

Открытое акционерное общество «KazTransCom»

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

**Первый выпуск именных купонных
облигаций**

Алматы, 2003 год

СОДЕРЖАНИЕ

ОБРАЩЕНИЕ К ИНВЕСТОРАМ	4
РАЗДЕЛ I. Общая информация о Компании	5
1.1. Резюме	5
1.2. История создания и развития	5
1.3. Рейтинги международных и отечественных агентств	6
1.4. Информация о филиалах	6
1.5. Информация о юридических лицах, в которых Компания владеет 5 и более процентами оплаченного уставного капитала	7
1.6. Принадлежность к ассоциациям (союзам), объединениям и общественным организациям	7
1.7. Сведения об участии в судебных процессах	7
РАЗДЕЛ II. Управление и акционеры	8
2.1. Структура органов управления	8
2.1.1. Общее собрание акционеров	8
2.1.2. Совет Директоров	8
2.1.3. Правление	9
2.1.4. Ревизионная комиссия	10
2.2. Организационная структура	10
РАЗДЕЛ III. Описание деятельности Компании	12
3.1. Стратегия развития	12
3.2. Маркетинговая политика	12
3.3. Обзор отрасли и деятельности Компании	13
3.3.1. Обзор рынка телекоммуникационных услуг	13
3.3.2. Лицензии	13
3.3.3. Услуги	14
3.3.4. Техническая оснащенность телекоммуникационной сети	16
3.4. Конкуренция и риски	16
3.4.1. Конкуренция	17
3.4.2. Конкурентные преимущества	19
3.4.3. Риски	19
3.5. Поставщики и потребители	20
РАЗДЕЛ IV. Описание проекта	22
4.1. Цель проекта	22
4.2. Реализация проекта	22
4.3. Финансовая модель	24

РАЗДЕЛ V. Финансовое состояние	26
5.1. Финансовая отчетность	26
5.2. Активы	28
5.2.1 Основные средства и нематериальные активы	28
5.2.2 Незавершенное строительство	30
5.2.3 Инвестиции	30
5.2.4 Дебиторская задолженность	30
5.3. Пассивы	31
5.3.1 Собственный капитал	31
5.3.2 Займы	32
5.3.3 Кредиторская задолженность	33
5.4. Финансовые результаты	34
5.4.1 Анализ финансовых результатов	34
5.4.2 Структура доходов и расходов	34
5.4.3 Коэффициенты	36
РАЗДЕЛ VI. Основные сведения о выпуске облигаций	38
6.1. Цели выпуска	38
6.2. Общие данные о выпуске облигаций	38
6.3. Механизм выплаты купона и погашения облигаций	39
6.4. Место исполнения обязательств	40
6.5. Дополнительная информация	40
ПРИЛОЖЕНИЕ 1	41

ОБРАЩЕНИЕ К ИНВЕСТОРАМ

Уважаемые Дамы и Господа,

С началом осуществления реформ в политической и экономической сферах мы стали свидетелями значительного роста потребностей в услугах и средствах связи. Система рыночного регулирования открыла возможности для притока капитала в отрасль телекоммуникации и развития конкурентной среды.

На сегодняшний день ОАО «KazTransCom» - это современная, динамично развивающаяся телекоммуникационная Компания, предоставляющая услуги связи в нефтегазовой отрасли Республики Казахстан. Преимущество ОАО «KazTransCom» в том, что в Западном Казахстане Компания занимает лидирующее положение по разветвленности сети и мощности инфраструктуры и имеется уникальная возможность предоставлять комплекс интегрированных услуг в данном регионе.

Данный Инвестиционный меморандум содержит информацию об условиях первого выпуска именных купонных индексированных облигаций в обращение ОАО «KazTransCom», выпущенных в бездокументарной форме в количестве 3 000 000 000 (три миллиарда) штук и номинальной стоимостью 1 (один) тенге.

Настоящий Инвестиционный меморандум подготовлен на основании Проспекта выпуска облигаций, зарегистрированного Национальным Банком Республики Казахстан 25 июля 2003 года (национальный идентификационный номер **KZ2CKY07A834**) в соответствии с действующим законодательством, финансовой и управленческой отчетностью ОАО «KazTransCom», заключением независимых аудиторов, официальными статистическими отчетами, а также другими источниками.

Настоящим ОАО «KazTransCom» подтверждает, что данный Инвестиционный меморандум содержит полную и достоверную информацию, относящуюся к его деятельности. Компания принимает на себя всю ответственность за предоставленную в Инвестиционном меморандуме информацию.

Генеральный директор

А.С. Ержанов

Главный Бухгалтер

Л.Т. Шаймагамбетова

РАЗДЕЛ I. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ

1.1 Резюме

Таблица 1. Резюме

	На государственном языке	На русском языке	На английском языке
Полное наименование	«KazTransCom» Ашық акционерлік қоғамы	Открытое акционерное общество «KazTransCom»	Open joint stock company «KazTransCom»
Сокращенное наименование	«KazTransCom» ААҚ	ОАО «KazTransCom»	OJSC «KazTransCom»
Вид собственности	Частный		
Организационно – правовая форма	Открытое акционерное общество		
Юридический адрес	Республика Казахстан, 465050, Атырауская область, Махамбетский район, 5 км, Уральского шоссе.		
Фактический адрес	Республика Казахстан, 480091, г. Алматы, ул. Байтурсынулы, 46а Тел. (3272) 701 304, факс (3272) 935 555 E-mail: KTC@KazTransCom.kz		
Банковские реквизиты	– АФ ОАО «Казкоммерцбанк», ИИК № 018467700, БИК 190501724; – АФ ОАО «Альянс Банк», ИИК № 052203596, БИК 190501794.		
Дата государственной регистрации	– первичная регистрация 06 марта 1996 года; – дата перерегистрации 01 августа 2001 года.		
Регистрационный номер	333-1915-АО код ОКПО 00139947		
Регистрационный номер налогоплательщика	150 800 000 329		
Вид деятельности	Обеспечение предприятий, организаций нефтегазовой и других отраслей народного хозяйства и населения всеми видами связи.		

1.2 История создания и развития Компании

Открытое акционерное общество «KazTransCom» на протяжении более 30 лет занимается предоставлением производственно-технологической связи в нефтегазовой отрасли Республики Казахстан. Компания была создана на базе Государственного Прикаспийского производственно-технического управления связи, которое в 1996 году акционировалось (90% от уставного капитала – простые акции принадлежали ЗАО «НКТИ «КазТрансОйл», 10% - привилегированные акции были распределены между физическими лицами), и было переименовано в ОАО «КаспийМунайБайланыс».

С целью расширения деятельности по предоставлению производственно-технической связи нефтепроводным и нефтедобывающим организациям 5 марта 2001 года на внеочередном Общем собрании акционеров было принято решение о переименовании ОАО «КаспийМунайБайланыс» в ОАО «КазТрансСвязь» и присоединении к нему ОАО «Актюбнефтьсвязь» с последующим созданием на базе имущества присоединенной компании филиала в г. Актюбинск.

7 июня 2001 года на внеочередном Общем собрании акционеров было принято решение о переименовании ОАО «КазТрансСвязь» в ОАО «KazTransCom» и присоединении ОАО «Байланыс» с последующим созданием филиала в г. Павлодар и вхождением в состав

акционеров Компании ТОО «Родник» с долевым участием 47,25% (в последующем преобразованное в ОАО «Родник»). Доля участия ЗАО «НКТН «КазТрансОйл» в уставном капитале ОАО «KazTransCom» в соответствии с нормативным правовым актом была передана ЗАО «НК «Транспорт Нефти и газа». 20 февраля 2002 года Указом Президента Республики Казахстан №811 путем слияния ЗАО «ННК «Казахойл» и ЗАО «НК «Транспорт Нефти и Газы» образовано ЗАО «НК «КазМунайГаз».

На сегодняшний день ОАО «KazTransCom» является дочерней организацией ЗАО «НК «КазМунайГаз».

1.3 Рейтинги международных и отечественных агентств

В настоящее время ОАО «KazTransCom» не имеет рейтинговой оценки от международных или иных отечественных агентств. Однако Компания планирует рассмотреть возможность и целесообразность получения рейтинга от международных или отечественных рейтинговых агентств.

1.4 Информация о филиалах

Филиальная сеть ОАО «KazTransCom» охватывает семь крупных городов Республики Казахстан:

- **Западный и Мангистауский филиалы:** предоставляют услуги связи подразделениям Западного филиала ЗАО «КазТрансОйл», а также компаниям ОАО «Казахтелеком», ОАО «Казахойл-Эмба» и др. В настоящее время технологическая связь в данном регионе обеспечивается по кабельным линиям связи, общей протяженностью 3 407 км.
Место нахождения (ЗФ): Республика Казахстан, Атырауская область, Махамбетский район, 5 км. Уральского шоссе, № 1249-1943-Ф-л от 21.08.2001 г.
Директор филиала: Коньков Михаил Парфирьевич.
Местонахождения (МФ): Республика Казахстан, Мангистауская область, г. Актау, м/н 7, д.17, офис 22, № 812-1943-Ф-л от 01.07.2002 г.
Директор филиала: Буркитбаев Максат Куанышевич.
- **Уральский филиал:** предоставляет большой спектр услуг как телекоммуникационных, так и в области информационных технологий для газотранспортной системы Казахстана. Работники филиала обслуживают 32 узла связи, 6 магистральных кабельных линий связи вдоль газопровода общей протяженностью 3 712 км.
Местонахождения: Республика Казахстан, Западно-Казахстанская область, г. Уральск, ул. Дзержинского, 59, № 716-1926-Ф-л от 10.12.2001 г.
И.о. Директора филиала: Шумилин Василий Юрьевич.
- **Актюбинский филиал:** предоставляет услуги связи подразделениям Актюбинского филиала ЗАО «КазТрансОйл», а также компаниям ОАО «Актюбемунайгаз». В настоящее время технологическая связь в данном регионе обеспечивается по кабельным линиям связи вдоль трубопроводов, общей протяженностью 477 км.
Местонахождения: Республика Казахстан, Актюбинская область, г. Актобе, пос. Заречный, п/я 195, № 1376-1904-Ф-л от 04.09.2001 г.
Директор филиала: Нестеренко Андрей Викторович.
- **Восточный филиал:** предоставляет услуги связи подразделениям Восточного филиала ЗАО «КазТрансОйл». Телекоммуникационная сеть филиала расположена вдоль нефтепроводов общей протяженностью около 2 200 км.
Местонахождения: Республика Казахстан, г. Павлодар, ул. Советов, 2, № 1201-1945-Ф-л от 03.08.2001 г.
Директор филиала: Долгополов Виталий Николаевич.

➤ **Южный филиал:**

Местонахождения: Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Байтурсынулы, 46а, № 2364-1910-Ф-л от 13.03.2002 г.

Директор филиала: Ануфриев Николай Григорьевич.

➤ **Филиал г. Астана:** основными потребителями услуг являются предприятия, входящие в холдинг ЗАО «НК «КазМунайГаз» и другие предприятия, занимающиеся разведкой и бурением, добычей и переработкой нефти, имеющие выход на сеть по географическим условиям. Телекоммуникационная сеть филиала обеспечивает:

- техническую поддержку работы спутниковой сети системы «FaraWay»;
- техническую поддержку работы спутниковой сети системы «DialAway»;
- контроль за работоспособностью сетей;
- удаленное управление земными спутниковыми станциями;
- передача данных по выделенным каналам для подразделений;
- предоставление услуг Internet для всего холдинга ЗАО «НК «КазМунайГаз».

Местонахождения: Республика Казахстан, г. Астана, ул. Ирченко, 14, № 2232-1901-Ф-л от 18.06.2002 г.

Директор филиала: Картжанов Базарбек Байкуатович.

1.5 Информация о юридических лицах, в которых Компания владеет 5 и более процентами оплаченного уставного капитала

ОАО «KazTransCom» не имеет доли в уставном капитале юридических лиц в размере 5 и более процентов.

1.6 Принадлежность к ассоциациям (союзам), объединениям и общественным организациям

➤ ОАО «KazTransCom» входит в холдинг компаний ЗАО «НК «КазМунайГаз», обладая статусом дочерней организации.

Адрес: Республика Казахстан, 473000, г. Астана, пр. Кабанбай батыра, 22.

➤ ОАО «KazTransCom» является участником Национальной телекоммуникационной ассоциации Казахстана.

Адрес: Республика Казахстан, г. Алматы, пр. Достык, 95-в.

1.7 Сведения об участии в судебных процессах

В течение 2002 года ОАО «KazTransCom» направило 6 претензий контрагентам по погашению задолженности, на общую сумму 61 323 639 тенге. Подано в суд 5 исковых заявлений о взыскании задолженности на общую сумму 64 081 387 тенге, из которых 3 иска были удовлетворены, по одному заключено мировое соглашение.

Было предъявлено исковое заявление к Агентству Республики Казахстан по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и поддержке малого бизнеса о признании недействительным подписания о расторжении Договора на техническое обслуживание оборудования связи. Исковое заявление было удовлетворено.

В отношении ОАО «KazTransCom» и его должностных лиц судебных разбирательств не было.

РАЗДЕЛ II. УПРАВЛЕНИЕ И АКЦИОНЕРЫ

2.1 Структура органов управления

Органами управления Компании являются:

1. Высший орган – Общее собрание акционеров;
2. Орган управления – Совет директоров;
3. Исполнительный орган – Правление;
4. Контрольный орган – Ревизионная комиссия.

2.1.1 Общее собрание акционеров

Высшим органом управления ОАО «KazTransCom» является Общее собрание акционеров. Собрание акционеров правомочно принимать любые решения, не противоречащие действующему законодательству Республики Казахстан и уставу Компании.

Общее количество акционеров по состоянию на 01 июля 2003 года составляет 987 держателей ценных бумаг, из которых 3 - юридические лица и 984 - физические. В таблице 2 представлен список акционеров ОАО «KazTransCom», владеющих более 5% акций от уставного капитала.

Таблица 2. Список акционеров

Наименование	Адрес	Доля в уставном капитале
ЗАО «НК «КазМунайГаз»	473000, г. Астана, Алматинский район, пр. Республики, 60,	47,20 %
ОАО «Родник»	480004, г. Алматы, ул. Маметовой, 76А	47,25 %

ЗАО «НК «КазМунайГаз»: образовано Указом Президента Республики Казахстан №811 от 20 февраля 2002 года путем слияния ЗАО «ННК «Казахойл» и ЗАО «НК «Транспорт Нефти и Газа». Учредитель - Правительство Республики Казахстан.

Компания создана с целью комплексного развития нефтегазовой отрасли Казахстана, обеспечивающего рациональное и эффективное использование энергетических ресурсов, содействующего социально-экономическому развитию Казахстана и его успешной интеграции в мировую экономику.

Адрес: Республика Казахстан, 473000, г. Астана, пр. Кабанбай батыра, 22.

Первый руководитель: *Караалин Узакбай Сулейменович*.

ОАО «Родник»: зарегистрировано в Управлении Юстиции г. Алматы 25 июля 2001 года (свидетельство о государственной регистрации № 41467-1910-АО).

