%	1399%
ЕВИТДА	2 210 228	461 547	(1 807 563)	4 117 528	-79%	-492%	328%	86%
НОРАТ	(548 768)	(1 362 556)	(5 602 486)	1 658 338	-110%	-217%	127%	282%

- Чистая прибыль в 2018 году сформировалась в размере 1 260 557 тыс. тенге, общий совокупный доход за отчетный период составил 1 259 661 тыс. тенге и имеет положительное значение первый год в анализируемом периоде за 2015-2018 гг.
- Показатель ЕВИТ (Earnings Before Interest and Taxes) – в 2018 году Компания получила прибыль до вычета процентов и налогов в размере 2 072 922 тыс. тенге.
- В 2017 году был создан в расходах резерв по иску РОО «Казахстанского общества по управлению правами интеллектуальной собственности» по решению суда на сумму 2 180 388 тыс. тенге. Данный резерв сторнирован в 2018 году и признан как прочий доход, что повлияло на рост показателей, в том числе на показатель ЕВИТДА сложившийся в размере 4 117 528 тыс. тенге (экономический эффект признания и сторнирования резерва 2 180 388 тыс. тенге плюс прибыль от операционной деятельности 1 937 140 тыс. тенге).
- NOPAT (Net Operating Profit After Tax) - чистая операционная прибыль после налогообложения для всех инвесторов, включая акционеров и держателей долгов составила 1 658 338 тыс. тенге.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Консолидированный отчет о финансовом положении, в тыс. тенге

Наименование показателя	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.	Горизонтальный анализ				Вертикальный анализ			
					2016/2015	2017/2016	2018/2017	2018/2015	2015	2016	2017	2018
I. Долгосрочные активы	56 242 294	24 563 094	25 797 214	25 145 231	-56%	5%	-3%	-55%	93%	85%	89%	91%
Долгосрочная дебиторская задолженность	2 823	2 607	2 601	2 384	-8%	0%	-8%	-16%	0%	0%	0%	0%
Инвестиционная недвижимость	255 960	180 545	34 115	34 115	-29%	0%	0%	-87%	0%	1%	0%	0%
Основные средства на конец периода	24 310 400	24 043 282	25 252 097	24 370 654	-1%	5%	-3%	0%	43%	98%	98%	97%
Нематериальные активы	31 566 039	288 605	441 782	664 899	-99%	53%	51%	-98%	56%	1%	2%	3%
Прочие долгосрочные активы	107 072	48 055	66 619	73 179	-55%	39%	10%	-32%	0%	0%	0%	0%
II. Краткосрочные активы	4 535 120	4 304 641	2 578 841	2 599 677	-5%	-40%	1%	-43%	7%	15%	9%	9%
Денежные средства	219 283	278 687	224 074	486 165	27%	-20%	117%	122%	5%	6%	9%	19%
Вклады размещенные	3 906	100 154			2464%	-100%		-100%	0%	2%	0%	0%
Краткосрочная дебиторская задолженность	668 772	664 728	677 995	759 091	-1%	2%	12%	14%	15%	15%	26%	29%
Запасы	2 375 735	2 631 098	1 061 807	961 519	11%	-60%	-9%	-60%	52%	61%	41%	37%
Текущий налог на прибыль	472 798	255 564	74 973	164 661	-46%	-71%	120%	-65%	10%	6%	3%	6%
Текущие налоговые активы	26 829	19 944	25 829	25 533	-26%	30%	-1%	-5%	1%	0%	1%	1%
Прочие краткосрочные активы	767 797	354 466	514 163	202 708	-54%	45%	-61%	-74%	17%	8%	20%	8%
Баланс	60 777 414	28 867 735	28 376 055	27 744 908	-53%	-2%	-2%	-54%	100%	100%	100%	100%
III. Капитал	52 404 404	19 438 800	15 401 773	16 511 638	-63%	-21%	7%	-68%	86%	67%	54%	60%
Акционерный капитал	4 000 000	4 000 000	19 208 515	19 208 515	0%	380%	0%	380%	8%	21%	125%	116%
Резерв переоценки	45 879 049	14 048 276	0	0	-69%	-100%		-100%	88%	72%	0%	0%
Резерв курсовых разниц при пересчете из других валют	1 457	2 483	896	0	70%	-64%	-100%	-100%	0%	0%	0%	0%
Нераспределенная прибыль (убыток)	2 523 898	1 388 041	(3 807 638)	(2 696 877)	-45%	-374%	-29%	-207%	5%	7%	-25%	-16%
IV. Долгосрочные обязательства	4 435 292	5 427 434	3 087 295	4 534 657	22%	-43%	47%	2%	7%	19%	11%	16%
Долгосрочные банковские займы	800 000	2 095 750	1 861 622	812 155	162%	-11%		2%	18%	39%	38%	18%
Отложенные налоговые обязательства	3 633 803	3 330 516	3 086 295	3 646 243	-8%	-7%	18%	0%	82%	61%	100%	80%
Прочие долгосрочные обязательства	1 489	1 168	1 000	76 259	-22%	-14%	7526%	5021%	0%	0%	0%	2%
V. Краткосрочные обязательства	3 937 718	4 001 501	9 886 987	6 698 613	2%	147%	-32%	70%	6%	14%	35%	24%
Краткосрочные банковские займы	500 000	0	1 000 000	926 067	-100%		-7%	85%	13%	0%	12%	14%
Обязательства по другим обязательным и добровольным платежам	47 866	0	0	0	-100%			-100%	1%	0%	0%	0%
Обязательства по налогам	241 788	360 939	356 650	744 687	49%	-1%	109%	208%	6%	9%	4%	11%
Краткосрочная торговая и прочая кредиторская задолженность	1 421 399	1 884 898	2 720 940	3 145 246	33%	44%	16%	121%	36%	47%	28%	47%
Краткосрочные оценочные обязательства	146 701	162 673	2 323 872	128 688	11%	1329%	-94%	-12%	4%	4%	24%	2%
Прочие краткосрочные обязательства	1 579 964	1 592 991	1 623 903	1 753 925	1%	2%	8%	11%	40%	40%	16%	26%
Баланс	60 777 414	28 867 735	28 376 055	27 744 908	-53%	-2%	-2%	-54%	100%	100%	100%	100%

Консолидированный отчет о движении денежных средств, в тыс. тенге

Наименование показателя	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.	Горизонтальный анализ				Вертикальный анализ			
					2016/2015	2017/2016	2018/2017	2018/2015	2015	2016	2017	2018
I. Движение денежных средств от операционной деятельности												
1. Поступление денежных средств, всего	14 168 366	13 824 328	15 088 819	17 464 089	-2%	9%	16%	23%	100%	100%	100%	100%
предоставление услуг	13 873 996	12 222 167	15 083 594	17 428 588	-12%	23%	16%	26%	98%	88%	100%	100%
авансы полученные	262 890	1 587 051			504%	-100%		-100%	2%	11%	0%	0%
прочие поступления	31 480	15 110	5 225	35 501	-52%	-65%	579%	13%	0%	0%	0%	0%
2. Выбытие денежных средств, всего	(13 144 023)	(13 009 759)	(14 688 348)	(14 986 345)	-1%	13%	2%	14%	-93%	-94%	-97%	-86%
платежи поставщикам за товары и услуги	(6 454 382)	(6 131 841)	(8 723 368)	(9 336 866)	-5%	42%	7%	45%	-46%	-44%	-58%	-53%
авансы выданные	(564 004)	(390 534)			-31%	-100%		-100%	-4%	-3%	0%	0%
выплаты по заработной плате	(3 020 658)	(3 323 985)	(2 817 425)	(3 431 445)	10%	-15%	22%	14%	-21%	-24%	-19%	-20%
выплаты по вознаграждениям по займам	(83 240)	(258 910)	(434 789)	(164 338)	309%	68%	-62%	160%	0%	-2%	-3%	-1%
корпоративный подоходный налог	(560 514)	(158 956)	(61 297)	(41 348)	-72%	-61%	-33%	-93%	-4%	-1%	0%	0%
другие платежи в бюджет	(2 428 054)	(2 458 009)	(2 452 308)	(1 494 263)	1%	0%	-39%	-38%	-17%	-18%	-16%	-9%
прочие выплаты	(53 171)	(287 524)	(199 161)	(518 085)	441%	-31%	160%	874%	0%	-2%	-1%	-3%
Чистая сумма денежных средств от операционной деятельности	1 024 343	814 569	400 471	2 477 744	-20%	-51%	519%	142%	7%	6%	3%	14%
II. Движение денежных средств от инвестиционной деятельности												
1. Поступление денежных средств, всего	43 070	58 411	189 643	15 684	36%	225%	-92%	-64%	100%	100%	100%	100%
закрытие депозита			99 987				-100%		0%	0%	1%	0%
реализация основных средств	43 070	58 411	89 656	15 684	36%	53%	-83%	-64%	100%	100%	47%	100%
2. Выбытие денежных средств, всего	(2 377 867)	(1 534 534)	(1 406 258)	(1 284 026)	-35%	-8%	-9%	-46%	100%	100%	100%	100%
приобретение основных средств и нематериальных активов	(2 377 867)	(1 534 534)	(1 406 258)	(1 284 026)	-35%	-8%	-9%	-46%	100%	100%	100%	100%
Чистая сумма денежных средств от инвестиционной деятельности	(2 334 797)	(1 476 123)	(1 216 615)	(1 268 342)	-37%	-18%	4%	-46%				
III. Движение денежных средств от финансовой деятельности												
1. Поступление денежных средств, всего	1 300 374	1 295 750	1 000 000	150 000	0%	-23%	-85%	-88%	100%	100%	100%	100%
получение займов	1 300 000	1 295 750	1 000 000	150 000	0%	-23%	-85%	-88%	100%	100%	100%	100%
прочие поступления по финансовой деятельности	374											
2. Выбытие денежных средств, всего	(67 600)	(475 300)	(234 128)	(1 103 274)		-51%	371%			100%	100%	100%
погашение займов	(67 600)	(475 300)	(234 128)	(1 103 274)		-51%	371%			100%	100%	100%
Чистая сумма денежных средств от финансовой деятельности	1 232 774	746 714	765 872	(953 274)	-39%	3%	-224%	-177%				
Денежные средства на начало отчетного периода	263 113	223 178	278 687	224 074	-15%	25%	-20%	-15%				
Чистое изменение в денежных средствах	(78 956)	85 160	(50 272)	256 128	-211%	-159%	-609%	-433%				
Влияние обменных курсов валют к тенге	37 746	(29 651)	(4 341)	5 963	-179%	-85%	-237%	-84%				
Денежные средства на конец отчетного периода	223 178	278 687	224 074	486 165	25%	-20%	117%	118%				

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ.

