

alma tv
digital communications

ГODOVOЙ ОТЧЕТ

АО «Алма Телекоммуникейшнс Казахстан»

2018

СОДЕРЖАНИЕ

1. Обращение руководства
2. Информация о листинговой Компании
3. История развития Компании
4. Продукты Компании
5. География предоставления услуг Компании
6. Данные о филиалах эмитента
7. Сведения о дочерних Компаниях
8. Миссия и видение Компании
9. Стратегическая цель
10. Стратегические активности
11. Основные события 2017 года
12. Основные факторы, влияющие на деятельность Компании в 2017 году
13. Анализ основных рынков
14. Ценовая стратегия
15. График активностей на 2018 год
16. Финансово-экономические показатели
17. Управление рисками
18. Социальная ответственность
19. и защита окружающей среды
20. Система организации
21. труда работников Компании
22. Участие в благотворительных и социальных проектах
23. Корпоративное управление
24. Кодекс корпоративной этики
25. Структура органов управления эмитента
26. Данные о единственном участнике
27. Аудированная финансовая отчетность
28. Основные цели и задачи на следующий год

ОБРАЩЕНИЕ РУКОВОДСТВА

«Уважаемые дамы и господа!

Представляем Вашему вниманию Годовой отчет АО «АлмаТел Казахстан», который подготовлен по результатам деятельности компании в 2017 году. Казахстанский телекоммуникационный рынок является одним из наиболее динамично развивающихся секторов экономики страны, а компания-ровесник независимого Казахстана стояла у истоков развития платного телевидения и интернета.

На сегодняшний день АО «АлмаТел Казахстан» – признанный лидер среди казахстанских операторов кабельного телевидения и передачи данных. Компания осуществляет ретрансляцию в цифровом формате 166 каналов со всего мира – Европы, США, Японии, Южной Кореи, Китая, Турции, России и, конечно же, Казахстана. Пакеты программ формируются с учетом интересов самых разных слоёв населения, включая фильмовые, детские, новостные, спортивные, научно-познавательные и музыкальные телевизионные каналы. Пользователи услуги нашего кабельного интернета могут оценить её удобства – возможность выбора скоростного режима, устойчивость соединения, доступные тарифы и отсутствие ограничения по трафику.

АО «АлмаТел Казахстан» – значительный игрок рынка кабельного и эфирно-кабельного телевидения Казахстана, компания оказывает услуги в 20 городах страны, предоставляя различные пакеты телеканалов в разных ценовых категориях, высокое качество изображения в HD-формате, широкополосный доступ в интернет, OTT-телевидение (Over the Top).

В 2017 году стартовал новый проект Компании – Спутниковое телевидение, который дает возможность предоставления услуги телевидения во всех регионах Казахстана.

Одним из преимуществ АО «АлмаТел Казахстан», которое позволяет Компании строить реалистичные планы по охвату большего сегмента рынка, является доступность услуг компании как абонентам кабельной сети, так и пользователям индивидуальных приёмных антенн – в основном в частном секторе. Компания не только расширяет географию своего присутствия, но и ведет техническое переоснащение с использованием последних достижений в сфере телекоммуникационных технологий. В перспективе возможность приобретения клиентами отдельных каналов и предоставление услуг интерактивного заказа видео по предварительному уведомлению, новости в удобное время, дистанционное обучение и других сервисов нового поколения.

Всё это в совокупности со сбалансированной ценовой политикой, высоким качеством услуг и высоким уровнем сервисного обслуживания клиентов позволит нам в полной мере реализовать корпоративную стратегию «АЛМА ТВ – в каждый дом!» и станет нашим главным преимуществом в дальнейшей борьбе за сохранение и упрочение ведущих позиций на казахстанском телекоммуникационном рынке.»

**С наилучшими пожеланиями,
и.о.Генерального директора
АО «Алма Телекоммуникаейшнс Казахстан»,
Жумабаев Н.М.**

ИНФОРМАЦИЯ О ЛИСТИНГОВОЙ КОМПАНИИ

Полное наименование

На государственном языке:

«Алма Телекоммуникайшнс Қазақстан» Акционерлік қоғамы

На русском языке:

Акционерное общество «Алма Телекоммуникайшнс Казахстан»

На английском языке:

«Alma Telecommunications Kazakhstan» Joint Stock Company

Сокращенное наименование

На государственном языке:

«АлмаТел Қазақстан» АҚ

На русском языке:

АО «АлмаТел Казахстан»

На английском языке:

«AlmaTel Kazakhstan» JSC

Сведения о государственной регистрации (перерегистрации) эмитента

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

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

Банковские реквизиты эмитента

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

ИИК: KZ778210339812142804 в АО Банк RBK г. Алматы

ИИК: KZ93914002203KZ006G3 в ДБ АО СберБанк г. Алматы

ИИК: KZ34549A1398R7084548 в АО QAZAQ Banki г. Алматы

ИИК: KZ776010131000213997 в АО Народный Банк г. Алматы

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

1994

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

1996

Компания начинает
строительство кабельных
сетей

2002

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

2006-2010

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

2012

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

2016

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

1994г.

1995г.

1996г.

1998г.

2002г.

2003г.

2006-2010г.

2011г.

2012г.

2014г.

2015г.

2016г.

2017г.

1995

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

1998

Открыты первые филиалы
в Актау, Караганде,
Усть-Каменнагорске

2003

Компания начинает оказывать
услуги доступа в Интернет по
технологии DOCSIS

2011

Начало предоставления
услуги телевидения
высокой четкости HDTV

2015

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

2017

Создание Центра
Активных продаж.
Коммерческий запуск
услуги Спутникового
телевидения

ПРОДУКТЫ КОМПАНИИ



Цифровое телевидение (в кабельной сети)

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



Интернет

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



Интернет-телевидение ALMA TV BOX

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



Спутниковое телевидение

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



Аналоговое телевидение (в кабельной сети)

Доступное телевидение для каждого



SIP телефония

УСЛУГИ КОМПАНИИ

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

УСЛУГИ КОМПАНИИ

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

ДИСТРИБЬЮТЕРСКАЯ СИСТЕМА

Структура абонентской базы формируется на основе фактически подключенных абонентов к услугам АО «АлмаТел Казахстан» в каждом месяце. Ежедневные продажи классифицируются по типам осуществления: через активные или пассивные каналы продаж. Через активный канал продаж осуществляются продажи торговыми представителями, официальными дилерами компании, партнерами по организации подключений и сервиса.

Агентский канал продаж: 283 торговых агента в 16 городах РК;

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

Digital канал: осуществление продаж через официальный сайт Общества

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

Контакт центр: продажи на входящих звонках

ГЕОГРАФИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ



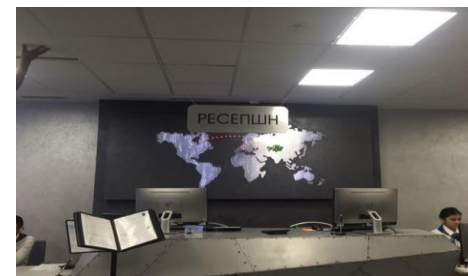
20 Компания АЛМА ТВ
более 20 лет на рынке

20 городов



более
50 офисов продаж
и сервиса

200
сотрудников
торговых офисов



более
120 000

абонентов в месяц
обслуживаются торговыми офисами

alma tv
digital communications

www.almatv.kz

almatv

ДАННЫЕ О ФИЛИАЛАХ ЭМИТЕНТА

№	Наименование филиала	Местонахождение	Даты регистрации
1	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Астана	Республика Казахстан, 010000, г. Астана, пр. Абая, д. 27, ВП-4	Дата первичной регистрации: 23.10.2007 г. Дата перерегистрации: 08.06.2017 г.
2	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Алматы	Республика Казахстан, г. Алматы, Ауэзовский район, мкр. Таугуль 1, д. 76	Дата первичной регистрации: 01.05.1994 г. Дата перерегистрации: 18.05.2017 г.
3	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Усть-Каменогорск	Республика Казахстан, 070004, г. Усть-Каменогорск, ул. Кабанбай батыра, д. 158	Дата первичной регистрации: 03.09.1998 г. Дата перерегистрации: 30.05.2017 г.
4	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Актау	Республика Казахстан, 130000, г. Актау, мкр. 6, д. 33, кв. 52	Дата первичной регистрации: 06.08.1998 г. Дата перерегистрации: 05.06.2017 г.
5	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Шымкент	Республика Казахстан, 160005, Южно- Казахстанская область, г. Шымкент, Абайский район, трасса Темирлановское, д. 28, кв. 57	Дата первичной регистрации: 28.01.2008 г. Дата перерегистрации: 25.05.2017 г.
6	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Уральск	Республика Казахстан, г. Уральск, ул. Гагарина, д. 41, кв. 105	Дата первичной регистрации: 06.04.2007 г. Дата перерегистрации: 31.05.2017 г.

ДАННЫЕ О ФИЛИАЛАХ ЭМИТЕНТА

7	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Тараз	Республика Казахстан, 080000, г. Тараз, мкр. Жайлау, д. 21, кв. 37	Дата первичной регистрации: 05.06.2007 г. Дата перерегистрации: 01.06.2017 г.
8	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Семей	Республика Казахстан, г. Семей, 15 мкр., 27Б нп. 1	Дата первичной регистрации: 05.08.2002 г. Дата перерегистрации: 08.06.2017 г.
9	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Павлодар	Республика Казахстан, 1400000, г. Павлодар, ул. Академика Чокина, д. 38-178	Дата первичной регистрации: 29.08.2006 г. Дата перерегистрации: 30.05.2017 г.
10	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Костанай	Республика Казахстан, 110000, г. Костанай, ул. Каирбекова, д. 216	Дата первичной регистрации: 08.02.2010 г. Дата перерегистрации: 19.05.2017 г.
11	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Атырау	Республика Казахстан, г. Атырау, мкр. Сарыарка, строение 33, кв. 1	Дата первичной регистрации: 23.08.2002 г. Дата перерегистрации: 29.06.2017 г.
12	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Актобе	Республика Казахстан, 030007, г. Актобе, ул. Р.И. Кутуева, д. 38А	Дата первичной регистрации: 06.09.2007 г. Дата перерегистрации: 02.06.2017 г.
13	Филиал АО «АлмаТел Казахстан» в г. Караганда	Республика Казахстан, 100009, г. Караганда, район им. Казыбек би, ул. Ермакова, д. 35	Дата первичной регистрации: 10.07.1998 г. Дата перерегистрации: 01.06.2017 г.

СВЕДЕНИЯ О ДОЧЕРНИХ КОМПАНИЯХ

№	Наименование	Вид деятельности	Первый руководитель	Доля владения	Местонахождения
1	ТОО «Шымкент-Онлайн»	Услуги передачи данных	Нуртаев Ф.Т.	100,0%	Республика Казахстан, 160000, г. Шымкент, ул. Токаева, д. 27
2	ТОО «Alma Guide»	Издательская деятельность	Милованова К.С.	20,0%	Республика Казахстан, 050026, г. Алматы, ул. Айтиева, д. 23

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

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

Миссия и видение Компании

МИССИЯ:

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

ВИДЕНИЕ:

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

МИР DIGITAL

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

ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ (INTERNET OF THINGS)

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

РЫНОК МЕНЯЕТСЯ

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

Меняется и продукт

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

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЬ

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

Трансформация существующих, а так же создание новых каналов продаж позволит выполнить стратегическую цель:

- **Развитие каналов продаж**
- **Новые партнерские схемы**
- **Увеличение продаж**

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

- **Развитие продуктов**
- **Партнерство**
- **Развитие существующих продуктов**
- **Создание новых продуктов**

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

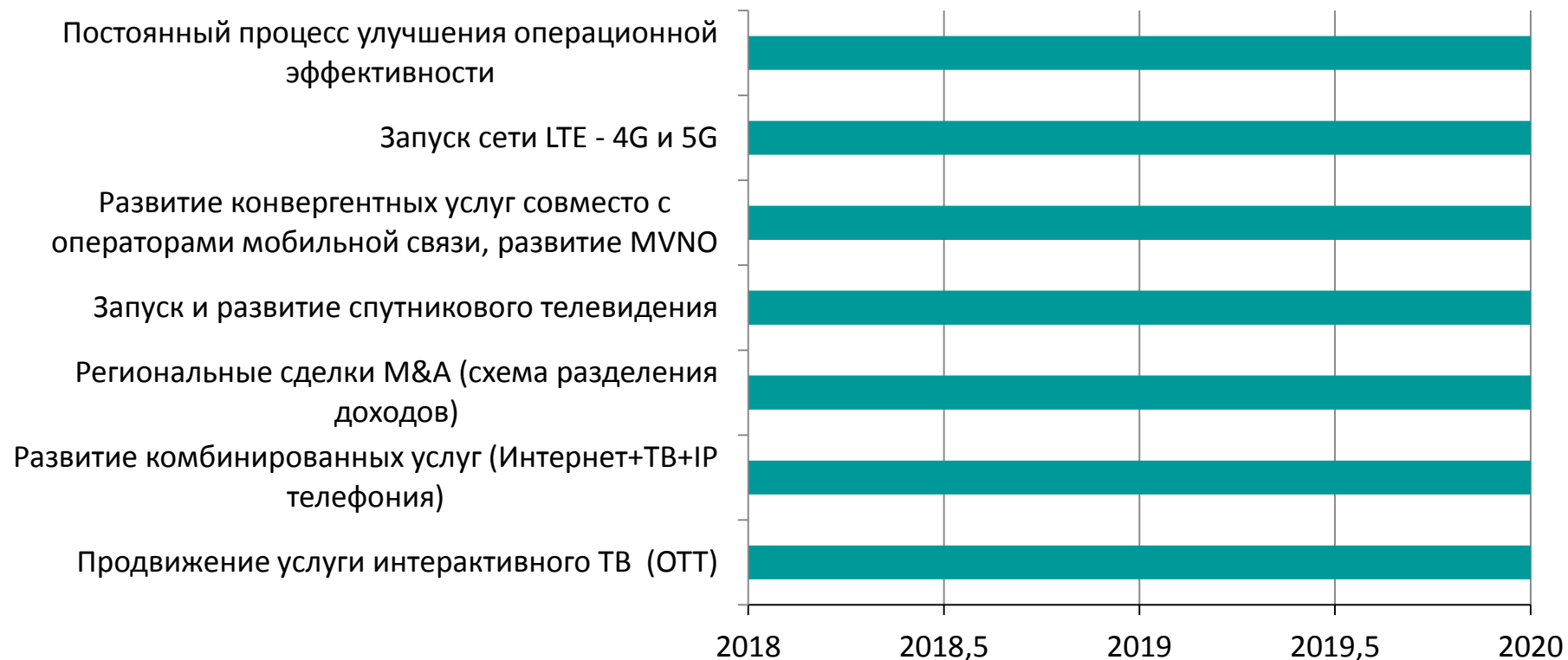
- **Улучшение клиентского опыта**
- **Борьба с оттоком**
- **Удержание абонентов**

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

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

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АКТИВНОСТИ

Активности



ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ 2017 ГОДА

- Продвижение Спутникового телевидения
- Среднее время ожидания абонентов в контакт-центр снижено с 4 минут до 18 секунд
- Уровень потерянных звонков снижен с 45% до 8%
- Уровень ответа на звонок в первые 20 секунд повышен с 15% до 77%
- Доля абонентов, общающихся в цифровых каналах возросла до 20%
- Участие в конкурсе Хрустальная гарнитура
- Проект «Экспо Астана 2017» заключено агентское соглашение с Астана Транстелеком. Основные цели проекта: обеспечение гостей международной выставки и жителей новых жилых комплексов телекоммуникационными услугами (Интернет, Телевидение). Данный проект в течении года позволил увеличить активную абонентскую базу компании более чем на 2 000 абонентов. На период проведения выставки активная абонентская база составляла не менее 3 000 абонентов.
- Проект «ТШО» - заключен договор с крупным партнером АО «Тенгизшевройл». Данное сотрудничество позволило увеличить базу в г.Атырау на 4 266 точек подключения (266- г.Атырау, 4 200 –Тенгиз).
- Проект «Icon» - позволил увеличить абонентскую базу B2B сегмента на 316 абонентов.