Основным видом деятельности общества является производство товаров народного потребления и продукции производственно-технического назначения, оптовая и розничная торговля.

Адрес: Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Фурманова, 130.

Первый руководитель: *Танеков Арсен Исмаилович*.

2.1.2 Совет директоров

Совет директоров осуществляет общее руководство деятельностью Компании, за исключением решения вопросов, отнесенных действующим законодательством и Уставом к исключительной компетенции Общего собрания акционеров. Совет директоров избирается Общим собранием акционеров в составе 5 членов и сроком на 5 лет.

Таблица 3. Совет директоров

№	Фамилия, имя, отчество члена Совета Директоров	Занимаемые должности в настоящее время и за последние три года	Доля в Уставном капитале эмитента (%)
1.	Абдрахманов Мурат Алмасбекович 24.04.63 г.р.	<i>Председатель Совета директоров</i> ➤ С 2003 года заместитель Генерального директора по информационным технологиям ЗАО «Интергаз Центральная Азия»; ➤ С 2002 по 2003 гг. заместитель Генерального директора ЗАО «КазТрансГаз»; ➤ С 2001 по 2002 гг. исполнительный директор ЗАО «НК «Транспорт нефти и газа».	нет
2.	Султан Нурбол Сарыбай-улы 30.04.76 г.р.	<i>Член Совета директоров</i> ➤ С 2002 года директор Департамента корпоративного финансирования ЗАО «НК «КазМунайГаз»; ➤ С 2001 по 2002 гг. начальник Департамента корпоративного финансирования ЗАО «НК «Транспорт нефти и газа»; ➤ С 2000 по 2001 гг. начальник Департамента активами ЗАО «КазТрансОйл».	нет
3.	Джумадиллаев Талгат Джанибекович 30.08.62 г.р.	<i>Член Совета директоров</i> ➤ С 2002 года Исполнительный директор по транспортной инфраструктуре и сервисным проектам ЗАО «НК «КазМунайГаз»; ➤ С 2001 по 2002 гг. заместитель Генерального директора ЗАО «НК «Транспорт нефти и газа»; ➤ С 2000 по 2001 гг. Вице-президент по коммерции ЗАО «КазТрансГаз».	нет
4.	Танеков Арсен Исмаилович	<i>Член Совета директоров</i> ➤ С 14 мая 2003 года директор ОАО «Родник»; ➤ С 2000 по 2003 гг. ЗАО «Казахинстрах».	нет
5.	Ержанов Аскар Серикбаевич 26.10.1962 г.р.	<i>Председатель Правления</i> ➤ С 20 июня 2003 года Генеральный директор – Председатель Правления ОАО «KazTransCom». ➤ С 1997 года Генеральный директор ТОО «ABS».	нет

2.1.3 Правление

Руководство текущей деятельностью ОАО «KazTransCom» осуществляется исполнительным коллегиальным органом – Правлением. Правление возглавляет Председатель Правления (Генеральный директор) и назначается Советом директоров, который определяет его полномочия, а также их досрочное прекращение.

Председатель Правления выполняет решения Общего собрания акционеров и Совета директоров Компании. Правление действует от имени Компании, в том числе предоставляет интересы и совершает сделки в порядке, установленном действующим законодательством и уставом Компании, издает решения (постановления) и дает указания, обязательные для исполнения всеми работниками.

Таблица 4. Список членов Правления

№	Фамилия, имя отчество члена исполнительного органа	Занимаемые должности в настоящее время и за последние три года	Доля в Уставном капитале эмитента (%)
1.	Ержанов Аскар Серикбаевич 26.10.1962 г.р.	<i>Председатель Правления</i> ➤ С 20 июня 2003 года Генеральный директор – Председатель Правления ОАО «KazTransCom». ➤ С 1997 года Генеральный директор ТОО «ABS».	нет
2.	Артыгалин Сейтжагипар Шиналиевич 29.05.1971 г.р.	<i>Член Правления</i> ➤ С 3 марта 2003 года первый заместитель Генерального директора ОАО «KazTransCom»; ➤ С 2001 по 2003 гг. Вице-президент NewTech Distribution; ➤ С 1997 по 2001 гг. Технический директор, Вице- президент NewTech Distribution.	нет
3.	Хан Андрей Васильевич 06.08.1974 г.р.	<i>Член Правления</i> ➤ С 1 апреля 2003 года заместитель Генерального директора ОАО «KazTransCom» по экономическим вопросам; ➤ С 2001 по 2003 гг. директор финансового департамента ОАО «KazTransCom»; ➤ С 1999 по 2001 гг. заместитель директора фирмы «ЛИН».	нет
4.	Достовалова Лариса Николаевна 20.12.1964 г.р.	<i>Член Правления</i> ➤ С 2002 года директор административного департамента ОАО «KazTransCom»; ➤ С 1999 по 2002 гг. начальник отдела претензионно-исковой работы ОАО «Казахтелеком».	нет
5.	Тулегенов Сергей Ермеккалиевич 26.05.1964 г.р.	<i>Член Правления</i> ➤ С 1 марта 2003 года директор департамента контрактов ОАО «KazTransCom»; ➤ С 2001 по 2003 гг. исполнительный директор ОАО «KazTransCom»; ➤ С 1997 по 2001 гг. директор филиала ТОО «Спектрум».	нет

2.1.4 Ревизионная комиссия

Контрольный орган – Ревизионная комиссия. Ревизионная комиссия осуществляет контроль финансово-хозяйственной деятельности Компании и в обязательном порядке проводит проверку годовой финансовой отчетности до ее утверждения Общим собранием акционеров. Ревизионная комиссия избирается Общим собранием акционеров сроком не более 5 лет в составе не менее 3 членов из числа акционеров или профессиональных аудиторов (бухгалтеров).

2.2 Организационная структура

В течение последнего года руководством ОАО «KazTransCom» начала осуществляться программа по увеличению персонала, занятого в основных направлениях производственной деятельности, а именно: технические специалисты по предоставлению услуг и обслуживанию технологического оборудования, а также специалисты, занятые в поиске клиентов и продаже услуг. Компания делает упор на тех, кто имеет не только высокую

профессиональную квалификацию, опыт работы, но и новые подходы, идеи и стратегическое мышление для построения самой крупной и профессиональной телекоммуникационной компании в нефтегазовой отрасли Казахстана.

Таким образом, на 1 июля 2003 года численность работников занятых в Компании составила 1220 квалифицированных специалистов (включая филиалы), многие из которых имеют большой стаж и опыт работы.

Таблица 5. Численность работников

Наименование филиала	Количество работников
Головной офис	128
Западный филиал	247
Восточный филиал	225
Уральский филиал	156
Актюбинский филиал	214
Мангистауский филиал	133
Южный филиал	89
Филиал в г. Астана	37
ИТОГО:	1 220

Сведения об организационной структуре ОАО «KazTransCom» представлены в Приложении №1 (стр. 41).

Руководители основных подразделений ОАО «KazTransCom»:

Первый заместитель Генерального директора:

Артыгалин Сейтжагипар Шиналиевич

Заместитель Генерального директора по экономическим вопросам:

Хан Андрей Васильевич

Заместитель Генерального директора по развитию:

Аманов Абай Бакдаuletович

Заместитель Генерального директора:

Султанбекова Карлыгаш Калдыбаевна

Технический директор:

Есеркегенов Аскар Алибекович

И.о. директора хозяйственного департамента:

Жекебатыров Канат Кайрбекович

Директор департамента контрактов:

Тулегенов Сергей Ермеккалиевич

Директор финансового департамента:

Жумагалиева Лима Тлектесовна

Директор административного департамента:

Достовалова Лариса Николаевна

Директор департамента информационных технологий:

Лапина Светлана Александровна

Директор департамента развития и проектов:

Туманов Вадим Валерьевич

Директор департамента эксплуатации:

Бирюков Виктор Юрьевич

Директор коммерческого департамента:

Кока Марина Анатольевна

РАЗДЕЛ III. ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

3.1 Стратегия развития

Приоритетным направлением дальнейшего развития ОАО «KazTransCom» является построение и развитие крупномасштабной высокотехнологичной магистральной сети, охватывающей территории нефтегазового сектора, имеющей выходы на сети международных операторов, обеспечивающей предоставление качественных услуг всем категориям пользователей на основе современных приложений. Целевой группой Компании являются отечественные и иностранные нефтегазовые компании, оперирующие в Казахстане.

Развитие инфраструктуры клиентов и совершенствование методов управления рабочим процессом усиливает потребность добывающих и транспортирующих компаний нефтегазового сектора в услугах надежной непрерывной передачи данных и телефонии, использовании новейших технологий в области телекоммуникаций. Удовлетворение возросших требований клиентов неразрывно связано с проблемой модернизации собственных сетей телекоммуникаций Компании.

Модернизация сети Компании проводится с целью повышения надежности в обеспечении технологической связью магистральных продуктопроводов, функционирования различных видов технологической связи и приложений.

Основные причины интенсивного выхода ОАО «KazTransCom» на рынок Западного Казахстана определены основными тенденциями развития рынка телекоммуникаций:

- глобализацией всех сфер деятельности за счет завершения исследовательских работ и выхода в стадию стабильного наращивания добычи и транспортировки нефти и газа;
- возрастающей роли телекоммуникаций в жизнеобеспечении сфер деятельности и управления предприятиями;
- развитием технологий и ускорением темпов их морального устаревания;
- тенденцией компаний холдинга и компаний имеющих сеть филиалов к стандартизации технологий и оборудования;
- тенденцией по снижению уровня потребления услуг связи у международных операторов, за счет активизации Правительственной Программы по импортозамещению;
- высокой степенью заинтересованности компаний-потребителей развитием IP-технологий и сетей нового поколения, составляющих достойную альтернативу существующим сетям с коммутацией каналов;
- перераспределением потребительских предпочтений в пользу технологичных продуктов и связанных с ними возможностей, качественное изменение требований к уровню обслуживания.

Оперативный выход ОАО «KazTransCom» на коммерческий и корпоративный рынок региона даст возможность компаниям, имеющим офисы в этих городах получать услуги передачи данных по ВОЛС, что в свою очередь обеспечит лучшее качество и более выгодные цены по сравнению с конкурентами, предлагающими на сегодняшний день в основном спутниковую связь. При данном пути развития, ресурсы Компании распределяются непосредственно на поддержку и развитие сети обслуживания текущих клиентов. Поэтому, Компания намерена наращивать главным образом производство, увеличивать его объемы за счет предоставления широкого спектра телекоммуникационных услуг внутренним клиентам.

3.2 Маркетинговая политика

Маркетинговая политика предусматривает следующие аспекты:

- обслуживание компаний нефтегазового сектора;

- предоставление компаниям, главным образом, услуги аренды магистральных каналов связи, традиционной телефонии;
- максимальное расширение спектра телекоммуникационных услуг;
- увеличение клиентской базы.

Компания не видит своей целью максимальное географическое покрытие рынка, равно как и обслуживание всех категорий клиентов. Маркетинговая политика подразумевает предоставление телекоммуникационных услуг очень высокого качества для компаний нефтегазовой отрасли.

В настоящее время наиболее значимыми по объему доходов являются услуги международной и междугородней связи, а наиболее динамично развивающимися - услуги документальной электросвязи (передачи данных) и междугородной связи. В связи с этим приоритетными признаются сегменты потребителей, ориентированные на потребление следующих услуг:

- аренда магистральных каналов связи;
- междугородняя и международная телефония;
- местная телефония;
- предоставление доступа в Интернет.

3.3 Обзор отрасли и деятельности Компании

3.3.1 Обзор рынка телекоммуникационных услуг

Рынок телекоммуникаций в Республике Казахстан представляется перспективным на современном этапе. Растущее производство и интенсивно развивающиеся производственные отношения способствуют развитию всех отраслей экономики и, прежде всего, телекоммуникаций. Только за последние три года объем рынка услуг телекоммуникаций по Республике вырос с 320 до 500 млн. долларов США. Прогнозируемый объем рынка к началу 2005 года оценивается в 900 млн. долларов США. Темп роста доходов в отрасли оценивается как высокий и равен 25% (в значительной степени влияет увеличение числа абонентов сотовой связи). По данным Республиканского Статистического Агентства на территории Атырауской, Мангыстауской и Западно-Казахстанской областей зарегистрировано 173 крупных предприятий, 1 075 средних и 5 970 малых. Несмотря на то, что это число составляет порядка 8,6% из общего числа компаний зарегистрированных в Республике, нефтегазовая отрасль, базирующаяся преимущественно в Западном регионе, делает эти области основными донорами экономики Казахстана. В городах Алматы и Астане находятся головные офисы некоторых предприятий нефтегазового сектора, а также государственные структуры, банки, ведущие финансовые и учебные заведения страны.

3.3.2 Лицензии

ОАО «KazTransCom» осуществляет свою деятельность на всей территории Республики Казахстан и предоставляет своим клиентам широкий спектр высококачественных телекоммуникационных услуг.

Согласно Закону «О лицензировании» Компания имеет следующие лицензии на осуществление деятельности в области телекоммуникаций на территории Республики Казахстан:

- выполнение проектных и строительно-монтажных работ на территории Республики Казахстан связи (государственная строительная лицензия ГСЛ № ДС 004346 от 24 апреля 2001 г.);
- предоставление местной телефонной связи (Лицензия МТК № ДС 0001529 от 01 октября 2001 г.);
- осуществление передачи данных (Лицензия МТК № ДС 0001530 от 01 октября 2001 г.);

- Предоставление радиотелефонной связи (Лицензия МТК № ДС 0001528 от 01 октября 2001 г.);
- оказание услуг телекоммуникации по выделенной (спутниковой) сети связи (Лицензия МТК № ДС 0001535 от 01 октября 2001 г.);
- осуществление технической эксплуатации спутниковой системы связи (Лицензии МТК № ДС 0001533 от 01 октября 2001 г.);
- осуществление технической эксплуатации объектов радиосвязи, радиовещания и телевидения (Лицензия МТК № ДС 0001532 от 01 октября 2001 г.);
- осуществление технической эксплуатации магистральных зоновых и местных сетей телекоммуникации (Лицензия МТК № ДС 0001534 от 01 октября 2001 г.);
- предоставление в аренду каналов связи (Лицензия МТК № ДС 0001531 от 01 октября 2001 г.).

3.3.3 Услуги

ОАО «KazTransCom» специализируется на предоставлении различных видов услуг телекоммуникаций для предприятий нефтегазового сектора и занимает 90% доли рынка. Основной упор при выборе набора услуг связи, которые Компания намерена предложить клиентам в рамках реализации проекта, основывался, прежде всего, на выборе современных технологий связи и специфике потребления услуг связи.

Услуга передачи данных

Клиенту предоставляется в аренду прозрачный спутниковый цифровой канал, отвечающий следующим характеристикам:

- передача информации в любой момент времени;
- использование всей ширины его полосы пропускания;
- использование любых протоколов;
- скорость передачи данных с широким диапазоном скоростей от 64 Кбит/сек до 2 Мбит/сек, кратно 64 К.

Выделенный спутниковый канал основан на соединении «точка-точка» (канал между двумя офисами Клиента), организованный путем «оцифровывания» спутникового канала и использования существующих или организации новых цифровых каналов связи между Клиентом и узлом ОАО «KazTransCom».

