



ГОДОВОЙ ОТЧЕТ АО «ЛОГИКОМ» за 2015 год



www.logycom.kz

Оглавление

1. ОБРАЩЕНИЕ ПРЕЗИДЕНТА КОМПАНИИ	2
2. ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ.....	3
3. ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ 2015 ГОДА	5
4. ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	7
5. ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ КОМПАНИИ	22
6. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ	26
7. СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ЗАЩИТА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ	30
8. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	35
9. ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ.....	41
10. ГЛОССАРИЙ	50
11. КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	50

1. ОБРАЩЕНИЕ ПРЕЗИДЕНТА КОМПАНИИ

Уважаемые акционеры и инвесторы, коллеги и партнеры!

АО «Логиком» - открытая компания – лидер отрасли ИКТ, ежегодно предоставляющая отчет о своей деятельности. Наш публичный годовой отчет дает возможность всем заинтересованным сторонам ознакомиться с результатами нашей деятельности в 2015 году.

Прошедший год был отмечен существенным ухудшением экономической ситуации, девальвацией национальной валюты, значительным ростом стоимости заемных средств и острым дефицитом тенге на финансовом рынке. Данные факторы серьезно повлияли на падение рынка ИКТ.

В таких сложных условиях нашей команде удалось увеличить долю на падающем рынке, при этом мы добились роста маржинальности. Приоритетом для себя в отчетном году мы поставили – выполнение всех обязательств, в т.ч. по контрактам, несмотря на сильнейшую девальвацию, и нам это удалось. Все обязательства компании были выполнены в полном объеме.

В результате девальвации национальной валюты образовалась отрицательная курсовая разница по валютным займам, которая была существенно компенсирована операционной прибылью.

Ведущие мировые компании высоко оценили результаты нашей совместной работы за отчетный период. Как результат, мы стали «Platinum Partner 2015» компании Oracle, «Premier Partner 2015» компании Intel, «Partner of the Year» компании Microsoft и «#1 Supplies Distributor 2015 Kazakhstan» компании Hewlett-Packard. Для Компании это стратегическое бизнес-преимущество и инвестиции в долгосрочное сотрудничество.

В отчетном году мы совершенствовали систему корпоративного управления, привлекали консультантов мирового уровня, в том числе институт Адизеса. Мы продолжаем строить высокопрофессиональную комплементарную команду, нацеленную на внедрение новейших управленческих технологий и новых инновационных продуктов на нашем рынке, способную уверенно развивать компанию в столь сложное и динамичное время.

Для меня, как президента Компании крайне важно, что, несмотря на кризисные явления, корпоративная социальная ответственность осталась основополагающим принципом развития. В компании сохранены все преференции для работников: социальный пакет, возможность повышать свои профессиональные навыки и т.д.

Считаю, что мы успешно проработали кризисный 2015-й год, мы готовы к будущему росту, дальнейшему увеличению нашей рыночной доли и освоению новых смежных рынков. Мы крепко стоим на ногах, нам доверяют кредитные финансовые организации, наши поставщики и партнеры.

Подводя итоги нашей работы, я хотел бы поблагодарить акционеров за доверие и поддержку, команду управленцев за целеустремленность и сплоченность в такое непростое время, а также всех сотрудников АО «Логиком» за поддержку инициатив менеджмента и слаженную работу, направленных на усиление позиции Компании, ответственность и профессионализм.

С уважением,
Сергей Швалов,
Президент АО «Логиком»



2. ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ

Акционерное Общество «Логиком» (далее – «Компания»), было создано в соответствии с Уставом и зарегистрировано как юридическое лицо 20 ноября 1998 г. (Свидетельство о государственной регистрации № 22715-1910-АО выдано Министерством юстиции РК 20.11.1998 г.). Перерегистрация проведена 12 апреля 2005 года (Свидетельство о перерегистрации № 22715-1910-АО от 12 апреля 2005 года).

Юридический адрес Компании: Республика Казахстан, 050056, г. Алматы, ул. Аральская, д. 8.

Дочерние компании

По состоянию на 31 декабря 2015 года Компания имеет долевое участие в следующих дочерних организациях:

Наименование компании	Место регистрации	Основная деятельность	Доля владения
			31 декабря 2015 года
ТОО «Эл Си Коммерц» (ТОО «LC Commerce»)	Казахстан	Оптовая торговля широким ассортиментом товаров	100%
ТОО «Логиком»	Казахстан	Производство компьютеров и периферийного оборудования	100%
ТОО «Данекер Сала»	Казахстан	Строительство распределительных объектов для обеспечения электроэнергией и телекоммуникациями	100%

Компания является организацией, осуществляющей деятельность по производству средств вычислительной техники и их реализации. Компания располагает производственными мощностями в городе Алматы и реализует производимую продукцию, в основном, в Республике Казахстан.

Компании выданы следующие лицензии:

1. Государственная генеральная лицензия на занятие деятельностью, связанной с разработкой и реализацией (в том числе иной передачей) средств криптографической защиты информации СК № 107, выдана Комитетом национальной безопасности Республики Казахстан, город Астана 17 июля 2012 года.
2. Государственная генеральная лицензия на занятие деятельностью, связанной со строительно-монтажными работами II категории на территории Республики Казахстан № 12017285, выдана Агентством Республики Казахстан по делам строительства и жилищно-коммунального хозяйства 12 ноября 2012 года.
3. Государственная генеральная лицензия на занятие проектно-изыскательской деятельностью в сфере архитектурной, градостроительной и строительной деятельности № 08249, выдана Управлением государственного архитектурно-строительного контроля г. Алматы 13 октября 2000 года.

4. Государственная лицензия на занятие проектной деятельностью II категории № 12017286, выдана Агентством Республики Казахстан по делам строительства и жилищно-коммунального хозяйства 12 ноября 2012 года.
5. Государственная генеральная лицензия на выполнение строительно-монтажных работ в области архитектурной, градостроительной и строительной деятельности № 001482, выдана Управлением государственного архитектурно-строительного контроля г. Алматы 13 октября 2000 года.
6. Государственная генеральная лицензия на выполнение работ, связанных с передачей данных (в том числе услуги интернет и телеграфной связи) № 1741, выдана Агентством Республики Казахстан по связи и информации 26 сентября 2002 года.

Продукция под брендом LOGYCOM – 8-кратный победитель национального конкурса «Выбор года» в номинации «Персональный Компьютер № 1 в Казахстане».

Общей целью «Логиком» и её дочерних организаций (далее «Группы») является осуществление предпринимательской деятельности, получение чистого дохода и использование его в интересах акционеров.

3. ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ 2015 ГОДА

Основными событиями «Логиком» в 2015 году стали:

февраль

Президент компании «Логиком», Сергей Александрович Швалов, стал победителем в номинации «Инновации в бизнесе» казахстанского этапа международного конкурса Ernst and Young «Предприниматель года».

Программа EY «Предприниматель года» (Entrepreneur Of The Year® Award) охватывает более 145 городов в более чем 60 странах мира. Это самый престижный и известный конкурс отрасли предпринимательства. Победа в столь значимом конкурсе говорит о том, что мы движемся в верном направлении, постоянно развиваясь и улучшаем работу во всех сферах нашей Компании.

март

Компания «Логиком» стала партнером ежегодного фестиваля «Red Bull Jump and Freeze», который прошел на Шымбулаке. В рамках партнерства компания «Логиком» наградила победителей ценными подарками.

апрель

Совет по конкурентоспособности НПП (Национальная палата предпринимателей) «Атамекен» огласил на пресс-конференции в Алматы список «национальных чемпионов» - конкурентоспособных казахстанских компаний из сферы среднего бизнеса. В список вошли 15 национальных компаний, в том числе и компания «Логиком».

Сотрудники компании «Логиком», поддерживая идеологию здорового образа жизни, приняли участие в IV алматинском Марафоне (международное спортивное событие, которое прошло в нашем городе 26 апреля 2015 года).

июнь

По результатам сотрудничества с компанией Microsoft, компания «Логиком» стала победителем в номинации "Партнер года" (Kazakhstan Partner of the Year, Microsoft Worldwide Partner Conference, Orlando).

Компания «Логиком» совместно с компанией ORACLE поддержала крупный отраслевой форум, приняв участие в выставке и работе конференции «IDC Cloud Leadership and Datacenter Transformation Roadshow», посвященной облачным технологиям и трансформации центров обработки данных.

июль

АО «Логиком» с успехом прошло аудит своей финансовой отчетности за 2014 год. Информация об этом опубликована на официальном сайте Казахстанской фондовой биржи KASE. В аудиторском отчете подтверждены ключевые показатели деятельности компании.

август

В рамках партнерства с компанией Microsoft, компания «Логиком» стала победителем в номинации «2015 Country Partner of the Year Award for Kazakhstan».

ноябрь

Компания «Логиком» выступила спонсором в главном ежегодном мероприятии компании Oracle – конференции Oracle Cloud Day 2015, одного из самых значимых для мировой ИТ-отрасли событий.

Компания «Логиком», совместно со своим партнером Microsoft, провела конференцию «Cloud day 2015» для партнеров. Мероприятие было посвящено облачным решениям, позволяющим повысить эффективность бизнеса крупных компаний и сократить расходы на совокупную стоимость владения информационной инфраструктурой.

4. ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

4.1. Анализ основных рынков, на которых работает АО «Логиком»

Согласно данным Агентства по статистике Республики Казахстан в 2015 году казахстанские компании потратили на информационные технологии 326 млрд. тенге. Численность ИТ-специалистов на предприятиях по итогам года достигла почти 31 тыс. человек.

Самыми продвинутыми регионами с точки зрения расходов на ИТ-технологии являются Астана и Алматы – это, соответственно, 125 и 104 млрд. тенге. Вместе два мегаполиса «делают» почти 230 млрд. тенге затрат по этой позиции – это 70,6% от всех затрат на ИТ на предприятиях в Республике Казахстан.

То же можно сказать и о количестве занятых на предприятиях ИТ-специалистах. Предприятия Алматы и Астана абсорбируют почти 16,6 тысяч таких сотрудников.

Количество компьютеров на предприятиях по итогам года достигло 728 тыс. единиц. Алматы – это самый компьютеризированный город Казахстана – здесь зафиксировано почти 214 тысяч ПК.

Казахстанский ИТ-рынок наиболее остро почувствовал на себе кризисные явления, происходящие в нашей стране. Этот сегмент экономики как один из наиболее импорт зависимых потерял не только в объемах, но и в выручке. ИТ-рынок, по результатам 2015 года, просел почти на 35%. Особенно негативная динамика в ИТ-секторе наблюдалась в III квартале 2015 года, когда рынок показал снижение объема в национальной валюте на 39,7%, ведь он, как крайне зависимый от импорта, прямо коррелирует с ситуацией на валютном рынке. Дистрибьюторы вынуждены поднимать цены в тенге соответственно на уровень девальвации, что неминуемо отразилось на объеме продаж.

По оценкам международной исследовательской компании International Data Corporation (IDC) ИТ рынок РК по результатам 2015 года упал на 15 % относительно 2014 года (где также было падение на 18%).



Падение рынка прошло во всех группах, основными из которых были: планшеты (- 37,4%), мобильные телефоны (-36%), принтеры и МФУ (-50%) и серверы (-44%).

Мобильные ПК.

Согласно данным IDC Quarterly Tablet Tracker за 2015 в Казахстан было завезено около 240 тысяч планшетов. Рынок планшетов от года к году показал снижение на 25,1% в штучном выражении и на 37,4% в долларах США.

Казахстанский рынок планшетов на конец 2015 года сократился на 30,5% по сравнению с 2013 годом, и тенденция на снижение сохраняется. Последний квартал 2015 года отличился одним из самых низких показателей поставок за три года. И хотя в корпоративном сегменте и сегменте малого бизнеса значительных изменений не наблюдается, в потребительском сегменте падение в 2015 года по сравнению с 2014 составило около 26% в штучном выражении.

