

2024

СВЯЗЫВАЕМ МИР ИНТЕГРИРУЕМ РЕШЕНИЯ

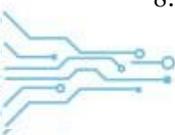
ГОДОВОЙ ОТЧЕТ

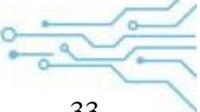




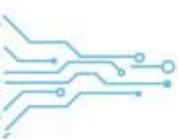
Оглавление

1	Обращение Председателя Правления.....	4
2	Информация о листинговой компании.....	5
	2.1 Краткая презентация листинговой компании.....	5
	2.2 Дочерние и зависимые организации.....	8
	2.3 Производственная структура	9
3	Основные события отчетного года	10
4	Операционная деятельность	11
	4.1 Анализ основных рынков, на которых действует листинговая компания.....	11
	4.2 Доля рынка.....	14
	4.3 Информация о продукции (продуктах, услугах), изменения в продукции (продуктах, услугах) за отчетный период, сбытовая и ценовая политика.....	15
	4.4 Стратегия деловой активности.....	18
5	Финансово-экономические показатели	20
6	Риски.....	22
	6.1 Анализ рисков (внешних, законодательных, региональных, рыночных, финансовых, операционных, стратегических, инвестиционных, корпоративного управления, других).....	22
	6.2. Система управления рисками.....	22
7	Социальная ответственность	24
	7.1 Занятость	24
	7.2 Здоровье и безопасность на рабочем месте	26
	7.3 Подготовка и образование	28
	7.4 Разнообразие и равные возможности	28
	7.5 Практика трудовых отношений	29
	7.6 Спонсорство и благотворительность.....	29
	7.7 Противодействие коррупции.....	29
	7.8 Соответствие требованиям законодательства	31
	7.9 Ответственность за продукцию	31
8	Экологичность	32
	8.1 Используемые материалы.....	32
	8.2 Продукция и услуги	32
	8.3 Управление отходами	32
	8.4 Водопотребление.....	32
	8.5 Энергопотребление и энергоэффективность	33
	8.6 Аварийные и нерегулярные сбросы загрязняющих веществ	33
	8.7 Сбросы сточных вод.....	33
	8.8 Выбросы парниковых газов и других загрязняющих веществ в атмосферу	33





8.9 Охрана окружающей среды.....	33
8.10 Биологическое разнообразие.....	33
8.11 Соответствие экологическим требованиям.....	34
9 Корпоративное управление	34
9.1 Описание системы корпоративного управления листинговой компании, ее принципов	34
9.2 Структура корпоративного управления листинговой компании.....	35
9.3 Совет директоров (наблюдательный совет).....	36
9.4 Коллегиальный или единоличный исполнительный орган организации	39
9.5 Организационная структура листинговой компании.....	42
9.6 Информация о вознаграждениях.....	42
9.7 Акционеры (участники) листинговой компании.....	43
9.8 Дочерние и зависимые компании	43
9.9 Информация о дивидендах	43
9.10 Права миноритарных акционеров.....	43
9.11 Информация о крупных сделках.....	43
9.12 Информационная политика	43
9.13 Управление рисками	44
9.14 Внутренний контроль и аудит.....	45
9.15 Взаимодействие с заинтересованными сторонами	45
10 Финансовая отчетность.....	46





БАЛЫКБАЕВ К.Т.

Председатель Правления
АО «Jusan Mobile»

2024 год стал переломным моментом в развитии телекоммуникационной отрасли, особенно для АО «Jusan Mobile». Мы уверенно заявили о себе как о компании, формирующей не только локальные, но и глобальные цифровые тренды.

Телеком-рынок был взбудоражен появлением спутниковых группировок, состоящих из низкоорбитальных спутников, предназначенных для предоставления высокоскоростного доступа в интернет. Jusan Mobile стал первым и единственным официальным дистрибьютором Eutelsat-OneWeb в Республике Казахстан, что открыло перед нами уникальную возможность обеспечить высокоскоростным интернетом самые удалённые и труднодоступные регионы страны. Мы построили крупнейшую наземную станцию сопряжения в Центральной Азии и в октябре успешно провели тестирование системы OneWeb на территории Центра космической связи «Коктерек» при участии представителей Министерства цифрового развития и аэрокосмической промышленности. В декабре на поезд «Тұлпар-Talgo», курсирующий по маршруту «Астана – Алматы», был установлен абонентский терминал OneWeb, что стало первым в истории опытом установки системы связи OneWeb на крышу скоростного поезда. Эти достижения закрепили за Казахстаном статус технологического пионера, способного формировать глобальные тренды в развитии цифровой инфраструктуры Центрально-Азиатского региона. В ближайшие годы мы сосредоточим усилия на масштабировании решений OneWeb с целью предоставления интернета в удалённых сельских населённых пунктах и устранения цифрового неравенства, тем самым подтверждая статус Jusan Mobile в качестве ведущего оператора связи, который не просто подключает удалённые регионы, но и строит цифровой мост между передовыми технологиями и обществом.

Наряду с развитием революционных спутниковых технологий летом 2024 года была обновлена стратегия развития Jusan Mobile, которая обозначила четыре ключевых направления развития компании: коммерческое развитие, техническое обновление, рост операторского бизнеса, внутренняя трансформация и эффективность.

Самая главная наша задача – максимальное удовлетворение всех потребностей и нужд клиентов. В этой связи мы завершили поэтапную модернизацию транспортной и магистральной сетевой инфраструктуры, обновив оборудование во всех филиалах в крупных городах. Пропускная способность сетей ряда крупнейших корпоративных клиентов и партнёров Компании увеличена до 100 Гбит/с. Особо стоит отметить установку новых маршрутизаторов в Алматы и Атырау, что позволило значительно расширить пропускную способность городских колец, а также усилить взаимодействие с системой ЦУСТ. Также мы расширили пропускную способность наших сетей на Юге и Западе Казахстана для увеличения транзитного потенциала по направлению «Китай-Европа» и роста объемов продаж операторам связи стран Центральной Азии. Всё это направлено на повышение качества и надежности предоставляемых услуг, а также на расширение охвата сети, что позволит обеспечить наших клиентов высокоскоростной и надежной связью. Мы всегда держим руку на пульсе времени, принимая активное участие в отраслевых мероприятиях, где рождаются новые идеи, выстраиваются партнерства и закладываются векторы будущего развития, где можно слышать рынок, наладить диалог с представителями бизнеса и государства. В 2024 году мы приняли участие в таких значимых отраслевых форумах и конференциях как The International Wholesale Telecom Congress (iWTC), Global Partnership Executive Conference, саммит CIS 2024 GCCM, первая Азиатско-Тихоокеанская конференция по цифровой инклюзии и трансформации и мн.др.

За реализацию социального проекта по предоставлению бесплатного интернета жителям города Кульсары, пострадавшим от паводков, мы получили благодарственное письмо от администрации Атырауской области и Жылыойского района, но куда важнее для нас — возможность быть рядом с людьми, когда это действительно необходимо.

На протяжении десятилетий существования нашей компании мы всегда считали, что самое главное достояние – это наши сотрудники, чья кропотливая работа обеспечивает стабильной связью наших партнеров и клиентов, а также выполнение всех целей и задач компании. От всей души благодарю коллектив АО «Jusan Mobile» за профессиональный и ответственный подход к работе, за ваши знания, энергию и стремление к результату, а также за ваш неоценимый вклад как в развитие компании, так и всей телекоммуникационной отрасли Республики Казахстана.



2. Информация о листинговой компании

2.1 Краткая презентация листинговой компании

АО «Jusan Mobile» (далее по тексту – Компания, Общество, KazTransCom) – ведущий оператор связи Казахстана, предоставляющий широкий спектр услуг в области телекоммуникаций и информационных технологий локальным и международным операторам связи, государственным учреждениям и бизнес компаниям. Компания владеет собственной современной и надежной сетевой инфраструктурой протяженностью в несколько тысяч километров, охватывая крупнейшие города РК. Техническая и материальная база «Jusan Mobile» способна обеспечить реализацию телекоммуникационных проектов любой степени сложности.

Принцип работы АО «Jusan Mobile» – связь, это не только оборудование и технологии, это, прежде всего, люди, идеи, сотрудничество, готовность решать любые задачи и содействовать успеху клиентов. Следуя тенденциям развития телекоммуникационной отрасли, компания верна своим основополагающим принципам, среди которых – профессионализм, надежность, результативность.

История создания Компании

Акционерное Общество «Jusan Mobile» (ранее - «KazTransCom») создано на базе Государственного Прикаспийского производственно-технического управления связи, которое в 1993 году было акционировано и переименовано в Открытое Акционерное Общество (ОАО) «Каспий Мунай Байланыс».

В марте 2001 года произошло объединение ОАО "Каспий Мунай байланыс" и ОАО "Актюбнефтьсвязь". Реорганизованное предприятие получило название ОАО "КазТрансСвязь". Летом того же года был подписан Договор о присоединении между ОАО "Байланыс" и ОАО "КазТрансСвязь", что позволило создать мощный институт, обладающий высоким уровнем капитализации, рентабельности и инвестиционной привлекательности. Образованная в результате слияния компания переименована в ОАО «KazTransCom».

В связи с принятием 13 мая 2003 года Закона Республики Казахстан «Об акционерных обществах», утратил силу ранее действовавший Закон Республики Казахстан от 10 июля 1998 года № 281-І «Об акционерных обществах», и ОАО «KazTransCom» было переименовано в АО «KazTransCom». 20 сентября 2021 года АО «KAZTRANSCOM» вошло в состав группы компаний JUSAN и переименовано в АО «Jusan Mobile».

Важным шагом стратегического корпоративного управления АО «Jusan Mobile» является определение миссии и видения. Миссия передает философию Компании, подчеркивая ценности, которых придерживается в своей работе. Видение является важным элементом позиционирования в настоящем и ориентации на будущее.

Миссия Компании

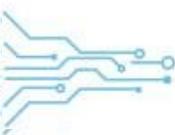
Обеспечить цифровой успех для бизнеса, предоставляя высокую скорость, надежность и способствуя росту наших клиентов.

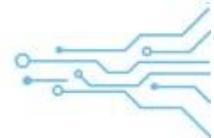
Видение

Стратегический партнер для бизнеса, операторов связи и государства, предлагая лучший сервис и инновационные продукты высочайшего качества в цифровом мире.

Ценности

Birlık - единое стремление, единая цель





Collaboration

Способность работать в команде, делиться знаниями и опытом, стремиться к достижению общих целей *Agility*

Скорость и быстрая реакция на изменения в окружающей среде, способность оперативно адаптироваться к новым условиям и требованиям

Trust

Доверие - основа долгосрочных отношений с клиентами. Удовлетворение и предвосхищение ожиданий клиентов для роста доверия к бренду.

Excellence

Надежность, стремление к выдающимся результатам и постоянному совершенствованию во всех аспектах деятельности компании.

Ambition

Фокус на достижении высоких целей и результатов, постоянное стремление к росту и развитию как профессионально, так и лично

Networking

Поддержка развития профессиональных связей и сетей как внутри компании, так и с внешними стейкхолдерами.

Основные направления деятельности Компании

Jusan Mobile разрабатывает и предлагает готовые технические решения: от подключения отдельных объектов к глобальным информационным системам до полного IT-аутсорсинга телекоммуникационной структуры, включая проектирование, поставку необходимого оборудования и организацию информационных сетей любой степени сложности и масштаба. Работа над расширением спектра услуг для клиентов ведется постоянно.

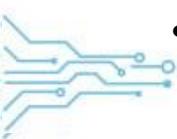
Основные направления деятельности Компании

Телекоммуникации

- Услуги телефонной связи
- Доступ к сети Интернет
- Прозрачные выделенные каналы
- Виртуальные частные сети IP-VPN
- Транзит трафика
- Услуги спутниковой связи по технологии OneWeb
- Услуги транкинговой связи
- Виртуальная АТС
- Оператор фискальных данных
- Услуга Телевидение
- Размещение оборудования в ЦОД
- Поставка, монтаж и настройка телекоммуникационного оборудования

Техническое обслуживание

- Технический аудит
- Оперативный контроль технического состояния
- Планово-профилактическое обслуживание
- Охранно-предупредительная работа





- Аварийно-восстановительные работы
- Сервисные работы
- Содержание ЗИП

Системная интеграция

- Сетевые проекты: построение сетевой инфраструктуры любой сложности, отвечающей всем требованиям современного бизнеса
- Системы видеоконференцсвязи
- Системы информационной безопасности
- Системы телефонии
- Высокопроизводительные вычислительные комплексы (серверы, серверные комплексы, кластерные решения)
- Реализация систем резервного копирования и структурированных систем хранения информации
- Системы видеонаблюдения и контроля доступа
- Системы по обеспечению гарантийного и бесперебойного электропитания
- Проектирование структурированных кабельных систем
- Создание телеком и ИТ-инфраструктуры

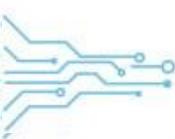
Поддерживая высокие стандарты качества обслуживания клиентов, повышая уровень развития телекоммуникационных технологий и расширяя свои технические возможности, Компания достигла высоких результатов. На сегодняшний день мы представляем собой крупную инфокоммуникационную компанию, владеющую достойной инфраструктурой с квалифицированным штатом и устойчивой клиентской базой.

- 7 494 км. собственных волоконно-оптических линий связи (ВОЛС)
- 21 стык с зарубежными операторами
- Спутниковый HUB в г. Алматы
- 125 спутниковых станций
- 1346 узлов связи
- 4 090 бизнес-клиентов
- 24 года на рынке телекоммуникаций
- 55 лет опыта технического обслуживания средств и систем связи
- 902 квалифицированных специалиста

Филиальная сеть

АО «Jusan Mobile» присутствует в следующих регионах:

- г. Алматы
- г. Астана
- г. Шымкент
- Атырауская область
- Западно-Казахстанская область
- Мангистауская область
- Актюбинская область
- Карагандинская область
- Павлодарская область





2.2 Дочерние и зависимые организации

ТОО «Современные телекоммуникационные системы» является дочерней организацией Общества с января 2016г.

В условиях высокой конкуренции в г.Алматы компании сосредоточены на расширении своей деятельности в бизнес-центрах и жилых комплексах. Продажа традиционных услуг дополнена различными видами VAS - услуг Общества, которые стали локомотивом развития дочерних компаний.

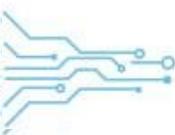
Основные показатели за 2024 год дочерней организации ТОО «Современные телекоммуникационные системы» (ТОО «СТС»)

Отчет о прибылях и убытках в тыс. тенге	2024
ДОХОДЫ ОТ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	796 813
Телекоммуникации	796 813
Телефония	30 608
Интернет	402 273
Аренда каналов	322 832
Спутниковая связь	35 321
Облачные сервисы	1 675
Прочие телеком	4 105
Техническое обслуживание	-
Системная интеграция	-
ИТ-аутсорсинг	-
Прочие доходы	17 818
ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ	471 090
Расходы на персонал	48 480
Телекоммуникационные ресурсы	304 808
Эксплуатационные расходы	69 022
Себестоимость реализованных товаров	-
Налоги	8 178
Расходы по продажам	3 730
Прочие расходы	36 872
ЕВИТДА	343 541
ЕВИТДА margin, %	42%
Износ и амортизация	21 826
Финансовые расходы/(доходы)	45 001
КПН	37 676
Чистый результат	329 040
Чистый результат, %	41%

В 2024 году показатели ТОО «СТС» оказали положительное влияние на чистую прибыль Общества в размере 329 млн тенге.

В связи с намерением АО «Jusan Mobile» участвовать в реализации инвестиционных проектов, предусмотренных Стратегией развития бизнеса АО «Jusan Mobile» на 2021–2025 гг., возникла необходимость в приобретении АО «Jusan Mobile» у АО «First Heartland Jusan Bank» 100% долей участия в уставном капитале ТОО «Cloud Master», являющегося собственником специализированного комплекса «Центр обработки и хранения электронной информации».

11 марта 2021 г. Группа приобрела 100% долю участия в уставном капитале ТОО «Cloud Master» у АО «First Heartland Jusan Bank» связанной стороны и получила контроль за счет возможности обеспечения большинства голосов на общем собрании акционеров.





Основные показатели за 2024 год дочерней организации ТОО «CloudMaster»

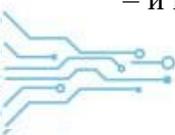
Отчет о прибылях и убытках в тыс. тенге	2024
ДОХОДЫ ОТ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	278 612
Телекоммуникации	278 612
Телефония	-
Интернет	30 021
Аренда каналов	-
Спутниковая связь	-
Облачные сервисы	248 591
Прочие телеком	-
Техническое обслуживание	-
Системная интеграция	-
ИТ-аутсорсинг	-
Прочие доходы	-
ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ	483 249
Расходы на персонал	127 154
Телекоммуникационные ресурсы	4
Эксплуатационные расходы	133 439
Себестоимость реализованных товаров	-
Налоги	20 302
Расходы по продажам	-
Прочие расходы	202 352
ЕВИТДА	(204 637)
ЕВИТДА margin, %	-73%
Износ и амортизация	253 574
Финансовые расходы/(доходы)	(5)
КПН	-
Чистый результат	(458 217)
Чистый результат, %	-164%

В 2024 году показатели ТОО «CloudMaster» оказали отрицательное влияние на чистую прибыль Общества в размере **-458 млн тенге**.

2.3 Производственная структура

Jusan Mobile – ведущий оператор связи, предоставляющий широкий спектр услуг в сфере телекоммуникаций и информационных технологий. Компания ориентируется на корпоративный сегмент и предлагает бизнес-клиентам высокотехнологичные решения связи. Основными направлениями операционной деятельности являются услуги передачи данных и доступа в интернет (выделенные волоконно-оптические каналы, беспроводные и спутниковые каналы, VPN-сети), облачные сервисы и центры обработки данных (виртуальные серверы, хранение данных, colocation), корпоративная телефония и коммуникационные сервисы (виртуальные АТС, SIP, фиксированная связь), а также проекты по системной интеграции и техническому обслуживанию. Такой диверсифицированный портфель услуг позволяет комплексно удовлетворять потребности организаций в связи и ИТ, обеспечивая надежность и высокое качество сервиса.

Организационная структура компании выстроена по принципу функционального разделения и регионального охвата. В состав Jusan Mobile входят головной офис (штаб-квартира) и развитая филиальная сеть в крупных городах Казахстана, что обеспечивает близость к клиентам и оперативное обслуживание по всей стране (8 филиалов). По состоянию на 31 декабря 2024 года численность сотрудников Группы составила 902 человек. Управление осуществляет Совет директоров и Правление компании; в структуре выделены ключевые бизнес-подразделения: технический блок (эксплуатация сетей и ИТ-систем), коммерческий блок (маркетинг, продажи и клиентское обслуживание), а также вспомогательные подразделения (финансы, стратегия, юридическая поддержка и др.). Принципы управления основаны на сочетании централизации стратегических решений и гибкости в операционной деятельности. В компании культивируется командный подход: связь – это не только оборудование и технологии, но прежде всего люди, идеи и сотрудничество, готовность решать любые задачи для успеха клиентов. Различные структурные подразделения тесно взаимодействуют между собой, что обеспечивает эффективную координацию – и позволяет предоставлять клиентам комплексные решения высокого класса.





В течение 2024 года произошли важные изменения в производственной и организационной структуре, продиктованные реализацией новой стратегии и ростом бизнеса. Во-первых, после благополучного разрешения судебного спора Jusan Mobile восстановила 100%-й контроль над дочерним предприятием ТОО «Cloud Master» – оператором современного дата-центра уровня Tier III под Астаной. Это позволило реинтегрировать частный ЦОД в структуру компании и укрепить направление облачных услуг без привлечения сторонних владельцев. Во-вторых, к концу года упростилась структура собственности: акции компании консолидированы в руках одного акционера – ТОО «Jusan Ventures». Концентрация 100% обыкновенных акций у единственного владельца обеспечила единоначалие в стратегическом управлении и ускорила процессы принятия решений. Кроме того, в ходе трансформации были обновлены некоторые управленческие позиции и организационная схема: усилились функции по развитию новых продуктов и проектов, что отражает переход компании к более инновационной и гибкой модели управления. Все изменения в структуре и управлении нацелены на повышение эффективности деятельности Jusan Mobile и лучшую координацию подразделений в соответствии с долгосрочной стратегией.

3. Основные события отчетного года

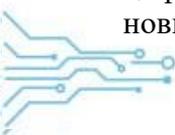
Календарь событий 2024 года

2024 год оказался для Jusan Mobile периодом важных стратегических решений и достижений, определивших дальнейшее развитие компании. Одним из ключевых событий стало утверждение обновленной стратегии развития Jusan Mobile на 2024 – 2027 годы (принятой Советом директоров в 2024 году) – данный документ задал новые ориентиры роста, акцентируя цифровую трансформацию бизнеса, расширение услуг и географии присутствия. В соответствии со стратегией в компании началась масштабная трансформация, включающая как внутренние реформы, так и внешние инициативы, о чем свидетельствуют события отчетного года.

В феврале 2024 года Jusan Mobile добилась крупной правовой победы, вернув под свой полный контроль актив стратегического значения. 8 февраля решением Алматинского городского суда было восстановлено право собственности компании на ТОО «Cloud Master» – владельца крупного дата-центра On@Cloud (160 стоек, стандарт Tier III) в Акмолинской области. Ранее, с января 2023 года, оператор связи временно утратил юридические права на Cloud Master из-за судебных споров с банкротным управляющим прежнего владельца, однако Верховный суд РК отменил вынесенные вердикты, признав Jusan Mobile добросовестным приобретателем. В результате судебного решения 2024 года компания вновь стала единственным участником Cloud Master, успешно перерегистрировав долю на свое имя. Возвращение собственного дата-центра позволило Jusan Mobile укрепить позиции в сегменте облачных услуг и хранения данных, расширить ресурсную базу для корпоративных клиентов.

Параллельно произошли изменения в структуре акционерного капитала и корпоративном управлении. В 2024 году состав акционеров Jusan Mobile был оптимизирован: мажоритарный владелец консолидировал практически все размещенные акции, сосредоточив 100% голосующих обыкновенных акций компании в руках ТОО «Jusan Ventures». Таким образом, к началу 2025 года Jusan Mobile фактически стал компанией с одним акционером, что упростило управление и позволило более уверенно реализовывать долгосрочную стратегию развития. Одновременно обновился и состав руководящих органов, в том числе единственный акционер принял ряд решений по ротации членов Совета директоров. Данные перестановки были направлены на усиление экспертизы за счет привлечения представителей с опытом в телеком-отрасли и цифровых проектах.

Осенью 2024 года Jusan Mobile проявила себя как новатор отрасли, запустив уникальный для Казахстана и мира проект в сфере спутниковой связи. 25 октября компания впервые в мире обеспечила высокоскоростной доступ в интернет на борту пассажирского поезда с использованием низкоорбитальных спутников группировки Eutelsat-OneWeb. В рамках пилотного запуска, проведенного совместно с международными партнерами, была оборудована линия сообщением Астана – Алматы, на которой спутниковый интернет продемонстрировал скорость до ~77 Мбит/с с минимальными задержками. Присутствовавшие на презентации представители Министерства цифрового развития и партнеров лично убедились в качестве связи – такой результат открывает новые возможности по предоставлению широкополосного интернета в отдаленных и





труднодоступных регионах страны. Jusan Mobile, выступившая системным интегратором проекта, внесла значительный вклад в реализацию этой инициативы, отметив важный этап борьбы с «цифровым неравенством» в Казахстане. Проект OneWeb продемонстрировал потенциал новых технологий и компетенций компании – был развернут спутниковый хаб с 17 антеннами для слежения за низкоорбитальными спутниками, а сигнал приземляется на территории РК, делая интернет-трафик независимым от зарубежных каналов. В результате Jusan Mobile стала одним из ключевых партнеров Eutelsat-OneWeb в Центральной Азии, получив статус первого провайдера, внедрившего спутниковый интернет на железнодорожном транспорте. Данный успех укрепил репутацию оператора как инновационной телекоммуникационной компании и заложил фундамент для развития новых услуг на базе спутниковой связи (с планами распространить технологию на морской и авиационный транспорт в последующие годы).

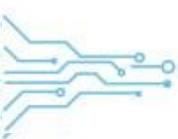
Еще одним знаковым событием конца 2024 года стало расширение бизнеса через сделку M&A. 31 декабря 2024 года Jusan Mobile заключило договор о приобретении 51% доли в уставном капитале компании «Unit Telecom». Это приобретение имеет стратегическое значение, поскольку Unit Telecom владеет контрольным пакетом (75%) акций оператора связи АО «Транстелеком» – одного из крупнейших телеком-инфраструктурных игроков Казахстана. После завершения сделки (ожидается в 2025 году, при выполнении всех условий) Jusan Mobile получит доступ к более чем 22 тыс. км волоконно-оптических линий и магистральной сети «Транстелекома» по всей стране, а также к обширной базе клиентов во всех регионах Казахстана.

Помимо перечисленного, в 2024 году Jusan Mobile продолжала планомерную работу по развитию продуктов и повышению операционной эффективности. Компания модернизировала часть сетевой инфраструктуры и оптимизировала тарифную политику, реагируя на изменения рынка. Также оператор усилил сотрудничество с государством в рамках государственных программ: например, заключен меморандум с Министерством обороны по тестированию спутниковых каналов связи для нужд ведомства и начаты пилотные проекты спутникового Интернет-соединения для ряда крупных корпоративных клиентов (КТЖ, Казахмыс, KEGOC, ERG). Все основные события отчетного года – от судебных решений до инновационных проектов и сделок – позитивно сказались на деятельности компании. Они укрепили ресурсную базу Jusan Mobile, расширили возможности для выручки и заложили фундамент для реализации новой стратегии, сохранив при этом преемственность ключевых принципов: ориентацию на клиента, технологическое лидерство и устойчивое корпоративное управление.

4. Операционная деятельность

4.1 Анализ основных рынков, на которых действует листинговая компания

Макроэкономические тенденции в РК. В 2024 году внешняя макроэкономическая обстановка в Казахстане была в целом благоприятной, что создало позитивный фон для развития телекоммуникационного сектора. По итогам года рост ВВП страны составил около 4,8%, причем высокую динамику показывали отрасли строительства, торговли и сельского хозяйства – это свидетельствует об оживлении деловой активности и внутреннего спроса. Инфляция, оставаясь ощутимой, начала замедляться: если в 2023 году она достигала 9,8% в годовом выражении, то в 2024 году годовая инфляция снизилась примерно до 8,6%. Сдерживание инфляционных процессов во многом связано с мерами Национального банка и стабилизацией цен на продовольствие и ГСМ, хотя влияние мировых факторов (таких как удорожание импортного оборудования из-за курсовых колебаний и санкционных ограничений) все еще ощущалось. Обменный курс тенге в течение года оставался относительно стабильным, хотя наблюдалась волатильность ближе к концу года на фоне внешних рисков. В целом макроусловия – экономический рост, рост доходов населения и бизнеса, а также государственные инвестиции в инфраструктуру – стимулировали спрос на услуги связи. Корпоративные клиенты увеличивали расходы на цифровизацию и телеком-решения, а потребительский сегмент демонстрировал высокий спрос на мобильный интернет и онлайн-сервисы. Одновременно, умеренно высокая инфляция и ослабление тенге удерживали





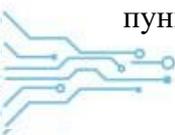
себестоимость телеком-услуг на повышенном уровне, что вынуждало операторов индексировать тарифы и оптимизировать операционные расходы.

Развитие телекоммуникационной отрасли. В отраслевом разрезе 2024 год стал временем активного роста и технологических сдвигов на телеком-рынке Казахстана. Объем рынка телекоммуникационных услуг значительно увеличился: по данным исследований, совокупная выручка сектора связи выросла примерно на 11% по сравнению с предыдущим годом и достигла около 1,362 трлн тенге. Основной вклад в рост внесло повышение потребления услуг мобильной связи и доступа в интернет – эти сегменты развивались наиболее динамично благодаря продолжающейся цифровизации экономики и расширению онлайн-сервисов. Стоит отметить, что часть роста доходов операторов была обусловлена вынужденным повышением тарифов (~20% за год по ряду услуг) вследствие инфляционного давления и увеличения затрат на модернизацию сети. Тем не менее, рост абонентского трафика компенсировал удорожание: за последние два года объем потребления мобильного интернета в Казахстане удвоился, и по этому показателю страна вошла в число мировых лидеров (топ-10 по объему мобильного трафика на душу населения). Пользователи требуют все более высоких скоростей и надежности соединения, что стимулирует операторов инвестировать в новые технологии.

2024 год ознаменовался серьезным прогрессом в развитии телеком-инфраструктуры. Продолжилось масштабное расширение сетей 4G/LTE в регионах, а также стартовало внедрение стандарта связи 5G. Казахстан стал одним из первых государств СНГ, где 5G запущен в коммерческую эксплуатацию (еще в конце 2023 года), и за 2024 год операторы значительно нарастили покрытие: по данным только на апрель 2025 года, в стране установлено более 3 000 базовых станций 5G. Правительством поставлена задача обеспечить сетью 5G все областные центры к концу 2025 года и довести охват населения до целевых 75% к 2027 году, что направило операторов на ускоренное строительство сетей нового поколения. Результаты уже ощутимы – качество мобильного интернета заметно улучшилось. В глобальном рейтинге скорости мобильного доступа Казахстан поднялся на 50-е место в мире (против 70-го годом ранее): средняя скорость мобильного интернета достигла ~81,7 Мбит/с к марту 2025 года, что в разы превышает показатели соседних стран. Таким образом, страна лидирует по скорости мобильного интернета среди стран Центральной Азии и ЕАЭС. Одновременно ведется модернизация фиксированных сетей: «Казахтелеком» и другие провайдеры расширяют покрытие волоконно-оптическими линиями (ФТТН/В) в городах и подключают социальные объекты по госпрограмме «Цифровой Казахстан». Эти инициативы увеличивают емкость сетей и позволяют предлагать клиентам гигабитные скорости.

Технологические инновации и новые сегменты. Телеком-компании Казахстана в 2024 году активно осваивали новые технологические ниши, стремясь диверсифицировать бизнес-модель. Одним из трендов стало развитие цифровых сервисов (VAS) сверх традиционной связи: операторы запустили или расширили услуги мобильного финансового сервиса, облачных решений, IPTV/OTT-видео сервисов, сервисов кибербезопасности и др. – эти направления призваны генерировать дополнительный доход при стагнации базовых телеком-услуг. Для примера, по данным IDC мировая выручка от нестандартных цифровых сервисов у операторов будет расти быстрее основных услуг, и казахстанские игроки стараются следовать этой тенденции. Еще одним направлением стали решения на базе искусственного интеллекта (AI) и анализа больших данных: в 2024 году ведущие операторы РК начали применять AI для оптимизации сетевого трафика, персонализации предложений абонентам и автоматизации работы колл-центров. Государство объявило курс на построение «AI-ориентированного» общества, и телеком-компании участвуют в этой программе, пилотируя инфраструктуру для центров обработки данных с GPU и внедряя AI-инструменты в бизнес-процессы. Так, была открыта первая в Центральной Азии лаборатория по исследованию 5G и Интернета вещей при поддержке МЦРИАП, что должно помочь рынку готовить инновации локально.