Ключевые финансовые показатели в динамике за 2015-2018 гг.

Показатель	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.	Характеристики изменений
Sales / Продажи, в тыс.тенге	12 888 500	13 101 478	13 943 254	15 445 148	Объем продаж в денежном выражении возрастает в динамике 4 лет более чем на 20%.
Gross Profit Margin / Рентабельность по валовой прибыли	33%	26%	31%	34%	Рентабельность по валовой прибыли достигла максимального значения в 2018 году против предыдущих лет и составила 34%, что характеризует повышение эффективности вложений в производство услуг.
EBITDA Margin / Рентабельность по EBITDA	17%	4%	-13%	26%	Прослеживается позитивный фактор значительного увеличения показателя EBITDA Margin до 26% в последнем отчетном периоде.
Net Profit Margin / Рентабельность по чистой прибыли	-3%	-12%	-29%	8%	В 2018 году Компания вышла на положительную рентабельность по чистой прибыли в 8%, показывая ранее отрицательные финансовые результаты на протяжении 3 лет.
Quick ratio / срочная ликвидность	0.55	0.42	0.19	0.24	Коэффициент срочной ликвидности отражает способность Компании оплатить краткосрочные обязательства за счет продажи наиболее ликвидных активов. Показатель ниже 1 в историческом периоде 2015-2018 гг. и говорит о превышении краткосрочных обязательств над краткосрочными активами. На общее снижение показателя срочной ликвидности повлиял арест счетов и изъятие из оборота денег на сумму 798 млн. тенге по решению суда в пользу РОО «Казахстанское общество по управлению правами интеллектуальной собственности». В 2018 году завершение судебного процесса по иску и снятие ареста повлияло на улучшение финансового положения. Основное влияние на статьи ликвидности баланса оказывают текущая кредиторская задолженность, доля которой составила 6% в 2015 г., 14% в 2016 г., 35% в 2017 г. и 24% в 2018 г. в валюте баланса соответственно. Компания смогла достигнуть договоренности с крупными программодателями об отсрочке платежей сроком до 1 года.
Current ratio/Текущая ликвидность	1.2	1.1	0.3	0.4	Коэффициент отражает способность Компании погашать текущие обязательства (обязательства со сроком до года) за счёт оборотных активов. Рекомендуемый показатель от 1 до 2. Фактический показатель в 0.4 говорит о том, что в 2018 году краткосрочные обязательства превысили краткосрочные активы. Компания считает, что сможет погасить свои обязательства в ходе нормальной операционной деятельности и ожидаемые будущие денежные потоки будут достаточными для своевременного погашения обязательств. Для этих целей Компания проводит ряд мероприятий по оптимизации затрат и подписала графики погашения задолженности без применения штрафов.
Capital/Капитал, в тыс. тенге	52 404 404	19 438 800	15 401 773	16 511 638	Акционерный капитал был сформирован с учетом переоценки нематериальных активов (31 364 199 тыс. тенге). Входящее сальдо на 1 января 2017 года было скорректировано в аудированной отчетности за 2018 год. По результатам за отчетный период Компания заработала чистую прибыль в размере 1 260 577 тыс. тенге и накопленный нераспределенный убыток снизился с (3 807 638) тыс. тенге до (2 696 877) тыс. тенге в 2017 и 2018 гг. соответственно.

Ключевые финансовые показатели в динамике за 2015-2018 гг.

Показатель	2015	2016	2017	2018	Характеристики изменений
Total Debt to Capital (%) / Обязательства (Заемные) к капиталу	16%	49%	84%	68%	Коэффициент общей задолженности по отношению к собственному капиталу Компании в 2018 г. составил 68% от капитала, что ниже показателя по сравнению с прошлым годом в связи с реструктуризацией долга и подписанием договора цессии, согласно которому условия, ставка вознаграждения и график погашения были пересмотрены на наиболее выгодных условиях для Компании.
Asset/equity ratio / Активы на собственный Капитал	1.16	1.49	1.84	1.68	Отношение активов к собственному капиталу предусматривает такую рентабельность активов, чтобы денежных средств было достаточно на оплату процентов за кредит и налогу на прибыль. В 2018 году данное значение составило 1.68 - 1 или 68% на оплату налога и кредитов.
Total Debt to EBITDA ratio / Обязательства (заемные) на EBITDA	3.79	20.43	-7.19	2.79	При нормальном финансовом состоянии организации, значение данного коэффициента не должно превышать 3. Если значение коэффициента превышает 4-5, это говорит о слишком большой долговой нагрузке на предприятие и вероятных проблемах с погашением своих долгов. В 2018 году данный показатель по компании снизился до уровня 2.79 и находится в нормативном диапазоне значений. Показатель отношения долга к EBITDA в 2015 году был на уровне 3.79 с привлечением банковских займов в сумме 1 300 000 тыс. тенге, и в 2016 году показатель поднялся до уровня 20.43 в связи с процессом кредитования на сумму 1 295 750 тыс. тенге, в 2017 и до -7.19.
EBITDA Interest Coverage (x) / EBITDA на вознаграждение	33	2	-4	25	Коэффициент обслуживания долга характеризует способность Компании обслуживать свои долговые обязательства. Фактически коэффициент показывает, во сколько раз прибыль до уплаты процентов и налогов превышает расходы на уплату процентов. Чем выше коэффициент покрытия процентов, тем более устойчивое финансовое положение организации. Тем не менее, слишком высокий коэффициент говорит о слишком осторожном подходе к привлечению заемных средств, что может привести к пониженной отдаче от собственного капитала. В 2018 году данный показатель достиг наиболее оптимального значения, в связи с заключением договора цессии и изменением условий погашения кредита.
DSCR / коэффициент обслуживания долга	0.80	0.66	0.65	8.41	Значение показателя DSCR (debt service coverage ratio) больше 1 означает, что Компания способна не только обслуживать долговые обязательства, но и выплачивать дивиденды. В 2018 году данный показатель достиг значения 8.4, наибольший в исследуемом периоде и характеризуется, как позитивный фактор относительно прошлых лет.
FFO to Total Debt (%) / Денежные средства от операционной прибыли на обязательства	17%	-1%	-33%	41%	Улучшение показателя за 2018 год говорит о наличии у Компании мощностей, для покрытия 41% обязательств одновременно в виду специфики телекоммуникационной отрасли. Отношение суммы средств по операционной прибыли (FFO-Funds from Operations) к совокупному долгу в 2016-2017 гг. менее 1 (-1% и -33% соответственно) говорит о высоком уровне долговых обязательств и возникновении трудности по своевременному обслуживанию собственного долга. S&P рассматривает показатель от 30 до 45 как средний риск.
Equity to Total Assets / Коэффициент автономии	0.9	0.7	0.5	0.6	Коэффициент автономии показывает независимость от кредиторов (внешних заемных средств), так как сильно не изменялся на протяжении всех четырех анализируемых периодов.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

Использование финансовых инструментов подвергает Компанию следующим видам риска:

- кредитный риск;
- риск ликвидности;
- рыночный риск.

Кредитный риск

Кредитный риск – это риск возникновения у Компании финансового убытка, вызванного неисполнением покупателем или контрагентом по финансовому инструменту своих договорных обязательств и возникает, главным образом, в связи с имеющейся у Компании дебиторской задолженностью покупателей.

Для снижения кредитного риска, Компанией предусмотрено осуществление сделок с основным объемом клиентской базы в лице физических лиц только на условиях 100%-й предоплаты. По корпоративным клиентам предусмотрены более лояльные условия оплаты в зависимости от объемов продаж, кредитоспособности клиентов, сроков и истории взаимодействия.

Анализ подверженности Компании кредитному риску применительно к торговой дебиторской задолженности и активам по договору представлен ниже по состоянию на 31 декабря 2018 года, тыс. тенге.

	Валовая балансовая стоимость	Обесценение	стоимость Нетто
Непросроченная дебиторская задолженность	517 574	(63 238)	454 336
Просроченная дебиторская задолженность более 90 дней	1 299 752	(994 997)	304 755
	1 817 326	(1 058 235)	759 091

Компания считает, что покупатели имеют низкий кредитный риск и обладают достаточными возможностями для выполнения своих договорных обязательств по уплате денежных средств в ближайшей перспективе, и неблагоприятные изменения в экономических и деловых условиях в более долгосрочной перспективе вряд ли могут снизить способность заемщика выполнять свои договорные обязательства по уплате.