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА. АКЦИИ

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

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

Целевая аудитория: абоненты из числа физических лиц

География: филиалы АО «АлмаТел Казахстан» в городах Актау, Актобе, Алматы, Астана, Атырау, Караганда, Кокшетау, Костанай, Павлодар, Семей, Талдыкорган, Тараз, Уральск, Усть-Каменогорск, Шымкент, Экибастуз.

Период действия акции: январь – февраль 2017 года

Период предоставления акционного тарифного плана: с момента подключения услуг, согласно условиям акции – до 31 декабря 2017 года.

«ВСЁ по 100» - предоставление акционного тарифного плана «TV 100+ TV BOX 100 + Интернет 100» по услуге Цифрового телевидения, Интернет телевидения ALMA TV BOX и Передачи данных в комбинированном решении, по стоимости - 3 500 тенге.

Целевая аудитория: абоненты из числа физических лиц

География: филиалы АО «АлмаТел Казахстан» в городах Алматы, Астана, Караганда, Павлодар, Уральск, Усть-Каменогорск, Шымкент.

Период действия акции: январь – февраль 2017 года

Период предоставления акционного тарифного плана: с момента подключения услуг, согласно условиям акции – до 31 декабря 2017 года.

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА. АКЦИИ

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

Целевая аудитория: абоненты из числа физических лиц

География: филиалы АО «АлмаТел Казахстан» в городах Актау, Актобе, Алматы, Астана, Атырау, Караганда, Кокшетау, Костанай, Павлодар, Семей, Талдыкорган, Тараз, Уральск, Усть-Каменогорск, Шымкент, Экибастуз.

Период действия акции: март - ноябрь 2017 года

Период предоставления акционного тарифного плана: с момента подключения услуг, согласно условиям акции – до 31 декабря 2017 года.

«Супер МАХ» - предоставление акционного тарифного плана «TV МАХ + TV BOX МАХ» / «Антенна МАХ + TV BOX МАХ» по услуге Цифрового телевидения и Интернет телевидения ALMA TV BOX в комбинированном решении, по стоимости - 3 000 тенге.

Целевая аудитория: абоненты из числа физических лиц

География: филиалы АО «АлмаТел Казахстан» в городах Актау, Актобе, Алматы, Астана, Атырау, Караганда, Кокшетау, Костанай, Павлодар, Семей, Талдыкорган, Тараз, Уральск, Усть-Каменогорск, Шымкент, Экибастуз.

Период действия акции: март - ноябрь 2017 года

Период предоставления акционного тарифного плана: с момента подключения услуг, согласно условиям акции – до 31 декабря 2017 года.

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА. АКЦИИ

«Тройная выгода» - предоставление акционного тарифного плана «TV 100 + TV BOX 100 + Интернет 100» по услуге Цифрового телевидения, Интернет телевидения ALMA TV BOX и Передачи данных в комбинированном решении, по стоимости - 4 000 тенге.

Целевая аудитория: абоненты из числа физических лиц

География: филиалы АО «АлмаТел Казахстан» в городах Алматы, Астана, Караганда, Павлодар, Уральск, Усть-Каменогорск, Шымкент, Экибастуз.

Период действия акции: март - ноябрь 2017 года

Период предоставления акционного тарифного плана: с момента подключения услуг, согласно условиям акции – до 31 декабря 2017 года.

«Телевидение x 2» - предоставление акционного тарифного плана «TV 100+ TV BOX 100» / «Антенна 80+ TV BOX 100» по услуге Цифрового телевидения и Интернет телевидения ALMA TV BOX в комбинированном решении, по стоимости - 2 199 тенге.

Целевая аудитория: абоненты из числа физических лиц

География: филиалы АО «АлмаТел Казахстан» в городах Актау, Актобе, Алматы, Астана, Атырау, Караганда, Кокшетау, Костанай, Павлодар, Семей, Талдыкорган, Тараз, Уральск, Усть-Каменогорск, Шымкент, Экибастуз.

Период действия акции: декабрь 2017 года

Период предоставления акционного тарифного плана: с момента подключения услуг, согласно условиям акции – до 31 августа 2018 года.

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА. АКЦИИ

«Новогодний микс» - предоставление акционного тарифного плана «TV 100 + TV BOX 100 + Интернет 100» по услуге Цифрового телевидения, Интернет телевидения ALMA TV BOX и Передачи данных в комбинированном решении, по стоимости - 4 199 тенге.

Целевая аудитория: абоненты из числа физических лиц

География: филиалы АО «АлмаТел Казахстан» в городах Алматы, Астана, Караганда, Павлодар, Уральск, Усть-Каменогорск, Шымкент, Экибастуз.

Период действия акции: декабрь 2017 года

Период предоставления акционного тарифного плана: с момента подключения услуг, согласно условиям акции – до 31 августа 2018 года.

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

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

География: филиалы АО «АлмаТел Казахстан» в городах Актау, Актобе, Алматы, Астана, Атырау, Караганда, Кокшетау, Костанай, Павлодар, Семей, Талдыкорган, Тараз, Уральск, Усть-Каменогорск, Шымкент, Экибастуз;

Целевая аудитория: новые и действующие абоненты из числа физических лиц

Период действия акции: с 1 июня 2017 года по 31 декабря 2017 года;

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА. АКЦИИ

В целях увеличения абонентской базы по услуге Цифрового телевидения, формирования высокого уровня лояльности абонентов, предоставления возможности ознакомления с телеканалами, транслируемыми в пакете программ «TV MAX» и тематическом пакете программ «TVHD», в период с июня по август 2017 года действовала акция, направленная на увеличение продаж услуги цифрового телевидения.

Условия акции:

При оформлении перехода с услуги Аналогового телевидения на услугу Цифрового телевидения:

в городах с технической возможностью предоставления пакета программ «TVHD», абонентам сроком на 6 (шесть) месяцев был открыт просмотр пакета программ «TVHD» без взимания дополнительной абонентской платы;

в городах с отсутствием технической возможности предоставления пакета программ «TVHD», абонентам сроком на 2 (два) месяца был открыт просмотр пакета программ «TV MAX» без взимания дополнительной абонентской платы.

Для абонентов аналогового телевидения, переходящих на цифровой стандарт вещания, предоставлялось оборудование (CAM модуль, цифровая приставка) на условиях ответственного хранения на 12 месяцев.

География: филиалы АО «АлмаТел Казахстан» в городах Актау, Актобе, Алматы, Астана, Атырау, Караганда, Кокшетау, Костанай, Павлодар, Семей, Талдыкорган, Тараз, Уральск, Усть-Каменогорск, Шымкент, Экибастуз.

Целевая аудитория: действующие абоненты из числа физических лиц, подключенные к услуге Аналогового телевидения;

Период действия акции: с 01 июня 2017 года по 31 августа 2017 года.

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА. АКЦИИ

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

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

Пакет / тарифный план	TV30+	TV70+ / Просто TV	TV100+	TV MAX
Интернет 30	TV30+ - 1599 тенге Интернет 30 – на условиях тестирования	TV70+ / Просто TV - 2299 тенге Интернет 30 – на условиях тестирования	TV100+ - 2999 тенге Интернет 30 – на условиях тестирования	TV MAX - 3500 тенге Интернет 30 – на условиях тестирования

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА. АКЦИИ

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

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

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

Согласно условиям акции, абоненту предоставлялось следующее оборудование:

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

География: все филиалы АО «АлмаТел Казахстан»

Целевая аудитория: абоненты из числа физических лиц

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА. Унификация дизайна POSM материалов



МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА. Обновление стикеров



2016



2017



МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА. Рекламные материалы по запуску Спутникового телевидения

Кампания 360

Коммуникации:

- Тизеры в SMM
- Официальный запуск – BTL с юртами
- ООН
- Пресс-запуск
- Радио
- TVC
- Retail POSM
- Digital (Контекстная реклама)
- Promo in rural areas
- Promo в торговых центрах
- Promo в поездах
- E-mail рассылки
- Promo на базарах
- Co-promo с Samsung и Казпочта
- Брендирование корпоративных автомобильных
- Лендинговая страница

alma tv 4K спутниковое телевидение

СПУТНИКТИК СПУТНИКОВОЕ ТВ

50% ЖЕҢІЛДІК СКИДКА

140 АРНАЛАР КАНАЛДОР

30 HD + UHD

от 1500Т. АСТАНА АРНАЛАР 10 НЕСЕЗІМ

50-99-44; +7 747-404-47-95

alma tv 4K

ПОДАРОЧНЫЙ СЕРТИФИКАТ СКИДКА 30%

УСТАНОВКА СПУТНИКОВОГО ТЕЛЕВИДЕНИЯ АЛМА TV

140 КАНАЛДОР

30 HD и UHD

от 1500 ТГ./МЕС.

НУРСУЛТАН 8 701 5555 777

www.almatv.kz

vk instagram facebook almatv

alma tv
digital communications

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА. Вторая волна кампании ALMA TV

Alma TV Box 2nd wave launch

Date – Jan-March 2017

Communication:

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



МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА. Производство брендовой одежды



МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА. Запуск услуг в г.Капчагай

Дата: декабрь 2017

Локация: город Капчагай

Тема: Новый офис

Продукт: тариф «Космос комбо»

Каналы: ООН, рекламные модули в прессе, таргетинг, POSM материалы,

Официальное открытие офиса

alma tv
digital communications

ҒАРЫШТЫҚ АЙЫРМАШЫЛЫҚТЫ СЕЗІН!
ПОЧУВСТВУЙ КОСМИЧЕСКУЮ РАЗНИЦУ!

ДО 140 АРНАҒА ДЕҢІН КАНАЛДОР

ДО 100 МБІТ/С ДЕҢІН

ІНТЕРНЕТ + ТВ
БАРЛЫҒЫ ВСЕ ЗА 2990 ₸

БІРІНШІ 1000 АБОНЕНТКЕ ІНТЕРНЕТ СЫЙЛЫҚҚА!*
ПЕРВОЙ АБОНЕНТОВ ІНТЕРНЕТ В ПОДАРОК!

*АКЦИЯ ТЕК АЛМА ТВ АБОНЕНТТЕРІНЕ ҚОЛЖЕТІМДІ *АКЦИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНА ТОЛЬКО ДЛЯ АБОНЕНТОВ АЛМА-ТВ.

ҚАПШАҒАЙ Қ., 1 Ш/А., 26 ☎ +7 (771 700 701) 3000 501

ООН

alma tv
digital communications

ҒАРЫШТЫҚ АЙЫРМАШЫЛЫҚТЫ СЕЗІН!
ПОЧУВСТВУЙ КОСМИЧЕСКУЮ РАЗНИЦУ!

ДО 140 АРНАҒА ДЕҢІН КАНАЛДОР

ДО 100 МБІТ/С ДЕҢІН

ІНТЕРНЕТ + ТВ
БАРЛЫҒЫ | ВСЕ ЗА 2990 ₸

БІРІНШІ 1000 АБОНЕНТКЕ ІНТЕРНЕТ СЫЙЛЫҚҚА!*
ПЕРВОЙ АБОНЕНТОВ ІНТЕРНЕТ В ПОДАРОК!

*АКЦИЯ ТЕК АЛМА ТВ АБОНЕНТТЕРІНЕ ҚОЛЖЕТІМДІ *АКЦИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНА ТОЛЬКО ДЛЯ АБОНЕНТОВ АЛМА-ТВ.

Сіздің сөздерімізді | Бізге тоқтатып алмаңыз.

alma tv
digital communications

☎ +7 (771 700 701) 3000 501

🚑 СЛУЖБА СПАСЕНИЯ 112

☎ Тел.: _____
КСК

☎ Тел.: _____
Сантехник

⚡ Тел.: _____
Электрик

Стикер

alma tv
digital communications

ҒАРЫШТЫҚ АЙЫРМАШЫЛЫҚТЫ СЕЗІН!
ПОЧУВСТВУЙ КОСМИЧЕСКУЮ РАЗНИЦУ!

ДО 140 АРНАҒА ДЕҢІН КАНАЛДОР

ДО 100 МБІТ/С ДЕҢІН

ІНТЕРНЕТ + ТВ
БАРЛЫҒЫ | ВСЕ ЗА 2990 ₸

БІРІНШІ 1000 АБОНЕНТКЕ ІНТЕРНЕТ СЫЙЛЫҚҚА!*
ПЕРВОЙ АБОНЕНТОВ ІНТЕРНЕТ В ПОДАРОК!

*АКЦИЯ ТЕК АЛМА ТВ АБОНЕНТТЕРІНЕ ҚОЛЖЕТІМДІ *АКЦИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНА ТОЛЬКО ДЛЯ АБОНЕНТОВ АЛМА-ТВ.