Особое внимание в 2024 году уделялось развитию интернета в сельской местности и труднодоступных зонах, поскольку устранение цифрового неравенства – приоритет государственной политики. Благодаря совместным усилиям государства и бизнеса, в отдаленных селах строились новые базовые станции мобильной связи и прокладывались ВОЛС к опорным пунктам. Однако классические технологии не везде экономически оправданы, поэтому в ходу

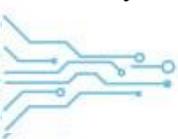




были спутниковые решения. В отчетном году в стране параллельно разворачивались пилотные проекты с участием двух глобальных систем низкоорбитального спутникового интернета. Во-первых, был запущен эксперимент по подключению 750 сельских школ к сети Starlink (SpaceX) на льготных условиях, чтобы обеспечить учащихся скоростным интернетом. Во-вторых, компания OneWeb (через партнерство с Eutelsat) развернула в Казахстане локальный наземный центр сопряжения (Gateway) для своей LEO-сети, выполнив тем самым регуляторные требования правительства. Локальным техническим интегратором OneWeb выступила Jusan Mobile, которая построила спутниковый хаб «Коктерек» и стала одним из основных дистрибьюторов услуги в регионе. Уже к концу 2024 года группировка OneWeb имела 634 спутника и обеспечивала 100% покрытие территории Казахстана космическим сегментом. С точки зрения экономики, такие решения начинают конкурировать с традиционными в сложных ландшафтах, поскольку развертывание спутникового интернета часто быстрее и дешевле, чем прокладка оптики в горных или степных районах. В перспективе сочетание наземных и космических каналов позволит обеспечить связью даже самые удаленные точки, а Казахстан может экспортировать эти услуги в соседние страны (Кыргызстан, Узбекистан) через свою территорию шлюза. Таким образом, 2024 год можно охарактеризовать как старт нового этапа – интеграции спутниковых технологий в телеком-рынок РК, что непосредственно затрагивает деятельность Jusan Mobile как активного участника этого процесса.

Конкурентная среда и регуляторика. Рынок телекоммуникаций Казахстана остается относительно концентрированным, однако в 2024 году наблюдались признаки усиления конкуренции и изменения баланса сил. Три крупные группы операторов (вокруг «Казахтелекома», Veeline и объединенного Tele2/Altel) продолжают доминировать, контролируя основную инфраструктуру и абонентские базы. К примеру, на долю «Казахтелеком» и его «дочек» (Kcell, Tele2/Altel) приходится свыше 60% совокупной выручки сектора и более 70% рынка фиксированной связи. Тем не менее, у независимых частных игроков появляются возможности для роста – этому способствуют технологические сдвиги и политика регуляторов по стимулированию конкуренции. Также конкуренцию стимулирует проникновение альтернативных технологий: OTT-сервисы, мессенджеры и частные IoT-сети начинают оттягивать часть доходов, заставляя классических операторов предлагать более выгодные и разнообразные тарифы. В 2024 году регулятор – АРЕМ и МЦРИАП – продолжил политику по упрощению доступа новых компаний к рынку: внедрялись более прозрачные правила выделения радиочастот, обсуждалась отмена национального роуминга между сотовыми операторами, а также снижались межоператорские тарифы termination для стимулирования конкуренции. Параллельно усиливался надзор за качеством связи: проводились независимые замеры скорости мобильного интернета (например, на платформе Speedtest), публиковались рейтинги операторов, что побуждало компании инвестировать в улучшение сервиса. В целом регуляторная среда в 2024 году оставалась предсказуемой и благоприятной для инвестиций: государство декларировало поддержку цифровой инфраструктуры и локализации IT-услуг, что важно для операторов при реализации крупных проектов.

Влияние на деятельность Jusan Mobile. Описанные внешние изменения существенно повлияли на операционную деятельность и стратегические приоритеты АО «Jusan Mobile». Уверенный рост экономики и расширение цифрового сектора привели к увеличению спроса на ключевые продукты компании – выделенные каналы передачи данных, облачные решения, услуги центров обработки данных. Многие корпоративные клиенты Jusan Mobile в 2024 году нарастили использование интернет-каналов и VPN вслед за ростом собственного бизнеса, а также проявляли интерес к новым цифровым сервисам, таким как видеоконференцсвязь, информационная безопасность, сервисы удаленной идентификации и др. В то же время макроэкономические факторы, такие как инфляция и ослабление национальной валюты, увеличили издержки оператора (на оборудование, программное обеспечение, обслуживание сети), что оказало давление на маржинальность бизнеса. В ответ Jusan Mobile оптимизировала внутренние процессы и затраты, добиваясь повышения операционной эффективности. Например, были пересмотрены условия контрактов с поставщиками, усилен контроль за расходами, а часть экономии компания направила на удержание цен для клиентов, чтобы сохранить конкурентоспособность предложений. Также, учитывая повышение тарифов на рынке в среднем на 20%, Jusan Mobile старалась минимизировать





рост цен для своих постоянных клиентов, делая акцент на качество и индивидуальный сервис – такая клиентоориентированная политика помогла сохранить лояльность пользователей.

Глобальные технологические тренды 2024 года – развитие 5G, взрывной рост трафика, приход спутникового интернета – оказались для Jusan Mobile скорее возможностями, чем угрозами. Рост мобильного трафика стимулировал спрос на магистральные каналы и IP-транзит, что положительно сказалось на загрузке транспортной сети Jusan Mobile. Например, с увеличением скорости мобильного доступа выросла потребность операторов в дополнительных магистральных емкостях – Jusan Mobile как провайдер для операторов предоставляла услуги IP-транзита и аренды ВОЛС, извлекая выгоду из этого тренда. Проекты по низкоорбитальной спутниковой связи дали Jusan Mobile новый рынок – удаленные объекты, где нет традиционной связи. Участвуя в инициативе OneWeb, компания не только получила имиджевые бонусы, но и обрела компетенции в спутниковых технологиях, что в будущем позволит развивать отдельное направление бизнеса (спутниковые каналы связи) и предлагать гибридные решения (наземная + спутниковая сеть) крупным клиентам для резервирования каналов. При этом Jusan Mobile своевременно учла и риски: высокая стоимость импортного оборудования и геополитические ограничения требуют более тщательного планирования инвестиций. В стратегическом горизонте 2025–2027 главными вызовами для отрасли названы сложности с расширением сети в малонаселенных районах, дороговизна телеком-оборудования ввиду мировых факторов, а также усиление ценовой конкуренции между крупными игроками. Для Jusan Mobile эти факторы означают необходимость продолжать поиск новых технологических партнеров (снижение затрат через локализацию и партнерство, как с OneWeb) и фокусироваться на уникальных услугах, дифференцирующих компанию от конкурентов.

4.2 Доля рынка

АО «Jusan Mobile» – один из крупнейших операторов Казахстана, предоставляющий широкий спектр услуг в области телекоммуникаций и информационных технологий. Компания владеет собственной современной и надежной сетевой инфраструктурой.

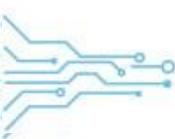
Конкурентное окружение АО «Jusan Mobile» на рынке фиксированной связи включает две категории операторов:

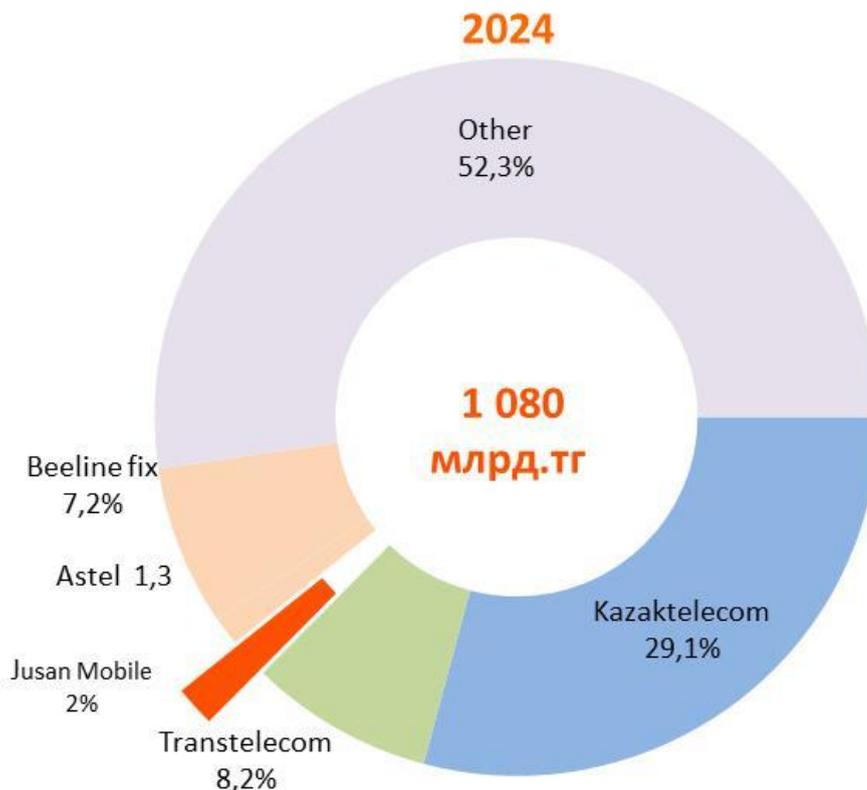
1. Операторы республиканского масштаба. Операторы данной категории владеют собственными магистральными каналами на территории РК, *необходимой для организации каналов передачи данных, доступа к сети Интернет, транзита международного и IP-трафика в различных регионах РК, а также формируют основную часть доходов в отрасли.* Кроме Jusan Mobile, к данной категории относятся операторы: АО «Казахтелеком», АО «Транстелеком», Beeline с группой компаний фиксированного бизнеса (далее ГК Beeline), АО «Astel».

2. Операторы регионального масштаба. Операторы данной категории владеют развитой телекоммуникационной инфраструктурой в региональном масштабе, *и представляют серьезную конкуренцию в определенном городе, области.*

Состав основных игроков телекоммуникационного рынка в 2024 году не изменился по сравнению с 2023г. Доля операторов республиканского масштаба на рынке фиксированной связи составляет - 48%, что ниже показателей прошлого года на 2,7%.¹ Доля доходов от Прочих операторов растёт – 52,3%.

¹ Источник: Экспертный расчет компании на основе данных из открытых источников (Комитет по статистике МНЭ РК, годовые отчеты, сайты операторов).





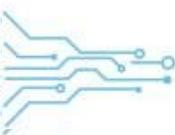
На горизонте телеком-рынка Казахстана появились негеостационарные спутниковые группировки Starlink и OneWeb, и в ближайшее время ландшафт телеком-отрасли может измениться, так как НГСО-системы предлагают высокоскоростной интернет с низкой задержкой, что делает их перспективным решением для телекоммуникаций, сухопутного и морского транспорта, обороны и экстренной помощи. Они позволяют сократить цифровой разрыв и обеспечить интернетом удаленные регионы.

Эти изменения формируют вызовы и возможности для участников рынка, требуя от компаний адаптации стратегий и диверсификации бизнеса.

4.3 Информация о продукции (продуктах, услугах), изменения в продукции (продуктах, услугах) за отчетный период, сбытовая и ценовая политика

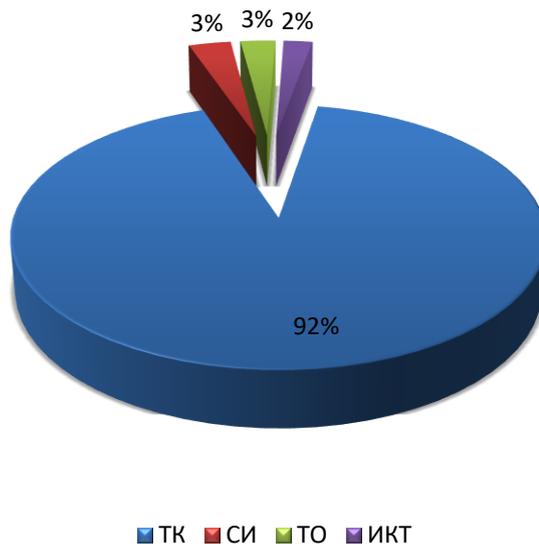
Продуктовый портфель АО «Jusan Mobile» представлен широким спектром телекоммуникационных услуг, основная цель которых удовлетворение спроса различных потребительских сегментов.

В условиях высокой конкуренции, а также предоставления всеми операторами типовых телекоммуникационных услуг, Jusan Mobile ежегодно модернизирует существующие услуги, а также разрабатывает и внедряет новые VAS – сервисы.





Структура доходов JM в разрезе бизнесов 2024, %



В структуре доходов за 2024 год удельный вес доходов

Телекоммуникаций составляет 92%

Технического обслуживания (ТО) - 3%

Системной интеграции (СИ) - 3%

ИКТ – 2%

Структура доходов ТК в разрезе услуг,%



В структуре доходов ТК за 2024 год основной доход приходится на услуги Интернет – 46% и телефония – 37%.

В 2024 году Jusan Mobile сделал значительный шаг вперед, интегрировав инновационные технологии и расширив свои услуги благодаря партнерству с OneWeb. Это сотрудничество открыло новые горизонты для наших клиентов и создало уникальные возможности на рынке





телекоммуникаций. Тестовые испытания проходят успешно и, будучи единственным официальным дистрибьютором корпорации Eutelsat-OneWeb, наша компания планирует старт продаж услуги спутниковой связи по технологии OneWeb в 2025 году.

Сбытовая политика компании

Сбытовая политика Jusan Mobile включает следующие направления:

1. прямые продажи
2. продажи через сеть дилеров
3. участие в тендерах
4. онлайн продажи

Прямые продажи осуществляются через прямое взаимодействие сотрудников компании с клиентами. В зависимости от потребительского сегмента продажи услуг компании разделены по зонам ответственности:

- Продажа услуг операторам связи осуществляется через Блок операторского бизнеса
- Продажу услуг крупным корпоративным клиентам с развитой филиальной сетью, корпорациям и холдингам осуществляют Департамент корпоративных продаж гг. Алматы, Астана
- Региональными продажами сегментам B2B, B2G, B2C занимаются Филиалы компании.

Услуги для сегмента B2G и для международных компаний осуществляются через тендерные процедуры.

Для удобства клиентов преимущественно среднего и малого бизнеса на корпоративном сайте есть возможность заполнить заявку на подключение следующих услуг:

- Каналы связи: L2 VPN, L3 VPN
- Выделенные каналы
- Спутниковые каналы
- Аренда инфраструктуры: Co-Location.
- Интернет: Проводной/беспроводной
- Телефония: фиксированная абонентская линия, цифровой поток E1 и SIP T, виртуальная АТС
- Burstable Internet
- Защита от DDos-атак
- Анализ интернет-трафика DPI

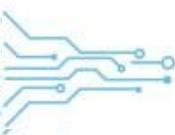
Ценовая политика Компании

Одной из главных составляющих конкурентоспособности оператора является ценовая политика. Ценовая политика необходима для определения стратегического видения Компании в области ценообразования, определения правил и критериев формирования экономически обоснованных тарифов конечным потребителям услуг на долгосрочный период.

Ценовая политика охватывает сегменты B2B, B2G и B2O.

Основопологающие принципы ценообразования

- Полное соответствие нормативно-правовым документам Республики Казахстан





- Использование единого подхода при принятии решений в рамках процессов ценообразования

- Прозрачность процесса тарифообразования
- Установление конкурентоспособных тарифов на услуги телекоммуникации
- Обеспечение устойчивого финансового состояния Компании
- Удержание клиентов
- Снижение уровня оттока клиентов.

Процесс тарифообразования как простых, так и сложных продуктов состоит из следующих этапов:

- Определение рыночной ситуации (наличие конкурентов, уровень тарифов, спрос)
- Определение рентабельности услуги (уровень себестоимости)
- Определение выполнения целевых показателей коммерческого развития Общества
- Утверждение тарифов распорядительными документами (Приказом) Председателем правления Общества.

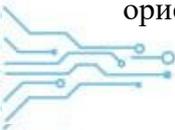
Правильное принятие управленческого решения при формировании тарифов и различных видов и систем скидок непосредственным образом влияет на рост клиентской базы, объем потребляемых услуг и получаемых доходов, что является основой эффективного функционирования Общества.

4.4 Стратегия деловой активности

Jusan Mobile вступает в новый трехлетний цикл развития с четкой стратегией, основанной на диверсификации бизнеса, технологической трансформации и усилении рыночных позиций. Стратегический план компании на 2025–2027, одобренный в 2024 году, предусматривает несколько ключевых направлений роста, позволяющих превратить оператора связи в универсального провайдера цифровых услуг. Ниже раскрыты основные приоритеты стратегии деловой активности.

Расширение продуктового портфеля и развитие VAS. Одной из центральных стратегических задач является развитие услуг с высокой добавленной стоимостью и запуск новых цифровых продуктов для клиентов. Jusan Mobile планирует выйти за рамки традиционной телеком-услуги «передача данных» и предложить рынку полноценный спектр ИКТ-решений. В 2025–2027 годах компания будет активно наращивать облачные сервисы и услуги центров обработки данных, удовлетворяя спрос бизнеса на безопасное хранение и обработку данных локально. Также в фокусе – цифровые сервисы для корпоративного сегмента: к примеру, развитие платформы корпоративной телефонии и виртуальных АТС, сервисы видеоконференцсвязи и удаленного рабочего места, инструменты кибербезопасности и защиты от DDoS-атак. Развитие VAS-направления позволит увеличить выручку на одного клиента (ARPU) и повысить лояльность за счет комплексного обслуживания. Компания намерена внедрять инновационные продукты опережающими темпами, тестируя их на отдельных сегментах и затем масштабируя по всей базе. Стратегия предполагает гибкий подход: часть цифровых сервисов будут развиваться внутренними командами, а часть – через партнерства или инвестиции, чтобы быстро занимать новые ниши на рынке.

Цифровая трансформация и операционная эффективность. Внутри компании запущена широкомасштабная трансформация бизнес-процессов, направленная на повышение эффективности, качества сервиса и гибкости управления. Jusan Mobile пересматривает и оптимизирует ключевые процессы – от обслуживания клиентов до технической эксплуатации – с применением современных методологий (например, внедрение Agile-подходов в управлении проектами и т.д.). Значительные инвестиции будут направлены на обновление IT-систем: планируется модернизация биллинговой платформы и OSS/BSS-систем, внедрение CRM нового поколения для лучшего понимания потребностей клиентов. Кроме того, стратегия подразумевает переход на новые стандарты работы с персоналом: развитие корпоративной культуры непрерывного улучшения и обучения. Цель – к 2027 году превратить Jusan Mobile в цифровой ориентированную организацию, где максимально автоматизированы рутинные операции, а





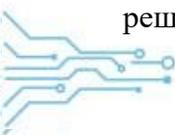
сотрудники сосредоточены на инновациях и работе с клиентами. Повышение операционной эффективности измеряется не только финансовыми метриками, но и нематериальными показателями – быстротой вывода новых услуг на рынок, уровнем удовлетворенности клиентов, надежностью сети. В конечном счете, цифровая трансформация позволит компании масштабироваться и адаптироваться к изменениям рынка быстрее конкурентов.

Развитие системной интеграции и комплексных проектов. Стратегия Jusan Mobile отводит важную роль направлению системной интеграции. Компания намерена использовать свой технический и экспертный потенциал для реализации крупных проектов «под ключ» – от построения корпоративных сетей до внедрения облачных решений для предприятий. Создан специальный департамент системной интеграции и спутниковых технологий (его специалисты уже проявили себя в проекте OneWeb) и в перспективе департамент станет одним из драйверов роста выручки. Jusan Mobile будет предлагать клиентам не отдельные услуги связи, а законченные решения. Такой подход повышает ценность компании для заказчиков, превращая ее в технологического партнера, а не просто провайдера каналов. Стратегия предусматривает расширение партнерской экосистемы для интеграторских проектов: Jusan Mobile будет тесно сотрудничать с мировыми ИТ-вендорами и локальными разработчиками ПО, чтобы иметь доступ к лучшим решениям на рынке и кастомизировать их под нужды клиентов. К 2027 году Jusan Mobile рассчитывает укрепиться в нише системной интеграции, став одним из лидеров по реализации цифровых проектов в Казахстане. Это не только принесет дополнительный доход, но и повысит экспертизу команды, создавая синергии с традиционным телеком-бизнесом.

Расширение географии и партнерств. Рассматриваются возможности экспорта телеком-услуг за пределы Казахстана. Наличие транзитной магистральной сети и спутникового шлюза открывает потенциал обслуживания соседних стран: стратегия допускает участие Jusan Mobile в совместных проектах, например, по предоставлению интернет-каналов операторам Кыргызстана, Узбекистана или других центральноазиатских стран, используя международные соглашения. В области партнерств компания продолжит курс на взаимодействие с государством и международными корпорациями. Уже заключены меморандумы с госорганами по ряду проектов (с МЦРИАП – по развитию OneWeb, с силовыми ведомствами – по пилотам защищенной связи), и в 2025–2027 гг. планируется расширять участие. Из крупных международных партнеров ключевым остается OneWeb/Eutelsat – Jusan Mobile намерена до конца 2026 года обеспечить спутниковым интернетом все пассажирские поезда Казахстана, а также приступить к подключению удаленных населенных пунктов, совместно добиваясь госфинансирования этих инициатив.

Усиление проектного управления и корпоративного развития. Для успешной реализации столь масштабных планов Jusan Mobile фокусируется на развитии внутренних компетенций project management и улучшении корпоративного управления. Стратегия на 2024–2027 гг. включает мероприятия по созданию эффективного офиса управления проектами (РМО), который будет централизованно координировать все стратегические инициативы – от интеграции новых приобретений до запуска инновационных продуктов. В компании внедряются современные методологии проектного управления (Scrum, PMI стандарты и др.), а руководители проектов проходят обучение и сертификацию для повышения квалификации. Регулярный мониторинг исполнения стратегии будет осуществляться через систему КРІ верхнего уровня (не финансовых, а операционных и клиентских метрик), что позволит Совету директоров и акционеру видеть прогресс и своевременно вносить корректировки. Jusan Mobile стремится соблюдать лучшие практики ESG и корпоративного управления, будучи публичным эмитентом (облигации компании листингованы на KASE) и ответственным участником рынка. В 2024 году компания уже раскрыла обновленную информацию о структуре акционеров и продолжит придерживаться принципов прозрачности перед инвесторами. В части управления персоналом стратегия предусматривает развитие кадрового резерва и поощрение инициативности: компания хочет сохранить и приумножить культуру стартапа внутри – несмотря на рост, оставаться гибкой, инновационной организацией, где ценится вклад каждого сотрудника. Проектный подход и командная работа над общими целями станут основой корпоративной культуры в ближайшие годы.

В заключение, стратегия деловой активности Jusan Mobile на 2025–2027 годы направлена на качественный скачок в развитии компании. Реализация намеченных инициатив позволит оператору эволюционировать и предлагать клиентам не просто связь, а полный спектр цифровых решений. Расширение VAS и новых сервисов обеспечит дополнительные источники дохода,





технологическая трансформация – снижение издержек и повышение конкурентоспособности, интеграторские проекты и партнерства – выход на новые рынки и укрепление экспертизы. При этом Jusan Mobile сохраняет приверженность высоким стандартам качества, инновациям и клиентоориентированности, заложенным в ее миссии. Стратегические приоритеты нацелены на долговременный устойчивый рост бизнеса и увеличение стоимости компании для акционеров. Следуя этой стратегии, Jusan Mobile рассчитывает занять лидирующие позиции в телеком-отрасли Казахстана в ближайшие годы и внести вклад в цифровое развитие страны, оставаясь надежным и прогрессивным партнером для своих клиентов.

5 Финансово-экономические показатели

5.1. Анализ факторов, обусловивших расхождение плановых и фактических результатов.

Исполнение ключевых показателей за 2024 год сложилось следующим образом:

Отчет о прибылях и убытках в тыс. тенге	2022	2023	2024	прирост/спад 2024 к 2023	% прироста 2024 к 2023
ДОХОДЫ ОТ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	16 046 245	17 644 344	18 992 941	1 348 598	8%
Телекоммуникации	15 502 164	16 109 246	17 911 235	1 801 989	11%
Телефония	1 633 805	1 612 639	1 920 100	307 461	19%
Интернет	6 482 258	6 780 989	7 933 005	1 152 016	17%
Аренда каналов	5 886 067	6 389 781	6 416 940	27 159	0%
Спутниковая связь	437 524	531 863	395 931	(135 932)	-26%
Облачные сервисы	492 791	273 297	654 869	381 573	140%
Прочие телеком	569 719	520 678	590 390	69 712	13%
Техническое обслуживание	396 815	483 399	490 645	7 245	1%
Системная интеграция	146 355	1 051 698	591 062	(460 637)	-44%
ИТ-аутсорсинг	911	-	-	-	0%
Прочие доходы	76 238	104 397	111 163	6 766	6%
ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ	12 843 340	14 094 073	17 031 976	2 937 903	21%
Расходы на персонал	4 913 012	5 309 562	6 616 879	1 307 317	25%
Телекоммуникационные ресурсы	5 080 674	5 582 941	6 221 024	638 083	11%
Эксплуатационные расходы	1 513 431	1 445 167	1 719 423	274 256	19%
Себестоимость реализованных товаров	85 302	454 996	432 998	(21 998)	-5%
Налоги	644 169	643 785	752 518	108 733	17%
Расходы по продажам	136 503	201 678	242 472	40 794	20%
Прочие расходы	470 249	455 943	1 046 662	590 718	130%
ЕВИТДА	3 279 143	3 654 667	2 072 128	(1 582 539)	-43%
ЕВИТДА margin, %	20%	21%	11%	-10%	-47%
Износ и амортизация	2 199 489	1 719 000	1 933 229	214 229	12%
Финансовые расходы/(доходы)	354 461	286 351	1 351 630	1 065 279	372%
КПН	331 986	565 988	419 015	(146 973)	-26%
Чистый результат	1 102 129	1 656 030	1 071 514	(584 516)	-35%
Чистый результат, %	7%	9%	6%	-4%	-40%

5.2. Анализ финансовых показателей за 2024 год по сравнению с 2023 годом

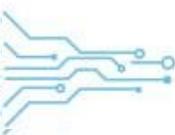
Рост доходов:

В 2024 году наблюдается прирост доходов по сравнению с 2023 годом, что обусловлено:

- Увеличением продаж на международном и локальном рынках в сегменте B2O на 17% (на 1,1 млрд тенге);
- Ростом клиентской базы в сегменте B2G на 17% (на 305 млн тенге).

Рост расходов:

Увеличение расходов связано преимущественно с изменениями в организационной структуре Общества и ростом численности персонала, обусловленным запуском новых направлений с 1 июля 2024 года.





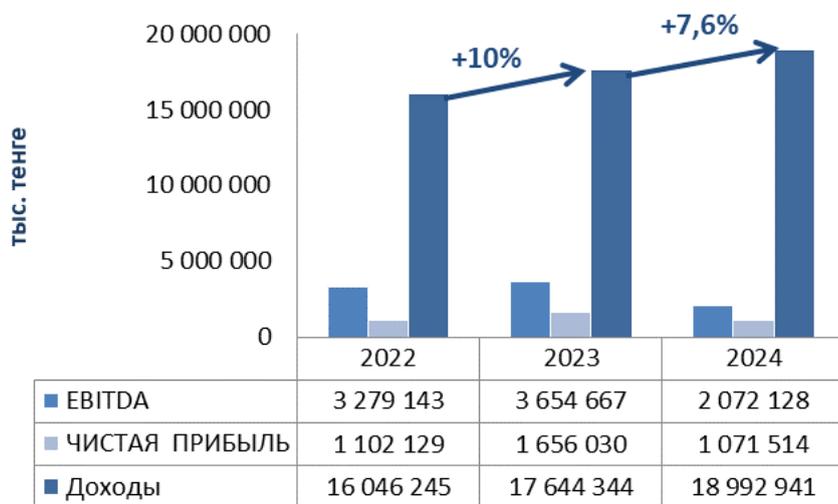
Снижение чистой прибыли:

Чистая прибыль в 2024 году снизилась по сравнению с 2023 годом по следующим причинам:

- В 2023 году была реализована крупная сделка по системной интеграции с компанией North Caspian Operating Company N.V., что существенно повлияло на показатели прибыли;
- В 2023 году отсутствовали данные по дочерней организации ТОО «CloudMaster» из-за отсутствия юридических прав у Общества. В 2024 году после восстановления прав, показатели данной организации были включены в отчетность, оказав отрицательное влияние на чистую прибыль в размере **-458 млн тенге**.

Прочие влияющие факторы:

- Положительное влияние на чистую прибыль оказала курсовая разница — **+893 млн тенге**;
- Доходы по вознаграждениям составили **+467 млн тенге**.

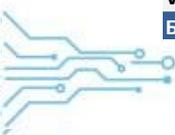


5.3 Анализ финансового состояния (кап. затраты)

Капитальные вложения на развитие бизнеса и поддержание текущей операционной деятельности в 2024 г. составили 2,7 млрд тенге. В рамках этой суммы в 2024 году был реализован крупный проект на сумму 1,2 млрд тенге. Проект позволил расширить пропускную способность магистральной сети Общества по территории Казахстана от границы с РФ до границы с КНР. На строительство кабельных линии связи в городах страны было израсходовано около 424 млн тенге. Данный проект был реализован в рамках инициативы утвержденной «Стратегии» Общества и позволил филиалам Общества развить городские распределительные сети до объектов B2B и B2G.

Активы	На конец отчетного периода 2022	На конец отчетного периода 2023	На конец отчетного периода 2024
I. Краткосрочные активы:	10 131 647	14 049 440	16 376 690
II. Долгосрочные активы:	16 480 172	15 437 371	17 508 160
Баланс	26 611 819	29 486 811	33 884 850

Обязательство и Капитал	На конец отчетного периода 2022 год	На конец отчетного периода 2023 год	На конец отчетного периода 2024 год
III. Краткосрочные обязательства:	2 430 769	3 716 200	4 420 996
IV. Долгосрочные обязательства:	3 536 895	2 964 997	5 893 659
V. Капитал:	20 644 155	22 805 614	23 570 195
Баланс	26 611 819	29 486 811	33 884 850





6 Риски

6.1 Анализ рисков (внешних, законодательных, региональных, рыночных, финансовых, операционных, стратегических, инвестиционных, корпоративного управления, других)

АО «Jusan Mobile» (далее по тексту - Общество, Компания) ведёт свою деятельность в условиях стремительно трансформирующегося телекоммуникационного сектора, находящегося под влиянием технологических изменений, регуляторных инициатив и макроэкономических колебаний как на национальном, так и на глобальном уровне. В такой среде эффективное управление рисками является неотъемлемым элементом устойчивого развития и ключевым инструментом в достижении стратегических целей Общества - обеспечения надёжной, доступной и инновационной цифровой инфраструктуры для населения Республики Казахстан.

АО «Jusan Mobile» осознаёт, что, как и любая организация, работающая в высокотехнологичной и регулируемой отрасли, она подвержена воздействию широкого спектра внешних и внутренних факторов, способных при определённых обстоятельствах оказать влияние на её операционные результаты, финансовое положение, деловую репутацию и перспективы роста.