Риск ликвидности

Риск ликвидности – это риск того, что у Компании возникнут сложности при выполнении обязанностей, связанных с финансовыми обязательствами, расчеты по которым осуществляются путем передачи денежных средств или другого финансового актива. Подход Компании к управлению ликвидностью заключается в том, чтобы обеспечить, насколько это возможно, постоянное наличие у Компании ликвидных средств, достаточных для погашения своих обязательств в срок, как в обычных, так и в стрессовых условиях, не допуская возникновения неприемлемых убытков и не подвергая риску репутацию Компании.

Обычно Компания обеспечивает наличие денежных средств, доступных по первому требованию, в объеме, достаточном для покрытия ожидаемых операционных расходов в течение 60 дней, включая расходы по обслуживанию финансовых обязательств. При этом не учитывается потенциальное влияние исключительных обстоятельств, возникновение которых нельзя было обоснованно предусмотреть, например, стихийных бедствий.

Ниже представлена информация о договорных сроках погашения финансовых обязательств. В отношении потоков денежных средств, включенных в анализ сроков погашения, не предполагается, что они могут возникнуть значительно раньше по времени или в значительно отличающихся суммах, тыс. тенге.

31 декабря 2018 года	Денежные потоки по договору							
	тыс. тенге	Балансовая стоимость	Номинальная стоимость	По требованию	Менее 1 месяца	1-3 месяца	3 месяца – 1 год	От 1 до 2 лет
Непроизводные финансовые обязательства								
Обеспеченные банковские кредиты		1 738 222	2 012 155	-	-	320 000	880 000	812 155
Торговая и прочая кредиторская задолженность		3 028 648	3 028 648	162 613	804 061	406 528	1 655 446	-

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

Рыночный риск

Рыночный риск – это риск того, что изменения рыночных цен, например, обменных курсов иностранных валют, процентных ставок и цен на акции, окажут негативное влияние на прибыль Компании или на стоимость имеющихся у нее финансовых инструментов. Задачей управления рыночным риском является управление и контроль за тем, чтобы подверженность рыночному риску не выходила за рамки приемлемых параметров, при этом обеспечивая оптимизацию доходности, получаемой за принятый риск.

Валютный риск

Подверженность Компании валютному риску, исходя из номинальных величин, тыс. тенге:

	Выражены в долл. США	Выражены в евро	Выражены в российских рублях
	2018 г.	2018 г.	
Денежные средства и их эквиваленты	9 613	-	-
Торговая дебиторская задолженность	-	-	2 041
Торговая кредиторская задолженность	(1 374 927)	(149 232)	(102 034)
Нетто-подверженность	(1 365 314)	(149 232)	(99 993)

В течение года применялись следующие основные обменные курсы иностранных валют:

тенге	Средний обменный курс		Обменный курс «спот» на отчетную дату	
	2018 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г.
1 Доллар США	344,71	326,08	384,2	332,33
1 Российский рубль	5,5	5,59	5,52	5,77

Анализ чувствительности

Обоснованно возможное укрепление/(ослабление) тенге, как показано ниже, по отношению к остальным валютам по состоянию на 31 декабря повлияло бы на оценку финансовых инструментов, выраженных в иностранной валюте, и величину собственного капитала и прибыли или убытка за вычетом налогов на указанные ниже суммы. Анализ проводился исходя из допущения, что все прочие переменные, в частности, ставки процента, остаются неизменными, и любое влияние прогнозной выручки и закупок не принималось во внимание.

Риск изменения процентных ставок

Изменения процентных ставок оказывают влияние, в основном, на привлеченные кредиты и займы, изменяя их справедливую стоимость (долговые обязательства с фиксированной ставкой вознаграждения). Компания незначительно подвержена процентному риску, поскольку не имеет долговых обязательств с переменной ставкой вознаграждения.

тыс. тенге	Прибыль или убыток	
	Укрепление	Ослабление
31 декабря 2018 года		
Доллар США (изменение на 20%)	(218 450)	218 450
Евро (изменение на 20%)	(23 877)	23 877
Российский рубль (изменение на 20%)	(15 999)	15 999
31 декабря 2017 года		
Доллар США (изменение на 20%)	(144 538)	144 538
Евро (изменение 20%)	(20 222)	20 222
Российский рубль (изменение на 20%)	(5 603)	5 603

АУДИРОВАННАЯ КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

Информация об аудиторских компаниях Общества

Общества Финансовая отчетность за 2018 год аудирована независимым аудитором ТОО «КПМГ Аудит», зарегистрированным в соответствии с законодательством РК, членом сети независимых фирм KPMG, входящих в ассоциацию KPMG International Cooperative («KPMG International»), зарегистрированную по законодательству Швейцарии. В рамках финансового анализа представлены следующие формы финансовой отчетности Компании за 2018 г.:

- форма № 1 Консолидированный отчет о финансовом положении;
- форма № 2 Консолидированный отчет о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе;
- форма № 3 Консолидированный отчет о движении денежных средств;
- форма № 4 Консолидированный отчет о собственном капитале.

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

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

Консолидированный отчет о финансовом положении

тыс. тенге	31 декабря	31 декабря	1 января
	2018 года	2017 года (Пересчитано)	2017 года (Пересчитано)
АКТИВЫ			
Основные средства	23 620 248	23 431 597	24 043 282
Нематериальные активы	664 899	441 782	288 605
Инвестиции в недвижимость	34 115	34 115	180 545
Прочая долгосрочная дебиторская задолженность	2 384	2 601	2 607
Прочие долгосрочные активы	33 577	43 229	48 055
Итого долгосрочные активы	24 355 223	24 953 324	24 563 094
Запасы	1 711 541	1 882 307	2 631 098
Краткосрочная торговая и прочая дебиторская задолженность	715 991	677 995	664 728
Прочие финансовые активы текущие			100 154
Предоплата по подоходному налогу	189 359	74 973	255 564
Предоплата по прочим налогам и платежам	5 923	25 829	19 944
Прочие текущие активы	24 331	537 553	354 466
Денежные средства и их эквиваленты	486 165	224 074	278 687
Итого краткосрочные активы	3 351 289	3 422 731	4 304 631
Итого активов	27 706 512	28 376 055	28 867 735
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ			
Акционерный капитал	50 572 714	50 572 714	4 000 000
Резерв курсовых разниц при пересчете из других валют		896	2 483
Резерв переоценки			45 337 060
Нераспределенная прибыль	(33 332 877)	(34 733 829)	(29 900 743)
Итого собственного капитала	17 239 837	15 839 781	19 438 800
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Кредиты и займы	812 155		2 095 750
Отложенные налоговые обязательства	3 138 873	2 648 287	3 330 516
Прочие долгосрочные обязательства	76 259	1 000	1 168
Долгосрочные обязательства	4 027 287	2 649 287	5 427 434
Кредиты и займы	926 067	2 861 622	-
Торговая и прочая кредиторская задолженность	2 987 750	2 864 424	1 884 898
Обязательства по налогам и другим обязательным и добровольным платежам	725 077	35 665	360 939
Резервы		2 180 388	162 673
Контрактные обязательства по договорам в покупателями	1 829 060	1 623 903	1 592 991
Краткосрочные обязательства	6 467 954	9 886 987	4 001 501
Итого обязательств	10 466 675	12 536 274	9 428 935
Итого собственного капитала и обязательств	27 706 512	28 376 055	28 867 735
Балансовая стоимость акции, тенге	340,89	313,21	384,37

АУДИРОВАННАЯ КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

Консолидированный отчет о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе

тыс. тенге	2018 г.	2017 г.
		(Пересчитано)
Выручка	15 445 148	13 943 254
Себестоимость	(10 266 689)	(9 652 982)
Валовая прибыль	5 178 459	4 290 272
Расходы по реализации	(2 370 207)	(2 239 027)
Общие и административные расходы	(2 308 794)	(3 253 609)
Убыток от обесценения торговой дебиторской задолженности и активов по договору	(630 739)	(70 470)
Убыток от обесценения и выбытия основных средств	(37 008)	(209 870)
Чистые прочие доходы/(расходы)	2 217 597	(2 309 306)
Результаты операционной деятельности		
Финансовые доходы	380 624	
Финансовые расходы	(609 426)	(487 948)
Прибыль/(убыток) до налогообложения	1 820 506	(4 279 958)
(Расходы)/ экономия по налогу на прибыль	(559 949)	242 171
Прибыль/(убыток) за отчетный год	1 260 557	(4 037 787)
Прочий совокупный доход/ (расход):		
<i>Статьи, которые были или могут быть впоследствии реклассифицированы в состав прибыли или убытка:</i>		
Курсовые разницы при пересчете показателей зарубежного подразделения из других валют	(896)	760
Прочий совокупный доход/ (расход) за отчетный год	(896)	760
Общий совокупный доход/ (расход) за отчетный год	1 259 661	(4 037 027)
Прибыль/(убыток) на акцию (тенге)	24,91	(79,83)

Консолидированный отчет о движении денежных средств

тыс. тенге	2018г.	2017 г.
		(Пересчитано)
Движение денежных средств от операционной деятельности		
Поступление денежных средств, всего	17 464 089	15 088 819
реализация работ, услуг	17 428 588	15 083 594
прочие поступления	35 501	5 225
Выбытие денежных средств, всего	(14 986 345)	(14 688 348)
платежи поставщикам за товары и услуги	(9 336 866)	(8 723 368)
выплаты по заработной плате	(3 431 445)	(2 817 425)
выплаты вознаграждения по займам	(164 338)	(434 789)
корпоративный подоходный налог	(41 348)	(61 297)
другие платежи в бюджет	(1 494 263)	(2 452 308)
прочие выплаты	(518 085)	(199 161)
Чистый поток денежных средств от операционной деятельности	2 477 744	400 471
Движение денежных средств от инвестиционной деятельности		
закрытие депозита		99 987
выбытие основных средств	15 684	89 656
приобретение основных средств	(1 195 205)	(999 824)
приобретение нематериальных активов	(88 821)	(200 434)
прочие выплаты		(206 000)
Чистый поток денежных средств от инвестиционной деятельности	(1 268 342)	(1 216 615)
Движение денежных средств от финансовой деятельности		
займы полученные	150 000	1 000 000
займы уплаченные	(1 103 274)	(234 128)
Чистый поток денежных средств от финансовой деятельности	(953 274)	765 872
Нетто увеличение/(уменьшение) денежных средств и их эквивалентов	256 128	(50 272)
Денежные средства и их эквиваленты на 1 января	224 074	278 687
Влияние изменений валютных курсов на денежные средства и их эквиваленты	5 963	(4 341)
Денежные средства и их эквиваленты на 31 декабря	486 165	224 074

АУДИРОВАННАЯ КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

Консолидированный отчет об изменениях в собственном капитале за год, заканчивающийся 31 декабря 2018 г.

