

Усиление конкурентного преимущества Компании

Годовой отчет АО «Кселл» 2013 год



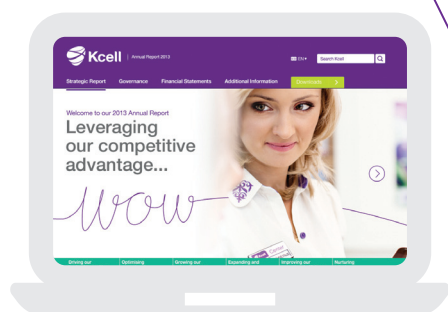


«Кселл» — ведущий оператор мобильной связи в Казахстане по доле выручки и количеству абонентов. Мы можем с гордостью констатировать, что несмотря на более сложную конкурентную обстановку в этом году, Компании удалось сохранить лидирующие позиции на рынке, — и мы будем и дальше наращивать это преимущество.

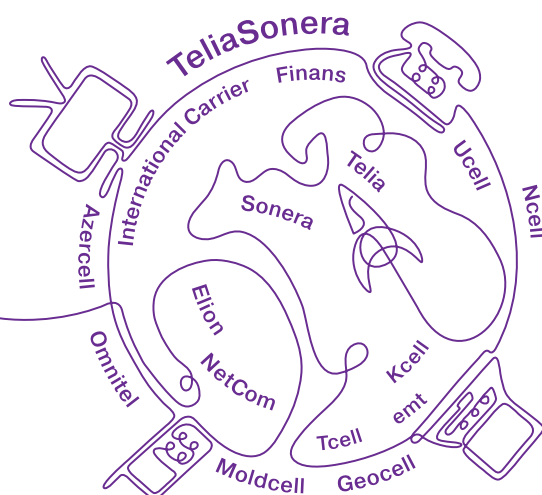
Компания использует два бренда: Kcell и Activ, суммарная абонентская база которых в Казахстане составляет 14,3 миллиона пользователей. Из них более пяти миллионов используют сеть «Кселл» для доступа в интернет через свои мобильные телефоны. За последние 15 лет наши абоненты использовали почти 100 млрд минут голосовой связи, отправили 22 млрд SMS и передали 26 млн

Гбайт данных. За этот период скорость передачи данных в сети «Кселл» увеличилась более чем в 560 раз — с 9,6 Кбит/с в сети 2G до 42 Мбит/с в сети 3G HSPA DC.

В декабре 2012 года «Кселл» успешно завершил листинг глобальных депозитарных расписок (ГДР) на Лондонской фондовой бирже и обыкновенных акций на Казахстанской фондовой бирже.



Посмотреть отчет онлайн
www.investors.kcell.kz/ru



Содержание

Стратегические отчеты

- 02 О компании
- 03 Покрытие сети
- 04 Ключевые показатели
- 05 Основные события отчетного года
- 06 Обращение Председателя Совета Директоров
- 08 Основные показатели рынка
- 11 Комментарии Главного Исполнительного Директора
- 14 Бизнес-модель компании
- 15 Стратегия компании
- 17 Финансовые показатели
- 18 Превосходный кадровый потенциал
- 19 Устойчивое развитие бизнеса
- 22 Корпоративная ответственность

- 25 Показатели деятельности компании
 - 25 Услуги голосовой связи
 - 26 Услуги передачи данных
 - 26 Дополнительные услуги
- 27 Сети и технологии
- 28 Обзор финансовых показателей
- 34 Основные риски

Управление

- 38 Корпоративное управление

Финансовая отчетность

- 46 Консолидированный отчет о финансовом положении
- 47 Консолидированный отчет о прибыли и убытке и прочем совокупном доходе

- 48 Консолидированный отчет об изменениях в капитале
- 49 Консолидированный отчет о движении денежных средств
- 50 Примечания к консолидированной финансовой отчетности

Дополнительная информация

- 83 Контактная информация
- 84 Глоссарий

О компании

Акционерное общество «Кселл», компания, образованная в 1998 году (далее — «Компания» или «Кселл») — ведущий оператор мобильной связи в Казахстане. В 2013 году Компания занимала лидирующие позиции на рынке страны как по доле выручки (54%), так и по количеству абонентов (46,2%).

Компания оказывает услуги голосовой мобильной связи, SMS, MMS, дополнительные услуги (VAS-услуги), услуги по предоставлению доступа к мобильному контенту и передаче данных, в том числе по предоставлению доступа к сети Интернет.

Компания использует два бренда: Kcell, рассчитанный на привлечение корпоративных клиентов, в том числе из государственного сектора, и Activ, нацеленный на рынок массового потребителя.

Абонентская база «Кселл» в Казахстане составляет 14,3 миллиона абонентов (согласно данным Компании). Из них более пяти миллионов используют свои мобильные телефоны для доступа в Интернет. За последние 15 лет наши абоненты использовали почти 100 млрд минут голосовой связи, отправили 22 млрд SMS и передали 26 млн Гбайт данных. За этот период скорость передачи данных в сети «Кселл» увеличилась более чем в 560 раз — с 9,6 Кбит/с в сети 2G до 42 Мбит/с в сети 3G HSPA DC.

В декабре 2012 года «Кселл» успешно завершил листинг глобальных депозитарных расписок (ГДР) на Лондонской фондовой бирже и простых акций на Казахстанской фондовой бирже. Размещение включало в себя продажу компанией TeliaSonera акций в количестве 50 миллионов штук, соответствующих 25%-ной доле акционерного капитала Kcell.

Контролирующий акционер Компании — TeliaSonera, один из крупнейших телекоммуникационных холдингов в Европе и на мировом рынке.

В рамках холдинга TeliaSonera «Кселл» получает выгоду от возможностей TeliaSonera вести переговоры и договариваться с поставщиками о чрезвычайно конкурентных ценах на услуги и поставку оборудования, так же «Кселл» имеет доступ к опыту TeliaSonera в создании высококачественных сетей, таким образом, Кселл предоставляет своим абонентам возможность пользоваться новейшими технологиями.

Наше видение — стать незаменимым для бизнес-сообщества в Казахстане, предлагая инновационные услуги и решения в постоянно меняющемся мире.

История «Кселл»

Компания была образована 1 июня 1998 г. в форме товарищества с ограниченной ответственностью под названием ТОО «GSM (Джи Эс Эм) Казахстан ОАО «Казахтелеком». Основные цели деятельности ТОО заключались в разработке, строительстве и эксплуатации сети мобильной связи в Республике Казахстан на базе стандарта GSM (Global System for Mobile Communications). В 1999 году Компания начала коммерческую деятельность, осуществляя прямые продажи и продажи через сеть дистрибьюторов.

До 2 февраля 2012 г. 51% доли участия в Компании владела компания Fintur Holdings B.V. (Fintur), остальные 49% принадлежали АО «Казахтелеком» («Казахтелеком»). Акционерами Fintur выступают Sonera Holding B.V. и Turkcell Iletisim Hizmetleri A.S., доли которых составляют соответственно 58,55% и 41,45%.

2 февраля 2012 г. принадлежащая АО «Казахтелеком» доля, в размере 49%, была напрямую продана Sonera Holding B.V. (Sonera), дочерней компании TeliaSonera.

01 июля 2012 г. Общее собрание участников ТОО «GSM (Джи Эс Эм) Казахстан ОАО «Казахтелеком» утвердило изменение организационно-правовой формы Компании с товарищества с ограниченной ответственностью на акционерное общество (далее — «Преобразование»), при этом 200 миллионов простых акций были размещены между компаниями Fintur и Sonera пропорционально их долевым участиям. Собрание также утвердило изменение наименования Компании на АО «Кселл».

27 августа 2012 г. министерство юстиции Республики Казахстан зарегистрировало Компанию в качестве акционерного общества. В соответствии с законодательством Казахстана, после Преобразования нераспределенная прибыль, имевшаяся на дату Преобразования, вошла в уставный капитал Компании, и больше не подлежит распределению среди акционеров.

Покрытие сети

Компания «Кселл» стала первой казахстанской компанией, получившей генеральную лицензию на предоставление услуг мобильной связи стандарта GSM-900 сроком на 15 лет, начиная с 1998 года.

С этого началась история развития крупнейшей на сегодняшний момент в Казахстане сети мобильной связи, охватывающей 46,8% территории и 95,8% населения страны. В настоящее время Компания обладает бессрочной лицензией на оказание услуг мобильной связи стандартов GSM-900, GSM-1800 и 3G. Для поддержания и развития своей деятельности «Кселл» продолжает вкладывать средства в приобретение и разработку соответствующих технологий. По условиям генеральной лицензии, к концу 2014 года сеть 3G «Кселл» должна охватить все населенные пункты Казахстана с численностью населения более 10 000 человек, а также все районные центры страны. В ожидании получения лицензии на предоставление услуг в формате 4G Компания работает по соответствующей подготовке сети и проводит соответствующие необходимые тестирования.

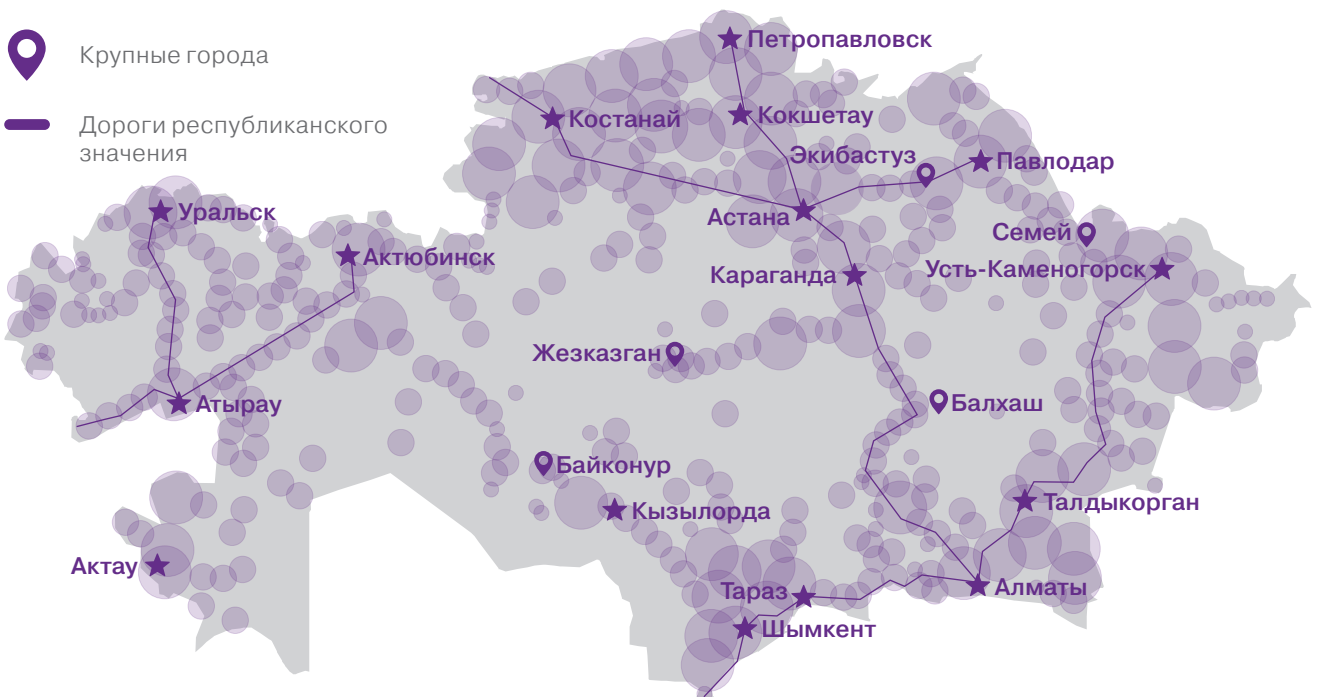
46,8%

ПОКРЫТИЕ
ТЕРРИТОРИИ

95,8%

ПОКРЫТИЕ
НАСЕЛЕНИЯ

- Зона покрытия GSM
- ★ Областные центры и города республиканского значения
- 📍 Крупные города
- Дороги республиканского значения



Ключевые показатели

01

Уровень дохода увеличился на 3,1% и составил 187 599 млн тенге (182 004 млн тенге в 2012 году)

Показатель EBITDA без учета единовременных расходов вырос на 3,3%, составив 104 727 млн тенге (101 426 млн тенге в 2012 году). Рентабельность по EBITDA увеличилась до 55,8% (55,7% в 2012 году)

02

Доход от основной деятельности без учета единовременных расходов вырос на 3,8% и составил 81 600 млн тенге (78 645 млн тенге в 2012 году)

03

Чистые затраты на финансирование выросли до 2 119 млн тенге (516 млн тенге в 2012 году).

04

Свободный денежный поток увеличился до 80 743 млн тенге (61 203 млн тенге в 2012 году)

06

Чистая прибыль увеличилась на 2,5%, составив 63 392 млн тенге (61 828 млн тенге в 2012 году)

05

Абонентская база выросла на 845 000 пользователей и составила 14 307 млн абонентов (13 462 млн пользователей в 2012 году согласно данным Компании)

07

Основные события отчетного года

Февраль 2013 г.

На основании решения Комитета по индексам и оценке ценных бумаг простые акции АО «Кселл» были включены в представительский список акций для исчисления индекса KASE.

Март 2013 г.

Создание Советом директоров АО «Кселл» службы внутреннего аудита для оценки финансово-хозяйственной деятельности Компании.

Май 2013 г.

Принятие Советом директоров АО «Кселл» следующих решений:

- Прекращение срока полномочий Вейсела Арала в качестве главного исполнительного директора «Кселл», начиная с 1 июня 2013 г., в связи с его переводом на другую должность в рамках группы TeliaSonera
- Назначение Али Агана главным исполнительным директором АО «Кселл» сроком на один год с 1 июня 2013 г. по 1 июня 2014 г.

Утверждение всех решений, предложенных на рассмотрение акционерам АО «Кселл», на ежегодном Общем собрании акционеров 24 мая 2013 г.:

- Назначение компании PricewaterhouseCoopers LLP аудитором АО «Кселл».
- Утверждение годовой финансовой отчетности Компании за 2012 год.
- Объявление дивидендов в размере 162.01 тенге, с учетом налогов, на одну простую акцию или около 1,07 долл. США, с учетом налогов, на одну глобальную депозитарную расписку (ГДР) за период с 1 июля 2012 г. по 31 декабря 2012 г., подлежащих выплате акционерам АО «Кселл», зафиксированным в списке акционеров по состоянию на дату закрытия реестра 10 июня 2013 г.
- Избрание Уильяма Х. Р. Эйлуорда в Совет директоров Компании, а также его назначение в качестве независимого директора (его предшественник на должности независимого директора, Берт Нордбер, вышел из состава Совета директоров «Кселл» в связи с нехваткой времени на исполнение других обязанностей).

Июнь 2013 г.

Выплата 24 июня 2013 г. дивидендов в размере 162.01 тенге, с учетом налогов, на одну простую акцию за период с 01 июля 2012 г. по 31 декабря 2012 г., на общую сумму в размере 32 402 млн тенге.

Август 2013 г.

Компания начала процесс преобразования своей операционной структуры. С целью ее приведения в соответствие со стратегией деятельности Компании были созданы подразделения «Кселл» по развитию корпоративного (B2B) и розничного (B2C) рынка, а также служба обеспечения управления потребительским опытом. Их деятельность позволит Компании в большей степени учитывать интересы и запросы клиентов, а также оптимизировать свои бизнес-процессы.

Сентябрь 2013 г.

- Предоставление Компании кредитной линии на сумму 30 млрд тенге банком АО «Народный банк Казахстана».
- Продление до 26 сентября 2014 г. действия договора с АО «Ситибанк Казахстан» и АО ДБ «RBS (Казахстан)» о предоставлении Компании кредита на сумму 14,5 млрд тенге.
- Погашение Компанией синдицированных кредитов на общую сумму 30,5 млрд тенге, предоставленных АО «Ситибанк Казахстан» и АО ДБ «RBS (Казахстан)», и выплата начисленных по ним процентов в размере 820 млн тенге.

Ноябрь 2013 г.

- Компания объявила о назначении Халиды Кырыкбаевой на вновь созданную должность эксперта по устойчивому развитию бизнеса с прямым подчинением главному исполнительному директору Компании. К основным функциям эксперта относится управление вопросами устойчивого развития Компании путем реализации соответствующих политик и организации для сотрудников и внешних партнеров «Кселл» семинаров по обязательствам Компании в области устойчивого развития.
- По результатам исследования, проведенного в октябре—ноябре 2013 года агентством EPSI Rating (независимой организацией, составляющей Общеевропейский индекс удовлетворенности потребителей (Pan-European Customer Satisfaction Index), в 2013 году индекс удовлетворенности потребителей качеством услуг в секторе мобильной связи остался на той же отметке. Лидирующие позиции по качеству обслуживания клиентов по-прежнему занимают бренды Kcell и Activ.

Обращение Председателя Совета директоров



«Я чрезвычайно рад подтвердить, что мы достигли всех показателей эффективности, которые мы наметили в момент проведения IPO».

Ян Эрик Рудберг

Председатель Совета директоров

Уважаемые акционеры!

Я рад представить вам результаты Компании за 2013 год — первый полный финансовый год АО «Кселл» с момента листинга на Лондонской и Казахстанской фондовых биржах в конце 2012 года. Я также чрезвычайно рад подтвердить, что мы достигли всех показателей эффективности, которые мы наметили в момент проведения IPO. Мы гордимся, что Компания получила награду в области финансовых достижений в регионе EMEA за лучшую программу выпуска депозитарных расписок и награду за лучшее IPO на престижной ежегодной премии East Capital Award, присуждаемой компаниям данного региона. Эти награды свидетельствуют об общественном признании целеустремленности и профессионализма руководства и сотрудников «Кселл».

Показатели деятельности

Мы сумели сохранить позицию лидера на рынке и продемонстрировали рост абонентской базы, на 845 тысяч абонентов до 14,3 млн пользователей, не смотря на усиление конкуренции на внутреннем рынке и сложную нормативно-правовую среду. Мы продолжаем наблюдать рост доходов на 3,1%, составив 187 599 млн тенге, за счёт спроса на услуги передачи данных, что обусловлено продолжением развёртывания сети 3G. Несмотря на сильное ценовое давление, показатель по EBITDA сохранился на самом высоком уровне в секторе телекоммуникаций, превышающем 55 процентов.

Дивиденды

Дивидендная политика, утвержденная Общим собранием акционеров (ОСА) АО «Кселл», предусматривает выплату, по крайней мере, 70% чистой прибыли Компании за предшествующий финансовый год. Мы рады объявить о том, что на Годовом общем собрании акционеров (ГОСА) 21 мая 2014 г. мы планируем внести предложение о выплате акционерам АО «Кселл» годового дивиденда в размере 221,81 тенге (около 1,22 доллара США) на одну простую акцию, что соответствует 70% от чистой прибыли Компании за двенадцать месяцев, завершившихся 31 декабря 2013 года (первый полный финансовый год). Принимая во внимание высокие финансовые показатели Компании за 2013 год, Совет директоров дополнительно рекомендовал выплату специального дивиденда в размере 95,14 тенге (около 0,52 доллара США) на одну простую акцию, что соответствует 30 процентам от чистой прибыли Компании за первый полный финансовый год. Предлагаемая дата закрытия реестра акционеров, имеющих право на получение дивидендов – 7 июня 2014 года.

Совет директоров и корпоративное управление

Берт Нордберг, занимавший должность независимого директора в Совете директоров Компании с ноября 2012 года, вышел из состава Совета директоров в связи с нехваткой времени на исполнение других обязанностей. Мы хотели бы выразить ему свою признательность за тот ценный вклад, который он внес в развитие нашей Компании.

После избрания на ГОСА 2013 года в состав Совета директоров в качестве независимого директора вошел Уильям Х. Р. Эйлуорд. Г-н Эйлуорд обладает богатым опытом работы в качестве председателя совета директоров, генерального директора и независимого директора как в частных, так и в государственных компаниях в различных отраслях, в том числе в телекоммуникационном (мобильная и фиксированная связь) секторе и в секторе информационных технологий.

«Кселл» стремится поддерживать высочайшие стандарты корпоративного управления, соответствующие как передовому международному опыту, так и требованиям нормативно-правовой системы Республики Казахстан. Комитетами при Совете директоров была проведена кропотливая работа по эффективной организации корпоративного управления, обеспечивающей защиту прав и интересов всех участников. В течение года Компания утвердила и приняла 14 новых положений по развитию корпоративного управления, в том числе обновленные версии Кодекса этики и поведения, Политики управления рисками и Антикоррупционной политики. Компания также создала у себя службу внутреннего аудита для оценки финансово-хозяйственной деятельности Компании.

Сотрудники

В июне 2013 года главным исполнительным директором АО «Кселл» был назначен Али Аган. Опыт работы г-на Агана в финансовой и телекоммуникационной отраслях различных стран мира составляет более 20 лет. Он также хорошо знаком с деятельностью группы TeliaSonera, так как ранее занимал должность главного исполнительного директора в двух дочерних компаниях группы — Ucell (Узбекистан) и Azercell (Азербайджан).

За отчетный год г-н Аган сумел, опираясь на поддержку руководства и персонала во всех подразделениях Компании, достичь впечатляющих финансовых результатов. Весь коллектив Компании — от руководства и администрации до технических специалистов и работников колл-центра — внес неоценимый вклад в общий успех. От имени Совета директоров я хотел бы официально поблагодарить всех сотрудников Компании за их упорную работу и постоянную поддержку.

Перспективы

В текущем финансовом году одной из основных стратегических задач АО «Кселл» останется эффективное оказание конкурентоспособных и доступных услуг по передаче данных, нацеленное на увеличение выручки и наращивание абонентской базы. В то же время мы непрерывно анализируем свою работу с тем, чтобы обеспечить планирование и реализацию всех направлений деятельности Компании на принципах устойчивого развития.

В текущем и в последующих годах «Кселл» продолжит разрабатывать новые продукты и инновационные услуги, адаптируясь к постоянно меняющимся запросам наших клиентов. Компания будет по-прежнему ориентироваться на коммерческие и технологические инновации, для сохранения передовых позиций в технологическом развитии.

Ян Эрик Рудберг

Председатель Совета директоров АО «Кселл»

30 апреля 2014 г.

Основные показатели рынка

Макроэкономическая ситуация

Казахстан занимает девятое место в мире по территории, которая почти равна площади всей континентальной Европы. Страна не только занимает лидирующие позиции в добыче нефти и природного газа, но и является одним из крупнейших мировых производителей золота, урана и зерна.

Все это позволяет Казахстану демонстрировать одни из самых высоких темпов экономического роста в СНГ. Годовой темп роста ВВП последнее время практически постоянно превышает 8%. Несмотря на некоторое замедление этих темпов в 2013 году (до 6%), объем ВВП остается высоким — на уровне 220,3 млрд долл. США (2012 год: 203,5 млрд долл. США), а показатель ВВП на душу населения составляет 12 933 долларов США (2012 год: 12 119 долларов США). По прогнозам МВФ, темп роста ВВП в 2014 году составит 5%.

Телекоммуникационный рынок Казахстана

По данным Агентства Республики Казахстан по статистике, совокупный объем выручки казахстанского телекоммуникационного рынка в 2013 году составил 644 млрд тенге (2012 год: 598 млрд тенге). При этом услуги мобильной связи (голосовые и прочие) на сегодня представляют собой наиболее динамично развивающийся сектор, значительно опережающий по темпам роста остальные сектора. Совокупный годовой темп роста выручки в 2009—2013 гг. составил 7%, а объем выручки в 2013 году достиг 307 млрд тенге (2012 год: 308 млрд тенге). Это представляет собой 48% от совокупного объема выручки на рынке.

Стремительный рост выручки, безусловно, коррелирует со значительным увеличением числа абонентов мобильной связи, удвоившегося за тот же период. В 2009 году количество абонентов мобильной связи составляло 11,8 млн человек, а по результатам 2013 года возросло до 23,6 млн. Уровень проникновения услуг голосовой мобильной связи в Казахстане в 2013 году составил 180%.

По данным EPSI Rating (независимой организации, составляющей Общеввропейский индекс удовлетворенности потребителей (Pan-European Customer Satisfaction Index), индекс удовлетворенности потребителей качеством услуг в секторе мобильной связи в 2013 году не изменился, а среди операторов мобильной связи лидером по работе с клиентами по-прежнему остается «Кселл».

В рамках ежегодного исследования EPSI Rating, сбор данных по которому проходил в октябре—ноябре 2013 года, около 1 250 абонентов в Казахстане оценили качество работы операторов мобильной связи за предыдущие 12 месяцев. Исследование было организовано по методу телефонного опроса, проведенного независимым казахстанским социологическим центром, под руководством экспертов EPSI в соответствии с европейскими стандартами EPSI Rating. Основные данные были проанализированы с целью выявления оператора с наибольшей долей рынка, данные анализировались с учетом динамики прошлых лет.

EPSI анализирует опыт взаимодействия потребителей с мобильными операторами по пяти аспектам удовлетворенности: имидж, качество продуктов, ожидания потребителя в отношении компании, качество обслуживания и соотношение цены и качества.

Средневзвешенный индекс удовлетворенности потребителей качеством работы мобильных операторов в Казахстане в прошлом году остался на прежнем уровне — 76,5 пунктов. Результаты исследования показали, что казахстанские абоненты мобильной связи дали наивысшие оценки брендам Kcell и Activ — оба бренда заняли первые места в рейтингах удовлетворенности потребителей. Бренд Kcell воспринимается его абонентами лучше, чем другие.

В 2013 году абоненты Kcell оценили степень своей удовлетворенности в 77,5 пунктов, а пользователи Activ — в 76,5 пунктов. Агентство EPSI дало следующий комментарий в отношении результатов исследования 2013 года: «Удовлетворенность потребителей в отрасли, в среднем, осталась на уровне прошлого года, но за последние четыре года наблюдается ее небольшое снижение. При этом Kcell имеет определенное преимущество перед конкурентами».

Рынок услуг мобильного доступа в интернет

По результатам проведенного аналитическим агентством «IKS-Консалтинг» комплексного исследования рынка услуг мобильного доступа в интернет в Республике Казахстан в 2013 году были выделены следующие тенденции.

Объем выручки в сегменте услуг предоставления доступа в интернет и передачи данных в мобильных сетях в 2013 году составили 47,4 млрд тенге, что более чем на 40% выше по сравнению с предыдущим годом. По сравнению с предыдущим годом объем рынка широкополосного доступа в сетях фиксированной связи (без учета объемов выручки от услуг доступа в интернет, пришедшихся на долю телекоммуникационных операторов) в 2013 году составил 72,7 млрд тенге, увеличившись всего лишь на 18% по сравнению с 2012 годом.

По данным «IKS-Консалтинг», число активных устройств с доступом в интернет и к услугам мобильной передачи данных в мобильных сетях в 2013 году составило около 2,8 млн единиц. На рынке указанных услуг доминировали смартфоны, на долю которых пришлось 72%. Оставшаяся доля рынка распределилась между USB-модемами (13%), M2M-устройствами (10%) и планшетными компьютерами (5%).

На долю пользователей вышеуказанных устройств, которые составляют менее 25% от числа зарегистрированных интернет-пользователей в мобильных сетях, приходится около 90% всех объемов выручки от услуг мобильной передачи данных.

