

Годовой Отчет 2012



Kcell™



Содержание

1 О нас

- 1.1 Кселл сегодня
- 1.2 Ключевые показатели деятельности
- 1.3 Обращение руководства
- 1.4 Бизнес Кселл
- 1.5 География деятельности
- 1.6 Миссия, Видение и Ценности Компании
- 1.7 Тенденции развития рынка

2 Результаты

- 2.1 Основные события отчетного года
- 2.2 Расширение абонентской базы
- 2.3 Совершенствование услуг и сервисов
- 2.4 Развитие сети и технологии
- 2.5 Обзор финансовых результатов

3 Корпоративное управление

- 3.1 Принципы и структура корпоративного управления
- 3.2 Общее собрание акционеров
- 3.3 Совет директоров
- 3.4 Исполнительное руководство
- 3.5 Управление рисками
- 3.6 Акции и дивидендная политика



4 Устойчивое развитие

4.1 Корпоративная социальная ответственность: подход Кселл

4.2 Развитие персонала

4.3 Взаимодействие с обществом

5 Консолидированная финансовая отчетность в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности и Отчет независимого аудитора 31 декабря 2012 г.

6 Дополнительная информация



1 О нас

1.1 Кселл сегодня

Акционерное общество «Кселл» (далее – Кселл или Компания) является ведущим оператором сотовой связи в Казахстане по доле рынка, доходу и количеству абонентов. Компании удалось отстоять и удержать лидирующее положение на рынке несмотря на изменения конкурентной среды.

По итогам 2012 года 13,5 миллионов жителей Казахстана являются клиентами Компании, что составляет около 47% от общего объема абонентской базы в стране. Высокое качество оказываемых Компанией услуг подтверждается тем, что рыночная доля Кселл, рассчитанная по объему выручки, имеет стабильно высокий уровень – 54,5%.

Кселл оказывает услуги связи, в том числе услуги сотовой связи, такие как голосовая связь и SMS, услуги передачи данных, доступ в сеть Интернет, MMS и прочие услуги. Компания имеет два бренда: Kcell, который направлен на премиальный сегмент рынка (включающий корпоративных клиентов и клиентов из числа государственных организаций), и Activ, нацеленный на массовый рынок. Эти бренды являются сильнейшими на мобильном рынке Казахстана и опережают конкурентов по степени удовлетворенности клиентов в соответствии с данными исследований Extended Performance Satisfaction Index (EPSI Rating) 2011 и 2012 гг. Компания оказывает услуги через свою обширную и высококачественную сеть, которая покрывает практически всю населенную территорию Казахстана.

Кселл обладает рядом уникальных характеристик и является выгодным объектом для инвестиций:

- Оператор №1 в Казахстане
- Передовая сеть
- Клиентоориентированный подход с сильным местным брендом и развитыми каналами продаж
- Стратегические взаимоотношения с TeliaSonera
- Руководство с опытом международного уровня
- Выгодное положение для реализации роста в сегменте передачи данных
- Высокая доходность и эффективное управление капиталом, обеспечивающие поступление денежного потока
- Сильные макроэкономические показатели Республики Казахстан



Кселл и TeliaSonera

Кселл входит в состав крупнейшего скандинавского телекоммуникационного холдинга TeliaSonera, который ведет свою историю от Swedish Royal Telegraph Company, основанной в 1853 году, и является первопроходцем телекоммуникационной отрасли, одним из изобретателей мобильной связи и основателем стандарта GSM. TeliaSonera предоставляет услуги телекоммуникаций и сетевого доступа, которые помогают людям и компаниям общаться просто и эффективно.

Сейчас холдинг превратился из отдельных разрозненных местных операторов в пятую по величине телекоммуникационную группу в Европе. TeliaSonera продолжает инвестировать в высококачественные сети, отвечающие растущему спросу на услуги связи и передачи данных, и совместно со своими партнерами и поставщиками обеспечивает своим клиентам доступ к наилучшим решениям. В компаниях группы TeliaSonera по всему миру работают более 27,8 тыс. сотрудников. В 2012 году продажи группы достигли уровня 104,9 млрд шведских крон (около 16,2 млрд долл. США), EBITDA составила 36,1 млрд шведских крон (5,6 млрд долл. США). Акции TeliaSonera котируются на фондовых биржах NASDAQ OMX в Стокгольме и Хельсинки.

Входя в состав группы, Кселл использует уникальные преимущества стратегического руководства со стороны TeliaSonera. Так, например, в 2011 году Компания стала участницей глобального ребрендинга, в результате которого была создана единая символика для 18 различных брендов группы TeliaSonera. Теперь каждый абонент Кселл знает, что он обслуживается не просто местным оператором, а международным телекоммуникационным холдингом TeliaSonera с соответствующим уровнем качества услуг и сервиса. Компания также имеет возможность сокращать расходы благодаря участию в других инициативах TeliaSonera, таких как программа международного роуминга, в рамках которой компании группы TeliaSonera предлагают внутренние скидки на роуминг и применяют общее ценообразование для конечных потребителей, а также общая технологическая программа, предусматривающая единую систему снабжения внутри группы. Кселл также разрабатывает внутреннюю политику и правила совместно с TeliaSonera, в том числе в области корпоративного управления и корпоративной ответственности.

История Кселл

Кселл является дочерней компанией «Финтур Холдингз Б.В.», занимающейся проектированием, монтажом и эксплуатацией сети сотовой связи в Республике Казахстан с использованием стандарта GSM. Компания была образована в форме товарищества с ограниченной ответственностью 1 июня 1998 года с названием ТОО «GSM Казахстан» ОАО «Казахтелеком». До 2 февраля 2012 года «Финтур Холдингз Б.В.» владела 51% капитала Компании, оставшиеся 49% принадлежали АО «Казахтелеком». Акционерами «Финтур Холдингз Б.В.» являются TeliaSonera



Finland Oyj (TeliaSonera) и «Туркселл Илетисим Хизметлери А.С.», доли которых составляют соответственно 58,55% и 41,45%. 2 февраля 2012 года доля в размере 49%, принадлежащая АО «Казахтелеком», была продана компании «Сонера Холдинг Б.В.», подконтрольной TeliaSonera. 1 июля 2012 года Общее собрание участников ТОО «GSM Казахстан» ОАО «Казахтелеком» утвердило преобразование Компании из товарищества с ограниченной ответственностью в акционерное общество с 200 000 000 обыкновенными акциями, переводимыми в компании «Финтур» и «Сонера» пропорционально их долевному участию. Собрание также утвердило изменение названия Компании на АО «Кселл». 27 августа 2012 года Министерство Юстиции зарегистрировало Компанию как акционерное общество.

13 декабря 2012 года Кселл успешно завершил листинг глобальных депозитарных расписок на Лондонской фондовой бирже и обыкновенных акций на Казахстанской фондовой бирже. Листинг представлял собой реализацию компанией TeliaSonera 50 миллионов акций, которые составили 25% акционерного капитала Компании. IPO было проведено в связи с условиями договора с Казахтелеком и Правительством, нацеленными на развитие казахстанского рынка капитала.



1.2 Ключевые показатели деятельности

Финансовые показатели

	ед. изм.	2009	2010	2011	2012	2012/ 2011
Выручка	млн тенге	130 352	152 488	178 786	182 004	+2,9%
ЕБИТДА	млн тенге	70 588	87 933	105 794	101 426	-4,3%
Рентабельность по ЕБИТДА	%	54,2	57,7	59,2	55,7	-5,9%
Капитальные затраты	млн тенге	24 648	28 575	26 801	26 730	-0,3%
Капитальные затраты / Выручка	%	18,9	18,7	15,0	14,7	-0,3 п.п.
Денежный поток от операционной деятельности	млн тенге	55 137	84 396	81 412	86 187	+5,9%
Чистый долг / ЕБИТДА	%	-	-	-	0,46	-
Прибыль	млн тенге	43 197	54 768	66 858	61 828	-7,5%
Дивиденды	млн тенге	41 600	58 000	115 877	32 403*	-
Дивиденды / Прибыль	%	96,3	105,9	173,0	н/д	н/д

* Дивиденды, планируемые к объявлению во втором квартале финансового года, заканчивающегося 31 декабря 2013 г., в размере, относимом к 100% чистой прибыли Компании за период с 1 июля 2012 г. по 31 декабря 2012 г

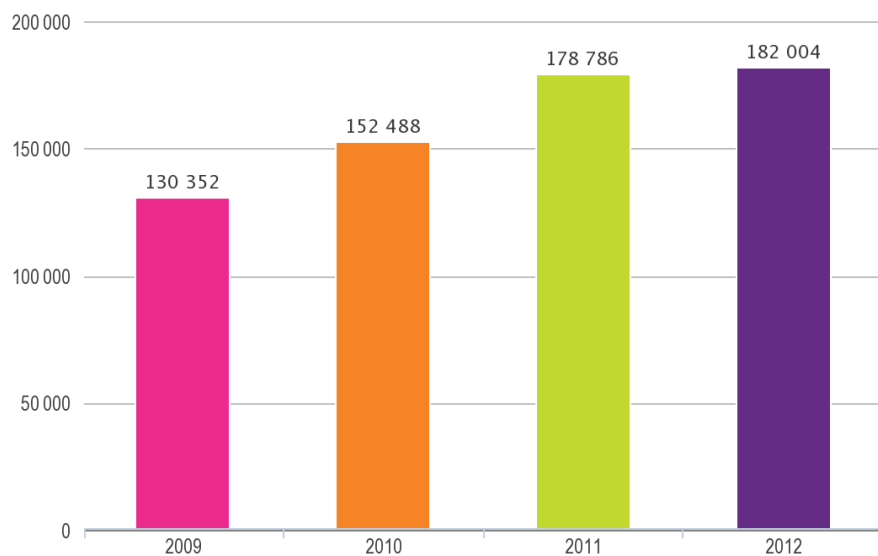


Операционные показатели

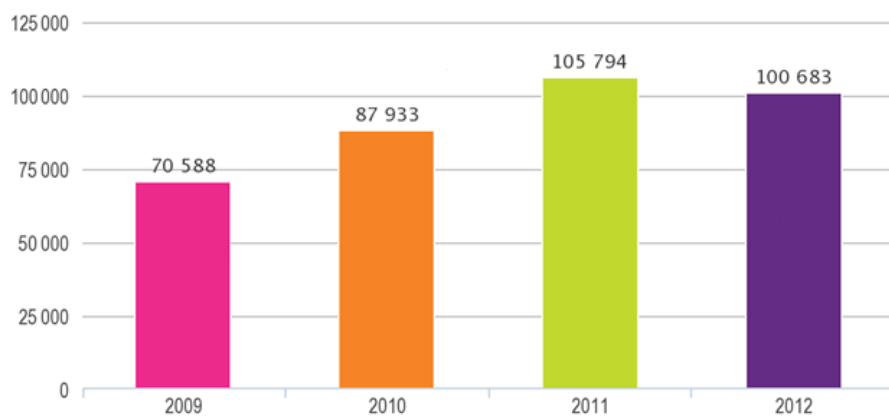
	ед. изм.	2009	2010	2011	2012	2012/ 2011
Абонентская база						
Абоненты	млн абонентов	7,165	8,922	10,850	13,463	+24,1%
Абоненты бренда Kcell	млн абонентов	1,242	1,348	1,497	1,742	+16,4%
Абоненты бренда Activ	млн абонентов	5,923	7,574	9,353	11,721	+25,3%
Средняя выручка на абонента (ARPU)		1 493	1 580	1 472	1 252	-14,9%
Среднемесячный объем использования услуг передачи данных	МБ на абонента	4	5	19	77	305,3%



Выручка, млн тенге

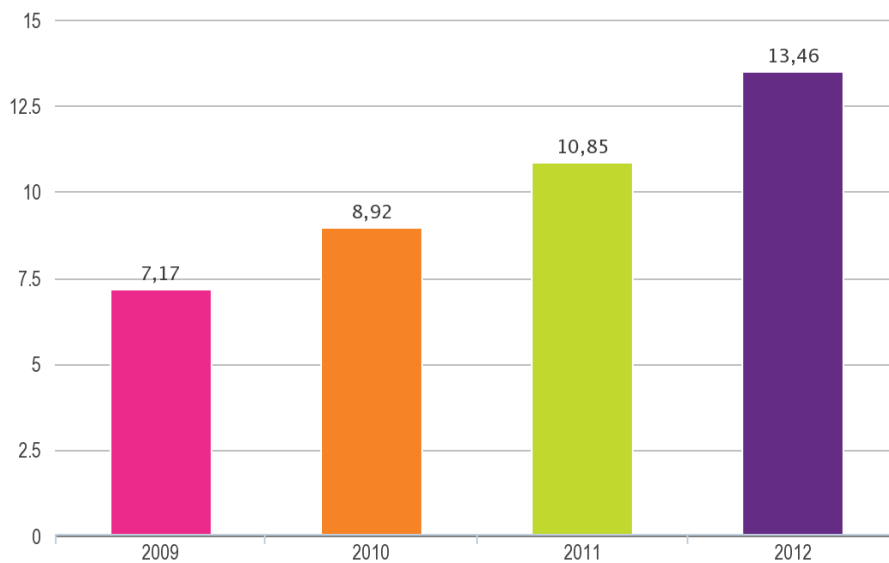


ЕБИТДА, млн тенге

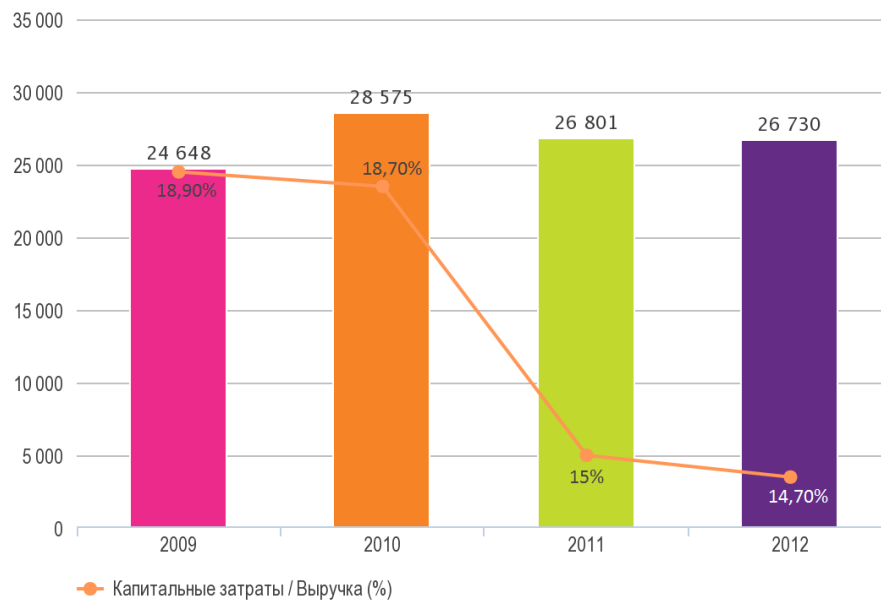




Абоненты, млн пользователей

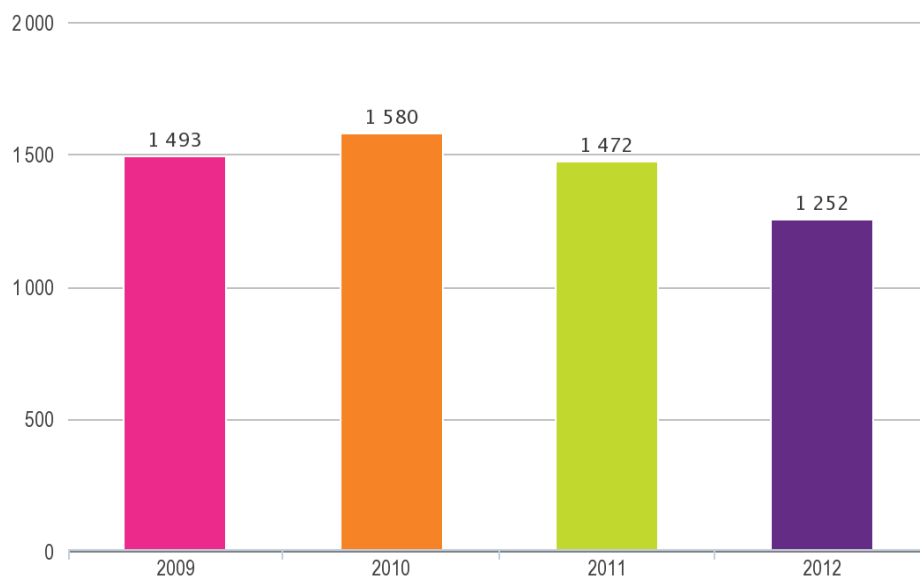


Капитальные затраты, млн тенге





Средняя выручка на абонента (ARPU), тенге





1.3 Обращение руководства



Уважаемые акционеры!

2012 год стал поворотным для Компании по многим аспектам. Это первый годовой отчет Кселл, и я рад приветствовать казахстанских и международных инвесторов, присоединившихся к нашей Компании в течение последних нескольких месяцев. Мы начинали 2012 год как товарищество с ограниченной ответственностью, доли в котором были поделены всего между двумя участниками, а сегодня Кселл является компанией со множеством акционеров по всему миру.

Успешное размещение на биржах

Важнейшим событием 2012 года стал наш выход на международные рынки капитала, последовавший за изменениями в структуре собственности. Наше первичное публичное предложение акций состоялось на Лондонской и Казахстанской фондовых биржах в декабре 2012 года и принесло 525 млн долларов. Доля акций в свободном обращении составила 25%. Мы рады, что в ходе IPO ценные бумаги Кселл вызвали большой интерес со стороны как казахстанских, так и международных инвесторов. Сегодня наши простые акции котируются на Казахстанской фондовой бирже, а ГДР – на Лондонской фондовой бирже. Уверен, что успешность прошедшего публичного размещения будет также способствовать дальнейшему укреплению нашего корпоративного бренда.

Ситуация на рынке

Мне приятно сообщить, что, несмотря на трудности, с которыми мы столкнулись в 2012 году, Кселл продолжает уверенно лидировать на телекоммуникационном рынке Казахстана. Наши позиции позволяют сохранять высокий уровень прибыльности, генерировать стабильный денежный поток и в то же время защищать свою долю рынка. Количество абонентов Кселл увеличилось к концу 2012 года до 13,5 миллионов. В 2012 году маржа по EBITDA превысила 55% благодаря постоянным усилиям по оптимизации затрат. Уровень доходности и формирования денежных потоков по-прежнему остается на высоком уровне. На повышение нашей доходности влияет стремительный рост в сегменте услуг передачи данных, и мы ожидаем, что он продолжится и в текущем году. Капитальные затраты в 2012 году составили 26,7 млрд тенге.



2012 год был для Кселл годом упорного труда в условиях усилившейся конкуренции на рынке мобильной связи Казахстана. Повысив свою конкурентоспособность на рынке, нам удалось добиться значительных успехов в нескольких направлениях. У нас прочные позиции в корпоративном сегменте, где средний доход на абонента выше, чем в сегменте массового рынка.

На показателях нашей деятельности за 2012 год также отразились такие изменения, как: снижение ставки на интерконнект и изменения в государственном регулировании, произошедшие в течение 2011 года и включавшие в себя установление предельных тарифов на внутрисетевые и внесетевые звонки и доступ в Интернет, а также изменение шага тарификации.

Наши потребители

Интересы казахстанских потребителей мы ставим в центр внимания в своей деятельности. Кселл стремится предоставлять потребителям широкий спектр услуг экономически эффективным способом. В 2012 году мы оптимизировали и значительно расширили линейку региональных тарифных планов, учитывающих потребности абонентов, проживающих именно в данном регионе, которым предоставляется возможность звонить внутри сети по 1 тенге за минуту или даже 0 тенге, начиная со второй минуты разговора, специальные тарифы на звонки на номера других операторов и популярные международные направления. Кроме того, абоненты могут не ограничивать себя в общении с общенациональными безлимитными тарифами. Наши абоненты ценят эти усилия, о чём свидетельствует увеличение голосового трафика в сети Кселл на 70% и рост клиентской базы на 2,6 млн абонентов в 2012 году. Исследования рынка связи в Казахстане также показывают высокий уровень лояльности и удовлетворённости клиентов качеством обслуживания Кселл.

Корпоративное управление

Одним из факторов устойчивого развития Компании в долгосрочной перспективе является система корпоративного управления, построенная на основе передового международного опыта. В 2012 году после преобразования в АО было проведено первое Общее собрание акционеров Кселл, которое приняло ряд важных корпоративных решений. Его решением был избран Совет директоров и утверждён Кодекс корпоративного управления Кселл. В состав Совета директоров вошли независимые директора, которые обладают ценными компетенциями и профессиональным опытом, необходимыми для результативного стратегического управления Компанией. Один из независимых директоров является председателем Совета директоров Компании.

Кроме того, при Совете директоров были созданы четыре комитета: по внутреннему аудиту, по кадрам и вознаграждениям, по стратегическому планированию и по социальным вопросам. Все эти меры направлены на защиту интересов наших акционеров и повышение эффективности деятельности Компании.



Частью корпоративной философии Кселл является социальная ответственность. Спонсорство, содействие различным проектам в области культуры, образования и спорта являются неотъемлемыми направлениями социальной активности Компании. Кселл в полной мере исполняет социальные обязательства перед своими сотрудниками: достойная заработная плата, разнообразные социальные программы и нематериальные инструменты поощрения.

Перспективы

Кселл занимает хорошее положение для получения выгод от потенциального роста рынка мобильной передачи данных в Казахстане в 2013 году. Доходы от предоставления таких услуг увеличиваются быстрыми темпами благодаря расширению сети 3G, внедрению пакетных предложений и растущему числу смартфонов. Нашим стратегическим конкурентным преимуществом в этом сегменте является развитая сеть 3G с высокой плотностью покрытия территории Казахстана. Мы развернули сеть 3G во всех крупных региональных центрах страны и продолжаем развивать её, создавая дополнительные базовые станции. Недавно мы завершили второй этап развертывания, и сейчас уже 45% наших узлов сотовой связи работают в системе 3G. Кроме того, большинство базовых станций 3G легко модернизировать до LTE. Мы проводим испытания LTE технологии, чтобы быть готовыми к развертыванию сети данного стандарта.

Кселл стремится поддерживать свое лидерство на рынке по объему выручки и числу абонентов, повышая ценность своих брендов и увеличивая денежный поток. Рост благосостояния акционеров Кселл является нашей ключевой стратегической целью. Однако мы считаем не менее важным то, какие возможности мы создаем для наших абонентов и общества в целом. Голосовая связь и мобильная передача данных открывают новые горизонты для личностного роста каждого индивида и для развития экономики в целом, поскольку являются надежным инструментом коммуникаций. Вклад Кселл – это инвестиции в создание инфраструктуры и предоставление качественных услуг связи по доступным ценам для подавляющего большинства населения страны.

***Вейсел Арал,
главный исполнительный директор Кселл***



1.4 Бизнес Кселл

Абоненты

Клиентоориентированный подход в ведении бизнеса позволяет Кселл сохранять лидирующие позиции на рынке. Отдел по работе с клиентами Компании стремится к установлению долгосрочных отношений с абонентами и дилерами путем поддержания высокого уровня клиентского обслуживания и предоставляет абонентам индивидуальную поддержку через систему call-центров и операционных офисов, а также возможности самообслуживания через Интернет и интерактивное голосовое меню (IVR). Компания постоянно проверяет качество предоставляемых абонентам услуг.

Компании принадлежат два бренда: Kcell, ориентированный преимущественно на корпоративных абонентов (в том числе государственные учреждения) и состоятельных физических лиц, и Activ, предназначенный в основном для абонентов массового рынка.

Услуги

Голосовая мобильная связь

Кселл предлагает основные услуги сотовой связи, такие как голосовая связь, доля которых в выручке Компании за 2012 год составила 80,6%. Помимо основных услуг, связанных с осуществлением звонков, услуги сотовой связи включают голосовую почту, ожидание вызова, переадресацию вызовов, определение звонящего абонента и конференц-связь.

VAS-услуги

Кселл предлагает широкий спектр дополнительных услуг, в том числе MMS, информационные и развлекательные услуги (такие как замена тона гудка, финансовые услуги, прогноз погоды, курсы обмена валют, новости и прочая информация). VAS-услуги важны для бизнеса, поскольку они позволяют Компании выделяться на фоне конкурентов, укреплять свои бренды, стимулировать абонентов чаще пользоваться услугами Кселл и повышать удовлетворенность клиентов.

Услуги передачи данных, в том числе доступ в Интернет

Кселл является лидером в предоставлении услуг мобильной передачи данных в Казахстане. Мы видим большой потенциал для роста доли этих услуг в Казахстане и считаем, что можем извлечь выгоду из ожидаемого роста данного сегмента. Развертывание сети 3G позволило Компании обеспечить более высокую скорость передачи данных.



Прочие услуги

Прочие услуги представляют собой в основном услуги по реализации телефонов и USB модемов.

Ресурсы

Сильные бренды

Развитие брендов и улучшение имиджа Кселл как поставщика надежной связи и высококачественных услуг являются приоритетными направлениями Кселл с 1999 года.

Стратегия Компании в сфере брендов предполагает развитие бренда Kcell как бренда премиум-класса, ориентированного преимущественно на корпоративных абонентов и состоятельных физических лиц, а бренда Activ – как бренда для массового рынка. Такая стратегия позволила Компании укрепить свое присутствие в премиум-сегменте при сохранении лидирующих позиций в массовом сегменте и способствовала тому, что бренды Kcell и Activ стали лидерами рынка.

Профессионализм

На сегодняшний день в Кселл работают более 1 600 сотрудников – сплоченный коллектив специалистов высокого уровня, ориентированных на высокие показатели эффективности труда и удовлетворения потребностей клиентов.

Сильная команда высших руководителей имеет многолетний опыт работы на казахстанском и международном рынках мобильной связи и обладает профессиональными компетенциями в области телекоммуникаций, финансов, маркетинга, информационных технологий.

За последние несколько лет работы коллектив Кселл во главе с существующим составом руководства подтвердил свою способность успешно работать на развивающемся рынке, сохранять на нем лидирующие позиции и справляться с задачами по расширению сети, внедрению новых услуг и технологий и улучшению качества обслуживания.

Команда Кселл имеет четкую мотивацию на достижение максимальных значений ключевых показателей деятельности, которые согласуются с интересами акционеров Компании в росте ее стоимости в долгосрочной перспективе.