тыс. тенге	Акционерный капитал	Резерв по переоценке основных средств и нематериальных активов	Резерв курсовых разниц при пересчете из других валют	Нераспределенная прибыль	Итого
Остаток на 1 января 2017 года, пересчитано*	4,000,000	14,048,276	2,483	1,388,041	19,438,800
Общий совокупный доход					
Убыток за отчетный год, пересчитано	-	-	-	(4,037,787)	(4,037,787)
Прочий совокупный доход					
Курсовые разницы при пересчете показателей зарубежного подразделения из других валют	-	-	760	-	760
Формирование акционерного капитала***	46,572,714	(14,048,276)	(2,347)	(1,157,892)	31,364,199
Корректировка акционерного капитала***	(31,364,199)	-	-	-	(31,364,199)
Остаток на 31 декабря 2017 года, пересчитано	19,208,515	-	896	(3,807,638)	15,401,773
Корректировка при первоначальном применении МСФО (IFRS) 9 за вычетом налога	-	-	-	(149,796)	(149,796)
Остаток на 1 января 2018 года*,**	19,208,515	-	896	(3,957,434)	15,251,977
Общий совокупный доход					
Прибыль за отчетный год	-	-	-	1,260,557	1,260,557
Прочий совокупный доход					
Курсовые разницы при пересчете показателей зарубежного подразделения из других валют	-	-	(896)	-	(896)
Остаток на 31 декабря 2018 года	19,208,515	-	-	(2,696,877)	16,511,638

* Показатели консолидированного отчета следует рассматривать в совокупности с примечаниями, которые являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.



СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ЗАЩИТА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Система организации труда работников листинговой компании

АО «АлмаТел Казахстан» демонстрирует прочную приверженность принципам корпоративного управления, соблюдения корпоративных норм и стандартов. Ответственные процессы управления, соответствие различным законодательным требованиям и культурным традициям являются для нас важнейшими факторами успеха.

АО «АлмаТел Казахстан» осуществляет свою деятельность в соответствии с этическими и юридическими нормами, поэтому имидж и репутация компании неотделимы от правильного поведения каждого из ее сотрудников. Соблюдение норм и стандартов является неотъемлемым компонентом всех бизнес-процессов в компании АО «АлмаТел Казахстан».

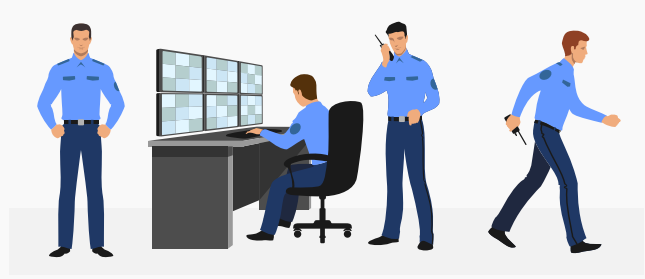
- ценим, мотивируем и поощряем наших сотрудников
- относимся друг к другу с уважением и достоинством
- развиваем наши способности
- ждем от каждого сотрудника личной ответственности
- уверены друг в друге и стремимся к общему успеху компании



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

В соответствии с требованиями Трудового Кодекса Республики Казахстан и других нормативных правовых актов Республики Казахстан Руководство Акционерного общества уделяет постоянное внимание вопросам безопасности и охраны труда на производстве. В Акционерном обществе создан отдел безопасности и охраны труда.

Приняты меры по созданию нормальных санитарно – гигиенических условий труда и быта на производстве.



Постоянно проводится обучение вопросам безопасности и охраны труда руководителей, специалистов и технического персонала структурных подразделений и филиалов на что ежегодно расходуются определенные средства. На обучение по вопросам безопасности и охраны труда в 2018 году израсходовано до 14 миллионов тенге.

В соответствии с утвержденными нормами работники обеспечиваются необходимыми средствами защиты (летней и зимней спецодеждой и спец.обувью и другими средствами индивидуальной и коллективной защиты).

СИСТЕМА ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА РАБОТНИКОВ КОМПАНИИ

Численность персонала за 2018 более 1 600

В компании применяются как материальные, так и нематериальные методы стимулирования труда. Они взаимно дополняют и обогащают друг друга.

Нематериальные методы стимулирования труда:

- Объявления благодарностей, похвала на общих собраниях и праздниках;
 - участие во внутренних конкурсах компании;
- поздравление с днем рождения работников (корпоративный интернет-портал);
- участие в виртуальной жизни компании посредством внутренней социальной сети (возможность делать публикации (размещать новости, создавать опросы), участвовать в обсуждениях, давать комментарии, получать признание и советы).

Материальные методы стимулирования труда:

- Персональные надбавки;
 - Премии за достижения;
- льготы на корпоративную сотовую связь и мобильный интернет для отдельных сотрудников;
- право пользования услугами Общества со скидкой в размере 50 % от действующего тарифа на услугу;
- оказание материальной помощи (юбилей, свадьба, смерть близкого родственника работника или самого работника);
 - льготы на ГСМ для отдельной категории работников;
- предоставление служебного автотранспорта для отдельной категории сотрудников;
 - развозка для отдельной категории работников;
- предоставление спецодежды отдельным категориям работников;
 - корпоративные праздники;
- организация внутреннего и внешнего обучения для работников;
- улучшение организационно-технических условий на рабочих местах (обновление ПК, оргтехники, кондиционирование, ремонт помещений, отопление, диспенсеры, мебель, комнатные растения).



ВАЖНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ В КОМПАНИИ

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

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

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

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОБУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

Внутреннее обучение:

- Программа развития коммуникативных навыков : Командообразование, Техника продаж, Этапы продаж, Клиенториентированность;
 - Программа развития лидерских навыков руководителя: Тайм-менеджмент, Тренинг по лидерству;
 - Программа развития и самомотивации
- Количество участников внутреннего обучения с января 2018 года до текущего момента - 1121 человек.

Внешнее обучение:

- Навыковые программы
 - Специальные прикладные программы
 - Узкоспециализированные программы
- Количество участников внешнего обучения с января 2018 года до текущего момента - 264 человек.

Дистанционное обучение (База знаний) – База знаний — важный компонент интеллектуальной системы. Она используется для создания экспертных систем хранения данных в организации: документации, руководств, статей технического обеспечения, информации по продуктам и услугам компании. Главная цель создания базы — помочь новым сотрудникам и менее опытным людям найти уже существующее описание способа решения какой-либо проблемы по направлениям. Общее количество часов - более 300 часов.



ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА

Целевая аудитория

- Фронт подразделения Компании
- Руководители структурных подразделений
- Работники Головного офиса
- Внутренние тренеры
- Филиалы

Формы обучения:

- Тренинги
- Семинары/Инструктажи/Вебинары
- Наставничество/Коучинг
- Мастер классы
- Консультации

Общая информация о проведенных обучающих мероприятиях для сотрудников Компании за 2018

- Повышение корпоративного духа сотрудников
- Систематизация процесса обучения
- Улучшение психологического климата
- Развитие клиентоориентированности
- Командообразование
- Нематериальная мотивация сотрудников

Клубные дни «English on the grass»

Формат клуба предполагает неформальные встречи с коллегами для обмена мнениями, опытом и полезной информацией в изучении Английского языка.

Темы, которые были представлены в клубе: хобби, путешествия, опыт проживания за границей, здоровый образ жизни, правильное питание, лайфхаки, семья, осень, зима, любовь.



Участие в благотворительных и социальных проектах

В 2018 году компания оказывала спонсорскую помощь:

- Участие около 50 сотрудников компании в благотворительном марафоне Almaty Marathon
- Обеспечение малоимущих семей РК канцелярскими товарами к школьному сезону
- Подключение благотворительных точек Спутникового телевидения
- Благотворительное подключение ЦТВ ветеранам войны, предоставление продуктовой корзины к 9 мая

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Кодекс корпоративной этики

Кодекс корпоративного управления АО «АлмаТел Казахстан» устанавливает основные принципы и стандарты, которыми Компания руководствуется для формирования и развития высокого уровня корпоративного управления в своей деятельности. Кодекс разработан в соответствии с действующим законодательством Республики Казахстан, а также с учетом развивающейся в Казахстане практики корпоративного поведения, этических норм, потребностей и условий деятельности компаний на рынке капиталов на текущем этапе их развития, и детализирует нормы Устава и внутренних распорядительных документов Общества в целях обеспечения прозрачности и открытости деятельности Общества для заинтересованных лиц.