Мобильный интернет в Казахстане

По данным агентства «IKS-Консалтинг», дальнейшее широкое распространение смартфонов останется основным фактором развития рынка мобильного интернета в стране. Этому также будут способствовать следующие факторы:

- удешевление смартфонов ввиду конкуренции по цене между производителями;
- активное продвижение мобильными операторами пакетных предложений, в том числе с возможностью покупки смартфонов по сниженным ценам;
- повышение интернет-грамотности населения и его участие в общественно-экономических процессах; рост числа пользователей социальных сетей, услуг мобильных платежей и т. д.

Тенденции рынка в 2013 году и в последние годы

Усиление конкуренции

«Кселл» является ведущим оператором мобильной связи в Казахстане по доле рынка (46,2%) и выручке (54%). На фоне усиления конкуренции со стороны других основных операторов — «Билайна» («ВымпелКом»), «Теле2» (МТС) и «Алтела» — наш подход к региональному бизнесу стал ключевым вопросом. Этот подход заключается в сохранении лидерства на рынке в «сильных» регионах, увеличении доли рынка в других регионах путем запуска конкурентоспособных тарифов и продуктов.

В 2013 году «Алтел» ввел в эксплуатацию первую в Казахстане коммерческую сеть стандарта LTE 4G и приступил к активному развертыванию сетей стандартов 2G и 3G. Несмотря на незначительное влияние вышеуказанных событий на нашу рыночную позицию, мы осуществляем масштабные инвестиции в собственную сеть стандарта 3G и проводим испытания сети стандарта 4G в преддверии ее планируемого запуска.

Давление со стороны регулирующих органов

Давление со стороны регулирующих органов является одним из факторов, определяющих необходимость разработки инновационных стратегий ценообразования. Министерство транспорта и коммуникаций (МТК) обладает полномочиями в сфере регулирования ставок интерконнекта (MTR) и устанавливает предельные тарифные ставки для операторов, включенных в Государственный реестр субъектов рынка, занимающих доминирующее (монопольное) положение на определенном рынке (далее — «Реестр»).

В октябре 2011 года в Реестр были внесены АО «Кселл» и «Билайн». Это решение было оспорено в пользу Компании в двух инстанциях, однако Верховный суд Республики Казахстан в 2013 году отменил решения нижестоящих судов. В настоящее время МТК ожидает результатов экспертизы, на основании которых оно сможет устанавливать предельные ставки интерконнекта.

В декабре 2012 года мы подписали соглашение с «Билайном» и «Теле2» о постепенном снижении ставки интерконнекта на 15% в течении трех лет. Первое такое снижение произошло в январе 2013 года: тарифы MTR были сокращены до 13,02 тенге (без НДС) за минуту.

Основные показатели рынка продолжение

В январе 2013 года МТК выпустило постановление, предписывающее снизить предельные ставки тарифов приблизительно на 15—20%. Данное постановление было оспорено в трех инстанциях. Однако, МТК имеет право на дальнейшее обжалование данного решения в Верховном Суде и на проведение новой экспертизы, на основании которой будет осуществляться регулирование тарифов.

Переносимость абонентских номеров

Введение нормы переносимости абонентских номеров (MNP) в рамках реализуемой всеми мобильными операторами инициативы по внедрению услуги MNP должно произойти в 2015 году. Соответствующие тестовые испытания назначены на 2014 год. MNP, безусловно, представляет собой огромное преимущество для потребителей, однако, как оператор, мы ожидаем некоторый отток абонентов в результате его внедрения. «Кселл» намерен приложить все возможные усилия для сохранения абонентской базы. Введение MNP также приведет к дополнительным затратам на приобретение и установку специального оборудования, а так же нужно будет учесть и стоимость соединения при переадресации звонков.

Потенциал роста

Услуги голосовой связи остаются основным источником выручки Компании. В 2013 году на их долю пришлось 76,6% от общего объема выручки, что является уменьшением по сравнению с предыдущим 2012 годом, когда этот показатель составил 80,6%. Как и все телекоммуникационные компании в мире мы так же ожидаем, что эта тенденция сохранится. Однако, сокращение объемов услуг голосовой связи более чем компенсируется значительным увеличением объемов использования данных и пользования дополнительными услугами (VAS-услуги), на доли которых в настоящее время приходится соответственно 14% и 9,3% от общего объема выручки (2012 год: 10,3% и 8,3%). Более подробная информация о наших сегментах рынка приведена в разделе «Обзор показателей деятельности Компании» настоящего годового отчета.

На фоне наращивания мощностей сетей стандарта 3G и в преддверии запуска сети стандарта 4G уровень распространенности смартфонов в Казахстане должен значительно возрасти. С учетом того, что численность населения моложе 25 лет в стране составляет чуть более 30% (по данным Демографического Отчета за 2013 год), а уровень дохода населения ежегодно увеличивается, существует достаточно большой потенциал роста для услуг передачи данных и дополнительных услуг. Мы нарастили нашу сетевую инфраструктуру и инвестировали средства в повышение ее качества с тем, чтобы удовлетворять растущие потребности наших клиентов и в будущем. В то же время мы постоянно анализируем и обновляем наши услуги и продукты в соответствии с потребностями наших клиентов.

Комментарий главного исполнительного директора



«Мы выполнили все обязательства Компании перед участниками фондового рынка и готовы к успешному 2014 году полному новым возможностям.»

Али Аган

Главный исполнительный директор

Проведенное в конце декабря 2012 года IPO Компании многими было воспринято как начало новой главы в истории «Кселл». Однако для Компании 2013 год стал еще одним годом дальнейшего развития успеха, в основе которого — 15 лет деятельности с превосходными результатами и сохранением лидирующих позиций среди операторов на рынке мобильных телекоммуникационных услуг в Казахстане и непрерывным созданием акционерной стоимости.

Мы выполнили все обязательства Компании перед участниками фондового рынка.

Показатели деятельности Компании

Несмотря на сложную конъюнктуру и жесткую конкуренцию на рынке, объем выручки в 2013 году вырос на 3,1% до 187 599 млн тенге (2012 год: 182 004 млн тенге). Рост выручки мог бы быть 5,5%, без учета уменьшения ставок интерконнекта с января 2013 года. Значительное повышение доли услуг передачи данных в выручке более чем компенсировало снижение доли услуг голосовой связи. Выручка от услуг передачи данных возросла на 39,9% до 26 232 млн тенге (2012 год: 18 755 млн тенге). Показатель EBITDA, без учета единовременных статей, повысился на 3,3% до 104 727 млн тенге (2012 год: 101 426 млн тенге). Рентабельность по EBITDA, которая является показателем эффективности операционной деятельности, увеличилась до 55,8% (2012 год: 55,7%) и остается одной из самых высоких в мировой телекоммуникационной отрасли. Операционная прибыль, без учета единовременных расходов увеличилась на 3,8% до 81 600 млн тенге (2012 год: 78 645 млн тенге). Чистая прибыль увеличилась на 2,5% до 63 392 млн тенге (2012 год: 61 828 млн тенге).

Наша способность обеспечивать высочайшие показатели рентабельности в сложных условиях доказывает надежность нашей финансовой и операционной системы. Регулярный анализ показателей эффективности и их повышение при соответствующих организационных преобразованиях играют в этом главную роль. Способность Компании генерировать денежные потоки означает, что мы можем и в дальнейшем следовать своей дивидендной политике, одновременно обеспечивая свои обязательства по финансированию и производя инвестиции в совершенствование операционной деятельности.

Комментарий главного исполнительного директора

продолжение

Сохранение лидерства на рынке

Мы гордимся тем, что Компания сохраняет позиции лидера как по доле рынка, так и по объему выручки.

Уже видны первые результаты нашего подхода, ориентированного на развитие бизнеса в регионах: мы сохраняем лидирующие позиции на рынке в «сильных» регионах и запустили ряд инновационных тарифов в других регионах, за счет чего удалось увеличить долю рынка Компании.

Однако, наши усилия не сводятся лишь к сохранению лидерства в конкурентной борьбе — наши сильные позиции дают отличный плацдарм для дальнейшего успешного развития брендов Компании. Залогом этого выступает разработка широкого ассортимента усовершенствованных продуктов и услуг — как для повышения степени удовлетворенности уже имеющихся клиентов, так и для привлечения новых.

Расширение ассортимента продуктов и услуг

Несмотря на то что значительная часть выручки в настоящее время приходится на услуги голосовой связи, услуги передачи данных в будущем будут самым крупным источником выручки для Компании. Мы стимулируем использование услуг передачи данных и готовы к внедрению технологий следующего поколения, в том числе 4G LTE. Сохраняя акцент на инновациях в коммерческой и технологической сферах, мы нацелены на сохранение своих позиций в развитии телекоммуникационной отрасли в Казахстане. Так, в 2013 году мы внедрили открытую облачную платформу обслуживания и запустили автоматическую платежную систему, интегрированную с банковскими системами.

Показатель распространения смартфонов в Казахстане все еще относительно низок и составляет 15%, тогда как, например, в Скандинавии в прошлом году почти 100% новых телефонов были смартфонами. В России, которая, возможно, является лучшим ориентиром для нашего рынка, этот показатель составил 50%. Дальнейшее распространение смартфонов представляет собой значительный потенциал роста в будущем и неизбежно приведет к дальнейшему значительному увеличению выручки Компании от услуг передачи данных. В 2013 году выручка этого сегмента в процентном выражении выросла до 14% от общего объема выручки АО «Кселл» (с 10,3% в 2012 году).

Авторитетные исследовательские агентства и компании, занимающиеся аналитикой по телекоммуникационному сектору, прогнозируют увеличение объемов мирового трафика в 70 раз в ближайшие 10 лет. В 2013 году наш собственный трафик данных увеличился на 112,3%, с 7 589 056 ГБ до 16 114 191 ГБ. Частично это было обусловлено увеличением клиентской базы Компании, однако фактором роста послужило и предоставление абонентам «Кселл» выгодных пакетных предложений с целью раскрытия новых возможностей и реализации потенциала роста в сегменте услуг передачи данных, что позволило нам успешно нарастить объемы потребления услуг абонентами.

Однако, самым большим фактором положительной динамики станет, по нашему мнению, наращивание объема услуг стандарта 4G. За последние три года мы обеспечили поддержку технологии LTE нашими базовыми и радио сетями. Только за последний год мы инвестировали 22,8 млрд тенге в нашу единую сетевую инфраструктуру. Это должно обеспечить нашим клиентам всеобъемлющее и высококачественное покрытие мобильной связью. Компания готова к запуску сети стандарта 4G на всей территории Казахстана сразу же после получения лицензии на оказание услуг связи стандарта 4G. Поскольку Компания входит в состав группы TeliaSonera, мы также имеем возможность воспользоваться богатейшим опытом нашей материнской компании в качестве первого оператора, запустившего коммерческую сеть LTE в Европе.

Фокус на клиентов

Наша стратегия основана на глубоком понимании потребностей и поведения клиентов. Наш подход, ориентированный на клиентов, позволяет разрабатывать новые тарифы, продукты и услуги, повышающие уровень удовлетворенности клиентов «Кселл» и создающие добавленную стоимость для Компании.

Эффективная работа персонала по работе с клиентами обеспечивает лучшее понимание потребителей наших услуг и является залогом успеха в разработке услуг и продуктов, востребованных клиентами сегодня, а также учесть все потребности клиентов в области связи в будущем. В демографическом плане казахстанский рынок все еще относительно молод по сравнению с другими рынками: более 30% населения страны составляет молодежь в возрасте до 25 лет. Уже сама численность данной возрастной категории, охотно осваивающей новые технологии, благоприятно влияет на перспективы развития бизнеса «Кселл». Если учесть уровень годовых темпов роста ВВП и высокие показатели располагаемого дохода, роль Компании в разработке инновационных продуктов и услуг для привлечения данной возрастной категории еще более возрастает.

Устойчивое развитие и корпоративная ответственность

«Кселл» является не только крупным субъектом экономики Казахстана, но и активным участником общественной и культурной жизни страны. Мы очень серьезно подходим к своим обязательствам в области экономики, экологии и в социальной сфере. Наша цель — сделать их неотъемлемой частью нашей деятельности. В ноябре 2013 года мы ввели должность эксперта по устойчивому развитию бизнеса и обеспечению соблюдения нормативных требований, который должен координировать реализацию этой стратегии, обеспечивающей устойчивое развитие в ежедневной деятельности в рамках всей Компании.

Мы оказываем поддержку ряду проектов в области корпоративной ответственности в таких сферах, как образование, культурное наследие Казахстана, спорт, здравоохранение и экология. Более подробная информация о нашей деятельности в сфере корпоративной ответственности приводится в разделе «Устойчивое развитие» настоящего годового отчета.

Прогноз на будущее

2014 год должен стать еще одним годом жесткой конкуренции со стороны других мобильных операторов, дополнительно обостряющейся на фоне новых изменений в нормативно-правовой сфере.

В 2015 году все мобильные операторы обязаны внедрить технологию переносимости мобильных номеров (MNP). Ее испытания назначены на 2014 год. MNP является очевидным преимуществом для наших клиентов, которое, однако, может повлечь за собой некоторый отток абонентов, поэтому мы ищем инновационные способы сохранения абонентской базы.

Мы с нетерпением ожидаем запуска сети стандарта 4G. 2014 год в любом случае станет для нас годом огромных возможностей. В настоящее время мобильных телефонов на планете Земля больше, чем людей. Растущие объемы пользования услугами передачи данных и дополнительными услугами раскроют для нас огромный потенциал роста — при условии привлечения новых абонентов и сохранения текущей абонентской базы за счет неизменно высокого уровня обслуживания. Мы располагаем высококвалифицированным и энергичным персоналом, с поддержкой которого мы можем сделать все, чтобы этот год стал интересным и очень прибыльным как для «Кселл», так и для всех заинтересованных лиц.

Али Аган

Главный исполнительный директор АО «Кселл»

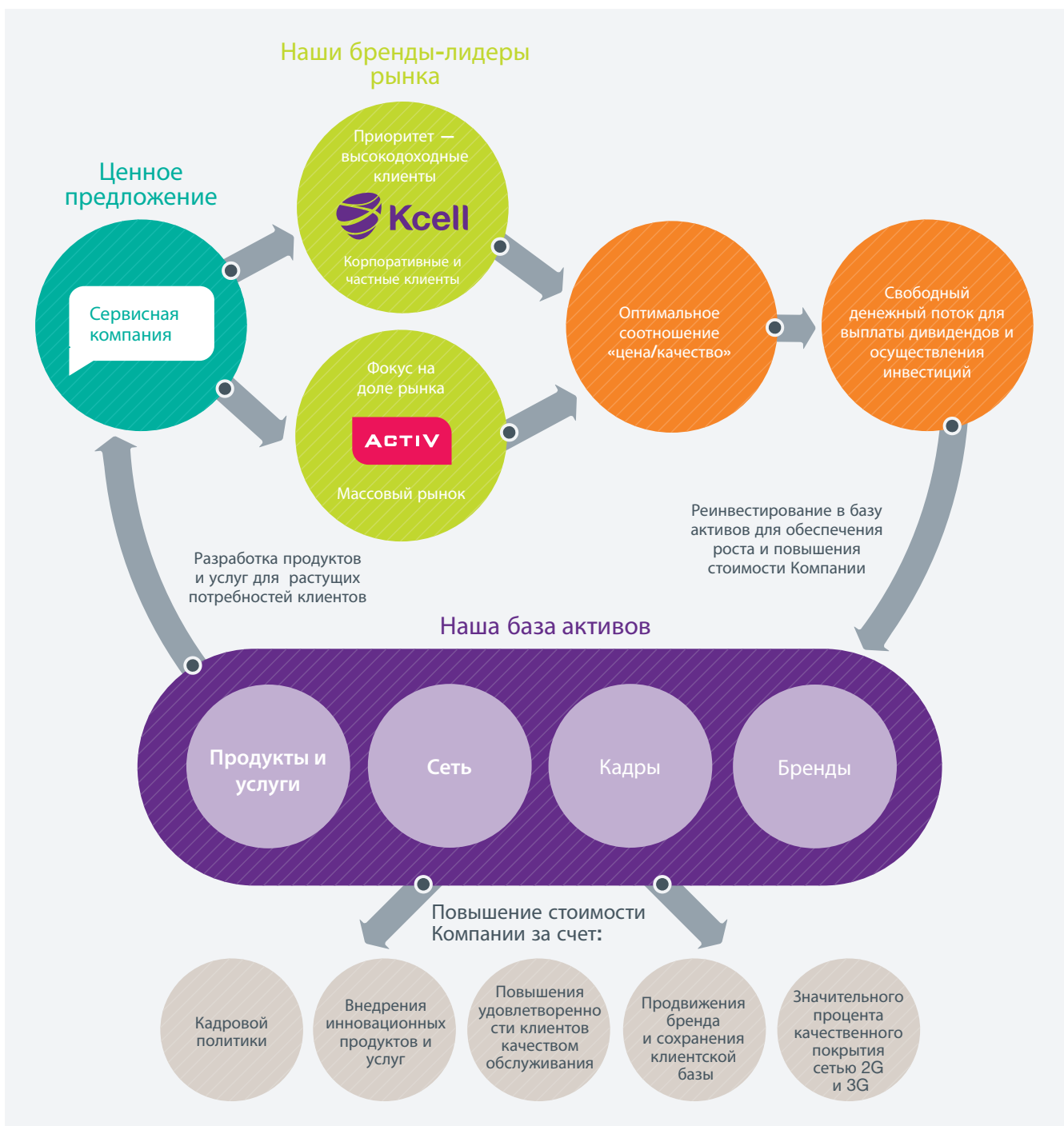
30 апреля 2014 г.

Бизнес-модель компании

Создание стоимости

Сегодня 14,3 млн абонентов (по расчетам Компании) в Казахстане пользуются услугами сетей 2G и 3G «Кселл». Мы обеспечиваем охват и удовлетворение потребностей наших клиентов, предлагая им два разных бренда — Kcell, ориентированный на корпоративных и высокодоходных частных клиентов, и Activ, предназначенный для массового потребителя. Таким образом, мы обеспечиваем предоставление

инновационных продуктов и услуг, позволяющих повысить не только степень удовлетворенности клиентов, но и лояльность к нашим брендам. Выручка, обеспечиваемая лидирующими позициями на рынке, рост, обеспечивающий генерирование денежных потоков, и эффективная структура капитала — все это позволяет нам осуществлять реинвестиции в базу активов Компании и создавать стоимость для всех ее заинтересованных лиц.



Укрепление лидирующих позиций на рынке

Нашей постоянной целью является создание и реализация потенциала роста стоимости для наших акционеров. Для достижения этой цели используется долгосрочная бизнес-стратегия, в основе которой лежат четыре основных элемента. На их обеспечение мы направляем все наши усилия. К ним относятся сохранение лидирующих позиций на рынке, расширение ассортимента услуг передачи данных, обеспечение роста, генерирующего денежные потоки, и выполнение в полном объеме функций провайдера услуг связи.

Мы нацелены на сохранение лидирующих позиций Компании. Более того, наша позиция лидера рынка — по показателям как выручки (54%), так и числа абонентов (46,2%) — дает отличную платформу для разработки расширенного ассортимента усовершенствованных продуктов и услуг, позволяющих привлечь дополнительных клиентов. Мы уже наблюдаем рост спроса на услуги передачи данных, обусловленный растущим распространением смартфонов в Казахстане. «Кселл» представил абонентам целый ряд различных выгодных пакетных

предложений с целью обеспечения роста объемов пользования услугами передачи данных, а также раскрытия возможностей и потенциала использования этих услуг для наших клиентов. Мы также готовы к запуску сети стандарта 4G на всей территории Казахстана сразу же после получения лицензии на оказание услуг связи стандарта 4G. Компания будет по-прежнему ориентироваться на коммерческие и технологические инновации, чтобы всегда оставаться в авангарде развития телекоммуникационной отрасли Казахстана.

Рост, обеспечивающий генерирование денежных потоков и превосходную рентабельность в условиях сложной рыночной конъюнктуры, заложен в основу финансовой и операционной системы Компании. Постоянный анализ показателей эффективности и их повышение при соответствующих организационных преобразованиях играют важную роль в обеспечения такого роста. Являясь ведущим провайдером телекоммуникационных услуг в Казахстане, мы стремимся усилить присутствие в регионах, где уже занимаем лидирующие позиции на рынке, и в регионах, где наши позиции не так сильны.



Стратегия компании

продолжение

В качестве сервисной компании мы обеспечиваем клиентоориентированный подход к организации любой деятельности и стремимся предлагать лучшие продукты, а также повышать качество нашей сети. Мы гордимся тем, что были первопроходцами во многих сферах. Наше стремление сделать использование инновационных технологий телекоммуникационной отрасли частью нашей повседневной жизни позволяет нам еще лучше понимать меняющиеся потребности наших клиентов.

Однако ни одна из этих целей не будет достигнута в отсутствие твердой нацеленности на соблюдение высоких стандартов корпоративного управления, нормативно-правовых требований и принципов устойчивого развития, а также оценки влияния такой стратегии на нашу деятельность и отношения со всеми заинтересованными лицами. Очередным свидетельством нашей приверженности этому курсу стало введение в ноябре 2013 года должности эксперта по устойчивому развитию бизнеса и обеспечению соблюдения нормативных требований, с прямым подчинением главному исполнительному директору и задачей обеспечения реализации стратегии устойчивого развития в ежедневной деятельности в рамках всей Компании.

Финансовые показатели

Финансовые показатели

	Ед. измерения	2011	2012	2013	2012/13
Выручка	млн тенге	178 786	182 004	187 599	3,1%
ЕВITDA без учета единовременных расходов	млн тенге	105 794	101 426	104 727	3,3%
Рентабельность по ЕВITDA	%	59,2	55,7	55,8	0,1 п. п.
Капитальные затраты	млн тенге	26 801	26 730	22 849	
Капитальные затраты/Выручка	%	15,0	14,7	12,2	-2,5 п. п.
Свободный денежный поток	млн тенге	54 108	61 203	80 743	
Чистый долг/ЕВITDA	%	–	0,46	0,06	–
Чистая прибыль	млн тенге	66 858	61 828	63 392	2,5%

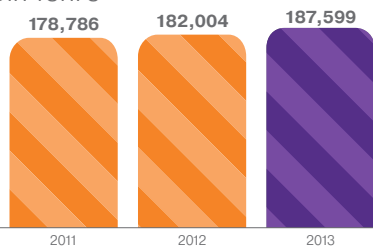
Операционные показатели

	Ед. измерения	2011	2012	2013	2012/13
Число абонентов* (всего)	млн абонентов	10 850	13 462	14 307	6,3%
Число абонентов бренда Kcell	млн абонентов	1 497	1 741	1 714	
Число абонентов бренда Activ	млн абонентов	9 353	11 721	12 593	7,4%
Средняя выручка на абонента (ARPU)	тенге	1 472	1 252	1 106	-11,7%
MOU (трафик на абонента)	мин. в мес. на абонента	122	168	152	-9,4%

* По расчетам Компании.

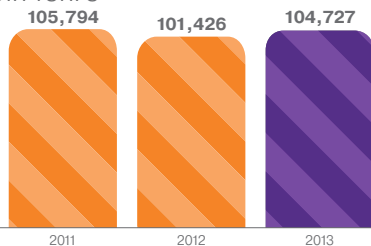
Выручка

млн тенге



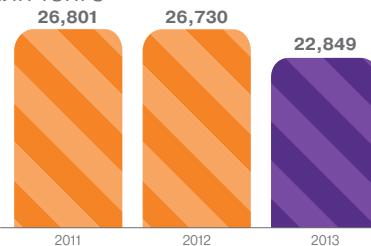
ЕВITDA без учета единовременных расходов

млн тенге



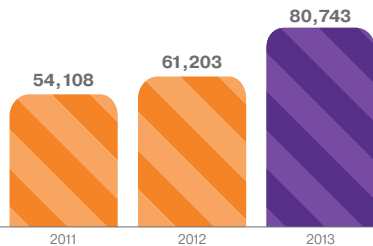
Капитальные затраты

млн тенге



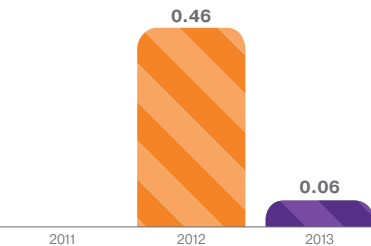
Свободный денежный поток

млн тенге



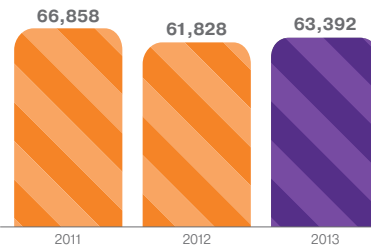
Чистый долг/ ЕВITDA

%



Чистая прибыль

млн тенге



Превосходный кадровый потенциал

Наши сотрудники — это основной капитал, обеспечивающий стабильную работу Компании, реализацию новых идей, выполнение бизнес-планов и, в конечном счете, лидерство на рынке телекоммуникационных услуг.

Инвестиции в знания, умения и навыки нашего персонала — это залог реализации наших планов. Поскольку наша Компания ориентирована на клиентов, наши сотрудники играют важнейшую роль в обеспечении предложения ассортимента продуктов и услуг, основанного на глубоком понимании их потребностей.

Мы делаем все возможное, чтобы создавать для сотрудников комфортные условия труда, благоприятную среду для профессионального и личностного роста, обеспечивать достойное вознаграждение. Благодаря эффективному управлению кадрами Компания динамично развивается и укрепляет свою репутацию ответственного работодателя.

Вознаграждение за эффективность

В «Кселл» действует система всестороннего анализа эффективности персонала компании с целью улучшения показателей работы сотрудников, а также их поощрения, удержания и стимулирования. Система стимулирования «Кселл» нацелена на повышение эффективности работы персонала.

Сотрудники Компании имеют право на получение базового вознаграждения и годовой премии. Размер годовой премии определяется с учетом результатов за год и личных достижений сотрудника. Сотрудники, участвующие в программах стимулирования, имеют право на получение вознаграждения, состоящего из фиксированного и переменного элементов. Переменный элемент привязан к ежемесячным и ежеквартальным КПЭ (коэффициент показателей эффективности) (кроме того, эти сотрудники имеют право на получение годовой премии).

Подбор персонала

Компания стремится привлекать высококвалифицированный персонал, проявляющий уважительное отношение к клиентам и нацеленный на создание стоимости и эффективную работу. «Кселл» ценит персонал, ориентированный на достижение результата и потребности клиентов. Наши сотрудники должны постоянно стремиться к оптимизации процессов, хорошо работать в команде.

Обучение и развитие

«Кселл» считает постоянное повышение квалификации и профессиональный рост своих сотрудников важными факторами развития бизнеса. Для реализации данной цели разработан проект «Бизнес-школа Kcell». Обучение в бизнес-школе проводят приглашенные профессиональные тренеры, а также собственные тренеры, т. е. сотрудники Компании, обладающие достаточным опытом и знаниями и прошедшие специальную сертификацию.

Для совершенствования своих программ обучения Компания сотрудничает с высшими учебными заведениями Казахстана, которые специализируются на подготовке высококвалифицированных кадров.