ҚАПШАҒАЙ Қ., 1 Ш/А., 26 ☎ +7 (771 700 701) 3000 501

Лефлет

alma tv
digital communications

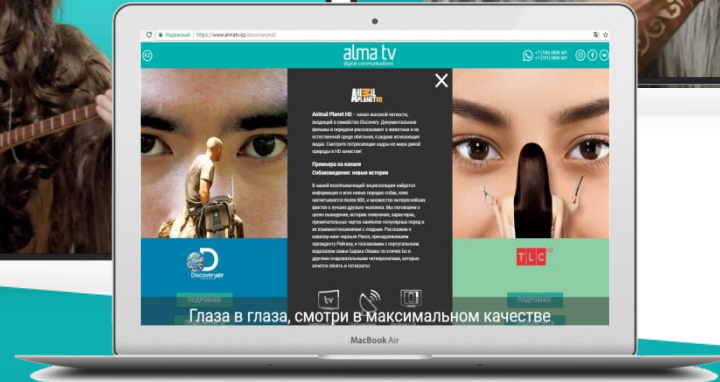
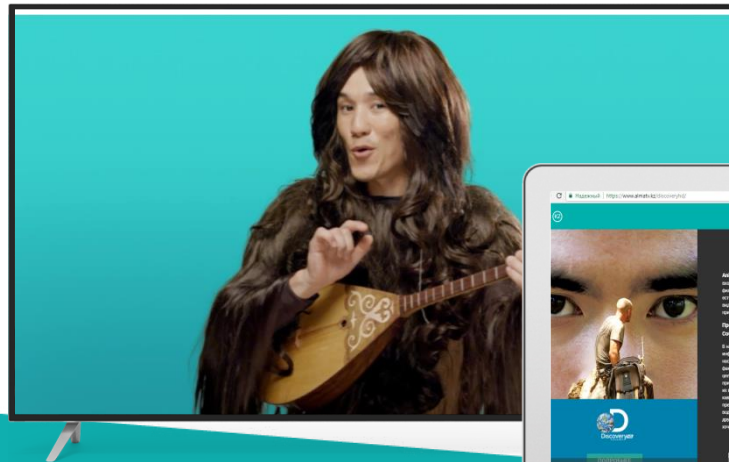
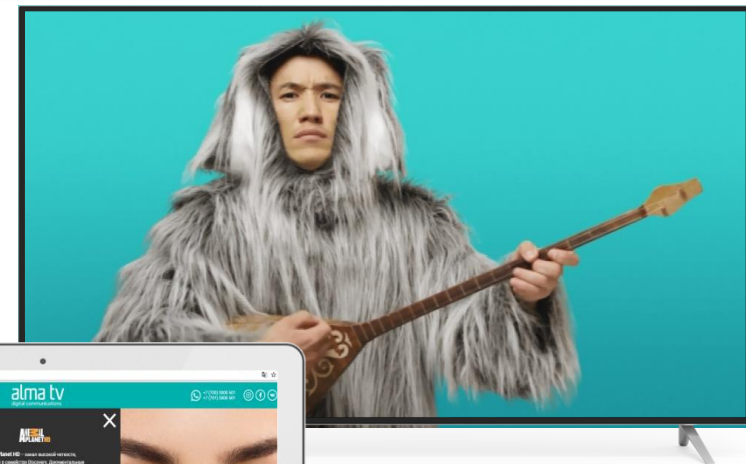
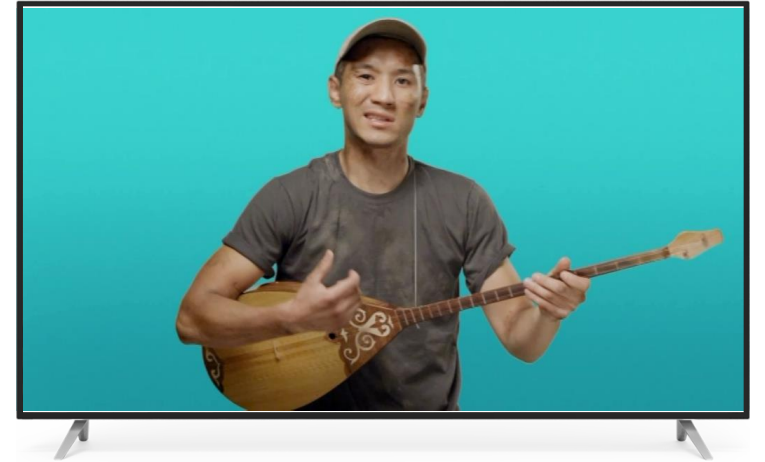
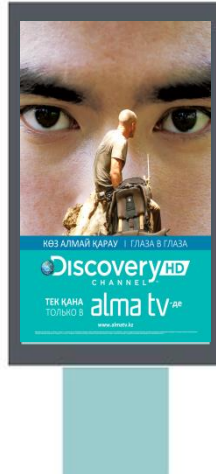
www.almatv.kz

VK Instagram Facebook almatv

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА. Кампания Discovery HD

Коммуникации:

- POSM
- TVC
- Радио
- Digital
- Youtube
- Insta, FB and VK промо
- Лендинг

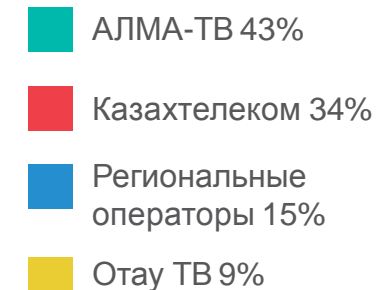
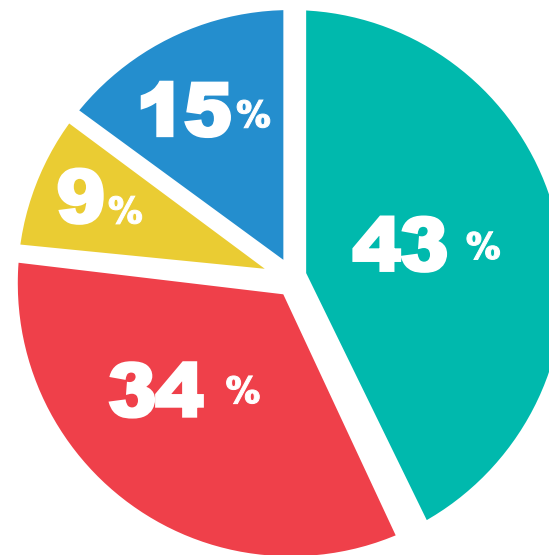


Преимущества АЛМА ТВ:

- ✓ Лидер на рынке телевидения более 20 лет
- ✓ Более 600 000 домохозяйств, подключенных к услугам АЛМА ТВ - более 2 миллионов пользователей
- ✓ Услуга телевидения в 20 городах Казахстана
- ✓ Многопрофильная телекоммуникационная компания, предоставляющая комплекс услуг:

Кабельное телевидение (аналоговое и цифровое),
Спутниковое ТВ, Доступ в сеть Интернет, Интернет-телевидение (OTT/IPTV), Телефония.

- ✓ Комбинированное решение с другими услугами Компании (Телевидение + Интернет + IP телефония)
- ✓ Лучший контент. Все права на транслируемый контент являются легитимными на рынке РК
- ✓ Наличие эксклюзивных телеканалов
- ✓ Наличие собственных телеканалов
- ✓ Более 2 500 сотрудников по всей филиальной сети



- ✓ Телемаркетинг (собственный и аутсорсинговый), производящие более 200 000 звонков ежемесячно
- ✓ Контакт-центр - 200 операторов на линии, обрабатывающих 180 000 звонков и 50 000 On-Line обращений в месяц
- ✓ Развитая сеть прямых продаж (Face to Face) - 300 агентов
- ✓ Более 140 000 ежемесячных посещений официального сайта

Основные факторы, повлиявшие на деятельность Компании в 2017 году

Позитивные факторы:

- динамичное развитие рынков ПТВ и ШПД в период с начала «нулевых» годов и независимый (J'son & Partners) прогноз увеличения проникновения ус- луг ПТВ (с 35% до 63%) и ШПД (с 45% до 70%) в период 2014-2019 гг. указывают на возможность количественного и качественного роста показателей ведения бизнеса компании;
- лидирующие позиции компании на рынке платного телевидения – 42%;
- ограниченное влияние на тарифную политику конкуренции с другими участниками рынка платного телевидения, позволяющее поддерживать доходность компании на высоком уровне;
- крайне высокая степень диверсификации абонентской базы, представленной более чем 600 тысячами частных клиентов при отсутствии какой-либо зависимости от клиентов корпоративного сектора;
- клиентоориентированная тарифная и продуктовая политика;
- наличие современных технических средств и программного обеспечения, позволяющее предлагать услуги ПТВ и ШПД по конкурентоспособным тарифам, что помогает не только удерживать долю рынка, но и иметь существенный потенциал для ее увеличения;
- высокий профессионализм топ-менеджмента, руководителей структурных подразделений и персонала компании.

Негативные факторы:

- недофинансирование капитальных затрат в предыдущий период развития компании;
- доминирование прочих операторов на рынке широкополосной передачи данных при незначительной доле АО «АЛМАТЕЛ Казахстан» ;
- ухудшение макроэкономической ситуации в Казахстане привело к спаду на рынке платного телевидения (ПТВ) и широкополосной передачи данных (ШПД);
- повышение стоимости контента.

Ключевые факторы, влияющие на деятельность эмитента

Сезонность деятельности эмитента, виды деятельности эмитента, которые носят сезонный характер, и их доля в общем доходе эмитента.

Доля импорта в общем объеме сырья (работах, услугах), поставляемого (оказываемых) эмитенту, и доля продукции (работ, услуг), реализуемой эмитентом на экспорт.

Доля импорта в общем объеме сырья (работах, услугах), поставляемого (оказываемых) АО «АЛМАТЕЛ» составляет 49%. К нему относятся взаиморасчеты с программодателями и закуп оборудования для предоставления услуг абонентам.

Экспорта у АО «АЛМАТЕЛ» нет.

Анализ основных рынков

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

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

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

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

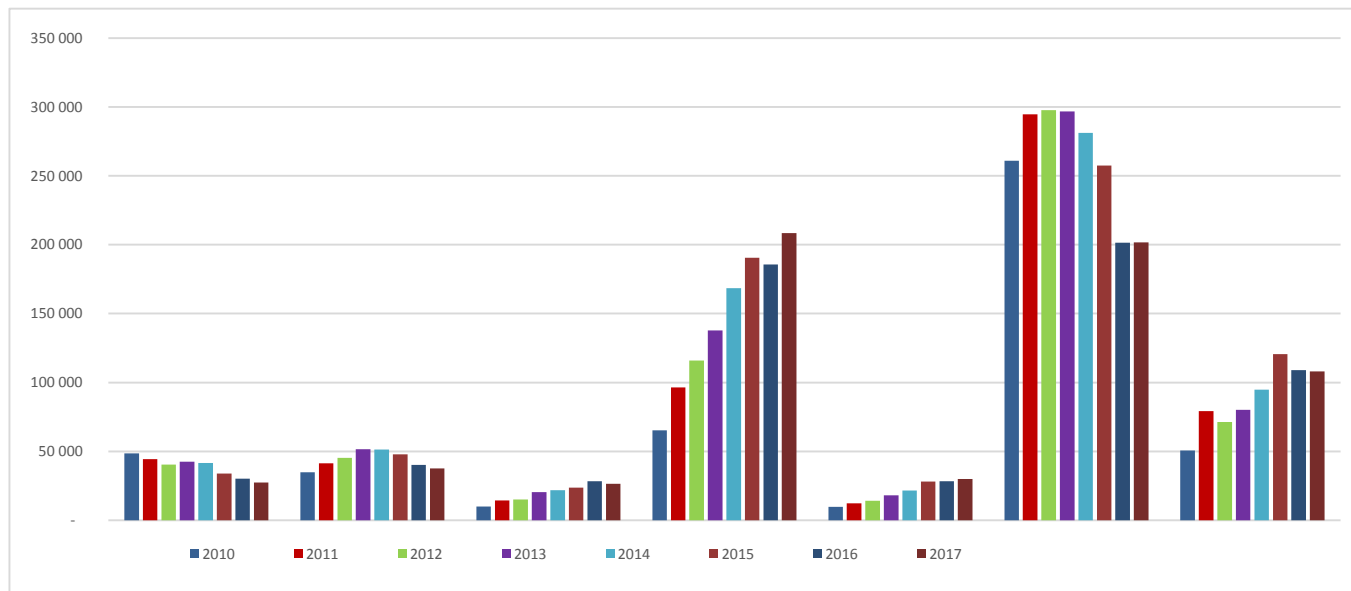
Согласно данным «Gartner», в 2016 году расходы на ИКТ в глобальном масштабе составили 3,375 трлн. долларов США, что на 0,6% меньше, чем годом ранее. По итогам 2017 года эксперты прогнозируют подъем на 2,7% (до 3,464 трлн. долларов США). Прогноз на 2018 год — рост на 2,6% до 3,553 трлн. долларов США.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

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

Источники: С.С. Бурков, «Информационные технологии и их роль в мировой инновационной экономике», научно-практический журнал Журнал «МИР (Модернизация. Инновации. Развитие)», 2013; выпуск № 1 с. 108-11; A rising role for IT: McKinsey Global Survey results // Business Technology Office. McKinsey & Company, December 2011. [Электронный ресурс]. –http://www.mckinseyquarterly.com/High_Tech/Strategy_Analysis/A_rising_role_for_IT_McKinsey_Global_Survey_results_2900 (дата обращения 04.04.2012)
Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). 2010. Информационно-экономический отчет 2010: ИКТ, Предприятия и сокращение бедности. Нью-Йорк и Женева – цит. по:
С.С. Бурков, «Информационные технологии и их роль в мировой инновационной экономике», научно-практический журнал Журнал «МИР (Модернизация. Инновации. Развитие)», 2013; выпуск № 1 с. 108-11;
Данные по сегментам ИТ-рынка за 2015 год – Gartner // <http://www.tadviser.ru>
“Gartner Says Worldwide IT Spending Forecast to Grow 2.7 Percent in 2017” // <http://www.gartner.com/newsroom/id/3568917>
“Доступ к интернету в мире: статистика, тренды” // <http://newreporter.org/2016/03/28/dostup-k-internetu-v-mire-statistika-trendy/>

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

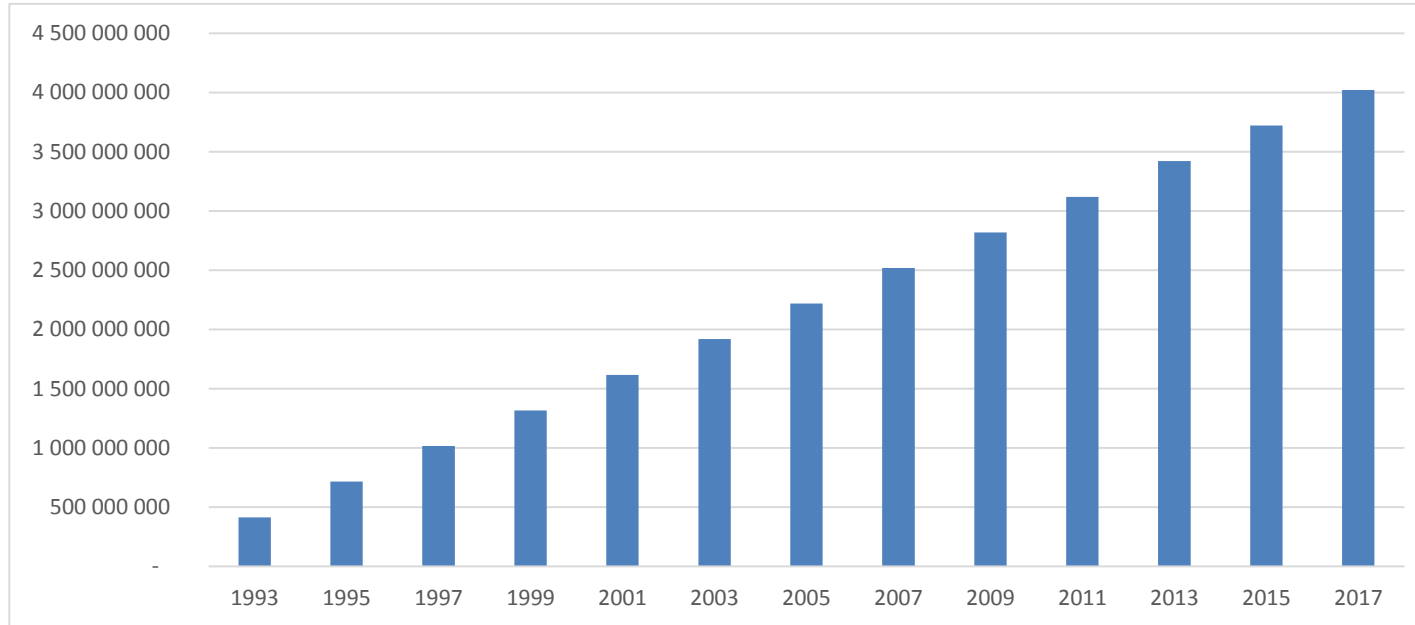
Рынок услуг связи и телекоммуникаций в РК является одним из самых динамично растущих. Так, по данным Комитета РК по статистике за 2010-2017 годы среднегодовой темп роста отрасли связи в РК составил 8%, а объем услуг увеличился с 2010 года по 2017 год более чем в 0,7 раза - с 479 905,3 млн. тенге до 640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



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

Тренды изменения объемов услуг интернет и телевидения в РК в 2010-2017 гг. (Источник: Комитет по статистике МНЭ РК)

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



Количество пользователей сети Интернет в мире 1

В мировом масштабе в сегменте услуг интернет связи, в котором АО «АлмаТел Казахстан» расширяет свое присутствие, по данным Live Internet отмечается устойчивый рост в 2015-2017 годы на уровне 7,5-7,8% в год и количество пользователей в 2015 году составило 3,185 млрд. чел., а по предварительным данным за 2016 год 3,424 млрд. чел. В 2010 году темп прироста составил 14,5% годовых, в 2011 году 10,3%, в 2012 году 11,8%, в 2013 году 9,4%, в 2014 году 8,4%. Всего с 2000 года количество пользователей глобальной Интернет сети выросло с 414 млн. человек до 3,424 млрд. человек в более чем 8 раз. При этом в период с 2000 года по 2017 год процент проникновения услуг Интернет вырос с 6,8% до 46,1%.