1.5 География деятельности

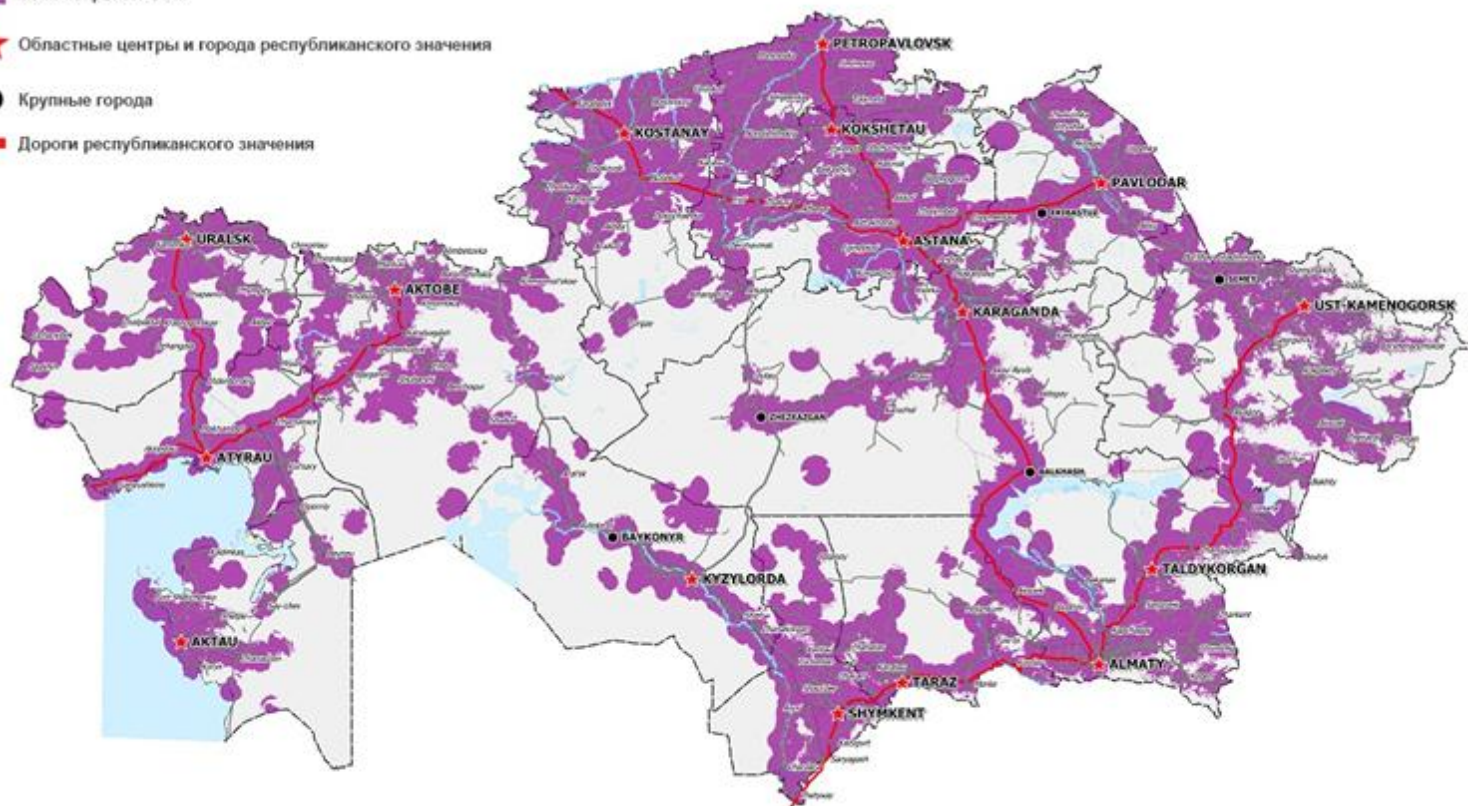
Подробная интерактивная карта покрытия сетью Кселл территории Казахстана, включающая следующие сведения:

■ Зона покрытия GSM

★ Областные центры и города республиканского значения

● Крупные города

— Дороги республиканского значения



Сеть Кселл – высокая степень покрытия в Казахстане

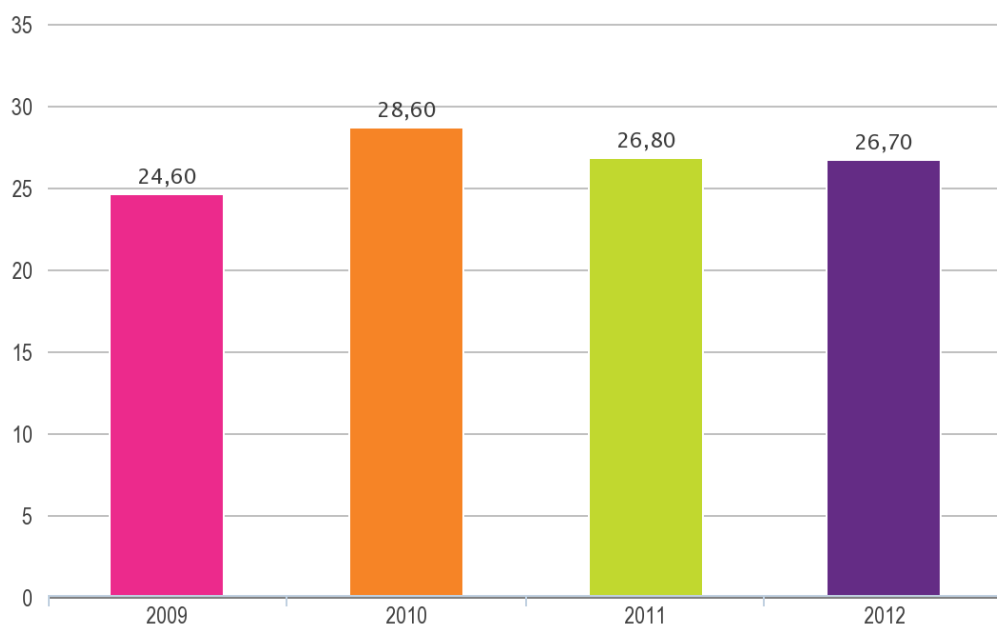
- 95,4% населения
- 46,2% территории
- 5 015 населенных пунктов
- 69,1% всех населенных пунктов, имеющих покрытие мобильной связью



Значительные инвестиции в развитие сети позволяют Kcell добиваться более высокой плотности покрытия и лучшего качества оказания услуг:

- предоставление услуг стандарта 3G
- отличное качество голосовой связи
- высокая скорость передачи данных
- низкие показатели потерянных вызовов и разрывов соединения
- надежное соединение внутри помещений

Капитальные затраты, млрд тенге





1.6 Миссия, Видение и Ценности Компании

Мы являемся лидирующим оператором связи на рынке Казахстана и понимаем, насколько важна наша роль в жизни общества. Мы привыкли работать в благоприятных рыночных условиях со здоровым экономическим потенциалом и ограниченной конкуренцией.

Мы обладаем мощным потенциалом, у нас широкая и высококачественная сеть, талантливые и компетентные сотрудники, многочисленная абонентская база и прямой контакт с нашими клиентами, лицензии на частоты, завоевавшие уважение и доверие клиентов бренды и стабильные денежные потоки.

Тем не менее, наша отрасль быстро меняется, интенсивно возрастает прямая и косвенная конкурентная борьба. Изменения в окружающей нас среде, в том числе, технологическое развитие устройств и самого Интернета, государственное регулирование и меняющееся поведение людей, ставят перед нами как угрозы, так и возможности:

- Традиционные источники дохода, маржа и доходность по инвестициям находятся под постоянным давлением.
- Существует риск увеличения конкуренции со стороны глобальных Интернет-игроков (Apple, Skype, Google, Facebook и т.д.).
- Постоянно растут ожидания клиентов к качеству обслуживания (скорость, покрытие, объем, настройки и т.д.).
- Интернет становится все более важной и неотъемлемой частью в жизни людей.
- Все устройства будут подключены к Интернету; значительная часть данных и сервисов будет обрабатываться посредством «облачных» технологий.
- Устройства будут многофункциональными, что снизит ценность устройств, но повысит ценность программного обеспечения.
- Возрастающее значение Интернета и телекоммуникаций в обществе приведёт к жёсткому регулированию нашей деятельности и цен на услуги и продукты.
- Повышение роли Интернета создает новые требования к безопасности информации и потребности в ее защите.

У нас есть мечта - быть незаменимыми для наших клиентов в этом меняющемся мире. Для того чтобы осуществить эту мечту, мы будем постоянно совершенствоваться и проактивно преодолевать любые трудности.

Мы признаем, что наша основная деятельность - это источник средств для дальнейшего развития компании. В нашем основном бизнесе мы ориентируемся на:

- Непрерывное повышение эффективности
- Защиту доли рынка



- Агрессивную борьбу за долю рынка неголосовых услуг.

Мы выбираем новый курс развития компании, который будет заключаться в выходе на новые рынки, создании новых продуктов и услуг, чтобы удовлетворять существующие и новые потребности клиентов новыми, захватывающими способами.

Мы считаем, что мы можем укрепить успех нашей деятельности запуском инновационных услуг в следующих областях:

- Финансовые услуги
- Развлечения
- Образование
- Автоматизация бизнеса (поддержка бизнес-процессов и потребностей)
- Автоматизация быта (интеллектуальная инфраструктура дома, автомобилей и т.д.)

Мы будем принимать активное участие в государственных проектах и инициативах национального масштаба, направленных на внедрение современных технологий, служащих обществу.

Претворяя в жизнь нашу мечту, мы будем придерживаться следующих ценностей:

- Стабильное долгосрочное развитие компании с целью увеличения благосостояния акционеров.
- Дорожить индивидуальностью и потенциалом каждого сотрудника. Для нас важно, чтобы наши сотрудники были счастливы как на работе, так и в личной жизни.
- Принятие рисков, смелость использовать новые подходы и методы для достижения наших целей.
- Справедливое, равноправное, прозрачное распределение полномочий, ответственности, информации, вознаграждения, наказания.
- Принесение пользы людям и создание комфортной жизни с помощью инновационных услуг, основанных на наших навыках в области информационных и коммуникационных технологий.
- Поощрение сотрудников, которые не боятся принимать смелые решения и высказывать свое мнение, объективно воспринимают обратную связь, способны нести ответственность за свои слова, поступки и результаты.
- Создание взаимовыгодных отношений с нашими клиентами и партнерами.

Стратегия Кселл основана на трех основных принципах: удержание ведущего положения на рынке в ключевых сегментах, в которых мы ведем свою деятельность, достижение лидерства в развивающемся в Казахстане сегменте передачи данных и в конечном счете рост денежного потока.



Поддержание ведущего положения на рынке



Лидерство в сегменте передачи данных



Рост за счет получения денежных потоков

Основы

Доля рынка является ключевым моментом и позволяет использовать преимущества масштаба и операционного левеиджа

Передача данных является основным источником роста

Создание ценности для акционеров

Стратегические инструменты

- Установление конкурентных цен
- Инновационная продукция
- Определение индивидуального подхода в зависимости от региона
- Дальнейшее укрепление брендов
- Особое внимание на обслуживание клиентов и сохранению клиентской базы
- Предоставление высококачественных услуг

- Обеспечение РЧ спектра
- Развертывание сети 3G
- Стимулирование использования смартфонов и устройств связи
- Партнерство с поставщиками контента
- Развитие сети с высоким качеством связи и пропускной способностью
- Поиск возможностей для проведения и тестирования сетей стандарта LTE

- Ориентир на клиентов с высокой платежеспособностью
- Увеличение проникновения в сегменты массового рынка
- Использование эффекта масштаба для реализации экономических преимуществ
- Оптимизация затрат и капитальных вложений
- Более тесное сотрудничество с TeliaSonera при проведении 3 аупок

Сохранение лидирующих позиций на рынке по выручке и числу абонентов

Кселл намерен удерживать лидирующие позиции на рынке, предлагая продукты и услуги по конкурентным ценам, расширяя предложение продуктов и услуг, поддерживая высокое качество сетей и укрепляя позиции брендов. Компания сосредоточит свои усилия на создании специальной стратегии ценообразования для сохранения лидирующих позиций на массовом рынке и в корпоративном сегменте, и стимулирования перехода абонентов от системы предоплаты к постоплатной договорной системе оказания услуг. Чтобы поддерживать высокое качество своих сетей и значительное покрытие, Компания намерена оптимизировать объем капитальных затрат, необходимых для инвестиций в оборудование и развитие инфраструктуры, в том числе для внедрения новых технологий. Стратегия роста Кселл также направлена на улучшение качества оказываемых услуг, что должно приводить к повышению удовлетворенности клиентов, увеличению показателей удержания имеющихся клиентов и расширению абонентской базы.

Дальнейшее применение регионального подхода к ведению бизнеса

Компания намерена и далее применять принятый в 2009 году региональный подход к ведению бизнеса, который подразумевает передачу контролирующих функций управленческим командам в каждом из регионов Казахстана. В рамках данного подхода Компания рассчитывает ключевые показатели эффективности в соответствии с региональным принципом и на основе этих ключевых показателей



определяет размер вознаграждения руководству на местах. После внедрения такого подхода наблюдалось улучшение ключевых показателей в большинстве регионов, а также рост занимаемой Кселл доли рынка. Компания намерена уделять особое внимание регионам, где имеющийся рост ниже ожидаемого. Для улучшения показателей в таких регионах Компания планирует осуществить оптимизацию кадрового состава, внести изменения в систему подготовки персонала, провести кампании по маркетингу и продажам в соответствии с особенностями каждого региона и оказывать иное содействие управленческим командам на местах.

Дальнейшее укрепление позиций брендов Kcell и Activ

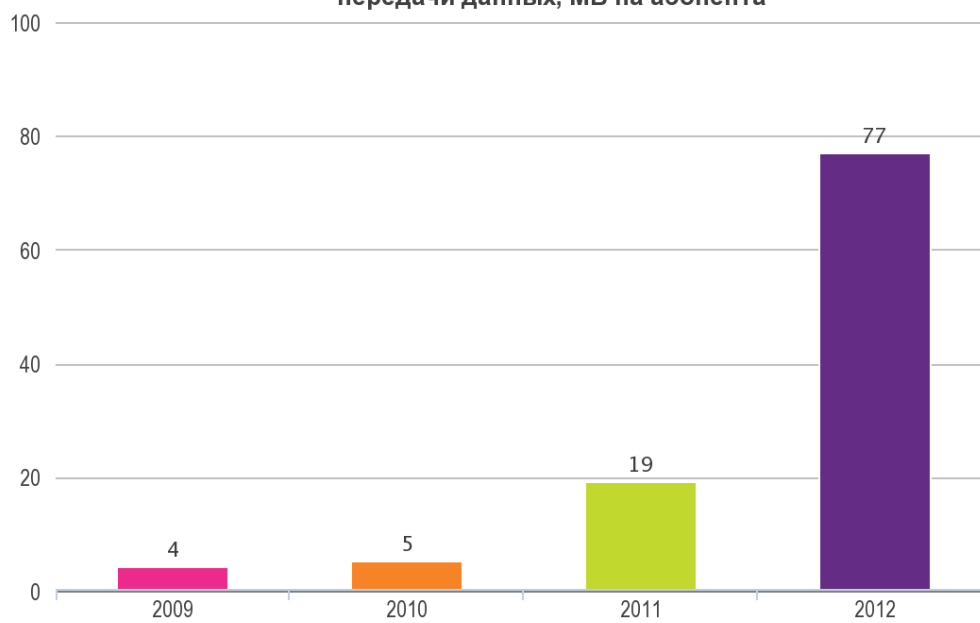
Мы считаем, что узнаваемость брендов становится все более важным фактором, влияющим на выбор абонентами поставщика мобильной связи. Кселл намерен и далее проводить работу по укреплению позиций брендов. В частности, в отчетном году Компанией было привлечено ведущее мировое агентство по продвижению брендов для помощи в проведении кампании ребрендинга Activ. Кселл также намерен укрепить бренд Activ путем улучшения качества обслуживания, особенно принимая во внимание тот факт, что возможности продвижения бренда среди абонентов в сельской местности достаточно ограничены из-за недостатка освещения бренда в прессе. Компания также планирует продвигать бренды через участие в спонсорских мероприятиях на местах, рекламные кампании и промоакции.

Лидирующие позиции в сегменте услуг мобильной передачи данных

Использование мобильного контента и услуг передачи данных в Казахстане сейчас находится на довольно низком уровне по сравнению с другими странами, однако мы видим значительный потенциал роста для данных услуг и намерены продолжать инвестировать в развитие сети 3G для расширения ее покрытия. Компания также планирует предложение новых услуг передачи данных и дешевых смартфонов (в первую очередь, в массовом сегменте рынка) для того, чтобы способствовать более широкому использованию абонентами услуг передачи данных. Кселл планирует продвигать 3G-совместимые устройства в рамках программ распространения USB-модемов и связанных контрактов, продаваемых дистрибьюторами и дилерами на кредитных условиях. Компания также намерена продолжать выстраивать стратегические отношения с ведущими местными и международными поставщиками мобильного контента.



**Среднемесячный объем использования услуг
передачи данных, МБ на абонента**

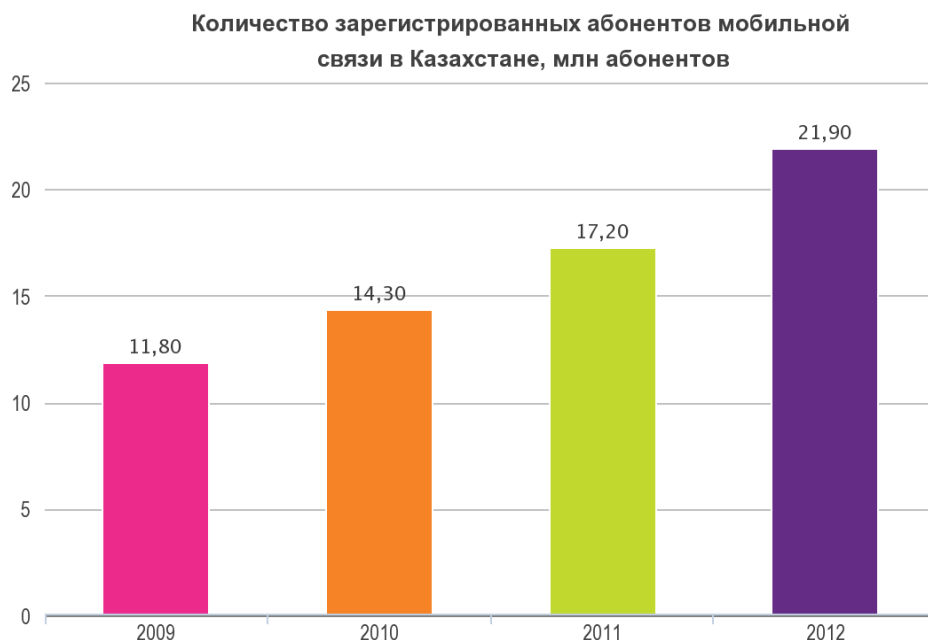




1.7 Тенденции развития рынка

Особенности телекоммуникационного рынка

Телекоммуникационный рынок Казахстана за 2012 год сгенерировал совокупную выручку в размере 598 млрд тенге. Наиболее динамичным сектором этого рынка является рынок услуг мобильной связи, на котором количество абонентов за последние четыре года выросло на 84% - с 11,8 млн в 2009 году до 21,9 млн в 2012 году (по оценкам Компании на основе правила активности в течение 1 месяца). Уровень проникновения услуг голосовой мобильной связи в Казахстане по итогам 2012 года составил 170%.

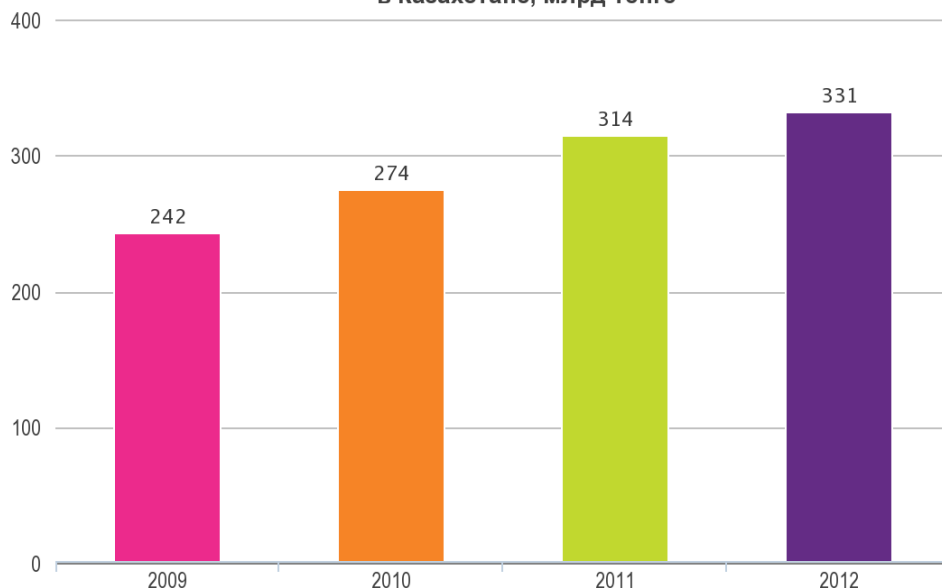


Особенностью рынка мобильной связи в Казахстане является преобладание оказания услуг абонентам по предоплатной системе. Так, по состоянию на 31 декабря 2012 года предоплатной системой и системой авансовой оплаты услуг пользовалось около 99% абонентов Кселл. Наиболее популярными способами оплаты являются платежи через электронные платежные терминалы, предоплаченные карты оплаты, Интернет и салоны операторов мобильной связи.

Рынок мобильной связи в Казахстане является преимущественно рынком услуг голосовой связи. Несмотря на наблюдавшуюся в последние годы спадающую динамику, доля оборота голосовой мобильной связи в общей выручке рынка мобильной связи по-прежнему велика и составила по итогам 2012 года 81% (87%, 86% и 82% в 2009, 2010 и 2011 гг. соответственно).



Оборот рынка голосовой мобильной связи
в Казахстане, млрд тенге



В 2009-2012 гг. оборот казахстанского рынка голосовой мобильной связи рос совокупным среднегодовым темпом 11% и составил в 2012 году 331 млрд тенге против 242 млрд тенге в 2009 году (согласно опубликованной отчетности операторов мобильной связи Казахстана).

Средняя выручка за минуту соединения (ARMU) в Кселл по итогам 2012 года составила 5,2 тенге, в то время как в 2009 году она составляла 14 тенге. Такая динамика отражает жесткие конкурентные условия, в которых работает Компания.

Основными конкурентами Кселл на телекоммуникационном рынке Казахстана являются три оператора мобильной связи: «ВымпелКом», Tele2 («МТС») и «Алтел». Кселл сохраняет положение лидера, занимая по итогам 2012 года 46,9% рынка по числу абонентов.

Средняя выручка Кселл на одного абонента (ARPU) для услуг голосовой связи по итогам 2012 года составила 1 015 тенге, в то время как в 2009, 2010 и 2011 гг. она находилась на уровне 1 298, 1 363 и 1 227 тенге соответственно.

Услуга мобильного широкополосного доступа в Интернет (ШПД) в Казахстане остается в настоящий момент недостаточно востребованной по сравнению с другими рынками. В 2012 году средний ежемесячный трафик данных в Компании составлял около 77 МБ на абонента, что пока примерно в 3 раза ниже наших оценок аналогичного показателя у мобильных операторов в России. Вместе с тем, по сравнению с 2009 годом этот показатель в Кселл вырос более чем в 18 раз. Указанные цифры вместе с фактами активного использования смартфонов и аналогичных мобильных устройств в настоящее время позволяют судить о высокой перспективности данного рынка. В пользу такого прогноза говорит также тот факт, что уровень проникновения услуг фиксированного ШПД в Казахстане в



2012 году оставался сравнительно невысоким – не более 10% населения и около 30% домохозяйств, а строительство необходимой инфраструктуры фиксированного ШПД требует более значительных денежных и временных затрат, чем развитие существующей сети мобильной передачи данных. Показатель средней выручки на абонента Компании (ARPU) в сегменте передачи данных увеличился по сравнению с 2011 годом на 9,2% и достиг по итогам 2012 года уровня 131 тенге. Рост данного показателя относительно 2009 года составил 36,5%.

Регулирование отрасли

Основными регулирующими органами казахстанского рынка мобильной связи являются Министерство транспорта и коммуникаций (МТК) и Агентство по защите конкуренции (Антимонопольное агентство).

С 2000 года Кселл включен в Государственный реестр Агентства по защите конкуренции как поставщик услуг мобильной связи, доля рынка которого в масштабах страны превышает 35%. Поэтому деятельность Компании находится под надзором Агентства на предмет соблюдения Закона о конкуренции и недопущения злоупотреблений своим доминирующим положением на рынке.

В 2011 году МТК установило максимальные тарифы на внутрисетевые звонки, а в феврале 2012 года — на внесетевые звонки и услуги передачи данных. Межсетевые тарифы пока определяются операторами на двусторонней основе, а регулирующий орган оставляет за собой право давать им рекомендации. Кроме того, в настоящее время МТК рассматривает возможность введения нормы о сохранении мобильных номеров (СМН), позволяющей абонентам мобильной связи сохранять свои телефонные номера при смене оператора.

Регулирование в отношении операторов виртуальной сети мобильной связи (MVNO) законодательством Республики Казахстан не предусмотрено, и, насколько известно Кселл, МТК пока не получало запросов в отношении подобных услуг.



2 Результаты

2.1 Основные события отчетного года

Февраль

TeliaSonera завершает приобретение 49% акций Компании у АО «Казахтелеком» и становится ее основным акционером с долей владения 86,9%.

Август

27 августа Компания была зарегистрирована в качестве акционерного общества «Кселл» в соответствии с решением участников о реорганизации ТОО «GSM Казахстан ОАО «Казахтелеком» путём преобразования в Акционерное общество «Кселл».

Октябрь

17 октября состоялось первое общее собрание акционеров Кселл, на котором был избран Совет директоров Компании и утвержден Кодекс корпоративного управления.

По итогам ежегодного исследования удовлетворенности потребителей качеством работы операторов мобильной связи в Казахстане, проведенного агентством EPSI Rating, Кселл признан лидером по качеству обслуживания абонентов, как в сегменте корпоративных, так и частных клиентов.

Ноябрь

Сформирован новый состав Совета директоров Кселл, в котором два из шести членов являются независимыми директорами – Ян Эрик Рудберг и Берт Аке Стефан Нордберг. Ян Эрик Рудберг избран Председателем Совета директоров.