Данный тип соединения эффективен при большой загрузке канала (30-40%), что является гибким решением для приложений, использующих нестандартные методы передачи данных, и предназначен для различных протоколов обмена.

Варианты предоставления услуги

- симплексного цифрового спутникового канала (передача информации в один момент времени идет только в одном направлении по одной частоте);
- полнодуплексного цифрового спутникового канала (передача информации в один момент времени может идти в двух направлениях, по двум частотам).

Услуга доступа Интернет по выделенной линии

Подключение Интернет по выделенной линии – это наиболее быстрый, качественный и надежный вид доступа к сети Интернет с возможностью постоянного подключения к сети и гарантированной скоростью доступа. Выделенное подключение наиболее эффективно и оправдано при использовании услуг Интернет в большом объеме, так как обеспечивает более высокое качество и скорость связи, чем доступ по коммутируемой линии.

Услуга VPDN (Virtual Private Data Network)

Услуга VPDN (удаленный доступ к корпоративной сети) предполагает использование Интернет в качестве магистральной сети для обеспечения доступа к корпоративной сети

компании с возможностью поддержания заданного класса обслуживания QoS (Quality of Service).

Технология VPDN основана на туннельных протоколах, поддерживаемых программным обеспечением. Туннель организуется между центральным и удаленным доступом компании. При этом обеспечивается двухэтапная связь пользователя сначала на узле провайдера, а затем связь с сервером компании.

Услуга организации телефонной связи

ОАО KazTransCom планирует оказание услуг местной, междугородной и международной телефонной связи.

Использование современного коммутационного оборудования, позволяющего предоставлять абоненту широкий спектр дополнительных сервисных услуг (многосторонние конференции по телефону, автоматическая переадресация вызова на другой номер абонента, сокращенный набор номера внутри офиса и др.), позволяет предоставить полный пакет услуг качественной телефонной связи.

Услуга аренды прозрачных цифровых каналов

Заключается в предоставлении пользователю в аренду канала передачи данных для соединения двух удаленных устройств, например, для объединения нескольких локальных сетей (LAN). Прозрачные цифровые каналы, также, предоставляют возможность подключения удаленных офисов к городским и междугородним АТС. Клиент имеет возможность организовать собственную корпоративную сеть на территории Республики Казахстан, используя междугородние прозрачные цифровые каналы, с возможностью подачи в удаленный офис телефонных номеров мини-АТС Клиента или городских номеров. Наряду с этим возможна интеграция передачи данных и голосового трафика.

Услуга технического обслуживания ВОЛС

В Казахстане техническим обслуживанием ВОЛС занимаются только те операторы, которые предоставляют свои услуги на базе этих линий, в частности, ОАО «Казахтелеком» и ОАО «KazTransCom». Данная услуга включает:

- Охранно-предупредительную работу. Проводится с целью недопущения повреждения кабеля и магистральных сооружений при производстве работ в охранной зоне ВОЛС.
- Оперативный контроль технического состояния линейной части ВОЛС. Предусматривает:
 - контрольные осмотры и проверку внешнего состояния линейной части ВОК и кабельных муфт в тех местах, где возможен подобный осмотр;
 - проверку состояния оптических волокон.
- Текущее обслуживание. Включает следующие работы:
 - расчистка подъездов к местам залегания кабельных муфт и технологическим запасам кабелей;
 - устранение повреждений на кабельной линии; контроль состояния переходов ВОК через водные преграды, железнодорожные пути, автодороги;
 - содержание в исправном состоянии инвентаря, монтажных изделий, инструментов, приборов; внесение изменений и дополнений в исполнительную документацию.
- Планово-профилактическое обслуживание. Предусматривает:
 - измерение параметров ВОК;
 - выполнение работ по защите ВОК от механических повреждений (на спусках, вводах, мостах);
 - установку предупредительных знаков.

3.3.4 Техническая оснащенность телекоммуникационной сети

Телекоммуникационная сеть Компании состоит из линейных и станционных сооружений, к которым относятся: магистральные и соединительные кабели, линии местных сетей, узлы связи, земные станции спутниковой связи и радиорелейные станции. Сеть организована по высокочастотным магистральным кабелям, спутниковым и транковым системам передачи, а также радиорелейным линиям связи проложенных и установленных вдоль трасс нефтепроводов и водоводов.

Магистральная сеть ОАО «KazTransCom» превышает 25 тыс. км и является крупнейшей в Казахстане. Свыше 5 тыс. км кабельных линий связи, расположенных вдоль трубопроводов, обеспечивают производственно-технологическую связь. Существует более 200 наземных станций спутниковой связи и возможность полного покрытия всей территории Республики Казахстан. В эксплуатации находится центральная управляющая станция спутниковой системы DialWay. На сегодняшний день Компания обладает одной из самых больших по величине сетью мобильной транкинговой связи протяженностью 4 тыс. км и площадью покрытия 400 тыс. кв. км. На техническом обслуживании находится оборудование ЗАО «НКТН «КазТрансОйл» и ЗАО «Интергаз Центральная Азия».

На данный момент телекоммуникационная сеть Компании обеспечивает:

- магистральную связь центральных диспетчерских пунктов с диспетчерскими пунктами управлений нефтепроводов;
- диспетчерскую телефонную связь диспетчерских пунктов управлений с диспетчерскими пунктами линейных предприятий;
- линейную связь диспетчерских пунктов линейно-производственных управлений трубопроводов со специальными транспортными средствами и ремонтными бригадами, работающими на трассе трубопровода;
- оперативно-производственную телефонную связь;
- телефонную связь сетевых совещаний;
- каналы связи для линейной телемеханики.

3.4 Конкуренция и риски

Основными потенциальными клиентами в Западном регионе Республики Казахстан являются:

- **крупные национальные компании нефтегазового сектора, входящие в состав холдинга ЗАО НК «КазМунайГаз»:** ЗАО «ЭмбаМунайГаз», ЗАО «Казтрансойл», ЗАО «Интергаз Центральная Азия», ОАО «Атырауский Нефтеперерабатывающий Завод», ОАО «УзеньМунайГаз», ОАО «Каракудукмунай», ОАО «Каражамбасмунай» и другие;
- **крупные нефтегазодобывающие компании, с иностранным капиталом:** СП «Тенгизшевройл», СП «Арман», международный консорциум «Agip КСО», международный консорциум «Карачаганак Петролеум Оперейтинг»;
- **крупные транспортные компании:** ОАО «Международный аэропорт Актау», ЗАО «Международный аэропорт Атырау», ОАО «Международный аэропорт Уральск», Морской порт Актау, РГП «Казэронавигация», ТОО «НЭК»;
- **строительные компании, подрядчики нефтегазодобывающих компаний:** ТОО «МунайГазКурылыс», ОАО «Тенгизнефтьстрой», ТОО «Сенинде Курылыс», Baker Hughes, Schlumberger, Halliburton, Bechtel International и др.;
- **банки, филиалы банков, государственные структуры:** ОАО «БанкТуранАлем», ОАО «Казкоммерцбанк», ОАО «Нефтебанк», ОАО «Нурбанк», таможенные управления, и др.;
- предприятия из других секторов экономики.

Таким образом, Западный регион привлекает внимание ведущих операторов связи в качестве потенциально крупных источников дохода. По оперативным данным, объем рынка услуг

связи узкого круга потенциальных клиентов в данных областях, составляет около 80 млн. тенге в месяц.

Конкуренцию могут составить присутствующие операторы более выгодными предложениями по технологии организации услуг и ценовой политике. Однако, ценовое лидерство ОАО «KazTransCom» обеспечивается на основе возможности снижать затраты на производство услуг по сравнению с конкурентами. Основными характеристиками ценового лидерства являются:

- стабильность инвестиций;
- стандартизированный состав услуг;
- жесткий контроль по внедрению рациональных технологий.

3.4.1 Конкуренция

Рынок телекоммуникаций в Республике Казахстан является очень концентрированным. ОАО «Казахтелеком» сохраняет безусловное лидерство по доле рынка традиционной телефонии. Конкуренты, избрали более узкие целевые рынки и специфическую стратегию для работы на данном рынке, т.к. потребность в значительных первоначальных инвестициях на приобретение лицензии, налаживание инфраструктуры и маркетинговые расходы делают этот рынок труднодоступным для большинства компаний. Компании, которые сохраняют контроль практически над всем местным рынком услуг передачи данных, выделенных телефонных линий, а также первичные интернет-провайдеры, также представлены незначительным числом.

За последний год умеренно возросла активность на рынках местной телефонной связи, передачи данных и Интернет, радиовещания и телевидения. Значительно снизилась активность рынка радиотелефонной связи и пейджинга. В несколько раз увеличилось значение рынка технической эксплуатации систем связи (преимущественно управление и администрирование корпоративных сетей).

На сегодняшний день, структура операторов телекоммуникационного рынка выглядит следующим образом:

Таблица 6. Структура операторов телекоммуникационного рынка

	Компании
Местная телефонная связь	ОАО «KazTransCom», ОАО «Казахтелеком», ЗАО «Нурсат», ОАО «Транстелеком», ОАО «АРНА», РГП «Казаэронавигация», ЗАО «TNS-Plus», TOO «Рахат-Телеком», TOO «SA Telcom», TOO «New Tech», ЗАО «Казинформтелеком»
Междугородная связь, аренда каналов и услуги выделенных сетей спутниковой связи	ОАО «KazTransCom», ОАО «Казахтелеком», ЗАО «Нурсат», TOO СП «ASTEL», TOO «Рахат-Телеком», ЗАО «TNS-Plus», TOO «SA Telcom», TOO «Инкател», TOO «New Tech»
Передача данных, доступ к глобальным сетям	ОАО «KazTransCom», ОАО «Казахтелеком», ЗАО «Нурсат», TOO СП «ASTEL», ЗАО «TNS-Plus», ЗАО «ЦМФТ», TOO «NET Style», TOO «SA Telcom», TOO «S&G», TOO «Агентство «АИРА»
Рынок магистральных линий связи	ОАО «KazTransCom», ОАО «Казахтелеком», ОАО «Транстелеком», ОАО «КЕГОК»

Местная связь

Темпы роста данного рынка не высокие – порядка 7-8 % в год. В перспективе не предвидится возникновение предпосылок для увеличения темпов роста. Ниже приведена сегментация операторов местной связи:

- Ведомственные сети. Историческая часть сетей телекоммуникаций общего пользования (СТОП), состоящая из т.н. ведомственных станций, принадлежавших крупным учреждениям и предприятиям и предназначенных для их внутреннего пользования, но оказывавших услуги телефонии третьим физическим и юридическим лицам,

находящимся в зоне их действия. Данные операторы легализовали свою деятельность получением соответствующей государственной лицензии.

Наибольшую активность на этом сегменте проявляют такие операторы, как РГП «Казаэронавигация» и образованное в 2000 году компания ОАО «Транстелеком», ставший преемником подразделения телекоммуникаций РГП «Казахстан темір жолы» и имеющий большие планы по развитию своих магистральных и локальных сетей.

- Операторы – дистрибьюторы услуг ОАО «Казахтелеком». Представляют собой операторов, для которых основной деятельностью является предоставление услуг местной связи и услуг ММТС: ТОО «СВИМ», ТОО «Аксиком», ТОО «Рашми», ТОО «Каскор-Телеком» и т.п.
- Выделенные операторы. Особую группу занимают крупные операторы ССС (Станции Спутниковой Связи), которые монтируют в регионах АТС для дистрибуции их абонентам более дорогостоящих услуг международной связи, доступа Интернет и т.д. Если до 2001 года по данному сценарию работали ЗАО «Нурсат», ТОО «Рахат-Телеком», ЗАО «Казинформтелеком», ТОО «New Tech», то в прошлом году лицензии на предоставление услуг местной связи получили следующие компании:
 - ЗАО «TNS-plus» (г. Астана и Акмолинской области, г. Алматы и Алматинской области, 3-Казахстанской, Мангистауской, Атырауской и Павлодарской области);
 - ТОО «Sa-Telcom» (г. Алматы и Алматинской области);
 - ОАО «KazTransCom» (Республика Казахстан).

Междугородняя связь

Несмотря на увеличение предложения по услугам междугородной связи со стороны операторов спутниковых сетей, основная доля рынка междугородной связи принадлежит ОАО «Казахтелеком», что связывается как эксклюзивным правом на предоставление данной услуги, так и низким уровнем регулируемых цен, которые пока являются для прочих операторов недостижимыми.

Однако уже сегодня можно говорить о возросшем значении сотовых сетей, которые в общем уже сравнимы с абонентами фиксированных сетей, а так же – перетекании части междугородного трафика с сетей общего пользования на сети GSM.

Международная связь

Темпы роста на рынке ММТС так же не велики и имеют тенденцию к снижению. В целом ежегодный рост рынка можно оценить в 10-15 %, из них наибольший рост имеет междугородняя связь, порядка 25% (за счет роста сетей GSM), затем международная связь со странами СНГ, порядка 15 %.

Наименьшие темпы развития имеют место по международной связи со странами дальнего зарубежья – максимум 5%. Данный сервис, в основном, представлен операторами выделенных спутниковых сетей связи, число которых составляет порядка 20.

- Значительные инвестиции в холдинг ТОО «Kazintel» (фактически ОАО «Арна» и ТОО «Рахат-Телеком») со стороны EBRD, предполагающие активизацию его работы – особенно в регионах Казахстана: Западно-Казахстанская область, г. Атырау и г. Астана. Холдинг проводит масштабный *rebranding* продвигая новую торговую марку Ducat.
- Активизация старых операторов: ОАО «Казинформтелеком» и ОАО «Astel», которые получили в 2001 году собственные лицензии на предоставление услуг по выделенным ССС, передачи данных, аренды каналов связи и технической эксплуатации систем связи (которые предоставлялись через ЗАО «Нурсат» и ТОО «New Tech»).
- Выход на рынок оператора мобильной спутниковой связи Thuraya в лице отечественного оператора ТОО «Орбита Плюс», услуги которого получают большую популярность среди компаний горнодобывающей промышленности, государственных учреждений и т.п. Оператор так же предлагает своим клиентам услуги международной связи.

На сегменте *физических лиц* основными «игроками» по прежнему останутся ОАО «Казакхтелеком», операторы IP-телефонии (в том числе и проект i-card+ ЗАО «Нурсат»).

Передача данных и Интернет

Из 31 лицензии на услуги передачи данных и Интернет, полученных в прошлом году, 19 выданы на услуги исключительно передачи данных, среди которых 7 – услуг IP-телефонии, 1 на услуги телеметрии и 11 – на услуги Интернет.

Среди лицензий на услуги передачи данных появился только один магистральный оператор – ОАО «KazTransCom», остальные представляют собой локальных провайдеров. Среди провайдеров Интернет следует отметить компанию ОАО «Арна», начавшую активное продвижение на рынке г. Алматы услуг карточного dial-up (ранее данная компания предоставляла услуги выделенного Интернет и Интернет по ISDN)

3.4.2 Конкурентные преимущества

Бесспорным лидером и конкурентом среди выше перечисленных компаний является ОАО «Казакхтелеком». На данный момент деятельность ОАО «Казакхтелеком» не представляет конкурентной угрозы для Компании. Одним из весомых факторов ОАО «KazTransCom» перед конкурентами в предоставлении услуг потребителям является политика акционеров Компании в сфокусированности на нефтегазовом секторе.