Настоящий раздел содержит обзор ключевых категорий рисков, подлежащих системному учёту и мониторингу в рамках корпоративной системы управления рисками. Указанные риски формируют основу для соответствующих управленческих решений, направленных на их минимизацию и поддержание допустимого уровня риска в деятельности Компании. Следует отметить, что приведённый перечень не является исчерпывающим, а последствия некоторых факторов могут проявиться в будущем в форме, неочевидной на текущий момент.

6.2. Система управления рисками

Управление рисками в АО «Jusan Mobile» строится на принципах международного стандарта ISO 31000 и реализуется с применением трёхуровневой модели, предусматривающей чёткое распределение ответственности и механизмов контроля:

Комитет по управлению рисками и урегулированию проблемных вопросов деятельности филиалов при Правлении Общества осуществляет общее стратегическое руководство, утверждает методологию и приоритеты в управлении ключевыми корпоративными рисками.

Комитет по внутреннему аудиту при Совете директоров обеспечивает независимую оценку эффективности системы внутреннего контроля и риск-менеджмента.

Операционные и бизнес-подразделения реализуют функции первой линии защиты - идентифицируют и управляют рисками в рамках повседневной операционной деятельности.

АО «Jusan Mobile» регулярно проводит идентификацию, мониторинг и переоценку рисков, с учётом специфики листингового статуса и текущей рыночной конъюнктуры.

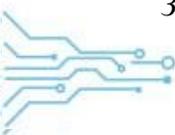
I. Специфические риски, связанные с деятельностью Компании

Приближение сроков действия лицензий и контрактов

АО «Jusan Mobile» осуществляет деятельность на основании лицензий, выдаваемых уполномоченными государственными органами. Сроки действия отдельных лицензий и частотных разрешений истекают в ближайшие годы, и их продление будет зависеть от соблюдения лицензионных условий, действующего законодательства и регулирующей политики. Несвоевременное продление или изменения в условиях могут ограничить или приостановить оказание услуг в отдельных регионах, что способно негативно отразиться на выручке и, как следствие, повлиять на оценку рисков инвесторами.

Компания ведёт проактивную работу по мониторингу сроков действия лицензий и частотных разрешений, обеспечивает предварительное согласование продления с регулируемыми органами и соблюдает все установленные условия и нормативы.

Зависимость от ограниченного круга поставщиков





АО «Jusan Mobile» в значительной степени зависит от поставок телекоммуникационного оборудования и программных решений от зарубежных производителей. Нарушения логистических цепочек, санкционные ограничения, валютные колебания или политические события могут вызвать срывы графиков модернизации сети, рост капитальных затрат или необходимость пересмотра архитектурных решений. Это, в свою очередь, может повлиять на уровень операционной эффективности и восприятие Компании рынком как технологически стабильного эмитента.

Ограниченный круг потенциальных инвесторов и ликвидность ценных бумаг

В условиях сохраняющейся низкой активности на локальном фондовом рынке, ликвидность ценных бумаг Компании может оставаться ограниченной. Это потенциально снижает возможности диверсификации акционерной базы, повышает чувствительность котировок к единичным операциям и может повлиять на рыночную капитализацию.

Зависимость от ключевых потребителей и B2B-сегмента

Несмотря на широкую абонентскую базу, Компания оказывает значительный объём услуг крупным корпоративным клиентам и государственным заказчикам. Снижение бюджетного финансирования или отказ от продления контрактов в секторе B2G может привести к снижению стабильной части выручки и увеличению чувствительности к колебаниям розничного сегмента.

II. Отраслевые и рыночные риски

Высокий уровень конкуренции

Рынок мобильной связи в Казахстане характеризуется высокой степенью насыщенности и наличием сильных игроков с широким покрытием. Давление на тарифную политику, а также активная борьба за удержание абонентов оказывают влияние на маржинальность и темпы роста Компании.

Регуляторные изменения

Компания функционирует в условиях жёстко регулируемой отрасли. Изменения в законодательстве в части локализации трафика, правил тарификации, предоставления универсальных услуг связи или требований к информационной безопасности могут привести к росту издержек и необходимости дополнительного финансирования.

Инфраструктурные обязательства

Покрытие сельских территорий и подключение социальных объектов, сопряжена с высокими капитальными затратами и ограниченной рентабельностью. В случае изменения модели софинансирования или сроков исполнения обязательств финансовая нагрузка на Компанию может возрасти.

III. Финансовые и макроэкономические риски

Валютные и процентные риски

Часть закупок оборудования, программного обеспечения и услуг осуществляется в иностранной валюте. Девальвационные процессы, рост ключевой ставки и ограниченность источников долгосрочного фондирования могут негативно сказаться на финансовом результате Компании.

Доступ к рынкам капитала

В условиях высокой конкуренции за источники финансирования и ограниченного пула институциональных инвесторов, Компания может столкнуться с необходимостью привлечения более дорогого финансирования или перераспределения инвестиционных приоритетов, что влечёт потенциальные риски для динамики развития.

IV. Технологические и операционные риски

Технологическое устаревание и внедрение 5G

Интенсивное развитие технологий связи и цифровых сервисов требует от компании устойчивой инвестиционной активности, технологической гибкости и способности к оперативному





масштабированию решений. Несмотря на текущую реализацию стратегии технологического обновления, включая подготовку к внедрению 5G и развитие цифровой экосистемы, сохраняется риск необходимости ускоренного внедрения новых стандартов в ответ на изменения конкурентной и регуляторной среды, что может повлечь дополнительные капитальные и операционные издержки.

Информационная безопасность и защита данных

Нарушения в работе IT-систем, утечки данных или киберинциденты могут не только повлечь регуляторные санкции, но и существенно подорвать доверие потребителей и участников фондового рынка к Компании как к надёжному оператору.

Заключение

АО «Jusan Mobile» осознаёт важность комплексного подхода к управлению рисками как необходимого условия обеспечения устойчивого роста, прозрачности и инвестиционной привлекательности компании. Система риск-менеджмента Общества охватывает как внутренние, так и внешние факторы воздействия, и предусматривает регулярную переоценку приоритетов с учётом изменений в рыночной, технологической и регуляторной среде.

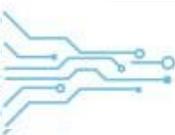
Компания привержена принципам проактивного управления рисками, ориентирована на соблюдение лучших корпоративных практик и продолжит развивать механизмы, направленные на минимизацию потенциальных негативных воздействий на свою деятельность, финансовую устойчивость и стоимость ценных бумаг на фондовом рынке

7 Социальная ответственность

7.1 Занятость

Общее количество работников организации по состоянию на отчетную дату с разбивкой по возрастным группам, полу и географическому региону:

Наименование филиала	Местонахождение филиала	Списочная численность работников в среднем за 2024 год, человек			Фактическая численность работников в среднем за отчетный период, человек		
		всего	из них женщин	из них мужчин	всего	из них женщин	из них мужчин
ГО	Алматы	304	170	134	308	169	139
АкФ	Актобе	94	16	78	94	17	77
АС	Астана	84	26	58	60	22	38
КФ	Астана	-	-	-	-	-	-
ВФ	Павлодар	71	13	58	37	10	27
ЗФ	Атырау	115	33	82	116	34	82
МФ	Актау	88	19	69	88	19	69
УФ	с. Желаетово	53	12	41	53	12	41
ЮФ	Алматы	83	15	68	88	18	70
ШФ	Шымкент	-	-	-	-	-	-
ТОО «СТС» (далее - СТС)	Алматы	19	12	7	15	7	8
ТОО «Cloud Master» (далее - СМ)	Астана	-	-	-	-	-	-





Всего		911	316	595	859	308	551
--------------	--	------------	------------	------------	------------	------------	------------

Фактическая численность работников на конец 2024 года

Наименование показателей	ГО	АкФ	АС	КФ	ВФ	ЗФ	МФ	УФ	ЮФ	ШФ	СТС	СМ	Всего
Всего по организации (подразделению)	308	94	60	24	37	116	88	53	88	34	20	4	902
в том числе лица в возрасте:	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
16 - 29 лет	76	18	18	10	5	28	31	8	19	4	9	1	217
30 - 49 лет	195	48	33	9	18	54	32	20	49	18	13	4	479
50 лет и старше	37	28	9	5	14	34	25	25	20	12	1	-	209

Процент принятых работников в 2024 году

Наименование показателей	ГО	АкФ	АС	КФ	ВФ	ЗФ	МФ	УФ	ЮФ	ШФ	СТС	СМ	Всего
Принято работников в 2024 году – всего	177	21	17	-	10	12	9	7	27	-	5	-	255
Списочная численность работников на конец 2024 года – всего	308	94	60	-	37	116	88	53	88	-	15	-	859
Процент принятых работников к списочной численности на конец 2024 года	57,5%	22,3%	28,3%	-	27%	10,3%	10,2%	13,2%	30,7%	-	33,3%	-	29,7%

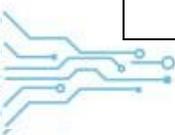
Текущая текучесть кадров

Год	ГО	АкФ	АС	КФ	ВФ	ЗФ	МФ	УФ	ЮФ	ШФ	СТС	СМ	Итого
2024	36%	17%	18%	4%	14%	10%	7%	4%	16%	6%	40%	-	13%

Для привлечения персонала было улучшено содержание предоставляемых сотрудникам льгот, внедрена система добровольного медицинского страхования, пересмотрены механизмы предоставления материального поощрения, а также система нематериальной мотивации.

Общее количество работников, взявших отпуск и вернувшихся из отпуска по материнству/отцовству в отчетном году, в разбивке по полу.

Наименование	Пол	
	М	Ж
Общее количество работников, выходящих в декрет в течение	0	14





2024, с разбивкой по полу		
Общее количество работников, вышедших из декрета в течение 2024, с разбивкой по полу	0	4

В компании соблюдаются установленные сроки уведомления работников в соответствии с Трудовым кодексом Республики Казахстан и условиями Коллективного договора. Так, при изменении условий труда уведомление направляется за 15 календарных дней, что соответствует требованиям ТК РК и обеспечивает заблаговременное информирование и стабильность для работников.

В случаях расторжения трудового договора по инициативе работодателя соблюдается минимальный месячный срок уведомления, установленный законодательством. По остальным основаниям сроки уведомлений применяются в строгом соответствии с нормами ТК РК.

Мотивация

Система социальной поддержки работников в АО «Jusan Mobile» направлена на создание комфортных и безопасных условий труда, а также на укрепление благополучия персонала. В соответствии с Коллективным договором и Программой социальной и материальной поддержки, сотрудникам предоставляются следующие меры поддержки:

- материальная помощь и социальные отпуска с сохранением заработной платы при различных жизненных обстоятельствах;
- программы добровольного медицинского страхования и страхования жизни;
- целевая помощь многодетным семьям и одиноким родителям к началу учебного года.

АО «Jusan Mobile» также активно способствует формированию здорового образа жизни, поддерживая участие сотрудников в марафонах, организуя спортивные мероприятия, тимбилдинги и праздники, которые способствуют укреплению командного духа и развитию корпоративной культуры.

Права человека

Согласно Конституции, в Республике Казахстан высшими ценностями являются человек, его жизнь, права и свободы. Каждый имеет право на условия труда, отвечающие требованиям безопасности и гигиены, на вознаграждение за труд без какой-либо дискриминации.

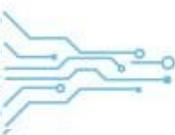
В АО «Jusan Mobile» соблюдаются все нормы и правила, предусмотренные Трудовым Кодексом Республики Казахстан. Всем работникам без исключения обеспечиваются условия труда, соответствующие санитарно-гигиеническим и прочим установленным нормам законодательства.

7.2 Здоровье и безопасность на рабочем месте

В АО «Jusan Mobile» травм, несчастных случаев и возгораний не было, противопожарные тренировки проводятся в рамках проведения дней ОТ и ТБ по утвержденной программе ежемесячно, объекты укомплектованы первичными средствами пожаротушения в полном объеме.

В Западном филиале компании произошел один случай на производстве. Работник получил термический ожог лица, рук, и ног от элекгической дуги.

Травм со смертельным исходом - нет.





Статистика АО "Jusan Mobile" несчастных случаев связанных с производством		
№ п/п	Год	2024 г.
1	Общее количество отработанных человеко-часов;	1 029 927
2	Количество травм	1
3	Количество несчастных случаев, включая несчастные случаи на дорогах	0
4	Количество потерянных рабочих дней	16
5	Количество случаев со смертельным исходом	0
6	Профессиональные заболевания.	0
7	Периодичность (А)	-
8	Тяжесть (В)	0

2. Пожаров нет. Произошло одно возгорание места повреждения силового электрического кабеля.

3. При регистрации несчастных случаев на производстве, и формировании соответствующей отчетности в Компании руководствуются ТК РК, Глава 20. РАССЛЕДОВАНИЕ И УЧЕТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ, СВЯЗАННЫХ С ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ.

4. Основные риски – ДТП (дорожно-транспортное происшествие), поражение электрическим током, падение с высоты.

5. Обучение на рабочем месте – Положение о порядке обучения и проверки знаний по вопросам безопасности и охраны труда работников ПОЛ-СОТЭ-03.

6. Социальная ответственность - Положение о представителях работников, ПОЛ-ДРП-30, Положение о социальной поддержке работников ПОЛ-ДРП-09.

7.3 Количество проведенных тренингов.

В АС - Обучено и прошли периодическую аттестацию в специализированных учебных центрах по вопросам безопасности и охране труда – 5 чел., электробезопасности – 31 чел., допуска к верхолазным работам и работам – 21 чел., промышленные альпинисты – 3 чел, Ответственный верхолазных работ (ОВР) – 1 чел., по пожарно – техническому минимуму – 10, промышленная безопасность – 3 чел. сотрудников филиала.

В головном офисе ГО - проведено 28 тренингов в том числе по эвакуации персонала при землетрясении.

В ЗФ - проведено 14 обязательных тренингов, количество проведенных обучение 67 включая внутренние и внешнее обучение.

В ВФ - количество проведенных тренировок по ЧС- 8 раз.

Количество проведенных тренингов по ТБ – 314 чел.

УФ - проведено 40 тренингов по ТБ, в том числе по эвакуации персонала при пожаре.

ЮФ - проведено 73 тренинга по ТБ, проведены учебные тренировки по части ЧС (эвакуация персонала), всего 7 тренингов.

АкФ - проведено 89 в том числе внутреннее обучение по БиОТ и внешнее обучение в учебных центрах.

МФ - количество проведения тренингов по технике безопасности; - 144 ед.

Количество и типы огнетушителей.

Восточный филиал:

1. ОУ-3 – 48 шт.
2. ОП -2 – 20 шт.
3. ОП-5 – 4 шт.

Итого: - 72шт.





Головной офис:

4. ОУ-5 – 8 шт.

5. ОП -5 – 9 шт.

Итого: - 17шт.

Западный филиал:

6. (ОП-02; ОП-03, ОП-04, ОП-05, ОП-10. ОУ-03, ОУ-04.)

Итого: - 97шт.

Филиал г. Астана:

7. (ОП-2, ОП-5, ОП-8 и ОУ-5, ОУ-8)

Итого: - 48 шт.;

Южный филиал:

8. 1. ОПУ-10 1шт., 2. ОУ-5 19шт., ОП-5 3шт., ОП-2 7шт.

Итого: - 30 шт.;

Мангистауский филиал:

9. ОУ-5 – 20 шт.

10. ОП -5 – 20 шт.

Актюбинский филиал:

11. ОУ-1, ОУ-2, ОУ-3, ОУ-8, ОП-1, ОП-2, ОП-4, ОП-5, ОП-10, ОП-20, ОП-50,

Итого: - 82 шт.;

ВСЕГО: ОУ – 209 шт. ОП – 180 шт.

7.3 Подготовка и образование

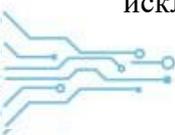
Среднее количество часов обучения на одного работника листинговой компании в течение отчетного года с разбивкой по полу и категориям работников:

Названия строк	Линейный			Руководители			Общее	
	Количество по ШЕ	Часы	Среднее часы/сотрудник	Количество по ШЕ	Часы	Среднее часы/сотрудник	Часы	Среднее часы/сотрудник
АС	45	40	0,89	15	8	0,53	48	1,1
АФ	81	40	0,49	13	8	0,62	48	0,6
ВФ	29	16	0,55	8	8	1,00	24	0,8
ГО	212	416	1,96	96	48	0,50	464	2,2
ЗФ	102	54	0,53	14	8	0,57	62	0,6
МФ	76	32	0,42	12	8	0,67	40	0,5
УФ	42	40	0,95	11	8	0,73	48	1,1
ЮФ	73	48	0,66	15	8	0,53	56	0,8
АС Караганда	20	16	0,80	4	8	2,00	24	1,2
ВФ ЮКО	29	16	0,55	5	8	1,60	24	0,8
Общий итог	709	718	0,78	193	120	0,87	838	1,0

7.4 Разнообразие и равные возможности

В Jusan Mobile мы убеждены, что разнообразие — это наша сила, а равные возможности — основа устойчивого развития компании. Мы стремимся создать инклюзивную рабочую среду, в которой каждый сотрудник чувствует себя ценным и уважаемым, вне зависимости от пола, возраста, национальности, вероисповедания, физических возможностей или других индивидуальных характеристик.

Мы обеспечиваем прозрачность процессов найма, оценки и продвижения, руководствуясь исключительно профессиональными качествами и потенциалом сотрудника. В компании





действуют внутренние политики и процедуры, направленные на предотвращение дискриминации и обеспечение равного доступа к обучению, карьерному росту и участию в корпоративных инициативах.

На конец отчетного периода:

Женщины составляют 35,86% от общего числа сотрудников.

В компании представлены сотрудники различных национальностей и представителей различных возрастных групп.

7.5 Практика трудовых отношений

Jusan Mobile выстраивает трудовые отношения на основе принципов взаимного уважения, доверия, соблюдения трудового законодательства Республики Казахстан и лучших практик корпоративного управления. Мы стремимся к созданию прозрачной, справедливой и мотивирующей системы взаимодействия с сотрудниками.

Ключевые аспекты нашей практики трудовых отношений включают:

Соблюдение трудового законодательства. Все трудовые договоры заключаются в строгом соответствии с Трудовым кодексом РК. Мы обеспечиваем соблюдение прав работников, включая своевременную выплату заработной платы, соблюдение норм рабочего времени, предоставление отпусков и гарантий, предусмотренных законом.

Система внутренних регламентов. В компании действует единый набор нормативных документов, регламентирующих порядок приема, адаптации, перевода, поощрения и прекращения трудовых отношений. Это обеспечивает единообразие подходов и прозрачность процедур.

Механизмы обратной связи и урегулирования споров. В компании внедрены каналы для анонимного обращения сотрудников по вопросам трудовых взаимоотношений и этики. Работает процедура внутреннего рассмотрения обращений, включая согласительную комиссию при необходимости.

Диалог с сотрудниками. Руководители всех уровней вовлечены в регулярную коммуникацию с командами. Внутренние опросы вовлеченности, встречи с топ-менеджментом и открытые каналы коммуникации позволяют учитывать мнение персонала при принятии решений.

Безопасность и охрана труда. Мы придерживаемся высоких стандартов охраны труда, проводим регулярные инструктажи и аудит условий труда. Сотрудникам предоставляется необходимая спецодежда, оборудование и средства индивидуальной защиты.

Социальная поддержка. Сотрудники Jusan Mobile имеют доступ к дополнительным социальным льготам: добровольному медицинскому страхованию, корпоративным мероприятиям, поддержке в сложных жизненных ситуациях

7.6 Спонсорство и благотворительность

Компания стремится оказывать положительное экономическое и социальное воздействие в регионах присутствия посредством создания рабочих мест, а также улучшения инфраструктуры. За отчетный период Компания не осуществляла спонсорство и благотворительность.

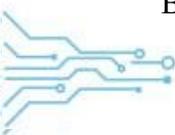
7.7 Противодействие коррупции

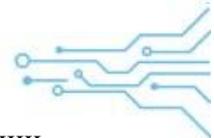
На сегодняшний день в Обществе действует порядка 93 положений, политик и процедур.

Среди прочих, в обязательном порядке в АО «Jusan Mobile» (далее – Общество) существует Политика по противодействию коррупции.

Политика в области противодействия коррупции Общества устанавливает основные принципы противодействия коррупции, отражает приверженность Общества и ее руководства высоким этическим стандартам и принципам открытого и честного ведения бизнеса, а также стремление к усовершенствованию корпоративной культуры, следованию лучшим практикам корпоративного управления и поддержанию деловой репутации Общества на должном уровне.

В утвержденной Политике по противодействию коррупции закреплены следующие принципы:





- принцип неприятия коррупции в любых формах и проявлениях при осуществлении повседневной деятельности и стратегических проектов, в том числе во взаимодействии с акционерами, инвесторами, контрагентами, представителями органов власти, самоуправления, политических партий, своими сотрудниками, членами органов управления, работниками и иными лицами;
- принцип минимизации риска деловых отношений с контрагентами, которые могут быть вовлечены в коррупционную деятельность или толерантны к коррупционным проявлениям;
- принцип миссии высшего руководства. Члены Совета директоров, Председатель Правления, члены Правления и высшие руководящие работники Компании должны формировать этический стандарт непримиримого отношения к любым формам и проявлениям коррупции на всех уровнях, подавая пример своим поведением.
- приоритет мер предупреждения коррупции и нравственных начал борьбы с коррупцией;
- недопустимость установления привилегий и иммунитетов, ограничивающих ответственность или усложняющих порядок привлечения к ответственности определенной группы работников Компании, совершивших коррупционные проявления;
- недопустимость ограничения доступа к информации о фактах коррупции и мерах антикоррупционной политики;
- мониторинг и контроль.

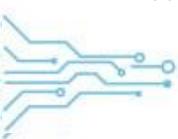
Также существует Антикоррупционный Комитет, целями и задачами которого является выявление условий и причин, способствующих совершению коррупционных правонарушений в Обществе и устранения причин их последствий. В полномочиях Антикоррупционного комитета проводить служебные расследования, доводить до сведения Генерального директора Общества обо всех предпосылках и выявленных фактах коррупции со стороны отдельных работников Общества для принятия мер реагирования.

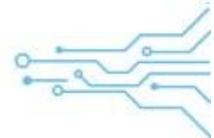
Общество как субъект предпринимательства при осуществлении своей деятельности принимает меры по предупреждению коррупции, в том числе по минимизации причин и условий, способствующих совершению коррупционных правонарушений, путем:

- установления организационно-правовых механизмов, обеспечивающих подотчетность, подконтрольность и прозрачность процедур при заключении договоров и в целом бизнес-процессов;
- соблюдения принципов добросовестной конкуренции;
- предотвращения конфликта интересов;
- принятия и соблюдения Этического кодекса и норм деловой этики;
- принятия мер по формированию антикоррупционной культуры;
- взаимодействия с государственными органами и иными организациями по вопросам предупреждения коррупции.

Департаментом по работе с персоналом проводится постоянно информирование сотрудников о необходимости соблюдения требований внутренних нормативных документов путем проведения семинаров, рассылок, онлайн встреч и организации открытого доступа к информации для самостоятельного ознакомления.

При участии Общества в конкурсах на официальных интернет-площадках по выбору поставщиков телекоммуникационных услуг, сотрудники подразделений руководствуются внутренними положениями и документами, которые категорически запрещают использовать недостоверную информацию, либо допускать коррупционные моменты.





Обществом на постоянной основе проводятся следующие мероприятия:

1. Организационные меры:

- Поддержка и функционирование Антикоррупционного комитета.
- Назначение ответственных лиц по антикоррупционной политике.
- Проведение заседаний комитета (при необходимости).

2. Нормативное обеспечение:

- Актуализация и соблюдение Политики конфиденциальности.
- Соблюдение Положения об антикоррупционном комитете.
- Введение обязательств по антикоррупционному поведению в трудовые договоры.

3. Прозрачность и участие в электронных закупках/тендерах:

- Использование только проверенной и достоверной информации.
- Противодействие сговору/монополии на рынке телекоммуникационных услуг.
- Исключение аффилированности и конфликта интересов.

4. Обучение и информирование:

- Регулярные рассылки и напоминания о недопустимости коррупции.
- Ежеквартальные тренинги для сотрудников.
- Разработка и распространение обучающих материалов по антикоррупционному поведению.

5. Контроль и ответственность:

- Внедрение механизма внутреннего анонимного сообщения о коррупции.
- Проведение служебных проверок при подозрении на нарушения.
- Привлечение к ответственности в соответствии с законодательством и внутренними актами.

6. Культура нетерпимости:

- Формирование климата нулевой толерантности к коррупции.
- Поддержка и поощрение этичного поведения сотрудников.
- Публичная демонстрация антикоррупционной позиции компании.

7.8 Соответствие требованиям законодательства

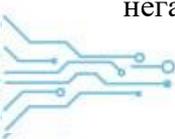
По состоянию на отчётную дату в отношении листинговой компании:

- Не выявлено случаев нарушений, связанных с коррупцией;
- Не применялись существенные штрафы или нефинансовые санкции, включая ограниченные меры воздействия, за нарушение требований законодательства;
- Не имелось разбирательств или решений, связанных с препятствием конкуренции и/или нарушением антимонопольного законодательства;
- Жалобы, претензии и обращения от контролирующих органов по вышеуказанным вопросам в течение отчётного года не поступали.

Таким образом, в отчетном периоде отсутствуют факты, подлежащие раскрытию по данному пункту.

7.9 Ответственность за продукцию

На этапе строительства объекта (ВОЛС) основными источниками химического загрязнения являются выхлопные газы от транспорта, содержащие оксиды и диоксиды азота, углерода, некоторые тяжелые металлы (свинец и др.), бенз(а)пирен. Период естественного полураспада оксидов и диоксидов ограничивается несколькими часами, бенз(а) пирена – несколькими сутками. Большая часть загрязнителей относительно быстро нейтрализуется, и не будет оказывать негативного влияния на людей, животных и птиц. Строительство волоконно-оптических линий





связи (ВОЛС), установка дизель генераторной установки (ДГУ) производятся подрядными организациями. Ответственность за воздействие на окружающую среду в процессе строительства несут привлекаемые к работам организации. Случаи несоответствия требованиям законодательства и кодексов в отношении воздействия продукции (продуктов, оказанных услуг) на безопасность в отношении информации и маркировки о свойствах продукции (продуктов, оказанных услуг), в отношении маркетинговых коммуникаций, включая рекламу, продвижение и спонсорство за отчетный год – отсутствуют. Случаи со штрафами по рекламе также отсутствуют.

8 Экологичность

8.1 Используемые материалы

Компанией не осуществляется экологически опасных видов хозяйственной и иной деятельности.

8.2 Продукция и услуги

Компанией не осуществляется экологически опасных видов производственной деятельности.

8.3 Управление отходами

За отчетный период образовались и сданы в специализированные организации следующие виды опасных отходов:

Твердые бытовые отходы (ТБО):

ВФ – 7,925 тонн;

ЗФ – 31,77 тонн;

АС – 6,63 тонн;

ГО- 48 тонн;

УФ – 26,79 тонн;

АкФ – 34 тонн;

МФ – 30 тонн.

ВСЕГО: 185,1 тонн.

Отработанное автомобильное масло, антифризы, аккумуляторы сдаются в специализированные организации СТО при техническом обслуживании автомобилей.

Твёрдые бытовые отходы сдаются по договору в специализированные организации, осуществляющие деятельность по сбору и утилизации отходов.

Международные перевозки отходов не проводятся.

В процессе строительства и реконструкции объектов связи образуются отходы.

Подрядная организация, которой подлежит выполнить строительно-монтажные работы, заключает договор со специализированными организациями на удаление отходов на период строительства.

8.4 Водопотребление

Потребление воды компанией не оказывает существенное влияние на источник воды, биологическое разнообразие в котором находится такой источник.

Все источники воды компании не отнесены к категории государственного природно-заповедного фонда.

В компании нет воды, которая повторно используется в технологических процессах.

Поверхностные, подземные, дождевые воды не используются

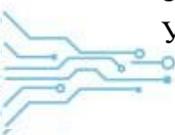
Годовой объем воды, которая использована за отчетный 2024 год:

ВФ - 0,6 тыс. м³;

АС – 0,462 тыс. м³;

ЗФ – 2,1 тыс. м³;

УФ – 0,4 тыс. м³;





ГО – 1,275 тыс. м³;
МФ – 1,1 тыс. м³;
АкФ – 0,681 тыс. м³
ВСЕГО: 6,52 тыс. м³

8.5 Энергопотребление и энергоэффективность

Потребление компанией электроэнергии в 2024 г. из условно (электроэнергия получена от электроснабжающих организаций, нет информации о доле солнечной, ветровой, гидроэнергии в общем объеме полученной электроэнергии) не возобновляемых источников – 5 576 212 кВт/ч.

Потребление компанией электроэнергии в 2024 г. из возобновляемых источников (собственной генерации электроэнергии из возобновляемых источников нет) – 0 кВт/ч

Компания постоянно проводит инициативы по энергосбережению в рамках своей деятельности.

8.6 Аварийные и нерегулярные сбросы загрязняющих веществ

Компанией не осуществляется экологически опасных видов производственной деятельности. Отсутствуют сбросы загрязняющих веществ.

8.7 Сбросы сточных вод

Компанией не осуществляется экологически опасных видов производственной деятельности, требующих очистки сточных вод.

8.8 Выбросы парниковых газов и других загрязняющих веществ в атмосферу

Комплексная оценка всех видов воздействия показала, что установка дизель генераторов (ДГУ) не оказывает существенного необратимого влияния на окружающую природную среду.

Вклад в загрязнение атмосферного воздуха в пределах санитарных норм.

Воздействие на водные ресурсы отсутствует.

Воздействие на земляные ресурсы отсутствует.

Все перечисленное определяет приемлемую степень воздействия объектов на все параметры природной среды и условия проживания населения.

8.9 Охрана окружающей среды

Сумма затрат на охрану окружающей среды составила:

ВФ – 145 139 тенге это затраты на размещение отходов в сторонних организациях.

ГО – 553 669 тенге, это затраты на размещение отходов ТБО в сторонней организации.

ЗФ - озеленение территории – 100 600 тенге. Утилизация отходов в сторонней организации – 55 000 тенге. Размещение отходов ТБО – 306 858 тенге.

УФ - Размещение отходов ТБО 210 545 тенге.

АС - Размещение отходов ТБО 175 464 тенге.

АкФ - Размещение отходов ТБО 349 792 тенге.

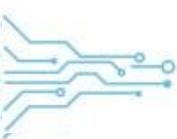
МФ - Размещение отходов ТБО 531 388 тенге.

ВСЕГО: 2 428 455 тенге.

Поставщиков, оказывающих существенное фактическое и потенциальное отрицательное воздействие на окружающую среду нет.

8.10 Биологическое разнообразие

АО «Jusan Mobile» осуществляя свою деятельность в области телекоммуникации, при оказании услуг, не оказывает существенного влияния на биологическое разнообразие территорий, косвенных и кумулятивных, отрицательных воздействий на среду обитания растительного и





животного мира. Хозяйственная деятельность АО «Jusan Mobile» в природоохранных зонах не осуществляется. Экологического опасного вида хозяйственной деятельности не проводится.