Декабрь

Кселл провёл размещение глобальных депозитарных расписок (ГДР) на Лондонской фондовой бирже и простых акций на бирже KASE. Цена размещения была определена в размере 10,5 долларов США за одну ГДР и 1 578,68 тенге за акцию, при этом каждая ГДР представляет одну акцию. В ходе размещения TeliaSonera продала 50 млн акций, сократив долю своего участия в Компании до 61,9%.

TeliaSonera выполняет формальные условия для завершения приобретения подразделения WiMax казахстанской компании Alem Communications у Midas Telecom и косвенных миноритарных инвестиций в KazTransCom за счет приобретения акций у ТОО Алатау. С приобретением сети WiMax в шести городах своей материнской компанией TeliaSonera Кселл закрепляет за собой ценные частоты 2.5/2.6 ГГц, которые имеют особое значение для удовлетворения



повышенного спроса на мобильные данные. Частоты совместимы с мобильными технологиями передачи данных как 4G.





События после отчетной даты

Наиболее важные события, произошедшие в первом квартале 2013 года:

Январь

Акции Кселл с 1 февраля 2013 года вошли в представительский список для расчета индекса KASE.

Февраль

Главный исполнительный директор Кселл Вейсел Арал назначен президентом Евразийского подразделения TeliaSonera.

Март

13 марта 2013 года Совет директоров Кселл ввел функцию внутреннего аудита для проведения контроля за финансово-хозяйственной деятельностью Компании.



2.2 Расширение абонентской базы

Кселл стремится поддерживать своё лидерство на рынке по объему выручки и числу абонентов, предлагая продукты и услуги по конкурентным ценам и расширяя их ассортимент, обеспечивая высокое качество своей сети и повышая ценность своих брендов. В 2012 году клиентская база Компании увеличилась на 24,1% и составила 13,5 млн пользователей.

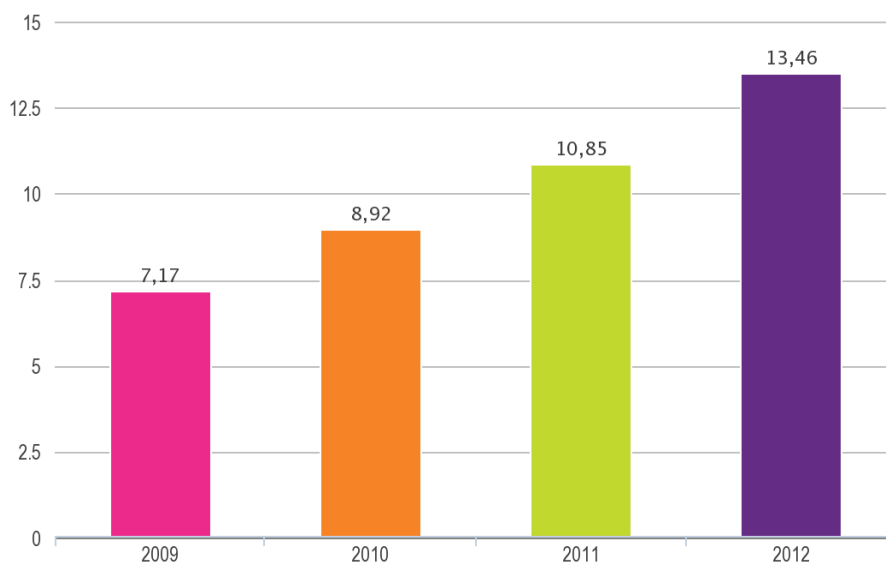
Абонентская база

Кселл является ведущим поставщиком услуг мобильной связи в Казахстане по занимаемой доле рынка по показателям выручки и числа абонентов. В 2012 году клиентская база Компании увеличилась на 2 612 737 абонента и достигла уровня 13,5 млн пользователей.

В 2012 году доля рынка Кселл по численности абонентов составила 46,9% (по оценке Компании на основе числа абонентов, пользующихся услугами не менее одного раза в месяц). По сравнению с 2011 годом эта доля снизилась на 1,4 пункта в связи с усилением конкуренции. В ответ на конкурентное давление Компания приняла меры по снижению тарифов.

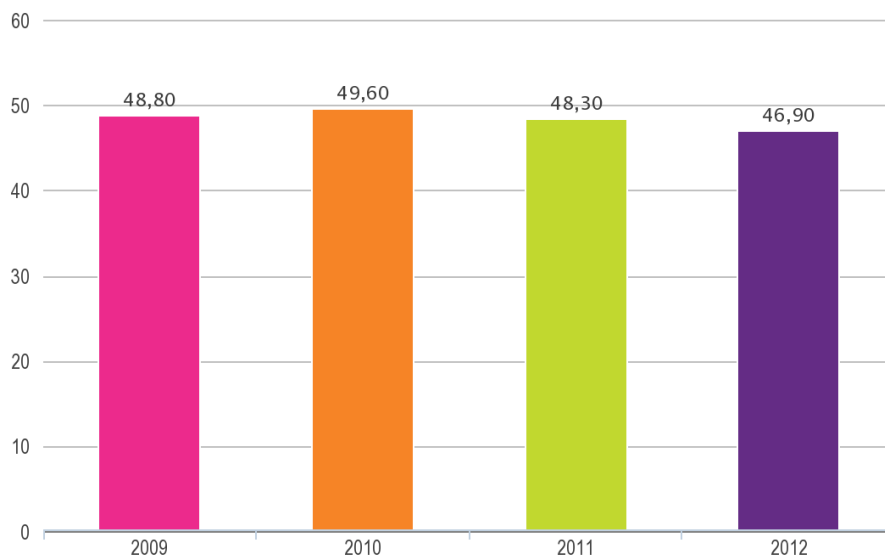
В связи с хорошей позицией в массовом и корпоративном сегментах средняя выручка на абонента (ARPU) в Кселл высокая. Доля рынка, которую занимает Компания по выручке, выше доли рынка по числу абонентов. Рыночная доля Кселл по выручке за 2012 год составила 54,5% (на основе данных о выручке, предоставляемых каждым из операторов).

Абоненты, млн пользователей

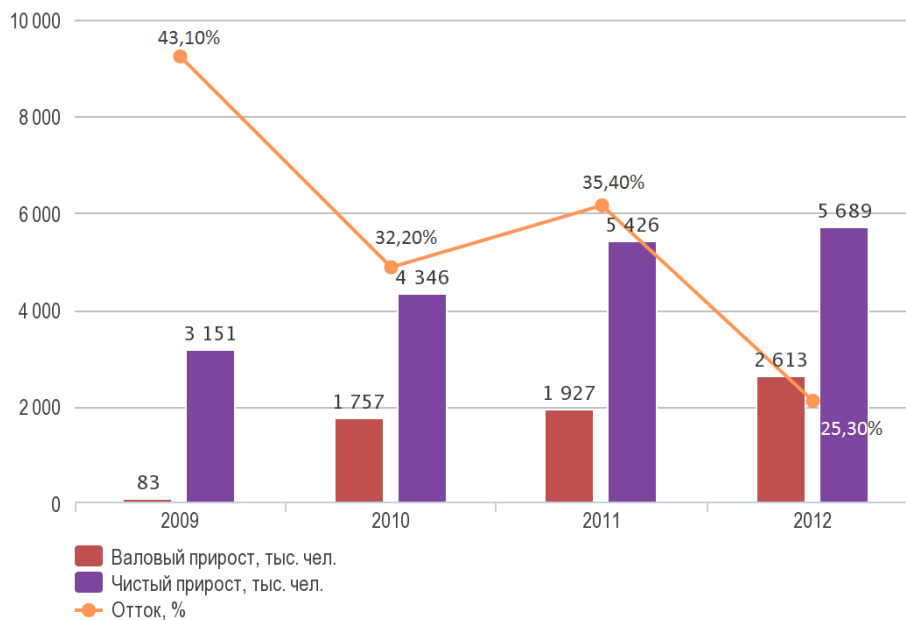




Рыночная доля Кселл по численности абонентов, %



Прирост числа абонентов и уровень оттока абонентов



Лидирующую позицию Кселл поддерживает её клиентоориентированный подход, сильные местные бренды, обширная сеть сбыта и высокое качество сетей. Компания разрабатывает услуги и тарифные планы в соответствии с потребностями и предпочтениями абонентов. Отдел по работе с клиентами Кселл стремится сохранять долгосрочные отношения с абонентами и дилерами путём поддержания высокого уровня клиентского обслуживания и предоставляет



абонентам индивидуальную поддержку через систему call-центров и операционных офисов, а также возможности самообслуживания через интернет и интерактивное голосовое меню. Компания регулярно проводит мониторинг качества предоставляемых абонентам услуг.

Кселл стал первым оператором в Казахстане, который ввёл децентрализованную региональную структуру управления. Программа децентрализации системы оперативного управления была начата в 2009 году с целью повышения эффективности работы и увеличения доли рынка, занимаемой Кселл в определённых регионах. По состоянию на 31 декабря 2012 года Компания насчитывала 18 региональных центров, каждый из которых осуществляет контроль за повседневными операциями в своём регионе и отчитывается на регулярной основе перед руководством Кселл. По оценкам Компании, в 11 регионах Кселл имеет наибольшую долю рынка по абонентам, а в 7 других регионах занимает вторую позицию.

Категории абонентов

Маркетинговая стратегия Кселл ориентирована на сохранение и укрепление лидирующих позиций с помощью конкурентоспособных тарифных предложений, индивидуального подхода, повышения качества сети и оказываемых услуг, инноваций, усиления позиций брендов.

Кселл формирует пакеты услуг исходя из характеристик и потребностей абонентов. Исследования рынка позволяют выявить предпочтения клиентов и текущие тенденции. Компания использует внутреннюю модель классификации абонентов по группам с целью разработки продуктов, максимально приспособленных к требованиям разных клиентов.

Кселл старается максимально гибко реагировать на меняющиеся потребности абонентов и оказывает услуги как на условиях предоплаты, так и по факту предоставленных услуг (в том числе авансом): по состоянию на 31 декабря 2012 года число предоплатных и постоплатных абонентов составило 13,35 млн и 0,11 млн соответственно.

Развитие брендов

Компания продает продукты и услуги под брендами Kcell и Activ, которые были созданы в 1999 году и в настоящее время широко известны в Казахстане. Стратегия Компании в сфере брендов предполагает развитие Kcell как бренда премиум-класса, а Activ — как бренда для массового рынка. Эти бренды ассоциируются у клиентов с национальными истоками, удобными в пользовании продуктами и услугами, а также высоким качеством сети и стандартами обслуживания.

Kcell – это бренд, ориентированный на обслуживание корпоративных абонентов и состоятельных физических лиц. Среди абонентов Kcell преобладают люди в возрасте от 23 до 50 лет с уровнем дохода выше среднего. В 2012 году доля абонентов Kcell в абонентской базе Компании составила 12,9%.



С 2011 года бренд Kcell был приведён в соответствие с единой символикой, созданной группой TeliaSonera для своих дочерних компаний. Ребрендинг сопровождался созданием нового общего логотипа и новых цветовых решений, а также обновлением некоторых ценностей бренда с учётом ценностей TeliaSonera. В основе обновлённых ценностей бренда Kcell – новаторство, надёжность, оперативность, устойчивость и индивидуальный подход.

Бренд Activ ориентирован главным образом на обслуживание клиентов массового рынка. Среди его абонентов преобладают люди в возрасте от 17 до 35 лет со средним уровнем дохода или уровнем доходов ниже среднего. В 2012 году доля абонентов Activ в абонентской базе Компании составила приблизительно 87,1%.

Activ позиционируется на рынке как креативный бренд, обеспечивающий разнообразие тарифных планов и эффективное расходование средств абонентов. В ближайшем будущем Компания планирует провести ребрендинг Activ. Кампанию по ребрендингу предполагается разработать и реализовать в тесном сотрудничестве с группой TeliaSonera.



2.3 Совершенствование услуг и сервисов

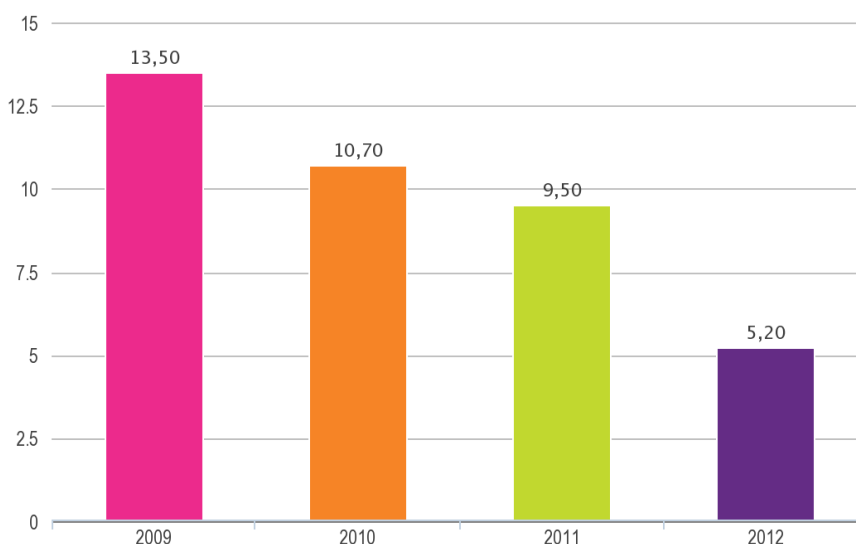
Услуги голосовой связи

Выручка от голосовых услуг увеличилась по сравнению с 2011 годом на 0,4% и составила по итогам 2012 года 146,7 млрд тенге. Выручка от исходящей голосовой связи снизилась на 3,1% до 114,8 млрд тенге. Вместе с тем, увеличение объема входящих звонков абонентов других операторов положительно отразилось на динамике услуг межсетевой связи и повлияло на рост выручки в этом сегменте. Выручка от платежей за межсетевое взаимодействие выросла на 20,2% и составила в 2012 году 26,9 млрд тенге.

Доля услуг голосовой связи в выручке Компании в 2012 году составила 80,6%, снизившись на 1,1 пункт по сравнению с 2011 годом. Объем голосового трафика вырос на 70% за счет увеличения абонентской базы и показателя среднемесячного трафика (MOU). Показатель MOU увеличился с 122 до 168 минут, что объясняется повышением доступности услуг голосовой связи. Однако рост трафика и количества абонентов был нивелирован снижением тарифов вследствие ценовой конкуренции между операторами связи. В результате показатель ARMU снизился в 2012 году с 9,5 до 5,2 тенге.

В рамках услуг мобильной связи Кселл предоставляет как услугу исходящих звонков в роуминге для своих абонентов, находящихся за пределами Казахстана, так и услугу входящих звонков в роуминге для гостей страны. По состоянию на 31 декабря 2012 года Компания заключила коммерческие договоры роуминга с 348 операторами в более чем 149 странах мира, руководствуясь стандартными соглашениями Ассоциации GSM. Кроме того, абоненты Кселл пользуются льготными тарифами на роуминг внутри международной роуминговой сети TeliaSonera.

Средняя выручка за минуту соединения (AMRU), тенге





Услуги передачи данных

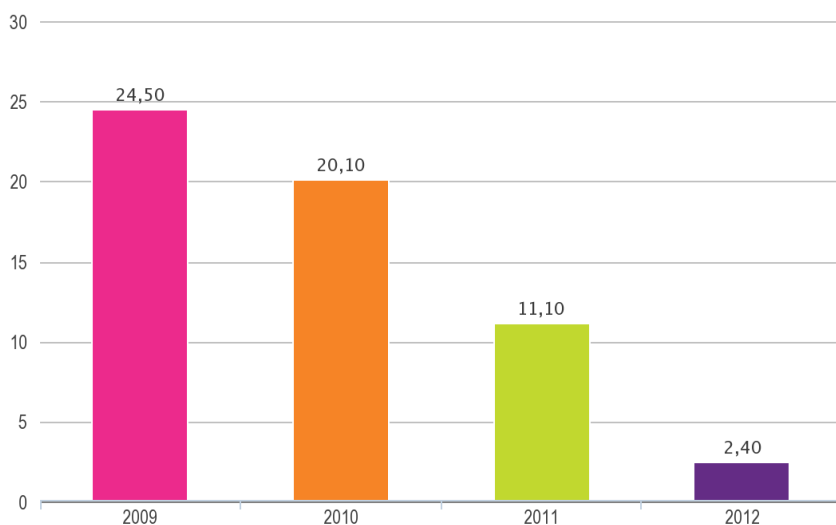
Кселл оказывает услуги передачи данных, которые представляют собой в основном услуги доступа в Интернет. Услуги передачи данных обладают значительным потенциалом роста и становятся всё более важным источником выручки Компании. Их доля в выручке Кселл за 2012 год выросла с 7,9 до 10,3%.

Выручка от услуг передачи данных в 2012 году выросла по сравнению с предыдущим годом на 33,4%, составив 18,8 млрд тенге. Объём передачи данных увеличился на 471,1%. Росту трафика данных способствовало развертывание Компанией собственной сети 3G, что позволило увеличить скорость передачи данных для абонентов и тем самым повысить привлекательность соответствующих услуг. Широкое распространение смартфонов, USB-модемов и других устройств с доступом в Интернет также привело к росту трафика данных.

Рост объёма передачи данных был частично нейтрализован снижением тарифов. Для увеличения объёма использования данного вида услуг абонентам были предложены разнообразные пакеты услуг по привлекательным ценам, например, продаваемые в комплекте пакеты со сниженными тарифами в пересчете на мегабайт переданных данных. Это привело к росту показателя ARPU для услуг передачи данных до 131 тенге.

По оценкам Компании, спрос на услуги передачи данных имеет потенциал дальнейшего роста. Уровень проникновения услуг мобильной передачи данных в Казахстане, несмотря на бурный рост в 2009-2012 гг., пока остаётся значительно ниже уровня более развитых стран. В частности, уровень проникновения смартфонов в сети Кселл составляет пока 11%. Дальнейшему увеличению количества пользователей услуг мобильной передачи данных будет способствовать рост использования мобильных устройств для доступа в Интернет и высокая доля молодого населения в Казахстане.

Средняя выручка на МБ трафика (ARMB), тенге





Кселл владеет самой разветвленной сетью 3G в Казахстане. Запуск сети 3G позволил Компании увеличить скорость передачи данных для своих абонентов и предложить новые услуги передачи данных: картографические сервисы, доступ к социальным сетям и медиаконтенту и другие услуги. Кселл намерен продолжать инвестировать в развитие сети 3G для расширения зоны её покрытия.

VAS-услуги

Кселл предлагает широкий спектр дополнительных услуг, в том числе SMS, MMS, информационные и развлекательные услуги. VAS-услуги важны для бизнеса Кселл, поскольку они позволяют стимулировать абонентов чаще пользоваться услугами Компании и повышать удовлетворенность клиентов.

Выручка от предоставления VAS-услуг в 2012 году увеличилась на 4,6% - с 14,5 млрд тенге до 15,2 млрд тенге. В основном это увеличение связано с ростом выручки от предоставления услуг контента, например, рингбэктонов и иных информационных и развлекательных услуг. Кселл расширяет набор предлагаемых услуг и предоставляет своим абонентам доступ к определенным сервисам, которые предлагаются сторонними поставщиками приложений: SMS-уведомления по разным тематикам, информационно-развлекательный портал, голосовые развлекательные услуги, виртуальные услуги через мобильные социальные сети, а также многие другие развлекательные услуги. Компания предоставляет и другие текстовые и интерактивные информационные услуги, такие как сводки новостей, результаты спортивных соревнований, информацию о положении на дорогах и прогнозы погоды. Некоторые из этих услуг предоставляются с использованием MMS или видеотехнологий, разработанных Кселл.

Рост выручки от VAS-услуг был нивелирован снижением выручки от SMS с 8 млрд тенге в 2011 году до 6,8 млрд тенге в 2012 году. Снижение количества отправленных SMS объясняется, в первую очередь, повышением доступности услуг голосовой связи и услуг передачи данных: общение через социальные сети и с использованием специализированных приложений для обмена мгновенными сообщениями, такими как iMessage и WhatsApp. Чтобы минимизировать снижение выручки от предоставления услуг SMS, Кселл предлагает пакеты SMS, в том числе, в дополнение к другим услугам.



2.4 Развитие сети и технологии

Кселл стремится поддерживать отличное качество сетей, чтобы гарантировать оказание абонентам услуг высокого качества. Сети Компании обеспечивают значительное покрытие (95,4% населения Казахстана), при этом особенно высок процент покрытия в больших городах, включая Алматы и Астану. Кроме того, активная политика Кселл по внедрению услуг стандарта 3G, особенно в Алматы и Астане, сделала Компанию лидером в предоставлении услуг 3G. Для сохранения имеющихся преимуществ в области качества услуг и покрытия сети Кселл установила большее количество базовых станций, чем любой из конкурентов.

Сеть Компании представляет собой цифровую сеть мобильной связи на базе технологии GSM. Эта двухдиапазонная сеть, работающая на трех частотах (900 МГц, 1800 МГц и 2100 МГц), обеспечивает как передачу данных, так и голосовую связь. Услуги передачи данных предоставляются Компанией по технологиям GPRS, EDGE и UMTS/WCDMA.

2G

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

Сеть GSM/GPRS/EDGE Компании постоянно расширяется, и одновременно с этим растет её пропускная способность. В настоящее время Компания выборочно оптимизирует и расширяет свою сеть GSM/GPRS/EDGE, прежде всего в городских районах. К концу 2012 года сеть GSM/GPRS/EDGE охватила 100% населенных пунктов Казахстана с населением более тысячи человек. Оборудование для сети GSM/GPRS/EDGE было поставлено компаниями Ericsson и ZTE Corporation и обслуживается ими по настоящее время.

3G

Сеть стандарта 3G UMTS/WCDMA, считающаяся технологией HSPA+, обеспечивает возможность предоставления всего спектра интерактивных мультимедийных услуг с потенциально возможной на данный момент скоростью передачи данных до 21 Мбит/с по нисходящему каналу и до 5,7 Мбит/с по восходящему каналу.

К концу 2012 года сеть UMTS/WCDMA охватила 100% населенных пунктов с населением более 50 тыс. человек.





Согласно условиям генеральной лицензии, сеть UMTS/WCDMA Компании должна охватить все населенные пункты Казахстана с населением более 10 тыс. человек к концу 2014 года. Сеть UMTS/WCDMA обычно совмещается с сетью 2G – в этой сети используется преимущественно то же базовое сетевое оборудование, что и в действующей сети GSM/GPRS/EDGE.

Основной перспективной задачей Кселл является завершение развертывания сети UMTS/WCDMA с целью обеспечить такие параметры качества и покрытия, которые были бы сопоставимы с аналогичными показателями других сетей Компании. Вместе с тем, Кселл намерен и дальше проводить широкую оптимизацию своих сетей для поддержки технологий мобильной передачи данных.

Качество сети

Кселл стремится соответствовать высоким стандартам обслуживания клиентов, поэтому поддержание качества сети является основным приоритетом её стратегии. Компания направляет значительные капитальные вложения на развитие сети и намерена продолжать эти инвестиции в дальнейшем. За период с 2009 по 2012 гг. Кселл в совокупности инвестировал 104 млрд тенге в инфраструктуру сети.



В центрах управления сетью Компании используются высокотехнологичные системы, которые непрерывно следят за состоянием всего коммутационного оборудования и узлов мобильной связи, идентифицируют сбои и передают сообщения техническим специалистам для решения проблем. Системы эксплуатационной поддержки используются для контроля качества системы в целом и идентификации устройств, которые не в состоянии поддерживать пороговую производительность. Они также позволяют формировать рабочую статистику, например, по разрывам соединения, потерянными вызовам и сбоям в системе. Центры управления сетью Компании расположены в Алматы и Астане.

Кселл постоянно проводит оптимизацию своей сети для достижения ключевых показателей эффективности: снижения количества разрывов соединения, качества голосовых сообщений, доступности и наличия сети и доли успешной передачи данных. Компания пользуется современными средствами планирования, мониторинга и анализа для достижения высоких показателей работы сети с минимальным количеством сбоев.



2.5 Обзор финансовых результатов

Ключевые консолидированные финансовые показатели

Ключевые показатели года

- Уровень дохода увеличился на 1,8% и составил в 2012 году 182 004 млн тенге (178 786 млн тенге – здесь и далее в данном разделе в скобках указывается значение показателя за 2011 год).
- Показатель EBITDA, без учета единовременных расходов, снизился на 4,1%, составив 101 426 млн тенге в 2012 году (105 794). Рентабельность по EBITDA снизилась до уровня 55,7% (59,2).
- Доход от основной деятельности, без учета единовременных расходов, снизился на 5,1%, составив 78 645 млн тенге (82 898), а чистая прибыль сократилась на 7,5%, составив 61 828 млн тенге (66 858).
- Рост свободного денежного потока до 61 203 млн тенге (54 108).
- Клиентская база увеличилась на 2 612 737 абонентов и составила 13,5 млн пользователей.

Финансовые показатели

млн тенге, кроме ключевых коэффициентов, показателей в расчете на одну акцию и отклонений	2012	2011	изм. (%)
Выручка	182 004	178 786	1,8
EBITDA, без учета единовременных расходов	101 426	105 794	-4,1
Маржа (%)	55,7	59,2	
Доход от основной деятельности	77 902	82 898	-6,0
Доход от основной деятельности, без учета единовременных расходов	78 645	82 898	-5,1
Чистая прибыль, причитающаяся собственникам материнской компании	61 828	66 858	-7,5
Доход в расчете на одну акцию (KZT)	309,14	334,29	-7,5
Соотношение CAPEX и продаж (%)	14,7	15,0	
Свободный денежный поток	61 203	54 108	



Выручка

Уровень выручки вырос на 1,8% и составил в 2012 году 182 004 млн тенге (178 786). Без учета выручки от разовой кампании по продаже телефонов в 2011 году выручка возросла на 3,7%, составив 181 551 млн тенге (175 019).

Рост выручки был в основном обусловлен 33,4-процентным увеличением выручки от услуг передачи данных. Также отмечается незначительный рост выручки от голосовых и дополнительных услуг.

Структура выручки Кселл в 2011-2012 гг.