ОАО «KazTransCom» занимает особую нишу на рынке магистральных телекоммуникаций перед конкурентами, а именно:

- обслуживание телекоммуникационной инфраструктуры нефтегазодобывающих компаний;
- обслуживание партнерских компаний холдинга ЗАО «НК «КазМунайГаз», возможность совместного использования магистральной инфраструктуры, снижение себестоимости;
- предоставление широкого спектра телекоммуникационных услуг;
- налаженная инфраструктура телекоммуникаций;
- предоставление телекоммуникационных услуг посредством волоконно-оптических линий связи, позволяющих достичь:
 - надежность и доступность сервиса - коэффициент готовности выше 0.999, что недостижимо на базе любых других технологий;
 - практически абсолютной масштабируемости – скорость передачи в 622 Гбит/сек, обеспечивается по 4 волокнам;
 - независимость эксплуатационных расходов от емкости и низкая зависимость их от протяженности магистральных линий;
- высокая маневренность и скорость реагирования на запросы клиентов;
- индивидуальный подход к потребностям каждого клиента;
- удачная топология нефте- и газопроводов, охватывающая три республиканских центра: Алматы, Астана, Актыюбинск, а также города Казахстана: Актау, Кульсары, Атырау, Уральск, Шымкент, Тараз, Караганда, Павлодар, имеющая два выхода на рубеж и на западные месторождения;
- широкие возможности в привлечении капитала благодаря стабильному потоку денег;
- продуманная маркетинговая и бизнес-стратегия;
- высококвалифицированный менеджмент.

3.4.3 Риски

В процессе деятельности Компания сталкивается с различными видами рисков и проводит гибкую политику, позволяющую оценивать, контролировать и минимизировать действие факторов, определяющих размеры принимаемых Компанией рисков, и смягчить потери, где это возможно.

➤ **Экономические и политические риски**

- Операционная среда: основные операции Компании ведутся на территории Республики Казахстан. Законы и нормативные акты, регулирующие предпринимательскую деятельность в Республике Казахстан, часто меняются, в связи с этим активы и операции Компании могут быть подвержены риску из-за негативных изменений в политической и деловой среде.
- Налоги: как результат общей экономической ситуации, бизнес в Казахстане является объектом усиленного внимания со стороны налоговых органов. В связи с этим, система местного и общегосударственного налогообложения Республики Казахстан подвержена постоянным изменениям.
- Кроме того, сфера деятельности Компании подвержена таким экономическим рискам, как инфляция и влияние банковского процента на формирование оборотных средств.

➤ **Влияние конкуренции**

На сегодняшний день Компания нацелена на корпоративный рынок. Разработанная стратегия и маркетинговый план обеспечивают четкое позиционирование на рынке связи со значительными перспективами для расширения бизнеса.

Главная ценность для Компании – предоставление качественных услуг клиентам с учетом их индивидуальных особенностей.

➤ **Технические риски**

Расширение сферы деятельности, износ оборудования требуют постоянного обновления используемых материальных ресурсов, в том числе технических и других сопутствующих их средств. В этой связи в Компании осуществляется постепенная замена существующего оборудования, производится своевременное списание изношенного, развиваются и внедряются новые информационные технологии, снижающие все виды технических рисков, в том числе риск нарушения технологии персоналом, риск ошибок и сбоев в программном обеспечении и риск сбоев в электронных системах коммуникации.

К группе технических рисков также относится имеющаяся в регионах нестабильность энергоснабжения, что может негативно сказаться на стандартах работы филиалов. Для снижения возможного воздействия данного фактора в Компании разработана программа мероприятий, связанных с вопросами бесперебойного электроснабжения.

➤ **Социальные риски**

На сегодняшний день Компания не подвержена социальным рискам, сформирована четкая организационная структура, обеспечивающая ее всем необходимым для нормальной работы – персоналом, оборудованием, ресурсами и т.д.

Одна из главных задач – активизация деятельности сотрудников Компании для достижения поставленных перед ними задач. Осуществляется экономическое и моральное стимулирование сотрудников, и создаются условия для их профессионального развития.

➤ **Экологические риски**

На данный момент в связи с операционной деятельностью Компании каких-либо существенных факторов, влияющих на экологию, не имеется.

3.5 Поставщики и потребители

Поставщики

В таблице 7 представлен список основных поставщиков ОАО «KazTransCom», а также их доли в общем объеме поставок. Основные затраты Компании связаны с арендой спутниковой емкости у ОАО «Astel». Несмотря на уменьшение доли по итогам 1 полугодия текущего года (с 23.7% до 19.4%), в целом к концу года их доля от общего объема оказываемых услуг увеличится. Основными поставщиками телекоммуникационного оборудования являются ТОО «ОТС» и ТОО «TANDEM Network» (порядка 30% от общего объема услуг).

Таблица 7. Поставщики (тыс. тенге)

№	Поставщики	Услуги	2002		01/07/2003	
			Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес
1	ОАО «Astel» Республика Казахстан, г. Алматы	оборудование, материалы и услуги спутниковой связи	210,310	23.7%	129,852	19.4%
2	ТОО «ОТС» Республика Казахстан, г. Алматы	транкинговое и телекоммуникационное оборудование	171,600	19.3%	64,691	9.7%
3	ТОО «TANDEM Network» Республика Казахстан, г. Алматы	телекоммуникационное оборудование	79,072	8.9%	167,117	24.9%
4	ТОО «NEWTECH Distribution» Республика Казахстан, г. Алматы	телекоммуникационное оборудование	68,543	7.7%		
5	ОАО «Казактелеком» Республика Казахстан, г. Алматы	услуги связи	56,994	6.4%	32,452	4.8%
6	Gilat Satellite Networks Ltd Израиль, г. Тель-Авив	спутниковое оборудование	37,461	4.2%	543	0.1%
7	Прочие		191,968	21.6%	394,655	58.8%
			888,914	100%	670,685	100%

Клиенты

Основными клиентами ОАО «KazTransCom» являются организации нефтегазового сектора, из которых наиболее крупные – компании, входящие в группу ЗАО «НК «КазМунайГаз». В настоящее время ОАО «KazTransCom» является обслуживающей Компанией для ЗАО «НКТН «КазТрансОйл» и ЗАО «Интергаз Центральная Азия», их доля от совокупных доходов Компании составила 74.3% в 2002 году и 79.0% - за 1 полугодие 2003 года.

Таблица 8. Клиенты (тыс. тенге)

КЛИЕНТЫ	2002		01/07/2003	
	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес
ЗАО «НКТН «КазТрансОйл» Республика Казахстан, г. Астана	914,863	36.2%	442,160	40.1%
ЗАО «Интергаз Центральная Азия» Республика Казахстан, г. Астана	965,478	38.2%	428,820	38.9%
Прочие организации группы ЗАО «НК «КазМунайГаз»	55,562	2.2%	35,787	3.2%
Итого внутригрупповые доходы:	1,935,903	76.5%	906,767	82.2%
ОАО «СНПС -АктобеМунайГаз» Республика Казахстан, г. Актобе	161,414	6.4%	81,869	7.4%
ОАО «Astel» Республика Казахстан, г. Алматы	68,191	2.7%	25,758	2.3%
ОАО «Казактелеком» Республика Казахстан, г. Алматы	50,418	2.0%	14,082	1.3%
Прочие	313,243	12.4%	74,883	6.8%
Всего:	2,529,169	100%	1,103,359	100%

РАЗДЕЛ IV. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

4.1 Цель проекта

Привлечение облигационного займа осуществляется для финансирования проекта, целью которого является создание цифровой интегрированной сети телекоммуникаций на территории Атырауской, Мангыстауской и Западно-Казахстанской областей, а также городов Алматы и Астана, для организации возможности предоставления высококачественных услуг связи для всех компаний, работающих в регионе. Достижение цели будет обеспечено прокладкой волоконно-оптических линий связи (ВОЛС) между городами Актау и Атырау, являющимися основными центрами Западного региона и установкой узлов спутниковой связи в восьми важнейших деловых и промышленных центрах Казахстана: Актау, Баутино, Атырау, Вахтовый поселок Тенгиз, Уральск, Аксай, Алматы, Астана.

Являясь правопреемником телекоммуникационной компании, оперировавшей в Западном и Восточном Казахстане, Компания, развивая исторически сложившиеся производственные отношения с нефтегазовым сектором и сопутствующей инфраструктурой, стремится укрепить свое положение в данных регионах и в отрасли в целом.

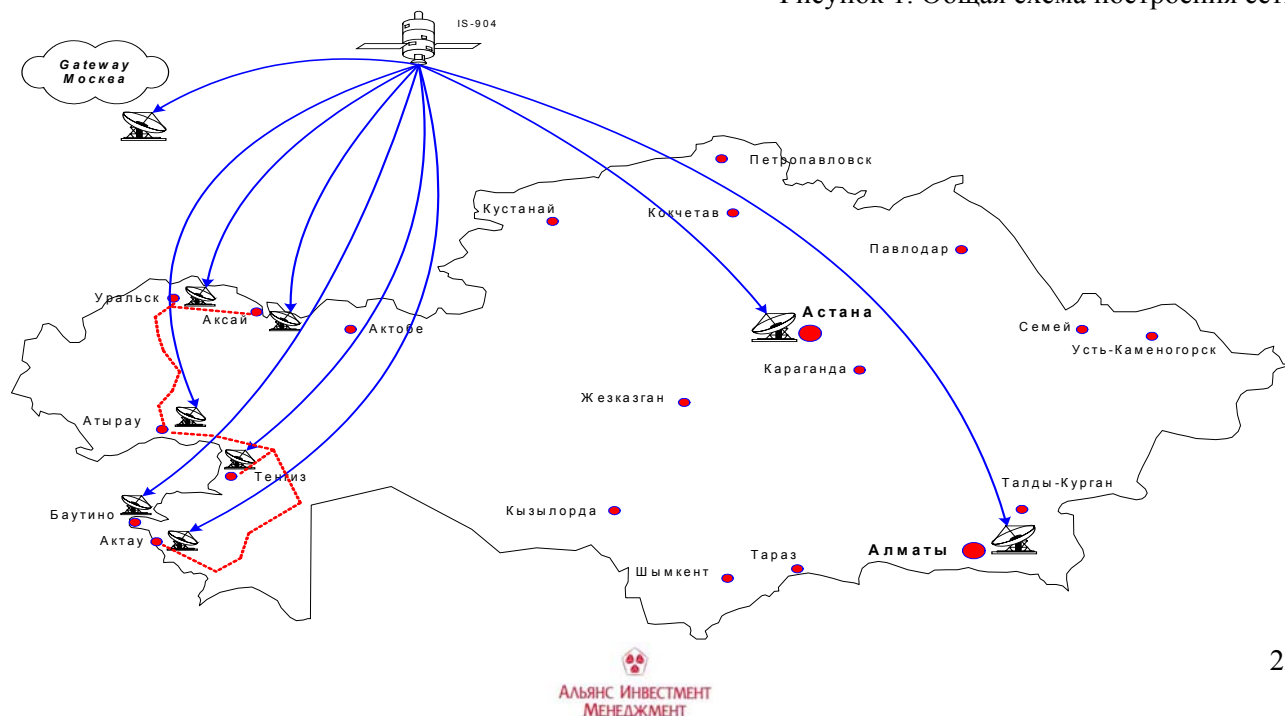
4.2 Реализация проекта

Спутниковая связь

Строительство сети принято на базе спутниковой технологии Intelsat (International Telecommunications Satellite Consortium) в качестве магистральной среды в районах, где отсутствуют наземные волоконные линии связи и в качестве резервной среды, где таковые имеются.

Для построения сети с широкими мультимедийными возможностями предлагается технологическая платформа, в которой реализован TDMA доступ к спутниковому сегменту. Станции сети взаимодействуют между собой через динамически распределяемые «временные окна» глобального кадра, что позволяет устанавливать прямое соединение с любыми терминалами сети. Физически, сеть всегда обеспечивает полносвязную технологию, однако с помощью виртуальных каналов можно сформировать любую топологию сети.

Рисунок 1. Общая схема построения сети



На всех узлах связи используется спутниковое оборудование LinkWay-2100, производства ViaSat. Спутниковое оборудование подключается к коммутатору, который предназначен для передачи услуг между узлами и для подключения клиентов. Спутниковая сеть легко интегрируется со всеми видами телекоммуникаций, и может использоваться для целей резервирования каналов связи.

Преимущества спутниковой связи:

- интегрируемость со всеми видами связи;
- применимость в регионах, где отсутствует развитая наземная телекоммуникационная инфраструктура или ее создание нецелесообразно по экономическим или технологическим причинам;
- высокоскоростная передача по каналам спутниковой связи;
- нечувствительность к интерференциям, возникающим между одним или более частотными слотами;
- частотно-временное разделение каналов (обеспечение высокой защиты передаваемой информации);
- распределение полосы пропускания в соответствии с изменением дневной/ночной загрузки трафика.

Недостатки:

- необходимым условием спутниковой связи является наличие прямой видимости между земной станцией и выбранным спутником;
- неблагоприятные погодные условия сильно ослабляют передаваемые сигналы;
- задержка при передаче сигнала, которая растет по мере загруженности спутникового канала;
- дороговизна услуг: как бы ни понижались тарифы космического сегмента, к ним неизбежно добавляется стоимостная составляющая каналов наземной связи (снижение числа станций сопряжения).

Волоконно-оптические линии связи

В городах Актау и Атырау кроме спутникового канала будет использована ВОЛС, на которых устанавливается оборудование SDH. Спутниковый канал и канал ВОЛС подключаются к единому опорному коммутатору, а в случае форс-мажора (обрыва ВОЛС) на участке Актау – Атырау, часть клиентов можно будет направить в обход через спутниковый канал.

Волоконно-оптическая линия связи представляет собой оптический кабель с количеством волокон от 2 до 144 пар в некоторых случаях до 288 пар, защищенных полимерной оболочкой, практически не подверженной химической коррозии. Предельная скорость каждой пары достигает 5 Гбит/сек.