По итогам года поставки устройств 2-в-1, совмещающих в себе функционал ноутбука и планшета, показали рекордный рост на 61,2% в штучном выражении по сравнению с предыдущим годом.

Ближайший год IDC не прогнозирует увеличение спроса на планшетные компьютеры. Имеется вероятность роста объемов поставок в корпоративном сегменте, особенно в секторе образования, но это не повлияет значительно на рынок в целом.

Рынок периферийных устройств.

Согласно данным IDC Quarterly PC Tracker, за 2015 год рынок печатной периферии Казахстана по результатам 2015 года обвалился почти на 50 % (в денежном выражении - примерно до уровня 30 миллионов в долларах США). При этом, аналитики компании считают, что он еще может снизиться в нынешнем году на 10 процентов (до 27 миллионов в долларах США).

При этом, как в 2014, так и в 2015, одним из факторов падения продаж периферийных устройств стала девальвация казахстанской национальной валюты – тенге. Это привело к резкому падению спроса на компьютерную технику в таких сегментах, как SMB (малый и средний бизнес) и SOHO (малый офис и домашний офис), прежде всего из-за снижения покупательной способности их участников.

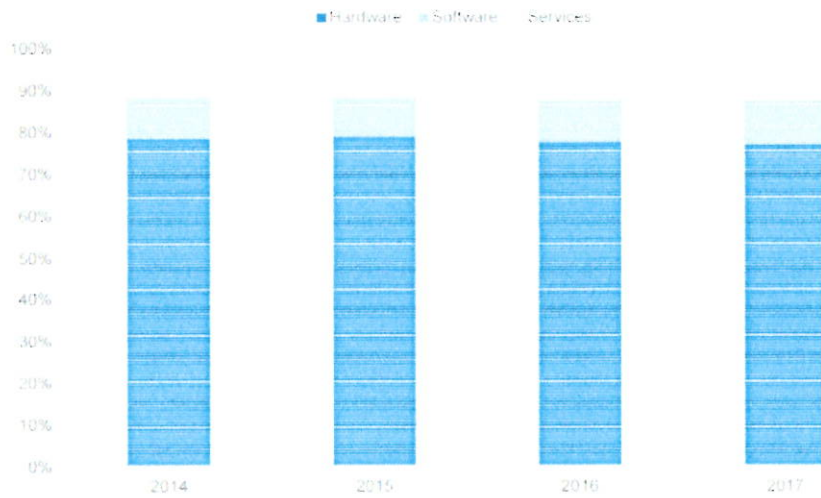
А в 2015 году ситуация еще более усугубилась вследствие перехода национальной валюты в августе на плавающий курс. В результате, рынок многофункциональных устройств и принтеров потерял все шансы на свое восстановление в ближайшей перспективе.

Еще одной тенденцией рынка печатной периферии можно считать постепенное смещение спроса в сторону приобретения многофункциональных устройств. Монофункциональных же устройств с каждым годом приобретают все меньше.

Согласно данным аналитической компании IDC структура рынка ИТ представлена следующим образом:

- *лицензионное ПО - 10%;*
- *ИТ-услуги — 12%;*
- *ИТ-оборудование — 78%.*

Структура ИТ-рынка Казахстана 2014-2017



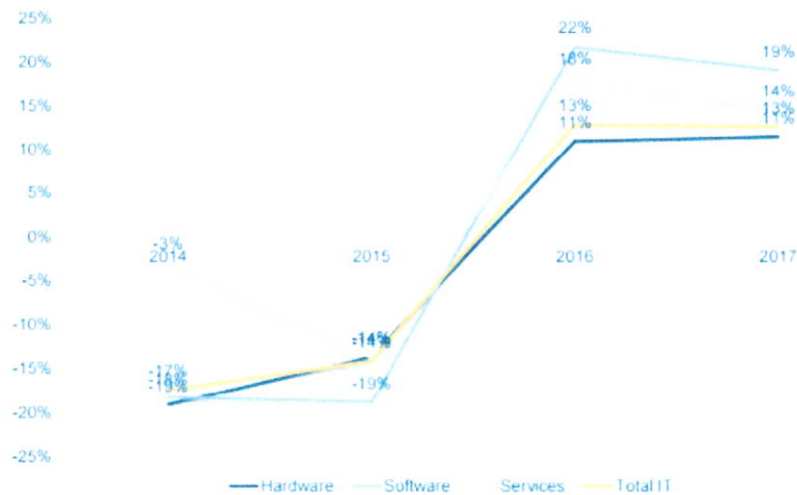
Source: IDC, Q1 2015



7

Динамика рынка показала отрицательный результат. Но есть надежды на восстановление рынка в 2016 году.

Динамика ИТ-рынка Казахстана по сегментам



Source: IDC, Q1 2015



8

Основные тренды 2015 года:

Основными трендами для казахстанского бизнеса в ИТ-отрасли остаются: переход к облакам и развитие аутсорсинга, работа с большими данными – BigData, мобильность, бизнес-трансформация (изменение подходов в ведении бизнеса с учетом современных ИТ-технологий). Все эти тенденции вполне бьются с мировыми. Нашли они отражение и в госпрограмме «Информационный Казахстан – 2020».

Основные направления инноваций в ИТ в 2015 году – взгляд IDC

- **Интернет вещей:** Массированное расширение направлений развития: «умные» машины, здания, дома, индустриальное оборудование, носимые устройства и т.п.
- **Когнитивные системы:** Системы сбора, анализа информации и помощи в поиске и создании решений – глобальные изменения в индустриях услуг
- **Всепроникающая роботизация:** Самоуправляемые автомобили, дроны, нанороботы и т.п.
- **3D печать всех типов:** Материализация всех видов физических вещей, от еды до одежды, работы над созданием живых органов
- **Естественные интерфейсы:** Более простые и действенные интерфейсы взаимодействия людей и систем на базе 3-ей платформы – через управление голосом, жестами, касаниями и т.п.
- **Оптимизированные под 3-ю платформу решения по безопасности:** Более надежный дизайн, позволяющий безопасное использование решений на базе 3-ей платформы и ее производных



Компания IDC выступила с целым рядом футуристических прогнозов относительно развития отрасли ИТ на ближайшие пять лет. Аналитики IDC продолжили активно продвигать свою идею «третьей платформы» (совокупность мобильных, облачных и социальных технологий вкупе с big data), которая, по их мнению, кардинально изменит ландшафт информационных технологий уже в ближайшем будущем.

Глобальные драйверы развития ИКТ 2015

- 3-я платформа определяет 30% затрат на ИКТ и показывает 100% роста
- Стадия Инноваций ускоряет переход на технологии 3-ей платформы
 - «Взрывное» появление новых приложений на базе технологий 3-ей платформы
 - Появление и развитие новых технологий
- Три ключевых направления развития
 - Рост адаптации технологий 3-ей платформы
 - Расширение сообщества девелоперов и инноваторов технологий 3-ей платформы
 - Использование технологий 3-ей платформы для обновления и постоянной трансформации ИКТ



10 главных предсказаний IDC до 2018 года состоят в следующем:

- В ближайшие два года более 70% ИТ-директоров изменят свою роль в организациях: от прямого управления информационными технологиями они отойдут и превратятся, скорее, в инновационных партнеров.
- К 2017 году только 40% ИТ-директоров, однако, продвинутся от участия в оперативном планировании в пользу стратегического планирования.
- 70% ИТ-директоров смогут увеличить готовность предприятий к рискованным проектам.
- Мобильные технологии для бизнеса будут использовать 60% ИТ-директоров к 2017 году для создания гибкой инфраструктуры.
- Демографический сдвиг сделает ключевых ИТ-пользователей более молодым, что вынудит 80% ИТ-директоров к развитию ориентированных на конечных пользователей решений, а также к интеграции бизнес-систем с социальными сетями к 2015 году.
- К 2015 году развитие «третьей платформы» заставит 60% ИТ-директоров более активно использовать корпоративную архитектуру (enterprise architecture – EA).
- К 2015 году бюджеты 60% ИТ-директоров на информационную безопасность будут на 30-40% меньше, чем необходимо для эффективной защиты от угроз.

- К 2017 году 60% ИТ-директоров окажутся перед необходимостью сокращения издержек на инфраструктуру и операции.
- К 2016 году 80% ИТ-бюджетов будут предназначены на интеграцию сервисов.
- К 2018 году адаптация «третье платформы» изменит 90% ролей в ИТ.

Прогноз на 2016 год.

Безусловно, рынок работает в новых экономических условиях. На сегодня главный приоритет останется экономия.

Наиболее значимым фактором, сдерживающим рост ИТ-рынка, является неопределенность на фоне внешней нестабильной экономической ситуации. В таких условиях бизнес, государство и потребители вынуждены корректировать бюджеты и расходы, причем как текущие, так и запланированные в будущем.

В обозримом будущем сохранится существующая тенденция: расходы на ИТ будут по-прежнему расти, а бюджеты на ИТ будут по-прежнему сокращаться.

В 2016 году ИТ-специалисты будут стремиться увеличить отдачу от капиталовложений, о чем свидетельствует обсуждаемая рынком сервисная модель информатизации.

Специалисты постоянно решают новые задачи, поэтому они уже ищут и будут продолжать искать новые способы наиболее экономически эффективного применения ИТ-услуг. В результате персонал будет прилагать больше усилий, чтобы повысить гибкость инфраструктуры и адаптировать ее к меняющимся бизнес-требованиям. Так, организации в 2016 году будут продолжать работу по объединению традиционного и нового подходов к системам хранения.

В условиях сокращения расходов существенно повысился интерес к конвергентным системам, которые в 2016 году займут важное место в ЦОД. Конвергентные системы уже взяты на вооружение динамично развивающимися компаниями, которые первыми внедряют новые технологии, а теперь настал черед и основной массы заказчиков.

В 2016 году существенно расширится круг таких заказчиков, что даст новый импульс развитию сегмента решений для ЦОД. Кроме этого, поскольку флэш-технологии позволяют оптимизировать затраты за счет многоуровневого хранения данных и широкого спектра конфигураций, в 2016 году флэш-технологии намного шире будут использоваться в корпоративных центрах обработки данных.

Перспективы роста спроса сохраняются в рамках программы «Информационный Казахстан-2020», целью которой является создание условий для перехода к информационному обществу.

Мировой ИТ рынок.

Компания Gartner ухудшила прогноз по объему мирового рынка ИТ в 2015 г. Больше всего просел сегмент телекоммуникационных услуг. На втором месте по падению устройства.

Согласно полученным данным, в 2015 году объем ИТ-расходов сократился на 5,5% по сравнению с 2014 г. до \$3,5 трлн.

В апреле 2015 г. эксперты Gartner сообщали, что рассчитывают в нынешнем году увидеть лишь 1,3% спад ИТ-рынка.

Усиление спада в основном обусловлено укреплением доллара, пояснили аналитики. Без учета колебаний курсов валют, согласно обновленному прогнозу. Укрепление курса доллара ведет к побочному эффекту — вендоры вынуждены повышать цены на свои решения и услуги для того, чтобы сохранить рентабельность. Это, в свою очередь, влияет на спрос.

Согласно Gartner, из \$3,5 трлн, которые были потрачены на ИТ в 2015 г., \$654 млрд пойдут на устройства, \$136 млрд — на оборудование для дата-центров, \$310 млрд — на корпоративное ПО, \$914 млрд — на ИТ-услуги и \$1,5 трлн — на телекоммуникационные услуги.

Расходы на ИТ в мире по сегментам в 2014 и 2015 г.г., млрд долларов США

	2014	2014	2015	2015
	Расходы	Рост	Расходы	Рост
Устройства	693	2,4%	654	-5,7%
Решения для дата-центров	142	1,8%	136	-3,8%
Корпоративное ПО	314	5,7%	310	-1,2%
ИТ-услуги	955	1,9%	914	-4,3%
Коммуникационные услуги	1607	0,2%	1492	-7,2%
Всего	3711	1,6%	3507	-5,5%

Больше всего просел сегмент телеком-услуг — на 7,2% в денежном выражении по сравнению с 2014 г. Объем сегмента устройств сократился на 5,7%, решений для дата-центров — на 3,8%, корпоративного ПО — на 1,2% и ИТ-услуг — на 4,3%.