Корпоративное управление в Компании осуществляется на принципах:

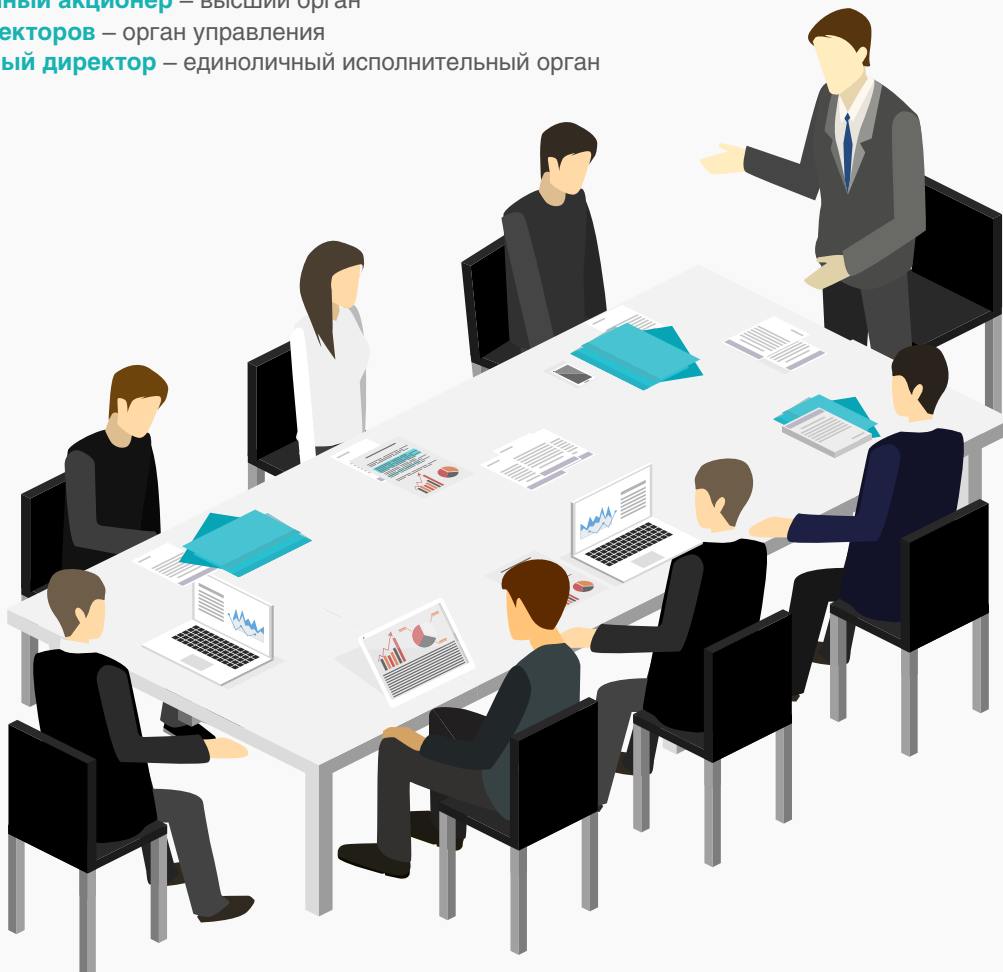
- 1) защиты прав и интересов акционеров Компании;
- 2) эффективного корпоративного управления и контроля, осуществляемого советом директоров;
- 3) прозрачности и объективности раскрытия информации о деятельности компании и финансовой информации;
- 4) законности и высоких этических стандартов;
- 5) эффективной дивидендной политики;
- 6) эффективной кадровой политики;
- 7) конструктивного урегулирования корпоративных конфликтов;
- 8) охраны окружающей среды и корпоративной социальной ответственности.

Структура органов управления Эмитента:

Единственный акционер – высший орган

Совет директоров – орган управления

Генеральный директор – единоличный исполнительный орган



АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ

Общее количество и вид зарегистрированных и размещенных акций	Зарегистрировано – 50 572 714 штук простых акций. Размещено - 50 572 714 штук простых акций.
Номинальная стоимость 1 акции	1 000 тенге
Цена размещения 1 акции	1 000 тенге
Способ оплаты акций	Акции оплачены Единственным акционером за счет оплаченного им уставного капитала преобразуемого ТОО «АЛМА-ТВ» деньгами и имуществом в соответствии с законодательством Республики Казахстан (Решение Единственного учредителя Общества №1 от 30.12.2016 г.).
Общая сумма денег, привлеченных при размещении акций	50 572 714 000 тенге
Количество выкупленных акций, с указанием цены выкупа на последнюю дату	Нет
Дата утверждения методики выкупа акций	Методика выкупа акций утверждена Решением Единственного учредителя Эмитента №1 от 30.12.2016 г.
Орган, осуществивший государственную регистрацию выпуска акций	Национальный банк Республики Казахстан. Государственный регистрационный номер № А6052, НИН KZ1C60520018. Дата государственной регистрации выпуска акций: 11.04.2017 г.

Права, предоставляемые собственнику акций	1) Согласно действующему законодательству простая акция предоставляет акционеру право на участие в общем собрании акционеров с правом голоса при решении всех вопросов, выносимых на голосование, право на получение дивидендов при наличии у Эмитента чистого дохода, а также части имущества Эмитента при его ликвидации в установленном законодательством Республики Казахстан.
	Акционер имеет право:
	1) участвовать в управлении Обществом в порядке, предусмотренном Законом Республики Казахстан «Об акционерных обществах» и Уставом;
	2) получать дивиденды;
	3) получать информацию о деятельности Общества, в том числе в разрезе дочерних организаций, включая информацию, носящую конфиденциальный характер, не позднее тридцати дней с момента получения Обществом запроса, если иные сроки не установлены в запросе, а также знакомиться с финансовой отчетностью Общества, в порядке, определенном Единственным акционером или уставом;
	4) получать выписки от регистратора Общества или номинального держателя, подтверждающие его право собственности на ценные бумаги Общества;
	5) оспаривать в судебном порядке принятые органами управления Общества решения;
	6) обращаться в судебные органы в случаях, предусмотренных статьями 63 и 74 Закона Республики Казахстан «Об акционерных обществах», с требованием о возмещении Обществу должностными лицами Общества убытков, причиненных Обществу, и возврате Обществу должностными лицами Общества и (или) их аффилированными лицами прибыли (дохода), полученной ими в результате принятия решений о заключении (предложении к заключению) крупных сделок и (или) сделок, в совершении которых имеется заинтересованность;
	7) обращаться в Общество с письменными запросами о его деятельности и получать мотивированные ответы в течение 30 (тридцати) календарных дней с даты поступления запроса в Общество;
	8) на часть имущества Общества при ликвидации Общества;
	9) преимущественной покупки акций или других ценных бумаг Общества, конвертируемых в его акции, в порядке, установленном Законом Республики Казахстан «Об акционерных обществах», за исключением случаев, предусмотренных законодательными актами Республики Казахстан;
	10) предлагать Совету директоров включение дополнительных вопросов для вынесения на рассмотрение Единственного акционера в соответствии с Законом Республики Казахстан «Об акционерных обществах»;
	11) требовать созыва заседания Совета директоров Общества;
12) требовать проведения аудита Общества за свой счет;	
13) в установленном законодательством Республики Казахстан порядке получить компенсацию за нарушение своих прав;	
участвовать в принятии общим собранием акционеров решения об изменении количества акций Общества или изменения их вида в порядке, предусмотренном Законом «Об акционерных обществах».	



УПРАВЛЕНИЕ И АКЦИОНЕРЫ

Структура органов управления эмитента.

Высший орган: Единственный акционер

Орган управления: Совет директоров;

Исполнительный орган: Лицо, единолично осуществляющее функции исполнительного органа – **Генеральный директор.**

Единственный акционер.

В соответствии с Уставом Эмитента к исключительной компетенции Единственного акционера относятся следующие вопросы:

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

СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ



В соответствии с Уставом Эмитента к исключительной компетенции Совета директоров относятся следующие вопросы:

1. определение приоритетных направлений деятельности Эмитента и стратегии развития Эмитента или утверждение плана развития Эмитента в случаях, предусмотренных законодательными актами Республики Казахстан;
2. принятие решения о созыве годового и внеочередного Общего собрания акционеров;
3. принятие решения о размещении (реализации), в том числе о количестве размещаемых (реализуемых) акций в пределах количества объявленных акций, способе и цене их размещения (реализации);
4. принятие решения о выкупе Эмитентом размещенных акций или других ценных бумаг и цене их выкупа;
5. предварительное утверждение годовой финансовой отчетности Эмитента;
6. утверждение положений о комитетах Совета директоров;
7. определение условий выпуска облигаций и производных ценных бумаг Эмитента, а также принятие решений об их выпуске;
8. определение срока полномочий, избрание Генерального директора (лица, единолично осуществляющего функции исполнительного органа), а также досрочное прекращение его полномочий;
9. определение размеров должностных окладов и условий оплаты труда и премирования Генерального директора (лица, единолично осуществляющего функции исполнительного органа);
10. определение количественного состава, срока полномочий службы внутреннего аудита, назначение его руководителя и членов, а также досрочное прекращение их полномочий, определение порядка работы службы внутреннего аудита, размера и условий оплаты труда и премирования работников службы внутреннего аудита;
11. назначение, определение срока полномочий корпоративного секретаря Эмитента, досрочное прекращение его полномочий, а также определение размера должностного оклада и условий вознаграждения корпоративного секретаря;
12. определение размера оплаты услуг аудиторской организации за аудит финансовой отчетности, а также оценщика по оценке рыночной стоимости имущества, переданного в оплату акций Эмитента либо являющегося предметом крупной сделки;
13. утверждение документов, регулирующих внутреннюю деятельность Эмитента (за исключением документов, принимаемых исполнительным органом в целях организации деятельности Эмитента), в том числе внутреннего документа, устанавливающего условия и порядок проведения аукционов и подписки ценных бумаг Эмитента;
14. принятие решений о создании и закрытии филиалов и представительств Эмитента и утверждение положений о них;
15. принятие решения о назначении руководителя представительства, досрочное прекращение его полномочий, определение его должностного оклада и условий оплат труда;

СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ

16. принятие решения о приобретении (отчуждении) Эмитентом десяти и более процентов акций (долей участия в уставном капитале Эмитента) других юридических лиц;
17. принятие решений по вопросам деятельности, относящимся к компетенции общего собрания акционеров (участников) юридического лица, десять и более процентов акций (долей участия в уставном капитале) которого принадлежат Эмитенту;
18. увеличение обязательств Эмитента на величину, составляющую десять и более процентов размера его собственного капитала;
19. определение информации об Эмитенте или его деятельности, составляющей служебную, коммерческую или иную охраняемую законом тайну;
20. принятие решения о заключении крупных сделок или сделок, в совершении которых Эмитентом имеется заинтересованность;
21. внесение Единственному акционеру предложения о порядке распределения чистого дохода Эмитента за истекший финансовый год и размер дивиденда в расчете на одну простую акцию;
22. принятие решений о заключении сделки (совокупности взаимосвязанных сделок) в случае, если стоимость имущества или стоимость работ или услуг, составляющих предмет сделки (совокупности взаимосвязанных сделок), составляет более 100 000 000 (сто миллионов) тенге по сделкам, заключаемым с одним контрагентом (группой связанных контрагентов) в течение финансового года;
23. принятие решения о залоге всех выкупленных акций Эмитента;
24. принятие решений о заключении Эмитентом любых кредитных договоров, договоров займа и иных договоров на привлечение или предоставление Эмитентом денежных средств, договоров банковской гарантии, выдачи поручительств, гарантий, выпуска векселей, принятии обязательств по векселям третьих лиц, передачи имущества в залог, иных обеспечительных сделок по обязательствам Эмитента и/или обязательствам третьих лиц;
25. принятие решений о приобретении Эмитентом в собственность недвижимого имущества, отчуждении принадлежащего Эмитенту недвижимого имущества вне зависимости от размера сделки;
26. принятие решения о заключении, изменении или расторжении договоров аренды, иных договоров пользования или распоряжения недвижимым имуществом, если стоимость платы за пользование имуществом составляет более 500 000 (пятьсот тысяч) тенге за календарный месяц;
27. принятие решения о приобретении Эмитентом ценных бумаг и отчуждение принадлежащих Эмитенту ценных бумаг (в т.ч. векселей) вне зависимости от размера сделки;
28. утверждение Положения о Корпоративном секретаре;
29. утверждение бюджета и финансовых планов Эмитента на планируемый финансовый год, в том числе размера фонда оплаты труда;
30. утверждение Организационной структуры и штатной численности Эмитента, а также изменения или дополнения в них;
31. утверждение тарифной и бюджетной политик Эмитента;
32. утверждение стратегических планов по развитию деятельности Эмитента;
33. утверждение кадровой политики Эмитента;
34. утверждение политик по управлению рисками Эмитента;
35. утверждение политики по управлению контентом, учетной и налоговой политик, политики по урегулированию конфликтом интересов, а также иных внутренних нормативных документов;
36. принятие решения о залоге или создании иных обременений в отношении имущества, активов или поступлений Эмитента, как существующих, так и поступающих в собственность Эмитента в будущем вне зависимости от стоимости такого обеспечения;
37. иные вопросы, предусмотренные Законом Республики Казахстан «Об акционерных обществах» или уставом, не относящиеся к исключительной компетенции Единственного акционера.



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Руководство текущей деятельностью Эмитента осуществляется единоличным исполнительным органом – Генеральным директором, который:

1. организует выполнение решений Единственного акционера и совета директоров;
2. без доверенности действует от имени Эмитента в отношениях с третьими лицами;
3. выдает доверенности на право представления Эмитента в его отношениях с третьими лицами;
4. осуществляет прием, перемещение и увольнение работников Эмитента (за исключением случаев, установленных законодательными актами Республики Казахстан), применяет к ним меры поощрения и налагает дисциплинарные взыскания, устанавливает размеры должностных окладов работников Эмитента и персональных надбавок к окладам в соответствии со штатным расписанием Эмитента, определяет размеры премий работников Эмитента, за исключением службы внутреннего аудита Эмитента и других работников, назначаемых советом директоров;
5. в случае своего отсутствия возлагает исполнение своих обязанностей на одного из заместителей Генерального директоров Эмитента или иного руководящего работника Эмитента;
6. распределяет обязанности, а также сферы полномочий и ответственности между заместителями Генерального директора и иными руководящими работниками Эмитента;
7. осуществляет иные функции, определенные уставом и решениями Единственного акционера и совета директоров;
8. разрабатывает, одобряет и выносит на рассмотрение совета директоров стратегии развития Эмитента;
9. разрабатывает, одобряет и предоставляет в Совет директоров для утверждения План развития Эмитента;
10. реализует План развития;
11. разрабатывает, одобряет и представляет в совет директоров для утверждения бюджета Эмитента в рамках Плана развития Эмитента;
12. реализует и исполняет бюджет Эмитента;
13. обеспечивает защиту и сохранность внутренней (служебной) информации;
14. своевременно уведомляет совет директоров о существенных недостатках в системе управления рисками в Компании;
15. утверждает документы, принимаемые в целях организации деятельности Эмитента, не относящиеся к документам, утверждаемым Единственным акционером и советом директоров;
16. обеспечивает разработку и применение процедур внутреннего контроля и управления рисками в Компании;
17. утверждает штатное расписание компании и структуры филиалов Эмитента;
18. представляет Единственному акционеру прогнозные показатели размера дивидендов по акциям Эмитента до 31 марта года, предшествующего планируемому;
19. организует работу по выявлению причин и условий, порождающих неправомерные действия в отношении собственности Эмитента;
20. принимает решения о заключении от имени Эмитента сделок в пределах полномочий (лимитов), установленных законодательством Республики Казахстан, уставом и внутренними нормативными документами Эмитента;
21. принятие решений по иным вопросам обеспечения деятельности Эмитента, не относящимся к исключительной компетенции Единственного акционера и совета директоров Эмитента.

ЧЛЕНЫ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ЭМИТЕНТА.

Ф.И.О и дата рождения	Должности, занимаемые в настоящее время и за последние три года (в хронологическом порядке)
Шакенов Талгат Юрьевич 11.12.1979 г.р.	АО «АлмаТел Казахстан»: с 27.07.2018г. по состоянию на отчетную дату Председатель Совета Директоров с 15 мая 2017 года Директор ТОО «TV Commerce» с 10 июня 2014 года Директор ТОО «Solar EP» (Солар ЭП)
Тунгушбаев Ержан Алдарович 08.08.1972 г.р.	АО «АлмаТел Казахстан»: с 27.07.2018г. по состоянию на отчетную дату Член Совета Директоров Тунгушбаев Е.А обладает 25-летним опытом ведения бизнеса в сфере телекоммуникаций, IT и TV-индустрии
Смаилов Нариман Нурланович 03.02.1984 г.р.	АО «АлмаТел Казахстан»: с 27.07.2018г. по состоянию на отчетную дату Член Совета Директоров 2015 – 2017 – АО «Haluk Finance», старший трейдер, начальник управления по инвестиционному управлению активами. 2017 – наст. время – ТОО «Whitecliff Investment Management Kazakhstan», старший менеджер, генеральный директор. 2018 – наст. время – член Совета директоров АО «Аскер Мунай Эксплорэйшн».
Жексембеков Данияр Тахирович 18.08.1988 г.р.	АО «АлмаТел Казахстан»: с 30.10.2018г. по состоянию на отчетную дату Член Совета Директоров С 17 ноября 2016 года Вице-президент по экономике, обеспечению и коммерции – член Правления АО «Транстелеком». С 20 января 2017 года Вице-президент по экономике и финансам АО «Транстелеком». С 12 декабря 2017 года Вице-президент по экономике, финансам и обеспечению АО «Транстелеком».

27 июля 2018 года досрочно прекращены полномочия членов совета директоров общества: Пархоменко А.В., Гадалова А.А. и Гусмана М.С.

30 октября 2018 года Единственным акционером Общества принято решение увеличить состав совета директоров до четырех человек. И 4 членом Совета директоров избран Жексембеков Д.Т.

Количество принадлежащих членам Совета директоров эмитента акций (долей участия в уставном капитале) эмитента и его дочерних и зависимых организаций.

По состоянию на 31.12.2018 г. члены совета директоров Эмитента не владели долями участия в уставном капитале Эмитента или его дочерних и зависимых организациях.



КОЛЛЕГИАЛЬНЫЙ (ЕДИНОЛИЧНЫЙ) ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ОРГАН ЭМИТЕНТА.

Функции исполнительного органа осуществляет Генеральный директор.

Ф.И.О и дата рождения	Должности, занимаемые в настоящее время и за последние три года (в хронологическом порядке)
<p>Басин Дмитрий Гарьевич 16.03.1973 г.р</p>	<p>АО «АлмаТел Казахстан»: с 27.12.2018 г. по состоянию на отчетную дату занимает должность Генерального директора Общества.</p> <p>С 01.07.2016г. – Главный технический директор технического блока АО «АлмаТел Казахстан»</p> <p>С 17.04.2017г. Руководитель технической службы/заместитель Главного директора по техническому развитию технического блока АО «АлмаТел Казахстан»</p> <p>С 05.12.2017г. Руководитель технической службы – директор департамента эксплуатации сети технического блока АО «АлмаТел Казахстан»</p> <p>С 03.09.2018г. Заместитель Генерального директора – операционный директор аппарата Генерального директора АО «АлмаТел Казахстан»</p>

По состоянию на
31.12.2018г.