Преимущества ВОЛС:

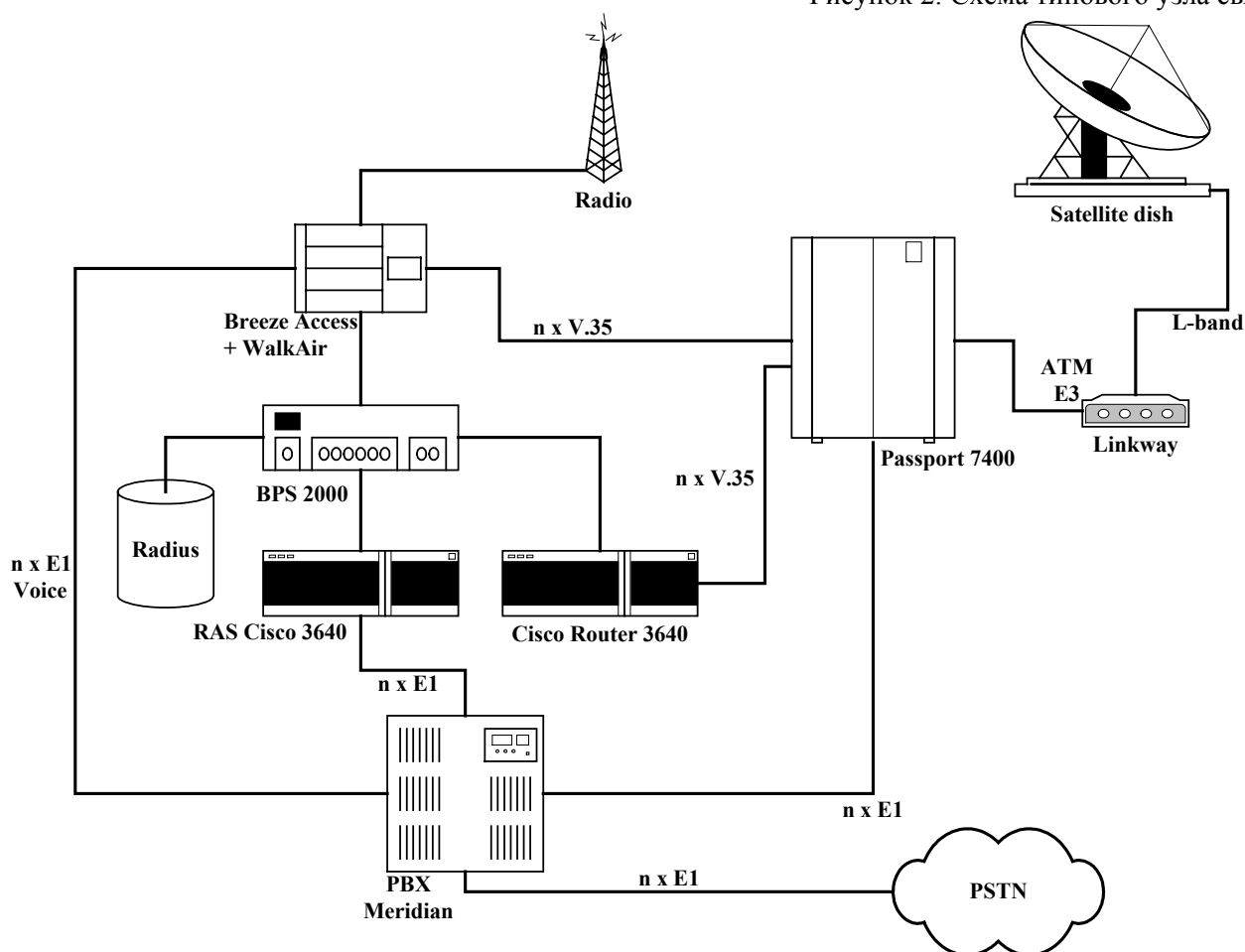
- широкополостность и малые затухания в кабелях дают перспективы для построения линий дальней связи;
- невосприимчивость к внешним электромагнитным полям;
- скрытность связи;
- использование различных технологий, к примеру, DWDM. В данной технологии применяются метод мультиплексирования, который позволяет одновременно передавать по одному световоду оптоволоконного кабеля множество потоков речевой информации и данных. Технология DWDM предоставляет поистине неограниченные возможности по увеличению пропускной способности сетей связи;
- снижение затрат на модернизацию сетей, поскольку суммарные скорости передачи до 2.5 Гбит/сек на физический канал могут достигаться за счет усовершенствования техники мультиплексирования, при сохранении существующих волоконно-оптических линий;

- экономию места в сетях поставщиков услуг связи, т.к. сокращаются потребности в усилительной аппаратуре;
- уменьшение текущих эксплуатационных расходов в сетях, в связи с сокращением количества обслуживаемого оборудования;

Недостатки:

- высокие первоначальные затраты прокладки оптического кабеля;
- высокие требования к качественным техническим параметрам соединительных систем, к соответствию всех характеристик элементов сети;
- чувствительность к осевым и радиальным деформациям;
- оптоволоконные линии требуют квалифицированного технического обслуживания.

Рисунок 2. Схема типового узла связи



Типовой узел состоит из ATM коммутатора Passport-7400 производства Nortel Networks. Коммутатор подключается к спутниковому оборудованию LinkWay-2100 по протоколу ATM. Голосовые услуги реализованы на PBX Meridian производства Nortel Networks. Для подачи городских номеров клиентам PBX будет подключен к сети телекоммуникаций общего пользования. Услуги Интернет реализованы на маршрутизаторе Cisco, производства Cisco Systems.

4.3 Финансовая модель проекта

Ниже приведены основные экономические параметры проекта построения мультисервисных узлов связи и приобретения магистрального ВОЛС на участках Атырау - Тенгиз – Актау, Шымкент – Кумколь. При расчете финансовой модели проекта были допущены следующие предположения:

- расчет доходной части основан на прогнозе развития маркетинговой базы в указанных регионах и на ценах, не превышающих действующие среднерыночные тарифы на аналогичные услуги;
- расходная часть также основана на текущих среднерыночных ценах поставщиков;
- при расчете амортизации использовались нормы, принятые учетной политикой КТС;
- доходы будут полностью получены в период начисления, расходы также будут начислены и оплачены в соответствующий период, т.о. дебиторская и кредиторская задолженности будут равны нулю;
- коммерческие расходы включают затраты по рекламе; технические расходы – прямые затраты, связанные с реализацией проектов административные затраты рассчитаны по норме 30% от технических расходов (средний по компании показатель за 2002 г.) плюс налоги, генерируемые проектами, и вознаграждение по займу;
- капитальные затраты полностью будут оплачены в первый год (2003 г.), проектом предусмотрено расширение спутниковой сети в 2007 – 2008 гг. в связи с чем появятся капитальные затраты на расширение емкости спутникового оборудования и операционные расходы по спутниковой емкости;
- финансирование проекта будет осуществлено за счет выпуска облигационного займа на сумму 20 млн. долларов США по ставке 8% годовых;
- ставка дисконтирования не превысит 10%.

В таблице 9 представлен прогнозируемый отчет о финансовых результатах при реализации проекта строительства мультисервисных узлов связи в Западном Казахстане и долевого участия в финансировании строительства четырех темных волокон на участках Атырау – Тенгиз – Актау, Шымкент – Кумколь.

Таблица 9. Отчет о финансовых результатах (тыс. долларов США)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	ИТОГО
Выручка от реализации товаров, работ, услуг	1,600	4,430	7,094	10,205	14,901	21,042	59,272
Себестоимость реализованных работ, услуг							
<i>Амортизация и износ</i>	558	1,026	901	901	901	901	5,189
<i>Технические расходы</i>	1,347	2,164	2,211	2,211	2,302	2,393	12,628
Итого себестоимость реализованных работ, услуг	1,904	3,190	3,112	3,112	3,203	3,294	17,817
Валовый доход	-304	1,240	3,981	7,092	11,698	17,748	41,455
Расходы периода							
<i>Коммерческие и маркетинговые расходы</i>	250	480	360	300	240	65	1,695
<i>Общие и административные расходы</i>	964	1,820	1,752	1,490	994	779	7,799
Итого расходы периода	1,214	2,300	2,112	1,790	1,234	844	9,494
Доход (убыток) от основной деятельности	-1,518	-1,060	1,869	5,302	10,464	16,904	31,965
Подходный налог с юридических лиц	0	0	561	1,591	3,139	5,071	9,588
Чистый доход (убыток)	-1,518	-1,060	1,308	3,712	7,325	11,833	22,373

NPV – 6 963 тыс. долларов США.

IRR – 29%.

Таким образом, согласно приведенным расчетам инвестиционный проект строительства мультисервисных узлов и долевого участия в финансировании строительства четырех темных волокон привлекателен для компании. Чистый дисконтированный поток составит 6 963 тыс. долларов США, совокупный денежный поток от операционной деятельности достаточен для покрытия капитальных затрат по проекту и возврата займа, срок окупаемости проекта составит 5 лет.

РАЗДЕЛ V. ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ

5.1 Финансовая отчетность

Данная финансовая отчетность ОАО «KazTransCom» за три года и на 1 июля 2003 года подготовлена в соответствии с казахстанскими стандартами бухгалтерского учета. Финансовая отчетность организаций, присоединенных к ОАО «KazTransCom», включена в финансовую отчетность Компании с момента их присоединения. Объединение компаний отражается с помощью метода объединения интересов, при котором ни одна из сторон не может быть определена в качестве компании-покупателя.

Таблица 10. Баланс (Форма 1)

АКТИВЫ	01/01/2001		01/01/2002		01/01/2003		01/07/2003	
	Сумма тыс.тенге	Уд. вес	Сумма тыс.тенге	Уд. вес	Сумма тыс.тенге	Уд. вес	Сумма тыс.тенге	Уд. вес
Долгосрочные активы	251,809	40.4%	1,318,257	59.6%	1,775,680	63.2%	1,886,346	65.2%
Нематериальные активы (нетто)	328	0.1%	17,080	0.8%	69,205	2.5%	64,460	2.2%
Основные средства (нетто)	251,409	40.4%	1,301,177	58.8%	1,706,475	60.8%	1,821,886	62.9%
Инвестиции	72	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.00%
Текущие активы	370,784	59.6%	894,551	40.4%	1,032,220	36.8%	1,008,612	34.8%
ТМЦ	63,096	10.1%	110,195	5.0%	285,668	10.2%	394,179	13.6%
Дебиторская задолженность (нетто)	33,988	5.5%	312,706	14.1%	592,023	21.1%	404,963	14.0%
Прочая дебиторская задолженность (нетто)	39,599	6.4%	374,975	16.9%	54,258	1.9%	54,876	1.9%
Денежные средства	234,101	37.6%	96,675	4.4%	100,271	3.6%	154,594	5.3%
ВСЕГО АКТИВОВ	622,593	100%	2,212,808	100%	2,807,900	100%	2,894,958	100%
ПАССИВЫ	01/01/2001		01/01/2002		01/01/2003		01/07/2003	
	Сумма тыс.тенге	Уд. вес	Сумма тыс.тенге	Уд. вес	Сумма тыс.тенге	Уд. вес	Сумма тыс.тенге	Уд. вес
Уставный капитал	17,312	2.8%	42,100	1.9%	42,100	1.5%	42,100	1.4%
Дополнительный неоплаченный капитал	335,057	53.8%	835,619	37.8%	814,080	29.0%	816,040	28.2%
Резервный капитал	4,328	0.7%	7,455	0.3%	7,455	0.3%	7,455	0.3%
Нераспределенный доход	229,715	36.9%	459,874	20.8%	754,836	26.9%	771,287	26.6%
ИТОГО КАПИТАЛ	586,412	94.2%	1,345,048	60.8%	1,618,471	57.6%	1,636,882	56.5%
Долгосрочные обязательства	0	0.0%	339,758	15.4%	533,727	19.0%	509,309	17.6%
Долгосрочные кредиты	0	0.0%	339,758	15.4%	479,719	17.1%	455,301	15.7%
Отсроченные налоговые обязательства	0	0.0%	0	0.0%	54,008	1.9%	54,008	1.9%
Текущие обязательства	36,181	5.8%	528,002	23.9%	655,702	23.4%	748,767	25.9%
Текущие займы	0	0.0%	113,253	5.1%	299,859	10.7%	366,651	12.7%
Задолженность поставщикам и подрядчикам	7,532	1.2%	352,033	15.9%	228,255	8.1%	243,909	8.4%
Расчеты с бюджетом	22,734	3.7%	33,943	1.5%	90,606	3.2%	57,251	2.0%
Дивиденды к выплате	3,590	0.6%	7,893	0.4%	8,446	0.3%	8,127	0.3%
Прочая кредиторская задолженность	2,325	0.4%	20,880	0.9%	28,536	1.0%	72,829	2.5%
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВ	36,181	5.8%	867,760	39.2%	1,189,429	42.4%	1,258,076	43.5%
ВСЕГО ПАССИВОВ	622,593	100%	2,212,808	100%	2,807,900	100%	2,894,958	100%

Таблица 11. Отчет о результатах финансово-хозяйственной деятельности (Форма 2)

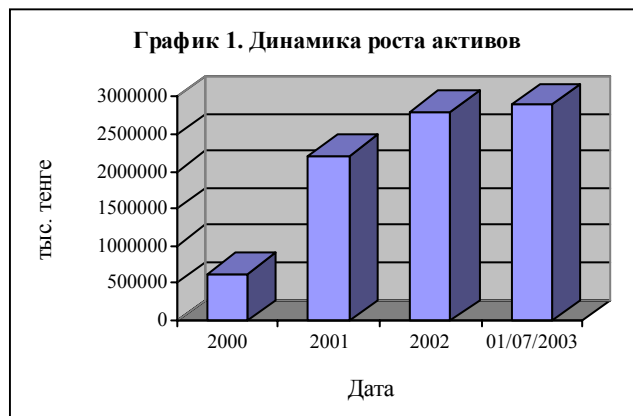
СТАТЬИ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	01/01/2001 тыс.тенге	01/01/2002 тыс.тенге	01/01/2003 тыс.тенге	01/07/2003 тыс.тенге
Доход от реализации услуг и работ	357,796	1,019,383	2,529,169	1,103,359
Себестоимость реализации	(212,171)	(715,912)	(1,273,571)	(758,542)
Валовый доход	145,625	303,471	1,255,598	344,817
Общие, административные расходы и расходы по реализации	(106,197)	(308,125)	(783,923)	(336,129)
Расходы в виде вознаграждения	0	0	(76,966)	(4,640)
Убыток/доход от основной деятельности	39,428	(4,654)	394,709	4,048
Прочие доходы	15,729	21,789	38,938	44,955
Прочие расходы	(5,159)	(36,084)	(61,727)	(2,880)
Убыток/доход от неосновной деятельности	10,570	(14,295)	(22,789)	42,075
Убыток/доход до налогообложения	49,998	(18,949)	371,920	46,123
Подходный налог	(18,776)	(24,446)	(116,125)	29,833
Чистый убыток/доход	31,222	(43,395)	255,795	16,290

Таблица 12. Отчет о движении денег (Форма 3)