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

На текущий момент на телекоммуникационном рынке страны существуют:

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

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

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

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

Государственная программа «Цифровой Казахстан» на 2017-2020 года (Проект)

по данным InternetSociety.org, международной организации анализа интернета, отчет о трендах развития за 2015-2016 год

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

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

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

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

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

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

- защита прав и законных интересов пользователей услугами связи, хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность в области связи;
- создание условий для оказания универсальных услуг связи;
- свобода передачи сообщений по сетям и средствам телекоммуникаций, свобода приема, доставки и транзита почтовых отправлений;
- равенство прав физических и юридических лиц на участие в деятельности в области связи и использование ее результатов;
- добросовестная конкуренция;
- обеспечение безопасности, надежности и управляемости связью с учетом сетевых технологических особенностей на основе единых стандартов на территории Республики Казахстан;
- содействие расширению международного сотрудничества в области связи, интеграции в мировую систему связи;
- обеспечение централизованного управления национальными ресурсами в области связи.

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

По состоянию на отчетную дату на телекоммуникационном рынке страны существуют:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

конференция Microsoft Build 2016

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

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

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

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

Компания осуществляет деятельность по предоставлению услуг телекоммуникаций (аналогового и цифрового кабельного телевидения (АТВ и ЦТВ), цифрового эфирно-кабельного телевидения (MMDS), широкополосной передачи данных) населению в 19 городах Казахстана: .г Алматы (головной офис), г. Астана, г. Актау, г. Аксу, г. Актобе, г. Атырау, г. Зыряновск, г. Караганда, г. Кокшетау, г. Костанай, г. Павлодар, г. Семей, г. Тараз, г. Талдыкорган, г. Темиртау (построена магистраль, подключение абонентов ЦТВ начато в конце 2015 г.), г. Уральск, г. Усть-Каменогорск, г. Шымкент, г. Экибастуз, а так же платного спутникового телевидения (СТВ), в тестовой эксплуатации с марта 2017 г., на территории всего Казахстана.

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

С точки зрения позиции на рынке, АО «АлмаТел Казахстан» занимает лидерство в сегменте платного телевидения. Ключевыми факторами занимаемой Компанией позиции на рынке являются такие факторы как: высокое качество обслуживания, сбалансированная ценовая политика и наличие большего выбора телеканалов. В предоставляемых пакетах программ включены уникальные телеканалы для рынка Казахстана, недоступные другим операторам (например, телеканалы «ТНТ» и «Insight 4K»). Данные факторы значительно влияют на занимаемую позицию услуги телевидения, так как согласно данным отдела маркетинга Компании, абоненты, при выборе телевидения, отдают предпочтения определенным телеканалам, а также общему количеству каналов в сетке вещания. В рамках проведенных исследований от февраля 2016 года, суммарный рейтинг уникальных телеканалов, которыми Компания владеет в своей сетке вещания, составляет 11%, что позволяет ей входить в ТОП 10 телеканалов в Казахстане. согласно данным компании TNS

Диаграмма 3 «Распределение долей между ведущими операторами услуг платного телевидения».

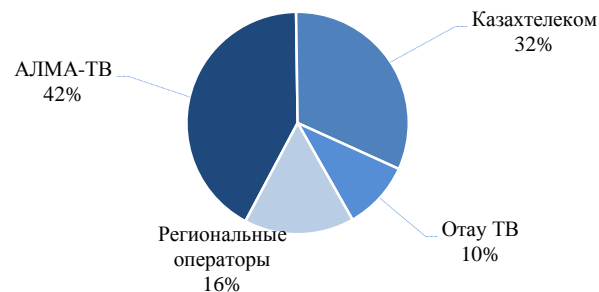
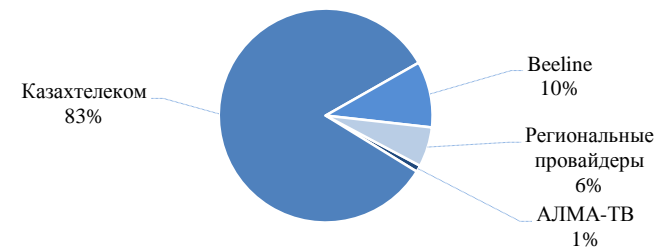


Диаграмма 4 «Распределение долей между ведущими операторами услуг платного телевидения».



Ключевыми факторами конкурентоспособности являются возможность предоставления:

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

На рынке платного телевидения основными игроками являются АО «АлмаТел Казахстан», АО «Казахтелеком», «ОТАУ TV» и другие региональные операторы, доля рынка которых указана в Диаграмме 1. Лидером рынка платного телевидения Казахстана является АО «АлмаТел Казахстан», доля которого составляет 42%. Второе место занимает АО «Казахтелеком», доля которого составляет 32% от общей доли предоставления услуг платного телевидения. Тройку лидеров замыкает «ОТАУ TV» с долей рынка 10%.

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

по итогам исследований 2014 года J'son & Partners Consulting

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

АО «АлмаТел Казахстан» - лидер казахстанского рынка платного телевидения с незначительной долей на рынке широкополосного доступа в сеть Интернет. В ниже представленных таблицах указаны данные по изменению емкости рынка услуг Интернет и телевидения, согласно данным Комитета РК по статистике, с учетом средних показателей активной абонентской базы услуг Компании в период с 2010 по 2016 годы.

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

Согласно ранее проведенным прогнозам «J'son & Partners Consulting», на конец 2016 года услугами платного телевидения в Казахстане пользовалось 1 807 тыс. абонентов, что почти на 19% выше, по сравнению с количеством абонентов в 2014 году. Как показал анализ данной компании, прогноз был несколько консервативным и уже к 2016 году Казахстан достиг 2 651 тыс. абонентов услуги Интернет. По прогнозам Правительства РК в Государственной программе «Информационный Казахстан – 2020» доступность информационно-коммуникационной инфраструктуры в домохозяйствах Республики Казахстан к 2020 году достигнет 100 %, а количество пользователей сети Интернет в 2020 году составит 75%, то есть превысит текущее значение в 2016 году на 15%. Доля отрасли связи и информационно-коммуникационных технологий должна достигнуть 4% к ВВП, то есть увеличиться в 2 раза.

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

Таблица 1 «Оценка емкости рынка услуг Интернет».

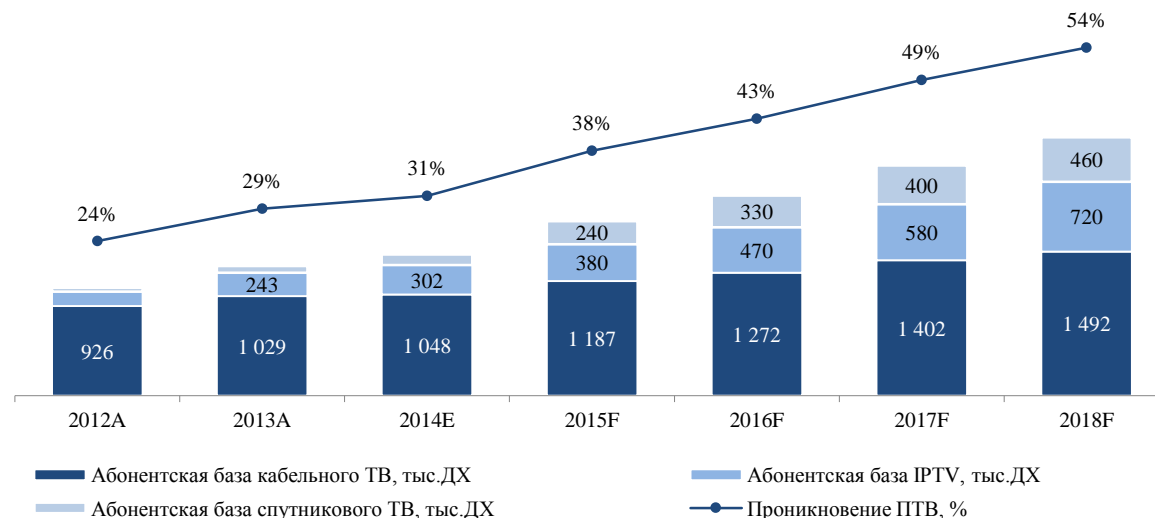
Показатель	Ед. изм.	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Емкость рынка (Количество домашних хозяйств)	шт.	4 765 599	4 835 331	4 903 846	4 973 464	5 047 286	5 122 845	5 197 229	5 198 268
Доля проникновения Интернет по РК	%	21%	26%	33%	40%	42%	45%	45%	50%
Свободная ниша рынка	шт.	3 779 399	3 573 831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

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

Таблица 1 «Оценка емкости рынка услуг Интернет».

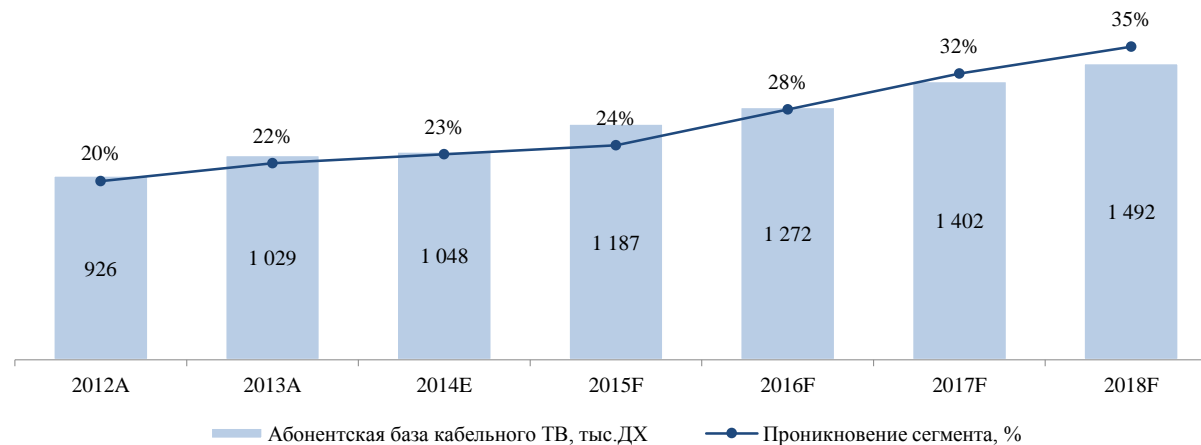
Показатель	Ед. изм.	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Прирост по населению РК	%		1,50%	1,40%	1,40%	1,50%	1,50%	1,50%	3,45%
Население РК		16 203 036	16 440 124	16 673 077	16 909 776	17 160 774	17 417 673	17 670 579	18 280 024
Средний размер домохозяйства, чел		3,4	3,4	3,4	3,4	3,4	3,4	3,4	3,4
Емкость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

**Диаграмма 5 «Прогноз абонентской базы и проникновения платного телевидения в Казахстане»,
ДХ – домашние хозяйства.**



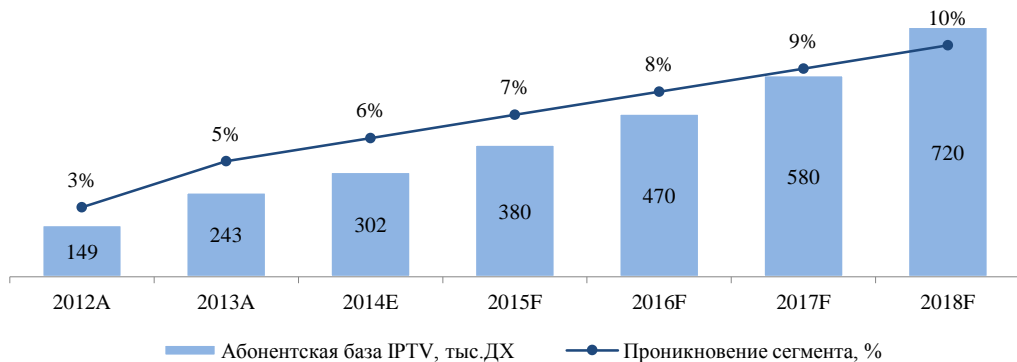
В 2018 году ожидается рост подключений к кабельному телевидению в Казахстане: по сравнению с 2014 годом, его абонентская база увеличится на 444 тыс. подключений, а уровень проникновения кабельного телевидения достигнет 35%.

Диаграмма 6 «Прогноз абонентской базы и проникновения кабельного телевидения в Казахстане».



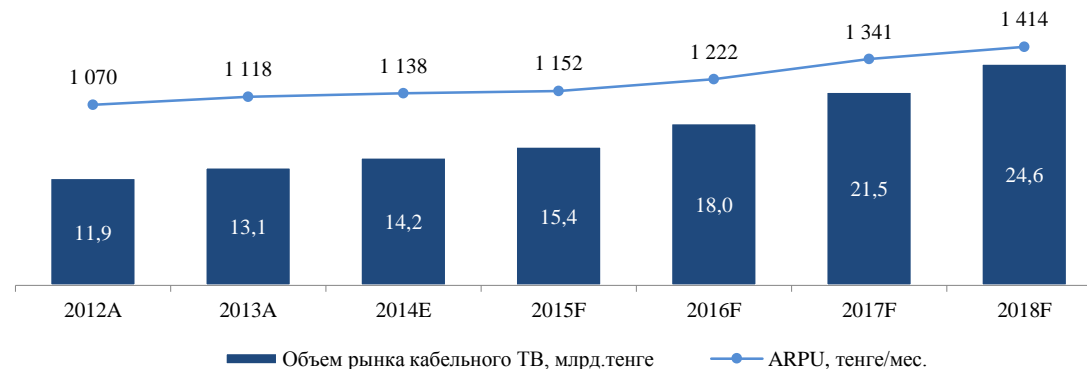
Ожидается, что в 2018 году абонентская база IPTV составит 720 тысяч домохозяйств. По сравнению с 2015 годом проникновение IPTV в 2018 году может достигнуть отметки 10%. По сравнению с 2014 годом, доходы рынка телевидения к 2018 году могут увеличиться в 1,7 раза.