Сокращение объема сегмента устройств обусловлено, помимо прочих факторов, подорожанием ПК. Вследствие этого периоды обновления устройств будут увеличиваться, а покупки новых систем откладываться еще на более поздние сроки. Частично падение сегмента будет смягчено ростом продаж смартфонов, однако он замедляется.

По данным IDC, мировые продажи персональных компьютеров (ПК) в 2015 упали на 10,4% до 276 млн единиц. Такое снижение продаж было самым крупным за всю историю ведения статистики. Предыдущий антирекорд был зафиксирован в 2013. Тогда падение составило 9,8%. Также 2015 оказался первым годом с 2008, когда было продано менее 300 млн ПК.

В сегменте решений для дата-центров больше всего от укрепления доллара пострадали системы хранения данных и сетевое оборудование. С другой стороны, аналитики наблюдают более высокую активность, чем ожидалось, на рынке мейнфреймов.

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ИГРОКОВ НА РЫНКЕ КОРПОРАТИВНЫХ ПРОДАЖ

(Информация из открытых источников).

Наименование	Краткое описание	Сильные стороны
Nortex, http://nortex-link.kz	За несколько лет активного присутствия на рынке, один из быстрорастущих лидеров системной (сетевой) интеграции в Республике Казахстан. Объединяя набор различных решений разных производителей, компания Nortex Link позиционирует себя как оператор решений или Solution Provider.	Высококвалифицированная команда инженеров, отмеченная сертификатами мировых производителей телекоммуникационного и сетевого оборудования. Постоянное инвестирование в обучение сотрудников и укрепление партнерских отношений с партнерами.
Zeinet, http://www.zeinet.kz	Разработка и внедрение автоматизированных систем управления технологическими процессами в нефтегазовой, металлургической, горнодобывающей и энергетической отраслях, а также промышленное строительство.	Долгое и устойчивое положение на рынке. Сотрудники «Zeinet» обладают высокой технической квалификацией. «Zeinet», имеет все необходимые трудовые, материальные и финансовые ресурсы, может гарантировать завершение проектов клиентов в оговоренные сроки, в рамках выделенного бюджета, в соответствии с требуемым качеством и применимыми стандартами техники безопасности.
Corporate Business Systems (CBS), http://www.cbs.kz	Компания основана в 1998 году, специализируется на предоставлении широкого спектра услуг в области информационных технологий на территории Казахстана и стран Центральной Азии.	Компанией накоплен значительный опыт в создании и внедрении решений в области информационных технологий для многих организаций, работающих в условиях интенсивных информационных потоков. В компании работает более 70 сертифицированных технических специалистов, имеющих многолетний опыт работы в различных направлениях.

<p>Comparex, http://www.comparex-group.com/web/kz</p>	<p>Является одним из лидирующих в Европе поставщиков решений в области информационно-коммуникационных технологий, независимой от производителя, а также одной из ведущих компаний в вопросах своей первой основной деятельности.</p>	<p>Компетентные знания в области закупа и управления лицензиями программного обеспечения, а также расширенные консультации по всем производителям и пакет услуг из одного источника. Крупный заказчик продукции «Microsoft» в регионе, охватывающем Европу, Средний Запад и Африку (ЕМЕА) и на данный момент в наличии более 3300 сертификатов от 60 поставщиков.</p>
<p>АО «Логиком», http://corp.logycom.kz</p>	<p>Крупнейшая ИТ-компания, которая работает свыше 20 лет и поставляет на рынок Казахстана наибольшее количество ПК, серверов, ЖК мониторов под собственной торговой маркой. Доля казахстанского содержания в продукции варьируется от 24 до 30% (тому свидетельство СТ-KZ - сертификат, подтверждающий происхождение товара на территории РК).</p>	<p>Клиентами «Логиком» являются крупные государственные и коммерческие компании из разных секторов экономики – финансовые, добывающие, образовательные и др. В числе партнеров свыше 40 брендов – мировых лидеров ИТ-индустрии.</p> <p>В активе «Логиком» ряд ИТ-компетенций от крупнейших мировых поставщиков ИТ-решений: Microsoft, HP, Oracle, Kaspersky, McAfee, Intel, VMware, Citrix, Red Hat и т.д. Каждый статус открывает новые возможности для успешного решения задач заказчиков и укрепления отношений с клиентами.</p>

4.2. Макро-и микроэкономические изменения, произошедшие в 2015 году, их влияние на результаты операционной деятельности «Логиком».

Экономика Казахстана росла быстрыми темпами в последние годы. Этому способствовали рост цен на нефть, фискальные и налоговые стимулы и рост потребительского кредитования, которое поддерживало спрос населения. Но нефтяные котировки упали, соответственно замедлился рост доходов населения, Национальный банк ограничил потребительское кредитование, и в результате условия на рынке ликвидности ухудшились. Совокупный спрос стал сжиматься. В результате рост ВВП Казахстана стал замедляться, причем замедление было во всех отраслях экономики. Со временем замедление распространилось и на неторговые сектора экономики: услуги, строительство, транспорт, которые зависят от доходов населения и бизнеса.

Девальвация и волатильность национальной валюты привели к увеличению затратной части компаний (заработных плат, стоимости используемых товаров и услуг, импорт зависимость). А в результате сокращения реального объема платежеспособного спроса уровень ценовой конкуренции вырос, что привело к снижению маржинального дохода бизнеса.

Факторы экономики 2015 года, отрицательно сказавшиеся на деятельности компании:

- волатильность национальной валюты, как следствие: снижение темпов роста реальных доходов населения и соответственно снижение покупательского спроса и потребления домохозяйств;
- волатильность национальной валюты, как следствие: увеличение издержек и снижение прибыли;
- усилились все негативные последствия волатильности курса: долларизация обязательств и демонетизация экономики, отсутствие долгосрочного фондирования в тенге, процикличность, периодически возникающие кризисы ликвидности, потеря доверия к национальной валюте, как следствие: негативное влияние на сектор МСБ, паралич бизнеса.

Факторы экономики 2015года, **положительно** сказавшиеся на деятельности компании:

- В 2015 году начата реализация программы «Нурлы жол», в рамках которой планируется ежегодное выделение 3 млрд. долл. из Национального фонда на поддержание транспортно-логистической инфраструктуры, индустриальной инфраструктуры, энергетической инфраструктуры, модернизация сети ЖКХ и водоснабжения, укрепление жилищной инфраструктуры, социальной инфраструктуры, МСБ, как следствие: незначительное оживление в некоторых государственных проектах.
- выделение второго транша в размере 500 млрд. тенге на льготное кредитование МСБ и крупного предпринимательства, оздоровление банковского сектора, завершение строительства сухого порта СЭЗ Харгос и индустриального нефтехимического технопарка в Атырау и Таразе, продолжение строительства комплекса ЭКСПО 2017, развитие транспортной инфраструктуры города Астаны.
- начало реализации второй пятилетки ГПИИР, в рамках которой будут реализованы индустриальные проекты, но возможные результаты данных программ будут отражены только в отчётности 2016г.

4.3. Структура рынка, маркетинг и продажи

АО «Логиком» осуществляет свою деятельность на территории РК.

Целевые рынки:

- Государственные закупки/проекты (B2B, B2G);
- SOHO (small office/home office)

Продуктовый портфель АО «Логиком» представлен следующим образом:

- Реализация ИТ оборудования и ПО;
- Проектирование и строительство ЦОД;
- Системная интеграция;
- Серверные и программные решения;
- Системная безопасность;
- Производство и поставка ПК, серверов любой сложности;
- Программно-аппаратные комплексы управления.

Структура продаж ИТ рынка и АО «Логиком»:

Наименование	Структура продаж	
	Рынок	Логиком
Лицензионное ПО	10%	23%
ИТ услуги	12%	8%
ИТ оборудование	78%	69%

Продуктовый портфель АО «Логиком» в корпоративном сегменте на внутреннем ИТ- рынке распределен следующим образом:

Клиенты	Продукты
Государственные учреждения Финансовые компании Промышленные компании Нефтегазовые организации Связь + Телекоммуникации Коммерческие и некоммерческие организации	Серверное оборудование Периферия, расходные материалы ПК и комплектующие ИТ Услуги ПО ЦОД

4.4. Сопоставление результатов с конкурентами, существование и масштаб конкуренции. Сильные и слабые стороны АО «Логиком» в сравнении с конкурентами

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	УГРОЗЫ
<ul style="list-style-type: none"> Наличие собственного высокотехнологичного производства, складских помещений; Наличие серийного производства ПК, снижающее издержки на производство; Многолетний опыт работы с поставщиками, позволяющий получать наиболее выгодные условия приобретения товаров; Высококвалифицированный персонал; Большое портфолио работ, наработок. Реализация крупных проектов. Успешная кредитная история, устойчивые финансовые показатели Известная торговая марка и имидж компании, более 20 лет на рынке Разнообразный ассортимент товаров Собственные программные продукты Успешный участник казахстанской фондовой биржи KASE 	<ul style="list-style-type: none"> Инфляция, изменения ставки банковского кредитования, мировой кризис; Волатильность национальной валюты; Конкурентоспособность выпускаемой продукции/услуг в рамках ЕЭАС, ВТО; Изменения политической ситуации в стране, изменения законодательства; Изменение кредитной политики государства.
СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	ВОЗМОЖНОСТИ
<ul style="list-style-type: none"> Высокая конкуренция; Высокая импортозависимость; Большие текущие издержки. 	<ul style="list-style-type: none"> Государственная поддержка; Привлечение и сотрудничество компаний с крупными клиентами на рынке; Появление новых производственных технологий, новых продуктов.

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

Центр обработки данных (ЦОД) — это отказоустойчивая комплексная централизованная система, которая обеспечивает автоматизацию бизнес-процессов с высоким уровнем производительности и качеством предоставляемых сервисов. Передовые решения позволяют строить гибкую, динамическую инфраструктуру частного «облака», снижать затраты и упрощать поддержку ИТ-инфраструктуры за счет консолидации систем и внедрения автоматизированных средств управления. Такие дата-центры консолидируют вычислительные ресурсы, автоматизируют бизнес-процессы крупных компаний, тем самым повышая их эффективность.

У компании «Логиком» большой опыт в строительстве новых, оптимизации и модернизации действующих ЦОДов. Наши технические специалисты осуществляют разработку и проектирование программного обеспечения, комплектацию и монтаж оборудования для Центров обработки данных.

Отдел серверных и программных решений (СиПР) специализируется на программных и аппаратных решениях на базе продуктов следующих компаний: Microsoft, HP, VMware, Citrix, Oracle, Cisco, IBM, EMC, NetApp.

Работы, которые реализуют инженеры отдела СиПР:

- Обследование, анализ, разработка и проектирование архитектуры, развертывание, модернизация, поддержка ИТ-инфраструктуры предприятия.
- Поставка, установка и настройка всего спектра задействованного аппаратного обеспечения, сетевого оборудования, серверов и хранилищ данных.
- Расчет схемы лицензирования, поставка лицензий на программное обеспечение.

Предлагаемые решения:

- Базовая ИТ-инфраструктура предприятия;
- Служба управления и мониторинга ИТ-инфраструктуры на базе продуктов семейства Microsoft System Center;
- Служба обмена электронными сообщениями на базе Microsoft Exchange Server;
- Служба объединенных коммуникаций на базе Microsoft Lync;
- Виртуализация серверной инфраструктуры предприятия;
- Виртуализация рабочих мест и приложений предприятия;
- Облачное приложение Microsoft Office 365;
- Управление программными активами (Microsoft Software Asset Management)

Компания «Логиком» оказывает **услуги в области создания инфраструктуры информационной системы предприятия** и реализует проекты «под ключ».