млн тенге, кроме процентных соотношений	2012	% от общего дохода	2011	% от общего дохода
Голосовые услуги	146 669	80,6	146 077	81,7
Услуги передачи данных	18 755	10,3	14 064	7,9
Дополнительные услуги	15 195	8,3	14 532	8,1
Прочие виды дохода	1 385	0,8	4 114	2,3
Общая выручка	182 004	100,0	178 786	100,0

Голосовые услуги

Выручка от голосовых услуг увеличилась на 0,4%, составив 146 669 млн тенге в 2012 году (146 077). Объем голосового трафика вырос на 70%, составив 21 901 млн минут (12 891), за счет увеличения абонентской базы до 13,5 млн пользователей (10,9), а также увеличения показателя MOU до 168 (122). Однако рост трафика и количества абонентов был нивелирован ценовой конкуренцией, в результате которой показатель ARMU снизился до уровня 5,2 тенге (9,5) в связи со снижением тарифов, предпринятым Кселл в ответ на меры государственного регулирования и активное снижение конкурентами своих тарифов.

Выручка от исходящей голосовой связи снизилась на 3,1%, составив в 2012 году 114 747 млн тенге (118 370).

Выручка от услуг интерконнекта выросла на 20,2% и составила по итогам 2012 года 26 945 млн тенге (22 415) в результате роста объема входящих звонков абонентов других операторов связи, который, в свою очередь, был вызван общим увеличением числа абонентов в Казахстане и ценовой конкуренцией.

Услуги передачи данных

Выручка от услуг передачи данных выросла на 33,4%, составив 18 755 млн тенге (14 064). Объем передачи данных увеличился на 471,1% и составил 7 589 056 Гб (1 631 947). Рост объема передачи данных был частично нейтрализован низкими тарифами, что привело к снижению показателя ARMB до 2,4 тенге (11,1). Для увеличения объема использования данного вида услуг абонентам были предложены разнообразные пакеты услуг (такие как пакеты со сниженной стоимостью 1 МБ переданных данных) по привлекательным ценам.



Выручка от дополнительных услуг

Выручка от дополнительных услуг выросла на 4,6%, составив 15 195 млн тенге (14 532), главным образом благодаря росту дохода от предоставления контентных услуг, таких как Ring Back Tones (мелодия вместо гудков) и других информационно-развлекательных услуг.

Прочие доходы

Прочие доходы сократились на 66,3% и составили 1 385 млн тенге в 2012 году (4 114) вследствие разовой кампании по продаже мобильных телефонов, проводившейся в 2011 году.

Расходы

Себестоимость продаж

Себестоимость продаж увеличилась на 9,1% до 76 291 млн тенге (69 955) главным образом за счет увеличения расходов на интерконнект до 24 604 млн тенге (17 012), а также аренду сайтов и энергоресурсы.

Такое увеличение было частично нейтрализовано снижением затрат на мобильные телефоны до 493 миллионов тенге (3 727) в результате проведения в 2011 году разовой кампании.

Расходы на продажи и маркетинг

Расходы на продажи и маркетинг выросли на 9,1% и составили 17 195 млн тенге (15 763). Рост расходов был главным образом обусловлен увеличением объема комиссии за прием наличных платежей до 3 922 млн тенге (2 723) в связи с тем, что абоненты стали все чаще пользоваться электронными терминалами оплаты вместо карт моментальной оплаты для пополнения средств на мобильных счетах, и увеличением расходов на рекламу и стимулирование сбыта до 13 273 млн тенге (13 039).

Общие административные расходы

Общие административные расходы увеличились на 10,7%, составив 11 005 млн тенге (9 943), главным образом за счет роста расходов на консалтинговые услуги по IPO до 894 миллионов тенге (39) и увеличения расходов на персонал до 2 227 млн тенге (2 069).



Прибыль, финансовое состояние и денежный поток

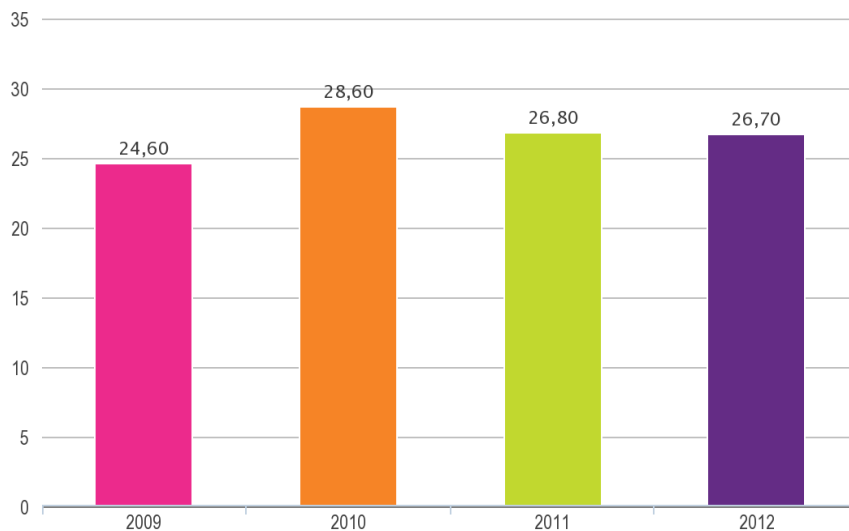
Показатель **ЕБИТДА**, без учета единовременных расходов, снизился на 4,1%, составив 101 426 млн тенге (105 794). Маржа по ЕБИТДА снизилась до уровня 55,7% (59,2). ЕБИТДА без учета доходов и затрат, связанных с услугами интерконнекта, составляет 65,4% (66,3).

Общие **единовременные расходы**, влияющие на размер дохода от основной деятельности, составили 743 млн и в основном включали в себя расходы на консалтинговые услуги в связи проведением IPO.

Расходы по налогу на прибыль снизились на 7,2%, составив 15 558 млн тенге (16 765), в основном за счет уменьшения облагаемого дохода

Чистая прибыль, причитающаяся собственникам материнской компании, сократилась на 7,5% и составила 61 828 млн тенге (66 858), при этом доход на одну акцию сократился на 7,5% до уровня 309,14 тенге (334,29 тенге). Капитальные расходы **сократились до 26 730 млн тенге (26 801)**, при этом **соотношение CAPEX-продажи снизилось до уровня 14,7% (15,0)**.

Капитальные затраты, млрд тенге



Как и в прошлые периоды, значительная часть капитальных затрат Кселл была направлена на финансирование инвестиций в оборудование радиосети, которые составили 15,4 млрд тенге. Кроме того, инвестиции направляются на приобретение телекоммуникационных лицензий и лицензий и прав на программное обеспечение. Компания разрабатывает бюджет капитальных затрат с учетом маркетинговых планов, прогнозов роста абонентской базы, планов запуска новых услуг и конвергенции планов расширения деятельности.

Общие расходы по **финансовым статьям** составили -516 миллионов тенге (725) и в основном включали чистые расходы на уплату процентов и чистый процентный доход.



Свободный денежный поток увеличился до 61 203 млн тенге (54 108).

Чистый денежный поток по операционной деятельности вырос на 4,8 млрд тенге с 81,4 млрд тенге в 2011 году до 86,2 млрд тенге в 2012 году. Этот рост главным образом объясняется положительными изменениями в рабочем капитале.

Кроме того, **кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность** в 2012 году выросла на 9,5 млрд тенге и была преимущественно представлена авансами, полученными от дилеров и дистрибьюторов за карты оплаты и мобильные телефоны. Дебиторская задолженность дистрибьюторов выросла с 5,3 млрд тенге в 2011 году до 7,4 млрд тенге в 2012 году.

Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности, уменьшились с 27,3 млрд тенге в предыдущем году до 25,0 млрд тенге в 2012 году. Это уменьшение в основном объясняется снижением затрат на приобретение материальных и нематериальных активов. Чистые денежные средства, использованные в финансовой деятельности, выросли на 1,5 млрд тенге с 58 млрд тенге до 59,5 млрд тенге в 2012 году, что было обусловлено выплатами Компанией дивидендов.

Соотношение чистой задолженности к собственному капиталу составило 74,0%. В 2011 году Компания не имела какой-либо чистой задолженности; соглашение о предоставлении займа было заключено в 2012 году.

Соотношение собственного капитала к активам составило 44,2% (82,9). Такое снижение было обусловлено выплатой дивидендов в 2012 году.

Сокращенный консолидированный отчет по совокупному доходу

<i>млн тенге, кроме данных в расчете на одну акцию, количества акций и корректировок</i>	2012	2011	изм. (%)
Доходы	182 004	178 786	2
Себестоимость продаж	-76 291	-69 955	9
Валовая прибыль	105 712	108 831	-3
Расходы по реализации и маркетингу	-17 195	-15 763	9
Общие административные расходы	-11 005	-9 943	11
Прочий доход от основной деятельности и расходы, нетто	389	-227	
Прибыль по основной деятельности	77 902	82 898	-6
Финансовые доходы и финансовые расходы, нетто	-516	725	
Прибыль до налогообложения	77 386	83 624	-8
Расходы по подоходному налогу	-15 558	-16 765	-7
Чистая прибыль	61 828	66 858	-8
Прочий совокупный доход			



ЕБИТДА	100 683	105 794	-5
[ЕБИТДА без учета единовременных расходов]	101 426	105 794	-4
Износ, амортизация и убытки от обесценивания материальных ценностей	-22 781	-22 896	-1
Доход от основной деятельности [без учета единовременных расходов]	78 645	82 898	-5

Сокращенный консолидированный отчет о финансовом положении

<i>млн тенге</i>	31.12.2012	31.12.2011
АКТИВЫ		
Нематериальные активы	16 140	18 434
Имущество, техника и оборудование	110 337	100 372
Прочие внеоборотные активы	3 121	6 759
Итого внеоборотные активы	129 598	125 565
Товарно-материальные запасы	978	1 836
Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность	15 990	16 229
Денежные средства и их эквиваленты	3 075	1 353
Итого оборотные активы	20 043	19 418
ИТОГО АКТИВЫ	149 641	144 983
Капитал и обязательства		
Уставный капитал	33 800	3 915
Нераспределенная прибыль	32 403	116,338
Итого собственного капитала, связанного с материнской компанией	66 203	120 252
Обязательство по отсроченному подоходному налогу	5 104	3 991
Прочие долгосрочные обязательства	988	495
Итого долгосрочных обязательств	6 092	4 486
Краткосрочные займы	48 991	-
Расчеты с поставщиками и иные краткосрочные обязательства	28 355	20 245
Итого краткосрочных обязательств	77 346	20 245
Итого собственного капитала и обязательств	149 641	144 983



Сокращенный консолидированный отчет о движении денежных средств

<i>млн тенге</i>	2012	2011
Движение денежных средств до изменений в оборотном капитале	85,324	89 071
Изменения в оборотном капитале	863	-7 658
Денежный поток от операционной деятельности	86,187	81 413
Наличные капитальные затраты	-24,984	-27 305
Свободный поток денежных средств	61,203	54 108
Итого денежного потока от инвестиционной деятельности	-24,984	-27 305
Движение денежных средств до финансовой деятельности	61,203	54 108
Денежные средства, полученные от финансовой деятельности	-59,481	-58 000
Движение денежных средств за период	1,722	-3 892
Денежные средства и их эквиваленты на начало периода	1,353	5 245
Поток денежных средств за период	1,722	-3 892
Денежные средства и их эквиваленты на конец периода	3,075	1 353

Единовременные расходы

<i>млн тенге</i>	2012	2011
В составе EBITDA		
Затраты на реорганизацию, реализацию синергии, и т.д.	743	-
Итого	743	-

Инвестиции

<i>млн тенге</i>	2012	2011
CAPEX		
Нематериальные активы	2,325	2,711
Недвижимость, производственные помещения и оборудование	24,405	24,090
Итого	26,730	26,801

Чистая задолженность

<i>млн тенге</i>	31.12.2012	31.12.2011
Долгосрочные и краткосрочные займы	-	48 991
За вычетом краткосрочных инвестиций, наличности и средств на счету	1,353	3,075
Чистая задолженность	-1,353	45,916



Кредитное финансирование

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

Кселл имеет банковские займы, полученные в казахстанских тенге, со сроками погашения в пределах одного года. Общая сумма займов на 31.12.2012 г. составляет 49 млрд тенге.

26 сентября 2012 года было подписано соглашение о срочной кредитной линии с АО «Ситибанк Казахстан» и АО «ДБ RBS Казахстан» на получение кредита в размере 30 млрд тенге с фиксированной ставкой 4,6% годовых, с вознаграждением за разовую сделку в размере 1% от суммы кредита и сроком погашения двенадцать месяцев, с возможностью продления до дополнительных двенадцати месяцев.

17 октября 2012 года было подписано дополнительное соглашение о срочной кредитной линии с АО «Ситибанк Казахстан» и АО «ДБ RBS Казахстан» на получение кредита в размере 15 млрд тенге с фиксированной ставкой 3,9% годовых, с вознаграждением за разовую сделку в размере 1% от суммы кредита и сроком погашения до 26 сентября 2013 года, с возможным продлением до дополнительных двенадцати месяцев. Гарантом займа в 15 млрд тенге выступила TeliaSonera AB. Компания обязалась уплачивать TeliaSonera AB ежегодный взнос в размере до 112,5 млн тенге в год предоставление гарантий в отношении 15 млрд тенге.



3 Корпоративное управление

3.1 Принципы и структура корпоративного управления

Кселл – признанный лидер телекоммуникационной отрасли Казахстана. Будучи инновационной, надёжной и дружелюбной к клиентам компанией, мы действуем ответственно, опираясь на общечеловеческие ценности и деловые принципы. Уникальная корпоративная культура Кселл отражена в его Кодексе корпоративного управления и сочетает в себе общепризнанные этические нормы, передовые зарубежные стандарты, привнесённые компанией TeliaSonera и отражённые в её Кодексе этики и поведения, а также высокие национальные стандарты ведения бизнеса, закреплённые в Модельном кодексе корпоративного поведения Республики Казахстан.

Принципы корпоративного управления

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

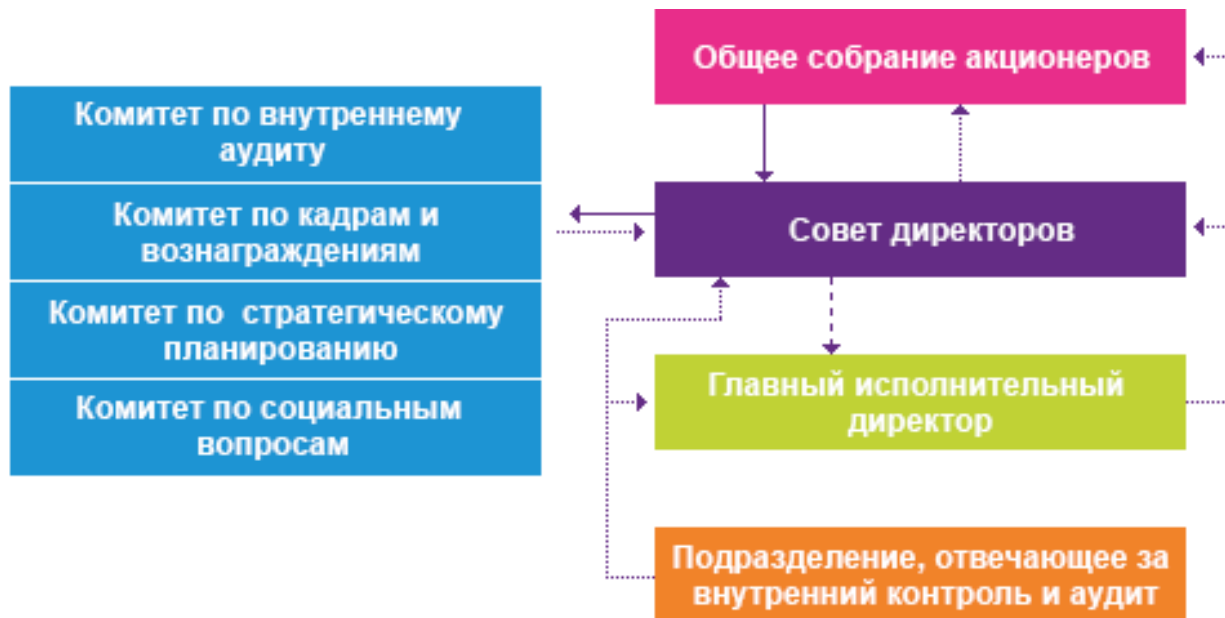
Принципы корпоративного управления Кселл	
Защита прав и интересов акционеров	Компания обеспечивает справедливое и равное отношение ко всем акционерам, способствует эффективному участию акционеров в принятии ключевых решений и предоставляет подробную информацию, затрагивающую их интересы.
Эффективное управление Компанией Советом директоров и главным исполнительным директором	Деятельность Совета директоров направлена на повышение рыночной стоимости Компании, предоставление акционерам взвешенной и достоверной оценки достигнутых результатов и перспектив развития. Главный исполнительный директор осуществляет оперативное управление ежедневной деятельностью Компании в соответствии с установленным бизнес-планом и стратегией развития.



Прозрачность и объективность раскрытия информации о деятельности Компании	Информация о деятельности Компании раскрывается таким образом, чтобы она помогала потенциальным инвесторам в принятии обоснованных решений о приобретении ценных бумаг Компании и участии в ее акционерном капитале. Раскрытие информации обеспечивает максимальную прозрачность управления Компанией.
Законность и этика	Компания действует в строгом соответствии с законодательством, Кодексом этики и поведения Группы компаний TeliaSonera и общепринятыми нормами деловой этики.
Эффективность дивидендной политики	Компания выплачивает дивиденды в соответствии с законодательством, Уставом и соответствующими решениями Общего собрания акционеров. Чистый доход распределяется по решению Общего собрания акционеров о выплате дивидендов с учетом целей развития Компании и соотношения показателей долгосрочного чистого долга и EBITDA.
Эффективность кадровой политики	Компания гарантирует своим сотрудникам соблюдение их прав, предусмотренных законодательством и Кодексом этики и поведения Группы компаний TeliaSonera, и развивает партнерские отношения с персоналом в решении социальных вопросов и регламентации условий труда.
Охрана окружающей среды	Компания обеспечивает осуществление своей деятельности с учетом необходимости сохранения окружающей среды и выполняет нормы экологической безопасности, установленные законодательством и Кодексом этики и поведения Группы компаний TeliaSonera.
Урегулирование корпоративных споров	В случае возникновения корпоративного спора, его участники стремятся найти варианты решения конфликта путем переговоров, чтобы обеспечить эффективную защиту прав всех акционеров и деловой репутации Компании.



Структура корпоративного управления



- > избирает
- - -> назначает
-> отчитывается

Совершенствование корпоративного управления в 2012 году

- Избран первый состав Совета директоров Кселл.
- 27 августа 2012 года Кселл преобразован в акционерное общество на основании решения Общего собрания участников ТОО «GSM (Джи Эс Эм) Казахстан ОАО «Казахтелеком».
- 17 октября 2012 года на первом Общем собрании акционеров Кселл избран новый состав Совета директоров и утверждены основные внутренние документы Компании, регулирующие деятельность органов управления и контроля. Также на собрании утвержден Кодекс корпоративного управления Кселл.
- 9 ноября 2012 года внеочередным Общим собранием акционеров Кселл избран новый состав Совета директоров, в который вошли два независимых директора, один из которых является Председателем Совета директоров. Также на собрании утверждено Положение о размере и условиях выплаты вознаграждений и компенсации расходов членам Совета директоров за исполнение ими своих обязанностей.
- Созданы и начали свою работу четыре комитета Совета директоров – по внутреннему аудиту, кадрам и вознаграждениям, стратегическому



планированию, социальным вопросам. Утверждены соответствующие положения, регулирующие деятельность комитетов.



3.2 Общее собрание акционеров

Согласно Уставу Кселл, высшим органом управления Компании является Общее собрание акционеров, к исключительной компетенции которого относится решение следующих вопросов:

- внесение изменений и дополнений в Устав и Кодекс корпоративного управления или их утверждение в новой редакции;
- добровольная реорганизация (в том числе реорганизация Компании в акционерное общество) и ликвидация Компании;
- принятие решения об увеличении количества объявленных акций Компании или изменении вида неразмещенных объявленных акций Компании;
- изменение методики определения стоимости акций Компании при их выкупе Компанией;
- назначение аудиторов для проведения аудита Компании;
- определение количественного состава и срока полномочий совета директоров Компании, избрание его членов и досрочное прекращение их полномочий, а также определение размера и условий выплаты вознаграждений членам совета директоров Компании;
- утверждение годовой финансовой отчетности и размеров выплачиваемых по акциям дивидендов (если применимо);
- утверждение решения о совершении сделок, в заключении которых имеется заинтересованность, в случае невозможности принятия соответствующих решений советом директоров Компании.

Решения по вопросам, указанным в первых четырех пунктах требуют утверждения квалифицированным большинством (3/4 голосов) от общего количества голосующих акций.

Общее собрание акционеров имеет право аннулировать любое решение по внутренним организационным вопросам деятельности компании, принятое другим органом управления Компании.

Уведомление о проведении Общего собрания акционеров направляется акционерам не менее чем за 30 дней до даты его проведения, а в случае созыва собрания в заочной форме и в ряде других случаев – не менее чем за 45 дней до собрания.



Общее собрание акционеров созывается по инициативе Совета директоров Компании или по письменному требованию Крупного акционера¹.

Совет директоров Компании не имеет права по собственной инициативе вносить изменения в повестку дня или предлагать порядок проведения Общего собрания акционеров, созываемого по требованию Крупного акционера. Тем не менее, Совет директоров вправе включать в повестку дня такого собрания дополнительные вопросы по собственному усмотрению.

В течение 2012 года было проведено 11 общих собраний участников Компании до преобразования в АО и 2 общих собрания акционеров Компании после преобразования в АО.

¹ Акционер или несколько акционеров, действующих на основании заключенного между ними соглашения, которому (которым в совокупности) принадлежат десять и более процентов голосующих акций акционерного общества.



3.3 Совет директоров

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

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

Состав Совета директоров

Состав Совета директоров по состоянию на 31 декабря 2012 года, избранный внеочередным Общим собранием акционеров Кселл 9 ноября 2012 года

Ян Эрик Рудберг, 1945 г.р.



Председатель Совета директоров Кселл, независимый директор², в составе Совета директоров с 17 октября 2012 г.

Председатель совета директоров Högia AB.

Член Совета директоров ОАО Мегафон (независимый директор), председатель Комитета по аудиту.

С 1994 по 2003 год занимал различные руководящие должности в Telia AB.

Ранее был генеральным директором Tele2, исполнительным вице-президентом Nordbanken AB и генеральным директором Enator AB.

² Члены Совета директоров, рассматриваемые как независимые директора в соответствии с законодательством Республики Казахстан с учетом положений В.1.1 Кодекса корпоративного управления Великобритании.



В 1969 году окончил Школу делового администрирования и экономики Гетеборга.

Вейсел Арал, 1968 г.р.

Главный исполнительный директор Кселл, член Совета директоров с 9 ноября 2012 г.

С 2011 г. - вице-президент и руководитель группы Среднеазиатского региона бизнес-направления «Евразия» TeliaSonera. В настоящее время работает в Казахстане.

Член Правления группы TeliaSonera.

Член наблюдательного совета компании Central Asian Telecommunications Development B.V.

Председатель Совета директоров TeliaSonera Uzbek Telecom Holding B.V.

Окончил Ближневосточный технический университет в Турции по специальности «Инженер-физик».

С 1989 по 1992 гг. - инженер по телекоммуникациям в компании «Турецкие государственные железные дороги».

С 1992 по 2001 гг. - занимал ряд руководящих должностей в компании Ericsson Telekomünikasyon A.Ş., участвовал в руководстве телекоммуникационными проектами в Турции, Иране и Пакистане.

С 2001 по 2006 гг. - региональный менеджер (Азербайджан, Грузия и Туркменистан), вице-президент и управляющий по работе с клиентами Fintur в компании Ericsson AB.

2007 г. - вице-президент и управляющий по работе с крупными клиентами в Ericsson Telekomünikasyon A.Ş.





Берндт Кеннет Карлберг, 1954 г.р.

Член Совета директоров Кселл с 9 ноября 2012 г.

Член Совета директоров, управляющий директор Karnet AB, член Совета директоров Relacom AB, Relacom International Holding AB, председатель Совета директоров MobiU AB, Billbooo Added Dimension AB. В настоящее время работает в Швеции.



Окончил Военную академию в 1976 г., Карлберг был зачислен офицером в шведскую армию. В 1987 г. прошел курс повышения квалификации в том же учебном заведении и вернулся в армию в ранге старшего офицера.

С 1998 по 2002 гг. - управляющий директор Telia Mobile в составе Telia AB.

С 2003 по 2004 гг. - управляющий директор TeliaSonera.

С 2004 по 2006 гг. - руководитель бизнес-направления «Дания, Норвегия, страны Балтии и Испания» в компании TeliaSonera.

С 2006 по 2010 гг. - руководитель бизнес-направления «Мобильные услуги» в компании TeliaSonera.

Толга Коктюрк, 1977 г.р.

Член Совета директоров Кселл с 27 августа 2012 г.

С 2011 г. - финансовый директор бизнес-направления «Евразия» в компании TeliaSonera. В настоящее время работает в Турции.

Член Совета директоров компании TeliaSonera Uzbek Telecom Holding B.V, Azertel Telekomünikasyon Yatirim ve Diş Ticaret A. S., Azercell Telekom MMC, Geocell LLC, член наблюдательного совета компании Central Asian Telecommunications Development B.V.

Окончил Университет «Коч» (Стамбул, Турция) по специальности «Экономика».

С 2006 до 2011 гг. - финансовый директор Кселл.





С 2004 до 2006 гг. - финансовый директор оператора мобильной связи СП «Азерселл Телеком», созданного в Азербайджане с участием компании TeliaSonera.

Берт Аке Стефан Нордберг, 1956 г.р.



Председатель Совета директоров компании Sony Mobile Communications AB., независимый директор, член Совета директоров Кселл с 9 ноября 2012 г. В настоящее время работает в Швеции.

Окончил Техническую гимназию Мальме (Malmö Tekniska Läroverk, Швеция) по специальности «Электронная инженерия» и изучал инженерное дело на военно-морской базе Швеции (Берга, Швеция).

С 2009 по 2012 гг. - член Совета директоров, президент и генеральный директор Sony Ericsson Mobile Communications AB.

С 2004 по 2009 гг. - исполнительный вице-президент LM Ericsson AB.

Матс Горан Саломонссон, 1950 г.р.



Член Совета директоров Кселл с 27 августа 2012 г.

С 2011 г. вице-президент по вопросам рынка и коммерческого развития бизнес-направления «Евразия» в компании TeliaSonera. Председатель Совета директоров/член комитета по аудиту и вознаграждениям компании AS Eesti Telekom, член Совета директоров компании TeliaSonera Försäkring AB, TeliaSonera, UTA Holding B.V., TeliaSonera Asia Holding B.V., Airbell Services Ltd, Nepal Satellite Telecom Pvt Ltd. В настоящее время работает в Швеции.