8.11 Соответствие экологическим требованиям

В отчетном году не было зафиксированных аварийных сбросов загрязняющих веществ. Нарушений нормативов выбросов – нет.

Наложений штрафов, санкций, жалоб – нет.

05-06 декабря 2024 г. проведен сертификационный аудит по адресу:

АО «Jusan Mobile», Республика Казахстан, г. Алматы, 050009, ул. Радостовца, д.69 на соответствие требованиям СТ РК ISO 9001-2016, СТ РК ISO 14001-2016, СТ РК ISO 45001-2019, СТ РК ISO/IEC 27001-2015

Заключения аудита, в соответствии с требованиями к данному виду аудита:

- Система менеджмента качества поддерживается в действии, результативна и соответствует критериям аудита;
- Цели в области СМ измеримы и согласуются с принятой Политикой;
- Обеспечивается постоянное улучшение в области производства, качества, управления персоналом, инфраструктуры, производственной среды, взаимодействия процессов, анализа и др.;
- Система контроля качества обеспечивает соответствие продукции и услуг критериям приемки;

Орган по подтверждению соответствия систем менеджмента
ТОО «Казахстанский центр качества»

- Внутренний аудит проводится с установленной периодичностью;
- Система менеджмента анализируется на результативность.

9. Корпоративное управление

9.1 Описание системы корпоративного управления листинговой компании, ее принципов

АО «Jusan Mobile» проводит активную работу по совершенствованию системы корпоративного управления Общества, связанную с качественными изменениями процессов в целом, в том числе работу по совершенствованию внутренних документов Общества и поддержанию прозрачной системы принятия решений.

Одной из важных целей Общества является достижение высокого качества и эффективности корпоративного управления как основа успешной деятельности и устойчивого развития Общества, роста его стоимости, конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности.

Корпоративное управление Общества выстроено на принципах справедливости, честности, профессионализма, компетентности, ответственности, прозрачности, уважения прав и законных интересов всех его участников.

Данные основополагающие принципы приводят к эффективной деятельности Общества, поддержанию его финансовой стабильности и повышению прибыли. Общество выстраивает систему корпоративного управления в соответствии с законодательством Республики Казахстан, Уставом Общества и Кодексом корпоративного управления, придерживаясь принципов справедливого и ответственного ведения бизнеса, основываясь на уважении прав и интересов всех заинтересованных в деятельности Общества сторон.

Общество в своей деятельности стремится осуществлять надлежащее корпоративное управление, четко распределяя полномочия и ответственность между уполномоченными





коллегиальными органами Общества, совершенствуя и развивая свою систему корпоративного управления, в соответствии с основополагающими принципами.

Таким образом, Общество обеспечивает соответствие своей деятельности основным положениям и принципам, а также лучшим практикам корпоративного управления, принципам ведения бизнеса, определенным в Кодексе корпоративного управления Общества.

9.2 Структура корпоративного управления листинговой компании

Структура органов Общества соответствует выбранной бизнес-модели, и минимизирует конфликт интересов и распределяет полномочия между органами Общества, и состоит из:

- Единственный акционер (высший орган)
- Совет директоров (орган управления)
- Комитеты Совета директоров:
 - 1) Комитет Совета директоров АО «Jusan Mobile» по стратегическому планированию;
 - 2) Комитет Совета директоров АО «Jusan Mobile» по внутреннему аудиту;
 - 3) Комитет Совета директоров АО «Jusan Mobile» по кадрам, вознаграждениям и социальным вопросам.
- Правление (исполнительный орган)
- Комитеты при Правлении

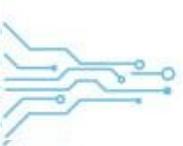
Единственный акционер является высшим органом Общества. Компетенция Единственного акционера закреплена Законом Республики Казахстан «Об акционерных обществах» и Уставом Общества. Единственный акционер вправе отменить любое решение иных органов Общества по вопросам, относящимся к внутренней деятельности Общества, если иное не определено Уставом.

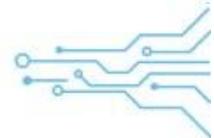
Совет директоров Общества является органом управления и осуществляет общее стратегическое руководство, контроль за деятельностью Общества и его финансовым состоянием, формированием и организацией в Обществе эффективных систем управления рисками и внутреннего контроля, обеспечивает надлежащий уровень, развитие и улучшение системы управления информационной безопасностью в соответствии с требованиями законодательства и внутренних документов.

Компетенция Совета директоров определена Законом Республики Казахстан «Об акционерных обществах», Уставом и внутренними документами Общества.

Комитеты Совета директоров являются консультационно-совещательными органами Совета директоров Общества, созданными для повышения эффективности и более детальной работы по отдельным направлениям деятельности Общества, а также выработки рекомендаций Совету директоров Общества.

Правление является постоянно действующим коллегиальным исполнительным органом Общества и осуществляет руководство текущей деятельностью Общества и обеспечивает достижение устойчивого финансово-экономического положения и высокой конкурентоспособности Общества в области телекоммуникаций и информационных технологий.





9.3 Совет директоров (наблюдательный совет)

В связи с тем, что в 2024 году произошли изменения в составе Совета директоров ниже представлена информация о составе Совета директоров Общества, действовавшем по состоянию на момент подготовки отчета.

Марченко Андрей Александрович

Председатель Совета директоров

Окончил финансовый университет при Правительстве РФ (2003), The University of Chicago Booth school of Business (2016). Имеет степень MBA. Андрей Марченко проработал более 15 лет на руководящих позициях в крупных компаниях. В его компетенции входили инвестиционная деятельность и повышение коммерческой эффективности – от разработки стратегии до её успешной реализации.

Трудовая деятельность:

Управляющий директор KLEVER Asset Management (2018 – 2023)

Генеральный директор ГПБ Развитие активов (Газпромбанк) (2016 – 2018)

Генеральный директор, Член Совета директоров ВЭБ Инвест (Внешэкономбанк), Москва (2011 – 2015)

Директор инвестиционного департамента Проминвест (ГК Ростехнологии), Дубай (2009 – 2011)

Замдиректора инвестиционного департамента Группы «Спутник», Москва (2006 – 2007)

С 2024 года Председатель Совета директоров АО «Jusan Mobile».

Арынгазиев Нурлан Уланович

Член Совета директоров, Независимый директор

Окончил Казахский государственный юридический университет (1999), Российскую академию народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Москва (Executive MBA, стратегический менеджмент, 2016), ALMA University (Executive MBA, 2016).

Трудовая деятельность:

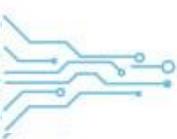
Ведущий специалист Отдела методологии и контроля Департамента Администрирования, Министерство государственных доходов РК (1999 – 2000г)

Ведущий специалист, Менеджер, Главный менеджер Юридического департамента АО «Казахтелеком» (2000 – 2006)

Заместитель Директора Организационно-контрольного департамента АО «Казахтелеком» (2006 – 2008)

Исполнительный директор по вопросам корпоративного управления АО «Казахтелеком» (2008 – 2011)

Руководитель Службы корпоративного управления и стратегического анализа АО «Казахтелеком» (2009 – 2011)





Управляющий директор по корпоративному развитию АО «Казактелеком» (2011 – 2024)

С октября 2024 года Член Совета директоров, Независимый директор АО «Jusan Mobile»

Мезиков Сериккали Муратович

Член Совета директоров

Образование:

Алматинский государственный колледж энергетики и электронных технологий (2003)
Специальность: Проектирование и производство радиоэлектронной аппаратуры

Алматинский университет энергетики и связи (2007)
Специальность: Инженер радиосвязи

Almaty Management University (совместная программа с Российской академией народного хозяйства и государственной службы (РАНХиГС) при Президенте РФ г. Москва (2018)
Степень Магистра делового администрирования (МВА) международной аккредитации AMBA Accreditation в Высшей Школе Бизнеса (ИБДА))

Трудовая деятельность:

Директор Департамента продаж АО «KazTransCom» (ныне — АО «Jusan Mobile»). (2013-2017)

Коммерческий директор ТОО «iQ-Solutions» (ТОО «iQS Engineering»). (2017-2018)

Коммерческий директор в сфере логистики. (2018-2019)

Частная предпринимательская деятельность. (2019-2022)

Практика частной независимой консультационной деятельности в сфере телекоммуникаций. (2022-2024)

Советник Председателя Совета директоров АО «Jusan Mobile». (2024-2025)

Избран Членом Совета директоров АО «Jusan Mobile». (2025)

Член Ассоциации независимых директоров Qazaq Independent Directors (QID) (2025)

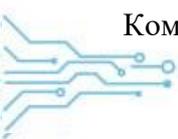
КРИТЕРИИ ОТБОРА И ИЗБРАНИЯ В СОСТАВ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

Отбор и избрание членов Совета директоров и его комитетов осуществляется посредством прозрачной процедуры в соответствии с требованиями, установленными законодательством Республики Казахстан для занятия данной должности.

Члены Совета директоров и его Комитетов должны обладать необходимой квалификацией, навыками, безупречной деловой репутацией, опытом и знаниями, обеспечивающими принятие независимых, объективных и эффективных решений, позволяющих организовывать деятельность Общества наиболее эффективным образом.

Присутствие независимых директоров в составе Совета директоров Компании обусловлено стремлением к наилучшему балансу опыта, навыков и квалификации членов Совета директоров. Критерии независимости директоров определяются законодательством Республики Казахстан. Характерной чертой независимого директора является его независимость от акционера, менеджмента Общества и государства.

Комитеты Совета директоров состоят из членов Совета директоров и экспертов, обладающих необходимыми профессиональными знаниями для работы в конкретном комитете, за исключением Комитета по вопросам аудита, который должен состоять исключительно из членов Совета





директоров. Процедуры, используемые Советом директоров для предотвращения конфликтов интересов и управления ими, определены Кодексом корпоративного управления.

РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

В течение 2024 года было проведено 28 заседаний Совета директоров, на которых было рассмотрено 55 вопросов, в том числе:

Вопросы, связанные с финансовым и стратегическим планированием, такие как утверждение корректировок бюджета на 2024 год, стратегической финансовой модели на 2024-2027 годы и утверждение бюджета на 2025 год. Также, утверждение стратегии развития Общества на 2024-2027 годы, в ходе рассмотрения которых осуществлялось определение основных приоритетных направлений деятельности и утверждение прогнозных показателей. Вопросы кадров и вознаграждений, в том числе, внесение изменений в организационную структуру, назначение/прекращение полномочий руководящих работников Общества и работников, подотчетных Совету директоров.

Вопросы, связанные с утверждением внутренних документов Общества, таких как внесение изменений и дополнений в Устав, Политики управления рисками и внутреннего контроля, Правила внутреннего контроля за распоряжением и использованием инсайдерской информации, в том числе, годовая финансовая отчетность Общества.

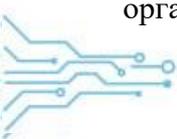
Вопросы внешнего аудита, такие как определение аудиторской организации по оказанию услуг по аудиту финансовой отчетности Общества и размера оплаты ее услуг.

В отчетном периоде Советом директоров принимались решения по вопросам включения ценных бумаг Общества в официальный список «Казахстанской фондовой биржи», выпуска первой облигационной программы и партнерстве с компанией-андеррайтером. В целях эффективного выполнения возложенных на Совет директоров обязанностей, комитеты Совета директоров в отчетном периоде осуществляли предварительное рассмотрение вопросов, отнесенных к компетенции комитетов, и подготовку рекомендаций Совету директоров.

Так, в течение 2024 года состоялось 23 заседания комитетов Совета директоров, на которых было предварительно рассмотрено 31 вопрос, в том числе: 3 заседания Комитета по внутреннему аудиту, на которых было рассмотрено 7 вопросов, 7 заседаний Комитета по стратегическому планированию, на которых было рассмотрено 9 вопросов, 13 заседаний Комитета по кадрам, вознаграждениям и социальным вопросам, на которых было рассмотрено 15 вопросов. В целом, деятельность Совета директоров в отчетном периоде была направлена на обеспечение устойчивого финансово-экономического развития Общества, его прибыльности, конкурентоспособности и надежности, функционированием в Обществе эффективной системой управления рисками, внутреннего контроля а в соответствии с требованиями законодательства РК и внутренними документами, в том числе, посредством комитетов Совета директоров в целях эффективного выполнения возложенных на Совет директоров обязанностей.

ОЦЕНКА РАБОТЫ

Совет директоров осуществляет общее стратегическое руководство и контроль за деятельностью Общества, в том числе контроль за его финансовым состоянием, формированием и организацией эффективных систем управления рисками, внутреннего контроля в соответствии с требованиями законодательства и внутренних документов. Совет директоров является ключевым органом в системе корпоративного управления в Обществе, обеспечивая связь и выстраивая





отношения между акционерами и Правлением, а также обеспечивая баланс интересов акционеров, менеджмента Общества и иных заинтересованных сторон. Совет директоров обеспечивает формирование высокого уровня риск-культуры и эффективную работу системы управления рисками, контролирует и регулирует корпоративные конфликты. Совет директоров обеспечивает наличие системы управления рисками, соответствующей выбранной бизнес-модели, масштабу деятельности, видам и сложности операций и обеспечивает надлежащий процесс выявления, измерения и оценки, мониторинга, контроля и процедур минимизации существенных рисков в Обществе.

Оценка работы Совета директоров проводится Единственным акционером, в рамках рассмотрения аудированной годовой финансовой отчетности.

ИНФОРМИРОВАНИЕ О ПРОБЛЕМАХ

Ключевым фактором высокой риск-культуры в Обществе является регулярное информирование Совета директоров, Правления и их комитетов по вопросам, связанным с рисками, в том числе касающихся политик и процедур управления рисками. Риск-культура способствует полноценному обмену информацией о рисках и призывает к открытому обсуждению и критической оценке вопросов, связанных с принятием рисков работниками, Советом директоров, Правлением и их комитетами. Значимая информация по вопросам, связанным с рисками, требующая незамедлительного принятия решения или срочных мер, в срочном порядке доводится до сведения Совета директоров, и при необходимости, Правления, ответственных должностных лиц и руководителей подразделений, осуществляющих контроль, для принятия превентивных мер.

9.4 Коллегиальный или единоличный исполнительный орган организации

Исполнительным органом Общества является Правление, которое осуществляет руководство текущей деятельностью Компании. Правление в своей деятельности руководствуется Законом Республики Казахстан «Об акционерных обществах», Уставом, Кодексом корпоративного управления, Положением о Правлении, решениями Общего собрания акционеров и Совета директоров, внутренними документами Общества, а также законодательством Республики Казахстан.

В связи с тем, что в 2024 году произошли изменения в составе Правления, ниже представлена информация о составе Правления Общества, действовавшем по состоянию на момент подготовки отчета.

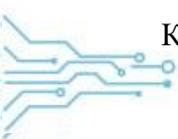
Балыкбаев Кайрат Такирович

Председатель Правления

Кайрат Такирович обладает большим опытом в сфере информационных технологий и стратегического управления в крупных национальных компаниях, таких как АО «КазМунайГаз» и АО «КазТрансГаз». В разные годы занимал ключевые позиции в области ИТ, включая должности управляющего директора и вице-президента по информационным технологиям.

Его профессиональный путь также включает значительный опыт работы на государственных постах. С 2017 по 2018 годы Кайрат Такирович занимал должность вице-министра информации и коммуникаций Республики Казахстан, а с 2022 года — вице-министра торговли и интеграции Республики Казахстан. Эти позиции позволили ему накопить богатый опыт управления и реализации стратегических инициатив на государственном уровне.

Кудайбергенов Алибек Кушербаевич





Главный финансовый директор - член Правления

Кудайбергенов Алибек Кушербаевич — опытный специалист в области финансов и экономики с более чем 20-летним стажем работы в крупнейших государственных и коммерческих организациях Казахстана, обладающий глубокими знаниями и богатым опытом в сфере финансового менеджмента и корпоративного управления.

В 2002 году Алибек Кушербаевич с отличием окончил Евразийский национальный университет имени Л. Н. Гумилёва по специальности экономика/государственное и муниципальное управление. Имеет множество сертификатов профессиональной переподготовки в области менеджмента, инвестиционных проектов и управления большими данными.

Алибек Кушербаевич начал свою карьеру в 2003 году в качестве менеджера службы экономико-математического моделирования и прогнозирования АО «Корпорация «Цесна» за три года дойдя до начальника отдела торговых операций.

В 2006 году перешёл в АО «НК «КазМунайГаз» на позицию менеджера департамента управления активами, пройдя путь до заместителя директора департамента, где занимался M&A проектами.

В 2009г. работал в ТОО «Камкор Менеджмент» сначала директором департамента управления активами и корпоративного развития, затем - управляющим директором по экономике и финансам.

С 2011 по 2013 год занимал позицию финансового директора ТОО «ТЭК-Казахстан».

В 2013г. продолжил карьеру в АО «Холдинг «КазАгро» на позиции директора казначейства, обеспечил привлечение финансирования путем выпуска еврооблигаций и облигаций.

С 2016 по 2019 год занимал должность финансового директора ТОО «Тенгизтрансгаз».

С 2019 по 2020 год был директором в Almaty CITIC Kazyna Advisory, представляя интересы совместного казахстанско-китайского частного инвестиционного фонда.

В период 2020 по 2024 годы возглавил финансовый блок ТОО «Integra Construction» в качестве финансового директора.

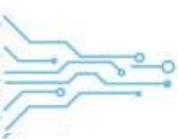
В 2025 году Алибек Кушербаевич стал Главным финансовым директором – членом Правления АО "Jusan Mobile".

Жаксылыков Берик Серикбаевич

Член Правления

Жаксылыков Берик Серикбаевич — высококвалифицированный специалист в области телекоммуникаций, информатизации и автоматизации с 30-летним стажем работы и богатым профессиональным опытом, который успешно реализует сложные проекты и внедряет современные стандарты в работу компаний.

В 1996 году Берик Серикбаевич окончил Алматинский Энергетический Институт, факультет Радиотехники и связи, кафедра Промышленная электроника по специальности инженер-электроник, в 1998 получил диплом экономиста в Центрально-Азиатском Университете и в 2005 году - степень MBA в Международной Академии Бизнеса.





Трудился в ведущих компаниях Казахстана: АО «КазТрансОйл», АО «Казахтелеком», ТОО «Кар-Тел». Прошел трудовой путь от инженера до руководителя направления телекоммуникаций. Участвовал в проектировании, развитии и эксплуатации сети сотовой связи GSM, а также в реализации крупных инфраструктурных проектов.

В 2025 году Берик Серикбаевич стал Главным техническим директором – членом Правления АО "Jusan Mobile".

Джексенов Ринат Александрович

Главный коммерческий директор - член Правления

Джексенов Ринат Александрович — опытный руководитель с 20-летним стажем работы в коммерческом секторе, из которых 17 лет занимал управленческие позиции. Свой профессиональный путь начал в сфере FMCG и розничной торговли, проработав в ней 6 лет, затем 14 лет в телекоммуникационной индустрии, демонстрируя впечатляющие результаты.

Образование

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова (2003–2008) — инженер-теплоэнергетик

ALMAU (МАБ) (2014–2016) — менеджмент

Nazarbayev University Graduate School of Business (2020–2022) — Executive MBA

Карьера в телекоммуникационной отрасли

Свой путь в телеком-индустрии Ринат Александрович начал в 2011 году в АО «Кселл» на позиции менеджера по продажам корпоративным клиентам в г. Экибастуз. В дальнейшем он занимал ключевые управленческие должности:

Руководитель корпоративного отдела г. Павлодар (2013)

Head макрорегиона «Восток», B2B дивизион (2013 - 2014)

Head Алматинского региона, B2B-дивизион (2014 - 2015)

Директор филиала в г.Павлодар (2015 - 2017)

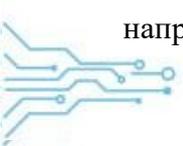
Директор филиала в г. Атырау (2017 - 2019)

В 2019 году присоединился к команде АО «Казахтелеком» в качестве Управляющего директора по продажам розничного бизнеса. Его опыт включает, управление и координацию коммерческими региональными командами, департаментами по управлению каналами продаж, Digital Office, маркетинговых коммуникаций, а также управление командой разработчиков telecom.kz.

В 2025 году Ринат Александрович стал Главным коммерческим директором – членом Правления АО "Jusan Mobile".

В течение 2024 года было проведено 50 заседаний Правления, на которых было рассмотрено 140 вопросов, в том числе, отнесенные к его компетенции.

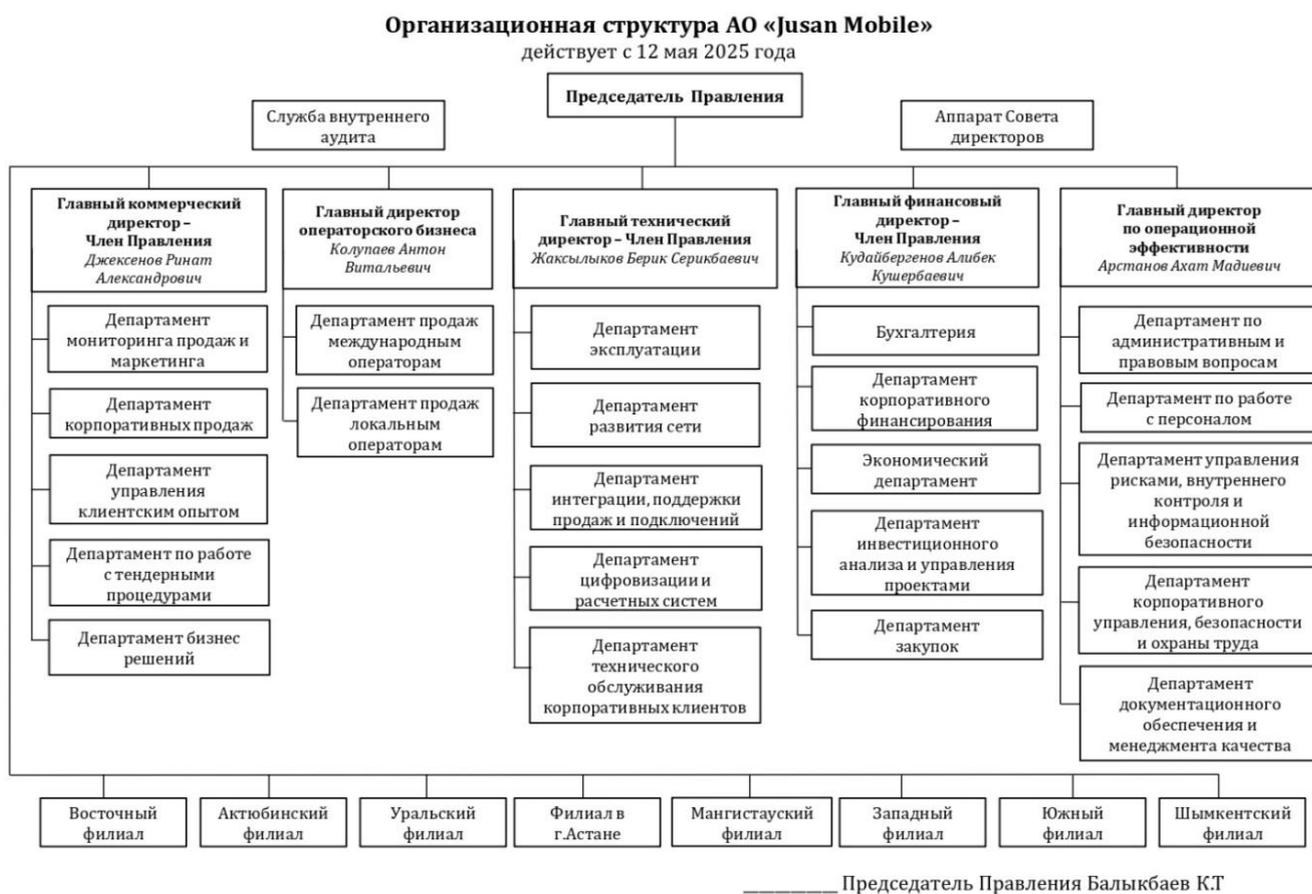
В течение отчетного периода утвержден ряд внутренних нормативных документов, направленных на повышение эффективности корпоративного управления. Рассмотрены и





одобренны сделки с деловыми партнерами и поставщиками, имеющие стратегическое значение для деятельности Общества. Приняты решения о заключении и продлении договоров с ключевыми контрагентами. Рассмотрены вопросы, касающиеся управления персоналом, включая назначение и освобождение от должностей руководителей подразделений. Утверждены изменения в организационной структуре Общества в целях повышения операционной эффективности. Одобрены положения, касающиеся системы мотивации, оценки эффективности и развития кадрового потенциала. Осуществлялся контроль за реализацией утвержденных стратегических и финансовых планов. Правлением также рассмотрены вопросы, касающиеся соблюдения норм внутреннего контроля и комплаенс-процедур. Все принятые решения документированы и реализованы в установленном порядке в соответствии с Уставом и внутренними регламентами Общества.

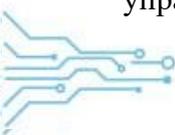
9.5 Организационная структура листинговой компании



9.6 Информация о вознаграждениях

Выплата основного вознаграждения и премий членам Правления Общества производится на основании решения Совета Директоров Общества, в соответствии с п.п. 9) п. 2 статьи 53 Закона «Об акционерных обществах».

Вознаграждение, выплачиваемое руководству за их услуги на постоянных должностях исполнительного руководства, состоит из предусмотренной договорами суммы заработной платы и премии по результатам работы в зависимости от результатов финансово-хозяйственной деятельности Группы. Общая сумма вознаграждения руководства, включенная в расходы на содержание персонала в отчете о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе, за 2024 г. составила 338,456 тыс. тенге. В 2024 году Члены Правления, относящиеся к категории основного управленческого персонала, включают четыре должности.





Вознаграждение членам Совета директоров за 2024 г. составило 267,537 тыс. тенге.

9.7 Акционеры (участники) листинговой компании

Единственный акционер – ТОО «Jusan Ventures» (Жусан Вэнчэрс)

9.8 Дочерние и зависимые компании

Полное наименование	Юридический и фактический адрес	Доля участия в	Основные виды деятельности	Первый руководитель
Товарищество с ограниченной ответственностью «Современные телекоммуникационные системы»	Казахстан, город Алматы, Медеуский район, улица Луганского, дом 93, 050051	100%	ОКЭД 61909 Прочая деятельность в области телекоммуникаций, не включенная в другие группировки	Рахимов Абзал Бауыржанович
Товарищество с ограниченной ответственностью «Cloud Master»	Казахстан, Акмолинская область, город Косшы, квартал 3 Северный, строение 3А, 050000	100%	ОКЭД 62099 Другие виды деятельности в области информационных технологий	Кулманов Аскар Джардемевич

9.9 Информация о дивидендах

Балансовая стоимость одной акции по состоянию на 31 декабря 2024 года составляет 20 тенге (20 тенге на 31 декабря 2023 года).

Балансовая стоимость одной привилегированной акции составляет 20,00 тенге

Простые акции

Общее количество объявленных акций 3,000 тысяч акций, общее количество размещенных простых акций составляет 2,510 тысяч акций (31 декабря 2023 г.: 2,510 тысяч акций) с номинальной стоимостью в 20 тенге за акцию (31 декабря 2023 г.: 20 тенге за акцию).

На 31 декабря 2024 года выкупленные собственные акции включают 176,768 простых акций Компании (31 декабря 2023 г.: 176,768 простых акций), находящейся в полной собственности Компании.

Привилегированные акции

Общее количество зарегистрированных и выпущенных привилегированных акций составляет 115,738 акций (31 декабря 2023 г.: 115,738 акций), из них в обращении 88,194 (31 декабря 2023 г.: 88,194) с номинальной стоимостью в 20 тенге за акцию (2023 г.: 20 тенге за акцию).

В 2023 году решением Правления от 05 мая 2023 года было принято решение не распределять чистый доход АО «Jusan Mobile» за истекший финансовый 2022 год и не осуществлять выплату дивидендов по простым акциям АО «Jusan Mobile» по итогам 2022 года.

В 2024 году решением Единственного акционера АО «Jusan Mobile» от 29 мая 2024 года

было принято решение распределить чистый доход АО «Jusan Mobile» за истекшие 2020-2023 финансовые годы и осуществить выплату дивидендов по простым акциям АО «Jusan Mobile» за 2020, 2021, 2022 и 2023 финансовые годы.

В 2025 году решением Единственного акционера АО «Jusan Mobile» от 30 мая 2025 года было принято решение не распределять чистый доход АО «Jusan Mobile» за истекший финансовый 2024 год и не осуществлять выплату дивидендов по простым акциям АО «Jusan Mobile» по итогам 2024 года.

9.10 Права миноритарных акционеров

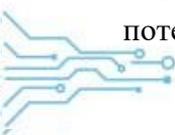
Миноритарные акционеры отсутствуют

9.11 Информация о крупных сделках

Решений о намерении заключения крупных сделок не принималось

9.12 Информационная политика

Раскрытие информации крайне важно для оценки деятельности Общества акционерами и потенциальными инвесторами. Общество раскрывает информацию для привлечения капитала и





поддержания доверия к Обществу. Общество предоставляет акционеру и инвесторам доступную, регулярную и надежную информацию.

Общество обязано доводить до сведения своих акционеров и инвесторов информацию о корпоративных событиях. Информации о корпоративных событиях предоставляется в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

9.13 Управление рисками

Управление рисками в АО «Jusan Mobile» строится на принципах международного стандарта ISO 31000 и реализуется с применением трёхуровневой модели, предусматривающей четкое распределение ответственности и механизмов контроля.

1. Комитет по управлению рисками и урегулированию проблемных вопросов АО «Jusan Mobile» является коллегиальным консультативным органом, координирующим систему управления рисками, рассматривающим проблемные вопросы в филиалах и Обществе в целом, вырабатывающим рекомендации для ключевых подразделений и Правления по снижению рисков и повышению операционной устойчивости.

2. Комитет по внутреннему аудиту при Совете директоров обеспечивает независимую оценку эффективности системы внутреннего контроля и риск-менеджмента, осуществляет общее стратегическое руководство, утверждает методологию и приоритеты в управлении ключевыми корпоративными рисками.

3. Операционные и бизнес подразделения реализуют функции первой линии защиты - идентифицируют и управляют рисками в рамках ежедневной операционной деятельности.

АО «Jusan Mobile» регулярно проводит идентификацию, мониторинг и переоценку рисков с учётом специфики своей деятельности и текущей рыночной конъюнктуры.

Идентификация рисков осуществляется на постоянной основе с привлечением всех ключевых подразделений. В процессе используются как внутренние данные, так и внешние источники (рыночные тенденции, изменения в законодательстве, регуляторные требования и прочее).

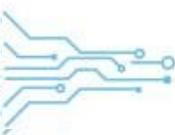
Оценка уровня риска проводится с применением количественных и качественных методик, позволяющих определить вероятность наступления риска и потенциальное воздействие на бизнес. По результатам оценки риски классифицируются по уровням критичности и приоритетности для последующего управления.