Диаграмма 7 «Прогноз абонентской базы и проникновения IPTV в Казахстане».



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

Диаграмма 8 «Прогноз доходов и ARPU рынка кабельного телевидения в Казахстане».



ЦЕНОВАЯ СТРАТЕГИЯ

Тарифы на услуги Телевидения, Передачи данных (Интернет), Интернет телевидения и Телефонии, по состоянию на 31.12.2017г.

Услуга	2017 год
Аналоговое ТВ	1 800
Цифровое ТВ	от 1 800
Спутниковое ТВ	от 1 500
Интернет	от 2 100
Интернет телевидение	от 1 800
Телефония	от 1 006
Телевидение + Интернет телевидение	от 2 200
Спутниковое ТВ + Интернет телевидение	от 1 900
Интернет + Интернет телевидение	от 3 200
Интернет + Телевидение	от 3 200
Телевидение + Телефония	от 2 806
Интернет + Телефония	от 4 806
Телевидение + Интернет + Интернет телевидение	от 3 600
Телевидение + Интернет + Телефония	от 4 906

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

План-график активностей на 2018 год

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

Отличительными факторами являются:

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

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

Основные цели

Увеличение доходов

Снижение затрат

Повышение уровня удовлетворенности клиентов

Построение эффективной команды

Цели 2017-2020

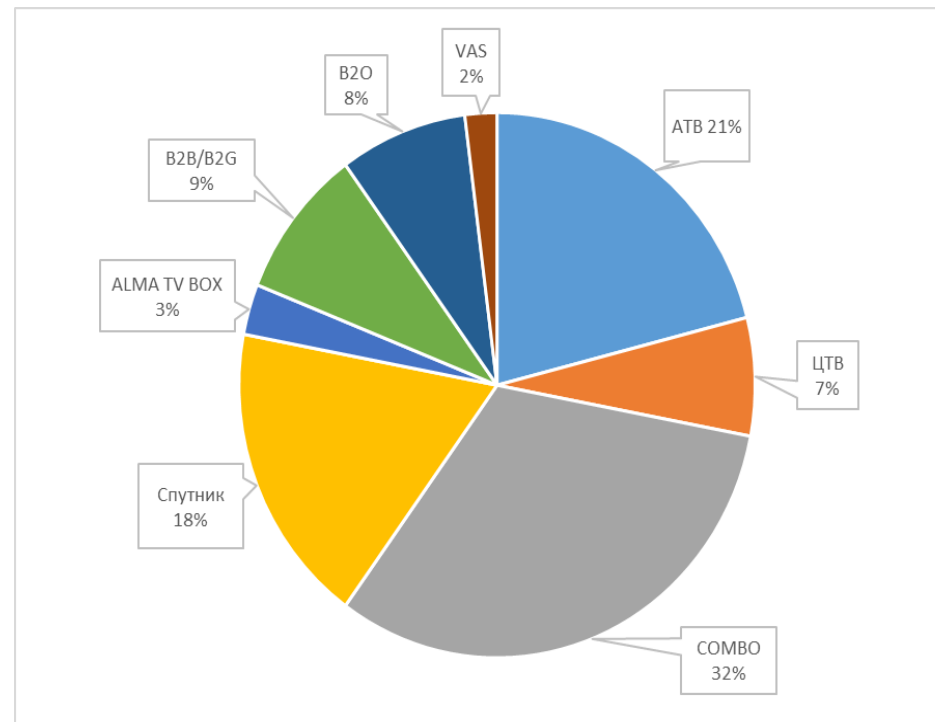
Увеличить выручку с 14,2 млрд до 26,5 млрд тенге

Увеличить показатель EBITDA с 15% до 30%

Поднять показатели NPS с 25 до 35

Увеличение базы до 700 тыс. абонентов, с увеличением доли абонентов цифрового телевидения, а также абонентов с конвергентными услугами Телевидения и Интернет.

В таблице приведен план распределения доходов к 2020 год.



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

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

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

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

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

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

Запуск партнёрских программ развития Интернет телевидения:

- Брендированное приложение Samsung TV;

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

5. В стратегии развития кабельного телевидения основными направлениями являются:

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

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

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

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

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

Агентской сети

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

Телемаркетинга

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

DIGITAL

- разработка и внедрение специальных акций для увеличения заявок с сайта;
- акценты на таргетинговую рекламу для повышения посещаемости сайта.

Одним из важных направлений деятельности Компании является сохранение доли рынка 42% и удержание существующей базы. В рамках данного направления планируются следующие инициативы:

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

Ключевые направления по развитию B2O:

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

Финансово – экономические показатели

Финансовый анализ подготовлен на основании аудированной финансовой отчетности за периоды 2014-2017 гг. и на основе управленческой отчетности 2016 года. Аудит произведен независимыми аудиторами ТОО «ALMIR CONSULTING», государственная лицензия на занятие аудиторской деятельностью на территории РК № 0000014, выданная МФ РК 27.11.1999 года.

В рамках финансового анализа проанализированы следующие формы финансовой отчетности компании за 2014-2017 гг.:

- форма № 1 Бухгалтерский баланс;
- форма № 2 Отчет о прибылях и убытках;
- форма № 3 Отчет о движении денежных средств;
- оборотно-сальдовые ведомости и расшифровки к финансовой отчетности.

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

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

Таблица 1 Отчет о прибылях и убытках АО «Алма Тел Казахстан» за 2014-2017 гг., тыс. тенге

Наименование показателя	2 014	2 015	2 016	2017
Доходы от оказания услуг	10 171 614	12 888 500	13 101 478	13 904 935
Себестоимость оказанных услуг	5 315 204	8 645 162	(9 731 741)	(9 577 820)
Валовая прибыль	4 856 410	4 243 338	3 369 737	4 327 115
Доходы-Расходы от финансирования	48 185	(43 611)	2 134	(443 193)
Прочие доходы	489 547	352 092	200 678	
Расходы по реализации	816 168	1 605 898	(1 714 289)	(2 241 038)
Административные расходы	1 460 237	2 852 268	(3 316 652)	(3 256 121)
Прочие расходы	600 801	309 154		(2 264 224)
Прибыль от обесценения ОС	527 385	11 972	(84 681)	48 561
Прибыль от изменения справедливой стоимости инвестиционной недвижимости	121 259	0		
Прибыль (убыток) до налогообложения	2 110 810	(227 473)	(1 804 632)	(3 820 441)
Расходы по подоходному налогу	449 621	123 667	190 323	680 179
Курсовые разницы при пересчете				
Чистая прибыль	1 661 189	(351 140)	(1 614 309)	(3 140 262)

За 2014 год получен доход в сумме 10 171 614 тыс. тенге, что выше аналогичного периода 2013 года на 639 869 тыс. тенге или на 6,7%. В том числе по услугам кабельного телевидения 8 398 175 тыс. тенге (83%), услуги Интернет 792 329 тыс. тенге (8%) и услуги по рекламе 981 110 тыс. тенге (10%).

Количество активной абонентской базы в 2014 году по услуге кабельного телевидения составило 623 477 абонентов, что больше на 41 699 или на 6,7% по сравнению с 2013 годом. Средний доход от обычной деятельности на 1 пользователя услуг за месяц на услуги телевидения составил 1 122 тенге в месяц. Количество абонентской базы по услуге интернет увеличилось в сравнении с 2013 годом на 357 абонентов и составило в среднем 20 560 абонентов.

За 2015 год был получен доход в размере 12 888 500 тыс. тенге, что выше аналогичного периода 2014 года на 2 716 886 тыс. тенге или на 26,7%. В том числе по услугам кабельного телевидения 11 098 898 тыс. тенге (86%), услуги Интернет 779 137 тыс. тенге (6%) и услуги по рекламе 967 130 тыс. тенге (8%).

В 2015 году произошло снижение количества активной абонентской базы по услуге кабельного телевидения на 36 412 абонентов и составило 587 065 абонентов по сравнению с 2014 годом. Средний доход от обычной деятельности на 1 пользователя услуг за месяц за услуги телевидения в 2015 году составил 1575 тенге в месяц. Количество абонентской базы по услуге интернет увеличилось в сравнении с 2014 годом на 37 абонентов и составило 20 597 абонентов.

В связи с ростом доходов в 2015 году по услугам телевидения, доля данной услуги составила 86%, услуги интернет 6% и услуги по рекламе 8%.

В 2016 году произошло снижение количества активной абонентской базы по услуге кабельного телевидения на 23 186 абонентов и составило 508 714 абонентов по сравнению с 2015 годом. Средний доход от обычной деятельности на 1 пользователя услуг за месяц за услуги телевидения в 2016 году составил 1 974 тенге в месяц. Количество абонентской базы по услуге интернет увеличилось в сравнении с 2015 годом на 14 276 абонентов и составило 34 873 абонента.

За 2017 год получен доход в сумме 13 904 935 тыс. тенге, что выше аналогичного периода 2016 года на 803 457 тыс. тенге или на 6,1%. В том числе по услугам кабельного телевидения 12 572 928 тыс. тенге (90 %), услуги Интернет 1 249 971 тыс. тенге (9%) и услуги по рекламе 54 623 тыс. тенге (0,8%) и прочие доходы 27 413 тыс. тенге (0,2%)

Количество активной абонентской базы в 2017 году составило 571 654 абонента, что больше на 28 067 или на 5,1% по сравнению с 2016 годом. Произошло снижение количества активной абонентской базы по услуге кабельного телевидения на 11 420 абонентов и составило 497 294 абонента по сравнению с 2016 годом. Средний доход от обычной деятельности на 1 пользователя услуг за месяц за услуги телевидения в 2017 году составил 2 008 тенге в месяц. Количество абонентской базы по услуге интернет увеличилось в сравнении с 2016 годом на 17 461 абонент и составило 52 334 абонента. Запуск нового проекта Спутниковое Телевидение – принес компании дополнительно 22 026 абонента.

В 2017 году произошло уменьшение себестоимости на 153 921 тыс тенге, что составляет 1,6% по сравнению с 2016 годом.

Уменьшение в основном произошло за счет сокращения расходов по заработной платы на 575 107 тыс тенге, расходов по ретрансляции на 401 110 тыс тенге, комиссионного вознаграждения агентов на 372 041 тыс. тенге, но в то же время произошел значительный рост расходов по услугам связи на 1 121 171 тыс тенге за счет запуска нового проекта Спутникового телевидения.

Выросли расходы по банковским займам на 181 634 тыс. тенге.

Расходы по реализации возросли на 526 749 тыс. тенге , что составляет не более 23% по сравнению с 2016 годом, в основном за счет увеличения расходов по заработной платы на 187 398 тыс тенге и вознаграждения диллерам и агентам на 312 789 тыс. тенге. На увеличение расходов по привлечению клиентов повлияло введение в компании агентских схем сотрудничества с телекоммуникационными операторами, части расширения абонентской базы, за счет привлечения абонентов оператора к абонентам компании

По административным расходам произошло незначительное снижение на 60 531 тыс тенге, что составляет не более 1,8% по сравнению с 2016 годом.

Объемы реализованной продукции за три последних года по каждому виду выпущенной продукции					
Активная абонентская база	Ед. изм.	2014	2015	2016	2017
TV ИТОГО, в том числе :		623 477	587 065	508 714	497 294
АТВ	ед.	498 221	431 478	345 699	340 258
ЦТВ	ед.	125 256	155 587	163 015	157 036
Интернет	ед.	20 560	20 597	34 873	52 334
Спутник					22 026
Итого		644 037	607 662	543 587	571 654
Средний тариф/ср. доход на 1 аб		2014	2015	2016	2017
TV	тенге	1 122	1 575	1 974	2 008
Интернет	тенге	3 211	3 152	2 424	1 983
Доходы от оказания услуг		2014	2015	2016	2017
TV АТВ	тыс. тенге	6 710 989	8 157 408	8 189 924	7 241 339
TV ЦТВ	тыс. тенге	1 687 186	2 941 490	3 861 974	5 184 852
Спутник					146 737
TV ИТОГО	тыс. тенге	8 398 175	11 098 898	12 051 898	12 572 928
Интернет *	тыс. тенге	792 329	779 137	1 014 405	1 249 971
Реклама	тыс. тенге	981 110	967 130	14 323	54 623
Прочие доходы	тыс. тенге	0	43 335	20 852	27 413
ИТОГО ВЫРУЧКА		10 171 614	12 888 500	13 101 478	13 904 935

Рост абонентской базы по услугам ЦТВ и ПД увеличился за счет улучшения контента по сравнению с конкурентами. Модернизация существующей сети и строительство новых сетей, что тоже повлияло на рост абонентов по ПД. Внедрение цифрового формата вещания в ряде филиалов. Изменение мотивационной программы производственного персонала, дилеров компании. Увеличение количества филиалов, предоставляющих услугу ТВ.

Снижение АТВ произошло за счет активного продвижения услуги цифрового телевидения и запуска нового направления Спутниковое телевидение.

Расчет EBITDA в млн. тенге

Наименование показателя	2 014	2 015	2 016	2017
Прибыль до налогообложения	2 111	-227	-1 804	-3 820
Износ и Амортизация	928	2 370	2 005	1 998
Расходы по вознаграждениям	0	68	261	444
Резерв (начисления по решению суда)				2 180
EBITDA	3 039	2 210	462	801
%	29,9%	17,1%	3,5%	5,8%

Показатель рентабельности EBITDA увеличился с 3,5% в 2016 году до 5,8% в 2017 году за счет увеличения валовой прибыли при одновременном увеличении расходов по реализации. Убыток до налогообложения значительно увеличился (на 47%) по отношению к 2016 году в основном за счет отражения в прочих расходах резерва по иску РОО «Казахстанского общества по управлению правами интеллектуальной собственности» по решению суда на 2 180 388 тенге.

Основной причиной снижения данного показателя в 2016 году по отношению к 2015 году с 17,1% до 3,5% послужило снижение доходов по услугам рекламы и увеличением расходов на трансляцию и рост административных расходов под влиянием увеличения фонда оплаты труда АУП к рыночному уровню.