Социальное обеспечение и охрана труда

Стремясь создавать позитивную трудовую мотивацию и благоприятный психологический климат во всех подразделениях Компании, «Кселл» не только предоставляет социальные гарантии, предусмотренные законодательством Республики Казахстан, но и принимает ряд дополнительных мер социальной защиты, направленных на повышение уровня жизни сотрудников и их семей.

Компания предоставляет полный социальный пакет: добровольное медицинское страхование, оплата транспорта к месту работы, услуги фитнес-зала, предоставление мобильной связи, льготного питания и финансовой помощи в случае болезни сотрудника или смерти близкого родственника.

«Кселл» несет ответственность за жизни и здоровье сотрудников. Им предоставляется обязательное социальное страхование на случай травм, полученных в ходе исполнения профессиональных обязанностей. В соответствии с трудовыми договорами Компания также обеспечивает медицинское страхование в командировках.

Охрана труда и здоровья сотрудников является безусловным приоритетом в деятельности «Кселл». Все мероприятия в этой области реализуются в соответствии с требованиями Трудового кодекса Республики Казахстан и других нормативно-правовых актов об охране труда.

Задачи управления охраной труда и мероприятия по их реализации в Компании определены в Положении «Единая система управления охраной труда». Основные мероприятия в сфере охраны труда и здоровья включают инструктажи по технике безопасности, средства индивидуальной защиты, обеспечение оптимальных условий труда, стандартизацию санитарных условий на рабочих местах, услуги здравоохранения, пропаганду охраны труда и здоровья, а также мониторинг соблюдения норм охраны труда и здоровья.

«Кселл» является ведущим провайдером телекоммуникационных услуг, играя важнейшую роль в обеспечении функционирования социально-экономической инфраструктуры Казахстана.

Мы оказываем услуги, дающие частным лицам и корпоративным клиентам возможность просто и эффективно общаться в любое время и в любом месте, не оказывая при этом воздействие на окружающую среду. «Кселл» разделяет ценности группы TeliaSonera — добавление стоимости, ориентированность на результат и уважительное отношение к клиентам. Эти принципы определяют нашу повседневную работу и отношения с заинтересованными лицами.

Под устойчивым развитием бизнеса в целом мы подразумеваем ведение хозяйственной деятельности с ориентацией на выполнение обязательств Компании в сфере экономической, экологической и социальной ответственности. Наши задачи в области устойчивого развития главным образом предполагают исполнение обязательств по охране окружающей среды и в социальной сфере на всех этапах цепочки поставок. Сюда входят забота о благосостоянии сотрудников, соблюдение этических норм ведения бизнеса на всех рынках, где работает Компания, защита персональных данных клиентов, уважение свободы выражения мнений и содействие исследованиям по изучению воздействия электромагнитных полей на организм человека.

«Кселл» и устойчивое развитие в 2013 году

В мае 2013 года Совет директоров АО «Кселл» утвердил три новых документа, определяющих политику Компании в области устойчивого развития бизнеса, а именно: Кодекс этики и поведения в новой редакции, Антикоррупционную политику и Политику конфиденциальности. Ниже более подробно рассматриваются эти документы, а также приводятся данные о достигнутых за год успехах в реализации определяемых ими принципов. Указанные документы представлены на веб-сайте Компании по адресу: www.investors.kcell.kz.

Антикоррупционная политика

«Кселл» придерживается общемировых стандартов корпоративной этики. Мы стремимся действовать ответственно на основании ряда четко определенных ценностей и принципов. Мы выступаем за свободную и добросовестную конкуренцию на принципах открытости и соблюдения этических норм в установленных законом рамках.

Мы взаимодействуем с широким кругом заинтересованных лиц, в том числе, с клиентами, поставщиками, консультантами, деловыми партнерами, органами власти и регулируемыми органами. В своей деятельности «Кселл» воздерживается от предложения и принятия взяток и других незаконных выплат для получения и сохранения возможностей развития бизнеса. Руководство Компании стремится принимать эффективные меры по предотвращению, контролю и искоренению коррупции во всех ее проявлениях.

В течение 2013 года был начат ряд инициатив по содействию реализации Антикоррупционной политики во всех подразделениях Компании:

- Все сотрудники Компании (за исключением находящихся в отпуске по уходу за ребенком) прошли электронный курс обучения принципам данной политики. Процент успешно завершивших курс сотрудников — 99,9%.
- Разработаны новые тендерные процедуры, обеспечивающие объективность, прозрачность и предотвращение конфликтов интересов в ходе тендерных процедур. Их всеобщее внедрение начнется в 2014 году.
- Внедрено Руководство по обмену подарками и участию в развлекательных мероприятиях, в том числе, создан электронный реестр подарков.
- На начало 2014 года запланировано создание отдела централизованных закупок, что должно снизить коррупционные риски и придать закупочному процессу более структурированный, прозрачный и контролируемый характер.

Политика конфиденциальности

«Кселл» осознает важность защиты персональных данных клиентов. Данная политика направлена на введение ряда единых высоких стандартов обращения с персональными данными. Основная цель политики заключается в убеждении клиентов в уважительном отношении «Кселл» к персональным данным клиентов и ответственном подходе к их защите. Будучи оператором мобильной связи, «Кселл» управляет крупными сетями и объемами данных и ставит своей целью обеспечение целостности сетей и информации для защиты персональных данных. Данная политика также направлена на снижение правовых и нормативных рисков, а также рисков нанесения ущерба репутации и бренду.

Устойчивое развитие бизнеса

продолжение

В 2013 году в рамках реализации Политики конфиденциальности были приняты следующие меры:

- Внесение в ноябре изменений в публичный абонентский договор с учетом руководящих принципов в области раскрытия персональных данных. Договор в полном объеме представлен на веб-сайте Компании по адресу: www.kcell.kz.
- Мониторинг экспериментального проекта по внедрению программного обеспечения по интеллектуальному аудиту, позволяющего отслеживать активность пользователей.

«Кселл» стремится соблюдать высочайшие международные стандарты устойчивого развития и социальной ответственности.

Права человека

В декабре 2013 года Группа компаний TeliaSonera приняла Политику по вопросам свободы выражения мнений. Мы адаптировали ее в соответствии с Уставом Компании и в 2014 году планируем представить ее на рассмотрение Совету директоров в качестве Политики «Кселл» по вопросам свободы выражения мнений.

Ответственность в области охраны окружающей среды

Компания осуществляет деятельность с учетом необходимости охраны окружающей среды. Мы вносим вклад во всемирное устойчивое развитие путем содействия разработке и применению экономичных и экологически чистых услуг, чтобы максимально снизить неблагоприятное воздействие нашей деятельности на окружающую среду. Мы находимся в постоянном поиске новых возможностей по максимально широкому внедрению передовых практик и использованию синергетического эффекта.

В соответствии с требованиями Глобальной инициативы по отчетности (GRI) «Кселл» предоставляет свои данные о потреблении энергии и ресурсов, а также сведения о деятельности Компании в области корпоративной ответственности для подготовки Отчета об устойчивом развитии Группой TeliaSonera. В 2013 году мы впервые представили данные по некоторым из наших подрядчиков.

В 2013 году «Кселл» внедрил инициативу «Зеленый офис», цель которой заключается в привлечении сотрудников Компании к проектам экономии ресурсов и вторичной переработки. Эта практическая программа призвана снизить неблагоприятное воздействие наших офисов на окружающую среду. Реализация программы не требует больших усилий, а ее основной подход заключается в том, чтобы не ждать других, а начать с себя, например, сократить потребление бумаги и электричества или способствовать вторичной переработке.

Персонал

Сотрудники Компании — залог ее успешной работы. Мы стремимся завоевать статус лучшего работодателя, поэтому привлекаем квалифицированные и мотивированные кадры и создаем благоприятную среду для их профессионального и личностного роста. «Кселл» обеспечивает равноправие и защиту личного достоинства всех сотрудников в соответствии с Всеобщей декларацией прав человека ООН и основными конвенциями Международной организации труда (МОТ).

Среднесписочная численность сотрудников Компании по состоянию на 31 декабря 2013 года составляла 1 488 человек. За отчетный год она снизилась на 7,7% за счет реструктуризации и оптимизации персонала.

Взаимоотношения с акционерами

«Кселл» стремится быть выгодным объектом инвестиций для широкого круга акционеров и поэтому ориентирован на непрерывное повышение акционерной стоимости в долгосрочной перспективе. Мы оперативно предоставляем акционерам и участникам рынка прозрачную информацию о существенных фактах нашей деятельности, влияющих на стоимость Компании.

Взаимодействие с поставщиками, деловыми партнерами и конкурентами

«Кселл» стремится быть надежным партнером для своих поставщиков и подрядчиков. Мы ориентированы на успешное и добросовестное долгосрочное сотрудничество. От наших поставщиков и подрядчиков мы требуем соблюдения международных стандартов прав человека, условий труда, охраны окружающей среды и противодействия коррупции.

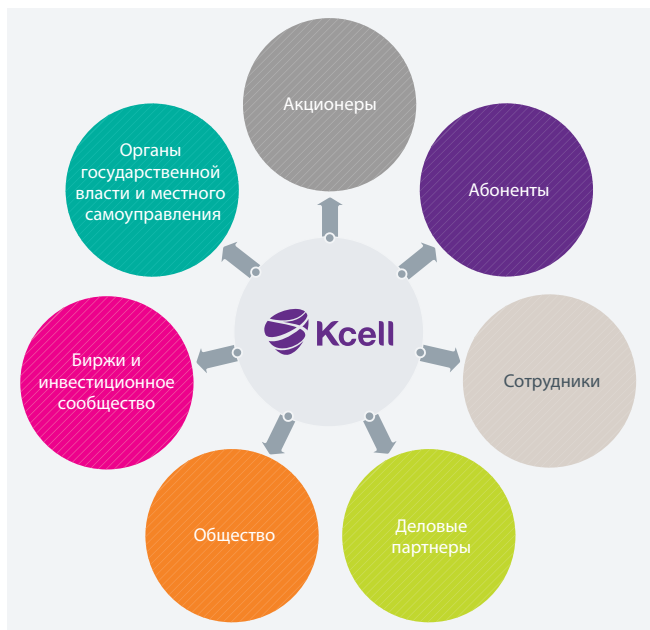
Совершенствуя управление цепью поставок, мы разработали Кодекс поставщика «Кселл» и в 2014 году приступим к его внедрению.

Взаимодействие с обществом

За последние 15 лет «Кселл» приобрел в Казахстане репутацию Компании, реализующей тщательно продуманную политику социальной ответственности с учетом всех аспектов жизнедеятельности регионов, где она осуществляет свою деятельность. Мы ведем постоянный диалог с заинтересованными лицами, а обратная связь и накопленный с годами опыт повышают эффективность каждого проекта.

Компания придерживается главных принципов современной деловой практики, которые заключаются в устойчивом развитии и прозрачности. Соблюдение этих принципов чрезвычайно важно для «Кселл», поскольку Компания находится в постоянном взаимодействии с сотрудниками, клиентами, деловыми партнерами и широкой общественностью на принципах взаимоуважения и открытости.

Гармоничное сочетание долгосрочных планов развития бизнеса с устремлениями всех заинтересованных лиц — это наш способ обеспечить успех Компании и улучшить климат в обществе.



Корпоративная социальная ответственность

В 2007 году «Кселл» первым среди мобильных операторов Казахстана присоединился к инициативе ООН «Глобальный договор».

Мы активно поддерживаем эту инициативу, призывающую компании из разных стран мира следовать единым принципам корпоративной социальной ответственности.

«Кселл» выделяет средства на реализацию широкого спектра проектов корпоративной ответственности, что позволяет вносить вклад в развитие регионов деятельности Компании. Мы традиционно реализуем проекты в области образования, поддержки культурного наследия Казахстана, спорта, здравоохранения и охраны окружающей среды.

При отборе потенциальных проектов корпоративной социальной ответственности Компания преследует следующие цели:

- повышение доступности цифровых технологий для широких слоев населения;
- стабильный долгосрочный рост;
- компетентность руководящего состава и сотрудников;
- защита конфиденциальности и безопасность в сетях;
- честная деловая практика;
- ответственная сеть поставок;
- ответственная маркетинговая деятельность;
- ответственная работа сотрудников.

Мы стремимся соответствовать самым высоким международным стандартам устойчивого развития и социальной ответственности и придерживаемся этих принципов в своей повседневной деятельности. В рамках корпоративной социальной ответственности мы выделяем несколько наиболее приоритетных направлений, которые были определены на основе комплексного анализа потребностей всех заинтересованных сторон и предыдущего опыта нашей работы.

Мы определили пять приоритетных областей корпоративной социальной ответственности:

- образование;
- культурное наследие;
- спорт и здоровый образ жизни;
- социальная поддержка детей и людей с ограниченными возможностями посредством оказания благотворительной и спонсорской помощи через общественные организации;
- охрана окружающей среды.

Образование для будущего

Мы уверены, что инвестиции в образование — это основа экономического роста и интеллектуального развития нашей страны. В рамках этой философии Компания реализовала два проекта:

- проект «Академия Kcell» реализуется для повышения уровня образования в высших учебных заведениях страны и его соответствия потребностям крупного бизнеса. Нашими партнерами в рамках проекта выступают ведущие ВУЗы страны: КазНУ им. Аль-Фараби, Казахско-британский технический университет, КИМЭП, КазНТУ им. К. И. Сатпаева, Алматинский университет энергетики и связи, Международный университет информационных технологий (МУИТ), Карагандинский государственный технический университет, Карагандинский государственный университет им. Е. А. Букетова, Казахская национальная консерватория им. Курмангазы, Кустанайский государственный университет им. А. Байтурсынова, Государственное учреждение «Республиканская специализированная физико-математическая школа-интернат им. А. О. Жаутыкова».

В 2013 году мы начали работу в рамках международной программы онлайн-образования Coursera, которая разрабатывается ведущими университетами мира. В целом по всему миру в программе Coursera принимают участие свыше 70 вузов-партнеров, в которых обучаются около 3,6 миллионов студентов. «Кселл» выбрал пять наиболее востребованных курсов, которые пока не преподаются в ВУЗах Казахстана. Программы этих курсов в процессе перевода на казахский язык:

- Применение теории игр в бизнесе;
- Креативное программирование для электронных медиа и мобильных приложений;
- Развитие качеств лидера;
- Сети: друзья, деньги и байты;
- Учись программированию: основы для непрограммистов.

«Кселл» не только вносит свой вклад в развитие качественного онлайн-образования в Казахстане, но и способствует развитию обучения с помощью мобильных устройств. Для реализации принципа триединства языков (казахский, русский и английский) Компания совместно с Британским советом в Казахстане запустила сервис «Фраза дня» на базе СМС-сообщений в помощь тем, кто изучает английский язык. В 2013 году мы запустили его обновленную версию, которая предусматривает бизнес-английский, английский для учителей, преподающих этот язык, а также расширенный активный словарь на каждом из трех уровней – начальном, среднем и повышенном.

Поддержка спорта и здорового образа жизни

На протяжении последних 11 лет «Кселл» активно поддерживает международное движение Special Olympics — самую масштабную всемирную программу по развитию спорта среди детей и взрослых с ограниченными интеллектуальными возможностями.

«Кселл» выступила официальным спонсором первой профессиональной международной велогонки «Тур Алматы», организованной в Казахстане под эгидой Международного союза велосипедистов. В велогонке приняли участие двадцать команд из 16 стран мира. «Кселл» стал официальным мобильным оператором III Евразийских спортивных игр среди юношей и девушек. Соревнования проводились по 13 видам спорта, в том числе по тяжелой и легкой атлетике, боксу, плаванию, велосипедному спорту, спортивной и художественной гимнастике, традиционной казахской борьбе «Казакша курес» и др. В турнире участвовали 1 000 спортсменов и 500 судей из Казахстана, Беларуси, России, Кыргызстана и Таджикистана.

«Подари детям жизнь» — первый в Казахстане благотворительный SMS-проект, который «Кселл» реализует совместно с другими операторами мобильной связи с 2007 года. В рамках проекта наши абоненты жертвуют средства, отправляя SMS-сообщения на короткий номер. Управление пожертвованиями осуществляет негосударственная организация «Благотворительный фонд «Милосердие». Средства направляются на проведение педиатрических хирургических операций, которые не проводятся в Казахстане. На сегодняшний день в рамках проекта помощь получили более 700 детей.

Сохранение культурного наследия

В 2013 году при поддержке «Кселл» разработано уникальное мобильное приложение «Великий Шелковый путь». На протяжении сотен лет Великий шелковый путь был главным торговым маршрутом, соединявшим Восток и Запад, протяженностью около 6 437 км, который проходил через 30 стран. Он сыграл огромную роль в развитии экономики и культуры

Казахстана, и это приложение раскрывает пользователям его историческое значение. Приложение работает на мобильных платформах iOS и Android и доступно на трех языках: казахском, английском и русском — в Google Play Market и AppStore. Исторические материалы для приложения были подготовлены Институтом археологии им. А. Х. Маргулана МОН РК.

Поддержка предпринимательства

«Кселл» продолжает оказывать содействие созданному в 2012 году «Фонду развития инфокоммуникационных технологий» (ИКТ). Компания входит в его попечительский совет вместе с представителями Министерства транспорта и коммуникаций РК, инфокоммуникационного холдинга «Зерде», АО «Казахтелеком» и ТОО «Кар-Тел» (торговая марка «Билайн»).

Главная задача фонда заключается в содействии стартапам в телекоммуникационном секторе.

Достижения фонда:

- проведено 14 презентаций в ведущих университетах Астаны, Алматы и Караганды;
- подписаны меморандумы о намерениях с компаниями Czech ICT Alliance и TechDrive Accelerator;
- проведен конкурс стартапов (было получено 165 заявок на участие), результаты были объявлены на выставке-конференции ASTEX 2013. Победителями стали четыре проекта: E-queue – онлайн-сервис электронной очереди; SHOPPY.KZ – портал социального шоппинга с оказанием услуг фулфилмента (полного сопровождения традиционных магазинов); BARAKAT MENU – сервис для владельцев заведений общественного питания с системой электронного меню и электронного обслуживания; AION CONNECT – сервис IP-телефонии на основе технологии WebRTC.

Охрана окружающей среды

Совместно с республиканским общественным объединением «Посади дерево» «Кселл» участвует в проекте по озеленению городов Казахстана.

Корпоративная социальная ответственность

продолжение

Основные проекты корпоративной социальной ответственности, реализованные в 2013 году

Сфера	Название проекта	Деятельность в рамках проекта
Образование	«Hack Day» Международного университета информационных технологий	Спонсорская поддержка проекта «Hack Day», реализуемого МУИТ. В рамках проекта был создан видеоролик для YouTube и социальных сетей, разрушающий мифы о радиофобии
Образование	«Республиканская школа женского лидерства»	Совместно с Союзом женщин-предпринимателей Казахстана в трех городах страны реализуется проект «Республиканская школа женского лидерства»
Культура	Конференция TEDxAlmaty 2013	Спонсорская поддержка конференции TEDxАлматы 2013 года. Конференции TEDx объединяют передовых мыслителей со всего мира, представляющих свои уникальные идеи в выступлениях, на каждое из которых отводится 18 минут. Казахстан принимал TEDxАлматы — знак «х» означает независимое событие, организованное в рамках TED. Благодаря спонсорской поддержке «Кселл» участие в конференции было свободным
Окружающая среда	«Зеленый офис»	Проект по привлечению сотрудников Компании к экономии ресурсов и вторичной переработке. Программа призвана сократить выбросы парниковых газов и снизить неблагоприятное воздействие офисов на окружающую среду через сокращение потребления бумаги и электричества
Здравоохранение	Помощь Алматинскому центру паллиативной медицины	Финансовая помощь в приобретении медицинского и специального оборудования (многофункциональные кровати) совместно с общественным фондом «Солнечный круг»
Спорт	Лига мини-футбола Алматы	Спонсорская поддержка проведения турниров по мини-футболу
Спорт	Федерация бильярдного спорта Республики Казахстан	Проведение чемпионата мира по бильярду
Прочее	Проект www.usynovite.kz	Помощь благотворительному фонду «Милосердие» через обеспечение проекта www.usynovite.kz услугами мобильной связи
Прочее	Семинар «На пути к гендерному равенству: Конвенция ООН о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин»	Спонсорская поддержка семинара, организованного Ассоциацией деловых женщин Казахстана в Казахском Государственном педагогическом университете

Одной из ключевых задач в 2013 году было сохранение доли рынка. Компания «Кселл» успешно справилась с ней, оставшись ведущим провайдером услуг мобильной связи в Казахстане по объему выручки и числу абонентов.

Компании удалось отстоять и удержать лидирующее положение на рынке, несмотря на изменения конкурентной среды и жесткие нормативно-правовые рамки.

Совокупный объем выручки в 2013 году вырос на 3,1% до 187 599 млн тенге (2012 год: 182 004 млн тенге), что составляет 54% от общего объема выручки на рынке мобильных телекоммуникаций в Казахстане. Ключевые показатели по объемам выручки в данном сегменте рынка за год выглядят следующим образом (более подробно см. ниже):

- услуги голосовой связи: 143 731 млн тенге (2012 год: 146 669 млн тенге)
- услуги передачи данных: 26 232 млн тенге (2012 год: 18 755 млн тенге)
- дополнительные услуги: 17 426 млн тенге (2012 год: 15 195 млн тенге)
- прочие услуги: 210 млн тенге (2012 год: 1 385 млн тенге)

Число абонентов увеличилось на 845 000 до 14,3 млн пользователей (2012 год: 13,5 млн) и составляет 46,2% от общей численности абонентов мобильной связи в стране (по расчетам Компании).

Сохранению лидирующего положения способствовал ряд факторов. Поскольку Компания ориентирована на клиентов, нашей приоритетной задачей является предоставление продуктов и услуг, отвечающих их потребностям и предпочтениям. Благодаря постоянному курсу на высокое качество работы нашей обширной региональной дистрибьюторской сети в сочетании с инновационными тарифными планами, бренды Activ и Kcell пользуются большой популярностью среди наших клиентов.

Роуминг — это еще один сегмент рынка телекоммуникаций, на котором наблюдается существенный рост. По состоянию на конец 2013 года Компания заключила коммерческие договоры на услуги роуминга с 375 операторами более чем из 168 стран мира. Кроме того, абоненты Компании имеют возможность воспользоваться льготными тарифами на роуминг внутри международной сети TeliaSonera.

В 2013 году сегмент услуг роуминга показал довольно хорошие результаты. Выручка от роуминга выросла на 24%. В 2013 году в наиболее посещаемых казахстанцами странах действовали скидки,

предоставляемые в рамках соответствующих соглашений с партнерами по роумингу. Это позволило Компании предложить абонентам доступные тарифы и повысить рентабельность этой услуги, так как снижение тарифов привело к увеличению объемов трафика. Такой подход повлиял и на повышение лояльности наших клиентов благодаря положительному клиентскому опыту при пользовании услугами роуминга.

На фоне высоких темпов распространения смартфонов в Казахстане мы ожидаем увеличения спроса на услуги передачи данных. Мы продолжаем инвестировать в развитие нашей сети 3G, а также в тестовые испытания технологии 4G в преддверии ее полномасштабного развертывания. Развитие сети дает нам возможность поддерживать в дальнейшем значительный рост трафика данных и удовлетворять спрос на более инновационные услуги.

Услуги голосовой связи

Компания «Кселл» оказывает услуги голосовой связи, а также предлагает такие услуги, как голосовая почта, ожидание вызова, переадресация вызовов, определение звонящего абонента и конференц-связь.

Объем выручки от услуг голосовой связи в течение года снизился на 2,0% до 143 731 млн тенге (2012 год: 146 669 млн тенге). Несмотря на то, что на долю этого вида услуг пришлось 76,6% от общего объема выручки в 2013 году, этот показатель снизился с 80,6% от общего объема выручки в 2012 году.

Данная тенденция снижения объема выручки от услуг голосовой связи — весьма распространенное явление в отрасли мобильных телекоммуникаций, так как молодое поколение пользователей, активно осваивающее инновационные технологии мобильной связи, предпочитает голосовым вызовам текстовые мессенджеры и услуги доступа к данным со смартфонов. Однако такое снижение объема выручки от услуг голосовой связи компенсируется пропорциональным ростом объема выручки от услуг передачи данных и дополнительных услуг, реализуемых по мере постепенного развертывания сети 3G. Еще большая отдача ожидается после запуска компанией услуг 4G LTE.

Фактический объем голосового трафика увеличился на 6,4% до 23 311 млн минут (2012 год: 21 901 млн минут). Частично это обусловлено специализированными стимулирующими тарифами, которые мы ввели с целью повысить спрос. Ежегодный прирост численности абонентов — это еще один фактор, способствовавший увеличению объемов голосового трафика и сокращенному снижению средней выручки за минуту соединения (ARMU) до 4,7 тенге (2012 год: 5,2 тенге). Показатель MOU (количество использованных абонентом минут за месяц) из квартала в квартал в течение всего года

Показатели деятельности компании

продолжение

держался на уровне около 150 минут, а показатель ARPU (средний доход на абонента) во второй половине 2013 года достиг 1 142 тенге.

Объем выручки от услуг исходящей голосовой связи снизился на 4,8% до 109 272 млн тенге (2012 год: 114 747 млн тенге). Объем выручки от услуг взаимного подключения сетей вырос на 7,0% до 28 826 млн тенге (2012 год: 26 945 млн тенге). Это обусловлено увеличением объема входящих вызовов от абонентов других операторов мобильной связи, что в свою очередь вызвано расширением собственной абонентской базы и привлекательными тарифами на звонки вне сети.

Услуги передачи данных

«Кселл» оказывает услуги передачи данных, которые в основном представляют собой услуги доступа в Интернет.

Будучи неизменным лидером в сфере услуг передачи данных в Казахстане, «Кселл» обслуживает порядка пяти миллионов пользователей. Распространение смартфонов на рынке продолжает стимулировать спрос на услуги передачи данных, как в плане увеличения числа пользователей, так и в плане более широкого пользования приложениями и услугами. Объем выручки от услуг передачи данных в отчетном году вырос на 39,9% до 26 232 млн тенге (2012 год: 18 755 млн тенге) в общем объеме выручки «Кселл».

Объем трафика данных более чем удвоился. Его прирост составил 112,3% до 16 114 191 ГБ (2012 год: 7 589 056 ГБ). В целях сохранения таких показателей пользования и повышения качества передачи данных для наших абонентов мы продолжим развертывание сети 3G в 2014 году.

Рост трафика данных частично корректировался за счет пакетных предложений с более низкой стоимостью за один мегабайт, что привело к снижению показателя ARMB (средняя выручка на один мегабайт) до 1,6 тенге (2012 год: 2,4 тенге). Для увеличения объема использования услуг по передаче данных абонентам были предложены разнообразные пакетные предложения со сниженной стоимостью за один мегабайт переданных данных.

Уровень распространения смартфонов в сети «Кселл» пока составляет около 15%, т.е. по-прежнему ниже, чем в более развитых странах. Дальнейшему увеличению количества пользователей услуг мобильной передачи данных будет способствовать растущая доступность мобильных устройств, позволяющих использовать Интернет, а также относительно молодое население Казахстана, которое более восприимчиво к новым технологиям.