Окончил Стокгольмскую школу экономики (Швеция), магистр бизнеса.

С 1996 по 2001 гг.- финансовый управляющий и управляющий директор в компании Telia Nära AB.



С 2001 по 2002 гг. - работал в компании Telia Mobile AB.

С 2003 по 2007 гг. - финансовый директор в компании TeliaSonera (подразделение «Норвегия, Дания и страны Балтии»).

С 2007 по 2009 гг. - финансовый директор компании TeliaSonera (сегмент «мобильные услуги»).

С 2010 по 2011 гг. – финансовый директор компании TeliaSonera (бизнес-направление «Евразия»). Ранее г-н Саломонссон занимал ряд руководящих должностей в компании AGA AB, работая в Швеции, и компании ABB AB, работая в Швеции, Италии и США, а также в компаниях Lagan Press AB (Швеция) и SAAB Automobile AB (Швеция).

В течение 2012 года ни один из членов Совета директоров не владел акциями Кселл.

Состав Совета директоров Кселл, избранный на Общем собрании акционеров 17 октября 2012 года и действовавший до 9 ноября 2012 года:

- Матс Горан Саломонссон
- Толга Коктюрк
- Ян Эрик Рудберг – независимый директор

Состав Совета директоров Кселл, избранный решением Общего собрания участников ТОО «GSM (Джи Эс Эм) Казахстан ОАО «Казахтелеком» 27 августа 2012 года при реорганизации Компании в акционерное общество и действовавший до 17 октября 2012 года:

- Матс Горан Саломонссон
- Толга Коктюрк
- Мохаммед Амерси – независимый директор

Комитеты Совета директоров

Согласно Закону об акционерных обществах Республики Казахстан, для рассмотрения наиболее важных вопросов и подготовки рекомендаций Совету директоров в Компании должны быть созданы следующие комитеты: комитет по стратегическому планированию, комитет по кадрам и вознаграждениям, комитет по внутреннему аудиту, комитет по социальным вопросам. Председателями комитетов должны быть независимые директора. Закон наделяет Совет директоров Компании правом создания иных комитетов по собственному усмотрению. Также Законом предусмотрено, что комитеты должны состоять из членов Совета директоров Компании и экспертов, обладающих необходимыми



профессиональными знаниями для работы в каждом конкретном комитете. В Кселл созданы все комитеты, предписанные законодательством. Все комитеты являются консультационными органами при Совете директоров.



	Комитет по стратегическому планированию	Комитет по кадрам и вознаграждениям	Комитет по внутреннему аудиту	Комитет по социальным вопросам
Состав комитета	Берт Аке Стефан Нордберг, Председатель комитета, независимый директор Берндт Кеннет Карлберг Матс Горан Саломонссон	Берт Аке Стефан Нордберг, Председатель комитета, независимый директор Толга Коктюрк Матс Горан Саломонссон	Ян Эрик Рудберг, Председатель комитета, независимый директор Берндт Кеннет Карлберг Толга Коктюрк	Ян Эрик Рудберг, Председатель комитета, независимый директор Толга Коктюрк Член комитета Матс Горан Саломонссон
Роль комитета	В задачи Комитета по стратегическому планированию входит составление рекомендаций для Совета директоров Компании в отношении ее стратегического развития.	В задачи Комитета по кадрам и вознаграждениям входит составление рекомендаций для Совета директоров Компании в отношении квалификационных требований к сотрудникам, назначения и увольнения некоторых сотрудников, поощрительных выплат и заработной платы руководства, а также внутренней документации, относящейся к оценке пригодности, обучению и мотивации сотрудников.	В задачи Комитета по аудиту входит составление рекомендаций для Совета директоров Компании в отношении финансовой отчетности, систем внутреннего контроля и управления рисками, проведения внутреннего и внешнего аудита.	В задачи Комитета по социальным вопросам входит составление рекомендаций для Совета директоров Компании в отношении внутренней документации о социальной ответственности Компании, участия Компании в социальных проектах и разрешения внутренних конфликтов в коллективе.

Отчет о деятельности Совета директоров

Впервые Совет директоров в Кселл был сформирован 27 августа 2012 года после завершения реорганизации Компании в акционерное общество. С этого



момента до конца 2012 года было проведено 6 заседаний Совета директоров. Среди наиболее важных решений, принятых Советом директоров за этот период, выделяются следующие:

- Сентябрь – Одобрение заключения Кселл крупной сделки, состоящей из совокупности взаимосвязанных между собой сделок в связи с привлечением Компанией синдицированного займа от банков в размере 45 млрд тенге.
- Октябрь – Ряд решений, связанных с выходом Кселл на IPO: решение о включении простых акций Кселл в первую наивысшую категорию официального списка KASE, утверждение календаря корпоративных событий, заключение депозитарного соглашения с Deutsche Bank Trust Company Americas.
- Октябрь – Избрание исполнительного органа Компании: Совет директоров единогласно продлил полномочия г-на Вейсела Арала на посту главного исполнительного директора, выполняющего данные функции в Кселл с 2007 года.
- Декабрь – Утверждение инвестиционного меморандума (проспекта выпуска глобальных депозитарных расписок) для вывода компании на LSE и KASE, утверждение международных и местных соглашений с андеррайтерами, утверждение положений о комитетах Совета директоров.

Вознаграждение членов Совета директоров

В соответствии с принятым в Кселл Положением о размере и условиях выплаты вознаграждений и компенсации расходов членам Совета директоров за исполнение ими своих обязанностей, вознаграждение выплачивается независимым директорам, а также директорам, не являющимися сотрудниками TeliaSonera. Размер вознаграждения членов Совета директоров состоит из двух частей – годового фиксированного вознаграждения, зависящего от посещаемости членами Совета директоров заседаний Совета, а также годового дополнительного вознаграждения за участие в комитетах Совета директоров. Также Положением предусмотрена компенсация расходов членов Совета директоров, связанных с исполнением ими своих обязанностей.

На внеочередном Общем собрании акционеров 9 ноября 2012 года были утверждены следующие размеры вознаграждения для независимых директоров, а также директоров, не являющихся сотрудниками TeliaSonera:

- годовое фиксированное вознаграждение в размере 75 000 долл. США (до вычетов налогов);
- годовое дополнительное вознаграждение за председательство в Совете директоров Компании в размере 25 000 долл. США (до вычета налогов), за участие в Комитете по аудиту в размере 15 000 долл. США (до вычета налогов) и в размере 6 000 долл. США за участие в любом другом комитете Совета директоров.

Выплаты вознаграждения, а также оценка эффективности деятельности Совета директоров в 2012 году не проводились, т.к. по условиям выплаты



вознаграждений согласно Положению, утвержденному решением Общего собрания акционеров Кселл от 9 ноября 2012 года, о размере и условиях выплаты вознаграждений и компенсации расходов членам Совета директоров за исполнение ими своих обязанностей, оплата 50% годового фиксированного вознаграждения производится по истечении шести месяцев с начала срока полномочий члена Совета директоров. Остальная часть годового фиксированного вознаграждения выплачивается по истечении годичного срока полномочий.



3.4 Исполнительное руководство

Руководство повседневной деятельностью Компании осуществляет главный исполнительный директор. В его компетенцию входят все вопросы, не отнесенные к исключительной компетенции Совета директоров или Общего собрания акционеров Кселл. Помимо этого, в компетенцию главного исполнительного директора входит организация исполнения решений, принятых Общим собранием акционеров и Советом директоров.

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

За последние несколько лет работы коллектив Кселл во главе с существующим составом руководства подтвердил свою способность успешно работать на развивающемся рынке, сохранять на нем лидирующие позиции и справляться с задачами по расширению сети, внедрению новых услуг и технологий и улучшению качества обслуживания.

Команда руководителей высшего звена

Вейсел Арал, 1968 г.р.

Главный исполнительный директор Кселл с 2007 года, член Совета директоров Кселл

С 2011 г. - вице-президент и руководитель группы Среднеазиатского региона бизнес-направления «Евразия» TeliaSonera.

Член Правления группы TeliaSonera.

Член наблюдательного совета компании Central Asian Telecommunications Development B.V.

Председатель Совета директоров TeliaSonera Uzbek Telecom Holding B.V.

Окончил Ближневосточный технический университет в Турции по специальности «Инженер-физик».

С 1989 по 1992 гг. - инженер по телекоммуникациям в компании «Турецкие государственные железные дороги».





С 1992 по 2001 гг. - занимал ряд руководящих должностей в компании Ericsson Telekomünikasyon A.Ş., участвовал в руководстве телекоммуникационными проектами в Турции, Иране и Пакистане.

С 2001 по 2006 гг. - региональный менеджер (Азербайджан, Грузия и Туркменистан), вице-президент и управляющий по работе с клиентами Fintur в компании Ericsson AB.

2007 г. - вице-президент и управляющий по работе с крупными клиентами в Ericsson Telekomünikasyon A.Ş.

Бауржан Аязбаев, 1978 г.р.

Финансовый директор Кселл с 2011 года



Окончил Казахский государственный юридический университет по специальности «Юриспруденция». Получил степень магистра делового администрирования в Университете КИМЭП.

С 2001 по 2005 гг. - старший аудитор казахстанского отделения PricewaterhouseCoopers LLP.

С 2005 по 2006 гг. - менеджер операционного и финансового учета в ТОО «ПетроКазахстан Ойл Продактс», Казахстан.

В Кселл работает с 2006 г. Занимал ряд должностей, в том числе заместителя главного бухгалтера, главного бухгалтера и заместителя финансового директора.

Аида Досаева, 1960 г.р.

Директор департамента корпоративных коммуникаций Кселл с 2008 года



Окончила Алматинский Институт Народного Хозяйства. Получила степень кандидата экономических наук Казахстанского государственного национального университета, а также окончила Университет КИМЭП по специальностям «Связи с общественностью» и «Международная журналистика».

С 1994 по 1997 гг. – директор приемной комиссии и финансовой помощи в Университете КИМЭП.



С 1997 по 1998 гг. - менеджер по работе с клиентами в представительстве компании Oracle B.V. в Казахстане.

С 1999 по 2004 гг. - в Фонде «Евразия», финансируемом Агентством США по международному развитию.

С 2004 по 2008 гг. - менеджер по работе с клиентами, а позднее — директор Департамента продаж в ТОО «Майкрософт Казахстан».

Алия Кишкимбаева, 1975 г.р.



Директор юридического департамента Кселл с 2010 года

Окончила Казахский университет международных отношений и мировых языков по специальности «Английский язык» и Высшую школу права «Адилет» по специальности «Юриспруденция».

Работает в Кселл с 2007 г., начала свою деятельность с позиции старшего юриста, позднее занимала должность руководителя отдела контрактов и судебных разбирательств Компании. До прихода в Кселл работала юристом в АО «АралПаркер» (СП) и компании «ПетроКазахстан Инк.» (СП).

Каспарс Кукелис, 1971 г.р.



Директор департамента маркетинга Кселл с 2008 года

Председатель Совета директоров АО «KAPS INTL»

Окончил Казахскую государственную академию управления по специальности «Экономика».

С 1996 по 2005 гг. - генеральный директор ТОО «Рекламное агентство Панда».

С 2002 по 2003 гг. - президент Ассоциации рекламных агентств Казахстана.

С 2004 г. - председатель Правления АО «KAPS INTL».

С 2006 по 2007 гг. – генеральный директор ТОО «Казына Инвест».

С 2007 по 2008 гг. - заместитель директора ТОО «Easy World MG».



Аджай Матхур, 1956 г.р.

Директор департамента по работе с персоналом Кселл с 2008 года



Получил степень в области гуманитарных наук Университета им. Джавахарлала Неру (Индия), окончил Мадрасский университет (Индия) по специальности «Военное дело».

С 1977 по 1997 гг. - служба в индийской армии.

С 1997 по 2005 гг. - консультирование и обучение в качестве частного предпринимателя.

Начал работать в Компании в апреле 2005 г., отвечал за внедрение стандартов Международной организации по стандартизации.

Диляра МакКей, 1971 г.р.

Директор департамента по работе с клиентами Кселл с 2009 года

Окончила Семипалатинский государственный педагогический институт по специальности «Учитель физической культуры».

С 2002 по 2005 гг. - директор департамента по работе с клиентами ООО «Sky Mobile» (бренд «Бител», Кыргызстан).

2007 г. - директор сервисного центра компании Sotel Ltd.

В Кселл работает с июня 2008 г., занимала различные должности, в том числе специалиста, а затем менеджера в отделе коммерческих программ службы управления программами Компании, затем — исполняющего обязанности директора департамента по работе с клиентами Кселл.





Вячеслав Пенский, 1972 г.р.



Директор департамента информационно-коммуникационных технологий, менеджер по вопросам планирования и развития системы информационных технологий Кселл с 2012 года

Окончил Азербайджанский технический университет по специальности «Компьютерные технологии, системы и сети».

Работает в Компании с 2008 г. Занимал должности менеджера информационных технологий и начальника отдела разработки услуг и продуктов. До прихода в Кселл работал в СП «Азерселл Телеком», ООО «Астелит» и компании Ericsson Turkey A.S.

Нурлан Саргаскаев, 1971 г.р.



Коммерческий директор Кселл с 2012 года

Окончил Алматинский институт энергетике и связи по специальности «Промышленная электронная инженерия».

С 1995 по 1998 гг. - руководитель департамента частных сетей представительства компании Siemens AG в Казахстане.

С 1998 по 2000 гг. - руководитель технического отдела Кселл. Впоследствии занимал должность директора Компании по продажам и маркетингу.

С 2000 по 2002 гг. – генеральный директор компании «Орбита Плюс», оказывающей услуги мобильной спутниковой связи.

В 2002 г. вернулся в Кселл на должность менеджера отдела продаж и маркетинга и менеджера по проектам и развитию.

С 2005 по 2012 гг. - директор по коммерческому развитию Компании.



Сведения о владении акциями и вознаграждениях

В течение 2012 года ни один из указанных руководителей высшего звена не владел акциями Кселл.

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

За год, закончившийся 31 декабря 2012 года, общая сумма вознаграждения, выплаченного главному исполнительному директору и руководящим сотрудникам высшего звена, составила 326 824 тыс. тенге.



3.5 Управление рисками

Система управления рисками

Деятельность Кселл подвержена влиянию различных рисков. Функционируя в таких условиях, достижение поставленных акционерами и Советом директоров Кселл целей невозможно без эффективно действующей системы управления рисками. Система управления рисками Кселл призвана не только своевременно идентифицировать и оценивать стоящие перед Компанией риски, но и выявлять потенциально возможные риски с целью дальнейшего управления ими и минимизации их влияния на деятельность Компании.

Для систематизации процессов управления рисками в Кселл утверждено Положение по управлению рисками. Основная цель Положения – это построение эффективной интегрированной системы и создание комплексного процесса управления рисками как частей управления компанией и постоянного улучшения деятельности, основываясь на едином стандартном подходе к методам и процедурам управления рисками. Применяемые методы управления рисками описаны в Положении.

Процесс управления рисками включает в себя идентификацию существующих и выявление потенциально возможных рисков, их оценку, реагирование на риск и разработку плана по снижению степени риска, а также подготовку отчетности по рискам и их мониторинг.



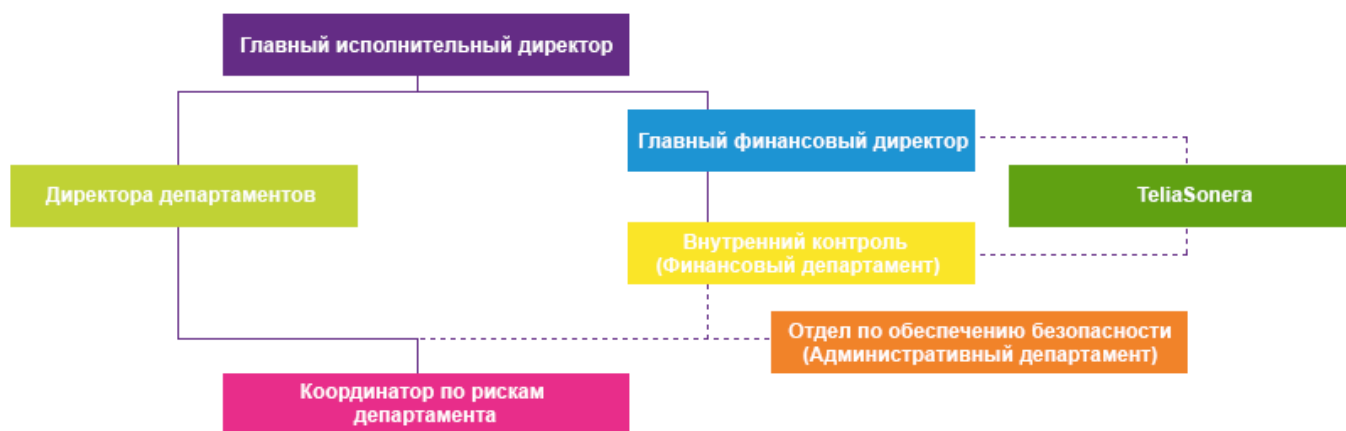


Идентификация рисков каждого департамента в Компании производится на основании его целей и включает в себя следующее:

- определение типа риска: стратегический, операционный, финансовый, юридический и стихийные бедствия/катастрофы;
- краткое описание риска;
- влияние риска на деятельность Компании.

После идентификации риска определяется рейтинг риска на основе двух критериев — вероятности и степени ущерба. При оценке риска применяется Модель 5*5: вероятность (очень высокая, высокая, средняя, низкая, очень низкая) * степень ущерба (катастрофический, очень серьезный, серьезный, минимальный, незначительный).

Для рисков с рейтингом «Высокий» и «Средний» готовится план по снижению степени риска. Этот план содержит владельцев риска, стратегию реагирования на риск, действия по его снижению, сроки, список сотрудников, ответственных за выполнение действий, необходимые ресурсы и статусы действий.



— Прямое подчинение
- - - Предоставление отчетности



Структурное подразделение Кселл	Роль в системе управления рисками
Топ-менеджмент	<ul style="list-style-type: none">– Утверждение Положения по управлению рисками Кселл.– Просмотр консолидированного реестра рисков и контроль выполнения плана по снижению степени риска.– Представление отчета по рискам для офиса TeliaSonera Eurasia.– Поддержание в компании риск-ориентированной культуры.
Директора департаментов	<ul style="list-style-type: none">– Назначение координатора по рискам в департаменте.– Отслеживание исполнения требований Положения по управлению рисками в департаменте.– Просмотр и утверждение реестра рисков, представляемых координатором по рискам.– Обеспечение эффективного управления и снижения степени рисков по существующим и новым рискам.– Распространение на местах механизмов для продвижения культуры практики управления рисками, определение полномочий и поощрение персонала в процессе управления рисками.
Отдел по обеспечению безопасности	<ul style="list-style-type: none">– Предварительное согласование реестров рисков департаментов на предмет правильности оценки риска каждые полгода.– Обзор и согласование консолидированного реестра рисков.– Участие в реализации превентивных мер по рискам компании, где обязательно требуется вовлечение отдела по обеспечению безопасности, в остальных случаях – на усмотрение отдела.
Внутренний контроль (Финансовый департамент)	<ul style="list-style-type: none">– Координация процесса отчетности по рискам по всей компании.– Обновление консолидированного реестра рисков и предоставление отчетности главному финансовому директору и TeliaSonera.– Мониторинг выполнения плана по снижению рисков департаментами.
Координатор по рискам	<ul style="list-style-type: none">– Определение и оценка рисков, разработка планов по снижению степени риска, проведение мониторинга рисков и представление отчетности по рискам в своем департаменте.– Подготовка и предоставление обновленного реестра рисков директору департамента, группе внутреннего контроля и отделу по обеспечению безопасности.– Предоставление обновленного плана по снижению степени риска по запросу от менеджмента, группы внутреннего контроля, отдела по обеспечению безопасности.
Владелец риска	<ul style="list-style-type: none">– Содействие в подготовке, проверке и обновлении реестра рисков в рамках своих полномочий.– Постоянное отслеживание новых и существующих рисков в рамках своих полномочий.– Регулярное информирование координатора по рискам об изменениях в рисках.– Просмотр, обновление и обеспечение исполнения плана по снижению степени риска в рамках своих полномочий.
Весь штат Компании	<ul style="list-style-type: none">– Исполнение функций по управлению рисками в соответствии с Положением по управлению рисками.



3.6 Акции и дивидендная политика

Акционерный капитал

Уставный капитал Кселл составляет 33 800 000 000 тенге, разделенных на 200 000 000 простых акций, номинальной стоимостью 169,00 тенге каждая. Количество выпущенных и находящихся в обращении простых акций составляет 200 000 000 штук. Все выпущенные и находящиеся в обращении простые акции были полностью оплачены. Кселл не объявлял к выпуску и не выпускал привилегированные акции или конвертируемые ценные бумаги, ценные бумаги, подлежащие обмену или ценные бумаги с варрантами на покупку акций.

Все акции зарегистрированы в реестре акционеров Компании, который ведется АО «Единый регистратор ценных бумаг» («Единый регистратор»). Права собственности на акции Компании подтверждаются выпиской из реестра акционеров Компании.

В декабре 2012 года Кселл провело первичное размещение своих акций на Казахстанской фондовой бирже (KASE) с торговым кодом KCEL и глобальных депозитарных расписок (ГДР) на основном рынке Лондонской фондовой биржи (LSE). До IPO 100% акций Кселл принадлежали компаниям Fintur и Sonera. После проведения IPO их совокупная доля снизилась до 75%, таким образом Fintur и Sonera продолжают осуществлять преимущественный контроль Компании, например, в части избрания членов Совета директоров Компании, объявления дивидендов, изменения Устава и контроля над практически всеми решениями, отнесенными к исключительной компетенции Общего собрания акционеров Кселл.

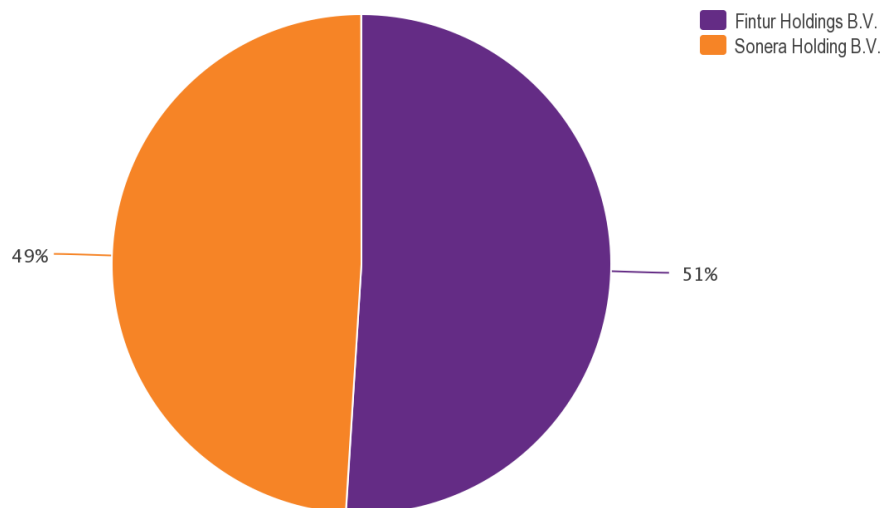
Совместными глобальными координаторами и совместными букраннерами международного предложения ГДР стали Credit Suisse, UBS Investment Bank и Visor Capital. Renaissance Capital выступил в качестве совместного букраннера, Nalyk Finance – в качестве совместного менеджера. За организацию предложения акций Кселл в Казахстане отвечал Visor Capital.