Финансовые коэффициенты, динамика

Ключевые финансовые показатели	2014	2015	2016	2016
Sales/Продажи	10 171 614	12 888 500	13 101 478	13 904 935
Gross Profit Margin/Рентабельность по валовой прибыли	48%	33%	26%	31%
EBITDA Margin / Рентабельность по EBITDA	29,9%	17,1%	3,5%	5,8%
Net Profit Margin/ Рентабельность по чистой прибыли	16%	-3%	-12%	-23%
Quick ratio/быстрая ликвидность	0,41	0,55	0,43	0,19
Current ratio/Текущая ликвидность	1,08	1,15	1,08	0,50
Capital/Капитал	52 647 269	52 404 404	50 906 970	47 767 468
Total Debt to Capital (%)/Обязательства (Заемные) к капиталу	11%	16%	19%	26%
Активы на собственный Капитал	1,11	1,16	1,19	1,26
Total Debt to EBITDA ratio/Обязательства (заемные) на EBITDA	1,89	3,79	20,43	15,64
EBITDA Interest Coverage (x)/ EBITDA на вознаграждение	-	33	2	2
DSCR/коэффициент обслуживания долга		0,80	0,66	0,65
FFO to Total Debt (%)/Денежные средства от операции (прибыль после уплаты налогов +амортизация) на обязательства (Займы)	-	161%	13%	4%

Показатели рентабельности

Показатель валовой прибыли в анализируемом периоде с 2014 – 2017 гг. находился в диапазоне от 48 до 31% со среднегодовым уровнем 38%, что является достаточно высоким показателем для отрасли телекоммуникаций и отражает специфику деятельности АО «Алма Тел Казахстан» в сегменте B2C, в котором компания получает маржу не от фиксированной рентабельности услуг, а за счет конъюнктуры рыночных цен и стоимости построенных сетей и абонентского оборудования.

Валовая рентабельность в 2014-2017 гг. имеет тенденцию к снижению в абсолютном выражении с темпом 10,1% в среднем с 4 856 410 тыс. тенге в 2014 г. до 4 327 115 тыс. тенге в 2017 г., что связано с увеличением себестоимости оказываемых услуг.

Рентабельность по EBITDA находится со среднегодовым уровнем 14,1%, при этом отмечается ежегодное снижение рентабельности до 2016 года, что связано в основном с увеличением расходов на трансляцию и проведением мероприятий по удержанию оттока клиентской базы. Несмотря на увеличение доходов в 2016 году в сравнении с доходами 2015 г. показатель рентабельности по EBITDA снизился до уровня 3,5%, а в 2017 году увеличился 5,8% в связи с приростом доходов и снижением себестоимости.

Показатель рентабельности по чистой прибыли снижается с 16% до - 23%. На снижении данного показателя повлияло увеличение общих расходов компании и снижение клиентской базы по доходной части.

 www.almatv.kz

   almatv

Анализ ликвидности

Показатели текущей ликвидности отражают превышение краткосрочных обязательств над краткосрочными активами компании, так коэффициенты текущей ликвидности составляют 1,08 в 2014 году. В 2015 г. значение текущей ликвидности составило 1,15, в 2016 г. 1,08, а в 2017 году снизилось до 0,5, что свидетельствует о тенденции к снижению текущей ликвидности компании.

Показатели быстрой и абсолютной ликвидности в 2014-2017гг. ниже единицы, что является типичным для компаний данной отрасли. При этом, основное влияние на статьи ликвидности баланса оказывают текущая кредиторская задолженность, которая составляет 36% в 2015 г., 47% в 2016 г. и 28% в 2017 году в валюте баланса соответственно.

Показатели платежеспособности

Анализ показателей платежеспособности Общества показывает, что обязательства превышают собственный капитал компании. В 2014 году данный показатель снизился до уровня 11%, что обусловлено увеличением собственного капитала за счет резерва переоценки в 5 раз с 8 763 023 тыс. тенге в 2013 году до 52 647 269 тыс. тенге в 2014 г.

В 2015 году наблюдается увеличение данного коэффициента до 16%, в 2016 году до 19% и в 2017 году до 26% за счет снижения доли краткосрочных обязательств с 16% в 2013 году до 7% в 2016 году и опять до 16% в 2017 году, не смотря на то что доля долгосрочных активов возросла с 3% до 9% в 2014-2016 годах и в 2017 году составила 4% соответственно.

Показатель отношения долга к EBITDA в 2014 году был на уровне 1,89, и в 2015 году показатель поднялся до уровня 3,79, в связи с привлечением банковских займов в сумме 1 300 000 тыс. тенге, в 2016 и наблюдается также прирост до 20,43 в связи с процессом кредитования на сумму 1 295 750 тыс. тенге и в 2017 году держится на уровне 16,64 с связи с дополнительным финансированием на 1 000 000 тыс. тенге

Коэффициенты покрытия вознаграждений по займам в 2014 году не рассчитывается, в связи с отсутствием банковских займов у компании. В 2015 году данный показатель сложился в размере 33, что свидетельствует о поступлении достаточных средств от операционной деятельности компании для покрытия обязательств по процентам. В 2016 и 2017 году этот показатель снижается до 2 что свидетельствует о низком, но все таки достаточном объеме поступления денежных средств для покрытия обязательств по процентам

Коэффициент обслуживания долга в 2014 году также отсутствует, в связи с отсутствием долговых обязательств в данном периоде. В 2015 году показатель DSCR на уровне 0,80 связан с текущими долговыми обязательствами этого года. Отношение суммы средств от операций (FFO) к совокупному долгу в 2015 году равен коэффициенту 1,61. Снижение показателя FFO менее 1 в 2016 и 2017 году (0,13 и 0,04 соответственно) говорит о высоком уровне долговых обязательств и возникновении трудности по своевременному обслуживанию собственного долга.

Основные факторы, которые позитивно или негативно влияли на объемы реализованной эмитентом продукции (оказанных услуг, выполненных работ) в течение рассматриваемого периода, а также меры, предпринимаемые эмитентом для роста доходов от реализации (оказания, выполнения) продукции (услуг, работ).

Основные факторы, которые оказывают позитивное влияние на объемы оказываемых Эмитентом услуг:

- Развитая сеть кабельного телевидения;
- Самая большая база абонентов на рынке платного телевидения (наличие лояльной абонентской базы ≈ 600К);
- Уникальный телевизионный контент;
- Наличие собственных/дружественных медийных компаний;
- Наличие узнаваемого бренда.
- OTT решение (ALMA TV BOX), на базе лучшей платформы России.
- Запуск услуги Спутникового телевидения.

Комплексное исследование рынка телекоммуникаций позволяет выявить совокупность наиболее значимых факторов, влияющих на спрос и предложение. На спрос оказывают воздействие потребительские предпочтения, на которые влияют технологические улучшения и изменения, а также рекламные и маркетинговые кампании по продвижению услуг, происходящие на рынке телекоммуникаций. Действительный спрос определяется фактическим объемом оказанных услуг.

Предложение показывает объем услуг, которое компания может передать потребителю по определенной стоимости.

Факторы, влияющие на предложение можно разделить на две основные группы: внешние — общеэкономические и социально-политические факторы и внутренние, обусловленные особенностями функционирования конкретного оператора/провайдера услуг. К внешним факторам можно отнести: финансовую политику государства (размер налогов на добавленную стоимость и на доход с продаж услуг), цены на ресурсы (тариф на электроэнергию, средний уровень заработной платы в отрасли, цена нового оборудования и программного обеспечения) и на сопряженные товары, конкуренцию со стороны других участников рынка, предоставляющих ряд дополнительных услуг. Внутренние факторы, влияющие на величину предложения – это используемые технологии передачи данных и особенности технологии предоставления услуг, зависящие от внедрения новейшего оборудования с большой пропускной способностью каналов передачи данных и структура услуг, на которую влияет наличие квалифицированных работников и современного программного обеспечения.

С учетом проводимого анализа факторов, влияющих на спрос и предложение в отрасли телекоммуникаций, можно сделать вывод о совпадении предложения со спросом, то есть предоставления услуги телевидения и объема трафика, предоставляемого по коммуникационным сетям, в соответствии со спросом. При этом непосредственно предложение инфраструктуры превышает спрос, так как исторически в отрасли сложился коэффициент проникновения сетей – 0,3, который учитывается при строительстве новых сетей.

В телекоммуникационном бизнесе можно выделить следующие факторы, негативно влияющие на объем оказанных услуг:

1) Агрессивная деятельность конкурентов.

Постоянное совершенствование технологий, непрерывное появление новых продуктов и динамичное развитие телекоммуникационного рынка требует от его участников чуткого отношения к любым изменениям рыночных тенденций. В этих условиях обостряется борьба за привлечение клиентов, за освоение новых продуктов и новых территорий.

В данном блоке маркетинг Компании рассматривает возможность развития негативного сценария со стороны конкурентов, а именно значительное снижение размера тарифов на предоставляемые услуги, вызванное «ценовой войной». Со стороны Компании незамедлительно будут приниматься меры, направленные на удержание доли рынка, путем разработки агрессивных кампаний по противостоянию, такие как: перевод абонентов на лучшее цифровое качество вещания телевидения и Интернет в комбинированном решении, совершенствование сервиса, предоставляемого абонентам, значительное повышение показателей NPS.

2) Изменение модели потребления контента абонентами.

В данном сценарии рассматривается изменение модели потребления контента в пользу мобильных устройств с возможностью просмотра контента из социальных сетей, YouTube и новых каналов поставки контента. Данный сценарий окажет влияние на развитие бизнеса в рамках предоставления услуг, потребителями которых является определенный сегмент абонентов (молодёжь). Фактором, определяющим данный сегмент, является его чувствительность к технологическим изменениям, нежели аудитории более старшего возраста. Ключевым продуктом для борьбы с данным риском становится Интернет телевидение ALMA TV BOX - новое решение на рынке потребления контента посредством мобильных устройств. За счет наличия уникального контента и возможности трансляции на мобильных устройствах, посредством устанавливаемого приложения, компания будет адаптироваться к изменениям модели потребления контента, предоставив альтернативное телевидение на мобильных устройствах с максимальной гибкостью выбора контента.

3) Третьими риском, Компания считает - изменения условий поставки контента ключевыми поставщиками в сторону удорожания или изменения наполнения пакетов программ. Со стороны Компании главным фактором противодействия будет налаживание долгосрочных партнерских отношений с поставщиками, а также выявление на ранних стадиях несогласованности действий, тенденций к изменению условий и их предотвращение.

Управление рисками

Факторы риска. Анализ факторов риска, которым будут подвергаться держатели акций.

Держатели акций подвергаются риску изменения стоимости акций в результате различных факторов, с которыми сталкивается эмитент. К этому относится финансовое состояние эмитента, которое находится в прямой зависимости от макроэкономической ситуации в стране, состояния телекоммуникационного рынка в целом, активности текущих и потенциальных клиентов, конкуренции в отрасли.

Эмитент придерживается гибкой политики управления рисками, позволяющей идентифицировать, оценивать, контролировать и минимизировать действие факторов риска, с целью смягчения их воздействия на финансовый результат деятельности эмитента.

Анализ рисков произведен после планирования производственных и маркетинговых частей бизнес плана. В телекоммуникационном бизнесе можно выделить несколько ключевых рисков, которые, возможно окажут влияние на достижение поставленных целей.

Риск изменения процентных ставок

представляет собой риск, связанный с колебаниями стоимости финансового инструмента, вызванных изменениями рыночных процентных ставок. На дату проспекта эмитент не имеет финансовых обязательств. Данный риск может иметь место, только если у эмитента появятся финансовые обязательства с плавающими процентными ставками.

Валютный риск – риск возникновения расходов (убытков), связанный с изменением курсов иностранных валют при осуществлении эмитентом своей деятельности. Обязательства, выраженные в иностранной валюте, возникают у эмитента в процессе приобретения оборудования у зарубежных поставщиков и осуществления ежемесячных лицензионных отчислений в адрес правообладателей (согласно договоров на право ретрансляции). Однако в связи с тем, что с момента подписания контракта до исполнения обязательств по оплате проходит не много времени, считаем этот риск в значительной степени управляемым.

Рыночный риск возникает в связи с наличием открытых позиций по процентным ставкам, валютам и ценным бумагам, подверженным общим и специфическим колебаниям рынка. Эмитент осуществляет управление рыночным риском путем периодической оценки потенциальных убытков, которые могут возникнуть в результате негативных изменений конъюнктуры рынка, а также установления адекватных требований в отношении нормы прибыли и залогового обеспечения.

Кредитный риск – риск возникновения расходов (убытков) вследствие нарушения клиентом первоначальных условий договора (контракта) по исполнению им взятых на себя денежных обязательств. Эмитент заключает сделки только с признанными, кредитоспособными несвязанными сторонами. Политика эмитента заключается в том, что все заказчики, желающие осуществлять торговлю в кредит, должны пройти процедуру проверки кредитоспособности. Кроме того, остатки дебиторской задолженности непрерывно отслеживаются, в результате чего риск безнадежной задолженности эмитента является несущественным. Максимальный размер риска равен балансовой стоимости данных инструментов. У эмитента нет существенной концентрации кредитного риска. В отношении кредитного риска, связанного с прочими финансовыми активами эмитента, которые включают денежные средства, их эквиваленты и прочие финансовые активы, риск эмитента связан с возможностью дефолта контрагента. При этом максимальный риск равен балансовой стоимости данных инструментов.

Риск ликвидности – риск, связанный с возможным невыполнением либо несвоевременным выполнением эмитентом своих обязательств. Эмитент осуществляет мониторинг риска нехватки средств, используя инструмент планирования текущей ликвидности. Данный инструмент учитывает срок погашения финансовых инвестиций и финансовых активов (например, дебиторской задолженности и других финансовых активов), а также прогнозируемые денежные потоки от операционной деятельности.

Экономические риски обусловлены неблагоприятными изменениями в экономике компании или в экономике страны. Наиболее распространенным видом экономического риска являются резкие колебания курсов валют, меры государства в сфере налогообложения, риск роста инфляции и т.д.

Виды рисков	Степень риска	Мероприятия по снижению и устранению рисков
Резкие колебания курсов валют	умеренная	Обязательства, выраженные в иностранной валюте, возникают в процессе приобретения оборудования у зарубежных поставщиков и осуществления ежемесячных лицензионных отчислений в адрес правообладателей согласно договоров на право ретрансляции. Однако, в связи с тем, что с момента подписания контракта до исполнения обязательств по оплате проходит не много времени, тем самым это позволяет своевременно сократить риск.
Инфляционный риск	умеренная	Включение в состав прогнозных операционных расходов по инфляционной премии.

Коммерческий риск возникает в процессе реализации услуг компании. Причинами коммерческого риска являются: снижение цен на услуги компании, объема продаж/ потеря позиций на рынке, агрессивная работа конкурентов, изменение условий поставки контента в сторону удорожания и ограничении трансляций определенных каналов.

Виды рисков	Степень риска	Мероприятия по снижению и устранению рисков
Риск снижения цен на услуги компании	низкая	Учитывая общую тенденцию роста цен на услуги телекоммуникаций в мире и в РК, цены на услуги компании сохраняют мировой тренд роста
Риск снижения объемов продаж / потеря позиций на рынке	умеренная	Постоянная работа с пользователями услуг, совершенствование имеющихся услуг, повышение качества, путем внедрения новых решений на рынке потребления контента
Риски появления новых конкурентов (в том числе агрессивная работа конкурентов)	умеренная	Перевод абонентов на лучшее цифровое качество вещания ТВ и Интернет в комбинированном пакете (Combo), совершенствование сервиса, повышение показателей стандарта
Изменение условий поставки контента в сторону удорожания	умеренная	Налаживание долгосрочных партнерских отношений, выявление несогласованности на ранних стадиях, применение корректирующих мер
Ограничение трансляций определенных каналов	средняя	Замена аналогичными тематическими каналами, подлежащих ограничениям (запретам).