Спектр предоставляемых услуг:

- обследование объекта, аудит инфраструктуры предприятия
- выявление нужд и потребностей предприятия
- разработка концепции системы и индивидуального проекта под конкретные задачи клиента;
- консультации по инфраструктуре, подбору оборудования с учетом особенностей и задач каждого заказчика;
- создание прототипа проекта в исследовательской лаборатории;
- поставка необходимого оборудования и программного обеспечения;

- реализация проекта, внедрение решения, настройка аппаратной и программной частей его работы;
- обучение технического персонала заказчика;
- сервисная поддержка и сопровождение поставленного решения.

Предприятие преимущественно использует прямую форму сбыта.

АО «Логиком» разрабатывает ценовую стратегию исходя из особенностей товара/услуги, возможностей изменения цен и условий производства (издержек), ситуации на рынке, соотношения спроса и предложения.

4.6. Продукция компании, на которую приходится 10 и более % - общего совокупного дохода в 2015 году.

Производство оборудования – 8,5 %.

Классическая дистрибуция – 18,7 %.

Поставка оборудования и ПО (в рамках инфраструктурных проектов) – 70,4 %.

4.7. Стратегия. Перспективы АО «Логиком» на ближайшие 3 года.

Главная стратегическая цель АО «Логиком» — стать высокоэффективной и динамично развивающейся компанией способной обеспечить потребности, ожидания, требования потребителей и других заинтересованных сторон (работников предприятия, акционеров, общества, поставщиков) через повышение:

- эффективности производства и инвестиционной деятельности;
- эффективности корпоративного поведения;
- эффективности кадровой политики;
- социальной защищенности работников АО «Логиком».

Основные стратегические цели в 3-х летней перспективе:

1. обеспечить финансово-экономическую и рыночную устойчивость предприятия;
 - увеличение объемов продаж на 10%;
 - сохранение доли рынка ИТ в сегменте «железо», soft и услуг.
2. выход на новые рынки сбыта;
3. развитие новых направлений рынка ИКТ;
4. максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсы в целях обеспечения прироста доходов акционеров;
5. развивать систему менеджмента качества на принципах международных стандартов;
6. автоматизация бизнес-процессов, которая должна привести к созданию единого информационного пространства и полномасштабному внедрению ERP-системы;
7. обеспечить эффективное распределение занятых на предприятии работников и нацелить их творческий труд и выполнение выше намеченных стратегических целей.

Прогноз по обороту и прибыли АО «Логиком» в период с 2016-2018гг :

Акционерное общество приложит максимум усилий для продолжения своего роста на рынке ИКТ, *сосредоточившись на задаче обеспечения устойчивого роста денежного потока*, уделяя основное

внимание высокому качеству услуг, удовлетворению потребностей клиентов, эффективному маркетингу и внедрению новых технологий.

С учетом сложившейся ситуации на рынке ИКТ и влиянию как внешних, так и внутренних факторов экономики, Компания запланировала следующий рост по обороту:

	2016г	2017г	2018г
Оборот	+5%	+8%	+10%

Для выполнения этих показателей АО «Логиком» будет **фокусироваться на следующих основных целях и задачах:**

Цель	Задача	Эффект от реализации	Риски
Усиление бизнеса в корпоративном сегменте	Развитие направлений: системная интеграция, инжиниринг, ИТ консалтинг, ЦОД.	Рост оборота и прибыли. Общество имеет уникальную возможность предоставления целого спектра услуг корпоративным клиентам, что позволяет расширять бизнес Общества в корпоративном сегменте. Общество использует все возможности для перекрестных продаж, основываясь на деловых связях с крупным, средним и малым бизнесом.	Значительный рост цен на закупаемое оборудование и услуги на внутреннем рынке, а также на импортное оборудование может привести к увеличению расходов на основную деятельность Компании. Изменение конъюнктуры рынка.
Развитие бизнеса	Использование возможностей для освоения новых видов деятельности или укрепления позиций на существующих рынках путем неорганического роста.	Рост оборота	Оценка таких возможностей будет происходить с учетом стратегической и финансовой привлекательности объектов, а также конъюнктуры рынка. В случае, если негативная динамика в экономике будет сохраняться, то предпочтения по реализации будут отданы существующим проектам.

Улучшение общей эффективности деятельности, снижение издержек и внедрение инновационных операционных бизнес-моделей	Разработать проекты по снижению издержек, направленных на технические и технологические процессы, а также вопросы организационной эффективности.	Рост прибыли	В случае возникновения изменений в отрасли и реализации возможных экономических рисков, АО Логиком будет действовать в зависимости от сложившейся макроэкономической и отраслевой ситуации в строгом соответствии с законодательством.
---	--	--------------	--

Наиболее подвержены изменению в результате влияния указанных финансовых рисков такие показатели финансовой отчетности, как:

- чистая прибыль;
- выручка;
- себестоимость;
- дебиторская задолженность.

5. ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ КОМПАНИИ

Основная цель финансового анализа – выявление существенных характеристик финансового состояния компании. Это цель достигается путем получения ключевых параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния, прибылей и убытков, изменения в составе активов и пассивов, расчетах с дебиторами и кредиторами и пр.

Показатель	Значение показателя				Изменения	
	в тыс. тенге		в % к валюте баланса		в тыс. тенге	%
	31.12.15	31.12.14	31.12.15	31.12.14		
Активы						
Долгосрочные активы						
Основные средства	2 117 140	1 853 890	8,81%	8,34%	263 250	14%
Инвестиционная недвижимость	147 350	73 956	0,61%	0,33%	73 394	99%
Нематериальные активы	2 501	2 947	0,01%	0,01%	-446	-15%
Долгосрочная дебиторская задолженность	1 382 541	599 145	5,76%	2,70%	783 396	131%
Авансы, выданные за долгосрочные активы	77 786		0,32%		77 786	
Денежные средства, ограниченные в использовании	236 456		0,98%		236 456	
	3 963 774	2 529 938	16,50%	11,39%	1 433 836	57%
Краткосрочные активы						
Товарно-материальные запасы	4 078 262	3 448 147	16,98%	15,52%	630 115	18%
Торговая и прочая дебиторская задолженность	9 061 958	10 333 792	37,73%	46,52%	-1 271 834	-12%
Авансы выданные	5 329 110	5 752 840	22,19%	25,90%	-423 730	-7%
НДС к возмещению и предоплаты по прочим налогам		6 136	0,00%	0,03%	-6 136	-100%
Предоплата по корпоративному подоходному налогу	75 137	5 855	0,31%	0,03%	69 282	1183%
Прочие налоги к возмещению	5 362		0,02%		5 362	
Денежные средства, ограниченные в использовании	273 708		1,14%		273 708	
Денежные средства и их эквиваленты	1 232 502	138 900	5,13%	0,63%	1 093 602	787,33%
	20 056 039	19 685 670	83,50%	88,61%	370 369	1,88%
Итого активы	24 019 813	22 215 608	100,00%	100%	1 804 205	8,12%
			0,00%	0,00%	0	
Капитал и обязательства			0,00%	0,00%	0	
Уставный капитал	1 385 514	1 385 514	5,77%	6,24%	0	0%
Фонд переоценки	1 016 336	801 895	4,23%	3,61%	214 441	27%
Нераспределённая прибыль	624 686	1 700 911	2,60%	7,66%	-1 076 225	-63%
Итого капитал	3 026 536	3 888 320	12,60%	17,50%	-861 784	-22%
Долгосрочные обязательства						
Долгосрочная кредиторская задолженность	1 129 892	644 018	4,70%	2,90%	485 874	75%
Отложенные налоговые обязательства	55 964	243 268	0,23%	1,10%	-187 304	-77%
	1 185 856	887 286	4,94%	3,99%	298 570	34%
Краткосрочные обязательства						
Займы	13 725 361	13 965 775	57,14%	62,86%	-240 414	-2%
Торговая кредиторская задолженность	4 103 130	1 212 530	17,08%	5,46%	2 890 600	238%
Авансы полученные	611 940	1 803 859	2,55%	8,12%	-1 191 919	-66%
Прочая задолженность и начисленные обязательства	1 366 990	457 838	5,69%	2,06%	909 152	199%
	19 807 421	17 440 002	82,46%	78,50%	2 367 419	14%
Итого обязательства	20 993 277	18 327 288	87,40%	82,50%	2 665 989	15%
Итого капитал и обязательства	24 019 813	22 215 608	100,00%	100%	1 804 205	8%

Долгосрочные активы увеличилась за счет увеличения:

- денежные средства, ограниченные в использовании- банковские гарантии по договору с компанией «КМГ ГлобалСолюшнс Б.В.» и Минздрав РК;
- долгосрочная дебиторская задолженность на 783 396 тыс. тенге, заключен долгосрочный контракт с компанией «КМГ ГлобалСолюшнс Б.В» на поставку лицензии Microsoft и сопутствующих услуг. Общая сумма договора подлежит погашению тремя равными долями до 2017 года, включительно.

Краткосрочные активы сократились с 88,61% до 83,5%, при этом доля ТМЗ увеличились с 15,52% до 16,98%, ДЗ уменьшилась с 46,52% до 37,73%, а Авансы выданные уменьшились с 25,9% до 22,19%, доля денежных средств увеличилась с 0,63%, до 5,13% за счет поступления ДС в период 30.12.2015 - 31.12.2015.

Собственный Капитал – наблюдается снижение удельного веса СК с 17,5% до 12,6%. Сокращение на 861 784 тыс. тенге, в т.ч. уменьшение Нераспределенной прибыли составило 1 076 225 тыс. тенге. В 2015 году на финансовый результат Компании повлиял переход на свободно плавающий обменный курс тенге по отношению к мировым валютам. В результате резкого роста курса доллара США образовалась значительная отрицательная курсовая разница по валютным займам в размере 3 028 515 тыс. тенге. Признанные убытки по курсовой разнице были существенно компенсированы операционной прибылью.

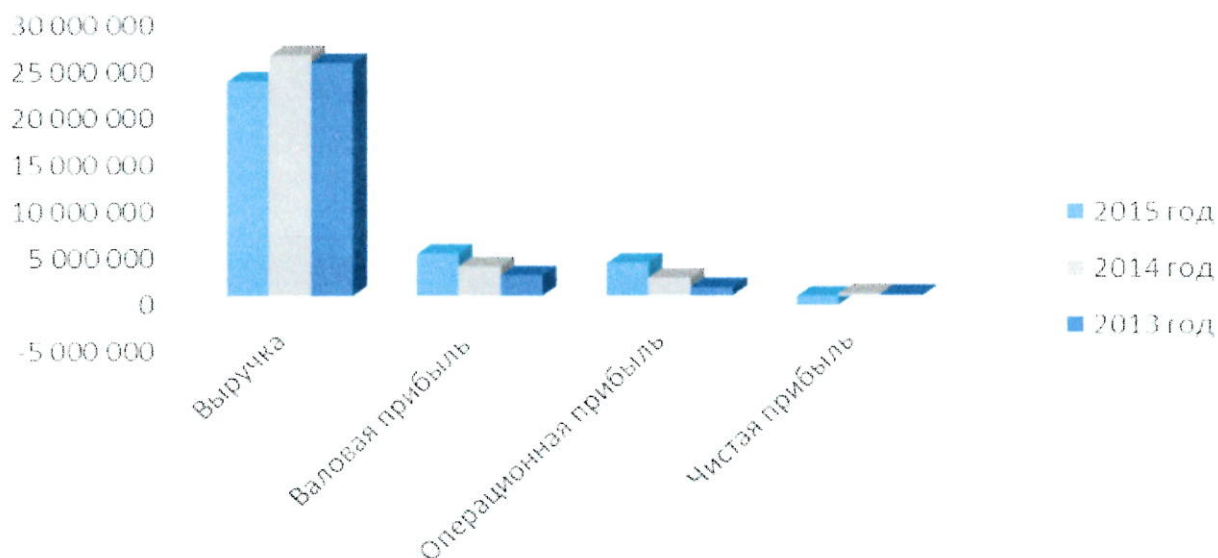
Краткосрочные обязательства увеличились на 2 367 419 тыс. тенге, основную сумму увеличения это Торговая кредиторская задолженность 2 890 600 тыс. тенге. По состоянию на 31 декабря 2015 года общая кредиторская задолженность включала задолженность перед ТОО «Хьюлетт Паккард (К)» и «Microsoft Ireland Operations Ltd» в сумме 1.077.913 тысяч тенге и 1.573.146 тыс. тенге, соответственно.