Мониторинг и контроль рисков осуществляются на постоянной основе через регулярную отчётность, ключевые индикаторы риска, внутренние проверки и проведение стресс-тестирования. По приоритетным рискам разрабатываются и реализуются планы реагирования и мероприятия по снижению вероятности и/или воздействия риска.

Совет директоров выполняет ключевую надзорную функцию над системой управления рисками, где регулирующий орган:

1. утверждает риск-аппетит Общества, допустимый уровень риска, который компания готова принять для достижения стратегических целей;

2. рассматривает информацию о ключевых корпоративных рисках и эффективности системы их управления;





Таким образом, управление рисками в АО «Jusan Mobile» является неотъемлемой частью корпоративного управления и ориентировано на обеспечение устойчивости бизнеса, защиту интересов акционеров и соблюдение нормативных требований.

9.14 Внутренний контроль и аудит

Общество проводит обязательный ежегодный аудит годовой финансовой отчетности согласно п.1 статьи 78 Закона Республики Казахстан «Об акционерных обществах».

Годовая финансовая отчетность предварительно утверждается Советом Директоров Общества. Окончательное утверждение годовой финансовой отчетности Общества производится на годовом Общем Собрании акционеров Общества или решением Единственного участника Общества.

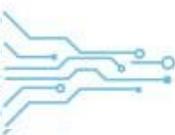
Утвержденная годовая финансовая отчетность ежегодно публикуется Обществом в средствах массовой информации.

9.15 Взаимодействие с заинтересованными сторонами

Общество регулярно предоставляет информацию о существенных корпоративных событиях, при этом следуя строгим и надежным механизмам раскрытия и конфиденциальности внутренней (непубличной) информации, определенной Советом Директоров Общества.

Компанией проводятся механизмы получения листинговой компанией вопросов и/или жалоб от заинтересованных сторон и порядок своевременного реагирования на них, включая механизмы рассмотрения жалоб и механизмы внешней коммуникации.

Взаимодействие с заинтересованными лицами, в первую очередь, обрабатывается операторами колл-центра, которые в свою очередь могут предоставить ответ на вопросы административного, коммерческого и технического характера. Сообщения от клиента могут иметь характер требований и претензий. При поступлении общении технического характера по претензиям на качество связи составляется заявка в Технический блок для рассмотрения ситуации. После закрытия заявки техническим Блоком, оператор делает контрольный звонок клиенту для подтверждения в решении вопроса.





10 Финансовая отчетность

АО «Jusan Mobile»

ЗАЯВЛЕНИЕ РУКОВОДСТВА ОБ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПОДГОТОВКУ И УТВЕРЖДЕНИЕ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2024 г.

Нижеследующее заявление, которое должно рассматриваться совместно с описанием обязанностей аудиторов, содержащихся в представленном заключении независимых аудиторов, сделано с целью разграничения ответственности руководства и аудитора в отношении консолидированной финансовой отчетности Акционерного общества «Jusan Mobile» (далее - «Компания») и его дочерних компаний (совместно именуемых – «Группа»).

Руководство Группы отвечает за подготовку консолидированной финансовой отчетности, достоверно отражающей финансовое положение Группы по состоянию на 31 декабря 2024 г., а также результаты ее деятельности, движение денежных средств и изменения в собственном капитале за 2024 г. в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности («МСФО»).

При подготовке консолидированной финансовой отчетности руководство несет ответственность за:

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

Руководство также несет ответственность за:

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

Консолидированная финансовая отчетность за год, закончившийся 31 декабря 2024 г., была утверждена руководством Группы 28 марта 2025 г.

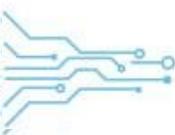
От имени руководства Группы:

Балыкбаев К.Т.

Председатель Правления

Еспенбетова Э.О.

Главный бухгалтер





28 марта 2025 г.

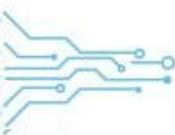
г. Алматы, Республика Казахстан
АО «JUSAN MOBILE»
**КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ
ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 ДЕКАБРЯ 2024 г.**
(в тысячах казахстанских тенге)

	Приме- чание	31 декабря 2024 г.	31 декабря 2023 г.
АКТИВЫ			
Долгосрочные активы			
Основные средства	8	13,196,003	10,450,719
Нематериальные активы		104,746	135,194
Гудвилл		123,298	123,298
Долгосрочная дебиторская задолженность и прочая дебиторская задолженность	9	994,726	3,237,450
Прочие долгосрочные активы	10	3,089,387	1,490,710
Итого долгосрочные активы		17,508,160	15,437,371
Краткосрочные активы			
Товарно-материальные запасы	11	2,180,634	1,386,171
Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков и прочих дебиторов	12	3,608,212	3,658,820
Предоплата поставщикам	13	844,309	926,152
Предоплата по корпоративному подоходному налогу		151,200	2,657
Прочие краткосрочные активы	14	1,424,818	664,385
Денежные средства и их эквиваленты	15	8,167,517	7,411,255
Итого краткосрочные активы		16,376,690	14,049,440
ИТОГО АКТИВЫ		33,884,850	29,486,811
КАПИТАЛ			
Акционерный капитал	16	46,658	46,658
Дополнительно оплаченный капитал	16	7,009	7,009
Прочие резервы	17	7,455	7,455
Нераспределенная прибыль		23,509,073	22,744,492
ИТОГО КАПИТАЛ		23,570,195	22,805,614
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Долгосрочные обязательства			
Долгосрочные финансовые обязательства, оцениваемые по амортизированной стоимости		1,764	1,764
Обязательства по отложенному подоходному налогу	24	1,297,888	1,370,403
Резервы под обязательства по ликвидации активов		10,810	19,550
Прочие долгосрочные обязательства	18	4,583,197	1,573,280
Итого долгосрочные обязательства		5,893,659	2,964,997
Краткосрочные обязательства			
Кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам	18	1,875,361	1,077,302
Обязательства по корпоративному подоходному налогу	18	45,259	46,515
Прочая кредиторская задолженность	18	2,500,376	2,592,383
Итого краткосрочные обязательства		4,420,996	3,716,200
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		10,314,655	6,681,197
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И КАПИТАЛ		33,884,850	29,486,811

От имени руководства Группы:

Балыкбаев К.Т.
Председатель Правления

Еспенбетова Э.О.
Главный бухгалтер





28 марта 2025 г.

г. Алматы, Республика Казахстан

**КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ПРИБЫЛИ ИЛИ УБЫТКЕ
И ПРОЧЕМ СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ
ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2024 г.
(в тысячах казахстанских тенге)**

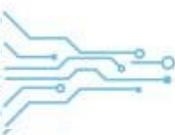
	Примечание	2024 г.	2023 г.
Выручка от реализации товаров, работ и услуг	19	18,992,941	17,644,344
Себестоимость реализованных работ, товаров и услуг	20	(13,764,300)	(12,008,228)
Валовая прибыль		5,228,641	5,636,116
Расходы по реализации	21	(1,509,131)	(1,137,520)
Общие и административные расходы	22	(3,525,814)	(2,538,080)
Убытки от обесценения финансовых активов и активов по договорам с покупателями		(139,640)	(49,974)
Прочие операционные доходы		111,163	104,397
Прочие операционные расходы		(26,320)	(79,271)
Операционная прибыль		138,899	1,935,668
Финансовые доходы	23	1,359,540	441,693
Финансовые расходы		(7,910)	(155,344)
Прибыль до подоходного налога		1,490,529	2,222,017
Расходы по подоходному налогу	24	(419,015)	(565,987)
Прибыль за год		1,071,514	1,656,030
Прочий совокупный доход		-	-
Итого прибыль и общий совокупный доход за год		1,071,514	1,656,030
Прибыль на акцию, в тенге		459	710

Прибыль за период и совокупный доход полностью причитаются акционерам Группы.

От имени руководства Группы:

Балыкбаев К.Т.
Председатель Правления

Еспенбетова Э.О.
Главный бухгалтер





28 марта 2025 г.

г. Алматы, Республика Казахстан

АО «JUSAN MOBILE»

**КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ (прямой метод)
ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2024 г.**

(в тысячах казахстанских тенге)

	Примечание	2024 г.	2023 г.
Движение денежных средств от операционной деятельности			
Реализация товаров, работ и услуг		19,395,765	16,039,901
Авансы полученные		561,961	838,114
Платежи поставщикам за товары и услуги		(7,567,056)	(5,151,592)
Авансы выданные		(2,538,170)	(2,283,930)
Выплаты по заработной плате		(4,844,752)	(3,498,902)
Проценты, полученные по депозитам		396,653	355,203
Выплаты по подоходному налогу		(583,858)	(745,813)
Другие платежи в бюджет		(2,863,915)	(2,385,344)
Прочие выбытия		(1,278,184)	(848,091)
Чистая сумма денежных средств, полученных от операционной деятельности		678,444	2,319,546
Движение денежных средств от инвестиционной деятельности			
Приобретение нематериальных активов		(7,821)	-
Приобретение основных средств		(471,286)	(254,848)
Возврат займа связанных сторон		-	2,470,238
Выплата займа связанным сторонам		-	(2,450,000)
Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности		(479,107)	(234,610)
Движение денежных средств от финансовой деятельности			
Получение вознаграждения		-	21,583
Выплата дивидендов по простым акциям	16	(308,033)	-
Выплата дивидендов по привилегированным акциям		(6,261)	(1,764)
Прочие		-	(24,651)
Чистая сумма денежных средств, использованных в финансовой деятельности		(314,294)	(4,832)
Чистое (уменьшение)/увеличение денежных средств		(114,957)	2,080,104
Денежные средства и их эквиваленты на начало года	15	7,411,255	5,425,202
Влияние изменений курса иностранной валюты на остатки денежных средств в иностранной валюте		871,219	(94,051)
Денежные средства и их эквиваленты на конец года	15	8,167,517	7,411,255

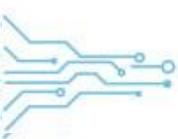
От имени руководства Группы:

Балыкбаев К.Т.

Председатель Правления

Еспенбетова Э.О.

Главный бухгалтер





28 марта 2025 г.

г. Алматы, Республика Казахстан

АО «JUSAN MOBILE»

**КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В СОБСТВЕННОМ КАПИТАЛЕ
ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 ДЕКАБРЯ 2024 г.**

(в тысячах казахстанских тенге)

	Примечание	Акционерный капитал	Дополнительно оплаченный капитал	Прочие резервы	Нераспределенная прибыль	Итого капитал
Остаток на 1 января 2023 г.		46,658	7,009	7,455	20,583,033	20,644,155
Прибыль за год		-	-	-	1,656,030	1,656,030
Операции с дочерней компанией ТОО «Cloud Master»	16	-	-	-	505,429	505,429
Прочий совокупный доход		-	-	-	-	-
Итого совокупный доход		46,658	7,009	7,455	22,744,492	22,805,614
Остаток на 31 декабря 2023 г.		46,658	7,009	7,455	22,744,492	22,805,614
Прибыль за год		-	-	-	1,071,514	1,071,514
Выплаченные дивиденды	16	-	-	-	(308,033)	(308,033)
Прочие операции		-	-	-	1,100	1,100
Прочий совокупный доход		-	-	-	-	-
Итого совокупный доход		46,658	7,009	7,455	23,509,073	23,570,195
Остаток на 31 декабря 2024 г.		46,658	7,009	7,455	23,509,073	23,570,195

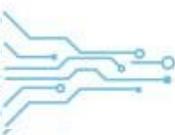
От имени руководства Группы:

 Балыкбаев К.Т.

Председатель Правления

 Еспенбетова Э.О.

Главный бухгалтер





1. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ

АО «KazTransCom» образовано 1 августа 2001 г. в виде открытого акционерного общества в соответствии с законодательством Республики Казахстан. Компания является правопреемником ОАО «КаспийМунайБайланыс», зарегистрированного в Атырауской области Республики Казахстан 1 февраля 1999 г. В 2001 г. Компания подписала соглашения с ОАО «Актюбнефтьсвязь» (Актобе) и ОАО «Байланыс» (Павлодар) касательно юридического слияния с Компанией и преобразования этих компаний в филиалы Компании. Датой перехода Компании на Международные стандарты финансовой отчетности является 1 января 2004 г. 8 сентября 2004 г. Компания была перерегистрирована в акционерное общество.

9 сентября 2021 г. руководство Компании приняло решение об изменении названия с АО «KazTransCom» на АО «Jusan Mobile». 20 сентября 2021 г. Компания прошла перерегистрацию юридического лица в связи с изменением названия.

По состоянию на 31 декабря 2024 г. и 31 декабря 2023 г. ТОО «Jusan Ventures» (Жусан Вэнчэрс) владеет 100% акций АО «Jusan Mobile».

100% долей в ТОО «Jusan Ventures» (Жусан Вэнчэрс) владеет Частная компания JV Holding Ltd.

100% долей в Частной компании JV Holding Ltd. владеет Есенов Галимжан Шахмарданович.

В 2016 г. Компания приобрела 100% доли участия в ТОО «СТС» и ТОО «СТС-Network». Данные компании предоставляют услуги связи. 20 мая 2020 г. ТОО «Родник ИНК», акционеры Компании учредили 2 предприятия: i) ТОО «KazTransCom Industrial Outsourcing» и ii) ТОО «KazTransCom Industrial Outsourcing Zhezkazgan». 12 июля 2021 г. ТОО «KazTransCom Industrial Outsourcing» и ТОО «KazTransCom Industrial Outsourcing Zhezkazgan» были проданы компании ТОО «Родник Инк».

В результате данной сделки у Компании образовался гудвил. По состоянию на 31 декабря 2024 г. и 31 декабря 2023 г. обесценения гудвила не было.

В связи с намерением АО «Jusan Mobile» участвовать в реализации инвестиционных проектов, предусмотренных Стратегией развития бизнеса АО «Jusan Mobile» на 2021–2025 гг., возникла необходимость в приобретении АО «Jusan Mobile» у АО «First Heartland Jusan Bank» 100% долей участия в уставном капитале ТОО «Cloud Master», являющегося собственником специализированного комплекса «Центр обработки и хранения электронной информации».

11 марта 2021 г. Группа приобрела 100% долю участия в уставном капитале ТОО «Cloud Master» у АО «First Heartland Jusan Bank» - связанной стороны и получила контроль за счет возможности обеспечения большинства голосов на общем собрании акционеров.

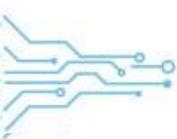
18 августа 2022 г. АО «Jusan Mobile» утвердило передаточный акт и Устав ТОО «СТС» в новой редакции в связи с принятием решение совета директоров АО «Jusan Mobile» от 8 августа 2022 г. №08/08/22-01 о присоединении ТОО «СТС Network» к ТОО «СТС».

Некоммерческим акционерным обществом «Государственная корпорация «Правительство для граждан» была произведена государственная перерегистрация собственников ТОО «Cloud Master» №13 от 18 сентября 2023 г., с указанной даты собственник ТОО «Cloud Master» является ТОО «Intarget Solutions».

АО «Jusan Mobile» с 18 января 2023 г. не имело юридических прав на ТОО «Cloud Master» по 8 февраля 2024 г. В период отсутствия юридических прав, в том числе контроля над компанией, АО «Jusan Mobile» отразил выбытие инвестиции в прочую дебиторскую задолженность.

8 февраля 2024 г. Алматинский городской суд согласно рассмотрению гражданского дела №7599-23-00-2а/9382, постановил: о признании недействительной государственную перерегистрацию ТОО «Cloud Master» с приведением сторон в первоначальное положение, путем восстановления положения, существовавшего на 1 июня 2022 года.

АО «Jusan Mobile» с 8 февраля 2024 г. восстановило юридические права над ТОО «Cloud Master» (Примечание25).





Основная деятельность

Основная деятельность Группы заключается в предоставлении телекоммуникационных услуг на территории Республики Казахстан. Группа осуществляет свою деятельность на основании Генеральных лицензий, выданных Агентством Республики Казахстан по информатизации и связи 14 октября 2004 г.

Группа является членом Национальной телекоммуникационной ассоциации Республики Казахстан. В настоящее время интегрированная система менеджмента АО «Jusan Mobile» включает 4 системы на основе 4-х международных стандартов ISO:

- Система менеджмент качества (ISO 9001:2015, СТ РК ISO 9001:2016), сертифицирована с 2003 г., ресертификационный аудиты проводятся один раз в три года, последний аудит по международной версии стандарта - в 2023 г.; сертификация по национальному стандарту в 2025 году, надзорные аудиты проводятся ежегодно в течение трехгодичного сертификационного цикла.
- Система управление профессиональной безопасностью (ISO 45001:2018, СТ РК ISO 45001:2019; стал ISO 45001 с 2020 г., ранее OHSAS 18001), сертифицирована с 2005 г. ресертификационный аудит проводится один раз в три года, последний аудит по международной версии стандарта проводился в 2023 г.; сертификация по национальному стандарту в 2025 году, надзорные аудиты – ежегодно.
- Система экологического менеджмент (ISO 14001:2015, СТ РК ISO 14001:2016), сертифицирована с 2005 г. ресертификационный аудит проводится раз в три года, последний аудит по международной версии стандарта проводился в 2023 г.; сертификация по национальному стандарту осуществлена в 2025 г., надзорные аудиты – ежегодно.
- Система менеджмента информационной безопасности (ISO/IEC 27001:2022, СТ РК ISO/IEC 27001:2023), сертифицирована с 2011 г., ресертификационный аудит проводится один раз в три года, последний аудит по международной версии стандарта - проводился в 2023 г.; сертификация по национальному стандарту в 2025 году, надзорные аудиты - ежегодно.

Юридический адрес Группы: Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Радостовца 69. По состоянию на 31 декабря 2024 г. Компания имела 7 филиалов (31 декабря 2023 г.: 7 филиалов) в Республике Казахстан, расположенных в городах Актобе, Павлодар, Атырау, Уральск, Алматы, Актау и Астана.

Количество работников Группы на 31 декабря 2024 года составило 895 человек (на 31 декабря 2023 года: 815 человек).

2. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Основные принципы учетной политики, примененные при подготовке данной консолидированной финансовой отчетности, изложены ниже. Такие принципы учетной политики последовательно применялись ко всем представленным периодам.

Основа подготовки консолидированной финансовой отчетности

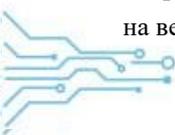
Настоящая консолидированная финансовая отчетность подготовлена в соответствии с МСФО, исходя из принципа оценки по первоначальной стоимости с поправкой на первоначальное признание финансовых инструментов по справедливой стоимости. Ниже приводятся основные положения учетной политики, которые были использованы при подготовке данной консолидированной финансовой отчетности. Данные принципы применялись последовательно в отношении всех периодов, представленных в консолидированной финансовой отчетности, если не указано иначе.

Подготовка консолидированной финансовой отчетности в соответствии с МСФО требует от руководства Группы формирования определенных важных учетных оценок, а также профессиональных суждений в процессе применения учетной политики Группы. Сферы, связанные с более высокой степенью суждений или сложности, или сферы, в которых предположения и учетные оценки являются значительными для консолидированной финансовой отчетности, раскрыты в Примечании 6. Фактические результаты могут отличаться от таких учетных оценок.

Принципы консолидации

Настоящая консолидированная финансовая отчетность включает отчетность Компании и ее дочерних организаций. Предприятие считается контролируемым в случае, если Группа:

- имеет властные полномочия в отношении предприятия – объекта инвестиций;
- имеет права/несет риски по переменным результатам деятельности предприятия – объекта инвестиций; и
- может использовать властные полномочия в отношении предприятия-объекта инвестиций с целью воздействия на величину переменного результата.





Группа проводит оценку наличия у нее контроля над объектом инвестиций, если факты и обстоятельства указывают на то, что произошли изменения в одном или более из трех элементов контроля, перечисленных выше.

Консолидация дочерней организации начинается тогда, когда Группа получает контроль над дочерней организацией и прекращается в момент утраты контроля над ней. В частности, доходы и расходы дочерней организации, приобретенной или проданной в течение года, включаются в консолидированный отчет о прибылях или убытках и прочем совокупном доходе с момента получения Группой контроля и до даты, на которую Группа перестает контролировать эту дочернюю организацию.

При необходимости в финансовую отчетность дочерних предприятий вносятся корректировки для приведения используемых ими принципов учетной политики в соответствие с принципами учетной политики Группы. Все внутригрупповые активы и обязательства, собственный капитал, прибыль, убытки и движение денежных средств по операциям между предприятиями Группы при консолидации исключаются.

Перевод иностранной валюты

а) Функциональная валюта и валюта представления консолидированной финансовой отчетности

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

б) Операции в иностранной валюте и остатки по ним

Операции в иностранной валюте переводятся в функциональную валюту с использованием обменных курсов на даты проведения операций. Прибыли и убытки от курсовой разницы, возникшие в результате расчета по таким операциям и от перевода по обменным курсам на конец года денежных активов и обязательств, выраженных в иностранных валютах, признаются в прибылях или убытках за год. Пересчет по обменному курсу на конец года не применяется к не денежным статьям, оцениваемым по первоначальной стоимости.

Не денежные статьи, оцениваемые по справедливой стоимости в иностранной валюте, включая долевые инструменты, пересчитываются с использованием обменных курсов, которые действовали на момент определения справедливой стоимости.

Основные средства

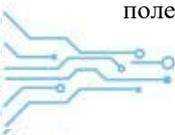
Основные средства отражаются по первоначальной стоимости за вычетом накопленных сумм амортизации и убытков от обесценения.

В первоначальную стоимость включаются все затраты, непосредственно связанные с приобретением соответствующего актива. В первоначальную стоимость активов, возведенных хозяйственным способом, включаются затраты на материалы, прямые затраты на оплату труда, все другие затраты, непосредственно связанные с приведением активов в рабочее состояние для использования их по назначению, и затраты на демонтаж и перемещение активов и восстановление занимаемого ими участка. Затраты на приобретение программного обеспечения, непосредственно связанного с функциональным назначением соответствующего оборудования, капитализируются и включаются в стоимость такого оборудования. Затраты, связанные с заменой части объекта основных средств, признаются в составе балансовой стоимости этого объекта при вероятности получения Группой будущих экономических выгод и обоснованном определении стоимости такой части. Балансовая стоимость замененной части списывается с баланса. Затраты на текущий ремонт и обслуживание объектов основных средств признаются в составе прибыли или убытка по мере их производства. Если объект основного средства состоит из отдельных компонентов, имеющих разный срок полезного использования, каждый из них учитывается как отдельный объект (значительный компонент) основного средства.

На конец каждого отчетного периода руководство определяет наличие признаков обесценения основных средств. Если выявлен любой такой признак, руководство оценивает возмещаемую стоимость, которая определяется как наибольшая из двух величин: справедливой стоимости за вычетом расходов на продажу актива и ценности его использования. Балансовая стоимость актива уменьшается до возмещаемой стоимости; убыток от обесценения отражается в прибыли или убытке за год. Убыток от обесценения актива, признанный в прошлые отчетные периоды, восстанавливается (при необходимости), если произошло изменение расчетных оценок, использованных при определении ценности от использования актива либо его справедливой стоимости за вычетом расходов на продажу.

Прибыль или убыток от выбытия основных средств определяется как разница между полученной выручкой от продажи и их балансовой стоимостью и отражается в прибыли или убытке за год в составе прочих операционных доходов или расходов.

На землю амортизация не начисляется. Амортизация прочих объектов основных средств рассчитывается по методу равномерного списания их первоначальной стоимости до их ликвидационной стоимости в течение срока их полезного использования.





	Срок полезной службы (лет)
Здания	10-50
Телекоммуникационное оборудование	5-20
Автотранспорт	5-10
Прочие	3-10

Ликвидационная стоимость актива представляет собой оценку суммы, которую Группа могла бы получить в настоящий момент от продажи актива за вычетом затрат на продажу исходя из предположения, что возраст актива и его техническое состояние уже соответствует ожидаемому в конце срока его полезного использования. Ликвидационная стоимость актива приравнена к нулю в том случае, если Группа предполагает использовать объект до окончания его физического срока службы. Ликвидационная стоимость активов и сроки их полезного использования пересматриваются и, при необходимости, корректируются на каждую отчетную дату.

Нематериальные активы

Все нематериальные активы имеют определенные сроки полезной службы, и, в основном, включают капитализированное компьютерное программное обеспечение и лицензии.

Приобретенное компьютерное программное обеспечение и лицензии капитализируются исходя из затрат, произведенных для приобретения и приведения в рабочее состояние для целевого использования.

Затраты по разработке, непосредственно связанные с контролируемым Группой, определяемым и уникальным программным обеспечением, отражаются как нематериальные активы при вероятности притока дополнительных экономических выгод, превышающих затраты. Капитализированные затраты включают затраты на персонал команды по разработке программного обеспечения и соответствующую часть производственных накладных расходов. Все прочие затраты, связанные с компьютерным программным обеспечением, например, его техническим обеспечением, относятся на расходы по мере их осуществления.

Нематериальные активы амортизируются линейным методом в течение срока их полезного использования:

	Срок полезной службы (лет)
Лицензии	10
Программное обеспечение	5
Прочие	5

В случае обесценения балансовая стоимость нематериальных активов списывается до наибольшей из двух величин: ценности их использования или справедливой стоимости за вычетом затрат на выбытие.

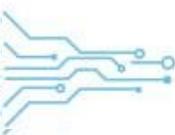
Обесценение нефинансовых активов

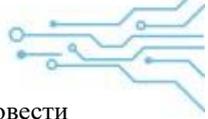
На каждую отчетную дату руководство определяет наличие признаков обесценения нефинансовых активов. Если выявлен хотя бы один такой признак, руководство оценивает возмещаемую сумму, которая определяется как наибольшая из двух величин: справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу актива и ценности его использования. Балансовая стоимость актива уменьшается до возмещаемой суммы; убыток от обесценения отражается в консолидированном отчете о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе. Убыток от обесценения актива, признанный в прошлые отчетные периоды, сторнируется, если произошло изменение расчетных оценок, заложенных в определение стоимости от использования актива либо его справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу.

В целях оценки обесценения активы классифицируются по группам по наименьшим уровням, по которым имеются отдельно определяемые движения денежных средств (объекты, производящие потоки денежных средств).

Сделки по объединению бизнеса

Группа учитывает сделки по объединению бизнеса методом приобретения в том случае, если приобретенная совокупность видов деятельности и активов соответствует определению бизнеса и контроль передается Группе. При определении того, является ли конкретная совокупность видов деятельности и активов бизнесом, Группа оценивает, включает ли приобретенная совокупность активов и видов деятельности, как минимум, входящие потоки и принципиально значимый процесс и способна ли она создавать результаты (отдачу).





У Группы есть возможность применить опциональный «тест на наличие концентрации», позволяющий провести упрощенный анализ того, что приобретенная совокупность видов деятельности и активов не является бизнесом. Опциональный тест на наличие концентрации пройден, если практически вся справедливая стоимость приобретенных валовых активов сконцентрирована в одном едином идентифицируемом активе или группе аналогичных идентифицируемых активов.

Сделки по объединению бизнеса учитываются методом приобретения по состоянию на дату приобретения, а именно на дату перехода контроля к Группе.

Группа оценивает гудвилл на дату приобретения следующим образом:

- справедливая стоимость переданного возмещения; плюс
- сумма признанной неконтролирующей доли в приобретаемом предприятии; плюс
- справедливая стоимость уже имеющейся доли в собственном капитале приобретенного предприятия, если сделка по объединению бизнеса осуществлялась поэтапно; минус
- нетто-величина признанных сумм (как правило, справедливая стоимость) идентифицируемых приобретенных активов за вычетом принятых обязательств.

Если эта разница выражается отрицательной величиной, то в составе прибыли или убытка за период сразу признается доход от выгодного приобретения.

В состав переданного возмещения не включаются суммы, относящиеся к урегулированию существующих ранее отношений. Такие суммы в общем случае признаются в составе прибыли или убытка за период.

Понесенные Группой в результате операции по объединению бизнеса затраты по сделкам, отличные от затрат, связанных с выпуском долговых или долевых ценных бумаг, относятся на расходы по мере их возникновения. Любое условное возмещение оценивается по справедливой стоимости на дату приобретения. Если обязательство по уплате условного возмещения, которое отвечает определению финансового инструмента, классифицировано как собственный капитал, то его величина впоследствии не переоценивается, а его выплата отражается в составе собственного капитала. В противном случае условное возмещение переоценивается по справедливой стоимости на каждую отчетную дату, и изменения справедливой стоимости условного возмещения признаются в составе прибыли или убытка за период.

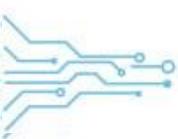
Вознаграждение, уплачиваемое при объединении бизнеса, оценивается по справедливой стоимости, рассчитываемой как сумма справедливой стоимости на дату приобретения активов, переданных Группой, обязательств, принятых Группой перед бывшими владельцами приобретаемого бизнеса, а также долевых ценных бумаг, выпущенных Группой в обмен на получение контроля над бизнесом. Все связанные с этим расходы, как правило, отражаются в прибылях и убытках в момент возникновения.

Идентифицируемые приобретенные активы и принятые обязательства признаются по справедливой стоимости на дату приобретения, за следующими исключениями:

- отложенные налоговые обязательства и активы, а также активы (обязательства) по выплате вознаграждений работникам признаются и оцениваются в соответствии с МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль» и МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам», соответственно;
- обязательства или долевые ценные бумаги, связанные с соглашениями приобретаемого бизнеса по выплатам, основанным на акциях (ВОА), или с соглашениями Группы по ВОА, заключенными взамен соглашений приобретаемого бизнеса по таким выплатам, оцениваются в соответствии с МСФО (IFRS) 2 «Классификация и оценка операций по выплатам на основе акций» на дату приобретения; и
- активы (или группы выбывающих активов), классифицированные как предназначенные для продажи в соответствии с МСФО (IFRS) 5 «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность», оцениваются в соответствии с МСФО (IFRS) 5.

Финансовые инструменты

Справедливая стоимость – это цена, которая может быть получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства при проведении обычной операции между участниками рынка на дату оценки. Наилучшим подтверждением справедливой стоимости является рыночная котировка на активном рынке. Активный рынок – это рынок, на котором операции с активом или обязательством проводятся с достаточной частотой и в достаточном объеме, позволяющем получать информацию об оценках на постоянной основе. Справедливая стоимость финансовых инструментов, обращающихся на активном рынке, оценивается как сумма, полученная при умножении рыночной котировки на отдельный актив или обязательство на количество инструментов, удерживаемых Группой. Так обстоит дело даже в том случае, если обычный суточный торговый оборот рынка недостаточен для поглощения того





количества активов и обязательств, которое имеется у организации, а размещение заказов на продажу позиций в отдельной операции может повлиять на рыночную котировку

Модели оценки, такие как модель дисконтированных денежных потоков, а также модели, основанные на данных аналогичных операций, совершаемых на рыночных условиях, или рассмотрение финансовых данных объекта инвестиций используются для определения справедливой стоимости финансовых инструментов, для которых недоступна рыночная информация о цене сделок. Результаты оценки справедливой стоимости анализируются и распределяются по уровням иерархии справедливой стоимости следующим образом: (i) к 1 Уровню относятся оценки по рыночным котировкам (некорректируемым) на активных рынках для идентичных активов или обязательств, (ii) ко 2 Уровню – полученные с помощью моделей оценки, в которых все используемые значительные исходные данные, которые либо прямо (к примеру, цена), либо косвенно (к примеру, рассчитанные на базе цены) являются наблюдаемыми для актива или обязательства, и (iii) оценки 3 Уровня, которые являются оценками, не основанными исключительно на наблюдаемых рыночных данных (т.е. для оценки требуется значительный объем ненаблюдаемых исходных данных).