Благодаря нашей 3G-сети, которая дает возможность предлагать новые услуги передачи данных (например, картографические сервисы, доступ к социальным сетям и мультимедийным сервисам), мы сохраняем потенциал долгосрочного развития в этом все более значимом сегменте рынка.

Дополнительные услуги

Компания «Кселл» предлагает широкий ассортимент дополнительных услуг, в том числе службу коротких сообщений (SMS), службу мультимедийных сообщений (MMS), информационные и развлекательные сервисы (такие как замена гудка, финансовые сервисы, прогноз погоды, курсы обмена валют, новости и прочая информация).

Как и в случае с услугами передачи данных, распространение смартфонов привело к увеличению в 2013 году объема выручки от дополнительных услуг на 14,7% до 17 426 млн тенге (2012 год: 15 195 млн тенге). Мы уделяем особое внимание развитию дополнительных услуг, что дает нам очевидные конкурентные преимущества перед другими операторами мобильной связи. Кроме того, дополнительные услуги стимулируют наших абонентов извлекать максимальную пользу из своих телефонов, и по итогам реализации наших программ обратной связи с клиентами мы видим, что это также повышает степень удовлетворенности клиентов работой Компании.

В отчетном году также наблюдалось снижение выручки от SMS на 5% до 9,1 млрд тенге (2012 год: 9,6 млрд тенге). Чтобы сократить снижение выручки от услуг SMS, «Кселл» предлагает пакеты SMS в качестве дополнения к другим услугам. Снижение трафика SMS обусловлено большей доступностью услуг голосовой связи и передачи данных, включая социальные сети, а также таких приложений для обмена мгновенными сообщениями, как iMessage и WhatsApp.

В этой связи мы продолжаем расширять ассортимент предлагаемых услуг, предоставляя своим абонентам доступ к приложениям сторонних поставщиков, в том числе SMS-уведомления по разным тематикам, информационно-развлекательные порталы, развлекательные голосовые услуги, сервисы виртуального общения через мобильные социальные сети, а также многие другие развлекательные услуги. Компания предоставляет и другие текстовые и интерактивные сервисы, например, сводки новостей, результаты спортивных соревнований, информацию о ситуации на дорогах и прогнозы погоды. Некоторые из этих услуг предоставляются с помощью MMS или видеотехнологий, разработанных «Кселл».

С момента предоставления первой лицензии на оказание услуг мобильной телефонии в 1998 году компания «Кселл» добилась значительного роста и стала одним из крупнейших операторов мобильных телекоммуникационных сетей в Казахстане с покрытием 46,8% территории страны и 95,8% ее населения. Процент покрытия особенно высок в крупных городах, включая Алматы и Астану. В 2013 году мы продолжили внедрение сетей стандарта 3G.

Сеть «Кселл» представляет собой коллокированную сеть, работающую на трех частотах (900 МГц, 1800 МГц и 2100 МГц) и обеспечивающую как передачу данных, так и голосовую связь. Услуги передачи данных предоставляются Компанией по технологиям GPRS, EDGE и HSPA+.

Сеть стандарта 2G

Сеть стандарта 2G обеспечивает голосовую связь, передачу и получение данных, а также использование VAS-услуг. Используемая технология GSM/GPRS/EDGE является передовой технологией второго поколения (2G), работающей на частотах 900 МГц и 1800 МГц. Скорость передачи пакетов данных варьируется от 50 Кбит/с до 200 Кбит/с и зависит главным образом от характеристик мобильного телефона, типа контента и особенностей использования.

«Кселл» постоянно наращивает мощности сети стандарта 2G. В настоящее время мы избирательным образом оптимизируем и расширяем эту сеть, в том числе, в городской местности. К концу 2013 года наша сеть 2G охватила все населенные пункты Казахстана с населением более 1 000 человек. Оборудование коллокационной сети было поставлено компаниями Ericsson и ZTE Corporation и обслуживается ими по настоящее время.

Сеть стандарта 3G

Наша сеть стандарта 3G на базе технологий HSPA+ и Dual-Carrier HSDPA обеспечивает возможность предоставления всего спектра интерактивных мультимедийных услуг с потенциально возможной на данный момент скоростью передачи данных до 42 Мбит/с на частоте 10 МГц.

В конце 2013 года наша сеть 3G охватила все населенные пункты с численностью жителей более 50 000 человек. Согласно условиям лицензии, к концу 2014 года сеть «Кселл» стандарта 3G должна охватить все населенные пункты Казахстана с населением более 10 тыс. человек и все районные центры.

Основной перспективной задачей «Кселл» является завершение развертывания сети 3G с целью обеспечить такие параметры качества и покрытия, которые были бы сопоставимы с аналогичными

показателями других наших сетей. Вместе с тем, мы намерены и далее проводить широкую оптимизацию своих сетей для поддержки технологий мобильной передачи данных.

Подготовка к внедрению сетей стандарта 4G

Мы готовы к запуску сети стандарта 4G на всей территории Казахстана сразу же после получения лицензии на оказание услуг связи этого стандарта. За последние три года мы обеспечили поддержку технологии LTE нашими базовой и радио сетями. Мы установили новые базовые станции на платформах радиосети, и после выделения полос радиочастот для сети стандарта 4G нам необходимо будет дополнительно установить на них лишь некоторые узлы и антенны.

Мы провели тщательное тестирование наших мощностей стандарта 4G. Были протестированы следующие параметры восходящего и нисходящего каналов: хендовер LTE – LTE, LTE – 3G, 3G – LTE, средняя задержка пакетов, возможность звонков с LTE-устройств и на них через стандартные мобильные сети с коммутацией каналов и регистрация в сети LTE.

Мы продолжим переговоры с регулятором по предоставлению лицензии.

Передача данных

Компания продолжила наращивать свои внутригородские оптоволоконные сети. Внутригородские оптоволоконные сети защищают основные узлы и способствуют наращиванию мощностей сети стандарта 3G и подготовке сетей к запуску LTE. По итогам 2013 года Компания была собственником и оператором оптоволоконных сетей в 19 крупных городах Казахстана. Общая протяженность внутригородских оптоволоконных сетей Компании равна 1 366 км.

Внутригородские сети Компании сообщаются друг с другом через национальную оптоволоконную сеть компании «Казахтелеком», национального оператора, а также, в меньшей степени, через оптоволоконные сети других операторов. Операторами оптоволоконных сетей в Казахстане, помимо «Казахтелекома», выступают несколько крупных и значительное число более мелких провайдеров. Компания также пользуется сетями передачи данных «Казахтелекома» и других операторов, а также спутниковыми каналами передачи в географических районах, где, по мнению Компании, создание собственной оптоволоконной сети нецелесообразно экономически.

Мы изучаем возможность подключения домовладений к нашим оптоволоконным сетям.

Обзор финансовых показателей

Ключевые показатели за 2013 год

- Объем выручки увеличился на 3,1% до 187 599 млн тенге (182 004 млн тенге в 2012 году).
- Показатель EBITDA без учета единовременных статей вырос на 3,3% до 104 727 млн тенге (101 426 млн тенге в 2012 году). Рентабельность по EBITDA увеличилась до 55,8% (55,7% в 2012 году).
- Объем дохода от основной деятельности без учета единовременных статей увеличился на 3,8% до 81 600 млн тенге (78 645 млн тенге в 2012 году).
- Объем чистых расходов на финансирование увеличился до 2 119 млн тенге (516 млн тенге в 2012 году).
- Объем чистой прибыли увеличился на 2,5% до 63 392 млн тенге (61 828 млн тенге в 2012 году).
- Свободный денежный поток увеличился до 80 743 млн тенге (61 203 млн тенге в 2012 году).
- Численность абонентов увеличилась на 845 тыс. человек до 14,3 млн человек (13,5 млн человек в 2012 году) (по расчетам Компании).

Финансовые показатели

млн тенге, кроме ключевых коэффициентов, показателей в расчете на акцию и изменений	2011	2012	2013	Изм. 2012/13 (%)
Выручка	178 786	182 004	187 599	3,1
EBITDA без учета единовременных статей	105 794	101 426	104 727	3,3
Рентабельность по EBITDA (%)	59,2	55,7	55,8	–
Доход от основной деятельности	82 898	77 902	81 600	4,7
Доход от основной деятельности без учета единовременных статей	82 898	78 645	81 600	3,8
Чистая прибыль, причитающаяся собственникам материнской компании	66 858	61 828	63 392	2,5
Доход в расчете на одну акцию (тенге)	334,29	309,14	316,96	2,5
Соотношение капитальных затрат и продаж (%)	15,0	14,7	12,2	–
Свободный денежный поток	54 108	61 203	80 743	–

Выручка

Объем выручки вырос на 3,1% до 187 599 млн тенге (182 004 млн тенге в 2012 году).

Объем выручки от оказания услуг голосовой связи снизился на 2,0% до 143 731 млн тенге (146 669 млн тенге в 2012 году). Объем выручки от услуг передачи данных вырос на 39,9% до 26 232 млн тенге (18 755 млн тенге в 2012 году). Объем выручки от оказания дополнительных услуг увеличился на 14,7% до 17 426 млн тенге (15 195 млн тенге в 2012 году). Объем прочей выручки уменьшился на 84,8% до 210 млн тенге (1 385 млн тенге в 2012 году).

млн тенге, кроме процентных соотношений	2011	%	2012	% от сумм	2013	% от сумм
от суммы	146 077	81,7	146 669	80,6	143 731	76,6
от суммы	14 064	7,9	18 755	10,3	26 232	14,0
Дополнительные услуги	14 532	8,1	15 195	8,3	17 426	9,3
Прочие виды дохода	4 114	2,3	1 385	0,8	210	0,1
Итого выручка	178 786	100,0	182 004	100,0	187 599	100,0

Доход от голосовых услуг

Доход от голосовых услуг сократился на 2%, составив 143,731 млн тенге (146,669 млн тенге в 2012). Объем голосового трафика вырос на 6,4%, составив 23,311 млн минут (21,901 млн тенге в 2012), за счёт увеличения абонентской базы до 14,3 млн пользователей (13,5 млн в 2012). Однако рост трафика и количества абонентов был частично нивелирован снижением тарифов, в результате которого ARMU снизился до уровня 4,7 тенге (5,2 тенге в 2012).

Доход от исходящей голосовой связи снизился на 4,8%, составив 109,272 млн тенге (114,747 млн тенге в 2012).

Доход от интерконнекта вырос на 7,0%, составив 28,826 млн тенге (26,945 млн тенге в 2012). Рост был вызван увеличением объёма входящих звонков от абонентов других операторов мобильной связи. Это, в свою очередь, вызвало общее увеличение абонентской базы наряду с привлекательными тарифами на осуществление звонков на номера других операторов.

Услуги передачи данных

Выручка от услуг передачи данных выросла на 39,9% до 26 232 млн тенге (18 755 млн тенге в 2012 году). Объем передачи данных увеличился на 112,3% до 16 114 191 ГБ (7 589 056 ГБ в 2012 году). Рост объема передачи данных был частично нивелирован пакетными предложениями со сниженной стоимостью за 1 МБ переданных данных, что привело к снижению показателя среднего размера выручки на один мегабайт до 1,6 тенге (2,4 тенге в 2012 году). Для увеличения объема использования данного вида услуг абонентам были предложены разнообразные пакеты услуг (например, пакетные предложения со сниженной стоимостью за 1 МБ переданных данных) по привлекательным ценам.

Дополнительные услуги

Объем выручки от оказания дополнительных услуг вырос на 14,7% до 17 426 млн тенге (15 195 млн тенге в 2012 году) главным образом благодаря росту дохода от услуг по предоставлению контента, таких как Ring Back Tones (мелодия вместо гудков), мобильный кредит и других информационно-развлекательных услуг.

Прочие доходы

Объем прочих доходов сократился на 84,8% до 210 млн тенге (1 385 млн тенге в 2012 году), что в значительной степени обусловлено снижением продаж телефонов и USB модемов.

Расходы

Себестоимость продаж

Себестоимость продаж выросла на 4,2% до 79 469 млн тенге (76 291 млн тенге в 2012 году),

главным образом за счет увеличения расходов на услуги межсетевого взаимодействия до 25 800 млн тенге (24 604 млн тенге в 2012 году), расходов на техническое обслуживание и аренду участков в результате увеличения количества участков и базовых станций.

Расходы на продажи и маркетинг

Объем расходов на продажи и маркетинг снизился на 3,4% до 16 614 млн тенге (17 195 млн тенге в 2012 году). Снижение было обусловлено главным образом уменьшением комиссии за прием наличных платежей.

Общие административные расходы

Объем общих административных расходов сократился на 9,0% до 10 017 млн тенге (11 005 млн тенге в 2012 году) главным образом за счет снижения объема расходов на консалтинговые услуги, а также отчислений на амортизацию и износ.

Прибыль, финансовое положение и денежный поток

Показатель **EBITDA** без учета единовременных статей вырос на 3,3% до 104 727 млн тенге (101 426 млн тенге в 2012 году). Рентабельность по EBITDA увеличилась до 55,8% (55,7% в 2012 году).

Объем чистых расходов на финансирование

увеличился до 2 119 млн тенге (516 млн тенге в 2012 году).

Объем расходов по налогу на прибыль увеличился на 3,4% до 16 089 млн тенге (15 558 млн тенге в 2012 году).

Объем чистой прибыли, причитающейся собственникам материнской компании, вырос на 2,5% до 63 392 млн тенге (61 828 млн тенге в 2012 году), при этом доход на одну акцию увеличился до 316,96 тенге (309,14 тенге в 2012 году).

Капитальные затраты сократились до 22 849 млн тенге (26 730 млн тенге в 2012 году), при этом отношение капитальных затрат к выручке от продаж снизилось до 12,2% (14,7% в 2012 году).

Свободный денежный поток увеличился до 80 743 млн тенге (61 203 млн тенге в 2012 году), главным образом из-за изменений в оборотном капитале и снижения объема капитальных затрат.

Соотношение чистой задолженности к собственному капиталу составило 6,0% (69,4% в 2012 году).

Соотношение «чистый долг / EBITDA» составило 0,06 (0,46 в 2012 году).

Соотношение собственного капитала к активам составило 61,0% (44,2% в 2012 году).

Обзор финансовых показателей

продолжение

Сокращенный консолидированный отчет по совокупному доходу

млн тенге, кроме данных в расчете на одну акцию, количества акций и изменений

	2011	2012	2013	Изм (%)
Доходы	178 786	182 004	187 599	3,1
Себестоимость продаж	-69 955	-76 291	-79 469	4,2
Валовая прибыль	108 831	105 712	108 130	2,3
Расходы по реализации и маркетингу	-15 763	-17 195	-16 614	-3,4
Общие административные расходы	-9 943	-11 005	-10 017	-9,0
Прочие доходы и расходы от основной деятельности, нетто	-227	389	101	
Прибыль от основной деятельности	82 898	77 902	81 600	4,7
Финансовые доходы и расходы, нетто	725	-516	-2 119	
Прибыль до налогообложения	83 624	77 386	79 481	2,7
Расходы по налогу на прибыль	-16 765	-15 558	-16 089	3,4
Чистая прибыль	66 858	61 828	63 392	2,5
Чистая совокупная прибыль, причитающаяся собственникам материнской компании	66 858	61 828	63 392	2,5
Доход в расчете на одну акцию, базовый и разводненный	334,29	309,14	316,96	2,5
Количество акций (тыс.)				
В обращении на конец отчетного периода	200 000	200 000	200 000	
Средневзвешенное, базовое и разводненное	200 000	200 000	200 000	
ЕБИТДА	105 794	100 683	104 727	4,0
ЕБИТДА без учета единовременных статей	105 794	101 426	104 727	3,3
Износ, амортизация и убытки от обесценения материальных ценностей	-22 896	-22 781	-23 127	1,5
Доход от основной деятельности без учета единовременных статей	82 898	78 645	81 600	3,8

Сокращенный консолидированный отчет о финансовом положении

млн тенге	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013
Активы			
Нематериальные активы	18 434	16 140	13 955
Основные средства	100 372	110 337	112 369
Прочие внеоборотные активы	6 759	3 121	3 131
Итого внеоборотные активы	125 565	129 598	129 455
Товарно-материальные запасы	1 836	978	499
Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность	16 229	15 990	10 410
Денежные средства и их эквиваленты	1 353	3 075	18 916
Итого оборотные активы	19 418	20 043	29 825
Итого активы	144 983	149 641	159 280
Капитал и обязательства			
Уставный капитал	3 915	33 800	33 800
Нераспределенная прибыль	116 338	32 403	63 393
Итого собственного капитала, связанного с материнской компанией	120 252	66 203	97 193
Отсроченные налоговые обязательства	3 991	5 104	5 232
Прочие долгосрочные обязательства	495	988	1 426
Итого долгосрочных обязательств	4 486	6 092	6 658
Краткосрочные обязательства	–	48 991	24 721
Расчеты с поставщиками и иные краткосрочные обязательства	20 245	28 355	30 708
Итого краткосрочных обязательств	20 245	77 346	55 429
Итого собственного капитала и обязательств	144 983	149 641	159 280

Сокращенный консолидированный отчет о движении денежных средств

млн тенге	2011	2012	2013
Движение денежных средств до изменений в оборотном капитале	89 071	85 324	90 639
Изменения в оборотном капитале	-7 658	863	7 417
Денежный поток от операционной деятельности	81 413	86 187	98 056
Наличные капитальные затраты	-27 305	-24 984	-17 313
Свободный поток денежных средств	54 108	61 203	80 743
Итого денежного потока от инвестиционной деятельности	-27 305	-24 984	-17 313
Движение денежных средств до финансовой деятельности	54 108	61 203	80 743
Денежный поток от финансовой деятельности	-58 000	-59 481	-64 902
Движение денежных средств за период	-3 892	1 722	15 841
Денежные средства и их эквиваленты на начало периода	5 245	1 353	3 075
Поток денежных средств за период	-3 892	1 722	15 841
Денежные средства и их эквиваленты на конец периода	1 353	3 075	18 916

Обзор финансовых показателей

продолжение

Сокращенный консолидированный отчет об изменениях капитала

млн тенге	2011			2012			2013		
	Уставный капитал	Нераспределенная прибыль	Итого собственный капитал	Уставный капитал	Нераспределенная прибыль	Итого собств капитал	Уставный капитал	Нераспределенная прибыль	Итого собств капитал
На начало периода	3 915	107 479	111 394	3 915	116 338	120 253	33 800	32 403	66 203
Дивиденды	–	-58 000	-58 000	–	-115 877	-115 877	–	-32 402	-32 402
Преобразование из ООО в АО	–	–	–	29 885	-29 885	–	–	–	–
Совокупная прибыль	–	66 858	66 858	–	61 828	61 828	–	63 392	63 392
На конец периода	3 915	116 338	120 253	33 800	32 403	66 203	33 800	63 393	97 193

Единовременные расходы

млн тенге	2011	2012	2013
В составе EBITDA			
Затраты на реорганизацию, реализацию синергетического эффекта и т. д.	–	743	–
Итого	–	743	–

Инвестиции

млн тенге	2011	2012	2013
CAPEX			
Нематериальные активы	2 711	2 325	1 517
Основные средства	24 090	24 405	21 332
Итого	26 801	26 730	22 849

Сделки с заинтересованностью

За год, завершившийся 31 декабря 2013 г., «Кселл» приобрел услуги на сумму 790 млн тенге и продал услуг на сумму 272 млн тенге. Связанными сторонами в этих сделках выступали главным образом TeliaSonera и входящие в ее группу структуры, Turkcell и Fintur Holding B.V.

Чистая задолженность

млн тенге	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013
Долгосрочные и краткосрочные займы	–	48 991	24 721
За вычетом краткосрочных инвестиций, наличности и средств на счету	1 353	-3 075	-18 916
Чистая задолженность	-1 353	45 916	5 805

Кредитное финансирование

25 сентября 2013 года АО «Кселл» подписало Соглашение о кредитной линии с АО «Народный Сберегательный Банк» на сумму 30 млрд тенге с периодом доступности 24 месяца и ставкой вознаграждения от 5,3% до 7,3% годовых в зависимости от срока использования транша.

25 сентября 2013 года АО «Кселл» подписало Соглашение о кредитной линии с АО «ДБ HSBC Казахстан» на сумму 6 млрд тенге с периодом доступности 12 месяцев и фиксированной ставкой вознаграждения 6,5% годовых.

26 сентября 2013 года АО «Кселл» полностью погасило заем на сумму 15 млрд тенге по Договору займа с АО «Ситибанк Казахстан» и АО «ДБ RBS Казахстан», заключённого 17 октября 2012 года.

26 сентября 2013 года АО «Кселл» частично погасило 15,5 млрд тенге от всего займа на сумму 30 млрд тенге по Договору займа с АО «Ситибанк Казахстан» и АО «ДБ RBS Казахстан», заключённого 26 сентября 2012 года. Данный Договор с АО «Ситибанк Казахстан» и АО «ДБ RBS Казахстан» был продлён на оставшуюся часть займа на сумму 14,5 млрд тенге с фиксированной ставкой вознаграждения 7,4% годовых и со сроком погашения 12 месяцев.

Ключевые финансовые коэффициенты

	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013
Рентабельность собственного капитала (%), скользящее значение за 12 месяцев)	55,6	93,4	65,2
Рентабельность инвестированного капитала (%), скользящее значение за 12 месяцев)	67,0	107,0	76,5
Отношение собственного капитала к активам (%)	82,9	44,2	61,0
Отношение чистой задолженности к собственному капиталу (%)	–	69,4	6,0
Отношение чистой задолженности к EBITDA (коэффициент, скользящее значение за 12 месяцев)	–	0,46	0,06
Капитал акционеров на одну акцию (тенге)	601,3	331,0	486,0

Договорные обязательства

По состоянию на 31 декабря 2013 г. договорные обязательства в отношении основных средств составили 5 809 млн тенге (4 285 млн тенге по состоянию на декабрь 2012 года) и связаны главным образом с приобретением телекоммуникационного оборудования у Ericsson.

Операционные данные

	2011	2012	2013	Изм.
Численность абонентов на конец периода (тыс. чел.)*	10,850	13,462	14,307	6.3
в т. ч. на предоплатной основе	9,353	11,721	12,593	7.4
MOU (мин/месяц)	122	168	152	-9.4
ARPU (KZT)	1,472	1,252	1,106	-11.7
Коэффициент текучести абонентской базы (%)	35.4	25.3	31.2	23.3
Среднесписочная штатная численность на конец периода	1,584	1,612	1,488	-7.7

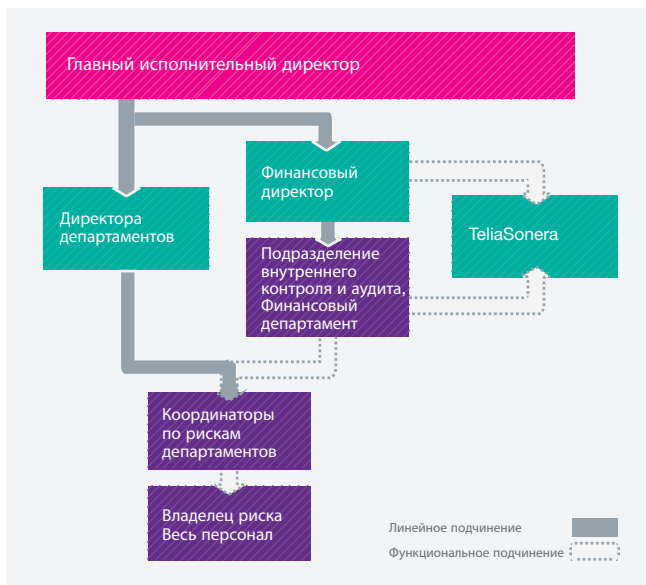
* По расчетам Компании.

Основные риски

Все предприятия подвержены влиянию различных рисков. В «Кселл» осознают, что эффективное управление рисками — залог успешности результатов деятельности Компании, ее работников, клиентов и акционеров. Компания уделяет внимание выявлению всех рисков, которые могут помешать достижению поставленных целей и задач. Выявление существующих рисков и возможных будущих угроз позволяет осуществлять соответствующее планирование и снижать неблагоприятные воздействия, которые могут возникнуть в отсутствие каких-либо мер.

Обязанности по управлению рисками

Общая обязанность по управлению рисками возложена на Совет директоров «Кселл», который в 2013 году принял Политику управления рисками, в основе которой лежат принципы, предусмотренные Политикой группы TeliaSonera.



Неотъемлемой частью процессов бизнес-планирования и контроля является управление рисками с применением прозрачных, выполнимых и отслеживаемых процедур. Наша цель заключается в формировании в «Кселл» культуры, когда каждый человек несет личную ответственность за управление рисками и отвечает за риски, присущие процессу принятия повседневных решений.

В сферу ответственности руководства «Кселл» входит:

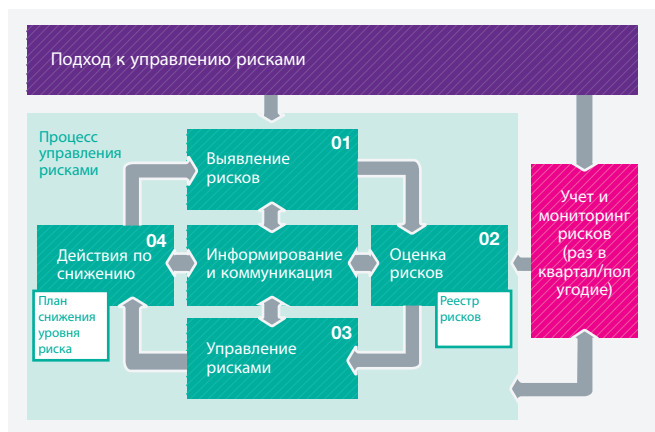
- выявление и оценка рисков, а также принятие решений о необходимых мерах по управлению рисками и снижению уровня рисков;
- принятие соответствующих и обоснованных мер по обеспечению непрерывности деятельности;

- предоставление прозрачной отчетности и информации о рисках;
- подбор кадров для обеспечения эффективных процессов оценки и снижения уровня рисков и подготовки отчетности о рисках;
- доведение сведений о рисках до каждого работника в пределах его компетенции;
- ведение надлежащей документации.

Система управления рисками

Наша система управления рисками была разработана в соответствии с Концептуальными основами управления рисками организаций Комитета организаций-спонсоров Комиссии Тредвея (COSO). Ориентированный на бизнес процесс управления рисками Компании включает в себя выявление и оценку потенциальных угроз бизнесу и обеспечивает наличие планов предотвращения и устранения угроз непрерывности деятельности. Система управления рисками «Кселл» ориентирована на управление рисками в рамках повседневной деятельности, а в задачи всех подразделений входят постоянные выявление, оценка и мониторинг рисков во всех видах деятельности.

Подход к управлению рисками



Основные принципы процесса управления рисками:

- **Целостность.** В контексте корпоративной системы управления рисками рассматриваются все риски, влиянию которых подвержена Компания.
- **Открытость.** Корпоративная система управления рисками доступна и понятна.
- **Структурированность.** Наличие у комплексной системы управления рисками четкой структуры.
- **Осведомленность.** Система управления рисками требует наличия объективной, точной и своевременной информации.

- Непрерывность. Управление рисками представляет собой непрерывный процесс.
- Цикличность. Процесс управления рисками представляет собой непрерывно повторяющийся цикл, состоящий из основных компонентов управления рисками.