Коэффициенты деловой активности:	2015	2014	2013
Коэф-т оборачиваемости запасов, раз	5	6	4
Коэф-т оборачиваемости запасов, дней	75	59	88
Коэф-т оборачиваемости дебиторской задолженности, раз	2	3	3
Коэф-т оборачиваемости дебиторской задолженности, дней	154	143	113

Коэф-ты ликвидности	Норма	2015	2014	2013
Коэф-т абсолютной ликвидности	0,2 - 0,5	0,06	0,01	0,04
Коэф-т срочной ликвидности	0,3 - 1	0,52	0,60	0,85
Коэф-т текущей ликвидности	1 - 2	0,99	1,13	1,15

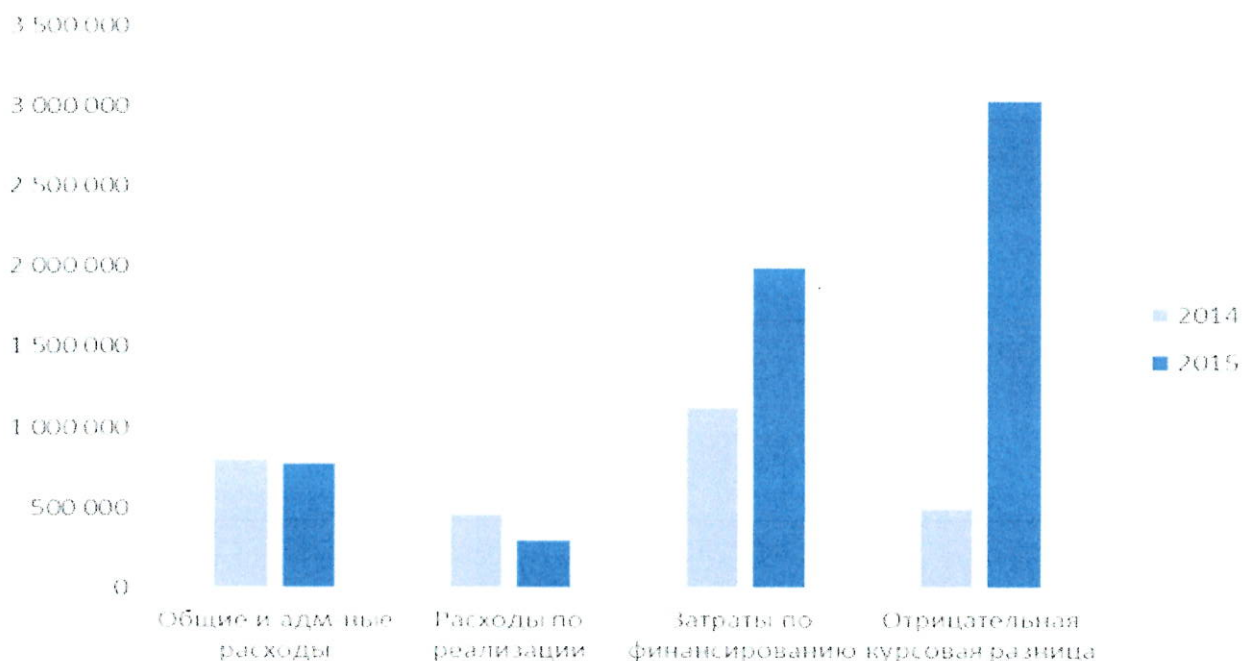
<i>В тысячах тенге</i>	2015 год	2014 год	2013 год
Доходы	22 924 460	25 674 953	24 847 054
Себестоимость реализации	-18 371 071	-22 487 150	-22 636 919
Валовая прибыль	4 553 389	3 187 803	2 210 135
Общие и административные расходы	-774 855	-802 140	-778 523
Расходы по реализации	-293 133	-456 857	-509 517
Прочий операционный доход	1 089	7 393	7 521
Прочие операционные расходы	1 137		-904
(Расход)/доход от корректировки справедливой стоимости инвестиционной недвижимости	73 394	-1 998	3 161
Убыток от выбытия основных средств, нетто	-1 422	-988	-5 104
Операционная прибыль	3 559 599	1 933 213	926 769
Отрицательная курсовая разница, нетто	-3 028 515	-494 583	-46 470
Доходы от финансирования	173 763		7 795
Затраты по финансированию	-1 986 641	-1 125 814	-655 900
Доход от выбытия дочерней организации	0		1 580
Прибыль до налогообложения	-1 281 794	312 816	233 774
Расходы по подоходному налогу	241 992	-63 666	-60 675
Прибыль за отчётный год	-1 039 802	249 150	173 099
Прочий совокупный доход, не подлежащий переклассификации в состав прибыли или убытка в последующих периодах:			
Прочий совокупный доход за отчётный год, за вычетом налогов	288 125		
	-57 625		
Итого совокупный доход за отчётный год, за вычетом налогов	-809 302	249 150	173 099

Основные показатели



На данном графике видно, что не смотря на снижение выручки по отношению к 2014 году на 2 750 493 тыс. тенге наблюдается стабильный рост валовой и операционной прибыли. Были сокращены общеадминистративные расходы на 27 285 тыс. тенге и расходы по реализации на 163 724 тыс. тенге. Но резко возросли затраты на финансирование, ставки по кредитам выдаваемым в тенге значительно увеличились, из-за дефицита тенговой ликвидности. Также в результате девальвации национальной валюты образовалась отрицательная курсовая разница по валютным займам, которая была существенно компенсирована операционной прибылью.

Расходы



6. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

ЦЕЛИ И ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

Деятельность Компании носит постоянный и стабильный характер и риски, связанные с деятельностью, из года в год остаются неизменными. Однако, под воздействием внешних и внутренних риск-факторов рисковые события могут менять вероятность их наступления и величину потенциального ущерба. В любой хозяйственной деятельности всегда существует опасность потерь, вытекающая из специфики тех или иных хозяйственных операций. Опасность таких потерь представляет собой коммерческие риски. Коммерческий риск означает неуверенность в возможном результате, неопределенность этого результата деятельности. Составной частью коммерческих рисков являются финансовые риски, которые связаны с вероятностью потерь каких-либо денежных сумм или их недополучением.

В связи с развитием рыночных отношений экономическая деятельность в нашей стране приходится осуществлять в условиях нарастающей неопределенности ситуации и изменчивости экономической среды. Значит, возникает неясность и неуверенность в получении ожидаемого конечного результата, а, следовательно, возрастает риск, то есть опасность неудачи, непредвиденных потерь. Надо не избегать неизбежного риска, а уметь управлять риском, оценивать его степень и не переходить за допустимые пределы.

Основными целями Политики управления рисками Компании являются:

- построение эффективной системы управления рисками, интегрированной в процессы Компании;
- постоянное и непрерывное совершенствование деятельности по управлению рисками на основе стандартизированного подхода к методам и процедурам управления рисками;
- обеспечение принятия Компанией приемлемых рисков, адекватных масштабам ее деятельности;
- формирование адекватного портфеля активов и пассивов;
- обеспечение достаточности капитала Компании в соответствии со стратегическими целями развития и уровнем риска;
- обеспечение устойчивого развития Компании и в рамках реализации стратегии развития;
- усиление конкурентных преимуществ Компании вследствие:
 - обеспечения единого понимания рисков на уровне всей Компании и стратегического планирования с учетом уровня принимаемого риска;
 - повышения эффективности управления капиталом и увеличения рыночной стоимости Компании;
 - роста доверия акционеров, инвесторов и других заинтересованных сторон за счет создания прозрачной системы управления рисками;
 - формирования и развития корпоративной системы управления рисками, обеспечивающей Компанию необходимой, надежной и своевременной информацией для принятия управленческих решений с целью эффективного достижения установленных целей.

Карта рисков Компании:

Группа рисков	Описание рисков
Стратегические риски (А)	риски возникновения убытков вследствие изменения или ошибок (недостатков) при определении и реализации стратегии деятельности и развития Компании, изменения политической среды, региональной конъюнктуры, отраслевого спада и других внешних факторов системного характера
Операционные риски (В)	риски возникновения убытков в результате недостатков или ошибок в ходе осуществления внутренних процессов, допущенных со стороны работников, функционирования информационных систем и технологий, а также вследствие внешних событий. В категорию операционных рисков входят такие риски, как риск персонала, риск неверного построения бизнес-процесса, риск ведения учета
Финансовые риски (С)	<p>риски, связанные со структурой капитала, снижением прибыльности, колебаниями валютных курсов и колебаниями процентных ставок и т.д.</p> <p>Основные финансовые риски:</p> <ul style="list-style-type: none"> - риск ликвидности – риск, связанный с возможным невыполнением либо несвоевременным выполнением Компанией своих обязательств, при управлении риском потери ликвидности контролируется текущая ликвидность, а также сопоставляются сроки размещенных и привлеченных денег, доходов и расходов, связанных с получением (уплатой) вознаграждения; - валютный риск – риск возникновения расходов (убытков), связанный с изменением курсов иностранных валют при осуществлении Корпорацией своей деятельности; - процентный риск - риск возникновения расходов (убытков) вследствие неблагоприятного изменения ставок вознаграждения; - ценовой риск - риск изменения цен на продукцию и входящие ресурсы, а также стоимости активов.
Кредитные риски (D)	риски возникновения потерь вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых обязательств перед финансовыми институтами

Валютный риск

В таблице ниже показана чувствительность прибыли до налогообложения (за счёт изменений в справедливой стоимости монетарных активов и обязательств) к изменению обменного курса доллара США и Евро, возможность которого можно обоснованно предположить, при неизменных прочих переменных. Указанные факторы не влияют на капитал Компании.

	Увеличение/ уменьшение обменного курса	Влияние на прибыль до налогообложе-ния
Доллар США		
2015 год	+60,00%	(804.387)
	-20,00%	268.129
2014 год	+17,37%	540.056
	-17,37%	(540.056)

Кредитный риск

Компания заключает сделки только с признанными кредитоспособными сторонами. Политика Компании заключается в том, что все заказчики, желающие осуществлять торговлю в кредит, должны пройти процедуру проверки кредитоспособности. Кроме того, остатки дебиторской задолженности непрерывно отслеживаются, в результате чего риск безнадежной задолженности является несущественным.

Кредитный риск по денежным средствам и депозитам ограничен, так как контрагентами Компании являются банки с достаточно высокими кредитными рейтингами, присвоенными международными рейтинговыми агентствами.

Следующая таблица показывает кредитные рейтинги, присвоенные международными рейтинговыми агентствами, по банкам, которые являются контрагентами Компании:

	Рейтинг, 2015	Агентство
ДБ АО «Сбербанк»	BB+/B	Fitch Ratings
АО «Банк ЦентрКредит»	B/B	Fitch Ratings
АО «ALTYN BANK» (ДБ АО «Народный Банк Казахстана»)	BB/B	Fitch Ratings
АО ДБ Альфа-Банк	B+/B	Fitch Ratings

Риск ликвидности

Риск ликвидности – это риск возникновения у Компании трудностей при получении средств для погашения обязательств, связанных с финансовыми инструментами. Компания регулярно отслеживает потребность в ликвидных средствах, и руководство обеспечивает наличие средств в объёме, достаточном для выполнения любых наступающих обязательств.