ПОКАЗАТЕЛИ	01/01/2001 тыс.тенге	01/01/2002 тыс.тенге	01/01/2003 тыс.тенге	01/07/2003 тыс.тенге
Движение денег от операционной деятельности				
Чистый доход/убыток до налогообложения	49,998	(18,949)	371,920	46,123
Поправки на:				
Износ и амортизация	35,264	98,496	145,798	87,173
Резерв по сомнительной дебиторской задолженности	4,311	22,148	86,555	37,743
Расходы в виде вознаграждения	0	0	76,966	4,640
Убыток от реализации основных средств и нематериальных активов	1,484	8,718	180	118
Операционный доход до изменения в оборотном капитале	91,057	110,413	681,419	175,797
Увеличение задолженности покупателей и заказчиков и прочей дебиторской задолженности	86,367	(576,441)	(61,226)	172,923
Увеличение товарно-материальных запасов	(38,804)	(25,446)	(175,473)	(108,511)
Увеличение/уменьшение задолженности поставщикам и подрядчикам	3,149	336,943	(123,778)	15,654
Увеличение/уменьшение прочей кредиторской задолженности	(1)	(2,432)	16,468	42,206
Деньги, полученные/использованные в результате операционной деятельности	141,768	(156,983)	337,410	298,069
Вознаграждение уплаченное	0	(7,766)	(72,762)	(47,848)
Корпоративный подоходный налог уплаченный	(13,686)	(11,596)	(18,470)	(77,076)
Чистые деньги, поступившие/использованные в результате операционной деятельности	128,082	(176,345)	246,178	173,145
Движение денег от инвестиционной деятельности				
Приобретение инвестиций	(72)	0	0	0
Приобретение основных средств и нематериальных активов	(27,310)	(431,883)	(576,827)	(197,912)
Реализация основных средств и нематериальных активов	2,855	7,709	15,268	139
Реализация инвестиций	0	72	0	0
Поступление денежных средств от присоединения компаний	0	11,473	0	0
Чистые деньги, использованные в инвестиционной деятельности	(24,527)	(412,629)	(561,559)	(197,773)
Движение денег от финансовой деятельности				
Деньги, полученные по займам	0	453,011	480,445	338,000
Деньги, выплаченные по займам	0	0	(153,878)	(259,000)
Дивиденды уплаченные	(1,964)	(1,463)	(7,590)	(49)
Чистые деньги, поступившие от финансовой деятельности	(1,964)	451,548	318,977	78,951
Чистое изменение денег	101,591	(137,426)	3,596	54,323
Деньги на начало года	132,510	234,101	96,675	100,271
Деньги на конец года	234,101	96,675	100,271	154,594

5.2 Активы

На 01 июля 2003 года общая стоимость активов Компании составила 2 894 958 тыс. тенге. За анализируемый период с 01.01.01 г. по 01.07.03 г. общая стоимость активов возросла на 2 272 365 тыс. тенге, или в 4.6 раза. Наибольший рост активов произошел в 2001 году за счет слияния трех компаний ОАО «Каспиймунайбайланыс», ОАО «Актюбнефтьсвязь» и ОАО «Байланыс», что повлияло на увеличение основных средств. Доля основных средств в общей структуре активов за 2001 год увеличилась с 40.4% до 58.8%, а к 1 июля 2003 года составила 62.9%. С ростом Компании увеличилась клиентская база и объемы оказанных услуг, что повлияло на рост дебиторской задолженности с 5.5% до 14.0 %.



Рост активов за 2 квартала текущего года составил 86 758 тыс. тенге за счет дополнительных инвестиций в основные средства и товарно-материальные ценности.

5.2.1 Основные средства и нематериальные активы

Основные средства и нематериальные активы, используемые в финансово-хозяйственной деятельности Компании, учитываются по первоначальной стоимости. Первоначальная стоимость включает фактические затраты Компании на приобретение и возведение основных средств и любые другие затраты, непосредственно связанные с приведением актива в рабочее состояние.

Износ основных средств и амортизация нематериальных активов начисляется на основе равномерного метода списания стоимости в течение всего срока полезной службы.

Нематериальные активы

По состоянию на 1 июля 2003 года стоимость нематериальных активов Компании за минусом амортизации составила 64 460 тыс. тенге (Таблица 10). За 2002 год инвестиции в нематериальные активы увеличились в четыре раза, что связано с внедрением биллинговой программы для учета расчетов с клиентами, системы технического мониторинга, а также с усовершенствованием 1С Бухгалтерия версии 7.7 в Западном и Актюбинском филиале.

Рост нематериальных активов не оказал существенного влияния на прирост активов в целом, т.к. указанная статья в общей валюте баланса занимает незначительную часть (2.2 %).

Таблица 13. Состав нематериальных активов (тыс. тенге)

№	Наименование	Балансовая стоимость	Амортизация	Остаточная стоимость
1.	1С Бухгалтерия 7.7	9,698	1,603	8,095
2.	Биллинговая система	40,061	7,528	32,534
3.	Система технического мониторинга	20,303	3,500	16,803
4.	Операционные системы	2,515	505	2,009
4.	Enhanced Networking	1,991	338	1,653
5.	Прочее программное обеспечение	2,956	394	2,562
6.	Прочие НМА	1,046	243	803
	ИТОГО:	78,570	14,111	64,460

Срок полезной службы нематериальных активов – 5 лет.

Основные средства

Основные средства составляют материально-техническую базу Компании и являются важнейшим элементом производственного потенциала. Поэтому важным условием повышения эффективности хозяйственной деятельности Компании является обеспечение сохранности основных средств и их рационального использования.

На 1 июля 2003 года объем инвестиций в основные средства Компании составил 1 821 886 тыс. тенге. Основную долю основных средств 70.4 % занимает оборудование. Только за первый квартал текущего года на производственные нужды Компания приобрела оборудования на 95 829 тыс. тенге.

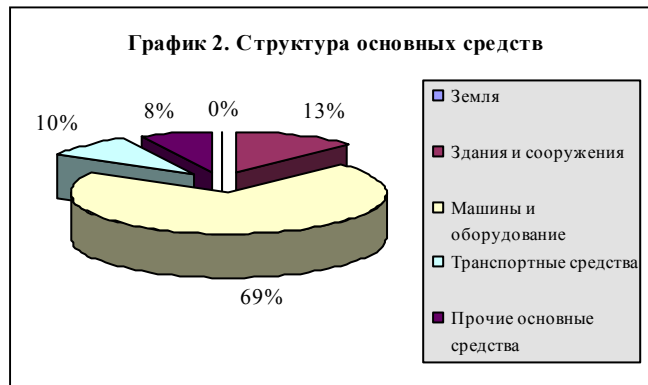


Таблица 14. Структура основных средств (тыс. тенге)

	Земля	Здания и сооружения	Оборудование	Транспорт	Прочие	Незавер. строительство	Всего
Первоначальная стоимость							
На 1 января 2000 г.	-	78,969	638,845	59,306	18,737	-	795,857
Приобретено	-	2,709	8,310	9,643	5,746	609	27,017
Выбыло	-	-	(4,358)	(4,527)	(287)	(35)	(9,207)
На 31 декабря 2000 г.	-	81,678	642,797	64,422	24,196	574	813,667
Приобретено	-	30,195	336,739	24,143	24,562	16,155	431,794
Присоединение компаний ¹	-	188,046	935,288	143,040	39,109	500	1,305,983
Выбыло	-	(12,010)	(34,398)	(3,626)	(1,042)	-	(51,076)
На 31 декабря 2001 г.	-	287,909	1,880,426	227,979	86,825	17,229	2,500,368
Приобретено	453	49,174	291,598	76,406	125,832	7,254	550,717
Переоценка	-	40,447	-	-	-	-	40,447
Выбыло	-	(4,083)	(65,023)	(24,295)	(1,393)	-	(94,794)
На 31 декабря 2002 г.	453	373,447	2,107,001	280,090	211,264	24,483	2,996,738
Приобретено	24	20,854	96,582	17,619	26,763	45,965	207,807
Выбыло	-	(1,557)	(753)	-	(2,365)	(7,930)	(12,605)
На 31 марта 2003 г.	477	392,744	2,202,830	297,709	235,662	62,518	3,191,940
Накопленная амортизация							
На 1 января 2000 г.	-	29,103	467,572	30,562	4,672	-	531,909
Амортизация	-	2,601	21,662	7,898	3,056	-	35,217
Выбыло	-	-	(2,524)	(2,214)	(130)	-	(4,868)
На 31 декабря 2000 г.	-	31,704	486,710	36,246	7,598	-	562,258
Амортизация	-	8,252	70,147	11,972	7,529	-	97,900
Присоединение компаний	-	70,762	362,240	119,244	21,436	-	573,682
Выбыло	-	(658)	(29,411)	(2,581)	(1,999)	-	(34,649)
На 31 декабря 2001 г.	-	110,060	889,686	164,881	34,564	-	1,199,191
Амортизация	-	8,496	84,327	23,641	23,436	-	139,900
Переоценка	-	14,677	-	-	-	-	14,677
Выбыло	-	(457)	(38,203)	(23,860)	(985)	-	(63,505)
На 31 декабря 2002 г.	-	132,776	935,810	164,662	57,015	-	1,290,263
Амортизация	-	4,868	46,646	11,084	19,007	-	81,604
Выбыло	-	(192)	(441)	(209)	(971)	-	(1,813)
На 31 марта 2003 г.	-	137,451	982,015	175,537	75,051	-	1,370,054
Остаточная стоимость							
На 1 января 2000 г.	-	49,866	171,273	28,744	14,056	-	263,948
На 31 декабря 2000 г.	-	49,974	156,087	28,176	16,598	574	251,409
На 31 декабря 2001 г.	-	177,849	990,740	63,098	52,261	17,229	1,301,177
На 31 декабря 2002 г.	453	240,671	1,171,191	115,428	154,249	24,483	1,706,475
На 31 марта 2003 г.	477	255,293	1,220,815	122,172	160,611	62,518	1,821,886

¹ 12 марта и 8 июня 2001 года Компания подписала Договора о присоединении с ОАО «Актюбнефтьсвязь» и ОАО «Байланыс», соответственно. Согласно Договора ОАО «KazTransCom» стала правопреемником имущества, прав и обязанностей присоединенных компаний.

5.2.2 Незавершенное строительство

По состоянию на 1 июля 2003 года Компания имеет восемь объектов незавершенного капитального строительства на общую сумму 62 518 тыс. тенге.

Таблица 15. Незавершенное капитальное строительство

Наименование района, города	Предмет учета	Сумма (тыс.тенге)	Доля (%)
Алматы	Строительство узла спутн. связи	2,029	3.25%
	УКВ связь	15,673	25.07%
	МЦК	1,525	2.44%
Астана	Прокладка ВОЛС	29,233	46.76%
Атырау	Кап.ремонт здания ОУП-5	19	0.03%
	Монтаж ЗССС офис ЗФ КТО	182	0.29%
	Оборудование SDN офис ЗФ КТО	90	0.14%
	Прокладка ВОЛС	13,767	22.02%
ИТОГО:		62,518	100%

Основную долю незавершенного капитального строительства 29 233 тыс. тенге (46.76%) составляет строительство SDN-кольца в г. Астана. Проект предусматривает создание физической среды передачи линейно-кабельных сооружений на основе ВОЛС между офисами холдинга, организацию оперативной схемы связи для объединения сетей телекоммуникаций структурных подразделений ЗАО «НК «КазМунайГаз». Предполагаемая дата окончания проекта конец 2003 года.

5.2.3 Инвестиции

На 1 июля 2003 года ОАО «KazTransCom» инвестиций в дочерние и зависимые организации, совместно-контролируемые и т.д., а также инвестиций в ценные бумаги не имеет.

5.2.4 Дебиторская задолженность

Дебиторская задолженность по состоянию на 1 июля 2003 года составила 459 839 тыс. тенге. Основной составляющей дебиторской задолженности является дебиторская задолженность за выполненные работы и услуги связи, оказанные компаниям, входящим в группу ЗАО «НК «КазМунайГаз» (49,2%).

Наиболее крупными дебиторами Компании являются:

- ЗАО «Интергаз Центральная Азия» - 129 702 тыс. тенге (28.2%);
- ЗАО «КазТрансОйл» - 83 589 тыс. тенге (18.2%);
- ОАО «Астел» - 45 657 тыс. тенге (9.9%);
- Gilat Satellite networks LTD – 32 834 тыс. тенге (7.1%).

Таблица 16. Структура дебиторской задолженности (тыс. тенге)

Дебиторская Задолженность	01/01/2001		01/01/2002		01/01/2003		01/07/2003	
	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес
Авансовые платежи	0	0.0%	226,048	32.9%	43,510	6.7%	99,705	21.7%
Расходы будущих периодов	365	0.5%	4,111	0.6%	3,569	0.6%	38,895	8.5%
Счета к получению	57,863	78.6%	284,585	41.4%	100,421	15.5%	40,212	8.7%
Задолженность связанных сторон ²	1,828	2.5%	156,642	22.8%	491,905	76.1%	226,151	49.2%
Задолженность работников	6,797	9.2%	9,014	1.3%	6,033	0.9%	1,772	0.4%
Прочая задолженность	6,734	9.2%	7,281	1.1%	843	0.1%	53,104	11.5%
ВСЕГО:	73,587	100%	687,681	100%	646,281	100%	459,839	100%

² Связанными сторонами являются компании входящие в группу ЗАО «НК «КазмунайГаз».

Значительный размер дебиторской задолженности и, как следствие, низкий исчисленный коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности связан с характером основной деятельности Компании. Услуги с момента их оказания учитываются как счета к получению, и оплата происходит после подписания акта выполненных работ.

Таким образом, за счет временной разницы между признанием дохода по бухгалтерскому учету и оплате счета образуется дебиторская задолженность.

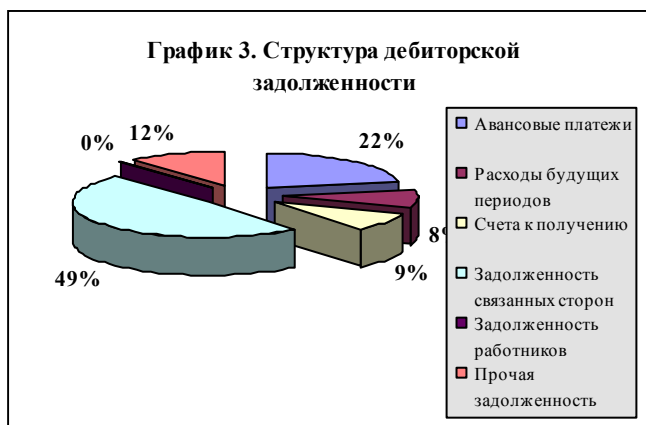


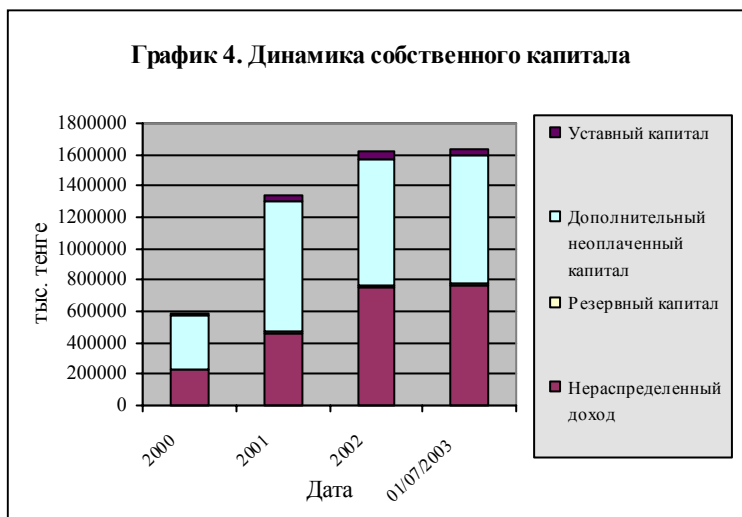
Таблица 17. Временная структура дебиторской задолженности

Срок погашения	Сумма (тыс.тенге)	Уд. вес (%)
3 квартал 2003 года	335,957	73.06%
4 квартал 2003 года	78,225	17.02%
1 квартал 2004 года	45,657	9.92%
ИТОГО:	459,839	100%

Компанией принимаются меры по снижению задолженности и своевременной оплате счетов. В договорах на предоставление услуг предусматриваются штрафные санкции и пени за несвоевременную оплату, а также отключение за нарушение принятых договорных обязательств.