Выявление рисков

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

Система управления рисками позволила выявить ряд основных рисков и неопределенностей, влияющих на нашу повседневную деятельность: стратегический риск, операционный риск, финансовый риск, правовой риск, риск стихийных бедствий / катастроф.

Стратегический риск

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

В их число входят усиление ценовой конкуренции, обусловленное деятельностью мобильных операторов или изменениями в законодательстве, например, увеличение оттока абонентов из-за планов введения нормы MNP в Казахстане. Компания стремится снизить уровень этих рисков, например, за счет защиты своего лидирующего положения на рынке в «сильных» регионах и увеличения доли рынка в регионах, где доступны конкурирующие тарифы и продукты.

Операционный риск

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

Финансовый риск

Деятельность Компании подвержена влиянию различных финансовых рисков: рыночный риск (в том числе валютный риск), риск ликвидности и кредитный риск. Программа управления рисками Компании в целом ориентирована на непредсказуемость финансовых рисков и минимизацию возможных неблагоприятных воздействий на финансовые результаты. Компания не использует производные финансовые инструменты для хеджирования рисков. Управление рисками осуществляется руководством в соответствии с принятыми в Компании политиками. Руководство в письменной форме устанавливает общие принципы управления рисками и политики в отношении отдельных сфер, например, валютного риска, процентного риска и кредитного риска.

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

Компания установила отношения с рядом банков, риск дефолта которых считался минимальным на момент размещения депозитов. Компания работает только с казахстанскими банками с наивысшими кредитными рейтингами.

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

Основные риски

продолжение

Валютный риск. Стоимость большинства приобретаемых Компанией основных средств, товарно-материальных ценностей, а также некоторых услуг, например, роуминга, деноминирована в долларах США. Прибыль менее чувствительна к изменению курса казахстанского тенге к доллару США. Таким образом, основная концентрация валютного риска обусловлена изменением курса доллара США к казахстанскому тенге. Ввиду неразвитости рынка финансовых инструментов в Казахстане руководство не хеджирует валютный риск Компании.

Процентный риск. Прибыль и денежные потоки по операционной деятельности Компании в значительной степени зависят от изменений рыночных процентных ставок. По состоянию на 31 декабря 2013 г., Компания не имела активов или обязательств с плавающей процентной ставкой.

Правовой риск

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

Риск стихийных бедствий / катастроф

Под стихийными бедствиями и катастрофами понимаются риски, вызванные природными явлениями или процессами, техногенные катастрофы, влекущие за собой резкое сокращение населения, разрушение материальных ценностей, поражение и смерть людей. Компания реализует планы по минимизации последствий таких катастроф, как пожары, несчастные случаи, сбои в работе систем и катастрофы техногенного характера, что включает в себя проведение противопожарных учений, использование систем сигнализации, выполнение регулярного технического обслуживания транспортных средств, меры профилактики сезонных заболеваний, организацию медицинского страхования, организацию ежегодных медкомиссий, обеспечение наличия дизельных генераторов для использования в случае нарушения энергоснабжения, обеспечение запаса воды для работников Компании и проведение профилактических работ.

Управление рисками в 2013 году

Категория	Риск	Принятые меры
Финансовый (мошенничество)	Основная проблема, с которой столкнулось наше подразделение по борьбе с мошенничеством в 2013 году, заключалась в использовании SIM-боксов и других так называемых «GSM-шлюзов» — устройств для перенаправления звонков во избежание взимания платы за интерконнект.	В настоящее время реализуются превентивные меры, и объем трафика, проходящего через SIM-боксы, значительно сократился — на 65% в ноябре и на 82% в декабре по сравнению с аналогичным периодом 2012 года.
Финансовый (мошенничество)	Активизация на рынке поставщиков международных платных телефонных услуг повлекла за собой увеличение количества случаев мошенничества при разделе прибыли от международных услуг.	С целью минимизации потерь наше подразделение по борьбе с мошенничеством продолжает проводить анализ и разрабатывать инновационные средства для борьбы с мошенничеством при разделе прибыли на международном и местном уровне.
Правовой	Регулирование межсетового взаимодействия и тарифов на завершение вызова. Министерство транспорта и коммуникаций (МТК) обладает полномочиями в сфере регулирования межсетевых тарифов операторов, включенных в Государственный реестр субъектов рынка, занимающих доминирующее (монопольное) положение на определенном товарном рынке (Реестр) и устанавливает предельные тарифы. В октябре 2011 года «Кселл» и «Билайн» были включены в указанный Реестр.	«Кселл» оспорил свое включение в Реестр и добился отмены регулирования в отношении Компании более чем на два года. Однако Компания проиграла апелляцию в Верховном суде и была повторно включена в Реестр. В настоящее время МТК ожидает результатов экспертизы, на основании результатов которой оно сможет устанавливать предельные ставки межсетевых тарифов.
Правовой	Услуга «Всегда на связи» и тариф «Дневной безлимит». Агентство по защите конкуренции (АЗК) инициировало два расследования в связи с предполагаемым нарушением «Кселл» антимонопольного законодательства в отношении услуги «Всегда на связи» и тарифного плана «Дневной безлимит».	Компания оспаривает эти обвинения и будет защищать свои права в суде. В свете недавних изменений в законодательстве Компания считает, что штраф (при наличии оснований) должен применяться только к прибыли, полученной в зоне совершения нарушения, а не ко всей прибыли от голосовых услуг, как того требует АЗК.
Правовой	Установление МТК предельных тарифов. В январе 2013 года МТК выпустило постановление о снижении максимальных тарифов примерно на	Компания оспорила указанное постановление в трех инстанциях в ее пользу. МТК имеет право на дальнейшее обжалование в Верховном Суде или на проведение новой экспертизы, на основании результатов которой будет осуществляться регулирование тарифов.

Корпоративное управление

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

Принципы корпоративного управления

Защита прав и интересов акционеров	Компания обеспечивает справедливое и равное отношение ко всем акционерам, способствует эффективному участию акционеров в принятии ключевых решений и предоставляет подробную информацию, затрагивающую их интересы.
Эффективное управление Компанией Советом директоров и Главным исполнительным директором (ГИД).	Деятельность Совета директоров направлена на повышение рыночной стоимости Компании, предоставление акционерам взвешенной и достоверной оценки достигнутых результатов и перспектив развития. ГИД осуществляет оперативное управление ежедневной деятельностью Компании в соответствии с установленным бизнес-планом и стратегией развития.
Прозрачность и объективность раскрытия информации о деятельности Компании	Своевременное и достоверное раскрытие информации обеспечивает максимальную прозрачность в отношении Компании.
Законность и этика	Компания действует в строгом соответствии с законодательством, Кодексом этики и поведения «Кселл» и общепринятыми нормами деловой этики.
Эффективность дивидендной политики	Компания выплачивает дивиденды в соответствии с законодательством, Уставом, Кодексом корпоративного управления и соответствующими решениями Общего собрания акционеров. Чистый доход распределяется по решению Общего собрания акционеров о выплате дивидендов с учетом целей развития Компании и соотношения показателей долгосрочного чистого долга и EBITDA. Если акционерами Компании не принято иное решение, размер ежегодных дивидендов по простым акциям Компании будет составлять, по крайней мере, 70% от суммы чистого дохода Компании за предыдущий финансовый год.
Эффективность кадровой политики	Компания гарантирует своим сотрудникам соблюдение их прав, предусмотренных законодательством и Кодексом этики и поведения Группы компаний TeliaSonera, и развивает партнерские отношения с персоналом в решении социальных вопросов и регламентации условий труда.
Охрана окружающей среды	Компания обеспечивает осуществление своей деятельности с учетом необходимости защиты окружающей среды и выполняет нормы экологической безопасности, установленные законодательством и Кодексом этики и поведения «Кселл».
Урегулирование корпоративных споров	В случае возникновения корпоративного спора, его участники могут урегулировать его путем переговоров, чтобы обеспечить эффективную защиту прав всех акционеров и деловой репутации Компании.

«Кселл» стремится соответствовать наивысшим стандартам корпоративного управления. ГДР Компании котируются на Лондонской фондовой бирже, и, соответственно, ее Устав и Кодекс корпоративного управления соответствуют требованиям Кодекса корпоративного управления Великобритании. Мы также соблюдаем требования нормативно-правовых документов Казахстанской фондовой биржи в части акционерных обществ и ценных бумаг.

Совершенствование корпоративного управления в 2013 году

В 2013 году в «Кселл» были приняты 14 новых политик, содействующих исполнению обязательств по организации эффективной системы корпоративного управления:

- Политика о закупках
- Политика финансового управления
- Политика о страховании
- Политика об управлении рисками
- Политика по коммуникации
- Кадровая политика
- Политика по вознаграждению
- Политика об инсайдерской информации
- Политика об инсайдерской торговле
- Политика по обеспечению безопасности
- Кодекс этики и поведения
- Антикоррупционная политика
- Политика конфиденциальности
- Инструкция для главного исполнительного директора

В отчетном году был назначен новый главный исполнительный директор, проведено первое после IPO годовое общее собрание акционеров, на котором держателей ГДР представлял банк-депозитарий, была создана служба внутреннего аудита.

Компанией было приобретено специализированное программное решение Directors Desk, предназначенное для повышения качества коммуникаций и эффективности деятельности Совета директоров. Данное решение обеспечит комплексную безопасность нашего корпоративного управления и руководства потоками работ.

Годовое общее собрание

Годовое общее собрание (ГОС) состоялось 24 мая 2013 г. На нем были приняты все решения, вынесенные на рассмотрение акционеров «Кселл»:

- назначение компании PricewaterhouseCoopers LLP аудитором АО «Кселл»;
- утверждение годовой финансовой отчетности Компании за 2012 год;
- объявление дивидендов в размере 162,01 тенге, с учетом налогов, на одну простую акцию или около 1,07 долл. США, с учетом налогов, на одну глобальную депозитарную расписку (ГДР) за период с 1 июля 2012 г. по 31 декабря 2012 г., подлежащих выплате акционерам АО «Кселл», зафиксированным в списке акционеров по состоянию на дату закрытия реестра 10 июня 2013 г.;

- избрание Уильяма Х. Р. Эйлуорда в Совет директоров Компании, а также его назначение в качестве независимого директора (его предшественник на должности независимого директора Берт Нордберг вышел из состава Совета директоров «Кселл» в связи с нехваткой времени на исполнение других обязанностей).

24 июня 2013 г. были выплачены дивиденды на общую сумму 32 402 млн тенге или 162,01 тенге на одну простую акцию с учетом налогов за период с 1 июля 2012 г. по 31 декабря 2012 г. Внеочередные общие собрания акционеров в 2013 году не проводились.

Совет директоров

Совет директоров осуществляет общее руководство деятельностью Компании. Члены Совета директоров избираются Общим собранием акционеров. Срок их полномочий определяется также на Общем собрании акционеров. Действующий состав Совета директоров избран на срок до следующего Общего собрания, в повестку дня которого будет включен вопрос о переизбрании Совета директоров.

Помимо разработки стратегии и утверждения планов развития Компании, Совет директоров отвечает за принятие решений о создании филиалов и представительств «Кселл», приобретении или отчуждении Компанией 10% и более акций других юридических лиц, об участии в создании и деятельности других юридических лиц, о заключении крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, об утверждении годовых бюджетов, а также по другим вопросам, отнесенным к исключительной компетенции Совета директоров Уставом Компании и положениями закона Республики Казахстан «Об акционерных обществах».

Состав Совета директоров

В течение года в составе Совета директоров произошло одно изменение: Берт Нордберг, занимавший пост члена Совета директоров и независимого директора с ноября 2012 года, подал в отставку из-за невозможности исполнять данные обязанности в связи с другими обязанностями. 24 мая 2013 г. на его пост в качестве независимого директора был избран Уильям Х. Р. Эйлуорд.

Корпоративное управление

продолжение

Уильям Х. Р. Эйлуорд (1951 г. р.)
Член Совета директоров и независимый директор¹
с 24 мая 2013 г.

Г-н Эйлуорд обладает обширным опытом работы в должности председателя совета директоров, генерального директора и независимого директора как в частных, так и в государственных компаниях в различных отраслях, в том числе в телекоммуникационном (мобильная и фиксированная связь) секторе и в секторе информационных технологий.

С 2011 года является председателем и главным исполнительным директором Группы компаний Alchemy, которая работает в основном на Балканском полуострове преимущественно в телекоммуникационном, СМИ- и энергетическом секторах. Он также является стратегическим консультантом по инвестициям в Redwave Technology Ltd (с 2006 года).

С 2008 по 2011 годы он являлся генеральным директором компании Belvedere Media Santa Monica, CA. До этого г-н Эйлуорд занимал высокие руководящие должности в ряде компаний, в том числе в Jonathan Partners INC, Болгарской телекоммуникационной компании, Advent International, Fusion Telecommunications Ltd, Landtel Communications Inc, Kingston Communications Plc и Westminster Cable UK.

Г-н Эйлуорд окончил Лондонский университет со степенью бакалавра в области инженерии механики и производства.

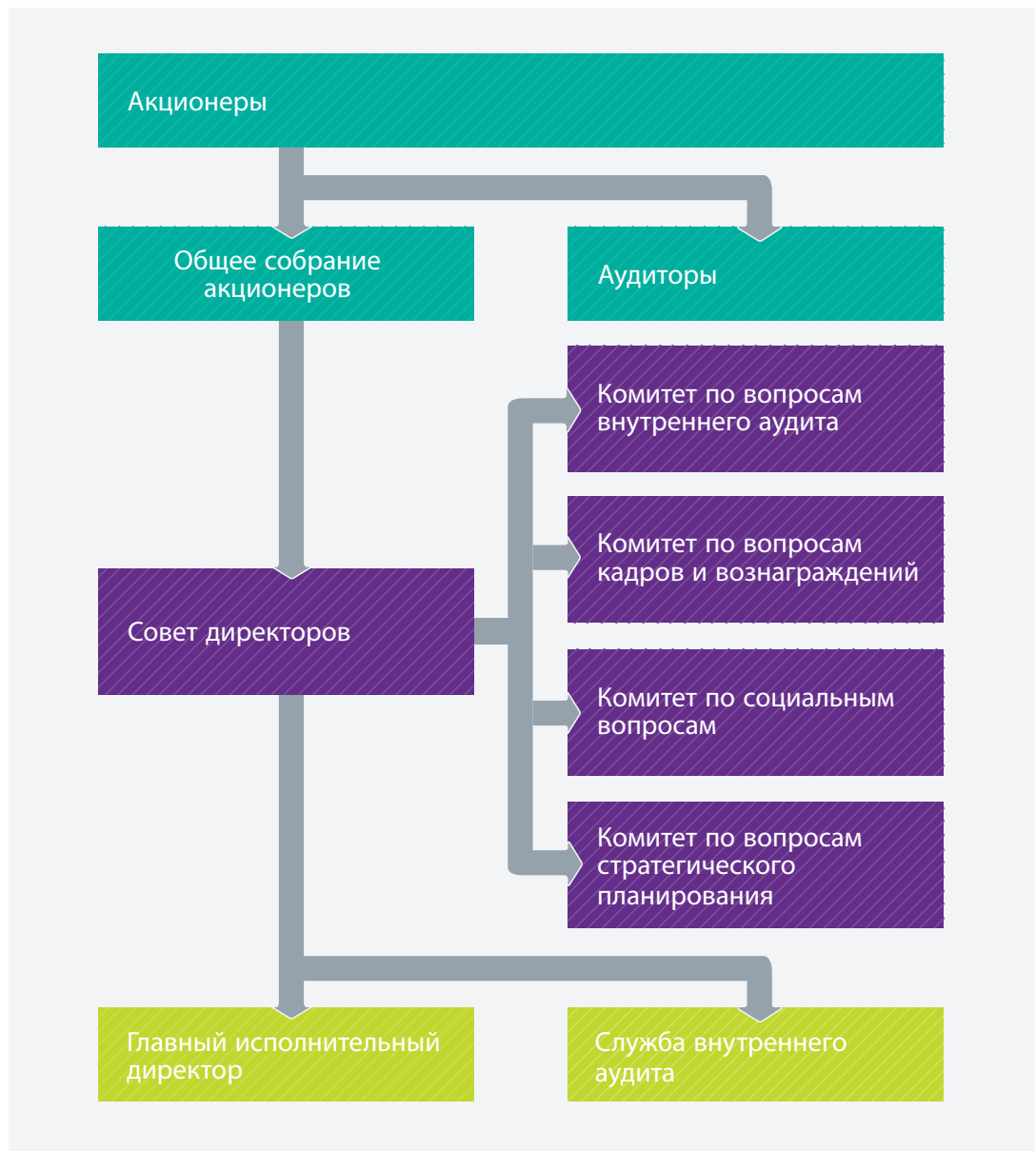
¹ Члены Совета директоров, рассматриваемые как независимые директора в соответствии с законодательством Республики Казахстан с учетом положений В.1.1 Кодекса корпоративного управления Великобритании.

Остальной состав Совета директоров в 2013 году не изменился.

Ян Эрик Рудберг, 1945 г.р.
Вейсел Арал, 1968 г.р.
Берндт Кеннет Карлберг, 1954 г.р.
Толга Коктюрк, 1977 г.р.
Матс Горан Саломонссон, 1950 г.р.

В течение 2013 года ни один из членов Совета директоров не владел акциями АО «Кселл».

Корпоративная структура



Корпоративное управление

продолжение

Комитеты Совета директоров

В соответствии с законодательством об акционерных обществах, действующим на территории Казахстана, для рассмотрения наиболее важных вопросов и подготовки рекомендаций Совету директоров в АО «Кселл» были созданы следующие Комитеты Совета директоров: Комитет по вопросам стратегического планирования, Комитет по вопросам кадров и вознаграждений, Комитет по вопросам внутреннего аудита и Комитет по социальным вопросам. Совет имеет диспозитивное право формировать иные Комитеты.

Независимые директора действуют в качестве председателей Комитетов Совета директоров. Также законодательство требует, чтобы Комитеты состояли из членов Совета директоров, обладающих необходимыми профессиональными знаниями для работы в каждом конкретном Комитете. Все Комитеты являются консультационными органами при Совете директоров.

	Комитет по вопросам стратегического планирования	Комитет по вопросам кадров и вознаграждений	Комитет по вопросам внутреннего аудита	Комитет по социальным вопросам
Роль Комитета	Составление рекомендаций для Совета директоров Компании в отношении ее стратегического развития.	Составление рекомендаций для Совета директоров Компании в отношении квалификационных требований к сотрудникам, назначения и увольнения определенных сотрудников, поощрительных выплат и заработной платы руководства, а также внутренней документации, относящейся к оценке пригодности, обучению и мотивации сотрудников.	Составление рекомендаций для Совета директоров Компании в отношении финансовой отчетности, систем внутреннего контроля и управления рисками, проведения внутреннего и внешнего аудита.	Составление рекомендаций для Совета директоров Компании в отношении внутренней документации о социальной ответственности Компании, участия Компании в социальных проектах и разрешения внутренних конфликтов в коллективе.

Деятельность Совета директоров

В 2013 году Совет директоров провел 21 заседание. Четыре заседания были проведены в форме личного присутствия, а остальные в форме телеконференций или заочного голосования.

Стандартная деятельность Совета директоров в течение года сводилась, среди прочего, к следующему: определение вознаграждение ГИДа и высшего руководства, непосредственно подчиненного ГИДу, утверждение сделок с заинтересованностью и крупных сделок, обсуждение и утверждение связанных с деятельностью вопросов и стратегий будущего развития, а также обсуждение квартальных результатов до их публикации.

Основные решения, утвержденные Советом директоров в течение года, приведены ниже:

Март 2013 года

Совет директоров «Кселл» принял решение создать службу внутреннего аудита для оценки эффективности финансовой и экономической деятельности Компании.

Май 2013 года

Совет директоров «Кселл» принял следующие решения:

- Досрочное освобождение от должности Вейсела Арала, главного исполнительного директора АО «Кселл», с 1 июня 2013 г. ввиду его перевода на другую должность в Группе TeliaSonera.
- Избрание Али Агана Главным исполнительным директором «Кселл» сроком на один год с 1 июня 2013 г. по 1 июня 2014 г.

Сентябрь 2013 года

Совет директоров утвердил: открытие кредитной линии в АО «Народный банк Казахстана» в размере 30 млрд тенге, продление кредитного договора между Компанией, АО «Ситибанк Казахстан» и АО ДБ «RBS (Kazakhstan)» в размере 14,5 млрд тенге до 26 сентября 2014 г., погашение синдицированных кредитов, предоставленных АО «Ситибанк Казахстан» и АО ДБ «RBS (Kazakhstan)» в размере 30,5 млрд тенге с начисленными процентами в размере 820 млн тенге.

Повестка дня Совета директоров на 2014 год

В дополнение к обычным вопросам, отнесенным к его компетенции, и любым возникающим срочным вопросам, Совет директоров принял решение провести детальный посегментный анализ деятельности Компании. Каждое из запланированных заседаний с личным участием будет посвящено отдельному виду деятельности, например, продажам и сбыту или кадрам. Еще одной важной темой будет устойчивое развитие бизнеса, так как мы стремимся быть образцовой компанией в сфере социальной ответственности бизнеса в Казахстане.

Вознаграждение членам Совета директоров

В соответствии с принятыми в «Кселл» нормативно-правовыми документами о размере и условиях выплаты вознаграждений и компенсаций расходов членам Совета директоров за исполнение ими своих обязанностей вознаграждение выплачивается Независимым директорам, а также Директорам, не являющимся сотрудниками TeliaSonera. Размер вознаграждения членам Совета директоров состоит из двух частей — годового фиксированного вознаграждения, зависящего от посещаемости членами Совета директоров заседаний Совета, а также годового дополнительного вознаграждения за участие в работе Комитетов Совета директоров. Также нормативно-правовые акты предусматривают компенсацию расходов членов Совета директоров, понесенных в связи с исполнением ими своих обязанностей.

На Общем собрании 9 ноября 2012 г. были утверждены следующие размеры вознаграждения для независимых директоров, а также директоров, не являющихся сотрудниками TeliaSonera: фиксированное годовое вознаграждение в размере 75 000 долл. США (с учетом налогов), дополнительное годовое вознаграждение за председательство в Совете директоров Компании в размере 25 000 долл. США (с учетом налогов), за участие в Комитете по вопросам внутреннего аудита в размере 15 000 долл. США (с учетом налогов) и за участие в любом ином Комитете Совета директоров в размере 6 000 долл. США.

Согласно условиям выплаты вознаграждений, 50% фиксированного годового вознаграждения и дополнительного годового вознаграждения за участие в Комитете выплачиваются через 6 месяцев после вступления Директора в должность, а оставшиеся 50% фиксированного годового вознаграждения и дополнительного годового вознаграждения за участие в Комитете выплачиваются через год после вступления Директора в должность.

В 2013 году членам Совета директоров было выплачено совокупное вознаграждение в размере 304 000 долларов США с учетом налогов.

Корпоративное управление

продолжение

Исполнительное руководство

Руководство повседневной деятельностью Компании осуществляет Главный исполнительный директор (ГИД). В его компетенцию входят все вопросы, не отнесенные к исключительной компетенции Совета директоров или Годового общего собрания «Кселл». Помимо этого, в компетенцию ГИДа входит организация исполнения решений, принятых Общим собранием акционеров и Советом директоров.

Исполнительное руководство «Кселл» представляет собой команду профессионалов высокого уровня, имеющих многолетний опыт работы на казахстанском и международном рынках мобильной связи, обладающих профессиональными компетенциями в области телекоммуникаций, финансов, маркетинга и информационных технологий.



Али Аган 1970 г.р.

Главный исполнительный директор АО «Кселл» с июня 2013 года.

Г-н Аган имеет степень MBA по финансам университета Балтимор, США. Он также обучался в университете Торонто (Канада) и в университете Анкары (Турция) и имеет степень экономиста факультета политологии.

Г-н Аган имеет более чем 20-летний опыт в международной финансовой и телекоммуникационной сферах, с обширным перечнем функциональных обязанностей, включая продажи, дистрибуцию и снабжение. Г-н Аган перешел в Компанию из Ucell (оператор № 2 в Узбекистане, дочерняя компания группы TeliaSonera), где с сентября 2012 года занимал должность главного исполнительного директора. До этого с мая 2008 года г-н Аган был заместителем главного исполнительного директора, а с декабря 2008 года — главным исполнительным директором Azercell, дочерней компании группы TeliaSonera и ведущего мобильного оператора в Азербайджане.

В 2005—2008 гг. Али Аган был главным исполнительным директором и членом совета директоров группы компаний MEP Iletisim&Erk с оборотом в 500 млн долларов, где отвечал за 16 различных направлений бизнеса в пяти странах.

Ранее г-н Аган работал в финансовом секторе, а также занимал должность вице-президента банка и страховой компании.



Бауржан Аязбаев 1978 г.р.

Финансовый директор АО «Кселл» с 2011 года

Г-н Аязбаев закончил Казахский гуманитарно-юридический университет по специальности «Юриспруденция» и программу MBA по финансам Института менеджмента, экономики и прогнозирования (далее — Университет КИМЭП).

В АО «Кселл» — с 2006 года. Занимал ряд должностей, в том числе заместителя главного бухгалтера, главного бухгалтера и заместителя финансового директора.

В 2001—2005 гг. занимал должность старшего аудитора казахстанского отделения PricewaterhouseCoopers LLP. В 2005—2006 гг. занимал должность менеджера по операционному контролю и финансовой отчетности в ТОО «ПетроКазахстан Ойл Продактс» (Казахстан).



Аида Досаева 1960 г.р.

Директор департамента корпоративных связей АО «Кселл» с 2008 года

Г-жа Досаева закончила АИНХ. Имеет степень к. э. н. КазНУ им. Аль-Фараби, а также магистра в области массовых коммуникаций и медиа-менеджмента КИМЭП (МА).

В 1994—1997 гг. занимала должность директора приемной комиссии и отдела финансовой помощи в Университете КИМЭП. В 1997—1998 гг. занимала должность менеджера по работе с государственными заказчиками в корпорации «Oracle». В 1999 году перешла на работу в Фонд «Евразия» (по линии Агентства США по международному развитию (USAID)). В 2004 году перешла на работу в департамент продаж компании Microsoft, менеджером по продажам и директором по работе с корпоративным и правительственным сегментом. С октября 2008 года возглавляет Департамент по корпоративным связям АО «Кселл».



Алия Кишкимбаева 1975 г.р.

Директор юридического департамента «Кселл» с 2010 года

Г-жа Кишкимбаева окончила Казахский университет международных отношений и мировых языков имени Абылай Хана по специальности «Английский язык» и Высшую школу права «Адилет» по специальности «Юриспруденция».

Работает в «Кселл» с 2007 года; начала свою деятельность с позиции старшего юриста, позднее занимала должность руководителя отдела контрактов и судебных разбирательств Компании. Ранее работала юристом в СП ЗАО «АралПаркер» и СП «ПетроКазахстан Инк».



Севда Салимова 1974 г.р.

Директор, Департамент по управлению человеческими ресурсами АО «Кселл» с июля 2013 года (назначена Группой TS).

Окончила Бакинский государственный университет по специальности «История».