Финансовый риск связан с возможностью невыполнения компанией своих финансовых обязательств. К наиболее распространенным видам финансового риска могут быть отнесены риск неустойчивого развития, риск превышение бюджета проекта, риск расхождения графика инвестиций и графика финансирования по проекту.

Виды рисков	Степень риска	Мероприятия по снижению и устранению рисков
Риск неустойчивого развития	низкая	Разработка антикризисных мероприятий по снижению затрат. Мониторинг выполнения планов продаж, утвержденных в бюджете компании
Риск превышение бюджета проекта	низкая	Тщательный анализ инвестиций на этапе планирования проекта, в том числе включение в проект непредвиденных расходов
Риск расхождения графика инвестиций и графика финансирования	низкая	Заблаговременное резервирование денег

Степень **Социального риска** в настоящем проекте довольно низкая, что объясняется высокой социальной значимостью проекта в рамках РК: предоставление дополнительных рабочих мест, создание благоприятных и безвредных условий труда, привлечение инвестиций в экономику страны, повышение социально культурного уровня населения и увеличение налогооблагаемой базы страны.

Технический риск, связанный с трудностями технического осуществления проекта является средним. Причинами технического риска является смещение срока ввода в эксплуатацию и необеспеченность гарантийного/послегарантийного обслуживания. При заключении контрактов с поставщиками технологического оборудования, будет обращено особое внимание на предоставление ими необходимого комплекта технической документации и предоставление гарантий его безаварийной работы, обеспечение гарантийного и послегарантийного обслуживания, включая предоставление необходимых запасных частей, инструмента и вспомогательного оборудования, а также обучение грамотной эксплуатации и техническому контролю производственных процессов.

Виды рисков	Степень риска	Мероприятия по снижению и устранению рисков
Смещение срока ввода в эксплуатацию объектов строительства	средняя	Заключение договора поручительства. Назначение Генерального подрядчика в целях оптимизации данных рисков
Необеспечение гарантийного/послегарантийного обслуживания	средняя	Заключение договора купли-продажи с учетом гарантийного и послегарантийного обслуживания

Эксплуатационный риск обусловлен риском роста эксплуатационных расходов, отставание роста цен на все виды услуг компании, то есть такого сочетания факторов, которое ограничивает повышение тарифа для покрытия роста эксплуатационных расходов в силу инфляции. Этот риск компания планирует ограничить путем проведения мероприятий по постоянному контролю и снижению стоимости эксплуатационных издержек, согласованием тарифной политики, формирования себестоимости услуг с политикой ценообразования. В ЕРС-контракте с подрядчиком предусматривается гарантийное обслуживание в течение не менее 12 месяцев, что позволит существенно снизить эксплуатационный риск в первый год после ввода. Кроме того, существенным фактором снижения рисков эксплуатации является, то что ЕРС-подрядчик осуществляет эксплуатацию сетей по договору с АО «АлмаТел Казахстан».

Регулятивный риск, то есть риск, обусловленный изменением существующего законодательства и нормативных процедур, появлением дополнительных требований властей, односторонним изменением условий контрактов, расчётов и платежей, введением ограничений на трансляцию (вещание) определенных каналов и перевод средств ограничивается тщательной экспертизой проекта до его начала, контролем за его реализацией и поддержкой со стороны. Из всех регулятивных рисков наименее подвержены регулированию и ограничению риски, возникающие на государственном уровне.

Опыт проводимых реформ показывает, что, не смотря на изменчивость экономической ситуации и политической конъюнктуры, особенно последних лет, в республике Казахстан сформировалось твёрдое понимание необходимости частной собственности на средства производства и рыночной системе взаимоотношений производителей с потребителем. Кроме того, мы видим, что органы власти, в рамках реализации программы всерьёз озабочены развитием социально – культурной сферы казахстанцев, поскольку речь идет о росте уровня жизни населения в целом.

Факторы, влияющие на деятельность акционерного общества

Сведения об участии акционерного общества в судебных процессах, по результатам которых может произойти прекращение или изменение деятельности общества, взыскания с него денежных или иных обязательств.

- Общество участвовало в судебных процессах по вопросу смежных прав, по результатам которых имело место взыскание с него денежных средств/компенсаций в пользу третьих лиц. Между тем, со стороны Компании ведутся переговоры и проводится работа с участниками рынка телекоммуникаций (ассоциации, кабельные операторы, телеканалы, НПП, государственные органы и др.) по поиску механизмов урегулирования сложившейся ситуации на рынке. Кроме того, Компанией активно предпринимаются действия по оспариванию вышеуказанных действий третьих лиц, в том числе в судебном порядке. Инициированы обращения в уполномоченные государственные органы с целью инициирования последними внесения необходимых изменений в действующее законодательство об авторском праве и смежных правах.

Риски, связанные с изменением политической ситуации в стране и изменением законодательства

В Республике Казахстан со дня обретения независимости, сохраняется политическая стабильность, в связи, с чем политический риск незначителен. Несмотря на то, что в последние годы имел место ряд существенных изменений законодательства, которые негативно отразились на деятельности кабельных операторов (реклама на иностранных каналах, СОРМ), маловероятно, но тем не менее, существует определенная степень риска в отношении возможных изменений в законодательстве Республики Казахстан, Наиболее остро стоит вопрос внесения изменений и дополнений в законодательство по вопросам авторских и смежных прав. Внесение изменений может оказать как негативное, так и позитивное влияние на деятельность Компании.

Социальная ответственность и защита окружающей среды

Система организации труда работников листинговой компании

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

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

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

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

В соответствии с требованиями Трудового Кодекса Республики Казахстан и других нормативных правовых актов Республики Казахстан Руководство Акционерного общества уделяет постоянное внимание вопросам безопасности и охраны труда на производстве. В Акционерном обществе создан отдел безопасности и охраны труда. Приняты меры по созданию нормальных санитарно – гигиенических условий труда и быта на производстве.

Постоянно проводится обучение вопросам безопасности и охраны труда руководителей, специалистов и технического персонала структурных подразделений и филиалов на что ежегодно расходуются определенные средства. Так, на обучение вопросам безопасности и охраны труда в 2017 году израсходовано 13,3 миллиона тенге.

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

Система организации труда работников Компании

Численность персонала на 31.12.2017 года: **1 521**

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

Нематериальные методы стимулирования труда:

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

Материальные методы стимулирования труда:

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

ВАЖНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ В КОМПАНИИ

Обучение персонала – это повышение знаний, развитие умений и навыков сотрудников с учетом целей соответствующих подразделений, которые определяются стратегией компании.

Благополучная, стабильная компания думает о своем будущем – сотрудниках и, соответственно, готова вкладывать деньги в их развитие.

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

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

Основные цели и задачи компании по обучению на 2017 год

ЦЕЛЬ:

Повышение эффективности деятельности АО «АлмаТел Казахстан» через профессиональное развитие работников и подготовку квалифицированного персонала.

ЗАДАЧИ:

- разработка и внедрение программ обучения, ориентированных на повышение уровня профессиональных и коммуникативных знаний, умений и навыков работников в соответствии с целями и стратегией Компании, корпоративной культурой, освоением новых продуктов, имеющимися ресурсами и интересами работников для достижения и поддержания высокой эффективности труда;
- создание дополнительного мотивационного механизма, развивающего командный дух и корпоративную культуру;
- планирование и организация обучения с оптимальным соотношением теоретического и практического материала и повышения квалификации персонала;
- обучение работников, принимаемых в Компанию, с целью получения ими необходимых практических навыков и подготовки их к самостоятельной работе;
- внедрение и эффективное использование системы дистанционного обучения;
- разработка системы оценки эффективности обучения.

Основные направления обучения и развития

Внешнее обучение:

- Навыковые программы
- Специальные прикладные программы
- Узкоспециализированные программы

Количество участников внешнего обучения с января 2017 года до текущего момента - 30 человек.

Внутреннее обучение:

- Программа развития коммуникативных навыков : Командообразование, Техника продаж, Этапы продаж, Клиенториентированность;
- Программа развития лидерских навыков руководителя: Тайм-менеджмент, Тренинг по лидерству;
- Программа развития и самомотивации

Количество участников внутреннего обучения с января 2017 года до текущего момента - 1040 человек.

Дистанционное обучение (База знаний) – База знаний — важный компонент интеллектуальной системы. Она используется для создания экспертных систем хранения данных в организации: документации, руководств, статей технического обеспечения, информации по продуктам и услугам компании.

Главная цель создания базы — помочь новым сотрудникам и менее опытным людям найти уже существующее описание способа решения какой-либо проблемы по направлениям.

Общее количество часов - 304 часов.

ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА

Целевая аудитория

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

Формы обучения:

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

Общая информация о проведенных обучающих мероприятиях для сотрудников Компании за 2017

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

Клубные дни «English on the grass»

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

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



Участие в благотворительных и социальных проектах

В 2017 году компания оказывала спонсорскую помощь:

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

Корпоративное управление

Кодекс корпоративной этики

Кодекс корпоративного управления АО «АлмаТел Казахстан» устанавливает основные принципы и стандарты, которыми Компания руководствуется для формирования и развития высокого уровня корпоративного управления в своей деятельности.

Кодекс разработан в соответствии с действующим законодательством Республики Казахстан, а также с учетом развивающейся в Казахстане практики корпоративного поведения, этических норм, потребностей и условий деятельности компаний на рынке капиталов на текущем этапе их развития, и детализирует нормы Устава и внутренних распорядительных документов Общества в целях обеспечения прозрачности и открытости деятельности Общества для заинтересованных лиц.

Корпоративное управление в Компании осуществляется на принципах:

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

Структура органов управления эмитента:

Единственный акционер – высший орган

Совет директоров – орган управления

Генеральный директор – единоличный исполнительный орган

Акционерный капитал

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

Права, предоставляемые собственнику акций

1) Согласно действующему законодательству простая акция предоставляет акционеру право на участие в общем собрании акционеров с правом голоса при решении всех вопросов, выносимых на голосование, право на получение дивидендов при наличии у Эмитента чистого дохода, а также части имущества Эмитента при его ликвидации в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан.

Акционер имеет право:

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

участвовать в принятии общим собранием акционеров решения об изменении количества акций Общества или изменения их вида в порядке, предусмотренном Законом «Об акционерных обществах».

УПРАВЛЕНИЕ И АКЦИОНЕРЫ

Структура органов управления эмитента.

Высший орган: Единственный акционер в лице Товарищества с ограниченной ответственностью «ASSET INVEST»

Орган управления: Совет директоров;

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

Единственный акционер.

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

1. внесение изменений и дополнений в устав Эмитента или утверждение его в новой редакции;
2. утверждение кодекса корпоративного управления, а также изменений и дополнений в него;
3. добровольная реорганизация или ликвидация Эмитента;
4. принятие решения об увеличении количества объявленных акций Эмитента или изменения вида размещенных объявленных акций Эмитента;
5. определение количественного состава и срока полномочий счетной комиссии, избрание ее членов и досрочное прекращение их полномочий;
6. определение количественного состава, срока полномочий Совета директоров, избрание его членов и досрочное прекращение их полномочий, а также определение размера и условий выплаты вознаграждений и компенсации расходов членам совета директоров за исполнение ими своих обязанностей;
7. определение аудиторской организации, осуществляющей аудит Эмитента;
8. утверждение годовой финансовой отчетности Эмитента;
9. утверждение порядка распределения чистого дохода Эмитента за отчетный финансовый год, принятие решения о выплате дивидендов по простым акциям и утверждение размера дивиденда по итогам года в расчете на одну простую акцию Эмитента;
10. принятие решения о невыплате дивидендов по простым акциям Эмитента при наступлении случаев, предусмотренных законодательством и уставом Эмитента;
11. принятие решения об участии Эмитента в создании или деятельности иных юридических лиц либо выходе из состава участников (акционеров) иных юридических лиц путем передачи (получения) части или нескольких частей активов, в сумме составляющих двадцать пять и более процентов от всех принадлежащих Эмитенту активов;

12. определение формы извещения Эмитентом акционеров о созыве Общего собрания и принятие решение о размещении такой информации в средствах массовой информации;
13. утверждение методике определения стоимости акций при их выкупе Эмитентом в соответствии с законодательством, а также изменения в нее;
14. утверждение повестки дня Общего собрания;
15. введение и аннулирование «золотой акции»;
16. определение условий и порядка конвертирования ценных бумаг Эмитента, а также их изменение;
17. принятие решения о выпуске ценных бумаг, конвертируемых в простые акции Эмитента;
18. принятие решения об обмене размещенных акций одного вида на акции другого вида, определение условий и порядка такого обмена;
19. принятие решения о добровольном делистинге акций Эмитента;
20. принятие решения об одобрении заключения Эмитентом крупной сделки, в результате которой (которых) Эмитентом отчуждается (может быть отчуждено) имущество, стоимость которого составляет пятьдесят и более процентов от общего размера балансовой стоимости активов Эмитента на дату принятия решения о сделке, в результате которой (которых) отчуждается (может быть отчуждено) пятьдесят и более процентов;
21. утверждение Положения о Совете директоров;
22. определение порядка предоставления акционерам информации о деятельности Эмитента, в том числе определение средства массовой информации;
23. иные вопросы, принятие решения по которым отнесено законодательством и уставом Эмитента к исключительной компетенции Общего собрания.

Совет директоров.

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

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

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

Генеральный директор.

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

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

Члены Совета директоров эмитента.

Ф.И.О и дата рождения	Должности, занимаемые в настоящее время и за последние три года (в хронологическом порядке)
Пархоменко Александр Владимирович 28.08.1977 г.р.	АО «АлмаТел Казахстан»: с 14.04.2017 г. по состоянию на отчетную дату Председатель Совета Директоров ТОО «АЛМА-ТВ»: с декабря 2014 года по состоянию на отчетную дату Первый заместитель Генерального директора ООО «АЗБУКА РУС»: с октября 2011 года по ноябрь 2014 года Соучредитель и Технический директор
Гадалов Александр Авенирович 20.10.1982 г.р.	АО «АлмаТел Казахстан»: с 14.04.2017 г. по состоянию на отчетную дату Член Совета Директоров Московское представительство ТОО «Алма ТВ»: с мая 2015 года по апрель 2017 года Глава представительства ООО «Тритона» с 2010 года по 2015 год Финансовый директор J'son & Partners Consulting с 2013 года по 2015 год Руководитель направления ТВ и медиа проектов Культурный фонд «Кино-телекомпания «Православная энциклопедия»: с июня 2006 года по август 2015 года Финансовый директор
Гусман Михаил Соломонович 23.01.1950 г.	АО «АлмаТел Казахстан»: с 14.04.2017 г. по состоянию на отчетную дату Член Совета Директоров – Независимый директор Информационное агентство ИТАР-ТАСС: с ноября 1999 года по состоянию на отчетную дату Первый заместитель генерального директора

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

По состоянию на 01.07.2017 г. члены Совета директоров Эмитента не владели долями участия в уставном капитале Эмитента или его дочерних и зависимых организациях.