5.3 Пассивы

5.3.1 Собственный капитал



На 1 июля 2003 года собственный капитал ОАО «KazTransCom» составил 1 636 882 тыс. тенге и состоит из:

- акционерного капитала;
- суммы переоценки (дополнительный неоплаченный капитал);
- резервного капитала;
- нераспределенного дохода.

За три года собственный капитал Компании увеличился в 2.8 раза.

Акционерный капитал

ОАО «KazTransCom» - это компания, образованная в результате последовательного слияния трех акционерных обществ. Изначально существовало ОАО «КаспийМунайБайланыс» с уставным капиталом 17 312 386 тенге (Государственная регистрация первой эмиссии акций

от 15 марта 1996 года, в количестве 865 619 штук и номинальной стоимостью 20 тенге, из которых 779 057 штук – простые акции и 86 562 – привилегированные).

29 июня 2001 года после присоединения ОАО «Актюбнефтьсвязь» уставный капитал Компании был увеличен до 21 264 566 тенге за счет второго выпуска акций в количестве 197 609 штук (177 848 штук – простые акции и 19 761 – привилегированные).

После присоединения ОАО «Байланыс» и вхождением в состав акционеров Компании ТОО «Родник» 21 декабря 2001 года вторая эмиссия акций была аннулирована и произведена государственная регистрация третьего выпуска акций объемом 24 787 380 тенге и номинальной стоимостью 20 тенге. Эмиссия разделена на 1 210 193 простые именные акции и 29 176 – привилегированные.

Таким образом, на 01 июля 2003 года уставный капитал ОАО «KazTransCom» составил 42 099 760 тенге в количестве 2 104 988 штук и номинальной стоимостью 20 тенге, из которых 1 989 250 штук – простые акции и 115 738 штук – привилегированные (без права голоса).

Распределение чистого дохода ОАО «KazTransCom»:

- 2002 год: распределения не было;
- 2001 год: дивиденды начислены в размере 8 142 620 тенге (2 272 480 тенге по привилегированным акциям из расчета 20.00 тенге на одну акцию и 5 870 140 тенге по простым, по 2.95 тенге на одну акцию);
- 2000 год: дивиденды начислены по привилегированным акциям в размере 2 850 540 тенге по 20.00 тенге за акцию.

Резервный капитал

В соответствии с законодательством Республики Казахстан, Компания должна создавать резервный капитал для покрытия убытков в размере не менее 15% от уставного капитала. В 2001 году, в соответствии с решением акционеров Компания создала резерв в сумме 7 455 тыс. тенге, или 17,7 % от объявленного уставного капитала. По состоянию на 1 июля 2003 года размер резервного капитала не менялся.

Нераспределенный доход

Нераспределенный доход на конец отчетного периода составил 771 287 тыс. тенге и включает в себя чистый доход, остающийся в распоряжении Компании после налогообложения и произведенных вычетов на дивиденды.

5.3.2 Займы

В июле 2001 года между ОАО «KazTransCom» и ОАО «Казкоммерцбанк» было подписано соглашение об открытии Банком кредитной линии сроком на 5 лет в размере 6 056.2 тыс. долларов США под 12% годовых. В рамках кредитной линии в 2001 году Компанией освоено кредитов на сумму 3 016 тыс. долларов США и в 2002 году на сумму 2 750 тыс. долларов США. В 2003 году Компания получила краткосрочный кредит в ОАО «Альянс Банк» на сумму 139 000 тыс. тенге под 13% годовых. Таким образом, на 1 июля 2003 года общая задолженность Компании по займам составила 821 952 тыс. тенге.

Таблица 18. Займы (тыс. тенге)

Займы	01/01/2001		01/01/2002		01/01/2003		01/07/2003	
	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. Вес
Долгосрочные кредиты	-	0.0%	339,758	75.0%	479,719	61.5%	455,301	55.4%
Краткосрочные кредиты	-	0.0%	-	0.0%	60,000	7.7%	139,000	16.9%
Текущая часть долгосрочных кредитов	-	0.0%	113,253	25.0%	239,859	30.8%	227,651	27.7%
ВСЕГО:	0	0%	453,011	100%	779,578	100%	821,952	100%

5.3.3 Кредиторская задолженность

На 1 июля 2003 года кредиторская задолженность Компании связанная с осуществлением основной деятельности составила 243 909 тыс. тенге. Основную долю кредиторской задолженности 73.2% составляют расчеты с поставщиками и подрядчиками, не входящими в группу ЗАО «НК «КазМунайГаз». Наиболее крупными кредиторами Компании являются:

- TANDEM - 56 167 (23.0%);
- ЗАО «Интергаз Центральная Азия» - 36 420 тыс. тенге (14.9%);
- ЗАО «КазТрансОйл» - 27 749 тыс. тенге (11.4%);
- ОАО «Астел» - 26 821 тыс. тенге (10.9%);
- Gilat Satellite Networks Ltd – 14 768 (6.1%);

Таблица 19. Структура кредиторской задолженности (тыс. тенге)

Кредиторская Задолженность	01/01/2001		01/01/2002		01/01/2003		01/07/2003	
	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. Вес
Счета и векселя к оплате	6,432	85.4%	342,521	97.3%	211,841	92.8%	176,546	72.4%
Авансы полученные	1,100	14.6%	8,797	2.5%	935	0.4%	2,040	0.8%
Задолженность связанным сторонам	-	0.0%	715	0.2%	15,479	6.8%	65,323	26.8%
ВСЕГО:	7,532	100%	352,033	100%	228,255	100%	243,909	100%

Увеличение кредиторской задолженности в 2001 году является следствием слияния трех компаний. Компания полностью выполняет свои обязательства перед поставщиками.

Как видно из Таблицы 19 за последний год изменилась структура задолженности. Приоритеты по потреблению услуг стали даваться компаниям, входящим в группу ЗАО «НК «КазМунайГаз». Так, доля задолженности связанным сторонам в общей структуре увеличилась за 2002 год с 0.2% до 6.8%, а за 1 квартал текущего года до 26.8%. В целом кредиторская задолженность является краткосрочной и основная ее часть (95.1%) должна быть погашена во 3-ем квартале текущего года.



Таблица 20. Временная структура кредиторской задолженности

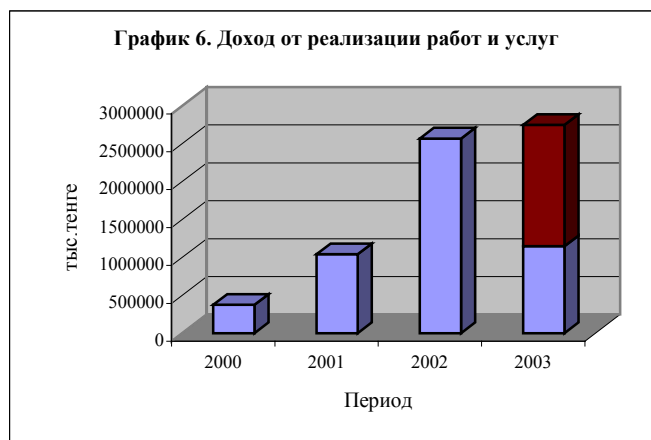
Срок погашения	Сумма (тыс.тенге)	Уд. вес (%)
3 квартал 2003 года	231,911	95.1%
4 квартал 2003 года	11,998	4.9%
ИТОГО:	243,909	100%

5.4 Финансовые результаты

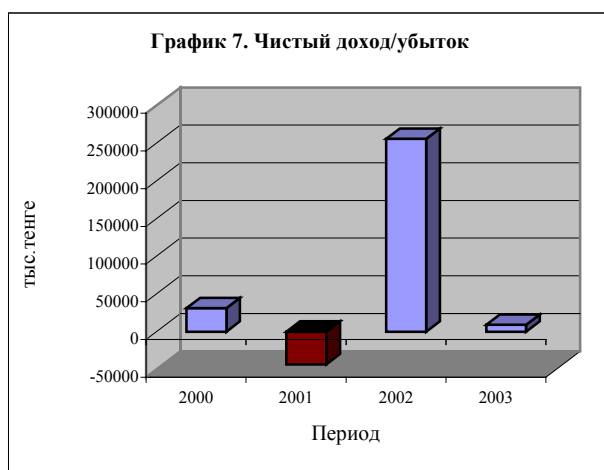
5.4.1 Анализ финансовых результатов

Доходы

За последние три года ОАО «KazTransCom» демонстрирует высокие темпы роста дохода от реализации работ и услуг (основной деятельности). В 2001 году доход от реализации вырос на 185% по сравнению с предыдущим годом, а в 2002 году доход Компании составил 2 529 169 тыс. тенге, что в 2.5 раза больше по сравнению с 2001 годом. На 1 июля 2003 года доход от основной деятельности составил 1 103 359 тыс. тенге, а в целом к концу текущего года планируется доход в размере 2 747 454 тыс. тенге.



Чистый доход



ОАО «KazTransCom» закончило 2001 год с чистым убытком в 43 395 тыс. тенге, который превышает чистый доход 2000 года. Убыток связан с присоединением компаний ОАО «Байланыс» и ОАО «Актюбнефтьсвязь» в 2001 году, что вызвало увеличение общих и административных расходов, а также расходы от неосновной деятельности.

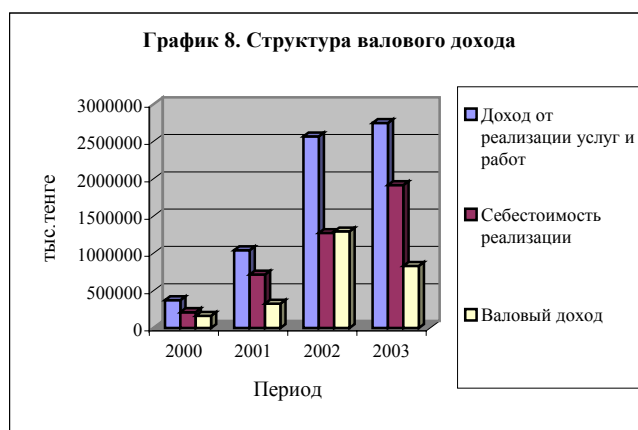
Результаты 2002 года доказывают экономическую целесообразность проведенных преобразований. Так, чистый доход по итогам 2002 года составил 255 795 тыс. тенге, что 8.2 раза превышает размер

чистого дохода, полученный в 2000 году. На 1 июля 2003 года чистый доход составил 16 290 тыс. тенге. По итогам 2003 года планируется получение чистого дохода в размере 8 944 тыс. тенге. Уменьшение чистого дохода связано с началом реализации проектов по построению ВОЛС.

5.4.2 Структура доходов и расходов

Структура доходов

За период с 2000 по 2002 годы можно отметить пропорциональный рост дохода от реализации работ и услуг и себестоимости реализованной продукции. Следовательно, быстрый рост дохода от реализации привел и к высоким темпам роста валового дохода, который за 2001 год увеличился более чем в два раза, а в 2002 году валовый доход превысил аналогичный показатель предыдущего года в 4 раза, составив 1 255 598 тыс. тенге. Основными факторами увеличения дохода от



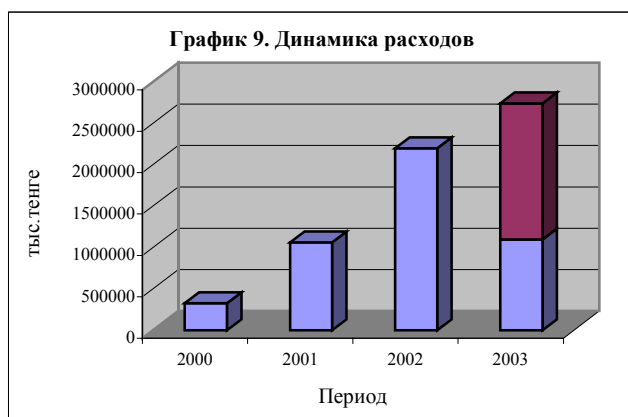
реализации за рассматриваемые периоды являются присоединение компаний, внедрение новых видов услуг связи, расширение клиентской базы.

В таблице 21 приведена структура доходов Компании по основным статьям за два последних года и за 1 полугодие 2003 года.

Таблица 21. Структура доходов (тыс. тенге)

ДОХОДЫ	01/01/2002		01/01/2003		01/07/2003	
	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес
Доходы от основной деятельности	1,019,383	97.9%	2,529,169	98.5%	1,103,359	96.1%
Услуги местной телефонной связи	33,711	3.2%	50,660	2.0%	20,890	1.8%
Услуги транкинговой связи	18,537	1.8%	23,660	0.9%	16,346	1.4%
Услуги магистральной связи по КЛС	368,850	35.4%	576,857	22.5%	291,659	25.4%
Услуги спутниковой связи	95,578	9.2%	443,099	17.3%	237,306	20.7%
Услуги магистральной связи по ВОЛС	0	0.0%	18,923	0.7%	16,270	1.4%
Техническое обслуживание	157,213	15.1%	958,797	37.3%	433,905	37.8%
Прочие услуги	325,925	31.3%	426,273	16.6%	67,533	5.9%
Единовременные доходы	19,569	1.9%	30,900	1.2%	19,359	1.7%
Доходы по неосновной деятельности	21,789	2.1%	38,939	1.5%	44,955	3.9%
ИТОГО ДОХОДОВ:	1,041,172	100%	2,568,108	100%	1,148,314	100%

Структура расходов



Преобразования, проведенные в 2001 году, привели к увеличению расходов данного периода и убытку от основной деятельности в 4 654 тыс. тенге. Данные расходы стали окупаться уже в 2002 году, и доходность от основной деятельности возросла с 11.0% (в 2000 году) до 15.6%. Следует также учесть, что с 2002 года Компания выплачивает вознаграждение по привлеченным займам, которое включено в состав расходов периода. По итогам 2003 года планируется увеличение расходов по сравнению с 2002

годом порядка 21%.

В целом структура расходов выглядит следующим образом: основную долю расходов занимает себестоимость реализованной продукции. Уменьшаются затраты на общие и административные цели. С 2002 года предусматриваются расходы на развитие Компании (коммерческие расходы): реклама, маркетинг, обучение. Увеличились расходы на социальную сферу (доля 6.0%): социально-культурные мероприятия и лечебно-оздоровительные программы, оказание спонсорской и материальной помощи.