Г-жа Салимова начала работу в ООО AzerCell Telekom (компания группы TeliaSonera) в 1998 году и занимала ряд руководящих должностей в Отделе по связям с клиентами. В 2004—2010 гг. работала директором отдела кадров, а также отвечала за Внутренние коммуникации. С 2010 по 2013 годы занимала должность менеджера по маркетинговым коммуникациям.



Ольга Цой 1982 г.р.

Директор, Департамент развития бизнес рынка АО «Кселл» с сентября 2013 года.

Выпускница Университета КИМЭП. Бакалавр наук, магистр бизнес-администрирования.

Г-жа Цой занимала ряд должностей в АО «Кселл» с 2008 года, в том числе, начальника отдела корпоративного маркетинга и менеджера отдела корпоративного маркетинга.

Ранее, в 2006—2007 гг. работала специалистом по клиентскому маркетингу в ТОО Colgate Palmolive. С 2007 по 2008 годы работала менеджером по торговому маркетингу в ТОО «Вимм-Билль-Данн Центральная Азия».



Даниэль Мота 1963 г.р.

Директор, Департамент развития бизнеса АО «Кселл» с 2008 года.

Выпускник Бостонского Университета по специальности «Инженер ВТ». Магистр по системам управления (Университет Южной Каролины).

С 1990 по 1997 годы работал в подразделениях Motorola в Германии и в Казахстане в отделе продукции для беспроводной связи. С 1997 по 1998 годы занимал должность директора по пейджинговой связи в «Алма Пейдж», Казахстан. С 1998 по 2005 годы участвовал в проекте по разработке технических условий «под ключ», а также занимал должность консультанта в телекоммуникационной компании.



Хикматулла Насритдинходжаев 1979 г.р.

Директор, Департамент развития массового рынка АО «Кселл» с сентября 2013 года.

Выпускник узбекского Университета мировой экономики и дипломатии (2000 год). В 2002 году получил степень магистра экономики в Ташкентском государственном экономическом университете.

В 2012—2013 гг. работал директором по маркетингу в Ucell (оператор № 2 в Узбекистане, дочерняя компания группы TeliaSonera). В АО «Кселл» — с 2008 года. Занимал ряд должностей, в том числе, начальника клиентского сегмента и менеджера отдела потребительского маркетинга.

Начал работу в 2003 году в компании Nestle в Узбекистане.



Марат Джилкибаев 1976 г.р.

Директор, Департамент регионального управления АО «Кселл» с января 2013 года.

Выпускник Павлодарского государственного университета им. С. Торайгырова (ПГУ) по специальности «Экономист». Квалификация — «Экономика и менеджмент».

Г-н Джилкибаев работает в АО «Кселл» с 2009 года; занимал ряд должностей, в том числе, директора Кустанайского филиала, менеджера филиала г. Алматы.

Ранее, в 1997 году, начал работать в «Казкоммерцбанке», ведущем банке Казахстана, где за 12 лет сделал карьеру от простого сотрудника до директора отделения банка.

Сведения о владении акциями и вознаграждениях

В течение 2013 года ни один из указанных руководителей высшего звена не владел акциями «Кселл».

В настоящее время в Компании не имеется поощрительных опционных или иных аналогичных программ. Премияльная часть вознаграждения высшего руководства выплачивается в зависимости от выполнения стратегических целей и достижения установленных ключевых показателей эффективности: рост выручки в процентах, рентабельность по EBITDA, разница между EBITDA и капитальными затратами, доля рынка, отношение капитальных затрат к выручке.

Вознаграждение Директоров

Вознаграждение, выплачиваемое Директорам за их услуги на постоянных должностях исполнительного руководства, состоит из предусмотренной договорами заработной платы и премии по результатам работы в зависимости от финансовых показателей Компании. Общая сумма вознаграждения Директоров составила 340 189 тысяч тенге за год, закончившийся 31 декабря 2013 г. (2012 год: 326 824 тысяч тенге).

Основным управленческим персоналом в 2013 году были признаны десять Директоров (девять в 2012 году).

Консолидированный отчет о финансовом положении

В тысячах казахстанских тенге	Прим.	31 декабря 2013 г.	31 декабря 2012 г.
Активы			
Внеоборотные активы			
Основные средства	8	112,368,845	110,336,802
Нематериальные активы	9	13,954,545	16,139,754
Прочие внеоборотные активы	10	3,130,944	3,121,627
Итого внеоборотные активы		129,454,334	129,598,183
Оборотные активы			
Запасы		499,180	977,772
Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность	11	9,268,357	14,364,046
Предоплата по налогу на прибыль		834,480	1,596,283
Дебиторская задолженность связанных сторон	7	306,862	29,546
Денежные средства и их эквиваленты		18,916,258	3,075,138
Итого оборотные активы		29,825,137	20,042,785
Итого активы		159,279,471	149,640,968
Капитал			
Акционерный капитал	12	33,800,000	33,800,000
Нераспределенная прибыль		63,392,942	32,403,052
Итого капитал		97,192,942	66,203,052
Обязательства			
Долгосрочные обязательства			
Отложенные налоговые обязательства	18	5,231,448	5,104,217
Прочие долгосрочные обязательства		1,426,245	988,203
Итого долгосрочные обязательства		6,657,693	6,092,420
Краткосрочные обязательства			
Займы	14	24,721,178	48,990,985
Кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность	13	21,490,816	21,256,936
Задолженность перед связанными сторонами	7	502,045	318,187
Доходы будущих периодов	15	7,346,686	6,011,022
Налоги к уплате		1,368,111	768,366
Итого краткосрочные обязательства		55,428,836	77,345,496
Итого обязательства		62,086,529	83,437,916
Итого обязательства и капитал		159,279,471	149,640,968

Утверждено и подписано от имени Руководства 17 апреля 2014 года.

Али Аган
Главный исполнительный директор

Бауржан Аязбаев
Финансовый директор

Прилагаемые примечания со страницы 50 по страницу 82 являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.

Консолидированный отчет о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе

В тысячах казахстанских тенге	Прим.	2013 г.	2012 г.
Выручка	16	187,599,216	182,003,503
Себестоимость продаж	17	(79,468,914)	(76,291,475)
Валовая прибыль		108,130,302	105,712,028
Расходы по реализации и маркетингу	17	(16,614,320)	(17,194,652)
Общие и административные расходы	17	(10,017,121)	(11,004,899)
Прочие операционные доходы		463,992	570,694
Прочие операционные расходы		(363,278)	(181,237)
Операционная прибыль		81,599,575	77,901,934
Финансовые доходы		299,228	131,088
Финансовые расходы		(2,417,920)	(647,126)
Прибыль до налогообложения		79,480,883	77,385,896
Расходы по налогу на прибыль	18	(16,088,993)	(15,557,863)
Прибыль за год		63,391,890	61,828,033
Прочий совокупный доход		–	–
Итого совокупный доход за год		63,391,890	61,828,033
Базовая и разводненная прибыль на акцию (в казахстанских тенге)	12	316.96	309.14

Прибыль и общая сумма совокупного дохода за оба периода полностью причитаются акционерам Группы.

Консолидированный отчет об изменениях в капитале

В тысячах казахстанских тенге	Уставный/ акционерный капитал	Нераспределенная прибыль	Итого капитал
Остаток на 1 января 2012 года	3,914,895	116,337,563	120,252,458
Итого совокупный доход за год	–	61,828,033	61,828,033
Изменение с ТОО на АО (Примечания 1,12)	29,885,105	(29,885,105)	–
Дивиденды объявленные	–	(115,877,439)	(115,877,439)
Остаток на 31 декабря 2012 года	33,800,000	32,403,052	66,203,052
Итого совокупный доход за год	–	63,391,890	63,391,890
Дивиденды объявленные	–	(32,402,000)	(32,402,000)
Остаток на 31 декабря 2013 года	33,800,000	63,392,942	97,192,942

Прилагаемые примечания со страницы 50 по страницу 82 являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.

Консолидированный отчет о движении денежных средств

В тысячах казахстанских тенге	Прим.	2013 г.	2012 г.
Движение денежных средств от операционной деятельности			
Чистые доходы		63,391,890	61,828,033
С корректировкой на:			
Износ основных средств	8	19,549,811	18,812,111
Амортизация нематериальных активов	9	3,577,512	3,968,634
Налог на прибыль	18	889,034	(509,082)
Обесценение дебиторской задолженности по основной деятельности	11	733,770	440,768
Финансовые расходы		2,417,920	647,126
Убытки за вычетом прибыли от выбытия основных средств и нематериальных активов		79,046	136,797
Движение денежных средств от операционной деятельности до изменений оборотного капитала			
Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность		4,361,840	(772,393)
Дебиторская задолженность связанных сторон		(277,316)	2,167,238
Запасы		478,592	858,484
Налоги к уплате		599,745	(152,020)
Кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность		2,972,661	105,384
Задолженность перед связанными сторонами		183,858	(62,759)
Депозиты, полученные от абонентов		323,608	19,519
Доходы будущих периодов		1,012,056	(1,192,368)
Денежные средства с ограничением по снятию		(50,363)	(56,047)
Денежные средства от операционной деятельности			
Проценты уплаченные		(2,187,727)	(52,494)
Чистая сумма денежных средств от операционной деятельности			
		98,056,016	86,186,931
Движение денежных средств от инвестиционной деятельности			
Приобретение основных средств		(15,795,866)	(23,263,472)
Приобретение нематериальных активов		(1,517,030)	(1,720,231)
Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности			
		(17,312,896)	(24,983,703)
Движение денежных средств от финансовой деятельности			
Поступление банковских займов	14	26,900,000	53,395,353
Погашение займов	14	(51,400,000)	(4,999,000)
Дивиденды уплаченные	12	(40,402,000)	(107,877,439)
Чистая сумма денежных средств, использованных в финансовой деятельности			
		(64,902,000)	(59,481,086)
Чистое увеличение денежных средств и их эквивалентов			
		15,841,120	1,722,142
Денежные средства и их эквиваленты на начало года		3,075,138	1,352,996
Денежные средства и их эквиваленты на конец года			
		18,916,258	3,075,138

Прилагаемые примечания со страницы 50 по страницу 82 являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

1 Группа и ее основная деятельность

Настоящая консолидированная финансовая отчетность подготовлена в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности за год, закончившийся 31 декабря 2013 года, для АО «Кселл» (далее – «Компания») и его дочерних компаний (далее совместно именуемые как «Группа»).

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

На аукционе, организованном Республикой Казахстан в июне 1998 года, Группа получила общую генеральную лицензию сроком на 15 лет, дающую право на предоставление услуг мобильной телефонной связи в соответствии со стандартом GSM-900 (далее – «GSM-900»). Группа начала коммерческую деятельность в 1999 году через прямые продажи и сеть дистрибьютеров. Группа предоставляет услуги сотовой связи на большей части Республики Казахстан. В настоящее время Группа является одним из трех операторов сотовой связи стандарта GSM на казахстанском рынке. Группа осуществляет деятельность под своими торговыми марками: Kcell (кредитные абоненты и абоненты с авансовой оплатой) и Activ (абоненты по предоплате).

В 2008 году Группа приняла предложение Правительства Республики Казахстан на приобретение дополнительных 5 МГц радиочастот в диапазоне 1800 МГц. 26 августа 2008 года компетентный орган утвердил дополнение к текущей операционной лицензии Группы. Пересмотренная лицензия предоставляет Группе право на эксплуатацию обеих сетей: GSM-900 и GSM-1800. Согласно пересмотренным условиям Группа предоставила услуги мобильной связи с использованием стандартов GSM-900 и GSM-1800 всем населенным пунктам с численностью населения в 1,000 и более человек до 31 декабря 2012 года.

Компания приобрела ТОО «КТ-Телеком» («КТ-Телеком») в 2008 году и ТОО «АР-Телеком» («АР-Телеком») в 2007 году. Целью данных приобретений было получение лицензий беспроводной местной радиолинии WLL (Примечание 9). В 2009 году «КТ-Телеком» и «АР-Телеком» начали осуществление операционной деятельности, соответственно, Группа начала готовить консолидированную финансовую отчетность с 2009 года (Примечание 2). В 2010 году услуги WiMAX были запущены в городах Астана и Атырау в соответствии с лицензиями WLL. Впоследствии в 2011 году право собственности на лицензии WLL было передано Компании.

25 декабря 2010 года компетентный орган подписал дополнение к существующей GSM-лицензии, согласно которому Группа получила право на эксплуатацию сети 3G. В декабре 2010 года Группа осуществила запуск услуг 3G в городах Астана и Алматы. Согласно условиям дополнения Группа обязана обеспечить покрытие сетью сотовой связи стандарта UMTS/WCDMA все населенные пункты с численностью населения свыше 10,000 человек до 1 января 2015 года (Примечание 9).

1 Группа и ее основная деятельность продолжение

1 июля 2011 года Министерство связи и информации Республики Казахстан продлило генеральную лицензию Компании с первоначальных 15 лет на неограниченный срок.

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

Зарегистрированный адрес Компании: Республика Казахстан, г. Алматы, Самал-2, 100. Головной офис Компании расположен по адресу: Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Тимирязева, 2.

2 Основа подготовки финансовой отчетности и основные положения учетной политики

Основа подготовки финансовой отчетности

Настоящая консолидированная финансовая отчетность подготовлена в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности («МСФО») на основе правил учета по первоначальной стоимости приобретения, за исключением финансовых инструментов, первоначальное признание которых осуществляется по справедливой стоимости. Основные положения учетной политики, применявшиеся при подготовке настоящей консолидированной финансовой отчетности, представлены ниже. Настоящая консолидированная финансовая отчетность подготовлена в соответствии со стандартами МСФО и интерпретациями КИМСФО, выпущенными и действительными или выпущенными и принятыми досрочно на момент подготовки настоящей отчетности, если не указано иначе (см. Примечание 4, Новые учетные положения).

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

Пересчет иностранной валюты

(i) Функциональная валюта и валюта представления отчетности

Все суммы в данной консолидированной финансовой отчетности представлены в тысячах казахстанских тенге («тенге»), если не указано иное.

Функциональной валютой является валюта основной экономической среды, в которой данное предприятие осуществляет свою деятельность. Функциональной валютой компаний Группы является тенге.

(ii) Операции и остатки

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

Обменный курс на 31 декабря 2013 года, использованный для перевода остатков в иностранной валюте, составил 153.61 тенге за 1 доллар США (31 декабря 2012 г.: 150.74 тенге за 1 доллар США). В отношении конвертации тенге в другие валюты действуют правила валютного контроля. В настоящее время тенге не является свободно конвертируемой валютой за пределами Республики Казахстан.

Консолидированная финансовая отчетность

Дочерние предприятия представляют собой компании и прочие предприятия (включая целевые предприятия), в которой Группа прямо или косвенно обладает более чем половиной голосующих права или иным образом может управлять финансовой и операционной политикой для получения выгод. Существование и эффект потенциальных голосующих прав, которые в настоящее время могут быть осуществлены или конвертированы, рассматриваются при оценке того, контролирует ли Группа другую компанию. Дочерние предприятия включаются в консолидированную финансовую отчетность, начиная с даты передачи Группе контроля над их операциями (даты приобретения) и исключаются из консолидированной отчетности, начиная с даты утери контроля.

Операции между предприятиями Группы, остатки по соответствующим счетам и нереализованные прибыли по операциям между предприятиями Группы взаимоисключаются. Нереализованные убытки также взаимоисключаются, кроме случаев, когда затраты не могут быть возмещены. Предприятие и все ее дочерние предприятия применяют единые принципы учетной политики в соответствии с политикой Группы.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

продолжение

2 Основа подготовки финансовой отчетности и основные положения учетной политики

продолжение

Основные средства

(i) Признание и последующая оценка

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

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

(ii) Амортизация

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

	Срок полезной службы (лет)
Здания	10 - 25
Коммутаторы и средства передачи	4 - 8
Прочее	4 - 8

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

(iii) Обесценение

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

Нематериальные активы

Операционные GSM-лицензии Группы (GSM-900, GSM-1800 и 3G), как раскрыто в Примечаниях 1 и 9, отражаются по себестоимости и амортизируются на равномерной основе в течение расчетного срока полезной службы лицензии/права.

Экономический срок полезной службы первоначальной GSM-лицензии и 3G-лицензии оценивается руководством в 15 лет. Срок полезной службы первоначальной лицензии соответствует оценке руководством развития коммуникационной технологии. Экономический срок полезной службы права на радио-частоты (GSM-1800), по оценкам руководства, истекает в соответствии с первоначальной GSM-лицензией.

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

	Срок полезной службы (лет)
Компьютерное программное обеспечение и права на лицензии на программное обеспечение	10 - 25
Прочие телекоммуникационные лицензии	4 - 8
Прочие	4 - 8

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

2 Основа подготовки финансовой отчетности и основные положения учетной политики

продолжение

Нематериальные активы продолжение

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

Операционная аренда

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

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

Запасы

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

Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность

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

Резерв под обесценение дебиторской задолженности создается при наличии объективных свидетельств того, что Группа не сможет получить причитающуюся ей сумму в первоначально установленный срок.

Сумма резерва представляет разницу между балансовой стоимостью актива и приведенной стоимостью ожидаемых денежных потоков, дисконтированных по первоначальной эффективной процентной ставке. Величина резерва отражается в отчете о совокупном доходе. Когда невозмещаемая дебиторская задолженность по основной деятельности безнадежна ко взысканию, она списывается за счет резервов по дебиторской задолженности по основной деятельности. Последующее восстановление ранее списанных сумм кредитруется на счет потерь от обесценения в прибыли или убытке за год. Основным фактором, который Группа принимает во внимание при рассмотрении вопроса об обесценении дебиторской задолженности, является ее просроченный статус.

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

Предоплата

Предоплаты отражаются по первоначальной стоимости за вычетом резерва под обесценение. Предоплата классифицируется в составе внеоборотных активов, если ожидаемый срок получения товаров или услуг, относящихся к ней, превышает один год, или если предоплата относится к активу, который будет отражен в учете как внеоборотный при первоначальном признании. Сумма предоплаты за приобретение актива включается в его балансовую стоимость при получении Группой контроля над этим активом и наличии вероятности того, что будущие экономические выгоды, связанные с ним, будут получены Группой.

Прочая предоплата списывается на прибыль или убытки при получении товаров или услуг, относящихся к ней. Если имеется признак того, что активы, товары или услуги, относящиеся к предоплате не будут получены, балансовая стоимость предоплаты подлежит списанию, и соответствующий убыток от обесценения отражается в прибыли и убытке за год.

Денежные средства и их эквиваленты

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

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

продолжение

2 Основа подготовки финансовой отчетности и основные положения учетной политики

продолжение

Акционерный капитал

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

Дивиденды

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

Налог на добавленную стоимость

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

Кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность

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

Резервы предстоящих расходов и платежей

Резервы предстоящих расходов и платежей признаются, если Группа вследствие определенного события в прошлом имеет юридические или добровольно принятые на себя обязательства, для урегулирования которых с большой степенью

вероятности потребуется отток ресурсов, и которые можно оценить в денежном выражении с достаточной степенью надежности. В случае наличия ряда аналогичных обязательств, вероятность оттока ресурсов для их погашения определяется для всего класса обязательств в целом. Резервы отражаются, даже если вероятность оттока в отношении любой одной статьи, включенной в один и тот же класс обязательств, является небольшой.

Обязательства по ликвидации активов

Расчетные затраты по демонтажу или ликвидации объектов основных средств (обязательство по ликвидации активов) добавляются к себестоимости объекта, когда приобретает такой объект, либо когда объект используется в течение определенного периода для различных целей, кроме производства товарно-материальных запасов в течение такого периода. Изменения в оценке обязательства по ликвидации текущего актива, возникшего в результате изменения расчетных сроков или суммы соответствующих затрат, или изменения ставки дисконта, корректируют стоимость соответствующего актива в текущем периоде.

Признание выручки

Выручка отражается методом начисления в сумме выручки от реализации с учетом предоставленных скидок и НДС. Величина выручки определяется по справедливой стоимости вознаграждения полученного или подлежащего получению.

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

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

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

В дополнительные услуги входят СМС, ММС, информационные услуги и услуги контент-провайдера, услуги факсимильных и голосовых сообщений.

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

2 Основа подготовки финансовой отчетности и основные положения учетной политики

продолжение

Признание выручки продолжение

(i) Выручка от исходящих звонков

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

(ii) Выручка и расходы по взаимному подключению сетей

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

(iii) Выручка от услуг передачи данных

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

(iv) Плата за роуминг, взимаемая с абонентов Группы

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

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

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

(vi) Дополнительные услуги

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

(vii) Доходы будущих периодов

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

Комиссионные вознаграждения дилерам и дистрибьюторам

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

Расходы на оплату труда и связанные отчисления

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

Пенсионные выплаты

Группа не несет никаких расходов, связанных с выплатой пенсионных и прочих выходных пособий своим сотрудникам. В соответствии с требованиями законодательства Республики Казахстан Группа удерживает пенсионные отчисления из заработной платы сотрудников и перечисляет их в государственные или частные пенсионные фонды от имени своих работников. При выходе сотрудников на пенсию все выплаты осуществляются непосредственно пенсионными фондами.

Налог на прибыль

В данной консолидированной финансовой отчетности налог на прибыль отражен в соответствии с налоговым законодательством Республики Казахстан, действующим или практически вступившим в силу на отчетную дату. Расходы по налогу на прибыль включают в себя текущие и отложенные налоги и отражаются в прибыли или убытке за период, за исключением налогов, связанных с операциями, которые отражаются в учете в одном или разных периодах непосредственно в составе капитала или прочем совокупном доходе.

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

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

продолжение

2 Основа подготовки финансовой отчетности и основные положения учетной политики

продолжение

Налог на прибыль продолжение

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

Прибыль на акцию

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

Отчетность по сегментам

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

Финансовые инструменты

(i) Ключевые методы оценки

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

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

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

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

2 Основа подготовки финансовой отчетности и основные положения учетной политики

продолжение

Финансовые инструменты продолжение

(i) Ключевые методы оценки продолжение

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

(ii) Классификация финансовых активов

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

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

Производные финансовые инструменты, включая валютообменные контракты, процентные фьючерсы, соглашения о будущей процентной ставке, валютные и процентные свопы, а также валютные и процентные опционы, отражаются по справедливой стоимости. Производные инструменты учитываются как активы, если справедливая стоимость данных инструментов является положительной, и как обязательства, если их справедливая стоимость является отрицательной. Изменения справедливой стоимости производных инструментов включаются в прибыль или убыток за год. Группа не применяет учет хеджирования.

(iii) Классификация финансовых обязательств

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

(iv) Первоначальное признание финансовых инструментов

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

(v) Прекращение признания финансовых активов

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

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

продолжение

3 Ключевые бухгалтерские оценки и профессиональные суждения в применении учетной политики

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

Сроки полезного использования основных средств и нематериальных активов

Руководство определяет сроки полезной службы и начисляет соответствующий износ и амортизацию по своим основным средствам и нематериальным активам. Данная оценка основывается на расчетном сроке службы, в течение которого Группа планирует получать экономические выгоды от актива. Оценка может значительно измениться под влиянием технических усовершенствований и действий конкурентов в данной высокотехнологичной и конкурентной сфере мобильной связи. Балансовая стоимость активов, в большей степени находящихся под влиянием профессиональных суждений (коммутаторы и средства передачи), составила 68,228,770 тысяч тенге (примечание 8) по состоянию на 31 декабря 2013 года (2012 г.: 61,080,559 тысяч тенге). Руководство увеличивает нормы начисления износа по тем объектам, сроки полезной службы которых оказываются меньше их ранее определенных сроков, а также полностью или частично списывает технически устаревшие активы, выбывающие в результате ликвидации и продажи.

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

Обесценение нефинансовых активов

В конце каждого отчетного периода руководство определяет наличие признаков обесценения нефинансовых активов. При наличии признаков обесценения руководство производит оценку возмещаемой стоимости, которая определяется как наибольшая из справедливой стоимости актива за вычетом затрат на продажу и стоимости, получаемой в результате его использования. Определение стоимости в использовании требует от руководства применения оценочных данных и профессионального суждения, которые считаются обоснованными в сложившихся обстоятельствах.

В соответствии с учетной политикой, в целях оценки обесценения, активы группируются по наименьшим уровням, в отношении которых существует отдельно определяемое движение денежных средств (объекты, генерирующие денежные потоки). Руководство определило всю телекоммуникационную сеть Группы как одну единицу, генерирующую денежные потоки. Телекоммуникационные лицензии и прочие нематериальные активы, включая лицензии WLL, не производят независимых денежных потоков и проверяются на предмет обесценения совместно с соответствующими сетевыми активами. Общая балансовая стоимость единицы, генерирующей денежные потоки, по состоянию на 31 декабря 2013 года составляет 126,323,390 тысяч тенге (2012 г.: 126,476,556 тысяч тенге).

Руководство оценило наличие признаков обесценения основных средств и нематериальных активов на 31 декабря 2013 года и пришло к выводу, что на указанные даты отсутствуют какие-либо признаки обесценения.

4 Применение новых или пересмотренных стандартов и разъяснений

Перечисленные ниже новые стандарты и разъяснения стали обязательными для Группы с 1 января 2013 года:

Поправки к МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (выпущены в июне 2011 и вступают в силу для годовых периодов, начинающихся с 1 июля 2012 года или после этой даты), вносят изменения в раскрытие статей, представленных в составе прочего совокупного дохода. Согласно данным поправкам предприятия обязаны подразделять статьи, представленные в составе прочего совокупного дохода, на две категории, исходя из того, могут ли эти статьи быть реклассифицированы в прибыль и убыток в будущем. Предложенное в МСФО (IAS) 1 название отчета теперь изменено на «Отчет о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе». Внесение поправок в стандарт привело к изменениям в представлении консолидированной финансовой отчетности, но при этом не оказало воздействия на оценку операций и остатков.

4 Применение новых или пересмотренных стандартов и разъяснений продолжение «Раскрытия – Взаимозачет финансовых активов и финансовых обязательств» – Поправки к МСФО (IFRS) 7 (выпущены в декабре 2011 года и вступают в силу для годовых периодов, начинающихся 1 января 2013 года или после этой даты). Данная поправка требует раскрытия, которое позволит пользователям консолидированной финансовой отчетности предприятия оценить воздействие или потенциальное воздействие соглашений о взаимозачете, включая права на зачет. Данный стандарт привел к раскрытию дополнительной информации в настоящей консолидированной финансовой отчетности. См. Примечание 20.

Если выше не указано иное, какие-либо другие стандарты и разъяснения, действительные с 1 января 2013 года, существенно не влияют на финансовую отчетность Группы.

5 Новые учетные положения

Опубликован ряд новых стандартов и разъяснений, которые являются обязательными для годовых периодов Группы, начинающихся 1 января 2014 года или после этой даты, и которые Группа еще не приняла досрочно.

МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты: классификация и оценка». Основные отличия стандарта, выпущенного в ноябре 2009 года, с изменениями, внесенными в октябре 2010 года, в декабре 2011 года и в ноябре 2013 года, заключаются в следующем:

- Финансовые активы должны классифицироваться по двум категориям оценки: оцениваемые впоследствии по справедливой стоимости и оцениваемые впоследствии по амортизированной стоимости. Выбор метода оценки должен быть сделан при первоначальном признании. Классификация зависит от бизнес-модели управления финансовыми инструментами предприятия и от характеристик предусмотренных договором потоков денежных средств по инструменту.
- Инструмент впоследствии оценивается по амортизированной стоимости только в том случае, когда он является долговым инструментом, а также (i) бизнес-модель предприятия ориентирована на удержание данного актива для целей получения контрактных денежных потоков, и одновременно (ii) контрактные денежные потоки по данному активу представляют собой только выплаты основной суммы и процентов (то есть финансовый инструмент имеет только «базовые характеристики кредита»).