Акционер	Владение акциями до IPO		Владение акциями после IPO	
	Количество, шт.	%	Количество, шт.	%
Fintur Holdings B.V.	102 000 000	51	102 000 000	51
Sonera Holding B.V.	98 000 000	49	48 000 000	24
Депозитарий	-	-	45 123 528	22,6
Держатели акций, продаваемых в ходе Предложения в Республике Казахстан (в том числе акций, депонируемых в АО	-	-	4 876 472	2,4

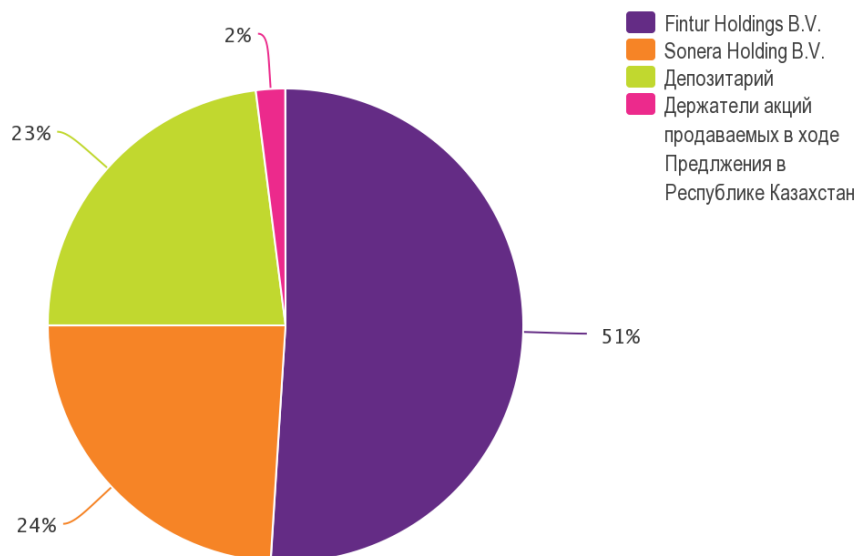


«Центральный депозитарий ценных бумаг»)				
Итого:	200 000 000	100	200 000 000	100

Структура акционерного капитала Кселл до IPO

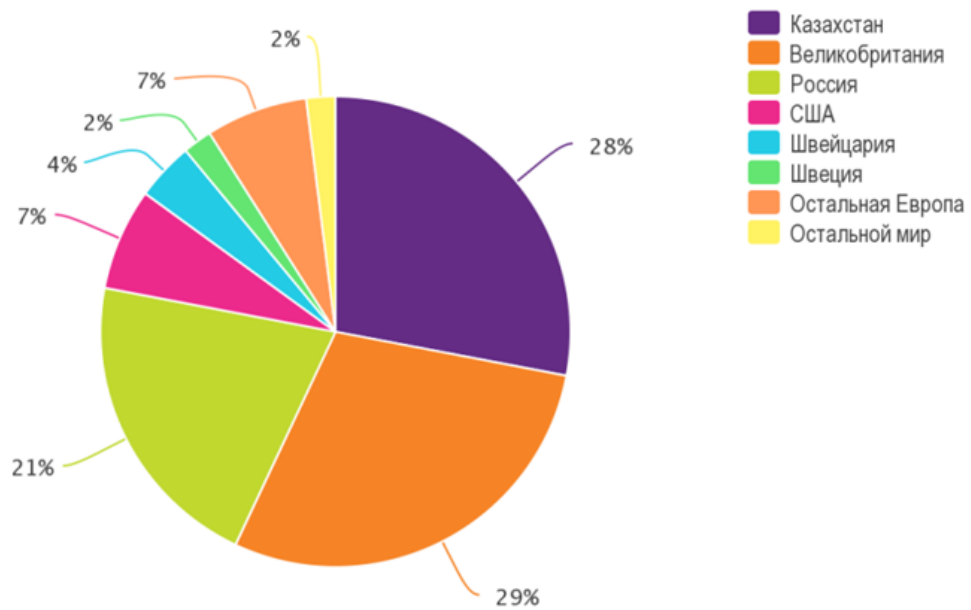


Структура акционерного капитала Кселл после IPO

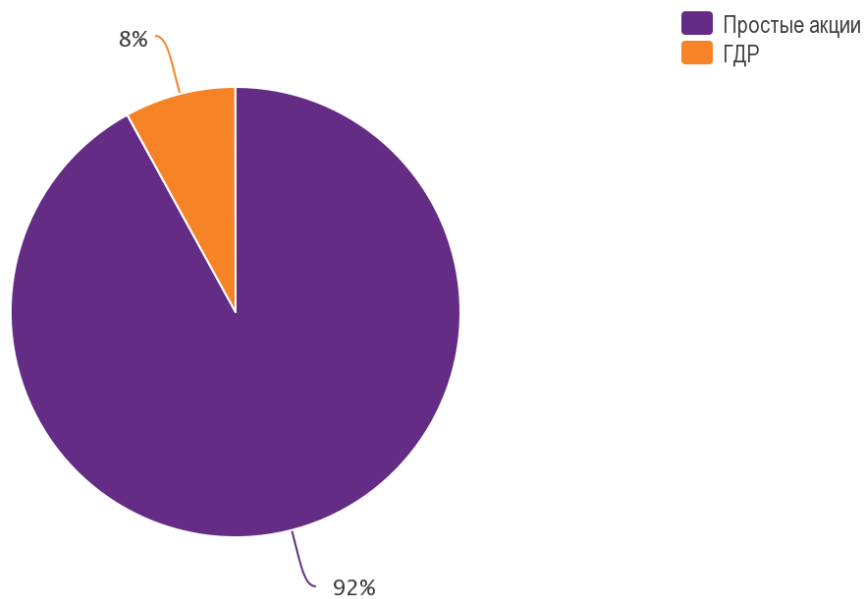




Распределение инвесторов Кселл по странам на 31.12.2012, %



Распределение, объемов торгов по типам ценных бумаг, %





Дивидендная политика

Общим собранием акционеров Кселл 17 октября 2012 года утверждена дивидендная политика, которая является частью Кодекса корпоративного управления и будет применяться в отношении всех объявляемых дивидендов.

Дивидендная политика Кселл

Размер ежегодных дивидендов по простым акциям должен составлять не менее 70% чистой прибыли Компании за предыдущий финансовый год

На второй квартал 2013 года запланировано объявление специальных дивидендов: Компания планирует направить на выплату дивидендов 100% чистой прибыли, полученной за период с 1 июля по 31 декабря 2012 года

Согласно дивидендной политике, если акционеры Кселл не примут иного решения, размер ежегодных дивидендов по простым акциям Кселл будет составлять не менее 70% чистой прибыли Компании за предыдущий финансовый год. Решение Общего собрания акционеров принимается на основе предложений Совета директоров о выплате дивидендов и их размере. Совет директоров при подготовке рекомендаций Общему собранию акционеров принимает во внимание текущее состояние Компании, имеющиеся денежные средства, прогнозные денежные потоки, инвестиционные планы в среднесрочной перспективе, а также ситуацию на рынке капитала. Кселл планирует выплачивать дивиденды ежегодно.

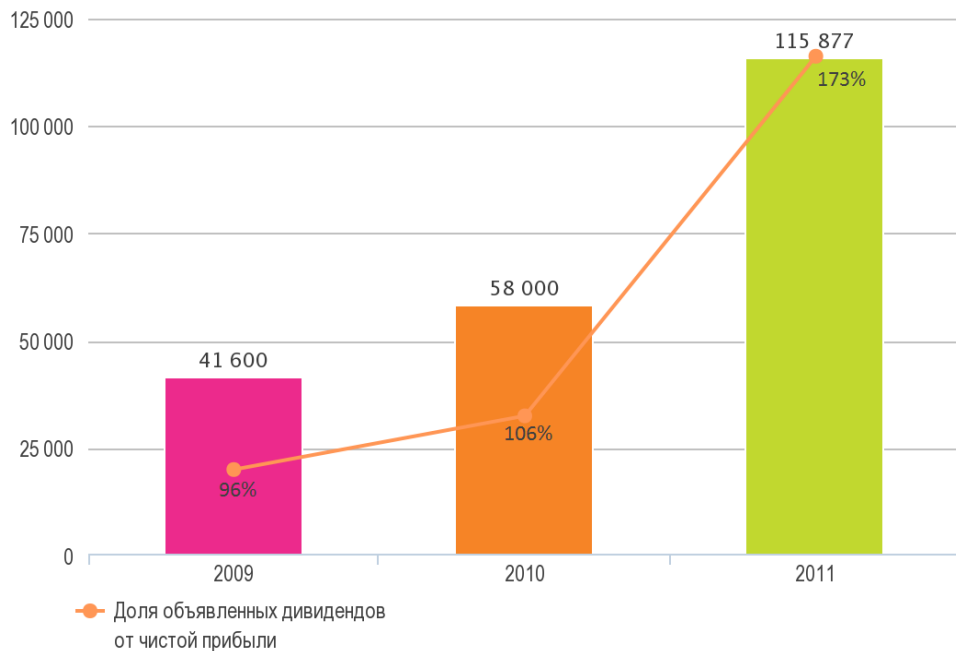
по итогам	2009	2010	2011	2012
Общий размер объявленных дивидендов, млн тенге	41 600	58 000	115 877	32 403*
Чистая прибыль, млн тенге	41 197	54 768	66 858	61 828
Доля объявленных дивидендов от чистой прибыли	96%	106%	173%	н/д
Общий объем выплаченных дивидендов, млн тенге	41 000	58 000	115 877	0**

* Это весь чистый доход, полученный Компанией после преобразования в АО с 1 июля 2012 года по 31 декабря 2012 года, который она может распределить.



** Выплата дивидендов будет произведена не позднее 30 июня 2013 года.

Общий размер объявленных дивидендов, млн тенге





4 Устойчивое развитие

Социальные проекты являются неотъемлемой частью миссии и стратегии развития Кселл. Свою главную социальную роль Компания видит в развитии бизнеса и содействии росту национальной экономики. Внедряя и продвигая высокотехнологичные телекоммуникационные продукты и услуги, мы способствуем развитию инновационной экономики Республики Казахстан и её диверсификации в условиях глобальной конкуренции.

4.1 Корпоративная социальная ответственность: подход Кселл

Позиция Кселл как социально ответственной компании выражается в постоянном диалоге со всеми заинтересованными сторонами – клиентами, партнерами, сотрудниками, государственными структурами, регулирующими организациями, акционерами. Благодаря этому диалогу Компания эффективно реагирует на возникающие у заинтересованных сторон вопросы.

Выбирая проекты для поддержки, Кселл придерживается следующих принципов:

- Прозрачность в принятии решений и отчетности по реализуемым проектам.
- Результативность выделения денежных средств и, как итог, вклад в совершенствование общества.
- Формирование позитивной и устойчивой репутации Компании и получателей помощи.
- Соответствие стандартам устойчивого развития и социальной ответственности.

Мы считаем, что именно эти принципы помогают реализовывать проекты, приносящие реальную пользу обществу и жителям Казахстана.

Кселл является не только субъектом экономики Казахстана, но и активным участником общественной и культурной жизни государства. На протяжении 11 лет работы на рынке сотовой связи Кселл последовательно реализует принципы социально ответственного бизнеса. Компания считает, что быть социально ответственным – это значит вносить свой вклад в развитие и совершенствование общественных процессов страны и формировать ролевую модель социально-ответственного бизнеса в Казахстане. Кселл заботится о повышении качества жизни своих сотрудников и их семей, клиентов и жителей страны в целом.

Ежегодно Кселл реализует более 40 социальных программ, а общий размер инвестиций в социальную сферу за последние 5 лет превысил 905 млн тенге. Ежегодно социальными программами Компании охватывается более 100 000 человек, относящихся к наиболее социально уязвимым слоям населения – это дети, сироты, инвалиды и пенсионеры.



В рамках корпоративной ответственности Кселл выделяет несколько наиболее приоритетных направлений, которые были определены на основании анализа заинтересованных сторон и их потребностей. Выбранные направления позволяют нам фокусироваться на вопросах, способствующих долгосрочному устойчивому росту нашего бизнеса:

- Повышение доступности цифровых технологий для широких слоев населения.
- Компетентность руководящего состава и сотрудников.
- Конфиденциальность и безопасность сетей.
- Честная деловая практика.
- Ответственная сеть поставок.
- Ответственная маркетинговая деятельность.

Кселл стремится соответствовать самым высоким международным стандартам устойчивого развития и социальной ответственности, внедряя эти принципы в свою повседневную деятельность. В 2007 году Кселл первым среди сотовых операторов Казахстана присоединился к инициативе ООН «Глобальный договор», которая объединяет 3 800 крупнейших компаний и бизнес-структур в 100 странах мира, придерживающихся и реализующих единые принципы корпоративной социальной ответственности в бизнесе.



4.2 Развитие персонала

Наши сотрудники – это основной капитал, обеспечивающий стабильную работу Компании, реализацию новых идей, выполнение бизнес-планов и в конечном счете лидерство на рынке телекоммуникационных услуг. Поэтому мы делаем все возможное, чтобы создавать для сотрудников комфортные условия труда, благоприятную среду для профессионального и личного роста, обеспечивать достойную оплату труда. Благодаря эффективному управлению персоналом Компания динамично развивается и укрепляет свою репутацию ответственного работодателя.

Численность персонала Кселл на 31 декабря 2012 года составила 1 612 человек. За отчетный год штат сотрудников вырос на 2,0% за счёт развития бизнеса в регионах.

Мотивация персонала

В Кселл действует система всестороннего анализа эффективности сотрудников с целью улучшения показателей их работы, а также поощрения, удержания и стимулирования лучших из них.

Система материальных поощрений Кселл нацелена на оптимизацию работы сотрудников. Планы поощрения сотрудников в виде выплаты премий рассматриваются и утверждаются высшим руководством Компании.

Схемы поощрения состоят из фиксированной и переменной частей. 77% сотрудников Компании имеют право на получение базового вознаграждения и годовой премии, размер которой определяется с учетом результатов за год и личных достижений сотрудника. Кроме этого, оплата труда большинства сотрудников, занятых обслуживанием и работой с клиентами, состоит из базовой и переменной составляющей, привязанной к КПЭ за месяц (данные сотрудники также имеют право на ежегодное премирование).

Обучение и развитие

Кселл считает важным фактором для развития бизнеса постоянное повышение квалификации и профессиональный рост своих сотрудников. Проект «Бизнес-школа Кселл» создан для реализации данной цели. Обучение в бизнес-школе проходит в форме тренингов, которые проводят как приглашенные профессиональные тренеры, так и собственные тренеры Компании – сотрудники, обладающие достаточным опытом и знаниями и прошедшие специальную сертификацию, которая дает им право преподавать. Обучение каждого работника проходит согласно установленному индивидуальному плану развития. В будущем масштабы деятельности Бизнес-школы Кселл планируется значительно расширить.



Компания развивает сотрудничество с высшими и средними учебными заведениями Казахстана, осуществляющими подготовку специалистов для отрасли связи, с целью более качественной подготовки выпускников.

Социальное обеспечение и охрана труда

Стремясь создавать позитивную трудовую мотивацию и благоприятный психологический климат в коллективе во всех регионах своей деятельности, Кселл не только предоставляет социальные гарантии, предусмотренные законодательством Казахстана, но и осуществляет ряд дополнительных мер социальной защиты, направленных на улучшение качества жизни сотрудников и их семей.

В компании предусмотрен социальный пакет, включающий добровольное медицинское страхование, питание, услуги фитнес-зала, предоставление мобильной связи.

Все сотрудники получают материальную помощь в различных жизненных ситуациях: при рождении ребенка, смерти близких родственников, при необходимости оплаты дорогостоящего лечения. В отдельных случаях сотрудникам предоставляется дополнительный оплачиваемый кратковременный отпуск.

Кселл обеспечивает сотрудников добровольным медицинским страхованием и обязательным социальным страхованием от несчастных случаев при исполнении им трудовых обязанностей. В рамках договора медицинского страхования Компания осуществляет страхование сотрудника и членов его семьи на случай болезни при выездах в командировки и за границу.

Задачи управления охраной труда и мероприятия по их реализации в Компании определены в Положении «Единая система управления охраной труда». К числу основных задач управления охраной труда относятся следующие:

- обучение работников безопасности труда;
- обеспечение работников спецодеждой, спецобувью, и другими средствами индивидуальной защиты;
- обеспечение оптимальных условий труда;
- нормализация санитарно-бытовых условий труда;
- лечебно-профилактическое обслуживание работников;
- пропаганда охраны труда;
- контроль за соблюдением норм и правил безопасности и охраны труда.

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





4.3 Взаимодействие с обществом

Как социально ответственный бизнес Кселл не может развиваться в отрыве от общества и его интересов. Выстроенная система коммуникации и взаимодействия позволяет нам достаточно точно понимать их ожидания и своевременно адаптироваться к ним, соблюдая тем самым баланс интересов.

Взаимодействие Кселл и общества находит отражение в отношении к сотрудникам, поддержке образовательных и культурных учреждений, регулировании влияния деятельности Компании на окружающую среду и в отношениях с местными сообществами.

Гармоничное сочетание интересов развития бизнеса с устремлениями всех заинтересованных сторон – это наш способ добиться большего для Компании и улучшить социальный климат в обществе.





Диалог с заинтересованными сторонами

Клиенты

Сегодня различными услугами Кселл пользуются более 13 млн жителей Казахстана, и мы делаем все возможное, чтобы они продолжали оставаться с нами. Мы руководствуемся принципами ответственного маркетинга, стремимся упростить коммуникацию с клиентами и сделать её более удобной, а наши услуги – более доступными и адресными. Мы придаем большое значение обратной связи и замечаниям наших клиентов, а также вопросам охраны здоровья и безопасности.

Деловые партнеры

Мы нацелены на долгосрочное и взаимовыгодное сотрудничество с нашими партнерами. С их помощью мы имеем возможность оказывать услуги более высокого качества и предоставлять нашим клиентам новые возможности. Отношения с поставщиками товаров и услуг Кселл строятся на основе прозрачности, честности и доверия. Приобретая оборудование, товары и заказывая услуги, мы используем систему конкурсных закупок, что гарантирует удобство, простоту и скорость покупки, а также уменьшает вероятность коррупционных рисков при проведении торгов.

Сотрудники

Важнейшим активом Компании являются сотрудники. Поэтому забота о персонале – один из наших главных приоритетов. Мы предлагаем нашим сотрудникам справедливую оплату труда, дополнительные меры социальной защиты, безопасные условия работы, возможности для профессионального и личностного роста.

Акционеры

Кселл является открытым акционерным обществом, ценные бумаги которого торгуются на биржах. Мы нацелены на повышение акционерной стоимости Компании, поэтому ориентируемся на передовые стандарты корпоративного управления и информационную открытость.

Органы государственной власти и местного самоуправления

Мы активно сотрудничаем как с федеральными, так и региональными органами власти, и в обязательном порядке учитываем их интересы в профессиональной и социальной сферах. Кселл сумел зарекомендовать себя как надежного партнера, неукоснительно соблюдающего нормы законодательства и являющегося крупным налогоплательщиком. Реализуя масштабные проекты, мы решаем важные социально значимые вопросы и способствуем экономическому развитию страны.



Общество

В рамках взаимодействия с общественными организациями и местными сообществами Кселл оказывает поддержку социально незащищенным слоям населения, развитию проектов в приоритетных для общества сферах экономики, реализации значимых благотворительных проектов в социальной, культурной и научной сферах. Часть прибыли Компании регулярно направляется на финансирование такого рода проектов, в том числе в сотрудничестве с общественными организациями в регионах присутствия.

Биржи и инвестиционное сообщество

При взаимодействии с инвесторами Компания видит свою задачу в создании эффективного механизма планирования и реализации инвестиционных проектов, а также в обеспечении максимальной информационной открытости для инвесторов. Это особенно актуально в контексте публичного статуса Кселл, обязывающего его обеспечивать акционеров и инвесторов исчерпывающей информацией о своей деятельности.

Социальная ответственность

«Мы в компании Кселл верим, что проекты в области корпоративной социальной ответственности не только создают сильные и жизнеспособные сообщества по всей стране – они также помогают получить альтернативный доступ к рынкам и повысить эффективность компании».

***Вейсел Арал,
Главный исполнительный директор
Кселл***

В рамках корпоративной ответственности мы выделяем несколько наиболее приоритетных направлений, которые были определены на основании исчерпывающего анализа заинтересованных сторон и реальности. Выбранные направления позволяют нам решать вопросы, способствующие долгосрочному устойчивому росту и гарантирующие, что наша работа в рамках корпоративной ответственности решает вопросы и фокусируется на проблемах, являющихся наиболее существенными для нашего бизнеса:

- Повышение доступности цифровых технологий для широких слоев населения;
- Долгосрочный устойчивый рост;
- Компетентность руководящего состава и сотрудников;
- Конфиденциальность и безопасность сетей;
- Честная деловая практика;
- Ответственная сеть поставок;
- Ответственная маркетинговая деятельность;



- Ответственный сотрудник.

Стремясь соответствовать самым высоким международным стандартам устойчивого развития и социальной ответственности, внедряя данные направления в свою повседневную деятельность, мы определили три сферы, в которых сфокусировали свои усилия:

1. Образование;
2. Культурное наследие;
3. Социальная сфера поддержка детей и людей с ограниченными возможностями, пропаганда здорового образа жизни, физкультуры и спорта.

В 2007 году наша компания одной из первых телекоммуникационных компаний присоединилась к Глобальному договору ООН (Global Compact of the



United Nations).

Образование – это одно из ключевых направлений в области корпоративной социальной ответственности Kcell. Мы уделяем особое внимание этой сфере, предоставляя нашим сотрудникам доступ к самым передовым знаниям на базе Kcell Business School и создавая возможности для профессионального развития в условиях инновационной культуры. Помимо заботы о наших сотрудниках, мы также уделяем внимание молодежи в рамках проекта «Kcell Академия», целью которого является повышение уровня образования в Казахстане, особенно в области информационных технологий и телекоммуникаций. Здесь наша работа сосредоточена на подготовке студентов к жизни в бизнес мире, и мы создаваем условия для карьерного обогащения, мотивируя и показывая наши возможности. Нашими партнерами в рамках проекта «Kcell Академия» являются ведущие ВУЗы страны, такие как: КазНУ им. Аль-Фараби, КБТУ, Университет им. С. Демиреля, КИМЭП, КазНТУ им. К. И. Сатпаева, АИЭС, Международный ИТ Университет, Карагандинский Государственный



Технический Университет, Карагандинский Государственный университет им. Е. А. Букетова, Казахская Национальная Консерватория им. Курмангазы, Костанайский Государственный университет им. А. Байтурсынова, Государственное учреждение «Республиканская специализированная физико-математическая школа-интернат им. О. А. Жаутыкова Министерства образования и науки Республики Казахстан». Кроме этого, мы активно поддерживаем студенческие инициативы (дебатные турниры, творческие инициативы, спортивные мероприятия и прочее), проводим совместные научные и практические конференции и семинары.

В рамках реализации республиканского проекта «Триединство языков» наша компания совместно с Британским советом в Казахстане запустили сервис по изучению английского, казахского и русского языков «Фраза дня» на базе коротких текстовых смс-сообщений.

Стремясь внести посильный вклад в поддержку и сохранение национального культурного наследия, мы оказываем поддержку общественному фонду «Федерация «Кыран» для возрождения древней казахской традиции - охоте с ловчими птицами. Ежегодно в селе Нура Енбекшиказахского района Алматинской области проводятся соревнования с ловчими птицами «Сонар» и турнир памяти Абена Токтасынулы - старейшего беркутчи-охотника. Соревнования проходят в два этапа. Первый этап - отборочный тур, где оценивается мастерство ловчих птиц, а также мастерство кусбеги (охотников с ловчими птицами) по приручению и управлению птицей: зов беркута на расстоянии и на приманку. На втором этапе судейская коллегия оценивает уровень подготовки кусбеги во время охоты с ястребами и соколами на голубей и на зайцев, а с беркутами - на лису. Лучшие молодые беркутчи по итогам соревнований получают стипендию для совершенствования навыков кусбеги. Кроме этого, при финансовой поддержке Kcell, Федерация «Кыран» совместно с центром «Жалайыр шора» организовала единственную в Казахстане мастерскую





по изготовлению амуниции для охоты с ловчими птицам.

С целью пропаганды здорового образа жизни и популяризации спорта среди населения Республики Казахстан наша компания активно сотрудничает с Республиканской Федерацией джиу-джитсу и смешанных видов единоборств. При поддержке Kcell в 2012 году были проведены: Евразийский форум боевых искусств, открытый турнир «Барсы синегорья», расширены молодежные секции в 5 регионах (Караганда, Кокчетав, Атбасар, Актау, Петропавловск).

Помимо вышесказанного, наша компания на протяжении практически всего периода своего существования активно поддерживает международное движение Специал Олимпикс Казахстан, общественный фонд «Эльдани», который является нашим партнером по поставке сувениров в национальном стиле, ГУ «Школа-интернат №17» г. Алматы, благотворительный sms-проект «Подари детям жизнь» и многие другие социальные проекты.

В целях пропаганды здорового образа жизни в 2011 году совместно с РОО «Ассоциация деловых женщин Казахстана» при поддержке Министерства здравоохранения РК и Kcell был запущен проект «Услуги консультативной телефонной линии по вопросам контрацепции и профилактике ИППП/ВИЧ». За период действия проекта было получено около 15000 звонков.

Для того, чтобы наше участие в проектах корпоративной социальной ответственности было максимально эффективным, а ресурсы использовались целенаправленно и адресно, мы в каждом конкретном случае рассматриваем возможность такого участия, исходя из имеющихся финансовых возможностей и исключительно по вышеуказанным направлениям, оставляя за собой право выбора приоритетных проектов.



**5 АО «Кселл»
Консолидированная финансовая
отчетность в соответствии с
Международными стандартами
финансовой отчетности и
Отчет независимого аудитора
31 декабря 2012 г.**



ОТЧЕТ НЕЗАВИСИМОГО АУДИТОРА

Совету директоров и Акционерам АО «Кселл»

Мы провели аудит прилагаемой консолидированной финансовой отчетности АО «Кселл» и его дочерних компаний, которая включает консолидированный отчет о финансовом положении по состоянию на 31 декабря 2012 года и консолидированные отчеты о совокупном доходе, об изменениях в капитале и о движении денежных средств за год, закончившийся на указанную дату, а также примечания, состоящие из краткого обзора основных положений учетной политики и прочей пояснительной информации.

Ответственность руководства за составление консолидированной финансовой отчетности

Руководство несет ответственность за составление и достоверное представление данной консолидированной финансовой отчетности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности и за осуществление внутреннего контроля в той мере, в которой, по мнению руководства, это необходимо для составления и достоверного представления консолидированной финансовой отчетности, которая не содержит существенных искажений в результате мошенничества или ошибок.

Ответственность аудитора

Наша обязанность заключается в том, чтобы выразить мнение о представленной консолидированной финансовой отчетности на основе проведенного нами аудита. Мы провели наш аудит в соответствии с Международными стандартами аудита. Согласно этим стандартам мы должны следовать этическим нормам и планировать и проводить аудит таким образом, чтобы получить достаточную уверенность в том, что консолидированная финансовая отчетность не содержит существенных искажений.

Аудит предусматривает проведение процедур, целью которых является получение аудиторских доказательств в отношении числовых данных и информации, содержащихся в консолидированной финансовой отчетности. Выбор процедур основывается на профессиональном суждении аудитора, включая оценку рисков существенного искажения консолидированной финансовой отчетности вследствие недобросовестных действий или ошибок. В процессе оценки вышеупомянутых рисков аудитор рассматривает систему внутреннего контроля, связанную с составлением и достоверным представлением консолидированной финансовой отчетности с тем, чтобы разработать аудиторские процедуры, необходимые в данных обстоятельствах, но не с целью выражения мнения об эффективности системы внутреннего контроля предприятия. Кроме того, аудит включает оценку уместности применяемой учетной политики и обоснованности бухгалтерских оценок, сделанных руководством, а также оценку представления консолидированной финансовой отчетности в целом.

Мы полагаем, что полученные нами аудиторские доказательства являются достаточными и надлежащими и дают нам основания для выражения мнения аудитора.

ТОО «ПрайсвотерхаусКуперс»

Пр. Аль Фараби 34, Здание А, 4 этаж, 050059 Алматы, Казахстан

T: +7 (727) 330 3200, Ф: +7 (727) 244 6868, www.pwc.com/kz



ОТЧЕТ НЕЗАВИСИМОГО АУДИТОРА (продолжение)

Страница 2

Мнение аудитора

По нашему мнению, консолидированная финансовая отчетность во всех существенных аспектах достоверно отражает финансовое положение АО «Кселл» и его дочерних компаний по состоянию на 31 декабря 2012 года, а также их финансовые результаты и движение денежных средств за год, закончившийся на указанную дату, в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.