Затраты по сделке являются дополнительными затратами, непосредственно относящимися к приобретению, выпуску или выбытию финансового инструмента. Дополнительные затраты – это затраты, которые не были бы понесены, если бы сделка не состоялась. Затраты по сделке включают вознаграждение и комиссионные, уплаченные агентам (включая работников, выступающих в качестве торговых агентов), консультантам, брокерам и дилерам, сборы, уплачиваемые регулирующим органам и фондовым биржам, а также налоги и сборы, взимаемые при передаче собственности. Затраты по сделке не включают премии или дисконты по долговым обязательствам, затраты на финансирование, внутренние административные расходы или расходы на хранение.

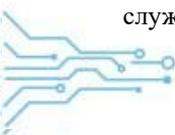
Амортизированная стоимость представляет величину, в которой финансовый инструмент был оценен при первоначальном признании, за вычетом выплат в погашение основной суммы долга, уменьшенную или увеличенную на величину начисленных процентов, а для финансовых активов – за вычетом любого оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки. Нарощенные проценты включают амортизацию отложенных при первоначальном признании затрат по сделке, а также любых премий или дисконта от суммы погашения с использованием метода эффективной процентной ставки. Нарощенные процентные доходы и нарощенные процентные расходы, включая нарощенный купонный доход и амортизированный дисконт или премию (включая отложенную при предоставлении комиссии, при наличии таковой), не показываются отдельно, а включаются в балансовую стоимость соответствующих статей консолидированного отчета о финансовом положении.

Метод эффективной процентной ставки – это метод распределения процентных доходов или процентных расходов в течение соответствующего периода с целью обеспечения постоянной процентной ставки в каждом периоде (эффективной процентной ставки) на балансовую стоимость инструмента. Эффективная процентная ставка – это ставка, применяемая при точном дисконтировании расчетных будущих денежных платежей или поступлений (не включая будущие кредитные потери) на протяжении ожидаемого времени существования финансового инструмента или, где это уместно, более короткого периода до валовой балансовой стоимости финансового инструмента. Эффективная процентная ставка используется для дисконтирования денежных потоков по инструментам с плавающей ставкой до следующей даты изменения процента, за исключением премии или дисконта, которые отражают кредитный спрэд по плавающей ставке, указанной для данного инструмента, или по другим переменным факторам, которые устанавливаются независимо от рыночного значения. Такие премии или дисконты амортизируются на протяжении всего ожидаемого срока обращения инструмента.

Расчет приведенной стоимости включает все вознаграждения и суммы, выплаченные или полученные сторонами по договору, составляющие неотъемлемую часть эффективной процентной ставки. Для активов, являющихся приобретенными или созданными кредитно-обесцененными (РОСИ) финансовыми активами при первоначальном признании, эффективная процентная ставка корректируется с учетом кредитного риска, т.е. рассчитывается на основе ожидаемых денежных потоков при первоначальном признании, а не на базе контрактных денежных потоков

(а) Первоначальное признание финансовых инструментов

Финансовые инструменты, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток, первоначально признаются по справедливой стоимости. Все прочие финансовые инструменты первоначально отражаются по справедливой стоимости, включая затраты по сделке. Наилучшим подтверждением справедливой стоимости при первоначальном признании является цена сделки. Прибыль или убыток при первоначальном признании учитываются только в том случае, если есть разница между справедливой ценой и ценой сделки, подтверждением которой могут служить другие наблюдаемые на рынке текущие сделки с тем же инструментом или модель оценки, которая в





качестве базовых данных использует только данные наблюдаемых рынков. После первоначального признания в отношении финансовых активов, оцениваемых по амортизированной стоимости, и инвестиций в долговые инструменты, оцениваемых по справедливой стоимости через прочий совокупный доход, признается оценочный резерв под ожидаемые кредитные убытки, что приводит к признанию бухгалтерского убытка сразу после первоначального признания актива.

Покупка и продажа финансовых активов, поставка которых должна производиться в сроки, установленные законодательством или обычаями делового оборота для данного рынка (покупка и продажа «на стандартных условиях»), отражаются на дату заключения сделки, то есть на дату, когда

Группа обязуется купить или продать финансовый актив. Все другие операции по приобретению признаются, когда предприятие становится стороной договора в отношении данного финансового инструмента.

(б) Классификация и последующая оценка финансовых активов: категории оценки

Группа классифицирует финансовые активы, используя следующие категории оценки: оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток, оцениваемые по справедливой стоимости через прочий совокупный доход и оцениваемые по амортизированной стоимости. Классификация и последующая оценка долговых финансовых активов зависит от: (i) бизнес-модели Группы для управления соответствующим портфелем активов и (ii) характеристик денежных потоков по активу

(в) Классификация и последующая оценка финансовых активов: бизнес-модель

Бизнес-модель отражает способ, используемый Группой для управления активами в целях получения денежных потоков: является ли целью Группы (i) только получение предусмотренных договором денежных потоков от активов («удержание активов для получения предусмотренных договором денежных потоков»), или (ii) получение и предусмотренных договором денежных потоков, и денежных потоков, возникающих в результате продажи активов («удержание активов для получения предусмотренных договором денежных потоков»), или, если не применим ни пункт (i), ни пункт (ii), финансовые активы относятся к категории «прочих» бизнес-моделей и оцениваются по справедливой стоимости через прибыль или убыток.

Бизнес-модель определяется для группы активов (на уровне портфеля) на основе всех соответствующих доказательств деятельности, которую Группа намерена осуществить для достижения цели, установленной для портфеля, имеющегося на дату проведения оценки. Факторы, учитываемые Группой при определении бизнес-модели, включают цель и состав портфеля, прошлый опыт получения денежных потоков по соответствующим активам, подходы к оценке и управлению рисками и методы оценки доходности активов.

(г) Классификация и последующая оценка финансовых активов: характеристики денежных потоков

Если бизнес-модель предусматривает удержание активов для получения предусмотренных договором денежных потоков или для получения предусмотренных договором денежных потоков и продажи, Группа оценивает, представляют ли собой денежные потоки исключительно платежи в счет основной суммы долга и процентов («тест на платежи исключительно в счет основной суммы долга и процентов» или «SPPI-тест»). Финансовые активы со встроенными производными инструментами рассматриваются в совокупности, чтобы определить, являются ли денежные потоки по ним платежами исключительно в счет основной суммы долга и процентов. При проведении этой оценки Группа рассматривает, соответствуют ли предусмотренные договором денежные потоки условиям базового кредитного договора, т.е. проценты включают только возмещение в отношении кредитного риска, временной стоимости денег, других рисков базового кредитного договора и маржу прибыли.

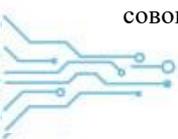
Если условия договора предусматривают подверженность риску или волатильности, которые не соответствуют условиям базового кредитного договора, соответствующий финансовый актив классифицируется и оценивается по справедливой стоимости через прибыль или убыток. Тест на платежи исключительно в счет основной суммы долга и процентов проводится при первоначальном признании актива, и последующая переоценка не проводится.

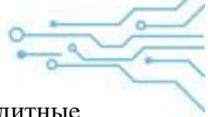
(д) Реклассификация финансовых активов

Финансовые инструменты реклассифицируются только в случае, когда изменяется бизнес-модель управления этим портфелем в целом. Реклассификация производится перспективно с начала первого отчетного периода после изменения бизнес-модели.

Обесценение финансовых активов: оценочный резерв под ожидаемые кредитные убытки

На основании прогнозов Группа оценивает ожидаемые кредитные убытки, связанные с долговыми инструментами, оцениваемыми по амортизированной стоимости и по справедливой стоимости через прочий совокупный доход, и с рисками, возникающими в связи с обязательствами по предоставлению кредитов и договорам





финансовой гарантии. Группа оценивает ожидаемые кредитные убытки и признает оценочный резерв под кредитные убытки на каждую отчетную дату. Оценка ожидаемых кредитных убытков отражает: (i) непредвзятую и взвешенную с учетом вероятности сумму, определенную путем оценки диапазона возможных результатов, (ii) временную стоимость денег и (iii) всю обоснованную и подтверждаемую информацию о прошлых событиях, текущих условиях и прогнозируемых будущих экономических условиях, доступную на отчетную дату без чрезмерных затрат и усилий.

Долговые инструменты, оцениваемые по амортизированной стоимости, представляются в консолидированном отчете о финансовом положении за вычетом оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки. В отношении кредитных обязательств и финансовых гарантий признается отдельный резерв под ожидаемые кредитные убытки в составе обязательств в консолидированном отчете о финансовом положении. Изменения в амортизированной стоимости долговых инструментов, оцениваемых по справедливой стоимости через прочий совокупный доход, без учета оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки, отражаются в составе прибыли или убытка. Другие изменения в балансовой стоимости отражаются в составе прочего совокупного дохода по статье «доходы за вычетом расходов от долговых инструментов, оцениваемых через прочий совокупный доход».

Группа применяет «трехэтапную» модель учета обесценения на основании изменений кредитного качества с момента первоначального признания. Финансовый инструмент, который не является обесцененным при первоначальном признании, классифицируется как относящийся к Этапу 1. Для финансовых активов Этапа 1 ожидаемые кредитные убытки оцениваются в сумме, равной части ожидаемых кредитных убытков за весь срок, которые возникают в результате дефолтов, которые могут произойти в течение следующих 12 месяцев или до даты погашения согласно договору, если она наступает до истечения 12 месяцев («12-месячные ожидаемые кредитные убытки»). Если Группа идентифицирует значительное увеличение кредитного риска с момента первоначального признания, то актив переводится в Этап 2, а ожидаемые кредитные убытки по этому активу оцениваются на основе ожидаемых кредитных убытков за весь срок, то есть до даты погашения согласно договору, но с учетом ожидаемой предоплаты, если она предусмотрена («ожидаемые кредитные убытки за весь срок»). Если Группа определяет, что финансовый актив является обесцененным, актив переводится в Этап 3 и ожидаемые по нему кредитные убытки оцениваются как ожидаемые кредитные убытки за весь срок. Для приобретенных или созданных кредитно-обесцененных финансовых активов ожидаемые кредитные убытки всегда оцениваются как ожидаемые кредитные убытки за весь срок.

(е) Списание финансовых активов

Финансовые активы списываются целиком или частично, когда Группа исчерпала все практические возможности по их взысканию и пришла к заключению о необоснованности ожиданий относительно возмещения таких активов. Списание представляет прекращение признания. Группа может списать финансовые активы, в отношении которых еще предпринимаются меры по принудительному взысканию, когда Группа пытается взыскать суммы задолженности по договору, хотя у нее нет обоснованных ожиданий относительно их взыскания.

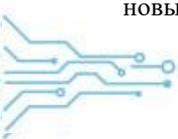
(ж) Прекращение признания финансовых активов

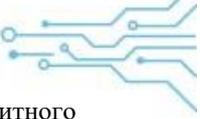
Группа прекращает признание финансовых активов, (а) когда эти активы погашены или срок действия прав на денежные потоки, связанных с этими активами, истек, или (б) Группа передала права на денежные потоки от финансовых активов или заключила соглашение о передаче, и при этом (i) также передала практически все риски и вознаграждения, связанные с владением этими активами, или (ii) ни передала, ни сохранила практически все риски и вознаграждения, связанные с владением этими активами, но утратила право контроля в отношении данных активов. Контроль сохраняется, если контрагент не имеет практической возможности полностью продать актив несвязанной третьей стороне без введения ограничений на продажу.

з) Модификация финансовых активов

Иногда Группа пересматривает или иным образом модифицирует договорные условия по финансовым активам. Группа оценивает, является ли модификация предусмотренных договором денежных потоков существенной с учетом, среди прочего, следующих факторов: наличия новых договорных условий, которые оказывают значительное влияние на профиль рисков по активу (например, участие в прибыли или доход на капитал), значительного изменения процентной ставки, изменения валютной деноминации, появления нового или дополнительного кредитного обеспечения, которые оказывают значительное влияние на кредитный риск, связанный с активом, или значительного продления срока кредита в случаях, когда заемщик не испытывает финансовых затруднений.

Если модифицированные условия существенно отличаются, так что права на денежные потоки по первоначальному активу истекают, Группа прекращает признание первоначального финансового актива и признает новый актив по справедливой стоимости. Датой пересмотра условий считается дата первоначального признания для





целей расчета последующего обесценения, в том числе для определения факта значительного увеличения кредитного риска. Группа также оценивает соответствие нового кредита или долгового инструмента критерию осуществления платежей исключительно в счет основной суммы долга и процентов. Любые расхождения между балансовой стоимостью первоначального актива, признание которого прекращено, и справедливой стоимости нового, значительно модифицированного актива отражается в составе прибыли или убытка, если содержание различия не относится к операции с капиталом с собственниками.

В ситуации, когда пересмотр условий был вызван финансовыми трудностями у контрагента и его неспособностью выполнять первоначально согласованные платежи, Группа сравнивает первоначальные и скорректированные ожидаемые денежные потоки с активами на предмет значительного отличия рисков и выгод по активу в результате модификации условия договора. Если риски и выгоды не изменяются, то значительное отличие модифицированного актива от первоначального актива отсутствует и его модификация не приводит к прекращению признания. Группа производит перерасчет валовой балансовой стоимости путем дисконтирования модифицированных денежных потоков договору по первоначальной эффективной процентной ставке (или по эффективной процентной ставке, скорректированной с учетом кредитного риска для приобретенных или созданных кредитно-обесцененных финансовых активов) и признает прибыль или убыток от модификации в составе прибыли или убытка.

(и) Категории оценки финансовых обязательств

Финансовые обязательства классифицируются как впоследствии оцениваемые по амортизированной стоимости, кроме: (i) финансовых обязательств, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток: эта классификация применяется к производным финансовым инструментам, финансовым обязательствам, предназначенным для торговли (например, короткие позиции по ценным бумагам), условному возмещению, признаваемому приобретателем при объединении бизнеса, и другим финансовым обязательствам, определенным как таковые при первоначальном признании; и (ii) договоров финансовой гарантии и обязательств по предоставлению кредитов.

(к) Прекращение признания финансовых обязательств

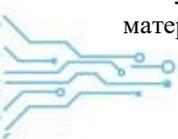
Признание финансовых обязательств прекращается в случае их погашения (т.е. когда выполняется или прекращается обязательство, указанное в договоре, или истекает срок его исполнения).

Обмен долговыми инструментами с существенно различающимися условиями между Группой и ее первоначальными кредиторами, а также существенные модификации условий существующих финансовых обязательств учитываются как погашение первоначального финансового обязательства и признание нового финансового обязательства. Условия считаются существенно различающимися, если дисконтированная приведенная стоимость денежных потоков согласно новым условиям, включая все уплаченные вознаграждения за вычетом полученных вознаграждений, дисконтированные с использованием первоначальной эффективной процентной ставки, как минимум на 10% отличается от дисконтированной приведенной стоимости остальных денежных потоков по первоначальному финансовому обязательству. Кроме того, учитываются другие качественные факторы, такие как валюта, в которой деноминирован инструмент, изменение типа процентной ставки, новые условия конвертации инструмента и изменение ограничительных условий по кредиту. Если обмен долговыми инструментами или модификация условий учитывается как погашение, все затраты или выплаченные вознаграждения признаются в составе прибыли или убытка от погашения. Если обмен или модификация не учитываются как погашение, все затраты или выплаченные вознаграждения отражаются как корректировка балансовой стоимости обязательства и амортизируются в течение оставшегося срока действия модифицированного обязательства.

Модификации обязательств, не приводящие к их погашению, учитываются как изменение оценочного значения по методу начисления кумулятивной амортизации задним числом, при этом прибыль или убыток отражается в составе прибыли или убытка, если экономическое содержание различия в балансовой стоимости не относится к операции с капиталом с собственниками.

Товарно-материальные запасы

Товарно-материальные запасы отражаются по наименьшей из себестоимости и чистой цены продажи. Себестоимость товарно-материальных запасов определяется по методу ФИФО (расходование запасов в порядке поступления). Себестоимость готовой продукции и незавершенного производства включает в себя стоимость материалов, затраты на доставку материалов до текущего местоположения, прямые затраты на оплату труда





производственных рабочих и прочие прямые затраты, а также соответствующую долю производственных накладных расходов. Чистая цена продажи представляет собой оценочную цену продажи объекта товарно-материальных запасов в ходе обычной деятельности предприятия, за вычетом оценочных затрат на завершение выполнения работ по этому объекту и его продаже.

Денежные средства и их эквиваленты

Денежные средства и их эквиваленты включают денежные средства в кассе, средства на банковских счетах до востребования и другие краткосрочные высоколиквидные инвестиции с первоначальным сроком погашения по договору не более трех месяцев. Денежные средства и их эквиваленты учитываются по амортизированной стоимости, рассчитанной с использованием метода эффективной ставки процента. Остатки денежных средств с ограничением использования исключаются из состава денежных средств и их эквивалентов для целей составления консолидированного отчета о движении денежных средств. Остатки денежных средств с ограничением на обмен или использование для погашения обязательств, действующим в течение как минимум двенадцати месяцев после отчетной даты, включаются в состав прочих долгосрочных активов.

Акционерный капитал

Простые акции и не подлежащие выкупу привилегированные акции, дивиденды по которым объявляются по усмотрению руководства, отражаются как капитал. Дополнительные затраты, непосредственно относящиеся к выпуску новых акций, отражаются в составе капитала как уменьшение (за вычетом налога) суммы, полученной от выпуска. Сумма превышения справедливой стоимости полученных средств над номинальной стоимостью выпущенных акций отражается в капитале как эмиссионный доход.

Привилегированные акции, которые имеют обязательный купон или подлежат погашению на определенную дату или по усмотрению акционера, классифицируются как финансовые обязательства и отражаются в составе прочих заемных средств. Дивиденды по этим привилегированным акциям отражаются как процентные расходы на основе амортизированной стоимости с использованием метода эффективной ставки процента.

В случае приобретения Группой, уплаченное возмещение, включая любые непосредственно относящиеся к этой операции прямые затраты за вычетом налога на прибыль, вычитается из общей суммы капитала, относимого на собственников Группы до момента погашения, повторного выпуска или продажи этих акций. При последующей продаже или повторном выпуске таких акций в обращение, полученное возмещение, за вычетом любых непосредственно относящихся к сделке дополнительных затрат и соответствующей суммы налога на прибыль, включается в состав капитала, относимого на собственников Группы.

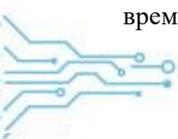
Дивиденды

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

Подходный налог

В данной годовой отдельной финансовой отчетности подходный налог отражен в соответствии с налоговым законодательством Республики Казахстан. Расходы/(возмещение) по подходному налогу включают текущий и отложенный налоги и признаются в прибыли или убытке за год, если только они не должны быть отражены в составе прочего совокупного дохода либо непосредственно в капитале в связи с тем, что относятся к операциям, отражаемым также в составе прочего совокупного дохода либо непосредственно в капитале в том же или в каком-либо другом отчетном период. Текущий налог представляет собой сумму, которая, как ожидается, будет уплачена налоговым органам (возмещена за счет налоговых органов) в отношении налогооблагаемой прибыли или убытка за текущий и предыдущие периоды. Налогооблагаемые прибыли или убытки рассчитываются на основании расчетных оценок, если годовая отдельная финансовая отчетность утверждается до подачи соответствующих налоговых деклараций. Налоги, отличные от подходного налога, отражаются в составе операционных расходов.

Отложенный подходный налог начисляется балансовым методом обязательств в отношении перенесенного на будущие периоды налогового убытка и временных разниц, возникающих между налоговой базой активов и обязательств и их балансовой стоимостью в годовой отдельной финансовой отчетности. В соответствии с исключением, существующим для первоначального признания, отложенные налоги не признаются в отношении временных разниц, возникающих при первоначальном признании актива или обязательства по операциям, не





связанным с объединениями бизнеса, если таковые не оказывают влияния ни на бухгалтерскую, ни на налогооблагаемую прибыль.

Балансовая величина отложенного налога рассчитывается с использованием ставок налога, действующих или по существу действующих на конец отчетного периода и которые, как ожидается, будут применяться к периоду восстановления временных разниц или использования налогового убытка, перенесенного на будущие периоды. Отложенные налоговые активы могут быть зачтены против отложенных налоговых обязательств. Отложенные налоговые активы в отношении всех вычитаемых временных разниц и перенесенных на будущие периоды налоговых убытков признаются только в той мере, в которой существует вероятность получения в будущем налогооблагаемой прибыли, против которой можно будет зачесть вычитаемую временную разницу.

Налог на добавленную стоимость

Возникающий при реализации налог на добавленную стоимость (далее «НДС») подлежит уплате в государственный бюджет, когда товары отгружены или услуги оказаны. НДС по приобретениям подлежит зачету с НДС по реализации при получении налогового счета-фактуры от поставщика. Налоговое законодательство разрешает проводить зачет НДС на нетто основе. Соответственно, НДС по операциям реализации и приобретениям, которые не были зачтены на отчетную дату, отражается в консолидированном отчете о финансовом положении на чистой основе. При создании резерва под обесценение дебиторской задолженности убыток от обесценения отражается на полную сумму задолженности, включая НДС.

Вознаграждения работникам

Заработная плата, вклады в пенсионный фонд, оплаченные отпуска и больничные, премии и не денежные льготы (такие как медицинское обслуживание, оплата детских лагерей и прочие) начисляются в течение периода, в котором соответствующие услуги предоставляются сотрудникам Группы.

Пенсионные выплаты

Группа не несет никаких расходов, связанных с выплатой пенсионных и прочих выходных пособий своим сотрудникам. В соответствии с требованиями законодательства Республики Казахстан Группа удерживает пенсионные отчисления из заработной платы сотрудников и перечисляет их в государственный пенсионный фонд. При выходе работников на пенсию финансовые обязательства Группы прекращаются, и все последующие выплаты осуществляются государственным пенсионным накопительным фондом.

Резервы по обязательствам и платежам

Резервы по обязательствам и платежам представляют собой обязательства нефинансового характера с неопределенным сроком исполнения или величиной. Они начисляются, если Группа вследствие какого-либо прошлого события имеет существующие (юридические или конклюдентные) обязательства, для урегулирования которых с большой степенью вероятности потребуются выбытие ресурсов, содержащих экономические выгоды, и величину обязательства можно оценить в денежном выражении с достаточной степенью надежности.

В случае наличия ряда аналогичных обязательств вероятность выбытия ресурсов для их погашения определяется по всей совокупности таких обязательств. Группа признает расчетную сумму обязательств по ремонту или замене проданной продукции, по которой на отчетную дату еще не истек гарантийный срок. Данный резерв рассчитывается на основе статистических данных о ремонте и замене продукции в предшествующие периоды.

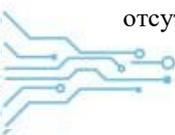
Признание выручки

Выручка – это доход, возникающий в ходе обычной деятельности Группы. Выручка признается в размере цены сделки. Цена сделки представляет собой возмещение, право на которое Группа ожидает получить в обмен на передачу контроля над обещанными товарами или услугами покупателю, без учета сумм, получаемых от имени третьих сторон.

Выручка признается за вычетом предоставленных скидок и налогов, связанных с оборотами по реализации.

(а) Выручка от продажи телекоммуникационного оборудования

Продажи телекоммуникационного оборудования признаются на момент перехода контроля над товаром, т.е. когда товары поставлены покупателю, покупатель имеет полную свободу действий в отношении товаров и когда отсутствует невыполненное обязательство, которое может повлиять на приемку покупателем товаров. Поставка





считается осуществленной, когда товары были доставлены в определенное место, риски износа и утраты перешли к покупателю, и покупатель принял товары в соответствии с договором, срок действия положений о приемке истек или у Группы имеются объективные доказательства того, что все критерии приемки были выполнены.

Считается, что элемент финансирования отсутствует, так как продажи осуществляются с предоставлением отсрочки платежа сроком менее, чем на год, что соответствует рыночной практике.

Дебиторская задолженность признается, когда товары поставлены, так как на этот момент возмещение является безусловным ввиду того, что наступление срока платежа обусловлено лишь течением времени.

Если Группа предоставляет какие-либо дополнительные услуги покупателю после перехода к нему контроля над товарами, выручка от таких услуг считается отдельной обязанностью к исполнению и признается в течение периода оказания таких услуг.

(б) Продажи телекоммуникационных услуг

Группа предоставляет услуги по договорам с фиксированным и переменным вознаграждением. Выручка

от предоставления услуг признается в том отчетном периоде, когда были оказаны услуги. По договорам

с фиксированным вознаграждением выручка признается исходя из объема услуг, фактически предоставленных до конца отчетного периода, пропорционально общему объему оказываемых услуг, так как покупатель одновременно получает и потребляет выгоды. Выручка от исходящих звонков отражается в учете на основе фактически использованного абонентом времени разговора. Выручка от предоставления интернет-трафика отражается в учете на основе фактически использованного абонентом по предоплате трафика. Пользователи обслуживаются как по предоплате, так и на кредитной основе.

Если договоры включают несколько обязанностей к исполнению, цена сделки распределяется на каждую отдельную обязанность к исполнению исходя из соотношения цен при их отдельной продаже. Если такие цены не являются наблюдаемыми, они рассчитываются, исходя из ожидаемых затрат плюс маржа.

Оценки выручки, затрат или объема выполненных работ до полного исполнения договора пересматриваются в случае изменения обстоятельств. Любое увеличение или уменьшение расчетных сумм выручки или затрат, возникающее в связи с этим, отражается в составе прибыли или убытка в том периоде, в котором руководству стало известно об обстоятельствах, которые привели к их пересмотру.

В случае договоров с фиксированным вознаграждением покупатель уплачивает фиксированную сумму в соответствии с графиком платежей. Если стоимость услуг, предоставленных Группой, превышает сумму платежа, признается актив по договору с покупателем. Если сумма платежей превышает стоимость оказанных услуг, признается обязательство по договору с покупателем.

Если договор включает переменное возмещение, выручка признается только в случае, если имеется очень высокая вероятность того, что в будущих периодах не будет значительного уменьшения такого возмещения.

Компоненты финансирования

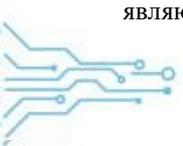
Группа не предполагает заключение договоров, в которых период между передачей обещанных товаров или услуг покупателю и оплатой их покупателем превышает один год. Следовательно, Группа не корректирует цены сделки на влияние временной стоимости денег.

Реализация консультационных услуг и услуг по установке оборудования признается в отчетном периоде, в котором услуги предоставляются исходя из этапа завершенности определенной операции, оцененной на основе фактических услуг, предоставленных в качестве части от общих подлежащих предоставлению услуг.

Техническое обслуживание информационных технологий и оборудования

Выручка от предоставления услуг признается в том отчетном периоде, когда были оказаны услуги. Покупатели обслуживаются как по предоплате, так и на кредитной основе.

Если договоры включают несколько обязанностей к исполнению, цена сделки распределяется на каждую отдельную обязанность к исполнению исходя из соотношения цен при их отдельной продаже. Если такие цены не являются наблюдаемыми, они рассчитываются, исходя из ожидаемых затрат плюс маржа.





Оценки выручки, затрат или объема выполненных работ до полного исполнения договора пересматриваются в случае изменения обстоятельств. Любое увеличение или уменьшение расчетных сумм выручки или затрат, возникающее, в связи с этим, отражается в составе прибыли или убытка в том периоде, в котором руководству стало известно об обстоятельствах, которые привели к их пересмотру.

Если договор включает переменное возмещение, выручка признается только в случае, если имеется очень высокая вероятность того, что в будущих периодах не будет значительного уменьшения такого возмещения.

Компоненты финансирования. Группа не предполагает заключение договоров, в которых период между передачей обещанных товаров или услуг покупателю и оплатой их покупателем превышает один год. Следовательно, Группа не корректирует цены сделки на влияние временной стоимости денег.

Строительные контракты

Группа планирует строительство телекоммуникационных сетей. Затраты по контракту признаются по мере их осуществления. При невозможности обоснованной оценки результатов строительного контракта доходы по контракту признаются только в сумме произведенных затрат по контракту, которые, вероятно, будут возмещены.

При возможности обоснованной оценки результатов строительного контракта и вероятности рентабельности контракта доходы по контракту признаются в течение периода действия контракта. При вероятности превышения общей суммы затрат по контракту над общей суммой доходов по контракту, ожидаемый убыток незамедлительно относится на расходы.

Любые изменения по контрактным работам, изначально не оговоренные в основном контракте, включаются в доходы по контракту только после дополнительного согласования с клиентом и при возможности обоснованной оценки. Группа использует «метод процента завершенности» для определения соответствующей суммы для признания в соответствующем периоде. Этап завершенности определяется исходя из произведенных фактических работ по контракту до отчетной даты в виде процента от общего объема работ по каждому контракту.

Группа отражает дебиторскую задолженность в сумме, причитающейся от клиентов, за контрактные работы по всем незавершенным контрактам, по которым произведенные затраты и признанные прибыли (за вычетом признанных убытков) превышают поэтапную оплату. Еще не погашенная клиентом поэтапная оплата и удержания включаются в состав «дебиторской задолженности покупателей и заказчиков».

Группа отражает в виде обязательства валовую сумму, причитающуюся клиентам за контрактные работы по всем незавершенным контрактам, по которым поэтапная оплата превышает признанные доходы, определенные методом процента завершенности.

Прекращенная деятельность

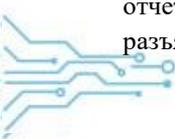
Прекращенной деятельностью является компонент бизнеса Группы, деятельность и потоки денежных средств которого могут быть четко обособлены от остальной части Группы и который:

- представляет собой отдельный значительный вид деятельности или географический район ведения операций;
- является частью единого скоординированного плана выбытия отдельного значительного вида деятельности или географического района ведения операций или
- является дочерним предприятием, приобретенным исключительно с целью последующей перепродажи.

Деятельность классифицируется как прекращенная в момент его выбытия или в момент, когда эта деятельность отвечает критериям классификации в качестве предназначенной для продажи, если последнее произошло раньше. Когда деятельность классифицируется в качестве прекращенной, сравнительные данные консолидированного отчета о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе представляются так, как если бы эта деятельность была прекращенной с начала соответствующего сравнительного периода.

3. НОВЫЕ И ПЕРЕСМОТРЕННЫЕ СТАНДАРТЫ И ИНТЕРПРЕТАЦИИ

Группа впервые применила некоторые стандарты и поправки, которые вступают в силу в отношении годовых отчетных периодов, начинающихся 1 января 2024 г. или после этой даты. Группа не применяла досрочно стандарты, разъяснения или поправки, которые были выпущены, но еще не вступили в силу.