Все остальные долговые инструменты должны оцениваться по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытка.

- Все долевыми инструментами должны впоследствии оцениваться по справедливой стоимости. Долевые инструменты, предназначенные для торговли, будут оцениваться по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытка. Для остальных инвестиций в долевыми инструментами при первоначальном признании может быть принято не подлежащее изменению решение об отражении нереализованной и реализованной прибыли или убытка от переоценки по справедливой стоимости в составе прочего совокупного дохода, а не в составе прибылей или убытков. Доходы и расходы от переоценки не переносятся на счета прибылей или убытков. Это решение может приниматься индивидуально для каждого финансового инструмента. Дивиденды должны отражаться в составе прибылей или убытков, так как они представляют собой доходность инвестиций.
- Большинство требований МСФО (IAS) 39 в отношении классификации и оценки финансовых обязательств были перенесены в МСФО (IFRS) 9 без изменений. Основным отличием является требование к предприятию раскрывать эффект изменений собственного кредитного риска по финансовым обязательствам, отнесенным к категории отражаемых по справедливой стоимости в составе прибылей и убытков, в составе прочего совокупного дохода.
- Требования учета хеджирования были скорректированы для установления более тесной связи учета с управлением рисками. Стандарт предоставляет предприятиям возможность выбора между учетной политикой с применением требований учета хеджирования, содержащихся в МСФО (IFRS) 9, и продолжением применения МСФО (IAS) 39 ко всем хеджам, так как в настоящий момент стандарт не предусматривает учета для случаев макрохеджирования.

Поправки, внесенные в МСФО (IFRS) 9 в ноябре 2013 года, исключили дату его обязательного вступления в силу, что делает применение стандарта добровольным. Группа не планирует применять существующую версию МСФО (IFRS) 9.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

продолжение

5 Новые учетные положения продолжение

Взаимозачет финансовых активов и финансовых обязательств – Поправки к МСФО (IAS) 32 (выпущены в декабре 2011 года и вступают в силу для годовых периодов, начинающихся 1 января 2014 года или после этой даты). Данное изменение вводит руководство по применению МСФО (IAS) 32 с целью устранения противоречий, выявленных при применении некоторых критериев взаимозачета. Это включает разъяснение значения выражения «в настоящее время имеет законодательно установленное право на зачет» и того, что некоторые системы с расчетом на нетто-основе могут считаться эквивалентными системам с расчетом на валовой основе. В настоящее время Группа изучает последствия принятия этого изменения и его воздействие на Группу.

Если выше не указано иное, ожидается, что данные новые стандарты и разъяснения существенно не повлияют на финансовую отчетность Группы.

6 Информация по сегментам

Группа определила свою деятельность как единый отчетный сегмент.

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

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

В рамках сегмента все бизнес-компоненты демонстрируют следующие аналогичные экономические характеристики:

- предоставление услуг мобильной связи абонентам по предоплате;
- предоставление услуг мобильной связи кредитным абонентам и абонентам с авансовой оплатой.

Высший орган оперативного управления оценивает эффективность операционного сегмента на основе показателей выручки, EBITDA, EBIT и прибыли за год. Группа определяет EBITDA как прибыль до уплаты налога на прибыль, финансовых доходов и расходов, износа и амортизации. Группа определяет EBIT как прибыль до уплаты налога на прибыль, финансовых доходов и финансовых расходов. Определение Группой EBITDA и EBIT может отличаться от определений данных терминов другими компаниями.

Для сегментного анализа используется та же учетная политика, что и для данной консолидированной финансовой отчетности (как описано в примечании 2).

6 Информация по сегментам продолжение

Информация по отчетному сегменту за год, закончившийся 31 декабря 2013 года, а также сверка прибыли или убытка отчетного сегмента за год приводится в таблице ниже:

В тысячах казахстанских тенге	2013 г.	2012 г.
Выручка	187,599,216	182,003,503
ЕБИТДА	104,726,898	100,682,679
Износ и амортизация	(23,127,323)	(22,780,745)
ЕБИТ	81,599,575	77,901,934
Финансовые доходы	299,228	131,088
Финансовые расходы	(2,417,920)	(647,126)
Прибыль до налогообложения	79,480,883	77,385,896
Прибыль за год	63,391,890	61,828,033

Выручка Группы от каждого вида услуг представлена в примечании 16. Вся выручка относится только к казахстанским клиентам. Все внеоборотные активы, кроме финансовых инструментов и активов по отложенному налогу, расположены в Республике Казахстан.

7 Расчеты и операции со связанными сторонами

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

Ниже представлена дебиторская задолженность связанных сторон на 31 декабря 2013 и 2012 гг.:

В тысячах казахстанских тенге		31 декабря 2013 г.	31 декабря 2012 г.
Предприятия группы TeliaSonera	Консалтинг, техническая помощь и операционная поддержка	190,974	–
Предприятия группы TeliaSonera	Роуминг	113,485	25,849
Turkcell (миноритарный владелец материнской компании)	Роуминг	2,324	3,697
Предприятия группы TeliaSonera	Аренда	79	–
Итого дебиторская задолженность связанных сторон		306,862	29,546

Дебиторская задолженность связанных сторон не является ни просроченной, ни обесцененной. Дебиторская задолженность связанных сторон представляет собой задолженность за услуги роуминга. Данные компании не имеют кредитных рейтингов, но их надежность определяется Группой на основании многолетнего сотрудничества с ними и их хорошей кредитной историей. Руководство Группы считает, что задолженность связанных сторон в сумме 306,862 тысяч тенге будет полностью погашена в 2014 году.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

продолжение

7 Расчеты и операции со связанными сторонами продолжение

Ниже представлена кредиторская задолженность перед связанными сторонами на 31 декабря 2013 и 2012 гг.:

В тысячах казахстанских тенге		31 декабря 2013 г.	31 декабря 2012 г.
Fintur (Материнская компания)	Техническая поддержка	392,660	284,503
Предприятия группы TeliaSonera	Роуминг	56,177	20,532
Предприятия группы TeliaSonera	Интерконнект	43,686	–
Turkcell (миноритарный владелец материнской компании)	Роуминг	5,066	4,464
TeliaSonera (главная материнская компания)	Роуминг	4,456	8,688
Итого кредиторская задолженность перед связанными сторонами		502,045	318,187

Ниже указаны статьи доходов по операциям со связанными сторонами за годы, закончившиеся 31 декабря 2013 года и 2012 года:

В тысячах казахстанских тенге		2013 г.	2012 г.
Доходы			
Предприятия группы TeliaSonera	Консалтинг, техническая помощь и операционная поддержка	136,105	–
Предприятия группы TeliaSonera	Интерконнект	98,626	–
Предприятия группы TeliaSonera	Роуминг	24,100	132,183
Turkcell (миноритарный владелец материнской компании)	Роуминг	13,113	48,481
Казахтелеком (миноритарный владелец до 2 февраля 2012 года)	Интерконнект	–	232,297
Итого доходы – связанные стороны		271,944	412,961

Группа имеет соглашение о трансмиссии (Примечание 19) и о взаимном подключении сетей с АО «KazTransCom», которое стало связанной стороной Группы с 14 января 2013 года (Примечание 19).

В тысячах казахстанских тенге		2013 г.	2012 г.
Операционные расходы			
Предприятия группы TeliaSonera	Трансмиссия	845,957	–
Предприятия группы TeliaSonera	Роуминг	390,723	357,620
Предприятия группы TeliaSonera	Услуги взаимного подключения	208,551	–
Fintur (Материнская компания)	Техническая поддержка	108,157	92,454
Turkcell (миноритарный владелец материнской компании)	Роуминг	59,836	168,033
TeliaSonera (главная материнская компания)	Роуминг	22,368	21,054
Казахтелеком (миноритарный владелец до 2 февраля 2012 года)	Услуги взаимного подключения и трансмиссия	–	538,025
Итого расходы – связанные стороны		1,635,592	1,177,186

Группа имеет соглашение о трансмиссии (Примечание 19) и о взаимном подключении сетей с АО «KazTransCom», которое стало связанной стороной Группы с 14 января 2013 года (Примечание 19).

7 Расчеты и операции со связанными сторонами продолжение

Группа также имеет соглашения о роуминге с Latvijas Mobilais Telefons SIA, Omnitel Telecommunication Networks, Sonera Carrier Networks Ltd., Sonera Corporation, Telia Mobile AB Finland, дочерними компаниями TeliaSonera, «МегаФон» и Estonian Mobile Telephone Group, ассоциированными компаниями TeliaSonera, Turkcell и следующими дочерними компаниями Fintur: Azercell Telecom B.M., Geocell Ltd., Moldcell Ltd., Telia Denmark, NetCom ASA, «ТОВ Астелит», «Индиго Таджикистан», ООО «Коском» и Spice Nepal Pvt. Ltd., согласно которым эти компании получают доходы и несут определенные расходы. Поскольку такие доходы и расходы возникают непрерывно, непоплаченные остатки обычно погашаются посредством взаимозачета.

В январе 2003 года Группа заключила Соглашение об оказании технической и административной поддержки (далее - «Соглашение ТАП») с Fintur. В соответствии с Соглашением ТАП Fintur оказывает Группе техническую и административную поддержку.

Группа предоставляет консультационную, техническую и операционную поддержку TeliaSonera UTA Holding B.V. и «Индиго Таджикистан».

Меморандум о взаимопонимании

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

Контрактное право Sonera на реализацию соответствующих активов (долговое и долевое участие, а также связанные права и обязательства) Компании представляет собой финансовый инструмент (производный) в соответствии с МСФО (IAS) 39. Производный инструмент должен отражаться по справедливой стоимости, при этом изменения справедливой стоимости признаются в отчете о прибыли или убытке. Группа не имеет безусловного права на непроведение платежа.

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

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

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

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

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

продолжение

7 Расчеты и операции со связанными сторонами продолжение

Вознаграждение руководству

Вознаграждение, выплачиваемое руководству за их услуги на постоянных должностях исполнительного руководства, состоит из предусмотренной договорами заработной платы, премии по результатам работы в зависимости от финансовых показателей Группы, и прочих компенсаций в виде возмещения расходов на аренду квартир со стороны Группы и материнских компаний. Общая сумма вознаграждения руководству, включенная в расходы на содержание персонала в отчете о прибыли и убытке и прочем совокупном доходе, составила 340,189 тысячи тенге за год, закончившийся 31 декабря 2013 года (2012 г.: 326,824 тысяч тенге). Руководство, относящееся к категории основного управленческого персонала, включает десять позиций за 2013 г.

8 Основные средства

Ниже представлены изменения балансовой стоимости основных средств:

В тысячах казахстанских тенге	Земля в собствен- ности	Здания	Коммутаторы и средства передачи	Прочие	Незавер- шенное строитель- ство	Итого
Стоимость на 31 декабря 2011 года	1,939,630	22,646,420	123,271,626	18,715,928	22,055,614	188,629,218
Накопленный износ	–	(3,526,658)	(71,971,196)	(12,759,716)	–	(88,257,570)
Балансовая стоимость на 31 декабря 2011 года	1,939,630	19,119,762	51,300,430	5,956,212	22,055,614	100,371,648
Поступления	53,637	2,815,602	4,016,987	4,576,588	17,451,248	28,914,062
Перемещения	–	1,631,609	20,384,874	1,397,685	(23,414,168)	–
Выбытия	–	(38,529)	(45,560)	(52,708)	–	(136,797)
Износ	–	(1,050,722)	(14,576,172)	(3,185,217)	–	(18,812,111)
Стоимость на 31 декабря 2012	1,993,267	27,291,320	148,284,982	23,658,376	16,092,694	217,320,639
Накопленный износ	–	(4,813,598)	(87,204,423)	(14,965,816)	–	(106,983,837)
Балансовая стоимость на 31 декабря 2012 года	1,993,267	22,477,722	61,080,559	8,692,560	16,092,694	110,336,802
Поступления	81,480	888,397	5,674,721	1,110,564	13,905,738	21,660,901
Перемещения	–	483,921	17,236,323	243,932	(17,964,176)	–
Выбытия	–	(5,799)	(53,779)	(19,348)	(120)	(79,046)
Износ	–	(1,087,441)	(15,709,054)	(2,753,316)	–	(19,549,811)
Стоимость на 31 декабря 2013	2,074,747	28,121,794	163,873,471	25,200,837	12,034,136	231,304,985
Накопленный износ	–	(5,364,994)	(95,644,701)	(17,926,445)	–	(118,936,140)
Балансовая стоимость на 31 декабря 2013 года	2,074,747	22,756,800	68,228,770	7,274,392	12,034,136	112,368,845

На 31 декабря 2013 года балансовая стоимость в брутто-оценке находящихся в эксплуатации полностью амортизированных основных средств составила приблизительно 44,824,120 тысяч тенге (31 декабря 2012 г.: 27,007,160 тысяч тенге).

9 Нематериальные активы

В тысячах казахстанских тенге	Лицензия и права на сеть GSM	Программное обеспечение и лицензионные права на программное обеспечение	Прочие телекоммуникационные лицензии	Прочие	Итого
Стоимость на 31 декабря 2011 г.	14,462,162	15,739,232	3,317,778	3,998	33,523,170
Накопленная амортизация	(7,162,028)	(6,835,396)	(1,090,759)	(1,296)	(15,089,479)
Балансовая стоимость на 31 декабря 2011 г.	7,300,134	8,903,836	2,227,019	2,702	18,433,691
Поступления	102,417	1,572,280	–	–	1,674,697
Перемещения	–	–	–	–	–
Выбытия (нетто)	–	–	–	–	–
Амортизация	(1,068,358)	(2,568,371)	(331,778)	(127)	(3,968,634)
Стоимость на 31 декабря 2012 г.	14,564,579	17,311,512	3,317,778	3,998	35,197,867
Накопленная амортизация	(8,230,386)	(9,403,767)	(1,422,537)	(1,423)	(19,058,113)
Балансовая стоимость на 31 декабря 2012 г.	6,334,193	7,907,745	1,895,241	2,575	16,139,754
Поступления	–	1,392,237	–	66	1,392,303
Перемещения	–	–	–	–	–
Выбытия (чистая сумма)	–	–	–	–	–
Амортизация	(1,134,867)	(2,109,507)	(331,778)	(1,360)	(3,577,512)
Стоимость на 31 декабря 2013 г.	14,564,579	18,703,749	3,317,778	4,064	36,590,170
Накопленная амортизация	(9,365,253)	(11,513,274)	(1,754,315)	(2,783)	(22,635,625)
Балансовая стоимость на 31 декабря 2013 г.	5,199,326	7,190,475	1,563,463	1,281	13,954,545

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

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

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

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

продолжение

10 Прочие внеоборотные активы

В тысячах казахстанских тенге	31 декабря 2013 г.	31 декабря 2012 г.
Денежные средства, ограниченные в использовании	125,574	75,211
Итого финансовые активы	125,574	75,211
Авансы, выданные на приобретение основных средств	2,880,643	3,046,416
Авансы, выданные на приобретение нематериальных активов	124,727	–
Итого прочие внеоборотные активы	3,130,944	3,121,627

11 Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность

В тысячах казахстанских тенге	31 декабря 2013 г.	31 декабря 2012 г.
Торговая и прочая дебиторская задолженность дилеров и дистрибьюторов	3,380,474	7,406,783
Дебиторская задолженность абонентов	2,641,742	2,396,607
Дебиторская задолженность за взаимное подключение	1,229,785	1,884,047
Дебиторская задолженность операторов по услугам роуминга	363,855	558,486
Минус: резерв под обесценение дебиторской задолженности по основной деятельности	(1,710,085)	(976,315)
Итого финансовые активы	5,905,771	11,269,608
Авансы поставщикам	2,501,779	1,067,051
НДС к возмещению (чистая сумма)	–	867,166
Предоплаты по прочим налогам	540,769	514,644
Расходы будущих периодов	188,701	162,068
Прочая дебиторская задолженность	131,337	483,509
Итого дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность	9,268,357	14,364,046

Группа подразделяет свою дебиторскую задолженность на четыре класса: дебиторская задолженность дилеров и дистрибьюторов, дебиторская задолженность абонентов, дебиторская задолженность операторов по услугам роуминга и дебиторская задолженность за услуги взаимного подключения.

Финансовая дебиторская задолженность выражена в следующих валютах:

В тысячах казахстанских тенге	31 декабря 2013 г.	31 декабря 2012 г.
Тенге	5,541,916	10,711,122
Доллары США	363,855	558,486
Итого финансовые активы	5,905,771	11,269,608

11 Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность продолжение

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

В тысячах казахстанских тенге	31 декабря 2013 г.	31 декабря 2012 г.
Не просроченная и не обесцененная задолженность	5,084,255	10,110,622
Просроченная, но не обесцененная задолженность		
до 1 месяца	154,689	269,526
до 2 месяцев	77,284	134,853
до 3 месяцев	63,188	184,394
от 4 до 6 месяцев	102,166	148,045
более 6 месяцев	424,189	422,168
Итого просроченная, но не обесцененная задолженность	821,516	1,158,986
Обесцененная		
от 30 до 60 дней	4,064	6,440
от 60 до 90 дней	7,021	15,133
от 90 до 120 дней	7,570	21,254
от 120 до 150 дней	10,459	16,719
от 150 до 200 дней	760,122	32,698
свыше 200 дней	920,849	884,071
Итого обесцененная задолженность	1,710,085	976,315
Резерв под обесценение дебиторской задолженности	(1,710,085)	(976,315)
Итого финансовые активы	5,905,771	11,269,608

Основными факторами, которые Группа принимает во внимание при рассмотрении вопроса об обесценении дебиторской задолженности, являются ее просроченный статус и вероятность погашения. На основании этого выше представлен анализ по срокам дебиторской задолженности. Обесценение дебиторской задолженности было рассчитано, исходя из просроченного статуса данной дебиторской задолженности.

Не просроченная и не обесцененная задолженность представляет собой задолженность компаний и абонентов, не имеющих кредитного рейтинга, но их надежность определяется Компанией на основании многолетнего сотрудничества с ними и их хорошей кредитной историей. Руководство Компании считает, что не просроченная и не обесцененная дебиторская задолженность в сумме 5,084,255 тысяч тенге будет полностью погашена в 2014 г.

Сверка изменений резервов под обесценение финансовых активов:

В тысячах казахстанских тенге	
На 31 декабря 2011 года	669,224
Начислено за год	440,768
Задолженность, списанная в течение года как безнадежная	(133,677)
На 31 декабря 2012 года	976,315
Начислено за год	733,770
На 31 декабря 2013 года	1,710,085

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

продолжение

12 Акционерный капитал

На 31 декабря 2013 и 2012 гг. акционерный капитал Группы представлен следующим образом:

	31 декабря 2013 г.		31 декабря 2012 г.	
	Акционеры	Количество акций	Акционеры	Количество акций
Fintur	51 процент	102,000,000	51 процент	102,000,000
Sonera	24 процента	48,000,000	24 процента	48,000,000
АО «Центральный депозитарий ценных бумаг»	23.35 процентов	46,709,056	22.56 процентов	45,113,528
АО «Накопительный пенсионный фонд «Грантум»	0.95 процентов	1,900,000	0.95 процентов	1,900,000
Прочие	0.70 процентов	1,390,944	1.49 процентов	2,986,472

1 июля 2012 года Общее собрание участников «GSM Kazakhstan» утвердило изменение юридической формы Компании из Товарищества с ограниченной ответственностью в Акционерное общество с количеством обыкновенных акций в 200,000,000 штук, подлежащих распределению участникам Компании пропорционально их долям участия (примечание 1).

Номинальная зарегистрированная сумма выпущенного акционерного капитала Компании на 31 декабря 2012 года составляет 33,800,000 тысяч тенге, который был образован как общий собственный капитал в соответствии с промежуточной консолидированной финансовой отчетностью, подготовленной в соответствии с МСФО (IAS) 34, на дату изменения юридической формы.

Общее утвержденное количество обыкновенных акций составляет 200,000 тысяч с номинальной стоимостью 169 тенге на одну акцию. Все выпущенные обыкновенные акции полностью оплачены. Каждая обыкновенная акция имеет один голос. Компания не имеет выкупленных собственных акций.

13 декабря 2012 года Компания успешно завершила листинг Глобальных депозитарных расписок на Лондонской фондовой бирже и обыкновенных акций на Казахстанской фондовой бирже. Листинг представлял собой реализацию компанией «TeliaSonera» 50 миллионов акций, которые составили 25 процентов акционерного капитала Компании.

В целях данной консолидированной финансовой отчетности прибыль на акцию рассчитывается путем деления чистой прибыли за период, причитающейся акционерам Группы, на количество обыкновенных акций, утвержденных участниками Компании.

	31 декабря 2013 г.	31 декабря 2012 г.
В тысячах казахстанских тенге		
Прибыль за период, причитающаяся акционерам	63,391,890	61,828,033
Количество обыкновенных акций	200,000,000	200,000,000
Базовая и разводненная прибыль на акцию (в казахстанских тенге)	316.96	309.14

Дивиденды, объявленные к выплате и выплаченные в течение 2013 и 2012 гг., составляют:

	31 декабря 2013 г.	31 декабря 2012 г.
В тысячах казахстанских тенге		
Дивиденды к выплате на 31 декабря 2011 года		—
Дивиденды, объявленные в течение года		115,877,439
Дивиденды, выплаченные в течение года		(107,877,439)
Дивиденды к выплате на 31 декабря 2012 года		8,000,000
Дивиденды, объявленные в течение года		32,402,000
Дивиденды, выплаченные в течение года		(40,402,000)
Дивиденды к выплате на 31 декабря 2013 года		—

13 Кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность

В тысячах казахстанских тенге	31 декабря 2013 г.	31 декабря 2012 г.
Кредиторская задолженность по основной деятельности	18,636,939	10,664,606
Дивиденды к выплате	–	8,000,000
Итого финансовые обязательства	18,636,939	18,664,606
Начисленные заработные платы и премии работникам	2,634,219	2,499,081
Прочая кредиторская задолженность	219,658	93,249
Итого кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность	21,490,816	21,256,936

Финансовая кредиторская задолженность выражена в следующих валютах:

В тысячах казахстанских тенге	31 декабря 2013 г.	31 декабря 2012 г.
Тенге	17,141,552	17,252,327
Доллары США	1,487,285	1,351,326
Евро	2,942	48,438
Прочие	5,160	12,515
Итого финансовые обязательства	18,636,939	18,664,606

14 Займы

В тысячах казахстанских тенге		31 декабря 2013 г.	31 декабря 2012 г.
Банковские займы от:	– АО «АТФ Банк»	3,953,783	3,950,000
	– ДБ АО «HSBC Банк Казахстан»	6,007,583	–
	– Синдицированный заем от АО «Ситибанк Казахстан» и АО ДБ «RBS (Kazakhstan)»	14,759,812	45,040,985
Итого займы		24,721,178	48,990,985

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

Балансовая стоимость займов примерно равна их справедливой стоимости.

Название банка	Дата выдачи	Дата погашения	Валюта займа	Эффективная процентная ставка	Непогашенный баланс	Итого займы
Синдицированный заем от АО «Citibank Kazakhstan» и АО «RBS Kazakhstan»	26.09.2013	26.09.2014	KZT	7.70%	14,759,812	14,759,812
ДБ АО «HSBC Банк Казахстан»	25.09.2013	25.09.2014	KZT	6.64%	6,007,583	6,007,583
АО «АТФ Банк»	27.12.2013	27.01.2014	KZT	6.30%	2,752,599	2,752,634
АО «АТФ Банк»	27.12.2013	26.03.2014	KZT	6.10%	1,201,184	1,201,149
Итого					24,721,178	24,721,178

25 сентября 2013 года Компания заключила соглашение о кредитной линии с АО «Народный Сберегательный Банк Казахстана» на сумму до 30 миллиардов тенге с периодом доступа в 24 месяца и с процентной ставкой в размере от 5.3 % до 7.3% годовых, на срок от 1 месяца до 12 месяцев, соответственно. На 31 декабря 2013 года Компания не использовала данную кредитную линию.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

продолжение

14 Займы продолжение

25 сентября 2013 г. Группа заключила соглашение о кредитной линии с ДБ АО «HSBC Банк Казахстан» на сумму до 6 млрд. тенге с периодом доступа в 12 месяцев с фиксированной процентной ставкой 6.5%.

26 сентября 2013 г. Группа полностью погасила 15 млрд. тенге кредита по кредитному соглашению с АО «Ситибанк Казахстан» и АО ДБ «RBS (Kazakhstan)», заключенному 17 октября 2012 г.

26 сентября 2013 г. Группа погасила 15.5 млрд. тенге из 30 млрд. тенге кредита АО «Citibank Kazakhstan» и АО «SB RBS Kazakhstan» по кредитному соглашению с АО «Citibank Kazakhstan» и АО «SB RBS Kazakhstan», заключенному 26 сентября 2012 г. непогашенный остаток кредита на сумму 14.5 млрд. тенге по кредитному соглашению с АО «Citibank Kazakhstan» и АО «SB RBS Kazakhstan», был отсрочен с фиксированной ставкой 6.65% годовых и сроком погашения в двенадцать месяцев с 24 сентября 2013 г.

21 июня 2013 г. и 23 августа 2013 г. Группа заключила соглашение о кредитной линии с АО «АТФ Банк» на сумму 2.75 млрд. тенге и 1.2 млрд. тенге и 26 декабря 2013 г. Группа полностью использовала их путем получения двух траншей со сроками погашения 27 января 2014 г. и 26 марта 2014 г., соответственно.

15 Доходы будущих периодов

В тысячах казахстанских тенге	31 декабря 2013 г.	31 декабря 2012 г.
Доходы будущих периодов от абонентов по предоплате	4,151,515	3,139,459
Доходы будущих периодов от абонентов с авансовой оплатой	3,195,171	2,871,563
Итого доходы будущих периодов	7,346,686	6,011,022

16 Выручка

В тысячах казахстанских тенге	2013 г.	2012 г.
Услуги голосовой связи	143,731,059	146,668,854
Услуги передачи данных	26,231,953	18,754,610
Дополнительные услуги	17,426,252	15,195,389
Прочие виды доходов	209,952	1,384,650
Итого выручка	187,599,216	182,003,503

17 Классификация расходов по характеру

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

В тысячах казахстанских тенге	2013 г.	2012 г.
Услуги взаимного подключения к сетям	28,590,150	27,633,746
Техническое обслуживание сети	13,300,557	10,868,188
Аренда каналов связи	8,592,273	9,144,685
Плата за использование частот и прочие налоги, кроме налога на прибыль	6,358,532	5,797,805
Стоимость реализации сим-карт, скрэтч-карт, стартовых пакетов и телефонных аппаратов	1,728,035	2,597,334
Комиссионные вознаграждения дилерам и дистрибьюторам, и расходы на рекламу	11,699,940	12,365,505
Расходы на персонал	7,581,784	7,653,180
Прочие	5,121,761	5,649,838
Износ основных средств и амортизация нематериальных активов	23,127,323	22,780,745
Итого расходы	106,100,355	104,491,026

17 Классификация расходов по характеру продолжение

Амортизация и износ классифицированы по функциям следующим образом.