PricewaterhouseCoopers LLP

28 января 2013 года
Алматы, Казахстан

Утверждено и подписано:



Жанбота Т. Бекенов
Управляющий директор
ТОО «ПрайсуотерхаусКуперс»
(Генеральная государственная лицензия
Министерства Финансов Республики Казахстан
№0000005 от 21 октября 1999 года)

Подписано:



Дана Инкарбекова
Аудитор - исполнитель
(Квалифицированное свидетельство аудитора
№0000492 от 18 января 2000 года)



Консолидированный отчет о финансовом положении

<i>В тысячах казахстанских тенге</i>	<i>Прим.</i>	31 декабря 2012 г.	31 декабря 2011 г.
АКТИВЫ			
Внеоборотные активы			
Основные средства	7	110,336,802	100,371,648
Нематериальные активы	8	16,139,754	18,433,691
Прочие внеоборотные активы	9	3,121,627	6,759,364
Итого внеоборотные активы		129,598,183	125,564,703
Оборотные активы			
Запасы		977,772	1,836,256
Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность	10	14,364,046	14,032,421
Предоплата по текущему налогу на прибыль		1,596,283	
Дебиторская задолженность связанных сторон	6	29,546	2,196,784
Денежные средства и их эквиваленты		3,075,138	1,352,996
Итого оборотные активы		20,042,785	19,418,457
ИТОГО АКТИВЫ		149,640,968	144,983,160
КАПИТАЛ			
Акционерный капитал	11	33,800,000	3,914,895
Нераспределенная прибыль		32,403,052	116,337,563
ИТОГО КАПИТАЛ		66,203,052	120,252,458
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Долгосрочные обязательства			
Отложенные налоговые обязательства	17	5,104,217	3,990,934
Прочие долгосрочные обязательства		988,203	494,881
Итого долгосрочные обязательства		6,092,420	4,485,815
Краткосрочные обязательства			



Займы	13	48,990,985	-
Кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность	12	21,256,936	11,733,602
Задолженность перед связанными сторонами	6	318,187	380,946
Доходы будущих периодов	14	6,011,022	7,183,871
Налоги к уплате		768,366	946,468
Итого краткосрочные обязательства		77,345,496	20,244,887
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		83,437,916	24,730,702
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И КАПИТАЛ		149,640,968	144,983,160

Утверждено и подписано от имени Руководства 28 января 2013 года

Вейсел Арал
Главный исполнительный директор

Бауржан Аязбаев
Финансовый директор



Консолидированный отчет о совокупном доходе

<i>В тысячах казахстанских тенге</i>	Прим.	2012 г.	2011 г.
Выручка	15	182,003,503	178,786,235
Себестоимость продаж	16	(76,291,475)	(69,955,346)
Валовая прибыль		105,712,028	108,830,889
Расходы по реализации и маркетингу	16	(17,194,652)	(15,762,920)
Общие и административные расходы	16	(11,004,899)	(9,943,026)
Прочие операционные доходы		570,694	157,159
Прочие операционные расходы		(181,237)	(383,876)
Операционная прибыль		77,901,934	82,898,226
Финансовые доходы		131,088	725,286
Финансовые расходы		(647,126)	-
Прибыль до налогообложения		77,385,896	83,623,512
Расходы по налогу на прибыль	17	(15,557,863)	(16,765,408)
Прибыль за год		61,828,033	66,858,104
Прочий совокупный доход за год		-	-
Итого совокупный доход за год		61,828,033	66,858,104
Базовая и разводненная прибыль на акцию (в казахстанских тенге)	11	309.14	334.29

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



Консолидированный отчет об изменении капитала

<i>В тысячах казахстанских тенге</i>	<i>Уставный / Акционерный капитал</i>	<i>Нераспреде- ленная прибыль</i>	<i>Итого капитал</i>
Остаток на 1 января 2011 года	3,914,895	107,479,459	111,394,354
Итого совокупный доход за год	-	66,858,104	66,858,104
Дивиденды объявленные (примечание 11)	-	(58,000,000)	(58,000,000)
Остаток на 31 декабря 2011 года	3,914,895	116,337,563	120,252,458
Итого совокупный доход за год	-	61,828,033	61,828,033
Перерегистрация из ТОО в АО (примечания 1, 11)	29,885,105	(29,885,105)	-
Дивиденды объявленные	-	(115,877,439)	(115,877,439)
Остаток на 31 декабря 2012 года	33,800,000	32,403,052	66,203,052



Консолидированный отчет о движении денежных средств

<i>В тысячах казахстанских тенге</i>	Прим	2012 г.	2011 г.
Движение денежных средств от операционной деятельности			
Чистые доходы		61,828,033	66,858,104
С корректировкой на:			
Износ основных средств	7	18,812,111	19,908,209
Амортизация нематериальных активов	8	3,968,634	2,987,696
Налог на прибыль	17	(509,082)	(1,082,241)
Обесценение дебиторской задолженности по основной деятельности	10	440,768	268,785
Финансовые расходы		647,126	-
Убыток за вычетом прибыли от выбытия основных средств и нематериальных активов		136,797	130,249
		85,324,387	89,070,802
Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность		(772,393)	(4,824,993)
Дебиторская задолженность связанных сторон		2,167,238	(860,786)
Запасы		858,484	(787,561)
Налоги к уплате		(152,020)	(252,606)
Кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность		105,384	(966,398)
Задолженность перед связанными сторонами		(62,759)	40,723
Доходы будущих периодов от абонентов с авансовой оплатой		19,519	255,733
Доходы будущих периодов от абонентов по предоплате		(1,192,368)	(266,460)
Денежные средства с ограничением по снятию		(56,047)	4,137
		86,239,425	81,412,591
Денежные средства от операционной деятельности		86,239,425	81,412,591
Проценты уплаченные		(52,494)	-



Чистая сумма денежных средств от операционной деятельности		86,186,931	81,412,591
Движение денежных средств от инвестиционной деятельности			
Приобретение основных средств		(23,263,472)	(24,543,828)
Приобретение нематериальных активов		(1,720,231)	(2,760,636)
Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности		(24,983,703)	(27,304,464)
Движение денежных средств от финансовой деятельности			
Поступление банковских займов	13	53,395,353	-
Погашение займов	13	(4,999,000)	-
Дивиденды уплаченные	11	(107,877,439)	(58,000,000)
Чистая сумма денежных средств, использованных в финансовой деятельности		(59,481,086)	(58,000,000)
Чистое увеличение / (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов		1,722,142	(3,891,873)
Денежные средства и их эквиваленты на начало года		1,352,996	5,244,869
Денежные средства и их эквиваленты на конец года		3,075,138	1,352,996

Утверждено и подписано от имени Руководства 28 января 2013 года



Примечания к консолидированной финансовой отчетности

Группа и её основная деятельность

Настоящая консолидированная финансовая отчетность подготовлена в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности за год, закончившийся 31 декабря 2012 года, для АО «Кселл» (далее – «Компания») и его дочерних компаний (далее совместно именуемые как «Группа»).

Компания является дочерней компанией «Финтур Холдингз Б.В.», образованной для проектирования, монтажа и эксплуатации сети сотовой связи в Республике Казахстан с использованием стандарта GSM (Глобальная Система Мобильной Связи). Компания образована в форме товарищества с ограниченной ответственностью 1 июня 1998 года с кратким названием ТОО «GSM Казахстан». Как изложено в примечании 11, до 2 февраля 2012 года «Финтур Холдингз Б.В.» (далее «Финтур» или «Материнская компания») владел 51 процентом капитала Компании и АО «Казахтелеком» (далее «Казахтелеком») – 49 процентами. Акционерами Финтура являются «ТелиаСонера Финланд Ойдж» (далее «ТелиаСонера») и «Туркселл Илетисим Хизметлери А.С.» (далее «Туркселл»), доли которых составляют соответственно 58.55 процента и 41.45 процента. 2 февраля 2012 года доля в размере 49 процентов, принадлежащая Казахтелеком, была продана компании «Сонера Холдинг Б.В.» (далее «Сонера»), являющейся компанией под общим контролем «ТелиаСонера». 1 июля 2012 года общее собрание участников «GSM Казахстан» утвердило преобразование Компании из товарищества с ограниченной ответственностью в акционерное общество с 200,000,000 обыкновенными акциями, переводимыми в компании «Финтур» и «Сонера» (далее «Преобразование») пропорционально их долевым участию (примечание 11). Собрание также утвердило изменение названия Компании на АО «Кселл». В соответствии с законодательством Республики Казахстан, общий собственный капитал на дату Преобразования стал акционерным капиталом Группы и перестал быть в наличии для распределения между акционерами. 27 августа 2012 года Министерство Юстиции зарегистрировало Компанию как акционерное общество. Непосредственной материнской компанией и конечной контролирующей стороной Группы является «ТелиаСонера».

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



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

Компания приобрела ТОО «КТ-Телеком» («КТ-Телеком») в 2008 году и ТОО «АР-Телеком» («АР-Телеком») в 2007 году. Целью данных приобретений было получение лицензий беспроводной местной радиосети WLL (примечание 8). В 2009 году «КТ-Телеком» и «АР-Телеком» начали осуществлять операционную деятельность, соответственно, Группа начала готовить консолидированную финансовую отчетность с 2009 года (примечание 2). В 2010 году услуги WiMAX были запущены в городах Астана и Атырау в соответствии с лицензиями WLL. Впоследствии, в 2011 году право собственности на лицензии WLL было передано Компании.

25 декабря 2010 года компетентный орган подписал дополнение к существующей GSM лицензии, согласно которому Группа получила право на эксплуатацию сети 3G. В декабре 2010 года Группа осуществила запуск услуг 3G в городах Астана и Алматы. Согласно условиям дополнения Группа обязана обеспечить покрытие сетью сотовой связи стандарта UMTS/WCDMA все населенные пункты с численностью населения свыше 10,000 человек до 1 января 2015 года (примечание 8).

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

13 декабря 2012 года Компания успешно завершила листинг Глобальных депозитарных расписок на Лондонской фондовой бирже и простых акций на Казахстанской фондовой бирже. Листинг представлял собой реализацию компанией «TeliaSonera» 50 миллионов акций, которые составили 25 процентов акционерного капитала Компании (Примечание 11).

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

Основа подготовки финансовой отчетности и основные положения учетной политики

Основа подготовки финансовой отчетности

Настоящая консолидированная финансовая отчетность подготовлена в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (далее



«МСФО») на основе правил учета по первоначальной стоимости, с поправкой на первоначальное признание финансовых инструментов по справедливой стоимости. Принципы учетной политики, использованные при подготовке данной консолидированной финансовой отчетности, представлены ниже. Данная консолидированная финансовая отчетность подготовлена в соответствии с теми стандартами МСФО и интерпретациями ПКИ, которые были опубликованы и действовали или опубликованы и были досрочно приняты Компанией на момент подготовки данной отчетности, если не указано иначе (см. примечание 4 «Новые учетные положения»).

Подготовка консолидированной финансовой отчетности в соответствии с МСФО требует использования определенных критически важных учетных оценок. Она также требует от руководства использовать свои профессиональные суждения в процессе применения учетной политики Группы. Те области, которые отличаются более высокой степенью суждения или сложности, или, где предположения и оценки оказывают значительное влияние на консолидированную финансовую отчетность, раскрыты в примечании 3. Фактические результаты могут отличаться от этих оценок.

Переоценка иностранной валюты

(i) Функциональная валюта и валюта представления отчетности

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

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

(ii) Операции в иностранной валюте и остатки по ним

Операции в иностранной валюте учитываются по обменному курсу Национального Банка Республики Казахстан, преваляровавшему на дату операции. Прибыли и убытки от расчетов по таким операциям и от перевода монетарных активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, признаются в прибылях или убытках за год.

На 31 декабря 2012 года официальный обменный курс, использованный для переоценки остатков по счетам в иностранной валюте, составлял 150.74 тенге за 1 доллар США (31 декабря 2011 г.: 148,40 тенге за 1 доллар США). В отношении перевода тенге в другие валюты существуют валютные ограничения и контроли. В настоящее время тенге не является свободно конвертируемой валютой во многих странах вне Республики Казахстан.

Консолидированная финансовая отчетность



Дочерние компании представляют собой такие компании и другие организации (включая компании специального назначения), в которых Группе напрямую или косвенно принадлежит более половины голосующих акций, либо существует другая возможность контролировать их финансовую и операционную политику для получения экономических выгод. Наличие и влияние потенциальных прав голоса, которые в настоящее время являются реализуемыми или конвертируемыми, рассматриваются при принятии решения о том, контролирует ли Группа другую компанию. Дочерние компании включаются в консолидированную финансовую отчетность, начиная с даты передачи Группе контроля над их операциями (дата приобретения), и исключаются из консолидированной отчетности, начиная с даты прекращения контроля.

Операции между компаниями Группы, остатки по соответствующим счетам и нереализованные доходы по операциям между компаниями Группы взаимоисключаются; нереализованные расходы также взаимоисключаются, кроме случаев, когда затраты не могут быть возмещены. Компания и все ее дочерние компании применяют единые принципы учетной политики в соответствии с политикой Группы.

Основные средства

(i) Признание и последующая оценка

Основные средства отражаются по стоимости приобретения за вычетом накопленного износа и резерва под обесценение. Первоначальная стоимость актива состоит из затрат по строительству или покупной стоимости, включая сборы за импорт и невозмещаемые налоги, и любые затраты, непосредственно связанные с доставкой актива на место и приведением его в состояние, необходимое для целевого использования. Любые торговые скидки и возвраты вычитаются из стоимости строительства актива или стоимости его приобретения.

Затраты на мелкий ремонт и техобслуживание относятся на расходы текущего периода. Затраты на замену крупных узлов или компонентов основных средств капитализируются при одновременном списании подлежащих замене частей. Незавершенное строительство отражается по стоимости приобретения. По завершении работ данные активы переводятся в категорию основных средств по их балансовой стоимости. Незавершенное строительство не подлежит амортизации до момента ввода в эксплуатацию.

(ii) Амортизация

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

Срок полезного
использования, кол-во



Здания	лет от 10 до 25
Радиотехническое оборудование, коммутаторы и средства передачи	от 4 до 8
Прочие	от 4 до 8

Ликвидационная стоимость актива представляет собой ожидаемую сумму, которую Группа могла бы получить в настоящий момент от продажи актива, за вычетом расчетных затрат на продажу исходя из предположения что возраст актива и его техническое состояние уже соответствует ожидаемому в конце срока его полезного использования. Ликвидационная стоимость актива равна нулю, если Группа намерена использовать активы до конца физического срока их эксплуатации. Ликвидационная стоимость активов и сроки их полезного использования пересматриваются и, при необходимости, корректируются на каждую отчетную дату. Прибыль или убыток от выбытия основных средств определяется как разница между полученной выручкой от продажи и их балансовой стоимостью и отражается в прибыли или убытке за год.

(iii) Обесценение

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

Нематериальные активы

Операционная лицензия Группы (GSM-900, GSM-1800 и 3G), раскрытые в примечаниях 1 и 8, отражаются по первоначальной стоимости и амортизируются с использованием линейного метода, исходя из предполагаемого срока полезной службы лицензии/права.

Руководство считает, что сроки полезной службы первоначальной лицензии GSM и лицензии 3G равны 15 годам. Срок полезной службы представляет собой первоначальный срок действия лицензии и соответствует оценке руководства в отношении уровня развития коммуникационной технологии.

Срок полезной службы приобретенного права на использование радиочастотного спектра (GSM-1800) была оценена руководством в соответствии с первоначальной лицензией GSM.



Прочие нематериальные активы амортизируются в течение сроков их полезного использования, представленных следующим образом:

	<u>Срок полезного использования, кол- во лет</u>
Программное обеспечение и лицензионные права на программное обеспечение	от 4 до 8
Прочие телекоммуникационные лицензии	10
Прочие	от 8 до 10

В случае обесценения балансовая стоимость нематериальных активов списывается до наибольшей из: стоимости, которая может быть получена в результате их использования, или справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу.

Когда Группа приобретает группу активов, которая не представляет отдельный бизнес, она распределяет стоимость группы между индивидуальными идентифицируемыми активами в составе данной группы, исходя из их соответствующей справедливой стоимости на дату приобретения. Группа отразила в учете приобретение AP-Телеком и КТ-Телеком (примечание 8) как приобретение группы нематериальных активов, а не как приобретение бизнеса. Соответственно, стоимость приобретения данных компаний была распределена на стоимость приобретенных активов.

Операционная аренда

В случаях, когда Группа является арендатором по договору аренды, не предусматривающему переход от арендодателя к Группе существенных рисков и выгод, возникающих из права собственности, общая сумма арендных платежей отражается в прибыли или убытке за год линейным методом в течение всего срока аренды.

Срок аренды – это период, на который арендатор заключил договор аренды актива и в течение которого договор не может быть расторгнут, плюс период, на который арендатор имеет право продлить аренду актива с дополнительной оплатой или без таковой, в случае, когда на начало срока аренды имеется достаточная уверенность в том, что арендатор намерен воспользоваться этим правом.

Запасы

Запасы учитываются по наименьшей из двух величин: фактической себестоимости и чистой цены реализации. Себестоимость запасов определяется по методу средневзвешенной стоимости. Чистая цена реализации – это расчетная цена продажи в процессе обычной деятельности за вычетом расчетных расходов на завершение производства и расходов по продаже.



Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность

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

Резерв под обесценение дебиторской задолженности создается при наличии объективных свидетельств того, что Группа не сможет получить причитающуюся ей сумму в первоначально установленный срок. Сумма резерва представляет разницу между балансовой стоимостью актива и приведенной стоимостью ожидаемых денежных потоков, дисконтированных по первоначальной эффективной процентной ставке. Величина резерва отражается в отчете о совокупном доходе. Когда невозмещаемая дебиторская задолженность по основной деятельности безнадежна ко взысканию, она списывается за счет резервов по дебиторской задолженности по основной деятельности. Последующее восстановление ранее списанных сумм кредитуется на счет потерь от обесценения в прибыли или убытке за год. Основным фактором, который Группа принимает во внимание при рассмотрении вопроса об обесценении дебиторской задолженности, является ее просроченный статус.

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

Предоплата

Предоплаты отражаются по первоначальной стоимости за вычетом резерва под обесценение. Предоплата классифицируется в составе внеоборотных активов, если ожидаемый срок получения товаров или услуг, относящихся к ней, превышает один год, или если предоплата относится к активу, который будет отражен в учете как внеоборотный при первоначальном признании. Сумма предоплаты за приобретение актива включается в его балансовую стоимость при получении Группой контроля над этим активом и наличии вероятности того, что будущие экономические выгоды, связанные с ним, будут получены Группой. Прочая предоплата списывается на прибыли или убытки при получении товаров или услуг, относящихся к ней. Если имеется признак того, что активы, товары или услуги, относящиеся к предоплате не будут получены, балансовая стоимость предоплаты подлежит списанию, и соответствующий убыток от обесценения отражается в прибыли и убытке за год.

Денежные средства и их эквиваленты

Денежные средства и их эквиваленты включают денежные средства в кассе и на банковских счетах до востребования с первоначальным сроком погашения менее трех месяцев и незначительным риском изменения стоимости. Денежные



средства и их эквиваленты отражаются по амортизированной стоимости, рассчитанной с использованием метода эффективной ставки процента. Денежные средства с ограничением по обмену или использования для погашения обязательств, по меньшей мере, на двенадцать месяцев после отчетной даты, включены в состав прочих внеоборотных активов.

Акционерный капитал

Обыкновенные акции отражаются как собственный капитал. Дополнительные затраты, относящиеся к выпуску новых акций, отражаются в составе капитала как уменьшение (за вычетом налога) суммы, полученной от выпуска. Сумма превышения справедливой стоимости полученных средств над номинальной стоимостью выпущенных акций отражается как эмиссионный доход в капитале.

Дивиденды

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

Налог на добавленную стоимость

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

Кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность

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

Резервы предстоящих расходов и платежей

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



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

Обязательства по ликвидации активов

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

Признание выручки

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

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

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

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

В дополнительные услуги входят СМС, ММС, информационные услуги и передача сообщений третьих лиц, факсимильных и голосовых сообщений.

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

(I) Выручка от исходящих звонков



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

(II) Выручка и расходы по взаимному подключению сетей

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

(III) Выручка от услуг передачи данных

Выручка от услуг передачи данных признается в момент использования услуг абонентом, исходя из фактического трафика данных.

(IV) Плата за роуминг, взимаемая с абонентов Группы

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

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

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

(VI) Дополнительные услуги

Дополнительные услуги в основном состоят из передачи информации третьих лиц, различных информационных услуг, передачи факсимильных и голосовых сообщений. При выставлении счетов конечным потребителям за услуги по передаче информации третьих лиц суммы, получаемые от лица исполнителя, вычитаются из дохода.

(VII) Доходы будущих периодов

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



Комиссионные вознаграждения дилерам и дистрибьюторам

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

Расходы на оплату труда и связанные отчисления

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

Пенсионные выплаты

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

Налог на прибыль

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

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

Отложенный налог начисляется методом балансовых обязательств в отношении временных разниц, возникающих между налоговой базой активов и обязательств и их балансовой стоимостью в консолидированной финансовой отчетности. В соответствии с исключением, существующим для первоначального признания, отложенные налоги не признаются в отношении временных разниц, возникающих при первоначальном признании актива или обязательства по операциям, не



связанным с объединениями бизнеса, если таковые не оказывают влияния ни на бухгалтерскую, ни на налогооблагаемую прибыли. Балансовая величина отложенного налога рассчитывается согласно налоговым ставкам, применение которых ожидается в период восстановления временных разниц или использования перенесенных на будущие периоды налоговых убытков, согласно принятым или по существу принятым на отчетную дату налоговым ставкам. Отложенные налоговые активы в отношении уменьшающих налогооблагаемую базу временных разниц признаются лишь в том случае, когда существует достаточная вероятность получения в будущем налогооблагаемой прибыли, которая может быть уменьшена на сумму таких вычетов. Отложенные налоговые активы и обязательства могут быть зачтены только в рамках каждой отдельной компании Группы.

Прибыль на акцию

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

Отчетность по сегментам

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

Финансовые инструменты

(I) Ключевые методы оценки

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

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



стоимости позиций с взаимно компенсирующими рисками и применять к чистой открытой позиции соответствующую цену спроса или цену предложения.

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

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

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

(II) Классификация финансовых активов

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

Займы и дебиторская задолженность представляют собой некотируемые на активном рынке производные финансовые активы, предусматривающие



получение фиксированных или определяемых платежей. Займы и дебиторская задолженность включаются в оборотные активы, за исключением тех займов и дебиторской задолженности, по которым сроки погашения превышают 12 месяцев после отчетной даты. Они классифицируются как внеоборотные активы. Займы и дебиторская задолженность Группы включают срочные депозиты (примечание 9), дебиторскую задолженность по основной деятельности (примечание 10), задолженность связанных сторон (примечание 6) и денежные средства и их эквиваленты, отраженные в отчете о финансовом положении.

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

(III) Классификация финансовых обязательств

Финансовые обязательства Группы включают финансовые обязательства, отражаемые по амортизированной стоимости. Финансовые обязательства Группы состоят из кредиторской задолженности по основной деятельности и прочей финансовой кредиторской задолженности (примечание 12) и задолженности перед связанными сторонами (примечание 6).

(IV) Первоначальное признание финансовых инструментов

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

(v) Прекращение признания финансовых активов

Группа прекращает признавать финансовые активы, (а) когда эти активы погашены или права на денежные потоки, связанные с этими активами, истекли иным образом, или (б) Группа передала права на денежные потоки от финансовых активов или заключила соглашение о передаче, и при этом (i) также передала по существу, все риски и выгоды, связанные с владением этими активами, или (ii) не передала и не сохранила, по существу, все риски и выгоды,



связанные с владением этими активами, но утратила право контроля в отношении данных активов. Контроль сохраняется, если контрагент не имеет практической возможности полностью продать актив несвязанной третьей стороне без введения дополнительных ограничений на продажу.

Ключевые бухгалтерские оценки и профессиональные суждения в применении учетной политики

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

Сроки полезного использования основных средств и нематериальных активов

Руководство определяет сроки полезной службы и начисляет соответствующий износ и амортизацию по своим основным средствам и нематериальным активам. Данная оценка основывается на расчетном сроке службы, в течение которого Группа планирует получать экономические выгоды от актива. Оценка может значительно измениться под влиянием технических усовершенствований и действий конкурентов в данной высокотехнологичной и конкурентной сфере мобильной связи. Балансовая стоимость активов, в большей степени находящиеся под влиянием профессиональных суждений (радиотехническое оборудование, коммутаторы и средства передачи), составила 61,080,559 тысяч тенге (примечание 7) по состоянию на 31 декабря 2012 года (2011 г.: 51,300,430 тысяч тенге). Руководство увеличивает нормы начисления износа по тем объектам, сроки полезной службы которых оказываются меньше их ранее определенных сроков, а также полностью или частично списывает технически устаревшие активы, выбывающие в результате ликвидации и продажи.

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



Обесценение нефинансовых активов

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

В соответствии с учетной политикой, в целях оценки обесценения, активы группируются по наименьшим уровням, в отношении которых существует отдельно определяемое движение денежных средств (объекты, генерирующие денежные потоки). Руководство определило всю телекоммуникационную сеть Группы как одну единицу, генерирующую денежные потоки. Телекоммуникационные лицензии и прочие нематериальные активы, включая лицензии WLL, не производят независимых денежных потоков и проверяются на предмет обесценения совместно с соответствующими сетевыми активами. Общая балансовая стоимость единицы, генерирующей денежные потоки, по состоянию на 31 декабря 2012 года составляет 126,476,556 тысяч тенге (2011 г.: 118,805,339 тысяч тенге).

Руководство оценило наличие признаков обесценения основных средств и нематериальных активов на 31 декабря 2012 года и пришло к выводу, что на указанные даты отсутствуют какие-либо признаки обесценения.

Новые учетные положения

Опубликован ряд новых стандартов и интерпретаций, которые являются обязательными для годовых периодов Группы, начинающихся 1 января 2013 г. или после этой даты, и которые Группа не приняла досрочно.

МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты: Классификация и Оценка».

МСФО 9, выпущенный в ноябре 2009 года, заменяет разделы МСФО (IAS) 39, относящиеся к классификации и оценке финансовых активов. Впоследствии пересмотренный в октябре 2010 года МСФО 9 заменяет разделы, относящиеся к классификации и оценке финансовых обязательств, а также в декабре 2011 года в отношении (i) изменения его даты вступления в силу, которая установлена как годовые периоды, начинающиеся 1 января 2015 года или после этой даты и (ii) требования о раскрытии информации о переходе на этот стандарт. Ниже представлены основные характеристики стандарта:

- Финансовые активы должны классифицироваться по двум категориям оценки: оцениваемые впоследствии по справедливой стоимости и оцениваемые впоследствии по амортизированной стоимости. Решение о классификации должно приниматься при первоначальном признании. Классификация зависит



от бизнес-модели управления финансовыми инструментами компании и от характеристик договорных потоков денежных средств по инструменту.