Поправки к МСФО (IAS) 7 и МСФО (IFRS) 7

В мае 2023 года Совет по МСФО (IAS) выпустил поправки к МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств» и МСФО (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации», чтобы уточнить характеристики соглашений о финансировании поставщиков и потребовать дополнительного раскрытия информации о таких соглашениях. Требования к раскрытию информации в поправках призваны помочь пользователям финансовой отчетности понять влияние механизмов финансирования поставщиков на обязательства, денежные потоки и подверженность риску ликвидности организации. Правила переходного периода разъясняют, что организация не обязана раскрывать информацию в какие-либо промежуточные периоды в год первоначального применения поправок.

Поправки не оказали влияния на консолидированную финансовую отчетность Группы.

Поправки к МСФО (IFRS) 16 «Обязательство по аренде при продаже и обратной аренде»

В сентябре 2022 года Совет по МСФО (IASB) выпустил поправки к МСФО (IFRS) 16, определяющие требования, которые продавец-арендатор использует при оценке обязательства по аренде, возникающего в сделке по продаже и обратной аренде, чтобы гарантировать, что продавец-арендатор не признает какую-либо сумму прибыли или убытка, относящегося к удерживаемому праву пользования.

Поправки не оказали влияния на консолидированную финансовую отчетность Группы.

Поправки к МСФО (IAS) 1 «Классификация обязательств как краткосрочных или долгосрочных»

В январе 2020 года и октябре 2022 года Совет по МСФО (IAS) 1 выпустил поправки к пунктам 69-76 МСФО (IAS) 1, уточняющие требования к классификации обязательств как краткосрочных или долгосрочных. Поправки разъясняют:

- Что подразумевается под правом на отсрочку расчета.
- Право на отсрочку должно существовать на конец отчетного периода.
- На классификацию не влияет вероятность того, что организация воспользуется своим правом на отсрочку.
- Что только в том случае, если встроенный производный инструмент в конвертируемое обязательство сам по себе является долевым инструментом, условия обязательства не повлияют на его классификацию.

Кроме того, введено требование, в соответствии с которым организация должна раскрывать информацию о том, когда обязательство, возникающее по договору займа, классифицируется как долгосрочное, и право организации на отсрочку платежа зависит от соблюдения будущих ковенантов в течение двенадцати месяцев.

Поправки не оказали влияния на консолидированную финансовую отчетность Группы.

4. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

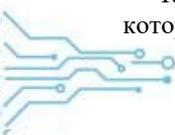
Управление рисками Группы осуществляется в отношении финансовых, операционных и юридических рисков. Финансовые риски включают рыночный риск (состоящий из валютного риска, процентного риска и прочих ценовых рисков), кредитный риск и риск ликвидности. Главной целью управления финансовыми рисками является определение лимитов риска и дальнейшее обеспечение соблюдения установленных лимитов. Управление операционным и юридическим рисками должно обеспечивать надлежащее функционирование внутренних политик и процедур в целях минимизации данных рисков. Группа не использует производные финансовые инструменты для хеджирования подверженности рискам.

Группой создан Комитет совета директоров по рискам. Основной деятельностью Комитета является анализ операций Группы на предмет выявления событий рисков, анализ рисков сделок и разработка рекомендаций по снижению рисков Группы. Работа Комитета носит рекомендательный характер.

Кредитный риск

Группа подвержена кредитному риску, который является риском того, что одна из сторон операции с финансовым инструментом послужит причиной понесения финансовых убытков другой стороной вследствие невыполнения обязательства по договору.

Кредитный риск возникает в результате кредитных и прочих операций Группы с контрагентами, вследствие которых возникают финансовые активы и за балансовые обязательства кредитного характера.





Максимальный уровень кредитного риска Группы отражается в балансовой стоимости финансовых активов в консолидированном отчете о финансовом положении.

Таким образом, поправки не оказали влияния на консолидированную финансовую отчетность Группы.

Управление кредитным риском. Кредитный риск является единственным наиболее существенным риском для бизнеса Группы. Следовательно, руководство уделяет особое внимание управлению кредитным риском.

Оценка руководством ожидаемых кредитных убытков для подготовки консолидированной финансовой отчетности основана на оценках на определенный момент времени, а не на оценках за весь цикл, которые, как правило, используются в целях регулирования.

Группа считает, что по торговой и прочей дебиторской задолженности и активов по договорам с покупателями произошло значительное увеличение кредитного риска, когда просрочка платежа составляет более 30 дней.

Группа применяет упрощение практического характера в отношении краткосрочных авансовых платежей, полученных от покупателей. Согласно данному упрощению, обещанная сумма возмещения не корректируется с учетом влияния значительного компонента финансирования, если период между передачей обещанного товара покупателю и оплатой покупателя такого товара составляет не более одного года.

Ниже представлена максимальная подверженность Группы кредитному риску:

	Примечание	31 декабря 2024 г.	31 декабря 2023 г.
Денежные средства и их эквиваленты	15	8,167,517	7,411,255
Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков и прочих дебиторов	12	3,608,212	3,658,820
Краткосрочные банковские депозиты	14	163,412	129,966
Итого максимальная подверженность кредитному риску		11,939,141	11,200,041

Клиентам, которые не оплачивают услуги, прекращается предоставление телекоммуникационных услуг до полного погашения задолженности. Руководство представило анализ по срокам погашения и прочую информацию о кредитном риске в Примечании 12. На 31 декабря 2024 г. 46% торговой дебиторской задолженности Группы составляли 12 клиентов (31 декабря 2023 г.: 12 клиентов составляли 56%).

Денежные средства размещаются в тех финансовых учреждениях, риск дефолта которых на момент открытия счета минимален. Рейтинги крупных банков и остатки на счетах в этих банках по состоянию на отчетную дату указаны в Примечании 15.

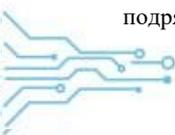
Рыночный риск

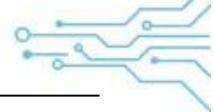
(a) Валютный риск

Группа осуществляет свою деятельность в Республике Казахстан, значительная часть сделок Группы осуществляется в тенге. У Группы имеется ряд финансовых инструментов, выраженных в долларах США, евро, фунтах стерлингов и российских рублях. Они включают денежные средства и их эквиваленты, и определенную дебиторскую и кредиторскую задолженность. Группа не хеджирует эти финансовые инструменты, так как руководство не считает, что валютный риск является значительным.

В таблице ниже представлен риск Группы в отношении изменения обменного курса валют по состоянию на конец отчетного периода

	Примечание	31 декабря 2024 г.				31 декабря 2023 г.			
		Доллар США	Евро	Российский рубль	Фунт стерлингов	Доллар США	Евро	Российский рубль	Фунт стерлингов
Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков и прочих дебиторов	12	1,230,989	8,469	780	-	1,486,403	12,93	-	-
Денежные средства и их эквиваленты	15	6,867,263	-	12,774	-	4,774,800	2,915	-	-
Кредиторская задолженность поставщиков и подрядчиков	18	(915,824)	(17,618)	(16,135)	(395)	(461,696)	(8,650)	(14,407)	(346)





Чистая балансовая позиция	7,182,428	(9,149)	(2,581)	(395)	5,799,507	7,198	(14,407)	(346)
Укрепление тенге к валюте на 30%	(2,154,728)	2,745	774	119	1,739,852	2,160	(4,322)	(104)
Ослабление тенге к валюте на 30%	2,154,728	(2,745)	(774)	(119)	(1,739,852)	(2,160)	4,322	104

Изменение курса валют не влияет на капитал, так как у Группы нет финансовых инструментов, учитываемых в составе капитала. Анализ рассчитывает эффект разумно возможных колебаний валютного курса в отношении тенге, со всеми прочими неизменными в консолидированном отчете о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе без учета подоходного налога.

(б) Риск по изменению процентной ставки

Так как Группа не имеет значительных активов и обязательств с плавающей процентной ставкой, доходы и движение денежных средств по операционной деятельности Группы, в основном, независимы от изменений рыночных процентных ставок. В связи с этим руководство не раскрывает анализ чувствительности к изменению в процентных ставках.

(в) Ценовой риск

Группа не подвержена ценовому риску долевого ценных бумаг, так как Группа не держит портфель котируемых долевого ценных бумаг.

Риск ликвидности

Группа осуществляет контроль за риском недостатка денежных средств с использованием долгосрочных (пятилетних) и краткосрочных (годовых, квартальных, месячных) прогнозов ожидаемых потоков денежных средств по операционной деятельности. Группа разработала ряд внутренних положений, направленных на установление контролирующих процедур по учету и оплате платежей, а также положения по составлению операционных бюджетов.

Целью Группы является поддержание баланса между непрерывностью финансирования и гибкостью, привилегированных акций.

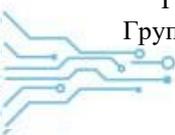
Ниже в таблице представлен анализ финансовых обязательств Группы по соответствующим группам погашения, исходя из оставшихся контрактных сроков до даты погашения на отчетную дату. Представленные в таблице суммы являются контрактными не дисконтированными потоками денежных средств.

	При ме- чание	31 декабря 2024 г.		31 декабря 2023 г.	
		Менее 1 года	от 2 до 5 лет	Менее 1 года	от 2 до 5 лет
Кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам	18	1,875,361	-	1,077,302	-
Прочая кредиторская задолженность	18	2,500,376	-	2,592,383	-
Итого финансовые обязательства		4,375,737	-	3,669,685	-

Управление капиталом

Основной целью Группы в отношении управления капиталом является обеспечение стабильной кредитоспособности и нормального уровня достаточности капитала для ведения деятельности Группы и максимизации прибыли акционеров. Группа управляет структурой капитала и изменяет ее в соответствии с изменениями экономических условий. С целью сохранения или изменения структуры капитала Группа может регулировать размер выплат дивидендов, возвращать капитал акционерам или выпускать новые акции. Оптимальная структура капитала достигается через комбинирование заемного и капитального финансирования для снижения стоимости капитала.

Группа проводит мониторинг капитала, исходя из соотношения заемного и собственного капитала. Стратегия Группы заключается в оптимизации соотношения заемного и собственного капитала путем комбинирования





финансирования капитала акционерами и внешними займами. Такое соотношение определяется как общая сумма заемных средств, деленная на общую сумму собственного капитала, и является оптимальным, если оно не превышает 200%. Общая сумма заемных средств определяется как «кредиты и займы», отраженные в консолидированном отчете о финансовом положении. Общая сумма капитала определяется как «итого капитал», отраженный в консолидированном отчете о финансовом положении. По состоянию на 31 декабря 2024 г. и 31 декабря 2023 г. у Группы нет заемных средств.

Оценка справедливой стоимости

Справедливая стоимость – это цена, которая может быть получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства при проведении операции на добровольной основе между участниками рынка на дату оценки. Наилучшим подтверждением справедливой стоимости является котированная цена на активном рынке. Активный рынок – это рынок, на котором операции с активом или обязательством проводятся с достаточной частотой и в достаточном объеме, позволяющем получать информацию об оценках на постоянной основе.

Результаты оценки справедливой стоимости анализируются и распределяются по уровням иерархии справедливой стоимости следующим образом: (i) к 1-му уровню относятся оценки по котированным ценам (некорректируемым) на активных рынках для идентичных активов или обязательств, (ii) ко 2-му уровню – полученные с помощью методов оценки, в котором все используемые существенные исходные данные, прямо или косвенно являются наблюдаемыми для актива или обязательства (т.е., например, цены), и (iii) оценки 3-го уровня, которые являются оценками, не основанными на наблюдаемых рыночных данных (т.е. основаны на ненаблюдаемых исходных данных).

Все финансовые инструменты Группы учитываются по амортизированной стоимости. Их справедливая стоимость на Уровне 3 иерархии справедливой стоимости была оценена с помощью метода дисконтированных потоков денежных средств.

а) Финансовые активы, отражаемые по амортизированной стоимости

Оценочная справедливая стоимость инструментов с фиксированной ставкой процента основывается на методе дисконтирования сумм ожидаемых будущих потоков денежных средств с применением действующих процентных ставок для новых инструментов, предполагающих аналогичный кредитный риск и аналогичный срок погашения.

Используемая ставка дисконтирования зависит от кредитного риска контрагента. Балансовая стоимость финансовых активов Группы приблизительно равна их справедливой стоимости, ввиду их краткосрочности.

б) Обязательства, отражаемые по амортизированной стоимости

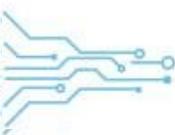
Справедливая стоимость обязательств определяется с использованием методов оценки. Расчетная справедливая стоимость инструментов с фиксированной ставкой процента и установленным сроком погашения основывается на ожидаемых дисконтированных денежных потоках с применением процентных ставок для новых инструментов с аналогичным кредитным риском и аналогичным сроком до погашения. Справедливая стоимость обязательств, погашаемых по требованию или погашаемых при заблаговременном уведомлении («обязательства, подлежащие погашению по требованию») рассчитывается как сумма к выплате по требованию, дисконтированная начиная с первой даты потенциального предъявления требования о погашении обязательства. Ввиду краткосрочности сроков погашения балансовая стоимость краткосрочной кредиторской задолженности приблизительно равна ее справедливой стоимости.

5. ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПО КАТЕГОРИЯМ ОЦЕНКИ

В соответствии с МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» Группа классифицирует/распределяет свои финансовые активы по следующим категориям: (а) финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток; (б) финансовые активы, оцениваемые через прочий совокупный доход и (в) финансовые активы, оцениваемые по амортизированной стоимости. Категория «финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток», имеет две подкатегории: (i) активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток в обязательном порядке, и (ii) активы, отнесенные к данной категории при первоначальном признании.

В таблице ниже представлены финансовые активы, оцениваемые по амортизированной стоимости на 31 декабря 2024 г. и 31 декабря 2023 г. Балансовая стоимость приближена к справедливой стоимости по состоянию на 31 декабря 2024 г. и 31 декабря 2023 г.

	Примечание	31 декабря 2024 г.	31 декабря 2023 г.
Активы			
Денежные средства и их эквиваленты	15	8,167,517	7,411,255
Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков и прочих дебиторов	12	3,608,212	3,658,820
Краткосрочные банковские депозиты	14	163,412	129,966
Итого		11,939,141	11,200,041





6. ВАЖНЫЕ УЧЕТНЫЕ ОЦЕНКИ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СУЖДЕНИЯ В ПРИМЕНЕНИИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Группа производит расчетные оценки и допущения, которые воздействуют на отражаемые в консолидированной финансовой отчетности суммы и на балансовую стоимость активов и обязательств в следующем финансовом году. Расчетные оценки и суждения подвергаются постоянному анализу и основаны на прошлом опыте руководства и других факторах, в том числе на ожиданиях относительно будущих событий, которые считаются обоснованными в сложившихся обстоятельствах. В процессе применения учетной политики руководство также использует профессиональные суждения, за исключением связанных с расчетными оценками. Профессиональные суждения, которые оказывают наиболее значительное влияние на суммы, отраженные в консолидированной финансовой отчетности, и расчетные оценки, которые могут привести к необходимости существенной корректировки балансовой стоимости активов и обязательств в течение следующего финансового года, включают следующие:

а) Долгосрочный договор IRU

В 2017 г. Группа подписала договор о взаимном оказании услуг по представлению в пользование цифровых каналов связи на условиях IRU с другим оператором («партнер»). Согласно данному соглашению, Группа предоставляет следующие услуги партнеру:

- i) инсталляция цифрового канала связи;
- ii) предоставление цифрового канала связи.

Данное соглашение действительно на протяжении 13 лет и содержит штрафы за досрочное расторжение для обеих сторон.

Инсталляция/подключение цифрового канала связи представляет собой работы по установке оборудования необходимого для подключения телекоммуникационных сетей партнера к телекоммуникационным сетям Группы. За данные работы Группа выставляет разовый платеж Партнеру. Выручка от данной услуги признается в том отчетном периоде, когда были оказаны услуги, т.е. в момент завершения и передачи услуг по установке. Выручка признается исходя из объема услуг, фактически предоставленных до конца отчетного периода, так как покупатель одновременно получает и потребляет выгоды.

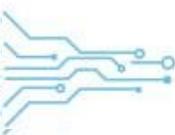
Предоставление цифрового канала связи состоит из: i) единовременного платежа и ii) ежемесячного платежа. Группа считает, что единовременный платеж не является отдельным обязательством к исполнению и, соответственно, должен признаваться на протяжении времени, т.е. по мере предоставления услуг взаимного подключения, что равно 13 годам. Единовременный платеж признается, как отсроченный доход и относится на консолидированный отчет о прибыли или убытке ежемесячно в течение 13 лет. Ежемесячный платеж относится на доходы ежемесячно в течение 13 лет. Группа проанализировала данный первоначальный платеж и заключила, что первоначальный платеж не содержит существенного компонента финансирования, так как данный платеж осуществляется для снижения рисков связанных с предоставлением услуг и повышения их экономической целесообразности. Также Группа несет расходы за подключение по данному договору. Стоимость полученных Группой услуг состоит из: i) единовременного платежа и ii) ежемесячного платежа. Группа признает единовременный платеж, как расходы будущих периодов и относит в консолидированный отчет о прибыли или убытке ежемесячно в течение 13 лет. Ежемесячный платеж относится на расходы ежемесячно в течение 13 лет.

б) Прочие договоры IRU

В 2019 г. Группа подписала ряд договоров о взаимном оказании услуг по представлению в пользование цифровых каналов связи на условиях IRU с другими операторами («партнер»). Согласно данному соглашению Группа, предоставляет следующие услуги партнеру; i) инсталляция цифрового канала связи; и/или ii) предоставление цифрового канала связи. Данные соглашения действительно на протяжении 12 месяцев и имеют возможность пролонгации.

Инсталляция/подключение цифрового канала связи представляет собой работы по установке оборудования необходимого для подключения телекоммуникационных сетей партнера к телекоммуникационным сетям Группы. За данные работы Группа выставляет разовый платеж Партнеру.

Выручка от данной услуги признается в том отчетном периоде, когда были оказаны услуги, т.е. в момент завершения и передачи услуг по установке. Выручка признается исходя из объема услуг, фактически предоставленных до конца отчетного периода, так как покупатель одновременно получает и потребляет выгоды.





Предоставление цифрового канала связи состоит из: i) единовременного платежа и/или ii) ежемесячного платежа. Группа считает, что единовременный платеж не является отдельным обязательством к исполнению и, соответственно, должен признаваться на протяжении времени, т.е. по мере предоставления услуг взаимного подключения, что равно, как правило, 12 месяцам. Единовременный платеж признается, как отсроченный доход и относится на отчет о прибылях и убытках ежемесячно в течение 12 месяцев. Ежемесячный платеж относится на доходы ежемесячно в течение года. Группа проанализировала данный первоначальный платеж и заключила, что первоначальный платеж не содержит существенного компонента финансирования, так как данный платеж осуществляется для снижения рисков связанных с предоставлением услуг и повышения их экономической целесообразности. Также Группа несет расходы за подключение по данному договору. Стоимость полученных Группой услуг состоит из:

- i) единовременного платежа и
- ii) ежемесячного платежа.

Группа признает единовременный платеж, как расходы будущих периодов и относит в отчет о прибылях и убытках ежемесячно в течение 12 месяцев. Ежемесячный платеж относится на расходы ежемесячно в течение года.

в) Срок полезной службы основных средств и нематериальных активов

Оценка срока полезной службы основных средств производилась с применением профессионального суждения на основе имеющегося опыта в отношении аналогичных активов. Будущие экономические выгоды, связанные с этими активами, в основном, будут получены в результате их использования. Однако другие факторы, такие как устаревание, с технологической или коммерческой точки зрения, а также износ оборудования, часто приводят к уменьшению экономических выгод, связанных с этими активами. Руководство оценивает оставшийся срок полезного использования основных средств исходя из текущего технического состояния активов и с учетом расчетного периода, в течение которого данные активы будут приносить Группе экономические выгоды. При этом во внимание принимаются следующие основные факторы: (а) ожидаемый срок использования активов; (б) ожидаемый физический износ оборудования, который зависит от эксплуатационных характеристик и регламента технического обслуживания; и (в) моральный износ оборудования с технологической и коммерческой точки зрения в результате изменения рыночных условий.

г) Наличие идентифицируемого актива в договорах аренды каналов связи

В течение 2017-2020 гг. Группа подписала ряд договоров на аренду каналов связи. Группа провела анализ наличия аренды в договорах на аренду, включая договоры на аренду каналов связи.

По результатам данного анализа Группа заключила, что данные договоры не содержат в себе аренду активов, так как в них отсутствует идентифицируемые активы, и, соответственно, данные договоры являются договорами на предоставление услуг по передаче данных. При применении определения аренды к Договорам были проанализированы несколько вопросов, включая следующее:

- Идентификация актива;
- Существует ли право на замену актива;
- Представляет ли собой получаемый объем услуг частью, или долей, полной мощности актива;
- Передается ли право контролировать использование актива;
- В чем измеряется объем услуг.

Договоры Группы являются долгосрочными. Согласно Договорам, Группа приобретает услуги по:

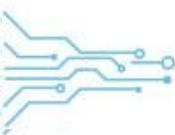
- организации услуг по предоставлению в пользование каналов передачи данных,
- по предоставлению в пользование цифрового канала связи на условиях IRU, и
- предоставление транзитных каналов на определенном участке.

По результатам анализа было определено следующее:

- Группа использует часть емкости кабеля, которая физически не отличима от остальной емкости кабеля и не отражает практически всю ее емкость.
- Исполнитель может изменить каналы в случае аварийных ситуаций, ремонта и т.д.
- Пропускная способность определяется в бит/с.
- Группа не определяет использование длины волн.

Согласно результатам анализа, Группа не получает право использовать какие-либо идентифицированные сетевые активы (кабели, волокна, магистральные сети, магистральные участки). Поэтому Группа рассматривает Договоры как оказание услуг, а не аренду.

Обесценение торговой дебиторской задолженности





Оценка ожидаемых кредитных убытков – значительная оценка, для получения которой используется методология оценки, модели и исходные данные. Детали методологии оценки ожидаемых кредитных убытков раскрыты в Примечании 2. Следующие компоненты оказывают серьезное влияние на оценочный резерв под кредитные убытки: определение дефолта, значительное увеличение кредитного риска, вероятность дефолта, подверженность риску дефолта и размер убытка в случае дефолта. Группа регулярно проверяет и подтверждает модели и исходные данные для моделей в целях снижения расхождений между расчетными ожидаемыми кредитным убытками и фактическими убытками по кредитам. Долгосрочное макроэкономическое развитие не играет существенной роли в формировании профиля рисков в данном сегменте. Поэтому для дебиторской задолженности не применяется прогнозная корректировка на основании макроэкономической функции.

д) Гудвилл

Гудвилл от объединения бизнеса учитывается по стоимости приобретения, установленной на дату приобретения бизнеса, за вычетом накопленных убытков от обесценения.

Для оценки обесценения гудвилл распределяется между единицами, генерирующими денежные средства (ЕГДС) или группами ЕГДС, которые предположительно получают выгоды синергии от объединения.

Оценка обесценения ЕГДС, между которыми был распределен гудвилл, проводится ежегодно или чаще, если есть признаки обесценения такой ЕГДС. Если возмещаемая стоимость ЕГДС оказывается ниже ее балансовой стоимости, убыток от обесценения сначала уменьшает балансовую стоимость гудвилла данной ЕГДС, а затем остальных активов ЕГДС пропорционально балансовой стоимости каждого актива. Убытки от обесценения гудвилла признаются непосредственно в консолидированном отчете о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе. Убыток от обесценения гудвилла не подлежит восстановлению в последующих периодах.

При выбытии ЕГДС соответствующая сумма гудвилла учитывается при определении прибыли или убытка от выбытия.

7. ОПЕРАЦИИ СО СВЯЗАННЫМИ СТОРОНАМИ

Связанными считаются стороны, если одна из них имеет возможность контролировать другую, находится под общим контролем или может оказывать существенное влияние или совместный контроль при принятии другой стороной финансовых и операционных решений. При решении вопроса о том, являются ли стороны связанными, принимается во внимание характер взаимоотношений сторон, а не только их юридическая форма. Материнской компанией Группы на 31 декабря 2024 г. и 31 декабря 2023 г. является ТОО «Jusan Ventures» (Жусан Вэнчэрс). Конечные контролирующие стороны Группы в соответствующем периоде представлены в Примечании 1.

Характер взаимоотношений с теми связанными сторонами, с которыми Группа осуществляла значительные операции или имеет значительный остаток по счетам расчетов на 31 декабря 2024 г. и 31 декабря 2023 г., представлен далее.

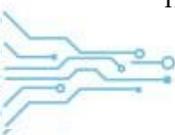
Ниже представлены непогашенные остатки по операциям со связанными сторонами на 31 декабря 2024 г. и 31 декабря 2023 г.:

	Примечание	31 декабря 2024 г. Прочие связанные стороны	31 декабря 2023 г. Прочие связанные стороны
Денежные средства и их эквиваленты	15	1,880	68,191
Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков и прочих дебиторов	12	171,699	109,255
Кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам	18	(100,390)	(80,106)
		73,189	97,340

Прочие связанные стороны – это предприятия, которые контролируются или совместно контролируются лицами, входящими в состав ключевого руководящего персонала.

Ниже указаны статьи доходов и расходов по операциям со связанными сторонами за год 2024 г. и 2023 г.:

	Материнская компания	Прочие связанные стороны
2024 г.		
Выручка от реализации товаров, работ и услуг	2,845	619,979
Прочие доходы	1,295	3,672
Себестоимость продаж	-	(135,570)
Расходы по реализации	(33,260)	-
Общие и административные расходы	(77,534)	(3,382)
Прочие расходы	(286)	-





2023 г.

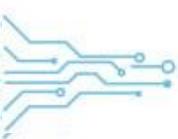
Выручка от продаж	2,410	227,904	В озна гра жде
Себестоимость продаж	-	(108,887)	
Расходы по реализации	(22,324)	-	
Общие и административные расходы	-	(4,759)	

ние, выплачиваемое руководству за их услуги на постоянных должностях исполнительного руководства, состоит из предусмотренной договорами суммы заработной платы и премии по результатам работы в зависимости от результатов финансово-хозяйственной деятельности Группы. Общая сумма вознаграждения руководства и Совета директоров, включенная в расходы на содержание персонала в консолидированном отчете о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе за 2024 г., составила 605,984 тыс. тенге (2023 г.: 375,191 тыс. тенге). В 2024 году в состав ключевого руководящего персонала входило 8 сотрудников (2023 г.: 8 сотрудника)

ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА

	Земля и здания	Телекоммуникационное оборудование	Авто-транспорт	Прочие	Незавершено строительство/оборудование к установке	Итого
Стоимость на 1 января 2023 г.	7,693,491	20,661,590	599,630	7	1,826,39	30,905,946
Поступления	2,691	240,876	130,232	46,683	148,654	569,136
Перемещения	43,902	64,689	1,900	40,573	(151,064)	-
Выбытия	(2,474,084)	(1,269,010)	-	(280,125)	(36,483)	(4,059,702)
На 31 декабря 2023 г.	5,266,000	19,698,145	731,762	8	1,633,52	27,415,380
Поступления	2,755	26,163	182,326	71,624	188,418	471,286
Перемещено с запасов	-	892,304	-	93,203	11,191	996,698
Поступления ТОО «Cloud Master»	1,717,947	2,991,469	-	53,146	-	4,762,562
Перемещения	72,609	28,742	2,163	29,455	(132,969)	-
Выбытия	(1,464)	(229,090)	(8,865)	(55,453)	-	(294,872)
На 31 декабря 2024 г.	7,057,847	23,407,733	907,386	3	1,825,50	33,351,054
Накопленный износ на 1 января 2023 г.	1,938,002	12,554,608	522,436	4	1,479,83	16,494,880
Износ	285,147	1,279,023	24,318	79,960	-	1,668,448
Выбытия	(166,609)	(906,790)	-	(125,268)	-	(1,198,667)
На 31 декабря 2023 г.	2,056,540	12,926,841	546,754	6	1,434,52	16,964,661
Износ	341,913	1,427,290	43,582	82,174	-	1,894,959
Поступления ТОО «Cloud Master» (Примечание 1)	212,757	1,345,508	-	20,092	-	1,578,357
Выбытия	(282)	(221,058)	(8,865)	(52,721)	-	(282,926)
На 31 декабря 2024 г.	2,610,928	15,478,581	581,471	1	1,484,07	20,155,051
Балансовая стоимость на 1 января 2023 г.	5,755,489	8,106,982	77,194	346,563	124,838	14,411,066
На 31 декабря 2023 г.	3,209,460	6,771,304	185,008	199,002	85,945	10,450,719
На 31 декабря 2024 г.	4,446,919	7,929,152	325,915	341,432	152,585	13,196,003

Расходы по износу основных средств и нематериальных активов отражены в составе следующих статей:





	За год, закончившийся 31 декабря 2024 г.	За год, закончившийся 31 декабря 2023 г.
Себестоимость продаж (Примечание 20)	1,896,095	1,623,280
Общие и административные расходы (Примечание 22)	36,692	95,562
Расходы по реализации (Примечание 21)	441	157
	1,933,229	1,718,999
	За год, закончившийся 31 декабря 2024 г.	За год, закончившийся 31 декабря 2023 г.
Амортизация основных средств	1,894,959	1,668,448
Амортизация нематериальных активов	38,270	50,551
	1,933,229	1,718,999

По состоянию на 31 декабря 2024 г. стоимость полностью самортизированных основных средств и нематериальных активов, находящихся в эксплуатации, составили 7,870,958 тыс. тенге и 485,254 тыс. тенге (31 декабря 2023 г.: 7,006,458 тыс. тенге и 299,542 тыс. тенге).

8. ДОЛГОСРОЧНАЯ ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ И ПРОЧАЯ ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

	31 декабря 2024 г.	31 декабря 2023 г.
Возмещение инвестиции в ТОО «Cloud Master»	-	3,237,450
Долгосрочная дебиторская задолженность	994,726	-
Итого долгосрочная дебиторская задолженность и прочая дебиторская задолженность	994,726	3,237,450

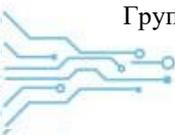
Некоммерческим акционерным обществом «Государственная корпорация «Правительство для граждан» была произведена государственная перерегистрация собственников ТОО «Cloud Master» №13 от 18 января 2023 г., с указанной даты собственник ТОО «Cloud Master» является ТОО «Intarget Solutions».

8 февраля 2024 г. Алматинский городской суд согласно рассмотрению гражданского дела №7599-23-00-2a/9382, постановил: о признании недействительной государственную перерегистрацию ТОО «Cloud Master» с приведением сторон в первоначальное положение, путем восстановления положения существовавшего на 1 июня 2022 г.

АО «Jusan Mobile» с 18 января 2023 г. не имело юридических прав на ТОО «Cloud Master» по 8 февраля 2024 г. В период отсутствия юридических прав в том числе контроля над компанией АО «Jusan Mobile» отразил выбытие инвестиции в прочую дебиторскую задолженность.

АО «Jusan Mobile» с 8 февраля 2024 г. восстановило юридические права над ТОО «Cloud Master».