В тысячах казахстанских тенге	2013 г.	2012 г.
Себестоимость продаж	20,628,905	19,787,578
Общие и административные расходы	2,498,418	2,993,167
Итого износ основных средств и амортизация нематериальных активов	23,127,323	22,780,745

18 Налоги

Налог на прибыль

Расходы по налогу на прибыль представлены следующим образом:

В тысячах казахстанских тенге	2013 г.	2012 г.
Текущий налог на прибыль	15,961,763	14,444,580
Отложенный налог на прибыль	127,230	1,113,283
Итого расходы по налогу на прибыль	16,088,993	15,557,863

Ниже представлена сверка между расчетными и фактическими расходами по налогу на прибыль:

В тысячах казахстанских тенге	2013 г.	2012 г.
Прибыль по МСФО до налогообложения	79,480,883	77,385,896
Расчетная сумма расхода по налогу на прибыль установленной законом ставке 20% (2012 г.: 20%)	15,896,178	15,477,179
Невычитаемые расходы	192,815	80,684
Расход по налогу на прибыль	16,088,993	15,557,863

Группа оплатила налог на прибыль в размере 15,199,960 тысяч тенге за год, закончившийся 31 декабря 2013 года (2012 г.: 16,066,945 тысяч тенге).

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

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

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

продолжение

18 Налоги продолжение

Налог на прибыль продолжение

Сравнительное движение за год, закончившийся 31 декабря 2012 года, приведен ниже:

В тысячах казахстанских тенге	31 декабря 2011 г.	Отнесено на счет прибылей или убытков	31 декабря 2012 г.
Налоговый эффект вычитаемых временных разниц			
Доходы будущих периодов	879,627	(231,736)	647,891
Нематериальные активы	–	14,798	14,798
Прочее	346,237	132,850	479,087
Валовый отложенный налоговый актив	1,225,864	(84,088)	1,141,776
Налоговый эффект облагаемых временных разниц			
Основные средства	5,033,096	1,212,897	6,245,993
Нематериальные активы	183,702	(183,702)	–
Валовое отложенное налоговое обязательство	5,216,798	1,029,195	6,245,993
Минус: зачет с активами по отсроченному налогу	(1,225,864)	84,088	(1,141,776)
Признанное отложенное налоговое обязательств (чистое)	3,990,934	1,113,283	5,104,217

На 31 декабря 2013 года ожидается, что отложенный налоговый актив в сумме 1,049,038 тысяч тенге и отложенное налоговое обязательство в сумме 1,106,900 тысяч тенге будут возмещены в течение следующих 12 месяцев (31 декабря 2012 г.: 862,919 тысяч тенге и 1,246,239 тысяч тенге, соответственно).

19 Условные и договорные обязательства и операционные риски

Политические и экономические условия в Республике Казахстане

Экономика Республики Казахстан продолжает проявлять некоторые характерные особенности, присущие странам, где рыночная экономика находится на стадии становления. Такие характеристики включают, но не ограничиваются, отсутствием свободно конвертируемой национальной валюты за пределами страны и низким уровнем ликвидности долговых и долевого ценных бумаг на рынках.

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

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

19 Условные и договорные обязательства и операционные риски продолжение

Налогообложение

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

Руководство Группы полагает, что соответствующие положения законодательства интерпретированы им правильно, и что позиция Группы, принятая в части налогового, валютного и таможенного законодательства, будет успешно защищена в случае любого спора. Соответственно, на 31 декабря 2013 года резервы по потенциальным налоговым обязательствам не отражались (2012 г.: ноль).

Обязательства капитального характера

На 31 декабря 2013 года Группа имеет контрактные обязательства капитального характера в отношении основных средств на сумму 5,808,515 тысяч тенге (2012 г.: 4,285,230 тысяч тенге), в основном относящиеся к приобретению телекоммуникационного оборудования у компании Ericsson.

Обязательства по аренде без права досрочного прекращения

Для тех случаев, когда Группа выступает в качестве арендатора, в таблице ниже представлены будущие минимальные арендные платежи по операционным арендам без права досрочного прекращения:

В тысячах казахстанских тенге	2013	2012
Не более 1 года	4,840,000	4,800,000
От 1 года до 2 лет	4,780,000	4,840,000
От 2 до 3 лет	480,000	4,780,000
Свыше 3 лет	280,000	760,000
Итого аренда без права досрочного прекращения	10,380,000	15,180,000

Договор неотменяемой аренды представлен договором на телекоммуникационные услуги с Казахтелеком в отношении аренды цифровых прозрачных каналов связи и сети IP VPN и договором аренды волоконно-оптических линий связи с АО «КазТрансКом» на пять лет.

Приобретения и инвестиции

(i) Меморандум о взаимопонимании с Sonera

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

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

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

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

продолжение

19 Условные и договорные обязательства и операционные риски продолжение

Приобретения и инвестиции продолжение

(i) Меморандум о взаимопонимании с Sonera продолжение

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

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

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

(ii) Приобретение компанией Sonera бизнеса WIMAX

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

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

(iii) Инвестиции Sonera в Родник

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

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

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

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

Судебные разбирательства

Группа участвует в определенных судебных разбирательствах, возникающих в ходе обычной деятельности. По мнению руководства в настоящее время не существует каких-либо текущих судебных разбирательств или прочих неурегулированных претензий, результаты которых могли бы иметь существенное неблагоприятное влияние на финансовое положение Группы.

19 Условные и договорные обязательства и операционные риски продолжение Антимонопольное законодательство

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

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

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

Телекоммуникационное регулирование

В январе 2013 года МТК потребовало снизить максимальные тарифные планы. Когда Компания отказалась выполнить требования, был выпущен Приказ о нарушении выполнения требований. Компания оспорила Приказ и данные требований в Специализированном межрайонном экономическом суде г. Астана (СМЭС), который в июне отменил Приказ и требования. Впоследствии апелляционное решение от 28 августа 2013 года и кассационное решение от 15 января 2014 года подтвердили решение СМЭС. МТК имеет право подать дальнейшую апелляцию в Верховный Суд.

Руководство считает, что Компания защитит свою позицию, если МТК обратится в Верховный Суд. На 31 декабря 2013 года резерв не создавался.

Расследование предполагаемого нарушения в отношении услуги «Всегда на связи»

В 2013 году некоторые абоненты Компании пожаловались на взимание платы за услуги голосовой почты, предоставляемые Компанией, но на которые они не были подписаны. Агентство по защите конкуренции (АЗК) провело расследование, и как следствие Компании может быть предъявлен штраф в размере 10,906,022 тысяч тенге со стороны Административного суда. Сумма штрафа была рассмотрена Компанией как чрезмерная, поскольку она была рассчитана на основе общих доходов по голосовым услугам, а не на основе дохода по данной услуге, поэтому Компания обратилась в суд, который потребовал от АЗК пересмотреть сумму штрафа. Компания предоставила АЗК информацию о доходах от услуг «Всегда на связи» за 2012 и 2013 годы.

19 марта 2014 года суд первой инстанции представил петицию Компании и потребовал от АЗК более детальной информации в отношении заявляемого правонарушения. Компания ожидает нового приказа от АЗК с пересмотренной суммой штрафа. Однако в связи с отсутствием четкости в законодательстве, сумма потенциального штрафа может быть подвержена различным интерпретациям АЗК, включая методологию расчета и применение различных сроков. Таким образом, руководство считает, что в связи с данной неопределенностью, невозможно оценить сумму потенциального штрафа. На 31 декабря 2013 года резерв не создавался.

Кроме того, 27 ноября 2013 года АЗК вынесло приказ об устранении нарушений закона о конкуренции. В соответствии с данным приказом АО «Кселл» должно приостановить до 27 декабря 2013 г. предоставление услуг «Всегда на связи» в случае неполучения согласия абонента. 26 декабря 2013 года АО «Кселл» подало заявление в Специализированный межрайонный экономический суд г. Астана с запросом на аннулирование указанного приказа. Компания не согласна с предполагаемым нарушением и будет оспаривать позицию АЗК в суде. 12 марта 2014 года Специализированный межрайонный экономический суд г. Астана отклонил заявление Компании. Компания намерена оспаривать решение Специализированного межрайонного экономического суда г. Астана.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

продолжение

19 Условные и договорные обязательства и операционные риски продолжение **Расследование предполагаемого нарушения в отношении тарифного плана «Дневной безлимит»**

В сентябре 2013 года АЗК начало расследования по предполагаемому нарушению Компанией антимонопольного закона в отношении тарифного плана «Дневной безлимит». В январе 2014 года АЗК завершило расследование и заявило о злоупотреблении Компанией доминирующей позицией на рынке, что привело к нарушению прав потребителей, и Компания получила результаты расследования с предварительно оцененной суммой штрафа в размере 16,053,502 тысяч тенге на основе общего дохода по голосовым услугам.

Компания не согласилась с обвинениями и обратилась в Специализированный межрайонный административный суд г. Алматы (СМАС) для ограничения штрафа в соответствии со статьей 147 (часть 3) Кодекса об административных нарушениях. 7 марта 2014 года СМАС вынес решение в пользу АЗК в судебном деле против Компании.

18 марта 2014 г. АЗК представило Компании Приказ об устранении последствий нарушения законодательства о конкуренции, в соответствии с которым Компании предписывалось в срок до 21 апреля 2014 г. включительно: 1) прекратить взимание абонентской платы по тарифному плану «Дневной безлимит» в случае недостаточности средств на счете; 2) обеспечить прерывание связи (разговоры по сотовому телефону или услуги доступа к Интернету), когда средства на счетах абонентов заканчиваются; 3) обеспечить возмещение средств абонентам, полученных в результате непрерывания связи (разговоры по сотовому телефону или услуги доступа к Интернету), когда средства на счетах абонентов заканчиваются. Компания намерена оспаривать данный приказ.

28 марта 2014 года АО «Кселл» подало апелляцию в Алматинский городской суд в отношении предписания СМАС по услуге «Дневной безлимит» и прекращению звонков по сети Кселл. 15 апреля 2014 г. Апелляционная коллегия Алматинского городского суда (Апелляционная коллегия) объявила о своем решении. Суд огласил решение, частично удовлетворить жалобу после вынесения решения СМАС и в соответствии со Статьей 147 (часть 3) Кодекса РК об административных правонарушениях наложить штраф на АО «Кселл» в сумме 325,850 тысяч тенге. Тем не менее, на дату выпуска настоящей финансовой отчетности не было получено официальное уведомление от Апелляционной коллегии.

В связи с различными интерпретациями методологии расчета потенциального штрафа и различными сроками, которые АЗК может использовать в расчетах, руководство считает, что результат и сумма штрафа неопределенны и соответственно, на 31 декабря 2013 года резерв не начислялся.

20 Управление финансовыми рисками **Факторы финансового риска**

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

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

20 Управление финансовыми рисками продолжение

Кредитный риск

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

Ниже представлена максимальная подверженность Группы кредитному риску по классам активов:

В тысячах казахстанских тенге	Прим.	31 декабря 2013 г.	31 декабря 2012 г.
Денежные средства и их эквиваленты		18,916,258	3,075,138
Торговая дебиторская задолженность	11	5,905,771	11,269,608
Дебиторская задолженность связанных сторон	7	306,862	29,546
Денежные средства, ограниченные в использовании	10	125,574	75,211
Итого максимальная подверженность кредитному риску		25,254,465	14,449,503

В соответствии с политикой Группы

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

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

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

Валютный риск

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

На 31 декабря 2013 года если бы доллар США ослаб/укрепился на 10% по отношению к тенге, при неизменности всех прочих переменных, то сумма прибыли после налогообложения за год, закончившийся 31 декабря 2013 года, была бы меньше/больше на 26,776 тысяч тенге (2012 г.: больше/меньше на 42,517 тысяч тенге) в основном в результате прибыли/убытков от курсовой разницы при переводе остатков денежных средств на счетах в банках, дебиторской задолженности и кредиторской задолженности, выраженных в долларах США. Прибыль менее чувствительна к изменениям обменного курса доллара США к тенге на 31 декабря 2013 года, чем на 31 декабря 2012 года, в силу увеличения суммы денежных средств и их эквивалентов, выраженных в долларах США, в 2013 году.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

продолжение

20 Управление финансовыми рисками продолжение

Риск влияния изменений процентных ставок на денежные потоки и справедливую стоимость

Доход Группы и ее денежные средства по операционной деятельности практически не зависят от изменений рыночных процентных ставок. На 31 декабря 2013 года Группа не имеет активов и обязательств с плавающими процентными ставками.

Риск ликвидности

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

В таблице ниже показаны финансовые обязательства на 31 декабря 2013 года по оставшимся договорным срокам погашения. Суммы, раскрытые в таблице обязательств по срокам погашения, являются договорными недисконтированными потоками денежных средств. Когда сумма кредиторской задолженности нефиксированная, то раскрываемая сумма определяется со ссылкой на условия, существующие на отчетную дату. Платежи в иностранной валюте переводятся с использованием обменного курса, установленного на отчетную дату.

В таблице ниже представлен анализ финансовых обязательств по срокам погашения на 31 декабря 2013 года:

В тысячах казахстанских тенге	До востребования и менее 1 месяца	От 1 до 3 месяцев	От 3 до 12 месяцев	Итого
Обязательства				
Займы	2,752,599	1,201,184	20,767,395	24,721,178
Кредиторская задолженность по основной деятельности	18,636,939	–	–	18,636,939
Кредиторская задолженность перед связанными сторонами	502,045	–	–	502,045
Итого будущие платежи	21,891,583	1,201,184	20,767,395	43,860,162

Ниже представлен сравнительный анализ погашения финансовых обязательств на 31 декабря 2012 года:

In thousands of Kazakhstan Tenge	До востребования и менее 1 месяца	От 1 до 3 месяцев	От 3 до 12 месяцев	Итого
Обязательства				
Займы	2,750,000	1,200,000	45,040,985	48,990,985
Кредиторская задолженность по основной деятельности	10,664,606	–	–	10,664,606
Дивиденды к выплате	–	–	8,000,000	8,000,000
Кредиторская задолженность перед связанными сторонами	318,187	–	–	318,187
Итого будущие платежи	13,732,793	1,200,000	53,040,985	67,973,778

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

Управление капиталом

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

20 Управление финансовыми рисками продолжение

Управление капиталом продолжение

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

	Валовые суммы до взаимозачета, отраженные в отчете о финансовом положении (a)	Валовые суммы зачтенные в отчете о финансовом положении (b)	Нетто-сумма после взаимозачета, отраженная в отчете о финансовом положении (c) = (a) – (b)	Суммы, подпадающие под действие генерального соглашения о взаимозачете или аналогичных соглашений, не зачтенные в отчете о финансовом положении		
				Финансовые инструменты (d)	Полученное денежное обеспечение (e)	Чистая сумма риска (c) – (d) – (e)
В тысячах казахстанских тенге						
Активы						
Торговая дебиторская задолженность по услугам взаимного подключения	3,766,647	(2,536,862)	1,229,785	–	–	1,229,785
Торговая дебиторская задолженность по услугам роуминга	1,424,153	(1,060,298)	363,855	–	–	363,855
Итого активы, подлежащие взаимозачету, подпадающие под действие генерального соглашения о взаимозачете или аналогичного соглашения	5,190,800	(3,597,160)	1,593,640	–	–	1,593,640
Обязательства						
Торговая кредиторская задолженность по услугам взаимного подключения	2,536,862	(2,536,862)	–	–	–	–
Торговая кредиторская задолженность по услугам роуминга	1,060,298	(1,060,298)	–	–	–	–
Итого обязательства, подлежащие взаимозачету, подпадающие под действие генерального соглашения о взаимозачете или аналогичного соглашения	3,597,160	(3,597,160)	–	–	–	–

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

продолжение

20 Управление финансовыми рисками продолжение

Управление капиталом продолжение

На 31 декабря 2012 года финансовые инструменты, подлежащие взаимозачету, подпадающие под действие обеспеченного правовой защитой генерального соглашения о взаимозачете либо аналогичного соглашения, составляли:

В тысячах казахстанских тенге	Валовые суммы до взаимозачета, отраженные в отчете о финансовом положении (a)	Валовые суммы зачтенные в отчете о финансовом положении (b)	Нетто-сумма после взаимозачета, отраженная в отчете о финансовом положении (c) = (a) – (b)	Суммы, подпадающие под действие генерального соглашения о взаимозачете или аналогичных соглашений, не зачтенные в отчете о финансовом положении		
				Финансовые инструменты (d)	Полученное денежное обеспечение (e)	Чистая сумма риска (c) – (d) – (e)
Активы						
Торговая дебиторская задолженность по услугам взаимного подключения	4,918,803	(3,034,756)	1,884,047	–	–	1,884,047
Торговая дебиторская задолженность по услугам роуминга	1,289,700	(731,214)	558,486	–	–	558,486
Итого активы, подлежащие взаимозачету, подпадающие под действие генерального соглашения о взаимозачете или аналогичного соглашения	6,208,503	(3,765,970)	2,442,533	–	–	2,442,533
Обязательства						
Торговая кредиторская задолженность по услугам взаимного подключения	3,034,756	(3,034,756)	–	–	–	–
Торговая кредиторская задолженность по услугам роуминга	731,214	(731,214)	–	–	–	–
Итого обязательства, подлежащие взаимозачету, подпадающие под действие генерального соглашения о взаимозачете или аналогичного соглашения	3,765,970	(3,765,970)	–	–	–	–

20 Управление финансовыми рисками продолжение

Управление капиталом продолжение

Сумма взаимозачета в отчете о финансовом положении, отраженная в столбце (b), является наименьшей из: (i) валовой суммы до взаимозачета, отраженной в колонке (a), и (ii) суммы соответствующего инструмента, подлежащего взаимозачету. Аналогично, суммы в столбцах (d) и (e) ограничены риском, отраженным в столбце (c) для каждого отдельного инструмента, что позволяет избежать недооценки конечного чистого риска.

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

21 Справедливая стоимость финансовых инструментов

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

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

Финансовые инструменты, отражаемые по справедливой стоимости

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

Финансовые активы, отражаемые по амортизируемой стоимости

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

Финансовые обязательства, отражаемые по амортизируемой стоимости

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

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

продолжение

22 События после окончания отчетного периода

Девальвация тенге

11 февраля 2014 года Национальный Банк Республики Казахстан принял решение прекратить поддерживать обменный курс тенге и сократил валютные интервенции. В результате, обменный курс тенге увеличился до 185 тенге за 1 доллар США и Группа признала убытки от курсовых разниц в сумме 530 миллионов тенге в 2014 году до даты выпуска данной финансовой отчетности. На 31 декабря 2013 г. обменный курс составлял 153.61 тенге за 1 доллар США.

Дополнительная Информация

Настоящий годовой отчет содержит информацию об АО «Кселл». Сравнительная информация о конкурентах «Кселл» и иных организациях, макроэкономическом обзоре собрана из открытых источников (статистическая информация, исследования международных агентств, отчеты компаний).

Контактная информация

Акционерное общество «Кселл» (АО «Кселл»)
Юридический адрес: 050051, Республика Казахстан, г. Алматы, Самал-2, д. 100
Почтовый адрес: 050013, Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Тимирязева, д. 2Г
Тел.: +7 (727) 258 2755
Факс.: +7 (727) 258 2768
www.kcell.kz

Связи с инвесторами

Ирина Шоль
Тел.: +7 (727) 258 2755, доб. 1205
Email: Irina.Shol@kcell.kz
Investor_Relations@kcell.kz

Регистратор

АО «Единый регистратор ценных бумаг»
Адрес: 050000, Республика Казахстан, г. Алматы, пр. Абылай-Хана, д. 141
Тел.: +7 (727) 272-47-60
Факс.: +7 (727) 272-47-66
www.tisr.kz

Аудитор

PricewaterhouseCoopers LLP
Адрес: 050059, Республика Казахстан, г. Алматы, проспект Аль-Фараби, д. 34/А
Тел.: +7 (727) 330 3200
Факс.: +7 (727) 244 6868
www.pwc.com/kz

Глоссарий

Перечень используемых в годовом отчете сокращений

АО	акционерное общество
ГГц	гигагерц
МБ	мегабайт
МГц	мегагерц
СМН	сохранение мобильных номеров

Расшифровка ключевых финансовых терминов и показателей

ARMU	Средняя выручка за минуту соединения.
ARPU	Средняя выручка на абонента.
ARMB	Средняя выручка за МБ.
CAPEX	Капитальные затраты и авансы, уплаченные за недвижимость, технику и оборудование, а также программное обеспечение и лицензии, включая инвестиции в материальные и нематериальные необоротные активы, за исключением нематериальных активов деятельности и корректировок справедливой стоимости, отраженных в приобретениях, и за исключением учета и регистрации обязательств по выбытию активов.
EBITDA	Прибыль до уплаты налогов, процентов, износа и амортизации
Оптимизация структуры операционных затрат	Соотношение постоянных и переменных затрат компании.

Расшифровка значений некоторых терминов, специфических для отрасли

Сеть стандарта 3G	Стандарт мобильной беспроводной связи третьего поколения, обеспечивающий высокоскоростную передачу данных и поддержку мультимедийных приложений, таких как полномасштабное видео, видеоконференции и доступ в интернет.
Роуминг	Добавить опеределение
Сеть стандарта 4G	Стандарт мобильной беспроводной связи четвертого поколения.
Колл-центр	Центр обслуживания звонков.
EDGE	Цифровая технология беспроводной передачи данных для мобильной связи с более высокой скоростью передачи данных, чем стандарты GSM. Развитие технологии GPRS со скоростью передачи данных, от трех до четырех раз превышающей скорость передачи GPRS.
EPSI Rating	Независимая организация, публикующая Общеввропейский индекс степени удовлетворенности клиентов (Pan-European Customer Satisfaction Index) в соответствии с данными исследований.
GPRS	Система пакетной передачи данных через радиointерфейс, обеспечивающий прямое подключение базовых станций к интернету в обход систем коммутации, обычно используемых для обеспечения доступа мобильных устройств к стационарным сетям. GPRS предлагает пользователям мобильной связи более высокое качество доступа к данным и практически мгновенное и постоянное подключение на скорости, почти в десять раз превышающей скорость технологии GSM.
GSM	Глобальный стандарт цифровой мобильной связи Системы GSM работают, в основном, в частотных диапазонах 900 МГц (GSM 900) и 1800 МГц (GSM 1800, также известна как DCS 1800).
HSPA	Evolved High-Speed Packet Access – высокоскоростная пакетная передача данных.
IVR	Interactive Voice Response – интерактивное голосовое меню – система предварительно записанных голосовых сообщений, выполняющая функцию маршрутизации звонков внутри колл-центра.
LTE	Long Term Evolution Стандарт усовершенствования технологий мобильной передачи данных концерна 3GPP (3rd Generation Partnership Project – Проект партнерства третьего поколения).
LTE TDD	Усовершенствованная технология временного дуплексирования.

MMS	Служба обмена мультимедийными сообщениями – стандарт для использования на новейших беспроводных терминалах, который позволяет пользователям отправлять и получать сообщения, содержащие мультимедийный контент, в том числе изображения, аудио и видеоклипы, в режиме «модельного» времени.
MOU	Минут использования услуг голосовой передачи данных абонентом.
MVNO	Mobile Virtual Network Operator – виртуальный оператор мобильной связи – оператор мобильной связи, использующий существующую инфраструктуру другого оператора, но продающий услуги под собственной маркой.
Абоненты	Количество абонентов, которые приносили доход в течение предыдущих шести месяцев («правило активности в течение 6 месяцев»).
UMTS	Универсальная система мобильной связи.
VAS-услуги	Дополнительные услуги.
WCDMA	Широкополосный множественный доступ с кодовым разделением каналов.
WIMAX	Телекоммуникационная технология широкополосного доступа в микроволновом диапазоне — преемник Wi-Fi; общий термин, используемый для описания любой сети с радиосигналом стандарта IEEE 802.16 в радиусе до 80 километров и с пропускной способностью до 75 бит в секунду.
WIMAX	Worldwide Interoperability for Microwave Access is the successor to Wi-Fi; it is a general term used to describe any network with an IEEE 802.16 standard radio signal with radius up to 80 km and with a capacity of up to 75 bits per second.

Отказ от ответственности

Настоящий годовой отчет составлен с использованием информации, актуальной на дату его написания. Некоторые заявления, содержащиеся в настоящем годовом отчете, могут являться утверждениями прогнозного характера и предполагать ряд рисков и неопределенностей. В утверждениях прогнозного характера используются такие слова, как «оценивать», «считать», «ожидать», «может», «ожидается», «намереваться», «будет», «продолжит», «должен», «должно быть», «стремиться», «приблизительно», «предполагать», а также аналогичные и сопоставимые выражения в различных вариантах, в том числе в отрицательных формах. Данные прогнозные заявления включают все сведения, не являющиеся историческими фактами. Они встречаются в ряде разделов настоящего годового отчета и включают заявления, касающиеся намерений, предположений или текущих ожиданий Компании в отношении результатов деятельности, финансового положения, ликвидности, перспектив, роста, стратегии Компании, а также отрасли, в которой она осуществляет свою деятельность. По своему характеру прогнозные заявления сопряжены с рисками и неопределенностями, поскольку они относятся к событиям и зависят от обстоятельств, которые могут иметь или не иметь места в будущем.

Прогнозные заявления не являются гарантией будущих показателей деятельности и фактические результаты деятельности, финансовое положение и ликвидность Компании и изменения в отрасли, в которой Компания осуществляет свою деятельность, могут существенно отличаться от тех, которые указаны в прогнозных заявлениях, содержащихся в настоящей презентации. Вместе с тем, даже если результаты деятельности, финансовое положение, ликвидность Компании и изменения в отрасли, в которой она осуществляет свою деятельность, совпадают с прогнозными заявлениями, содержащимися в настоящем годовом отчете, такие результаты или изменения могут не являться свидетельством определенных результатов или изменений в последующие периоды. Важные факторы, которые могут вызвать такие отличия, включают в себя, в том числе, общие экономические условия и конъюнктуру рынка, включая цены на товары и спрос на услуги Компании; конкурентные обстоятельства в отраслях, в которых конкурируют Компания и ее клиенты; изменения в государственном регулировании и государственной политике по поддержанию телекоммуникационного сектора в Казахстане; изменения требований налогового законодательства, включая изменение ставок налогообложения, новое налоговое законодательство и изменения в толковании положений налогового законодательства; колебание процентных ставок и другие условия рынка капитала; колебание обменного курса валют; экономические и политические условия на международных рынках, включая изменения в правительствах; а также временные факторы, последствия и иные неопределенности будущих действий.

Заявления о перспективах развития Компании актуальны только на дату, когда они сделаны. Кроме случаев, когда это обусловлено законодательством, Кселл не несет никаких обязательств по их обновлению в свете новой информации или будущих событий.

Таким образом, Компания не несет какой-либо ответственности за убытки, которые могут понести физические или юридические лица, действовавшие, полагаясь на указанные в настоящем годовом отчете прогнозные заявления. Такие прогнозные заявления не должны рассматриваться как наиболее вероятные, поскольку представляют собой лишь один из многих вариантов развития событий.