Генеральный директор
не владел акциями
Эмитента и долями
участия в уставном
капитале его дочерних
и зависимых организациях.



Список аффилированных лиц АО «АлмаТел Казахстан» Отчетный период за 31.12.2018г.

№ п/п	Фамилия, имя, отчество (при его наличии)	Дата рождения, ИИН	Основания для признания аффилированности	Дата появления аффилированности	Резидентство	Примечание
1	Нуртаев Фарух Тахирович	25.04.1988,	пп.3) п.1 ст.64 ЗПК об АО	14.04.2017	Резидент	Должностное лицо ТОО «Шымкент-онлайн»
2	Пак Татьяна Александровна	16.08.1981,	пп.3) п.1 ст.64 ЗПК об АО	28.09.2017	Резидент	Должностное лицо Единственного акционера
3	Пак Дмитрий Евгеньевич	05.10.2006,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК об АО	28.09.2017	Резидент	близкий родственник
4	Пак Лия Евгеньевна	06.12.2001,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК об АО	28.09.2017	Резидент	близкий родственник
5	Данебаева Надежда Александровна	24.10.1979,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК об АО	28.09.2017	Резидент	близкий родственник
6	Васина Антонида Семеновна	05.09.1958,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК об АО	28.09.2017	Резидент	близкий родственник
7	Савченко Наталья Александровна	05.01.1987,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК об АО	28.09.2017	Резидент	близкий родственник
8	Пак Евгений Николаевич	07.04.1978,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК об АО	28.09.2017	Резидент	супруг
9	Пак Лариса Владимировна	27.03.1954,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК об АО	28.09.2017	Резидент	близкий родственник
10	Пак Юлия Николаевна	21.12.1986,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК об АО	28.09.2017	Резидент	близкий родственник
11	Милованова Кристина Сергеевна	18.04.1985,	пп.3) п.1 ст.64 ЗПК об АО	14.04.2017	Резидент	Должностное лицо ТОО «Alma Guide»
12	Смаилов Нариман Нурланович	03.02.1984,	пп.3) п.1 ст.64 ЗПК "Об акционерных обществах"	27.07.2018	Резидент	должностное лицо
13	Джексембиева Алия Рысмахаметовна	23.01.1985,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК "Об акционерных обществах"	27.07.2018	Резидент	близкий родственник
14	Смаилов Арлан Нариманович	29.05.2010,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК "Об акционерных обществах"	27.07.2018	Резидент	близкий родственник
15	Смаилова Жания Наримановна	12.03.2016,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК "Об акционерных обществах"	27.07.2018	Резидент	близкий родственник
16	Смаилова Балдырган Кабдуалиевна	13.08.1958,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК "Об акционерных обществах"	27.07.2018	Резидент	близкий родственник
17	Смаилова Назия Нурлановна	15.11.1982,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК "Об акционерных обществах"	27.07.2018	Резидент	близкий родственник
18	Шманова Надля	05.02.1932,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК "Об акционерных обществах"	27.07.2018	Резидент	близкий родственник
19	Жексембиев Рысмахамбет Конырович	20.03.1951,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК "Об акционерных обществах"	27.07.2018	Резидент	близкий родственник
20	Омарова Гульнара Жармухамбетовна	09.01.1954,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК "Об акционерных обществах"	27.07.2018	Резидент	близкий родственник
21	Джексембиев Айдар Рысмахамбетович	16.02.1974,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК "Об акционерных обществах"	27.07.2018	Резидент	близкий родственник
22	Пахомов Вадим Игоревич	16.06.1981,	пп.3) п.1 ст.64 ЗПК "Об акционерных обществах"	27.07.2018	Резидент	должностное лицо крупного акционера
23	Пахомов Игорь Геннадьевич	28.04.1956,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК "Об акционерных обществах"	27.07.2018	Резидент	близкий родственник
24	Пахомова Нина Викторовна	15.09.1959,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК "Об акционерных обществах"	27.07.2018	Резидент	близкий родственник
25	Пахомов Игорь Игоревич	30.08.1987,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК "Об акционерных обществах"	27.07.2018	Резидент	близкий родственник
26	Пахомов Александр Вадимович	12.12.2016,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК "Об акционерных обществах"	27.07.2018	Резидент	близкий родственник
27	Алимбетов Нурлан Орынбасарович	10.01.1965,	пп.3) п.1 ст.64 ЗПК "Об акционерных обществах"	27.07.2018	Резидент	должностное лицо
28	Алимбетова Шолпан	23.05.1932,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК "Об акционерных обществах"	27.07.1932	Резидент	близкий родственник
29	Алимбетова Айгуль Айтмухановна	06.03.1965,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК "Об акционерных обществах"	27.07.2018	Резидент	близкий родственник
30	Алимбетов Данияр Нурланович	27.06.1989,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК "Об акционерных обществах"	27.07.2018	Резидент	близкий родственник
31	Алимбетова Алина Нурлановна	07.02.1993,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК "Об акционерных обществах"	27.07.2018	Резидент	близкий родственник
32	Алимбетова Дария Нурлановна	20.07.2005	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК "Об акционерных обществах"	27.07.2018	Резидент	близкий родственник
33	Алимбетова Бибижан Орынбасаровна	05.06.1955,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК "Об акционерных обществах"	27.07.2018	Резидент	близкий родственник
34	Мурзахметова Куляйхан Орынбасаровна	14.12.1957,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК "Об акционерных обществах"	27.07.2018	Резидент	близкий родственник
35	Алимбетов Асилхан Орынбасарович	14.12.1959,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК "Об акционерных обществах"	27.07.2018	Резидент	близкий родственник

36	Алимбетова Роза Орынбасаровна	07.01.1963,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК "Об акционерных обществах"	27.07.2018	Резидент	близкий родственник
37	Алимбетов Ерлан Орынбасарович	25.03.1967,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК "Об акционерных обществах"	27.07.2018	Резидент	близкий родственник
38	Алинова Мария Жумахановна	31.03.1940,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК "Об акционерных обществах"	27.07.2018	Резидент	близкий родственник
39	Ногайбаева Гульнара Айтмухановна	28.02.1962,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК "Об акционерных обществах"	27.07.2018	Резидент	близкий родственник
40	Майлханова Айнаш Айтмухановна	21.04.1969,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК "Об акционерных обществах"	27.07.2018	Резидент	близкий родственник
41	Басин Дмитрий Гарьевич	16.03.1973,	пп.3) п.1 ст.64 ЗРК об АО	26.12.2018	Резидент	должностное лицо Общества
42	Басин Гарий Аврумич	23.07.1939,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	26.12.2018	Резидент	близкий родственник
43	Басина Татьяна Александровна	18.12.1944,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	26.12.2018	Резидент	близкий родственник
44	Басин Олег Гарьевич	11.08.1966,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	26.12.2018	Резидент	близкий родственник
45	Басина Татьяна Леонидовна	13.11.1974,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	26.12.2018	Резидент	близкий родственник
46	Басин Даниил Дмитриевич	31.10.1997,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	26.12.2018	Не резидент	близкий родственник
47	Басин Илья Дмитриевич	25.06.2003,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	26.12.2018	Резидент	близкий родственник
48	Басина Мария Дмитриевна	28.07.2007,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	26.12.2018	Резидент	близкий родственник
49	Гордеев Леонид Кондратьевич	15.09.1950,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	26.12.2018	Не резидент	близкий родственник супруги должностного лица Общества
50	Гордеева Надежда Ивановна	21.12.1950,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	28.12.2018	Не резидент	близкий родственник супруги должностного лица Общества
51	Шарипов Тимур Газизович	26.02.1979,	пп.3) п.1 ст.64 ЗРК "Об акционерных обществах"	29.12.2018	Резидент	должностное лицо крупного акционера
52	Шарипов Газиз Маратович	11.04.1952,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	29.12.2018	Резидент	близкий родственник
53	Шарипова Наталья Федоровна	30.07.1952,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	29.12.2018	Резидент	близкий родственник
54	Шарипов Димжан Газизович	31.07.1973,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	29.12.2018	Резидент	близкий родственник
55	Шарипова Эльдана Тимуровна	15.01.2008,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	29.12.2018	Резидент	близкий родственник
56	Шарипов Даниял Тимурович	23.05.2012,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	29.12.2018	Резидент	близкий родственник
57	Хавронский Борис Янович	09.06.1977,	пп.3) п.1 ст.64 ЗРК об АО	29.12.2018	Резидент	должностное лицо крупного акционера
58	Хавронская Анна Михайловна	04.02.1944,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	29.12.2018	Резидент	близкий родственник
59	Хавронский Михаил Борисович	18.07.2002,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	29.12.2018	Резидент	близкий родственник
60	Бекетаев Талгат Хасейнович	28.08.1955,	пп.3) п.1 ст.64 ЗРК об АО	29.12.2018	Резидент	должностное лицо крупного акционера
61	Кипшакбаева Айман Муқановна	01.03.1960,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	29.12.2018	Резидент	близкий родственник
62	Талгат Амина Қайратқызы	08.04.2013,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	29.12.2018	Резидент	близкий родственник
63	Талгат Алина Қайратқызы	05.07.2015,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	29.12.2018	Резидент	близкий родственник
64	Талгат Алихан Қайратұлы	25.03.2018,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	29.12.2018	Резидент	близкий родственник
65	Бекетаева Куралай Талгатовна	25.06.1984,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	29.12.2018	Резидент	близкий родственник
66	Бекетаев Даулет Талгатович	13.12.1986,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	29.12.2018	Резидент	близкий родственник
67	Бекетаева Гульден Талгатовна	11.03.1989,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	29.12.2018	Резидент	близкий родственник
68	Жайназаров Болатбек Казбекович	24.06.1974,	пп.3) п.1 ст.64 ЗРК об АО	29.12.2018	Резидент	должностное лицо крупного акционера
69	Жайназарова Меруэт Маратовна	22.05.1981,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	29.12.2018	Резидент	близкий родственник
70	Жайназаров Ален Болатбекович	20.01.2006,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	29.12.2018	Резидент	близкий родственник
71	Жайназарова Айша Болатбекқызы	11.08.2010,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	29.12.2018	Резидент	близкий родственник