В таблице ниже представлены финансовые обязательства по состоянию на 31 декабря на основании договорных недисконтированных обязательств по погашению:

Год, закончившийся 31 декабря 2015 года

<i>В тысячах тенге</i>	До востребования	Менее 3 месяцев	3-12 месяцев	1-5 лет	Свыше 5 лет	Итого
Торговая кредиторская задолженность	-	1.811.762	2.291.368	1.226.265	-	5.329.395
Займы	-	3.023.976	11.804.021	-	-	14.827.997
	-	4.835.738	14.095.389	1.226.265	-	20.157.392

Год, закончившийся 31 декабря 2014 года

<i>В тысячах тенге</i>	До востребования	Менее 3 месяцев	3-12 месяцев	1-5 лет	Свыше 5 лет	Итого
Торговая кредиторская задолженность	-	1.212.530	-	790.256	-	2.002.786
Займы	-	13.482.395	831.703	-	-	14.314.098
	-	14.694.925	831.703	790.256	-	16.316.884

7. СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ЗАЩИТА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

7.1. Система организации труда работников

Персонал – это один из важнейших активов АО «ЛОГИКОМ», обеспечивающий устойчивое развитие Компании, реализацию инновационных и высокотехнологичных проектов, достижение его стратегических целей.

Кадровая политика Компании призвана объединить существующие подходы, наработанные методы и инструменты кадрового менеджмента с учетом лучшего опыта в области работы с персоналом, позволив, таким образом, сформировать единый подход и выработать корпоративную систему ценностей в области управления персоналом.

В основу Кадровой политики заложены следующие базовые принципы:

- прозрачность на всех этапах процесса управления человеческими ресурсами;
- использование современных научных разработок в области управления персоналом;
- эффективность – затраты на мероприятия в области управления персоналом должны окупаться результатами производственной деятельности;

Кадровая политика в Компании проводится в соответствии с текущими и перспективными планами работы с кадрами:

- организация работы по обеспечению Компании кадрами требуемых специальностей и квалификации;
- внедрение принципов открытого конкурсного отбора;
- формирование кадрового резерва руководящих работников из числа действующих сотрудников;
- развитие единой корпоративной культуры.

Взаимоотношения Компании с сотрудниками строятся на основе соблюдения общепризнанных прав человека и законодательства Республики Казахстан. Сотрудники – это главный стратегический ресурс, качество которого имеет первостепенное значение для достижения стоящих перед Компанией целей и задач. Компания уважает и ценит свой персонал, создавая лучшие условия для трудовой деятельности, карьерного роста, самосовершенствования, а также материального и морального благополучия работников.

Внутренние документы АО Логиком – Кодекс деловой этики, Кадровая политика, Политики корпоративной социальной ответственности и другие - определяют основные цели, обязательства и приоритеты в отношениях с сотрудниками Компании и ее должностными лицами.

При приеме на работу в Компанию не допускается дискриминация по любым признакам. Подбор и продвижение работников осуществляются на основе профессиональных способностей, знаний и навыков в соответствии с Правилами конкурсного отбора кадров на вакантные административные и производственные должности АО «ЛОГИКОМ».

Одной из основных задач Кадровой политики Компании является создание единой системы подбора и назначения кадров, которая позволяет эффективно планировать потребности в человеческих ресурсах и своевременно осуществлять подбор специалистов, обладающих необходимыми знаниями, навыками, деловыми и личностными качествами. В Компании внедрен принцип открытого конкурсного отбора на вакантные должности, который предусматривает равные возможности для всех кандидатов, участвующих в конкурсном отборе, а также объективность оценки способностей кандидатов. При принятии решения о приеме на работу ключевыми являются профессионализм и компетентность кандидата.

Практика вознаграждения и выплат основана на признании профессиональных качеств и способностей работников, результатов их деятельности на данной позиции, достижении ключевых целевых показателей, установленных Компанией, и на условиях Трудового договора, в соответствии с внутренними документами.

Компания не допускает предоставления каких-либо привилегий и льгот отдельным должностным лицам и работникам иначе, как на законных основаниях, при обязательном обеспечении всем работникам равных возможностей. Все работники при заключении трудовых договоров проходят ознакомление с условиями труда, гарантиями, льготами и компенсационными выплатами, правами и обязанностями работодателя.

Обучение персонала: преодоление трудностей и достижение целей Компании.

Для решения поставленных задач и реализации планируемых проектов необходимы высококвалифицированные и хорошо подготовленные кадры. Развитие персонала является одним из важнейших направлений деятельности Компании по управлению персоналом и фактором успешной деятельности.

Компания заинтересована в развитии профессиональных навыков и повышении квалификации своих работников и создает равные условия для повышения квалификации работников всех уровней, по достоинству оценивая стремление к самообразованию и профессиональному развитию, в соответствии с программами обучения и профессионального развития работников.

В Компании действует учебный центр, в котором сотрудники проходят внутренние тренинги, и применяют полученные знания в работе, повышая свою эффективность и эффективность компании в целом. Сегодня центр располагается на отдельной площади, имеются специально оборудованный компьютерный класс и учебный класс, оснащенный современной техникой для проведения тренингов, семинаров, тестирования.

Обучение проходит в виде лекций, деловых игр, практических заданий, работа с методическим материалом, коучинг.

В учебном центре работают два направления работы – сектор по специализации (обучение продуктам) и сектор развития бизнес-коммуникаций.

Программы, которые предлагают в нашем учебном центре по специализации (обучение продуктам):

- тренинги по специализации – обучение торгового персонала нашей компании всей ассортиментной линейке, которая есть в магазинах: цифровая техника, компьютерная техника, телефония;
- тренинги по эффективным продажам;
- тренинги – семинары по программе КИС «Аструм»;
- тренинги по сервисному обслуживанию клиентов.

Программы, которые предлагаются в секторе бизнес-коммуникаций:

- искусство презентаций;
- переговоры;
- управление временем;
- продажи по телефону;
- холодные звонки;
- подбор персонала: технологии и инструментарий. Процессный подход. (По Д.Уэлчу);
- система оценки персонала: технологии и инструментарий. (По Д.Уэлчу);
- основные навыки эффективного менеджера;

- тренинг «Эффективные продажи в B2B секторе с элементами стратегии и тактики переговоров»;
- базовые управленческие навыки (инструменты руководителя);
- этика делового письма;
- тренинг по оценке и мотивации персонала (базовый уровень);
- управление конфликтами.

Тренинги в 2015 году на вышеуказанные темы прошли 96 сотрудников.

Основные задачи, которые стоят перед учебным центром:

- знакомство персонала со стандартами работы компании, стратегией развития, технологией деятельности;
- получение сотрудниками новых знаний и навыков, необходимых для работы;
- поддержание профессионального уровня персонала;
- подготовка персонала к замещению коллег во время отпуска, болезни, увольнения и т. д.;
- подготовка к продвижению по службе;
- поддержание позитивного отношения к работе;
- формирование чувства причастности к компании, мотивация к дальнейшей работе.

Помимо внутреннего обучения, для сотрудников было организовано внешнее обучение.

Для этого были привлечены лучшие компании на рынке, которые оказывают услуги по обучению и развитию персонала.

В 2015 году на обучение компания выделила сумму в размере более 12 млн. тенге. Пятьдесят девять сотрудников, которые внесли свой вклад в развитие, имели достаточный опыт работы в компании, повысили свои знания в 2015 году за счет средств компании.

Из них:

- двадцать восемь человек прошли обучения и тренинги на темы по регламентированным закупкам, курсы по управлению проектами, курсы по менеджерским навыкам, развитие лидерских качеств и т.д.;
- восемь сотрудников компании прошли обучение сертификационные экзамены по Microsoft, HP;
- для получения статуса сервисного партнера Oracle по серверному оборудованию были направлены на обучение два сотрудника компании;
- восемь сотрудников прошли аттестацию по охране труда и технике безопасности, по пожарной безопасности;
- обучение по электробезопасности прошли тринадцать человек.

Задача, стоящая перед системой обучения персонала: помочь сотрудникам эффективно и результативно работать, используя при этом все возрастающие объемы информации и управляя ими.

Совершенствование системы аттестации и оценки персонала.

В целях обеспечения более быстрого вхождения в должность нового работника, уменьшения количества ошибок, связанных с включением в работу, формирования позитивного образа компании, уменьшения дискомфорта первых дней работы сотрудника во время прохождения им испытательного срока посредством:

- формирования единых правил и требований к выполнению процедуры;
- установления ответственности за результат процедуры и ее отдельных действий;
- контроля за исполнением программы адаптации

разработана программа адаптации новых сотрудников, результатом которой является сотрудник, профессионально, организационно и социально-психологически адаптированный к условиям трудовой деятельности в Компании, и успешно прошедший испытательный срок (т.е. подтвердивший соответствие своей квалификации в работе). Сроки выполнения программы по времени совпадают со сроком испытательного периода, согласно трудовому договору и не превышают срок испытательного срока согласно Трудовому Кодексу РК.

В процессе адаптации нового сотрудника участвуют все работники Департамента по работе с персоналом, а также его непосредственный руководитель.

Все сотрудники, принятые на работу 2015 году, прошли программу адаптации.

Социальная ответственность и развитие корпоративной культуры.

Социальная ответственность в контексте устойчивого развития определяет долгосрочную политику и основные подходы Компании к решению бизнес-задач и взаимодействию сотрудников внутри компании и с внешними заинтересованными лицами. Позиция ответственного ведения бизнеса зафиксирована в Кодексе корпоративной этики.

Приоритетными направлением социальных программ Компании в отношении работников является защита всех работников, независимо от категории и статуса, и создание благоприятного социально-психологического климата в коллективах, путем дополнительных социальных выплат, льгот, которые предоставляются работникам помимо заработной платы. Производится материальное поощрение и премирование работников за добросовестный труд.

В Компании проводятся корпоративные мероприятия и праздники. Для корпоративной культуры нашей Компании характерно сочетание профессионализма, гибкой, ориентированной на результат организации работы с открытостью руководства и дружелюбием коллег. Культивируется и развивается постоянный внутренний обмен информацией, поддержка и консультирование при выполнении задач, активный и разнообразный общий досуг, корпоративные праздники. Новички, как правило, очень быстро вливаются в коллектив, где каждый ощущает себя необходимой частью команды. При возникновении проблем принято их открытое обсуждение, совместное решение конфликтов.

Основными приоритетами кадровой политики Компании является выстраивание прозрачной системы управления персоналом, позволяющей обеспечивать текущие потребности Компании и стратегические проекты квалифицированными кадрами, мотивированными на достижение поставленных целей. В условиях современной рыночной экономики грамотная кадровая политика руководства Компании повышает доверие к ней партнеров и влияет на укрепление имиджа компании в деловом мире. Компания рассматривает свой персонал как капитал, приобретаемый в ходе конкурентной борьбы, а расходы на него — как долгосрочные инвестиции в развитие бизнеса. В связи с этим Компания ориентируется на установление с каждым сотрудником длительных трудовых отношений, основанных на принципах социального партнерства и соблюдения требований трудового законодательства Республики Казахстан.

7.2. Охрана окружающей среды.

Руководствуясь принципами Компании в области охраны окружающей среды, Компания выполняет действующие государственные нормативные требования, обеспечивает бережное отношение к

использованию природных ресурсов, снижение вредных выбросов, разумное использование водных ресурсов, размещение и переработку отходов, рекультивацию земель.

Экологическая политика, выражающая позицию Компании по отношению к окружающей природной среде и реализации принципов устойчивого развития в современных условиях, является основой для определения экологической стратегии, целевого планирования деятельности в сфере экологии.

Отвечая возросшим требованиям к охране окружающей среды, Компания принимает на себя обязательства по ответственности за сохранение окружающей природной среды, безопасности и надежности осуществления своей деятельности при исполнении экологических и социальных обязательств. В управлении экологическими аспектами Компания руководствуется требованиями как национальных, так и международных стандартов.

Компании выдан Сертификат соответствия «Системы Экологического менеджмента».