Коллегиальный (единоличный) исполнительный орган эмитента.

Функции исполнительного органа осуществляет Генеральный директор.

Ф.И.О и дата рождения	Должности, занимаемые в настоящее время и за последние три года (в хронологическом порядке)
Франке Хендрикус Йоханнес 22.12.1955 г.р.	АО «АлмаТел Казахстан»: с 17.04.2017 г. по состоянию на отчетную дату занимал должность Генерального директора. Volia Limited (Украинская телекоммуникационная компания): С 2013 по 2016 гг. занимал должность Консультанта по вопросам управления.

По состоянию на 31.12.2017г. Генеральный директор не владел акциями Эмитента и долями участия в уставном капитале его дочерних и зависимых организациях.

Список аффилированных лиц АО «АлмаТел Казахстан»
Отчетный период за 31.12.2017г.

Физические лица					
№ д/п	Фамилия, имя, отчество (при его наличии)	Дата рождения, ИИН	Основания для признания аффилированности	Дата появления аффилированности	Примечания
1	2	3	4	5	6
1	Галапов Александр Авериевич	20.10.1982,	пп.3) п.1 ст.64 ЗРК об АО	14.04.2017	должностное лицо
2	Hendrikus Johannes Eganke (Хендрикус Йоханнес Эганке)	22.12.1955, 551222000103	пп.3) п.1 ст.64 ЗРК об АО	17.04.2017	Должностное лицо Общества
3	Пархоменко Александр Владимирович	28.08.1977, 770828350156	пп.3) п.1 ст.64 ЗРК об АО	14.04.2017	должностное лицо Общества
4	Пархоменко Юлия Алексеевна	16.07.1977, 770716401145	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	14.04.2017	близкий родственник
5	Пархоменко Валентина Петровна	10.08.1950,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	14.04.2017	близкий родственник
6	Пархоменко Марк Александрович	02.11.2011,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	14.04.2017	близкий родственник
7	Евдокимова Татьяна Андреевна	07.10.1949,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	14.04.2017	близкий родственник
8	Галапова Ирина Михайловна	07.01.1983,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	14.04.2017	близкий родственник
9	Власова Елена Валентиновна	11.02.1947,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	14.04.2017	близкий родственник
10	Галапов Андрей Александрович	15.02.2008,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	14.04.2017	близкий родственник
11	Галапов Иван Александрович	31.10.2013,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	14.04.2017	близкий родственник
12	Столярова Марина Георгиевна	11.11.1957,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	14.04.2017	близкий родственник
13	Эганке Дмитро Хендрик	05.06.2005,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	17.04.2017	близкий родственник
14	Эганке Йоханна Хендрикс	09.04.1957,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	17.04.2017	близкий родственник
15	Эганке Адриана Йоханна	17.04.1932,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	17.04.2017	близкий родственник
16	Эганке Ремко Йоханнес	25.04.1960,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	17.04.2017	близкий родственник
17	Нурлаев Фарух Тахирович	25.04.1988, 880425300161	пп.3) п.1 ст.64 ЗРК об АО	14.04.2017	Должностное лицо ТОО «Шымкент-онлайн»
18	Столярова Дарья Николаевна	07.10.1994,	пп.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	14.04.2017	близкий

19	Пак Татьяна Александровна	16.08.1981, 810816401288	п.3) п.1 ст.64 ЗРК об АО	28.09.2017	родственник Должностное лицо Едиственного акционера
20	Пак Дмитрий Евгеньевич	05.10.2006, 061005501140	п.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	28.09.2017	близкий родственник
21	Пак Лия Евгеньевна	06.12.2001, 011206601140	п.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	28.09.2017	близкий родственник
22	Давыбаева Надежда Александровна	24.10.1979, 791024400508	п.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	28.09.2017	близкий родственник
23	Васина Антониды Семеновна	05.09.1958, 580905401737	п.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	28.09.2017	близкий родственник
24	Савченко Наталья Александровна	05.01.1987, 870105400859	п.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	28.09.2017	близкий родственник
25	Пак Евгений Николаевич	07.04.1978, 780407302783	п.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	28.09.2017	супруг
26	Пак Лариса Владимировна	27.03.1954, 540327401450	п.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	28.09.2017	близкий родственник
27	Пак Юлия Николаевна	21.12.1986, 861221400485	п.2) п.1 ст.64 ЗРК об АО	28.09.2017	близкий родственник
28	Миловаева Кристина Сергеевна	18.04.1985, 850418400302	п.3) п.1 ст.64 ЗРК об АО	14.04.2017	Должностное лицо ТОО «Alma Guide»

Юридические лица

№ д/п	Полное наименование юридического лица	Дата и номер государственной регистрации юридического лица, бизнес-идентификационный номер (БИН), почтовый адрес и фактическое место нахождения юридического лица	Основания для признания аффилированности	Дата появления аффилированности	Примечания
1	2	3	4	5	6
1	ТОО «ASSET INVEST»	№ от 02.12.2014; 141240000592; почтовый адрес: КАЗАХСТАН, Алматы г.а., Алмалинский район, ул. Айтиева, 23; фактическое местонахождение: КАЗАХСТАН, Алматы г.а., Алмалинский район, ул. Айтиева, 23	п.1) п.1 ст.64 ЗРК об АО	14.04.2017	крупный акционер
2	ТОО «Шымкент-онлайн»	№ 440-1958-21-ТОО от 26.05.2005; 050540006253; почтовый адрес: КАЗАХСТАН, Южно-Казахстанская область, Шымкент г.а., 160000, улица Токаева, дом 27; фактическое местонахождение: КАЗАХСТАН, Южно-Казахстанская область, Шымкент г.а., 160000, улица Токаева, дом 27	п.6) п.1 ст.64 ЗРК об АО	14.04.2017	юридическое лицо, по отношению к которому общество имеет право на соответствующую долю в имуществе
3	ТОО «Alma Guide»	№ от 10.03.2015; 150340008759; почтовый адрес: КАЗАХСТАН, Алматы г.а., Алмалинский район, ул. Айтиева, 23; фактическое местонахождение: КАЗАХСТАН, Алматы г.а., Алмалинский район, ул. Айтиева, 23	п.6) п.1 ст.64 ЗРК об АО	14.04.2017	юридическое лицо, по отношению к которому общество имеет право на соответствующую долю в имуществе

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

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

По итогам 2017 года начисленное и выплаченное вознаграждение членам Совета директоров и Исполнительному органу составило 90 308 тысяч тенге

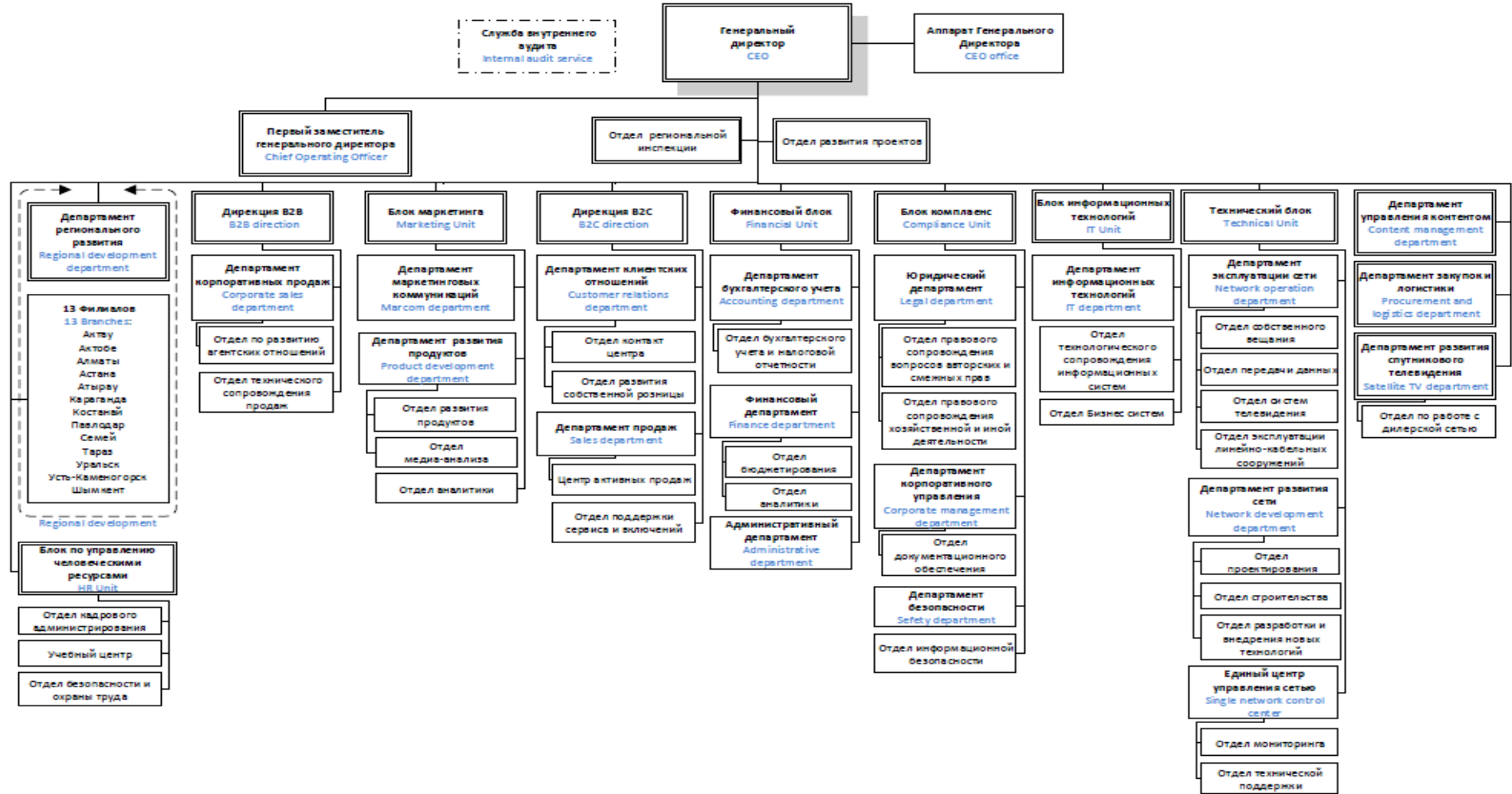
Аудированная Финансовая отчетность

Информация об аудиторских компаниях Общества

Аудит финансовой отчетности АО «АЛМАТЕЛ» за 2013 – 2017 годы осуществляло общество с ограниченной ответственностью «Almir Consulting» (Государственная лицензия на занятие аудиторской деятельностью: серия МФЮ № 0000014 от 27.11.1999г., Свидетельство о государственной перерегистрации юридического лица № 3050-1910-01- , выданное 02.11.2012 г., Директор Искендинова Б.К.). «Almir Consulting» является членом Профессиональной аудиторской организации «Коллегия аудиторов».

В соответствии с Учетной политикой Компании и Законом РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» Общество осуществляет подготовку финансовой отчетности в соответствии с требованиями Закона Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», Международных стандартов финансовой отчетности («МСФО») принятыми Правлением Комитета по международным стандартам финансовой отчетности («Правление КМСФО»), состоящие из: Международных стандартов финансовой отчетности (IFRS); Международных стандартов финансовой отчетности (IAS); разъяснений, подготовленных Комитетом по разъяснениям международной финансовой отчетности (КРМФО) или ранее действовавшим Постоянным комитетом по разъяснениям (ПКР).

Организационная структура
АО «Алма Телекоммуникайшнс Казахстан»
 JSC Alma Telecommunications Kazakhstan organizational chart



Отчет о прибылях и убытках/тыс.тг.

№	Наименование показателей	2017	2016
		Факт	Факт
1	Доход от реализации продукции	13 904 935	13 101 478
2	Себестоимость реализованной продукции	(9 577 820)	(9 731 741)
3	Валовая прибыль	4 327 115	3 369 737
4	Доходы от финансирования	8 459	2 134
5	Расходы на финансирование	(443 193)	(261 559)
6	Прочие доходы (расходы)	(2 264 224)	200 678
7	Коммерческие расходы	(2 241 038)	(1 714 289)
8	Административные расходы	(3 256 121)	(3 316 652)
9	Убыток (прибыль) от обесценения основных средств и неза-вершённого строительства	48 561	(84 681)
10	Прибыль убыток до налогообложения	(3 820 441)	(1 804 632)
11	Корпоративный подоходный налог	680 179	190 323
12	Чистая прибыль(убыток)	(3 140 262)	(1 614 309)
13	Прочий совокупный доход за отчетный период	760	116 875
14	Итого совокупный убыток за отчетный период	(3 139 502)	(1 497 434)
15	Убыток на акцию (тенге)	(77,97)	

Отчет о финансовом положении/тыс.тг.

№	Наименование показателей	2017	2016
		Факт	Факт
1	КРАТКОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ	4 923 966	4 333 198
2	ДОЛГОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ	55 372 786	56 002 707
3	ИТОГО АКТИВЫ	60 296 752	60 335 905
4	КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	9 879 997	4 001 501
5	ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	2 649 287	5 427 434
6	ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	12 529 284	9 428 935
7	КАПИТАЛ	47 767 468	50 906 970
8	ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА+КАПИТАЛ	60 296 752	60 335 905

Отчет о движении денег/тыс.тг.

№	Наименование показателей	2017	2016
		Факт	Факт
1	Операционная деятельность		
2	Поступление д.с.	15 188 806	13 822 139
3	Выбытие д.с.	(14 688 348)	(13 054 800)
4	Чистая сумма д.с. от операционной деятельности	500 458	767 339
5	Инвестиционная деятельность		
6	Поступление д.с.	89 656	58 411
7	Выбытие д.с.	(1 406 258)	(1 534 534)
8	Чистая сумма д.с. от инвестиционной деятельности	(1 316 602)	(1 476 123)
9	Финансовая деятельность		
10	Поступление д.с.	1 000 000	1 295 750
11	Выбытие д.с.	(234 128)	(500 000)
12	Чистая сумма д.с. от финансовой деятельности	765 872	795 750
13	Итого увеличение(+)/уменьшение(-) д.с.	(50 272)	86 966
14	Влияние изм.курса на сальдо д.с. в иностранной валюте	(4 423)	994
15	Денежные средства на начало отчетного периода	307 243	219 283
16	Денежные средства на конец отчетного периода	252 548	307 243

Основные цели и задачи на следующий год

В 2018 году компания продолжит курс, взятый на развитие комплекса коммуникационных услуг, на предоставление их в рамках пакетированных предложений ТВ + Интернет + Телефония (Triple Play). Также, компания продолжит работу над развитием Спутникового, OTT- и IPTV-телевидения.

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

Деятельность компании будет проводиться в рамках программы оперативной эффективности.

АО «Алма Телекоммуникейшнс Казахстан»
(АО «АлмаТел Казахстан»)

г. Алматы, 2018 год