72	Жайназаров Казбек Баймурзаевич	23.02.1950,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК об АО	29.12.2018	Резидент	близкий родственник
73	Жайназарова Гульзада Абдуловна	03.04.1952,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК об АО	29.12.2018	Резидент	близкий родственник
74	Жайназарова Гульшат Казбековна	07.03.1981,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК об АО	29.12.2018	Резидент	близкий родственник
75	Темирбекова Зайла Болатовна	20.09.1958,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК об АО	29.12.2018	Не резидент	близкий родственник супруги
76	Джаиков Марат	05.08.1957,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК об АО	29.12.2018	Не резидент	близкий родственник супруги
77	Бекетаев Кайрат Талгатович	23.07.1981,	пп.3) п.1 ст.64 ЗПК об АО	29.12.2018	Резидент	должностное лицо крупного акционера
78	Мусиралиев Даурен Абубакирович	20.02.1977,	пп.3) п.1 ст.64 ЗПК об АО	29.12.2018	Резидент	должностное лицо крупного акционера
79	Ким Владимир Сергеевич	29.10.1960,	пп.9) п.1 ст.64 ЗПК об АО	29.12.2018	Резидент	лицо, которое владеет, пользуется, распоряжается десятью и более процентами долей участия крупного акционера Общества
80	Сулейменова Балкия Сатановна	17.01.1943,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК об АО	29.12.2018	Резидент	близкий родственник
81	Абубакир Данияр Дауренович	22.09.2006,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК об АО	29.12.2018	Резидент	близкий родственник
82	Абубакирова Данель Дауреновна	02.02.2012,	пп.2) п.1 ст.64 ЗПК об АО	29.12.2018	Резидент	близкий родственник



№ п/п	Полное наименование юридического лица	Дата и номер государственной регистрации юридического лица, бизнес-идентификационный номер (БИН), почтовый адрес и фактическое место нахождения юридического лица	Основания для признания аффилированности	Дата появления аффилированности	Резидентство	Примечание
1	TOO «ASSET INVEST»	№ от 02.12.2014; 141240000592; почтовый адрес: КАЗАХСТАН, Алматы г.а., Алмалинский район, ул.Айтиева,23; фактическое местонахождение: КАЗАХСТАН, Алматы г.а., Алмалинский район, ул.Айтиева,23	пп.1) п.1 ст.64 ЗПК об АО	14.04.2017	Резидент	крупный акционер
2	TOO «Шымкент-онлайн»	№ 440-1958-21-TOO от 26.05.2005; 050540006253; почтовый адрес: КАЗАХСТАН, Туркестанская область, УСТАРЕВШЕЕ: Шымкент г.а., 160000, улица Токаева, дом 27; фактическое местонахождение: КАЗАХСТАН, Туркестанская область, УСТАРЕВШЕЕ: Шымкент г.а., 160000, улица Токаева, дом 27	пп.6) п.1 ст.64 ЗПК об АО	14.04.2017	Резидент	юридическое лицо, по отношению к которому общество имеет право на соответствующую долю в имуществе
3	TOO «Alma Guide»	№ от 10.03.2015; 150340008759; почтовый адрес: КАЗАХСТАН, Алматы г.а., Алмалинский район, ул.Айтиева,23; фактическое местонахождение: КАЗАХСТАН, Алматы г.а., Алмалинский район, ул.Айтиева,23	пп.6) п.1 ст.64 ЗПК об АО	14.04.2017	Резидент	юридическое лицо, по отношению к которому общество имеет право на соответствующую долю в имуществе
4	TOO «Алмател-сервис»	№ от 05.03.2018; 180340006173; почтовый адрес: КАЗАХСТАН, Алматы г.а., Алмалинский район, ул.Айтиева,23; фактическое местонахождение: КАЗАХСТАН, Алматы г.а., Алмалинский район, ул.Айтиева,23	пп.6) п.1 ст.64 ЗПК об АО	05.03.2018	Резидент	юридическое лицо, по отношению к которому общество имеет право на соответствующую долю в имуществе
5	TOO "Специальная финансовая компания DSFK (ДСФК)"	№ от 21.11.2017; 171140027348; почтовый адрес: КАЗАХСТАН, Алматы г.а., Бостандыкский район, Площадь Республики, 15; фактическое местонахождение: КАЗАХСТАН, Алматы г.а., Бостандыкский район, Площадь Республики, 15	пп.1) п.1, ст.64 ЗПК "Об АО"	29.12.2018	Резидент	крупный акционер



СЛУЖБА ВНУТРЕННЕГО АУДИТА

АО «АлмаТел Казахстан» обеспечивает организацию и осуществление внутреннего аудита, а также функций внутреннего контроля и риск-менеджмента. В течение года Служба Внутреннего Аудита осуществляет свою деятельность в соответствии с ежегодным планом работ, утверждаемым Советом Директоров. Объем аудиторских проверок включает в себя, но не ограничивается, проверкой и оценкой адекватности и эффективности управления Компанией, внутренними функциями и бизнес-процессами, а также качества исполнения должностных обязанностей ответственных лиц при достижении установленных целей и задач Компании. Функцией службы аудита являются независимая и объективная оценка надежности и эффективности систем управления рисками, внутреннего контроля и корпоративного управления Общества, включая оценку полноты и достоверности предоставляемой финансовой и операционной информации; эффективности операционной деятельности; обеспечения сохранности активов; соответствия деятельности Общества действующему законодательству и корпоративным политикам.



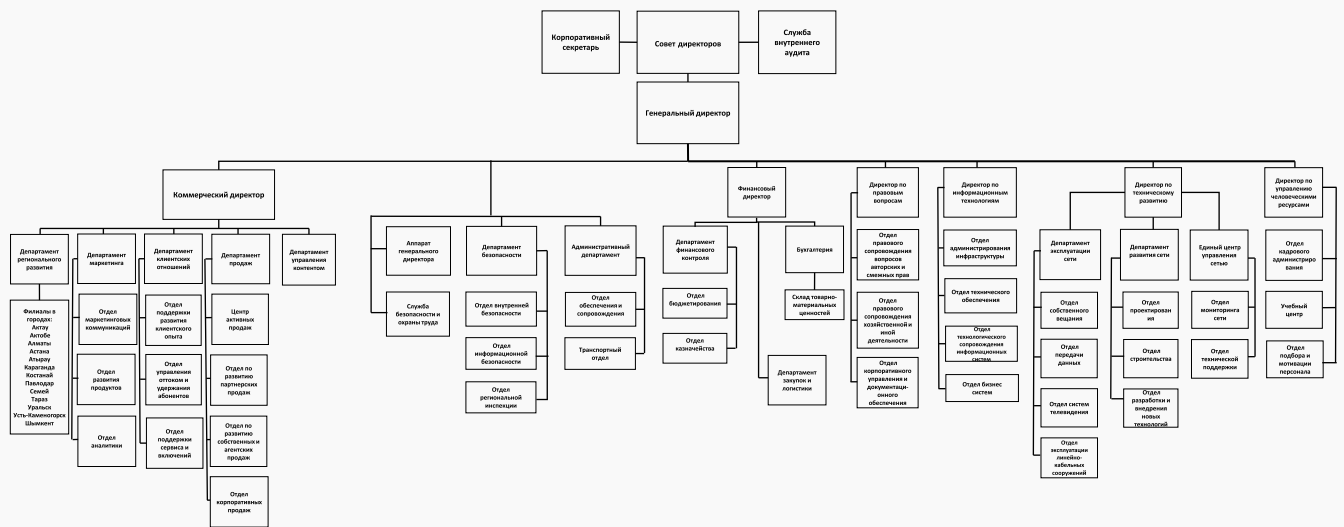
Информация о размерах основного вознаграждения и премий, выплаченных членам наблюдательного и исполнительного органов листинговой компании за отчетный год

По итогам 2018 года начисленное и выплаченное вознаграждение:

- а) суммарный размер выплаченного вознаграждения исполнительного органа Общества по итогам 2018 года составил 46 633 389,71 тенге;
- б) суммарный размер выплаченного вознаграждения Членам Совета директоров Общества по итогам 2018 года составил 2 200 000 тенге и 300 000 российских рублей;



ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА



ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ НА СЛЕДУЮЩИЙ ГОД

В 2019 году компания продолжит курс, взятый на развитие комплекса коммуникационных услуг, на предоставление их в рамках пакетированных предложений **ТВ + Интернет**. Также, компания продолжит работу над развитием **Спутникового, OTT- и IPTV-телевидения**.

Развитие инфраструктуры для услуг передачи данных будет проводиться согласно планам компании. **АО «АЛМАТЕЛ Казахстан»** продолжит модернизацию самих технологий и расширение зоны покрытия (после технико-экономического анализа вновь покрываемых зон).

Деятельность компании будет проводиться в рамках программы оперативной эффективности.



СПАСИБО!