Основные направления деятельности в соответствии с Экологической политикой:

- Действовать в соответствии с природоохранным Законодательством РК, нормами и правилами в области охраны окружающей среды, разрабатывать и совершенствовать отраслевые нормативы и правила в целях достижения показателей мирового уровня, сотрудничать с законодательными и природоохранными органами;
- Требовать соблюдения всеми работниками и подрядчиками правил техники безопасности, экологических норм и правил;
- Повышать уровень знаний в области экологии и уровень квалификации персонала;
- Вовлекать в процесс защиты окружающей среды всех работников Компании;
- Постоянно совершенствовать природоохранную деятельность Компании и систему управления этой деятельностью;
- Предотвращать негативное воздействие на окружающую среду в процессе производственной деятельности или минимизировать такое воздействие;
- Совершенствовать существующие и внедрять новые экономически доступные инновационные природоохранные технологии;
- Рационально и бережно использовать природные ресурсы.

7.3. Участие в благотворительных и спонсорских мероприятиях.

Компания всегда стремится поддерживать программы в области благотворительности и спонсорства. Компания берет на себя обязательства поддерживать инициативу персонала по добровольному участию в благотворительной и спонсорской деятельности.

Компанией было выделено 15 549 950 тенге на спонсорскую помощь в 2015 году.

8. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Акционерный капитал

Общее количество объявленных акций (простые) – 3 815 240 штук, из них размещенных акций (простые) – 2 099 264 штук, номинальной стоимостью 660 тенге.

На 31 декабря 2015 акционеры Компании и доли их участия представлены следующим образом:

	<i>Страна регистрации/ гражданство</i>	<i>2014 год</i>
KS8 Holding B.V.	Нидерланды	100,00%
ИТОГО		100,00%

Система и принципы корпоративного управления

Целью применения стандартов корпоративного управления является защита интересов акционеров Компании.

Корпоративное управление направлено на обеспечение высокого уровня деловой этики в отношениях между акционерами, органами и должностными лицами Компании, а также в отношениях Компании (его органов, должностных лиц и сотрудников) с третьими лицами.

Кодекс корпоративного управления «Логиком» разработан в соответствии с положениями действующего законодательства Республики Казахстан.

Корпоративное управление Компании строится на основах справедливости, честности, ответственности, прозрачности, профессионализма и компетентности. Эффективная структура корпоративного управления предполагает уважение прав и интересов всех заинтересованных в деятельности Компании лиц и способствует успешной деятельности Компании, в том числе росту рыночной стоимости его активов и поддержанию финансовой стабильности и доходности.

Принципы корпоративного управления направлены на создание доверия в отношениях, возникающих в связи с управлением Компании.

Одним из стратегических направлений развития «Логиком», которому уделяется пристальное внимание, как со стороны Акционеров, так и руководства Компании, является совершенствование системы корпоративного управления.

Корпоративное управление «Логиком» осуществляется в соответствии с Кодексом корпоративного управления.

Основопологающие принципы Кодекса корпоративного управления АО «Логиком»:

- принцип защиты прав и интересов акционеров;
- принцип эффективного управления компанией Советом Директоров и Исполнительным органом;
- принципы прозрачности и объективности раскрытия информации о деятельности Компании;
- принципы законности и этики;
- принципы эффективной дивидендной политики;

- принципы эффективной кадровой политики;
- охрана окружающей среды;
- политика регулирования корпоративных конфликтов.

Соблюдая требования действующего законодательства Республики Казахстан в области корпоративного управления, Компания стремится соответствовать лучшей мировой практике.

Структура органов управления «Логиком»

- 1) высший орган - Общее собрание акционеров;
- 2) орган управления - Совет директоров;
- 3) исполнительный орган - Президент.

К исключительной компетенции Общего собрания акционеров относятся следующие вопросы:

- 1) внесение изменений и дополнений в устав «Логиком» или утверждение его в новой редакции;
- 2) утверждение Кодекса корпоративного управления, а также изменений и дополнений в него;
- 3) добровольная реорганизация или ликвидация «Логиком»;
- 4) принятие решения об увеличении количества объявленных акций «Логиком» или изменении вида размещенных объявленных акций «Логиком»;
- 5) определение количественного состава и срока полномочий Счетной комиссии, избрание ее членов и досрочное прекращение их полномочий;
- 6) определение количественного состава, срока полномочий Совета директоров, избрание его членов и досрочное прекращение их полномочий, а также определение размера и условий выплаты вознаграждений членам Совета директоров;
- 7) определение аудиторской организации, осуществляющей аудит «Логиком»;
- 8) утверждение годовой финансовой отчетности;
- 9) утверждение порядка распределения чистого дохода «Логиком» за отчетный финансовый год, принятие решения о выплате дивидендов по простым акциям и утверждение размера дивиденда по итогам года в расчете на одну простую акцию «Логиком»;
- 10) принятие решения о невыплате дивидендов по простым и привилегированным акциям Общества при наступлении случаев, предусмотренных Законом;
- 11) принятие решения об участии «Логиком» в создании или деятельности иных юридических лиц путем передачи части или нескольких частей активов, в сумме составляющих двадцать пять и более процентов от всех принадлежащих Обществу активов;
- 12) определение формы извещения акционеров о созыве Общего собрания акционеров и принятие решения о размещении такой информации в средствах массовой информации;
- 13) утверждение методики определения стоимости акций при их выкупе Обществом в соответствии с настоящим Законом;
- 14) утверждение повестки дня Общего собрания акционеров;
- 15) определение порядка предоставления акционерам информации о деятельности Общества, в том числе определение средства массовой информации, если такой порядок не определен уставом «Логиком»;
- 16) введение и аннулирование «золотой акции»;
- 17) иные вопросы, принятие решений по которым отнесено Законом к исключительной компетенции Общего собрания акционеров.

К исключительной компетенции Совета директоров относятся следующие вопросы:

- 1) определение приоритетных направлений деятельности «Логиком»;

- 2) принятие решения о созыве годового и внеочередного Общего собраний акционеров;
- 3) принятие решения о размещении (реализации), в том числе о количестве размещаемых (реализуемых) акций в пределах количества объявленных акций, способе и цене их размещения (реализации);
- 4) принятие решения о выкупе Обществом размещенных акций или других ценных бумаг и цене их выкупа;
- 5) предварительное утверждение годовой финансовой отчетности «Логиком»;
- 6) принятие решения о выплате дивидендов по простым акциям и определение размера дивиденда на одну простую акцию, за исключением дивидендов, выплачиваемых за отчетный финансовый год;
- 7) определение условий выпуска облигаций и производных ценных бумаг Общества;
- 8) определение количественного состава, срока полномочий исполнительного органа, избрание его руководителя и членов (лица, единолично осуществляющего функции исполнительного органа
- 9) определение размеров должностных окладов и условий оплаты труда и премирования руководителя и членов исполнительного органа (лица, единолично осуществляющего функции исполнительного органа);
- 10) определение порядка работы службы внутреннего аудита, размера и условий оплаты труда и премирования работников службы внутреннего аудита;
- 11) определение размера оплаты услуг аудиторской организации, а также оценщика по оценке рыночной стоимости имущества, переданного в оплату акций Компании либо являющегося предметом крупной сделки.
- 12) утверждение документов, регулирующих внутреннюю деятельность «Логиком» (за исключением документов, принимаемых исполнительным органом в целях организации деятельности «Логиком»);
- 13) принятие решений о создании и закрытии филиалов и представительств «Логиком» и утверждение положений о них;
- 14) принятие решения об участии «Логиком» в создании и деятельности других организаций;
- 15) увеличение обязательств «Логиком» на величину, составляющую десять и более процентов размера его собственного капитала;
- 16) выбор регистратора «Логиком» в случае расторжения договора с прежним регистратором;
- 17) определение информации об Обществе или его деятельности, составляющей служебную, коммерческую или иную охраняемую Законом тайну;
- 18) принятие решения о заключении крупных сделок и сделок, в совершении которых у Компании имеется заинтересованность;
- 19) иные вопросы, предусмотренные настоящим Законом и Уставом «Логиком», не относящиеся к исключительной компетенции Общего собрания акционеров.

Президент Компании

- 1) организует выполнение решений Общего собрания акционеров и Совета директоров;
- 2) без доверенности действует от имени «Логиком» в отношениях с третьими лицами;
- 3) выдает доверенности на право представления Общества в его отношениях с третьими лицами;
- 4) осуществляет прием, перемещение и увольнение работников «Логиком» (за исключением случаев, установленных Законом), применяет к ним меры поощрения и налагает дисциплинарные взыскания, устанавливает размеры должностных окладов работников «Логиком» и персональных надбавок к окладам в соответствии со штатным расписанием «Логиком», определяет размеры премий работников Общества, и службы внутреннего аудита «Логиком»;
- 5) распределяет обязанности работников;
- 6) осуществляет иные функции, определенные уставом «Логиком» и решениями Общего собрания акционеров и Совета директоров.

Совет директоров Общества

№ № п.п.	Фамилия, имя, отчество, дата рождения	Занимаемые должности за последние 3 года и в настоящее время, в том числе по совместительству	% акций от УК Обществ а	% акций в дочерних или зависимых организациях
1	Хакилиди Юрий Анатольевич 14.01.1964 г.р.	С 24.07.12г. по настоящее время - Председатель Совета Директоров АО «Логиком» С 02.07.12 г. по настоящее время - Первый вице-президент АО «Логиком» С 04.12.2002 г. по 02.07.2012 г. – Вице- президент по административно- хозяйственной части АО «Логиком»	нет	нет
2	Швалов Сергей Александров ич 02.05.1972 г.р.	С 10.01.11 г. по настоящее время - член Совета директоров АО «Логиком». С 11.03.09 г. по настоящее время - Президент АО «Логиком». С 17.05.08 г. по 10.03.09 г. - Член Правления - Управляющий партнер АО «Caspian Group» (Каспийская Группа), а также по 10 марта 2009 года - Председатель Совета директоров АО «Логиком». С 13.04.05 г. по 16.05.2008г. - Президент АО «Логиком».	нет	Швалов С.А. является участником следующих юридических лиц: 1) ТОО «СВМ LTD» - 50% доли в уставном капитале; 2) ТОО «Симтау инвест» - 60% доли в уставном капитале; 3) ТОО «Горнопромышленная Компания Горизонт» - 45% доли в уставном капитале; 4) ТОО «Жаналык GOLD» - 45% доли в уставном капитале; 5) ТОО «NLC Group» - 16,34% доли в уставном капитале. 6) ТОО «GERAT TRADE» - 70% доли в уставном капитале. 7) «Саяхатшы 77» - 100 % доли в уставном капитале.

3	Мулькибаев Адиль Орынбасаров ич 11.05.1961 г.р.	С 10.01.12г. по настоящее время - независимый член Совета Директоров АО «Логиком». С 27.01.06 г. по настоящее время - Директор ТОО «Компания ECOS».	нет	нет
---	---	---	-----	-----

Исполнительный орган

Фамилия, имя, отчество, дата рождения	Акции АО «Логиком»	Занимаемые должности за последние 3 года и в настоящее время, в том числе по совместительству	% акций в дочерних или зависимых организациях
Швалов Сергей Александрович 02.05.1972 г.р.	нет	С 11.03.09 г. и по настоящее время президент АО «Логиком»	Швалов С.А. является участником следующих юридических лиц: 1) ТОО «СВМ LTD» - 50% доли в уставном капитале; 2) ТОО «Симтау инвест» - 60% доли в уставном капитале; 3) ТОО «Горнопромышленная Компания Горизонт» - 45% доли в уставном капитале; 4) ТОО «Жаналык GOLD» - 45% доли в уставном капитале; 5) ТОО «NLC Group» - 16,34% доли в уставном капитале. 6) ТОО «GERAT TRADE» - 70% доли в уставном капитале. 7) «Саяхатшы 77» - 100 % доли в уставном капитале.

За 2015 год единоличному исполнительному органу начислено вознаграждение в размере 9 252 тыс. тенге.

Служба внутреннего аудита

В «Логиком» создана служба внутреннего аудита, основными функциями которого являются:

- Консультирование и информационное обслуживание по вопросам внутреннего учета Компании;
- Обеспечение контроля за финансово-хозяйственной деятельностью компании;
- Нахождение и способствование недопущения фактов хищения товарно-материальных ценностей;

- Предоставление руководству независимой и объективной информации о проверяемых объектах Компании;
- Совершенствование процессов контроля на основе внедрения передовых технологий, стандартизации и унификации документации, применения информационно-технических средств.