В 2024 г. Группа заключила Договор №URCTG2400553HGN00 с China Telecom Global Limited в рамках которого, Группа приобрела права на пропускную способность канала передачи сроком на 10 лет. В 2024 г. были признаны





долгосрочные доходы будущих периодов на 5,900 тыс. долларов США или 2,896,206 тыс. тенге. С учетом погашения данной долгосрочной дебиторской задолженности остаток на 31 декабря 2024 г. составляет 994,726 тыс. тенге (31 декабря 2023 г.: задолженность отсутствует).

9. ПРОЧИЕ ДОЛГОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ

	<u>31 декабря 2024 г.</u>	<u>31 декабря 2023 г.</u>
Расходы будущих периодов	3,088,014	1,489,098
Долгосрочные авансы выданные	1,373	1,612
Итого прочие долгосрочные активы	<u>3,089,387</u>	<u>1,490,710</u>

Расходы будущих периодов представляют расходы, отнесенные на будущие периоды сроком от года до 13 лет по договорам IRU (Примечание 6).

10. ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЗАПАСЫ

	<u>31 декабря 2024 г.</u>	<u>31 декабря 2023 г.</u>
Телекоммуникационное оборудование для перепродажи	1,861,582	1,117,071
Сырье и материалы	256,845	211,459
Запасные части	35,683	33,168
Запасные инструменты и принадлежности по контрактам технического обслуживания	26,524	24,473
Итого товарно-материальные запасы	<u>2,180,634</u>	<u>1,386,171</u>

11. ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПОКУПАТЕЛЕЙ И ЗАКАЗЧИКОВ И ПРОЧИХ ДЕБИТОРОВ

	<u>31 декабря 2024 г.</u>	<u>31 декабря 2023 г.</u>
Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков и прочих дебиторов, не являющихся связанными сторонами	3,718,202	3,794,201
Задолженность прочих связанных сторон (Примечание 7)	171,699	109,255
Минус: оценочный резерв под кредитные убытки	(281,689)	(244,636)
Итого дебиторская задолженность покупателей и заказчиков и прочих дебиторов	<u>3,608,212</u>	<u>3,658,820</u>

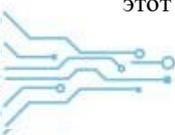
Балансовая стоимость дебиторской задолженности покупателей и заказчиков и прочих дебиторов, за вычетом резервов на обесценение, выражена в следующих валютах:

	<u>31 декабря 2024 г.</u>	<u>31 декабря 2023 г.</u>
Тенге	2,367,974	2,159,484
Доллар США	1,230,989	1,486,403
Евро	8,469	12,933
Российский рубль	780	-
Итого дебиторская задолженность покупателей и заказчиков и прочих дебиторов	<u>3,608,212</u>	<u>3,658,820</u>

Группа применяет упрощенный подход, предусмотренный в МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты», к оценке ожидаемых кредитных убытков, при котором используется оценочный резерв под ожидаемые кредитные убытки за весь срок для всей торговой и прочей дебиторской задолженности.

Для оценки ожидаемых кредитных убытков торговая и прочая дебиторская задолженность была сгруппирована на основании общих характеристик кредитного риска и количества дней просрочки платежа.

Уровни ожидаемых кредитных убытков основываются на графиках платежей по продажам за 36 месяцев до 31 декабря 2024 г. или 1 января 2024 г. соответственно, и аналогичных исторических кредитных убытках, понесенных за этот период.





Оценочный резерв под кредитные убытки в отношении торговой и прочей дебиторской задолженности определяется в соответствии с матрицей резервов, представленной в таблице ниже. Матрица резервов основана на количестве дней просрочки актива на 31 декабря 2024 г.:

<i>В % от валовой стоимости</i>	Уровень убытков	Валовая балансовая стоимость	Ожидаем ые кредитные убытки
Торговая дебиторская задолженность			
- с задержкой платежа менее 30 дней	0.0000%	1,733,911	-
- с задержкой платежа от 31 до 60 дней	0.0000%	797,411	-
- с задержкой платежа от 61 до 90 дней	0.0000%	407,096	-
- с задержкой платежа от 91 до 120 дней	0.0000%	325,315	-
- с задержкой платежа от 121 до 180 дней	0.1438%	211,728	304
- с задержкой платежа от 181 до 360 дней	36.3538%	209,061	76,002
- с задержкой платежа свыше 360 дней	100.0000%	205,379	205,382
Итого торговая дебиторская задолженность (валовая балансовая стоимость)		3,889,901	281,688

Оценочный резерв под кредитные убытки в отношении торговой и прочей дебиторской задолженности определяется в соответствии с матрицей резервов, представленной в таблице ниже. Матрица резервов основана на количестве дней просрочки актива на 31 декабря 2023 г.:

<i>В % от валовой стоимости</i>	Уровень убытков	Валовая балансовая стоимость	Ожидаемые кредитные убытки
Торговая дебиторская задолженность			
- с задержкой платежа менее 30 дней	0.0000%	1,516,862	-
- с задержкой платежа от 31 до 60 дней	0.0000%	1,355,113	-
- с задержкой платежа от 61 до 90 дней	0.0000%	323,757	-
- с задержкой платежа от 91 до 120 дней	0.0046%	265,055	-
- с задержкой платежа от 121 до 180 дней	0.3248%	97,288	316
- с задержкой платежа от 181 до 360 дней	41.6886%	173,313	72,252
- с задержкой платежа свыше 360 дней	100.0000%	172,068	172,068
Итого торговая дебиторская задолженность (валовая балансовая стоимость)		3,903,456	244,636

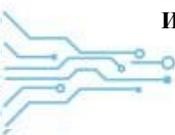
Ниже представлено движение в резервах Группы на обесценение дебиторской задолженности покупателей и заказчиков и прочих дебиторов:

	31 декабря 2024 г.	31 декабря 2023 г.
Оценочный резерв под кредитные убытки торговой и прочих дебиторов задолженности на начало периода	244,636	259,245
Начисление	123,716	8,529
Элиминирование	(24,076)	-
Эффект курсовой разницы	5,510	(1,229)
Списание	(68,097)	(21,909)
На конец периода	281,689	244,636

Суммы, отнесенные на счет резервов, в основном, списываются, если не планируется получение возмещения денежных средств.

12. ПРЕДОПЛАТА ПОСТАВЩИКАМ

	31 декабря 2024 г.	31 декабря 2023 г.
Предоплата поставщикам	844,309	926,152
Итого предоплата поставщикам	844,309	926,152





Предоплата поставщикам представляет собой предоплату за монтаж оборудования, строительство, модернизацию прочиеуслуги. **ПРОЧИЕ КРАТКОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ**

	31 декабря 2024 г.	31 декабря 2023 г.
<i>Прочие краткосрочные финансовые активы</i>		
Краткосрочные банковские депозиты	163,412	129,966
Итого прочие краткосрочные финансовые активы	163,412	129,966
<i>Прочие краткосрочные нефинансовые активы</i>		
Расходы будущих периодов	1,208,473	530,930
Налог на добавленную стоимость	45,481	-
Прочие налоги	7,452	3,489
Итого прочие краткосрочные нефинансовые активы	1,261,406	534,419
Итого прочие краткосрочные активы	1,424,818	664,385

Расходы будущих периодов представляют расходы, отнесенные на будущие периоды сроком до одного года по договорам IRU (Примечание 6).

Прочие краткосрочные банковские депозиты сроком до одного года по состоянию на 31 декабря 2024 г. и 31 декабря 2023 г. выражены в тенге.

	Рейтинговое агентство	Присвоен- ный рейтинг	31 декабря 2024 г.	31 декабря 2023 г.
АО «Народный банк Казахстана»	Moody's	Baa1	120,911	73,817
АО «Банк Центр Кредит»	Moody's	Ba1	25,315	38,963
АО «Bereke Bank»	Fitch*	B+	17,186	17,186
Итого краткосрочные банковские депозиты			163,412	129,966

Руководство Группы оценивает кредитное качество прочих краткосрочных активов как высокое.

13. ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА И ИХ ЭКВИВАЛЕНТЫ

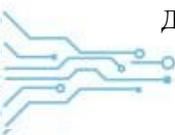
	31 декабря 2024 г.	31 декабря 2023 г.
Денежные средства на депозитных банковских счетах в тенге и иностранной валюте	7,897,329	7,375,876
Денежные средства в банках в тенге	168,845	28,192
Денежные средства в банках в иностранной валюте	97,642	6,233
Денежные средства на специальных счетах	3,701	954
Итого денежные средства и их эквиваленты	8,167,517	7,411,255

В соответствии с заключенными договорами, денежные средства Группы размещены на депозитных счетах в различных банках. Сроки размещения депозитов, процентные ставки и условия извлечения средств определяются индивидуальными договорами от 1 до 3 месяцев. Согласно договорам, деньги могут быть извлечены полностью, частично или досрочно.

Денежные средства на депозитных банковских счетах в тенге и в иностранной валюте:

	Приме- чание	Валюта	Ставки	31 декабря 2024 г.	31 декабря 2023 г.
АО «Bereke Bank»		USD	2.5%	5,244,518	-
АО «Народный Банк Казахстана»		USD	2%	1,537,877	3,178,205
АО «Bereke Bank»		KZT	14.00%	680,600	1,995,100
АО «Народный Банк Казахстана»		KZT	13.75%	412,900	426,500
АО «Банк Центр Кредит»		KZT	10.25%	21,434	115,794
АО «Банк Центр Кредит»		USD	-	-	1,593,277
АО «First Heartland Jusan Bank»	7	KZT	-	-	67,000
Итого				7,897,329	7,375,876

Денежные средства и их эквиваленты выражены в следующих валютах:





	31 декабря 2024 г.	31 декабря 2023 г.
Доллар США	6,867,263	4,774,800
Тенге	1,287,480	2,633,540
Евро	-	2,915
Российский рубль	12,774	-
Итого денежные средства и их эквиваленты	8,167,517	7,411,255

Денежные средства и их эквиваленты были размещены в банках со следующими рейтингами:

	Приме- чание	Рейтинговое агентство	Присвоенн ый рейтинг	31 декабря 2024 г.	31 декабря 2023 г.
АО «Bereke Bank»		Fitch	B+	5,944,126	1,996,021
АО «Народный Банк Казахстана»		Moody's	Baa1	2,119,441	3,633,394
АО «Банк Центр Кредит»		Moody's	Ba1	102,070	1,713,649
АО «First Heartland Jusan Bank»	7	Moody's	Ba3	1,880	68,191
Итого денежные средства в банке и их эквиваленты				8,167,517	7,411,255

14. АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ

(а) Простые акции

	Количество выпущенных в обращение акций (в тысячах)	Простые акции (в тысячах)	Дополнительно оплаченный капитал	Итого
На 31 декабря 2024 г.	2,510	46,658	7,009	53,667
На 31 декабря 2023 г.	2,510	46,658	7,009	53,667

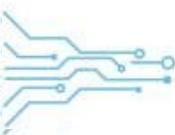
Акционеры имеют право на дивиденды и распределение капитала в тенге. Общее количество объявленных акций на 31 декабря 2024 г. и 31 декабря 2023 г. составляет 3,000 тыс. акций, общее количество размещенных простых акций составляет 2,510 тыс. акций с номинальной стоимостью в 20 тенге за акцию. Все выпущенные в обращение простые акции полностью оплачены. Каждая простая акция наделена одним голосом.

Дополнительно оплаченный капитал представляет собой превышение полученной оплаты над номинальной стоимостью выпущенных в обращение акций.

Прибыль на акцию

Ниже в таблице приводится информация о прибыли и количестве акций, которая была использована в расчетах базовой и разводненной прибыли на акцию:

	31 декабря 2024 г.	31 декабря 2023 г.
Количество акций (в тысячах тенге)		
Обыкновенные акции	2,510	2,510
Собственные выкупленные акции	177	177
Обыкновенные акции за вычетом собственных выкупленных акций	2,333	2,333
Прибыль, приходящаяся на держателей обыкновенных акций материнской организации	1,071,514	1,656,030
Средневзвешенное количество обыкновенных акций для расчета базовой прибыли на акцию	2,333	2,333
Прибыль на акцию (тенге)	459	710





На 31 декабря 2024 г. и 31 декабря 2023 г. выкупленные собственные акции составляют 176,768 тыс. простых акций Компании.

По состоянию на 31 декабря 2024 г. и 31 декабря 2023 г. следующие акционеры владели более 5% выпущенных и размещенных простых акций Компании:

Акционеры	Количество простых акций, 31 декабря 2024 г.	Количество простых акций, 31 декабря 2023 г.	%, 31 декабря 2024 г.	%, 31 декабря 2023 г.
ТОО «Jusan Ventures» (Жусан Вэнчэрс)	2,332,915	2,332,915	100.00	100.00
Итого	2,332,915	2,332,915	100.00	100.00

(б) Привилегированные акции

Общее количество зарегистрированных и выпущенных привилегированных акций на 31 декабря 2024 г. и 31 декабря 2023 г. составляет 115,738 тыс. акций, из них в обращении 88,194 тыс. акций с номинальной стоимостью в 20 тенге за акцию. Все выпущенные в обращение привилегированные акции полностью оплачены.

Привилегированные акции являются неконвертируемыми и не погашаемыми, но гарантируют обязательные годовые кумулятивные дивиденды в размере не менее 10% от номинальной стоимости акций, но не менее дивидендов, причитающихся держателям простых акций.

В случае ликвидации владельцы привилегированных акций получают любые объявленные невыплаченные дивиденды в первую очередь. После чего все владельцы простых и привилегированных акций равноправно участвуют в распределении оставшихся активов.

Привилегированные акции включены в состав кредитов и займов.

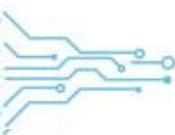
Ниже представлены дивиденды, объявленные и выплаченные в течение периода:

	31 декабря 2024 г.		31 декабря 2023 г.	
	Простые акции	Привиле- гированные акции	Простые акции	Привиле- гированные акции
Дивиденды к выплате на 1 января	-	-	-	-
Дивиденды, объявленные в течение года	308,033	6,261	-	1,764
Дивиденды, выплаченные в течение года	(308,033)	(6,261)	-	(1,764)
Дивиденды к выплате на 31 декабря 2024 г.	-	-	-	-
Дивиденды на акцию, объявленные в течение года (тенге)	-	70.99	-	20.00

Все дивиденды объявлены и выплачены в казахстанских тенге. Дивиденды по привилегированным акциям включены в финансовые расходы.

15. ПРОЧИЕ РЕЗЕРВЫ

В соответствии со своим уставом Группа должна сформировать общий резерв по убыткам, в размере не ниже 15% ее объявленного акционерного капитала (Примечание 16). В 2001 г. в соответствии с решением акционеров, Группой был создан резерв на сумму 7,455 тыс. тенге, который составил 15.6% от объявленного акционерного капитала.





16. КРЕДИТОРСКАЯ И ПРОЧАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

	<u>31 декабря 2024 г.</u>	<u>31 декабря 2023 г.</u>
Кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам, не являющихся связанными сторонами	1,774,971	997,196
Задолженность прочим связанным сторонам (Примечание 7)	100,390	80,106
Итого кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам	<u>1,875,361</u>	<u>1,077,302</u>
Обязательства по корпоративному подоходному налогу	45,259	46,515
Итого обязательства по корпоративному подоходному налогу	<u>45,259</u>	<u>46,515</u>
Начисленный резерв по вознаграждениям	673,700	829,206
Обязательства по договорам с покупателями	566,373	273,658
Авансы полученные	490,147	740,824
Начисленный резерв по отпускам	414,552	381,344
Платежи в пенсионные фонды	58,507	42,470
Задолженность по индивидуальному подоходному налогу	43,712	34,847
Задолженность перед персоналом	7,216	2,171
Налог на добавленную стоимость	-	205,871
Прочая кредиторская задолженность	246,169	81,992
Прочая кредиторская задолженность	<u>2,500,376</u>	<u>2,592,383</u>
Кредиторская и прочая задолженность	<u>4,420,996</u>	<u>3,716,200</u>

Обязательства по договорам с покупателями будущих периодов представляют доходы по договорам IRU. Группа считает, что единовременный платеж не является отдельным обязательством к исполнению и, соответственно, должен признаваться на протяжении времени, т.е. по мере предоставления услуг взаимного подключения (Примечание 6).

По состоянию на 31 декабря 2024 г. и 31 декабря 2023 г. кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам выражена в следующих валютах:

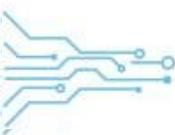
	<u>31 декабря 2024 г.</u>	<u>31 декабря 2023 г.</u>
Тенге	925,389	592,203
Доллар США	915,824	461,696
Евро	17,618	8,650
Российский рубль	16,135	14,407
Фунт стерлингов	395	346
Итого кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам	<u>1,875,361</u>	<u>1,077,302</u>

Прочие долгосрочные обязательства:

	<u>31 декабря 2024 г.</u>	<u>31 декабря 2023 г.</u>
Обязательства по договорам с покупателями	4,583,197	1,573,280
Итого прочие долгосрочные обязательства	<u>4,583,197</u>	<u>1,573,280</u>

Изменения оценочного резерва по вознаграждениям работникам и течение периода представлены в следующей таблице:

	<u>31 декабря 2024 г.</u>	<u>31 декабря 2023 г.</u>
На начало периода	829,206	411,733
Начисление резерва по вознаграждениям	575,474	995,695
Списание резерва по вознаграждениям	(730,980)	(578,222)
На конец периода	<u>673,700</u>	<u>829,206</u>





Изменения оценочного резерва по отпускам работникам и течение периода представлены в следующей таблице:

	<u>31 декабря 2024 г.</u>	<u>31 декабря 2023 г.</u>
На начало периода	381,344	383,782
Начисление резерва по отпускам	471,665	428,072
Списание резерва по отпускам	(438,458)	(430,510)
На конец периода	414,552	381,344

17. ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ, РАБОТ И УСЛУГ

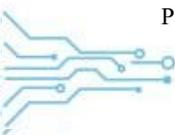
	За год, закончившийся	
	<u>31 декабря 2024 г.</u>	<u>31 декабря 2023 г.</u>
Интернет	7,795,026	6,782,838
Каналы передачи данных	6,416,942	6,389,782
Телефония-голос	1,946,345	1,612,638
Системная интеграция	530,382	1,051,720
Техническое обслуживание	490,645	483,399
Спутниковые услуги	397,974	531,863
Хостинг-колокеишн	353,963	39,287
Услуги оператора фискальных данных	239,660	215,873
Облачные услуги	31,673	9,433
Видеонаблюдения	29,594	8,703
Прочие доходы	760,736	518,808
Итого	18,992,941	17,644,344

18. СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДАЖ

	За год, закончившийся	
	<u>31 декабря 2024 г.</u>	<u>31 декабря 2023 г.</u>
Услуги связи	6,090,962	5,413,306
Затраты по заработной плате и расходы на персонал	3,363,524	2,793,999
Износ и амортизация (Примечание 8)	1,896,095	1,623,280
Аренда средств связи и прочего оборудования	657,672	667,834
Оборудование, материалы и расходные материалы	641,630	715,186
Расходы по ремонту и техническому обслуживанию	361,187	340,536
Коммунальные расходы	294,201	158,113
Независимые подрядчики	275,833	195,377
Командировочные расходы	42,727	31,976
Транспортные расходы	39,820	32,884
Прочие	100,649	35,737
Итого	13,764,300	12,008,228

19. РАСХОДЫ ПО РЕАЛИЗАЦИИ

	За год, закончившийся	
	<u>31 декабря 2024 г.</u>	<u>31 декабря 2023 г.</u>
Затраты по заработной плате и расходы на персонал	1,240,175	926,536
Агентское вознаграждение	122,884	118,790
Расходы на рекламу	41,424	16,702





Командировочные расходы	21,859	4,480
Услуги связи	3,238	2,321
Материалы	945	2,348
Износ и амортизация (Примечание 8)	441	157
Прочие	78,165	66,186
Итого	1,509,131	1,137,520

20. ОБЩИЕ И АДМИНИСТРАТИВНЫЕ РАСХОДЫ

	За год, закончившийся	
	31 декабря 2024 г.	31 декабря 2023 г.
Затраты по заработной плате и расходы на персонал	1,747,740	1,415,156
Налоги, кроме подоходного налога	935,430	653,029
Профессиональные и консультационные услуги	281,064	122,197
Услуги третьих сторон	158,670	66,708
Арендная плата	130,642	41,278
Командировочные расходы	70,467	26,412
Износ и амортизация (Примечание 8)	36,693	95,562
Банковские комиссии	17,315	15,003
Материалы	8,311	7,024
Услуги связи	4,099	4,040
Прочие	135,383	91,671
Итого	3,525,814	2,538,080

21. ФИНАНСОВЫЕ ДОХОДЫ

	2024 г.	2023 г.
Доход по банковским вознаграждениям	466,650	441,693
Доход от курсовой разницы, нетто	892,890	-
Итого финансовые доходы	1,359,540	441,693

22. РАСХОДЫ ПО ПОДОХОДНОМУ НАЛОГУ

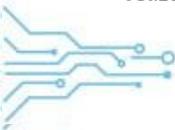
Расходы по подоходному налогу включают:

	2024 г.	2023 г.
Текущий подоходный налог	491,530	863,549
Корректировки текущего налога на прибыль прошлых лет	-	(994)
Экономия по отложенному подоходному налогу	(72,515)	(296,568)
Расходы по подоходному налогу за год	419,015	565,987

Ниже представлена сверка между теоретическим и фактическим расходом по подоходному налогу:

	2024 г.	2023 г.
Прибыль до подоходного налога	1,490,529	2,222,017
Теоретический расход по налогу по ставке 20% (2023 г.: 20%)	298,106	444,403
Налоговый эффект не вычитаемых или необлагаемых статей	120,909	122,578
Корректировки налога на прибыль прошлых лет	-	(994)
Расходы по подоходному налогу за год	419,015	565,987

Различия между МСФО и налоговым законодательством Республики Казахстан приводят к возникновению временных разниц между балансовой стоимостью активов и обязательств, отражаемой в финансовой отчетности, и их налоговой базой. Ниже приводится налоговый эффект изменений временных разниц, который рассчитывается по ставкам налога, применимым к периоду реализации требования или погашения обязательства.





	1 января 2023 г.	Отнесено на счет прибыли и убытка	31 декабря 2023 г.	Отнесено на счет прибыли и убытка	31 декабря 2024 г.
Резервы под кредитные убытки	51,849	(2,922)	48,927	11,808	60,735
Резерв по отпускам	205,580	35,606	241,186	(22,868)	218,318
Доходы будущих периодов	306,915	(42,262)	264,653	516,041	780,694
Резерв по демонтажу и рекультивации земли	3,910	-	3,910	(1,748)	2,162
Валовые активы по отложенному подоходному налогу	568,254	(9,578)	558,676	503,233	1,061,909
Основные средства и нематериальные активы	(2,011,741)	277,676	(1,734,065)	219,107	(1,514,958)
Расходы будущих периодов	(223,484)	28,470	(195,014)	(649,825)	(844,839)
Валовое обязательство по отложенному подоходному налогу	(2,235,225)	306,146	(1,929,079)	(430,718)	(2,359,797)
Признанное обязательство по отложенному подоходному налогу	(1,666,971)	296,568	(1,370,403)	72,515	(1,297,888)

ОСНОВНЫЕ ДОЧЕРНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПРИОБРЕТЕНИЯ И ВЫБЫТИЯ ДОЧЕРНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

На 31 декабря 2024 г. и 31 декабря 2023 г. Компания владела следующими дочерними предприятиями:

	Доля владения		Право голоса	
	31 декабря 2024 г.	31 декабря 2023 г.	31 декабря 2024г.	31 декабря 2023 г.
ТОО «СТС»	100%	100%	100%	100%
ТОО «Cloud Master»	100%	-	100%	-

18 августа 2022 г. АО «Jusan Mobile» утвердило передаточный акт и Устав ТОО «СТС» в новой редакции в связи с принятием решения Совета директоров АО «Jusan Mobile» №08/08/22-01 от 8 августа 2022 г. о присоединении ТОО «СТС Network» к ТОО «СТС».

Некоммерческим акционерным обществом «Государственная корпорация «Правительство для граждан» была произведена государственная перерегистрация собственников ТОО «Cloud Master» №13 от 18 января 2023 г., с указанной даты собственник ТОО «Cloud Master» является ТОО «Intarget Solutions».

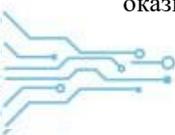
8 февраля 2024 г. Алматинский городской суд согласно рассмотрению гражданского дела №7599-23-00-2а/9382, постановил: о признании недействительной государственную перерегистрацию ТОО «Cloud Master» с приведением сторон в первоначальное положение, путем восстановления положения существовавшего на 1 июня 2022 г.

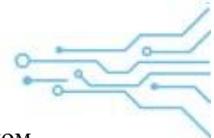
АО «Jusan Mobile» с 18 января 2023 г. не имело юридических прав на ТОО «Cloud Master» по 8 февраля 2024 г. В период отсутствия юридических прав в том числе контроля над компанией АО «Jusan Mobile» отразил выбытие инвестиции в прочую дебиторскую задолженность.

АО «Jusan Mobile» с 8 февраля 2024 г. восстановило юридические права над ТОО «Cloud Master», в связи с этим АО «Jusan Mobile» отразил поступление с прочей дебиторской задолженности в инвестиции.

23. УСЛОВНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ Операционная среда в Республике Казахстан

Деятельность Группы преимущественно осуществляется в Казахстане. Соответственно, на бизнес Группы оказывают влияние экономика и финансовые рынки Казахстана, которым присущи особенности развивающегося





рынка. Правовая, налоговая и административная системы продолжают развиваться, однако сопряжены с риском неоднозначности толкования их требований, которые к тому же подвержены частым изменениям, что вкуче с другими юридическими и фискальными преградами создает дополнительные проблемы для предприятий, ведущих бизнес в Казахстане. Неустойчивость цены нефти на мировых рынках и пандемия коронавирусной инфекции также увеличивают уровень неопределенности условий осуществления хозяйственной деятельности.

Представленная консолидированная финансовая отчетность отражает точку зрения руководства на то, какое влияние оказывают условия ведения бизнеса в Казахстане на деятельность и финансовое положение Группы. Фактическое влияние будущих условий хозяйствования может отличаться от оценок их руководством.

События в Украине

В феврале 2022 г., после признания самопровозглашенных Донецкой и Луганской республик и начала Российской Федерацией военных действий на Украине, Соединенные Штаты Америки, Европейский Союз и некоторые другие страны ввели санкции в отношении Правительства Российской Федерации, крупных финансовых институтов и других предприятий и физических лиц в России. Кроме того, были введены ограничения на поставку различных товаров и услуг российским предприятиям. На дату выпуска данной консолидированной финансовой отчетности ситуация все еще развивается, на сегодняшний день не было отмечено какого-либо значительного эффекта на выручку и поставки Группы, однако будущий эффект сложно прогнозировать.

Курс валют

По состоянию на дату настоящего отчета официальный обменный курс Национального Банка Республики Казахстан составил 498.25 тенге за 1 доллар США по сравнению с 523.54 тенге за 1 доллар США по состоянию на 31 декабря 2024 г. (31 декабря 2023 г.: 454.56 тенге за 1 доллар США). Таким образом, сохраняется неопределенность в отношении обменного курса тенге и будущих действий Национального банка и Правительства, а также влияния данных факторов на экономику Республики Казахстан.

Судебные разбирательства

В ходе обычной деятельности Группа может подвергнуться судебным разбирательствам и искам. Руководство Группы считает, что окончательные обязательства, если таковые возникнут из таких судебных разбирательств и исков, не будут иметь существенное влияние на финансовое положение или деятельность Группы.

Налоговое законодательство

Казахстанское налоговое законодательство и практика непрерывно изменяются, и поэтому подвержены различным толкованиям и частым изменениям, которые могут иметь ретроспективное влияние. Кроме того, интерпретация налогового законодательства налоговыми органами применительно к сделкам и деятельности Группы может не совпадать с интерпретацией руководства. Как следствие, сделки Группы могут быть оспорены налоговыми органами, и могут быть начислены дополнительные налоги, пени и штрафы.

Срок исковой давности по налоговому обязательству и требованию, в течение которого налоговые органы вправе пересмотреть исчисленную, начисленную сумму налогов и других обязательных платежей в бюджет, составляет пять лет. При определенных обстоятельствах срок исковой давности может быть продлен.

Руководство Группы полагает, что соответствующие положения законодательства интерпретированы им правильно, и что позиция Группы, принятая в части налогового, валютного и таможенного законодательства, будет успешно защищена в случае любого спора. Соответственно, на 31 декабря 2024 г. и 2023 г. Группа не начисляла резервов по потенциальным налоговым обязательствам. По мнению руководства Группы, никаких существенных убытков не будет понесено в отношении существующих и потенциальных налоговых претензий свыше резервов, сформированных в данной консолидированной финансовой отчетности.

Обязательства капитального характера

На 31 декабря 2024 г. Группа имеет контрактные обязательства капитального характера в отношении основных средств на сумму 382,242 тыс. тенге (на 31 декабря 2023 г.: 575,093 тыс. тенге).

Страховые полисы

Рынок страховых услуг в Казахстане находится на стадии становления и многие формы страхования, распространенные в других странах мира, пока не доступны в Республике Казахстан. Группа не имеет полной страховой защиты в отношении своих производственных сооружений, убытков, вызванных остановками производства, или возникших обязательств перед третьими сторонами в связи с ущербом, нанесенном объектам





недвижимости или окружающей среде в результате аварий или деятельности Группы. До тех пор, пока Группа не будет иметь адекватного страхового покрытия, существует риск того, что утрата или повреждение определенных активов может оказать существенное негативное влияние на деятельность и финансовое положение Группы.

Вопросы охраны окружающей среды

Применение природоохранного законодательства в Республике Казахстан развивается, и позиция государственных органов Республики Казахстан относительно обеспечения его соблюдения непрерывно пересматривается. Группа проводит периодическую оценку своих обязательств, связанных с использованием земли для прокладки телекоммуникационных сетей. По мере выявления обязательств они немедленно отражаются в консолидированной финансовой отчетности. Оценка может измениться при проведении дополнительного экологического анализа и пересмотре текущей программы восстановления и демонтажа оборудования.

24. СОБЫТИЯ ПОСЛЕ ОТЧЕТНОЙ ДАТЫ

31 декабря 2024 г. АО «Jusan Mobile» заключило договор на приобретение 51% доли в уставном капитале ТОО "Unit Telecom».

3 февраля 2025 года АО «Jusan Mobile» зарегистрировало облигационную программу объемом 15,000,000 тысяч тенге, включая выпуск 5,000 тысяч купонных облигаций номиналом 1000 тенге каждая, облигации без обеспечения были включены в официальный список Казахстанской фондовой биржи.

07 февраля 2025 г. АО «Jusan Mobile» заключило договор займа на сумму 3,500,000 тысяч тенге под 16,95% годовых. Средства предназначены для пополнения оборотных средств.

25 февраля 2025 г. АО «Jusan Mobile» предоставило ТОО «Jusan Ventures» временную финансовую помощь в размере 3,500,000 тысяч тенге под 16,95% годовых с возвратом в феврале 2028 года.

25. УТВЕРЖДЕНИЕ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Данная консолидированная финансовая отчетность за год, закончившийся 31 декабря 2024 г., были утверждены руководством 28 марта 2025