Таблица 22. Структура расходов (тыс. тенге)

РАСХОДЫ	01/01/2001		01/01/2002		01/01/2003		01/07/2003	
	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес
Себестоимость реализации	212,171	65.6%	715,912	67.5%	1,273,571	58.0%	758,542	68.4%
Общие и административные расходы	106,197	32.8%	289,581	27.3%	693,020	31.6%	272,390	23.2%
Коммерческие расходы	0	0.0%		0.0%	52,348	2.4%	31,513	1.9%
Расходы на социальную сферу	0	0.0%	18,544	1.7%	38,553	1.8%	32,226	6.0%
Расходы в виде вознаграждения	0	0.0%		0.0%	76,966	3.5%	4,640	0.2%
Расходы по неосновной деятельности	5,159	1.6%	36,084	3.4%	61,727	2.8%	2,880	0.3%
ИТОГО РАСХОДОВ:	323,527	100%	1,060,121	100%	2,196,185	100%	1,102,191	100%

5.4.3. Коэффициенты

Таблица 23. Финансовые показатели

		2000	2001	2002	Описание
Коэффициенты ликвидности					
Коэффициент абсолютной ликвидности	<u>Денежные средства</u> Текущие обязательства	6.470	0.183	0.153	Снижение коэффициента связано с большим оттоком денежных средств на приобретение фиксированных активов в 2001 и 2002 годах.
Коэффициент промежуточной ликвидности	<u>Ден. ср. + КФИ + Деб. зад.</u> Текущие обязательства	7.410	0.775	1.056	В 2001 году текущие обязательства увеличились в 14.6 раза, дебиторская задолженность возросла в 9.2 раза. Разница в темпах роста и уменьшение денежных остатков привели к снижению коэффициента. Увеличение количества клиентов в 2002 году повлекло к увеличению дебиторской задолженности, что улучшило данный показатель.
Коэффициент текущей ликвидности	<u>Текущие активы</u> Текущие обязательства	10.248	1.694	1.574	Снижение коэффициента связано с увеличением текущих обязательств, вызванных началом погашения кредитов банков и краткосрочной кредиторской задолженностью, возникшей в основном по запуску оборудования.
Коэффициенты эффективности использования активов					
Коэффициент оборачиваемости активов	<u>Доход от реализации</u> Средняя стоимость активов	0.592	0.719	1.007	Улучшение коэффициента говорит об эффективности деятельности Компании, а именно ростом доходов и улучшением управления активами.
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	<u>Доход от реализации</u> Средняя дебиторская задолженность	8.895	5.881	5.591	Снижение коэффициента вызвано расширением клиентской базы и предоставляемых услуг. Для Компании характерен высокий уровень дебиторской задолженности.
Коэффициент оборачиваемости ТМЗ	<u>Доход от реализации</u> Средний остаток ТМЗ	3.861	8.263	6.434	Улучшение коэффициента вызвано значительным ростом дохода от оказания услуг.
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	<u>Доход от реализации</u> Средняя кредиторская задолженность	60.053	5.670	8.717	В 2001г. резкое уменьшение коэффициента связано с присоединением двух компаний, а также с задолженностью поставщикам основных средств. В 2002г. коэффициент улучшился в связи с увеличением объемов продаж.
Коэффициент оборачиваемости основных средств	<u>Доход от реализации</u> Средняя балансовая стоимость ОС	1.390	1.313	1.682	Снижение коэффициента в 2001 году связано с приобретением дорогостоящих производственных активов. В 2002 году коэффициент улучшается за счет увеличения объема продаж.
Коэффициенты доходности					
Доходность реализованной продукции	<u>Чистый доход</u> Доход от реализации	0.087	(0.043)	0.101	Динамика доходности реализованной продукции (чистой доходности) связана с убытком по итогам 2001 года и ростом объемов реализации в 2002 году.
Доходность объема продаж	<u>Валовый доход</u> Доход от реализации	0.407	0.298	0.496	Рентабельность продаж снизилась в 2001 году из-за увеличения себестоимости услуг, связанной с расходами по приобретению дорогостоящих ОС. В 2002 году доходность увеличилась в связи с ростом дохода от реализации.
Коэффициент доходности активов (ROA)	<u>Чистый доход</u> Средняя стоимость активов	0.052	(0.031)	0.102	Рост объема реализации услуг в 2002 году улучшил доходность активов почти в 2 раза.

Коэффициент доходности собств. капитала (ROE)	<u>Чистый доход</u> Средний собственный капитал	0.055	(0.045)	0.173	Активное использование заемных средств способствовало трехкратному увеличению доходности собственного капитала в 2002 году.
Коэффициенты финансовой устойчивости					
Коэффициент концентрации собственного капитала (независимости)	<u>Собственный капитал</u> Валюта баланса	0.942	0.608	0.576	Удельный вес собственного капитала среди источников средств уменьшается в связи с привлечением банковских кредитов.
Коэффициент соотношения собственного и заемного капитала	<u>Собственный капитал</u> Обязательства	16.208	1.550	1.361	Уменьшение коэффициента связано с привлечением банковских кредитов.
Коэффициент финансовой устойчивости	Собственный капитал + <u>долгоср. обязательства</u> Валюта баланса	0.942	0.761	0.766	Уменьшение коэффициента в 2001 году связано с ростом кредиторской задолженности поставщикам основных средств, но в 2002 году привлечение долгосрочных кредитов банков улучшило финансовую устойчивость Компании.

В целом анализ приведенных коэффициентов объективно отражает деятельность Компании за рассматриваемый период. Динамика коэффициентов эффективности использования активов и доходности связана, в первую очередь с присоединением к ОАО «KazTransCom» в 2001 году компаний ОАО «Актюбнефтьсвязь» и ОАО «Байланыс», а также с началом модернизации производства и техническим перевооружением.

Приобретение дорогостоящих основных средств в 2001 году существенно повлияло на общую себестоимость услуг. В 2002 году, продолжая переоснащение производственных фондов, Компания начала получать экономическую отдачу от приобретенных основных средств.

На многие коэффициенты повлияло значительное увеличение текущих обязательств в 2001 году, которое связано с увеличением кредиторской задолженности поставщикам и подрядчикам, увеличением полученных авансов и началом выплаты банковских кредитов. В 2002 году уменьшилась задолженность поставщикам и подрядчикам, но рост текущей части долгосрочных кредитов компенсировал это уменьшение и привел к увеличению совокупных текущих обязательств.

Ухудшение коэффициентов рентабельности и оборачиваемости активов за 2001 год связано как с получением чистого убытка после слияния трех компаний, так и с приобретением дорогостоящих основных средств.

РАЗДЕЛ VI. ОСНОВНЫЕ СВЕДЕНИЯ О ВЫПУСКЕ ОБЛИГАЦИЙ

6.1 Цели выпуска

Приоритетным направлением дальнейшего развития ОАО «KazTransCom» является расширение спектра услуг связи для компаний, занятых добычей и транспортировкой углеводородов. Средства, полученные от мобилизации выпуска облигаций, будут направлены на:

- Проект строительства мультисервисных узлов связи в Западном Казахстане, предусматривающий установку 9 узлов телекоммуникаций для оказания комплекса современных услуг связи в местах концентрации нефтегазовых операторов г. Актау, г. Атырау, г. Уральск, п. Тенгиз, п. Баутино, п. Аксай, г. Астана, г. Алматы и шлюз в г. Москва для подключения к международным операторам. Данная сеть будет являться ядром магистральной спутниковой сети и частью общей интегрированной сети ОАО «KazTransCom». Кроме функции предоставления мультимедийного сервиса для конечных пользователей эта спутниковая сеть будет осуществлять резервирование оптоволоконных магистралей сети Компании.
- Проект долевого участия в финансировании строительства четырех темных волокон на участках Атырау – Тенгиз – Актау, Шымкент – Кумколь, предусматривающий приобретение и установку магистрального SDH оборудования, предоставление услуг связи сторонним операторам и конечным пользователям на указанных участках, а также предоставление услуг технического обслуживания оптического кабеля для ЗАО «КазТрансОйл».

Проект позволит предоставить клиентам сети все виды услуг связи: телефония (местная, междугородная, международная), передача данных, доступ в Интернет.

6.2 Общие данные о выпуске облигаций

1. общий объем выпуска и номинальная стоимость облигации:
 - общий объем выпуска: 3 000 000 000 (три миллиарда) тенге;
 - номинальная стоимость: 1 (один) тенге.
2. вид выпускаемых облигаций: именные купонные индексируемые;
3. общее количество облигаций: 3 000 000 000 (три миллиарда) штук;
4. срок обращения: 7 лет;
5. дата начала обращения облигаций: 25 июля 2003 года;
6. способы обеспечения исполнения обязательств по облигациям: без обеспечения;
7. срок размещения: 3 (три) года от даты начала обращения;
8. тиражи и розыгрыши не предусмотрены;
9. размер ставки вознаграждения: 8% годовых от индексируемой номинальной стоимости облигации, включая выплаты по подоходному налогу.

Индексируемая номинальная стоимость облигации рассчитывается как произведение номинальной стоимости на коэффициент темпа девальвации (ревальвации) тенге.

Коэффициент темпа девальвации (ревальвации) (Kd) рассчитывается как отношение текущего средневзвешенного биржевого курса доллара США (X_t), сложившегося на утренней (основной) сессии KASE, к аналогичному курсу (X_0) на дату начала обращения облигаций ($Kd = X_t / X_0$). Точность и метод округления Kd устанавливаются внутренними документами KASE. В случае, когда $X_t < X_0$ (при ревальвации тенге) коэффициент Kd принимается равным 1.

6.3 Механизм выплаты купона и погашения облигаций

Учитывая длительность срока обращения выпускаемых ценных бумаг и с целью максимального снижения связанных с этим обстоятельством рисков, как инвесторов, так и самой Компании, предлагается следующий порядок и условия выплаты вознаграждения по облигациям, выкупа и погашения:

1. Выплаты вознаграждения по облигациям будут осуществляться:

- из расчета 360 дней в году и 30 дней в месяце два раза в год по полугодиям в течение всего периода срока обращения;
- в тенге, размер купонного вознаграждения на одну облигацию рассчитывается по формуле:

$$C = I * Kd * N * D/360, где$$

C – размер начисляемого купонного вознаграждения на одну облигацию (тенге);

I – фиксированная годовая ставка;

Kd – коэффициент темпа девальвации (ревальвации);

N – номинальная стоимость одной облигации (тенге);

D (дней) – количество дней, за которые осуществляется выплата вознаграждения.

- лицам, которые приобрели облигации не позднее, чем за тридцать дней до даты его выплаты. Если дата выплаты вознаграждения будет приходиться на выходной или праздничный день, то выплата держателю облигаций будет производиться в первый рабочий день, следующий за выходным или праздничным днем.

2. Порядок и условия погашения облигаций:

- облигации будут погашаться по индексированной номинальной стоимости одновременно с выплатой последнего купона наличными через кассу с оформлением кассового ордера или путем перевода денег на счета держателей облигаций.

Индексированная номинальная стоимость облигации рассчитывается по формуле:

$$P = Kd * N, где$$

P – индексированная номинальная стоимость одной облигации (тенге);

Kd – коэффициент темпа девальвации (ревальвации);

N – номинальная стоимость одной облигации (тенге).

- на получение индексированной номинальной стоимости и суммы вознаграждения имеют права лица, зарегистрированные в реестре держателей облигаций не позднее, чем за тридцать дней до даты погашения. Если дата погашения облигаций будет приходиться на выходной или праздничный день, то выплата держателю облигаций будет производиться в первый рабочий день, следующий за выходным или праздничным днем.

Держатель облигаций не имеет права требовать начисления вознаграждения или какой-либо иной компенсации за такую задержку в платеже.

3. Досрочное погашение:

- Досрочное частичное погашение производится по индексированной номинальной стоимости выпущенных облигаций в обращение с выплатой купонного вознаграждения. Расчет купонного вознаграждения осуществляется исходя из фактического периода обращения облигаций с момента выплаты последнего купонного вознаграждения до дня расчета Компании с держателями облигаций.

Извещение держателей облигаций о досрочном частичном погашении будет произведено за 30 (тридцать) календарных дней до официальной объявленной даты начала досрочного частичного погашения облигаций в газете «Казахстанская правда» и через средства информации ЗАО «Казахстанская фондовая биржа». Период принятия заявок на досрочное частичное погашение от держателей облигаций указывается в извещении.

Досрочное частичное погашение будет производиться по принципу очередности поступления заявок от держателей облигаций. Удовлетворение заявок от держателей

облигаций будет осуществляться в объеме, заявленном Компанией на досрочное частичное погашение.

Досрочное частичное погашение производится Компанией по мере необходимости.

- Досрочное полное погашение производится по индексированной номинальной стоимости выпущенных облигаций в обращение с выплатой купонного вознаграждения. Расчет купонного вознаграждения осуществляется исходя из фактического периода обращения облигаций с момента выплаты последнего купонного вознаграждения до дня расчета Компанией с держателями облигаций.

Извещение держателей облигаций о досрочном полном погашении будет произведено за 30 (тридцать) календарных дней до официальной объявленной даты начала досрочного полного погашения облигаций в газете «Казахстанская правда» и через средства информации ЗАО «Казахстанская фондовая биржа».

Дата фиксации реестра держателей облигаций по досрочному полному погашению облигаций указывается в извещении и определяется за 15 (пятнадцать) календарных дней до официально объявленной даты досрочного полного погашения облигаций.

4. **Случаи невыполнения обязательств Эмитента:**

- В случае просрочки Эмитентом обязательств по выплате вознаграждения и/или основного долга по облигациям, начиная со дня, следующего за днем просрочки, в пользу держателей облигаций производится начисление штрафа в размере 0.1% от просроченной суммы за каждый день.
- Эмитент обязан в течение 30 (тридцати) календарных дней исполнить свои обязательства по выплате вознаграждения и/или основного долга по облигациям. Если по истечении этого срока Эмитент не исполнит свои обязательства, защита интересов держателей облигаций осуществляется в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

6.4 Место исполнения обязательств

Республика Казахстан, 480012, г. Алматы, ул. Байтурсынулы, 46а.

6.5 Дополнительная информация

- Услуги финансового консультанта и маркет-мейкера осуществляет ТОО «Альянс Инвестмент Менеджмент» (Государственная лицензия Национального Банка Республики Казахстан по ценным бумагам на осуществление брокерской и дилерской деятельности на рынке ценных бумаг с правом ведения счетов клиентов в качестве номинального держателя № 0401200514 от 01.11.2002 г.), 480091, г. Алматы, ул. Фурманова 100А.
- Формирование, ведение и хранение реестра держателей ценных бумаг ведет независимый регистратор ЗАО «Фондовый Центр» (Государственная лицензия на занятие деятельностью по ведению реестра держателей ценных бумаг Национального Банка Республики Казахстан за №0406200253 от 16 мая 2003 года).
- Наименование аудиторской фирмы: ТОО «Делойт и Туш» (Государственная лицензия на занятие аудиторской деятельностью №00000008 серия МФЮ от 21.10.1999 г., выданная Министерством финансов Республики Казахстан), 480091, г. Алматы, пр. Абылай хана, 81, 4-ый этаж.

ПРИЛОЖЕНИЕ №1 Организационная структура ОАО «KazTransCom»

Организационная структура
АО «K
ЗАО
О «K