Информация о дивидендах

Компания следует разработанному Положению о дивидендной политике. Положение о дивидендной политике Компании обеспечивает прозрачность механизма определения размера дивидендов и порядка их выплаты. Положение формулирует как общие задачи Компании по повышению благосостояния акционеров и обеспечению роста капитализации Компании, так и конкретные, основанные на законах и подзаконных актах правила дивидендной политики. Эти правила призваны регламентировать порядок расчета нераспределенного дохода и определения части дохода, направляемой на выплату дивидендов, условия их выплаты, порядок расчета размера дивидендов, порядок выплаты дивидендов, в том числе сроки, место и форму их выплаты. Выплата дивидендов строится на достоверной информации о наличии условий для начисления и выплаты дивидендов на основе реального состояния финансового положения Компании.

Порядок, условия, периодичность выплаты дивидендов определены Положением о дивидендной политике АО «Логиком», утвержденным решением единственного акционера от 16 апреля 2007 года.

Информация о начисленных и выплаченных дивидендах за 2015 г.:

В течение 2015 года Группой были объявлены и выплачены дивиденды акционерам в сумме 52.482 тысячи тенге.

9. ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

В данном разделе представлен Отчет независимых аудиторов по финансовой отчетности и финансовая отчетность за 2015 год

Заключение независимых аудиторов

Акционеру АО «Логиком»

Мы провели аудит прилагаемой консолидированной финансовой отчетности АО «Логиком» и его дочерних организаций (далее – «Группа»), состоящей из консолидированного отчета о финансовом положении по состоянию на 31 декабря 2015 года, консолидированного отчета о совокупном доходе, консолидированного отчета об изменениях в капитале и консолидированного отчета о движении денежных средств за год, закончившийся на указанную дату, а также примечаний, состоящих из краткого обзора основных положений учетной политики и прочей пояснительной информации.

Ответственность руководства за консолидированную финансовую отчетность

Руководство Группы несёт ответственность за составление и достоверность указанной консолидированной финансовой отчетности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности и за систему внутреннего контроля, необходимую, по мнению руководства, для составления консолидированной финансовой отчетности, не содержащей существенных искажений вследствие недобросовестных действий или ошибок.

Ответственность аудиторов

Наша ответственность заключается в выражении мнения о данной консолидированной финансовой отчетности на основе проведенного нами аудита. Мы провели аудит в соответствии с Международными стандартами аудита. Данные стандарты требуют соблюдения нами этических норм, а также планирования и проведения аудита таким образом, чтобы получить достаточную уверенность в том, что консолидированная финансовая отчетность не содержит существенных искажений.

Аудит включает в себя проведение процедур, направленных на получение аудиторских доказательств, подтверждающих числовые показатели в консолидированной финансовой отчетности и раскрытие в ней информации. Выбор процедур является предметом суждения аудитора, которое включает в себя оценку риска существенных искажений консолидированной финансовой отчетности, допущенных вследствие недобросовестных действий или ошибок. В процессе оценки данного риска аудитор рассматривает систему внутреннего контроля, обеспечивающую составление и достоверность консолидированной финансовой отчетности, с целью выбора соответствующих аудиторских процедур, но не с целью выражения мнения об эффективности системы внутреннего контроля организации. Аудит также включает в себя оценку надлежащего характера применяемой учетной политики и обоснованности оценочных показателей, полученных руководством, а также оценку представления консолидированной финансовой отчетности в целом.

Мы полагаем, что полученные нами аудиторские доказательства представляют достаточные и надлежащие основания для выражения нашего мнения.

Мнение

По нашему мнению, консолидированная финансовая отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение АО «Логиком» на 31 декабря 2015 года, а также его финансовые результаты и движение денежных средств за год, закончившийся на указанную дату, в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.

Пол Кон
Партнер по аудиту



Динара Малаева
Аудитор

Квалификационное свидетельство
аудитора № МФ-0000323
от 25 февраля 2016 года

16 июня 2016 года



Евгений Жемалетдинов
Генеральный Директор
ТОО «Эрнст энд Янг»

Государственная лицензия на занятие
аудиторской деятельностью на территории
Республики Казахстан: серия МФЮ-2,
№ 0000003, выданная Министерством Финансов
Республики Казахстан от 15 июля 2005 года

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ

По состоянию на 31 декабря 2015 года

<i>В тысячах тенге</i>	Прим.	2015 год	2014 год
Активы			
Долгосрочные активы			
Основные средства	6	2.117.140	1.853.890
Инвестиционная недвижимость	7	147.350	73.956
Нематериальные активы		2.501	2.947
Долгосрочная дебиторская задолженность	8	1.382.541	599.145
Авансы, выданные за долгосрочные активы	9	77.786	–
Денежные средства, ограниченные в использовании	10	236.456	–
		3.963.774	2.529.938
Краткосрочные активы			
Товарно-материальные запасы	11	4.078.262	3.448.147
Торговая и прочая дебиторская задолженность	12	9.061.958	10.333.792
Авансы выданные	13	5.329.110	5.752.840
НДС к возмещению		–	6.136
Предоплата по подоходному налогу		75.137	5.855
Прочие налоги к возмещению		5.362	–
Денежные средства, ограниченные в использовании	10	273.708	–
Денежные средства и их эквиваленты	14	1.232.502	138.900
		20.056.039	19.685.670
Итого активы		24.019.813	22.215.608

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ

По состоянию на 31 декабря 2015 года

<i>В тысячах тенге</i>	Прим.	2015 год	2014 год
Доходы	21	22.924.460	25.674.953
Себестоимость реализации	22	(18.371.071)	(22.487.150)
Валовая прибыль		4.553.389	3.187.803
Общие и административные расходы	23	(774.855)	(802.140)
Расходы по реализации	24	(293.133)	(456.857)
Прочий операционный доход		1.089	7.393
Доход от переоценки основных средств	6	1.137	–
Доход/(убыток) от корректировки справедливой стоимости инвестиционной недвижимости	7	73.394	(1.998)
Убыток от выбытия основных средств, нетто		(1.422)	(988)
Операционная прибыль		3.559.599	1.933.213
Отрицательная курсовая разница, нетто		(3.028.515)	(494.583)
Доходы от финансирования	25	173.763	–
Затраты по финансированию	25	(1.986.641)	(1.125.814)
(Убыток)/прибыль до налогообложения		(1.281.794)	312.816
Экономия/(Расходы) по подоходному налогу	26	241.992	(63.666)
(Убыток)/прибыль за отчётный год		(1.039.802)	249.150
Прочий совокупный доход:			
Переоценка основных средств	6	288.125	–
Влияние подоходного налога		(57.625)	–

*Прочий совокупный доход, не подлежащий
реклассификации*

в состав прибыли или убытка в последующих

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В КАПИТАЛЕ

По состоянию на 31 декабря 2015 года

<i>В тысячах тенге</i>	Уставный капитал	Нераспределённая прибыль	Фонд переоценки	Итого
На 1 января 2014 года	1.385.514	1.438.634	815.022	3.639.170
Прибыль за год	-	249.150	-	249.150
Итого совокупного дохода	-	249.150	-	249.150
Амортизация резерва переоценки (<i>Примечание 15</i>)	-	13.127	(13.127)	-
На 31 декабря 2014 года	1.385.514	1.700.911	801.895	3.888.320
Убыток за год	-	(1.039.802)	-	(1.039.802)
Прочий совокупный доход (<i>Примечание 15</i>)	-	-	230.500	230.500
Итого совокупного дохода	-	(1.039.802)	230.500	(809.302)
Амортизация резерва переоценки (<i>Примечание 15</i>)	-	16.059	(16.059)	-
Дивиденды выплаченные (<i>Примечание 15</i>)	-	(52.482)	-	(52.482)
На 31 декабря 2015 года	1.385.514	624.686	1.016.336	3.026.536

Швалов С.А.
Президент



Демиденко Н.С.
Главный бухгалтер

Консолидированный отчёт о движении денежных средств

За год, закончившийся 31 декабря 2015 года

<i>В тысячах тенге</i>	Прим.	2015 год	2014 год
Операционная деятельность			
(Убыток)/Прибыль до налогообложения		(1.281.794)	312.816
<i>Корректировки для сверки (убытка)/прибыли до налогообложения с чистыми денежными потоками:</i>			
Износ и амортизация	22,23,24	101.971	94.833
Провизия на списание до чистой реализационной стоимости товарно-материальных запасов	23	11.160	(12.204)
Начисление/(восстановление) резерва по сомнительной задолженности	12,13	70.098	(968)
Начисленные затраты по финансированию	25	1.986.641	1.125.814
Начисленные доходы от финансирования	25	(173.763)	–
Отрицательная курсовая разница		2.670.380	464.387
Убыток от выбытия основных средств		1.422	988
(Доход)/убыток от переоценки основных средств и корректировки справедливой стоимости инвестиционной недвижимости		(74.531)	1.998
Дисконт по долгосрочной кредиторской задолженности	16	(136.922)	(146.238)
<i>Корректировки оборотного капитала:</i>			
Изменения в товарно-материальных запасах		(641.275)	413.136
Изменения в торговой и прочей дебиторской задолженности		2.552.955	(1.055.244)
Изменения в авансах выданных		405.504	(4.913.331)
Изменения в торговой кредиторской задолженности		962.069	1.331.146
Изменения в авансах полученных		(1.191.919)	(40.272)
Изменения в прочей задолженности и начисленных обязательствах		902.690	253.273
Изменения в прочих налогах к возмещению		(5.362)	–
Изменения в НДС к возмещению		6.136	2.892
Денежные потоки от/(использованные в) операционной деятельности		6.165.460	(2.166.974)
Уплаченный подоходный налог		(71.760)	(67.495)
Проценты, выплаченные по займам		(1.516.176)	(941.254)
Чистые денежные потоки, полученные от/(использованные в) операционной деятельности		4.577.524	(3.175.723)
Инвестиционная деятельность			
Покупка основных средств		(154.721)	(37.971)
Покупка инвестиционной недвижимости		–	(10.143)
Покупка нематериальных активов		–	(385)

Чистые денежные потоки, использованные в инвестиционной деятельности	(154.721)	(48.499)
Финансовая деятельность		
Поступления от займов	44.656.497	55.039.308
Погашение займов	(47.764.450)	(52.191.871)
Выплата дивидендов	(52.482)	–
Перевод в денежные средства, ограниченные в использовании	(510.164)	–
Чистые денежные потоки (использованные в)/полученные от финансовой деятельности	(3.670.599)	2.847.437
Чистое увеличение/(уменьшение) денежных средств и их эквивалентов	752.204	(376.785)
Курсовая разница, нетто	341.398	6.477
Денежные средства и их эквиваленты на начало года	138.900	509.208
Денежные средства и их эквиваленты на конец года	14	1.232.502
		138.900

Швалов С.А.
Президент



Демиденко Н.С.
Главный бухгалтер

10. ГЛОССАРИЙ

АО – Акционерное Общество;

ИКТ - информационно-коммуникационные технологии;

ИТ – информационные технологии;

ПК – персональный компьютер;

ПО – программное обеспечение.

11. КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

1. Ответственный по работе с инвесторами и акционерами -

Вице-президент АО «Логиком» Бекбосынова Балжан Танатаровна

Республика Казахстан, 050056, г. Алматы, ул. Аральская, д. 8. Тел. 227-58-22

2. Аудитор

ТОО "Эрнст энд Янг"

Республика Казахстан, 050060, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 77/7,

здание "Есентай Тауэр" тел. 258- 59- 60

БИН 041140002277

РНН 600900547018

3. Регистратор

Акционерное Общество "Единый регистратор ценных бумаг",

050040, Республика Казахстан, г.Алматы, ул. Сатпаева, дом 30 А/3, тел.: 8 727 2724760