- Инструмент впоследствии оценивается по амортизированной стоимости только в том случае, когда он является долговым инструментом, а также (i) бизнес-модель компании ориентирована на удержание данного актива для целей получения контрактных денежных потоков, и одновременно (ii) контрактные денежные потоки по данному активу представляют собой только выплаты основной суммы и процентов (то есть финансовый инструмент имеет только «базовые характеристики кредита»). Все остальные долговые инструменты должны оцениваться по справедливой стоимости через счета прибылей и убытков.
- Все долевыми инструментами должны впоследствии оцениваться по справедливой стоимости. Долевые инструменты, удерживаемые для торговли, будут оцениваться по справедливой стоимости на счете прибылей и убытков. Для остальных долевыми инвестиций при первоначальном признании может быть принято окончательное решение об отражении нереализованной и реализованной прибыли или убытка от переоценки по справедливой стоимости в составе прочего совокупного дохода, а не в составе прибылей или убытков. Доходы и расходы от переоценки по справедливой стоимости не переносятся на счета прибылей или убытков. Это решение может приниматься индивидуально для каждого финансового инструмента. Дивиденды должны отражаться в составе прибылей и убытков, так как они представляют собой прибыль по инвестициям.
- Большинство требований в МСФО (IAS) 39 в части классификации и оценки финансовых обязательств были перенесены в МСФО 9 без изменений. Основным отличием является требование к компании раскрывать эффект изменений собственного кредитного риска по финансовым обязательствам, отнесенных к категории отражаемых по справедливой стоимости в составе прибылей и убытков, в составе прочего совокупного дохода.

Хотя принятие МСФО 9 является обязательным с 1 января 2015 года, досрочное применение разрешается. В настоящее время Группа изучает последствия принятия этого стандарта, его воздействие на Группу и сроки принятия стандарта Группой.

МСФО 10 «Консолидированная финансовая отчетность» (выпущен в мае 2011 года и вступает в силу для годовых периодов, начинающихся 1 января 2013 года или после этой даты), заменяет все положения руководства по вопросам контроля и консолидации, приведенные в МСФО (IAS) 27 «Консолидированная и отдельная финансовая отчетность» и ПКР 12 «Консолидация – компании специального назначения». МСФО 10 меняет определение контроля с тем, чтобы одинаковые критерии применялись ко всем компаниям при определении контроля. Данное определение подкрепляется



обширным руководством по применению. В настоящее время Группа изучает воздействие нового стандарта свою консолидированную финансовую отчетность.

МСФО 12 «Раскрытие информации о долях участия в других компаниях» (выпущен в мае 2011 года и вступает в силу для годовых периодов, начинающихся 1 января 2013 года или после этой даты), применяется к компаниям с долями участия в дочерних, ассоциированных компаниях, совместной деятельности или неконсолидируемых структурных подразделениях. Он заменяет требования по раскрытию, предусмотренные в настоящее время МСБУ 28 «Инвестиции в ассоциированные компании». МСФО (IFRS) 12 требует раскрытия информации, которая поможет пользователям отчетности оценить характер, риски и финансовые последствия, связанные с долями участия в дочерних и ассоциированных компаниях, соглашениях о совместной деятельности и неконсолидируемых структурированных компаниях. Для соответствия новым требованиям компании должны раскрывать следующее: существенные суждения и допущения при определении контроля, совместного контроля или значительного влияния на другие компании, развернутые раскрытия в отношении доли, не обеспечивающей контроль, в деятельности и в денежных потоках группы, обобщенную информацию о дочерних компаниях с существенными долями участия, не обеспечивающими контроль, и детальные раскрытия информации в отношении долей в неконсолидируемых структурированных компаниях. В настоящее время руководство проводит оценку влияния нового стандарта на консолидированную финансовую отчетность Группы.

МСФО (IFRS) 13 «Оценка по справедливой стоимости» (выпущен в мае 2011 года и вступает в силу для годовых периодов, начинающихся с 1 января 2013 года или после этой даты) направлен на улучшение сопоставимости и упрощение раскрываемой информации о справедливой стоимости, так как требует применения единого для МСФО пересмотренного определения справедливой стоимости, требований по раскрытию информации и источников оценки справедливой стоимости. В настоящее время руководство проводит оценку влияния стандарта на консолидированную финансовую отчетность Группы.

Изменения к МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (выпущены в июне 2011 года и вступают в силу для годовых периодов, начинающихся 1 июля 2012 года или после этой даты) вносят изменения в раскрытие статей, представленных в прочем совокупном доходе. Эти изменения требуют от компаний разделять статьи, представленные в составе прочего совокупного дохода, на две группы по принципу возможности их потенциального переноса в будущем в состав прибыли или убытка. Предложенное название отчета, используемое в МСФО (IAS) 1, изменено на «отчет о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе». Руководство Группы ожидает, что новая редакция стандарта изменит представление показателей в ее финансовой отчетности, однако не окажет влияния на оценку операций и остатков.

«Раскрытия – Взаимозачет финансовых активов и финансовых обязательств» – Изменение к МСФО (IFRS) 7 (выпущено в декабре 2011



года и вступает в силу для годовых периодов, начинающихся 1 января 2013 года или после этой даты). Данное изменение требует раскрытия, которое позволит пользователям финансовой отчетности компании оценить воздействие или потенциальное воздействие соглашений о взаимозачете, включая права на зачет. Данное изменение окажет воздействия на раскрытие информации, но не окажет воздействия на оценку и признание финансовых инструментов.

Опубликован ряд новых стандартов и интерпретаций, которые являются обязательными для годовых периодов Группы, начинающихся 1 января 2013 г. или после этой даты, и которые не применимы к деятельности Группы.

МСФО 11 «Соглашения о совместной деятельности» (выпущен в мае 2011 года и вступает в силу для годовых периодов, начинающихся 1 января 2013 года или после этой даты) заменяет МСФО (IAS) 31 «Участие в совместной деятельности» и ПКИ (SIC) 13 «Совместно контролируемые предприятия – неденежные вклады участников». Благодаря изменениям в определениях количество видов совместной деятельности сократилось до двух: совместные операции и совместные предприятия. Для совместных предприятий отменена существовавшая ранее возможность учета по методу пропорциональной консолидации. Участники совместного предприятия обязаны применять метод долевого участия.

МСФО (IAS) 27 «Неконсолидированная финансовая отчетность» (пересмотрен в мае 2011 года и вступает в силу для годовых периодов, начинающихся 1 января 2013 года или после этой даты). Данный стандарт был изменен, и в настоящее время его задачей является установление требований к учету и раскрытию информации для инвестиций в дочерние компании, совместные предприятия или ассоциированные компании при подготовке неконсолидированной финансовой отчетности. Руководство о контроле и консолидированной финансовой отчетности было заменено МСФО (FRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность».

МСФО (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные компании и совместные предприятия» (пересмотрен в мае 2011 года и вступает в силу для годовых периодов, начинающихся 1 января 2013 года или после этой даты). Данное изменение МСФО (IAS) 28 было разработано в результате выполнения проекта Правления КМСФО по вопросам учета совместной деятельности. В процессе обсуждения данного проекта Правление КМСФО приняло решение о внесении учета деятельности совместных предприятий по долевого методу в МСФО (IAS) 28, так как этот метод применим как к совместным предприятиям, так и к ассоциированным компаниям. Руководства по остальным вопросам, за исключением описанного выше, остались без изменений.

Раскрытия – Передача финансовых активов – Изменения к МСФО (IFRS) 7 (выпущены в октябре 2010 года и вступают в силу для годовых периодов, начинающихся 1 июля 2011 года или после этой даты). Данное изменение



требует дополнительного раскрытия размера риска, возникающего при передаче финансовых активов. Изменение включает требование раскрытия по классам финансовых активов, которые были переданы контрагенту, но остались на балансе компании, следующей информации: характер, балансовая стоимость, описание рисков и выгод, связанных с активом. Также необходимым является раскрытие, позволяющее пользователю понять размер связанного с активом финансового обязательства, а также взаимосвязь между финансовым активом и соответствующим финансовым обязательством. В том случае, если признание актива было прекращено, однако компания все еще подвержена определенным рискам и способна получить определенные выгоды, связанные с переданным активом, требуется дополнительное раскрытие информации для понимания пользователем размера такого риска. В настоящее время Группа проводит оценку того, как данное изменение стандарта повлияет на раскрытие информации в ее консолидированной финансовой отчетности.

Изменения к МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» (выпущены в июне 2011 года и вступают в силу для годовых периодов, начинающихся 1 января 2013 года или после этой даты). Данное изменение касается пересмотра в подходе к признанию и оценке пенсионных расходов в рамках планов с установленными выплатами и выходных пособий, а также к раскрытию информации о всех вознаграждениях работникам. Данный стандарт требует признания всех изменений в чистых обязательствах (активах) по пенсионному плану с установленными выплатами в момент их возникновения следующим образом: (i) стоимость услуг и чистый процентный доход отражаются в прибыли или убытке; а (ii) переоценка – в прочем совокупном доходе. Руководство ожидает, что данное изменение не окажет влияния на настоящую консолидированную финансовую отчетность.

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

Прочие пересмотренные стандарты и интерпретации: Изменения к МСФО (IFRS) 1 «Первое применение МСФО», относящиеся к высокой гиперинфляции и устраняющие ссылки на фиксированные даты для некоторых обязательных и добровольных исключений, изменение к МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль», вводящее опровержимое предположение о том, что стоимость инвестиционной собственности, отражаемой по справедливой стоимости, полностью возмещается за счет продажи, ПКИ 20, «Затраты на вскрышные работы при открытой



разработке на этапе добычи», которая рассматривает вопрос о том, когда и каким образом учитывать выгоды, возникающие в результате вскрышных работ в горнодобывающей отрасли, не окажут влияния на настоящую консолидированную финансовую отчетность.

Опубликован ряд новых стандартов и интерпретаций, которые являются обязательными для годовых периодов Группы, начинающихся 1 января 2012 г. или после этой даты, и которые Группа не приняла досрочно.

Кроме случаев, описанных выше, новые стандарты, интерпретации и изменения не окажут существенного воздействия на консолидированную финансовую отчетность Группы.

Информация по сегментам

Группа определила свою деятельность как единый отчетный сегмент.

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

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

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

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

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

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



Информация по отчетному сегменту за год, закончившийся 31 декабря 2012 года, а также сверка прибыли или убытка отчетного сегмента за год приводится в таблице ниже:

<i>В тысячах казахстанских тенге</i>	2012 г.	2011 г.
Выручка	182,003,503	178,786,235
ЕВИТДА	100,682,679	105,794,130
Износ и амортизация	(22,780,745)	(22,895,904)
ЕВИТ	77,901,934	82,898,226
Финансовые доходы	131,088	725,286
Финансовые расходы	(647,126)	-
Прибыль до налогообложения	77,385,896	83,623,512
Прибыль за год	61,828,033	66,858,104

Выручка Группы от каждого вида услуг представлена в примечании 14. Вся выручка относится только к казахстанским клиентам. Все внеоборотные активы, кроме финансовых инструментов и активов по отложенному налогу, расположены в Республике Казахстан.

Расчеты и операции со связанными сторонами

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

Ниже представлена дебиторская задолженность связанных сторон на 31 декабря 2012 и 2011 гг.:

<i>В тысячах казахстанских тенге</i>		31 декабря 2012 г.	31 декабря 2011 г.
Казахтелеком (владелец до 2 февраля 2012 года)	Услуги взаимного подключения и передача	-	2,156,411
Туркселл (владелец)	Роуминг	3,697	10,536



материнской компании) Предприятия группы ТелиаСонера	Роуминг	25,849	29,837
Итого дебиторская задолженность связанных сторон		29,546	2,196,784

Дебиторская задолженность связанных сторон не является ни просроченной, ни обесцененной. Дебиторская задолженность связанных сторон представляет собой задолженность за услуги роуминга. Данные компании не имеют кредитных рейтингов, но их надежность определяется Группой на основании многолетнего сотрудничества с ними и их хорошей кредитной историей. Руководство Группы считает, что задолженность связанных сторон в сумме 29,546 тысяч тенге будет полностью погашена в 2013 году.

Ниже представлена кредиторская задолженность перед связанными сторонами на 31 декабря 2012 и 2011 гг.:

<i>В тысячах казахстанских тенге</i>		31 декабря 2012 г.	31 декабря 2011 г.
Финтур Холдинг Б.В. (Материнская компания)	Техническая поддержка	284,503	349,724
Казахтелеком (владелец до 2 февраля 2012 года)	Услуги взаимного подключения и передача	-	831
ТелиаСонера (главная материнская компания)	Роуминг	8,688	6,229
Туркселл (Владелец Материнской компании)	Роуминг	4,464	6,138
Предприятия группы ТелиаСонера	Роуминг	20,532	18,024
Итого кредиторская задолженность перед связанными сторонами		318,187	380,946

Ниже указаны статьи доходов по операциям со связанными сторонами за годы, закончившиеся 31 декабря 2012 года и 2011 года:

<i>В тысячах казахстанских тенге</i>	2012 г.	2011 г.
--	----------------	----------------



<i>Доходы</i>			
Казахтелеком (владелец до 2 февраля 2012 года)	Услуги взаимного подключения	232,297	4,448,717
Туркселл (Владелец Материнской компании)	Роуминг	48,481	66,445
Предприятия группы ТелиаСонера	Роуминг	132,183	164,800
Итого доходы – связанные стороны		412,961	4,679,962

Ниже указаны статьи расходов по операциям со связанными сторонами за годы, закончившиеся 31 декабря 2012 года и 2011 года:

<i>В тысячах казахстанских тенге</i>		2012 г.	2011 г.
<i>Операционные расходы</i>			
Казахтелеком (владелец до 2 февраля 2012 года)	Услуги взаимного подключения и передача	538,025	6,254,613
Туркселл (Владелец Материнской компании)	Роуминг	168,033	168,097
Финтур Холдинг Б.В. (Материнская компания)	Техническая поддержка	92,454	66,045
ТелиаСонера (главная материнская компания)	Роуминг	21,054	39,087
Предприятия группы ТелиаСонера	Роуминг	357,620	213,670
Итого расходы – связанные стороны		1,177,186	6,741,512

1 марта 1999 года Группа заключила договор с Казахтелеком о взаимном подключении сетей («Договор о взаимном подключении сетей»). Казахтелеком выставляет Группе плату за исходящие местные и международные звонки на коммутируемую телефонную сеть общего пользования и транзитный трафик от сетей Группы. Группа выставляет Казахтелеком плату за входящие звонки на сеть GSM от коммутируемой телефонной сети общего пользования и по международному и местному транзитному трафику, пропускаемому через оборудование Казахтелеком. Кроме того, Группа заключила контракты по трансмиссии с Казахтелеком 26 февраля 1999 года и 18 января 2000 года, согласно которым



Группа арендует международные цифровые каналы связи и цифровые каналы двухсторонней связи в Казахстане.

Срок действия контрактов составляет один год с даты подписания. Если ни одна из сторон не объявляет о своем намерении расторгнуть контракт за тридцать дней до даты истечения контракта, то он автоматически продлевается еще на один год. Расторжение контракта может произойти по истечении тридцати дней с даты получения письменного уведомления одной из сторон.

Операционная деятельность Группы в значительной степени зависит от Казахтелеком, национального телекоммуникационного оператора. Большая часть каналов связи арендована Группой у Казахтелеком.

22 декабря 2010 года Группа подписала договор на телекоммуникационные услуги с Казахтелеком («Договор»), а также дополнение к нему в декабре 2011 года. Согласно данному Договору Группа зафиксировала пропускную способность и годовые расходы на аренду цифровых прозрачных каналов связи и услуги сети IP VPN, за исключением международных каналов и каналов внутри одного населенного пункта до 2020 года. Договор является арендой без права досрочного прекращения до 31 декабря 2015 года (примечание 18).

Группа также заключила соглашения о роуминге с «Латвияс Мобилайс Телефонс СИА» (далее «Латвияс Мобилайс»), «Омнител Телекоммьюникэйшн Нетворкс» (далее «Омнител»), «Сонера Кэрриер Нетворкс Лтд.» (далее «Сонера Кэрриер»), «Сонера Корпорэйшн», «Телиа Мобайл АБ Финляндия» (далее «Телиа Мобайл»), дочерними компаниями «ТелиаСонера», «МегаФон» и «Эстониан Мобайл Телефон Груп» (далее «Эстониан Мобайл»), ассоциированными компаниями «ТелиаСонера», «Туркселл» и следующими дочерними компаниями «Финтур»: «Азерселл Телеком Б.М.» (далее «Азерселл»), «Геоселл Лтд.» (далее «Геоселл»), «Молдселл Лтд.» (далее «Молдселл»), «Телиа Дания», «НетКом АСА» («Телиа НетКом Холдинг АС»), «ТОВ Астелит», (далее «ТОВ Астелит»), Индиго Таджикистан (далее «Индиго Таджикистан»), ООО «Коском» и «Спайс Непал Пвт. Лтд.» («Спайс Непал Пвт. Лтд.»), согласно которым эти компании получают доходы и несут определенные расходы. Поскольку такие доходы и расходы возникают непрерывно, неоплаченные остатки обычно погашаются посредством взаимозачета.

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

Меморандум о взаимопонимании

26 августа 2012 года Сонера и Группа заключили меморандум о взаимопонимании («MoB по купле-продаже»), в соответствии с которым Группа имеет право потребовать от Сонера продать ей и Сонера имеет право потребовать от Группы



купить у нее все доли участия, принадлежащие Сонера в ТОО «КазНет Медиа» («КазНет») и ТОО «Родник Инк.» («Родник»). При условии выполнения всех применимых требований и Сонера, и Группа могут использовать свое право в любое время, начиная с момента истечения девяти месяцев после даты запланированного листинга глобальных депозитарных расписок на местной фондовой бирже (примечание 18).

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

Таким образом, Группа должна признать обязательство по письменному (условному) опциону на продажу и отразить его по справедливой стоимости (т.е. по будущей стоимости приобретения). На 31 декабря 2012 года руководство оценило стоимость опционов на уровне нуля.

Вознаграждение руководству

Вознаграждение, выплачиваемое руководству за их услуги на постоянных должностях исполнительного руководства, состоит из предусмотренной договорами заработной платы, премии по результатам работы в зависимости от финансовых показателей Группы, опционов на акции и прочих компенсаций в виде возмещения расходов на аренду квартир со стороны Группы и материнских компаний. Общая сумма вознаграждения руководству, включенная в расходы на содержание персонала в отчете о совокупном доходе, составила 326,824 тысячи тенге за год, закончившийся 31 декабря 2012 года (2011 г.: 182,408 тысяч тенге). Руководство, относящееся к категории основного управленческого персонала, включает десять позиций за 2012 г., в том числе шесть членов Совета директоров, и три позиции за 2011 г.

Основные средства

Ниже представлены изменения балансовой стоимости основных средств:

<i>В тысячах казахстанских тенге</i>	Земля в собств ен- ности	Здания	Радио- техническо е оборудова ние, коммутатор ы и средства передачи	Прочие	Незавер- шенное строитель- ство	Итого



Стоимость на							
31 декабря 2010 года	655,455	13,528,338	112,811,815	15,330,937	16,299,687	158,626,232	
Накопленный износ	-	(2,826,206)	(56,624,432)	(10,175,116)	-	(69,625,754)	

Балансовая							
стоимость на 31							
декабря 2010 года	655,455	10,702,132	56,187,383	5,155,821	16,299,687	89,000,478	

Поступления	1,284,175	8,077,526	932,337	3,263,315	17,852,275	31,409,628	
Перемещения	-	1,153,504	10,630,040	312,804	(12,096,348)	-	
Выбытия	-	(21,572)	(91,723)	(16,954)	-	(130,249)	
Износ	-	(791,828)	(16,357,607)	(2,758,774)	-	(19,908,209)	

Стоимость на 31							
декабря 2011 года	1,939,630	22,646,420	123,271,626	18,715,928	22,055,614	188,629,218	
Накопленный износ	-	(3,526,658)	(71,971,196)	(12,759,716)	-	(88,257,570)	

Балансовая							
стоимость на 31							
декабря 2011 года	1,939,630	19,119,762	51,300,430	5,956,212	22,055,614	100,371,648	

Поступления	53,637	2,815,602	4,016,987	4,576,588	17,451,248	28,914,062	
Перемещения	-	1,631,609	20,384,874	1,397,685	(23,414,168)	-	
Выбытия	-	(38,529)	(45,560)	(52,708)	-	(136,797)	
Износ	-	(1,050,722)	(14,576,172)	(3,185,217)	-	(18,812,111)	

Стоимость на 31							
декабря 2012 года	1,993,267	27,291,320	148,284,982	23,658,376	16,092,694	217,320,639	
Накопленный износ	-	(4,813,598)	(87,204,423)	(14,965,816)	-	(106,983,837)	

Балансовая							
стоимость на 31							
декабря 2012 года	1,993,267	22,477,722	61,080,559	8,692,560	16,092,694	110,336,802	

На 31 декабря 2012 года балансовая стоимость в брутто-оценке находящихся в эксплуатации полностью амортизированных основных средств составила приблизительно 27,007,160 тысяч тенге (31 декабря 2011 г.: 20,730.913 тысяч тенге).



Нематериальные активы

<i>В тысячах казахстанских тенге</i>	Лицензи и и права на GSM	Программное обеспечение и лицензионные права на программное обеспечение	Прочие телекомму и-кационные лицензии	Прочие	Итого
Стоимость на 31 декабря 2010 г.	14,462,162	12,601,920	3,317,778	6,575	30,388,435
Накопленная амортизация	(6,080,379)	(5,236,611)	(758,981)	(3,020)	(12,078,991)
Балансовая стоимость на 31 декабря 2010 г.	8,381,783	7,365,309	2,558,797	3,555	18,309,444
Поступления	-	3,111,943	-	-	3,111,943
Перемещения	-	725	-	(725)	-
Выбытия (чистая сумма)	-	-	-	-	-
Амортизация	(1,081,649)	(1,574,141)	(331,778)	(128)	(2,987,696)
Стоимость на 31 декабря 2011 г.	14,462,162	15,739,232	3,317,778	3,998	33,523,170
Накопленная амортизация	(7,162,028)	(6,835,396)	(1,090,759)	(1,296)	(15,089,479)
Балансовая стоимость на 31 декабря 2011 г.	7,300,134	8,903,836	2,227,019	2,702	18,433,691
Поступления	102,417	1,572,280	-	-	1,674,697
Перемещения	-	-	-	-	-
Выбытия (чистая сумма)	-	-	-	-	-
Амортизация	(1,068,358)	(2,568,371)	(331,778)	(127)	(3,968,634)
Стоимость на 31 декабря 2012 г.	14,564,579	17,311,512	3,317,778	3,998	35,197,867
Накопленная амортизация	(8,230,386)	(9,403,767)	(1,422,537)	(1,423)	(19,058,113)
Балансовая стоимость на 31 декабря 2012 г.	6,334,193	7,907,745	1,895,241	2,575	16,139,754



Первоначальная лицензия GSM (GSM-900) была выдана Государственным комитетом связи и информатизации Республики Казахстан за 4.5 миллиарда тенге сроком на 15 лет, начиная с июня 1998 года. 28 августа 2008 года Группа получила право на эксплуатацию сети GSM-1800, используя для этой цели выделенные полосы радиочастот в диапазоне 1800 МГц шириной полосы в 5 МГц (прием/передача), как дополнение к действующей лицензии GSM (примечание 1). Стоимость приобретения составила 2.5 миллиарда тенге. Приобретенные радиочастоты были капитализированы в качестве нематериальных активов в составе категории «Лицензии и права на GSM».

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

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

Прочие внеоборотные активы

<i>В тысячах казахстанских тенге</i>	31 декабря 2012 г.	31 декабря 2011 г.
Денежные средства, ограниченные в использовании	75,211	19,164
Итого финансовые активы	75,211	19,164
Авансы, выданные на приобретение основных средств	3,046,416	6,740,200
Итого прочие внеоборотные активы	3,121,627	6,759,364



Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность

<i>В тысячах казахстанских тенге</i>	31 декабря 2012 г.	31 декабря 2011 г.
Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность дилеров и дистрибьюторов	7,406,783	5,324,152
Дебиторская задолженность абонентов	2,396,607	1,989,370
Дебиторская задолженность за взаимное подключение	1,884,047	1,789,144
Дебиторская задолженность операторов по услугам роуминга	558,486	540,696
Минус: резерв под обесценение дебиторской задолженности по основной деятельности	(976,315)	(669,224)
Итого финансовые активы	11,269,608	8,974,138
Авансы поставщикам	1,067,051	3,380,910
НДС к возмещению (чистая сумма)	867,166	278,895
Предоплаты по налогам	514,644	1,023,630
Расходы будущих периодов	162,068	356,410
Прочая дебиторская задолженность	483,509	18,438
Итого дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность	14,364,046	14,032,421

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

Дебиторская задолженность выражена в следующих валютах:



<i>В тысячах казахстанских тенге</i>	31 декабря 2012 г.	31 декабря 2011 г.
Тенге	10,711,122	8,433,442
Доллары США	558,486	540,696
Итого финансовые активы	11,269,608	8,974,138

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

<i>В тысячах казахстанских тенге</i>	31 декабря 2012 г.	31 декабря 2011 г.
<i>Не просроченная и не обесцененная задолженность</i>	10,110,622	8,374,523
<i>Просроченная, но не обесцененная задолженность</i>		
до 1 месяца	269,526	224,326
до 2 месяцев	134,853	127,137
до 3 месяцев	184,394	100,439
от 4 до 6 месяцев	148,045	73,172
более 6 месяцев	422,168	74,541
<i>Итого просроченная, но не обесцененная задолженность</i>	<i>1,158,986</i>	<i>599,615</i>
<i>Обесцененная</i>		
от 30 до 60 дней	6,440	6,692
от 60 до 90 дней	15,133	11,160
от 90 до 120 дней	21,254	6,483
от 120 до 150 дней	16,719	12,913
от 150 до 200 дней	32,698	14,849
свыше 200 дней	884,071	617,127
<i>Итого обесцененная задолженность</i>	<i>976,315</i>	<i>669,224</i>
<i>Резерв под обесценение дебиторской задолженности</i>	<i>(976,315)</i>	<i>(669,224)</i>
Итого финансовые активы	11,269,608	8,974,138

Основными факторами, которые Группа принимает во внимание при рассмотрении вопроса об обесценении дебиторской задолженности, являются ее просроченный статус и вероятность погашения. На основании этого выше



представлен анализ по срокам дебиторской задолженности. Обесценение дебиторской задолженности было рассчитано, исходя из просроченного статуса данной дебиторской задолженности.

Не просроченная и не обесцененная задолженность представляет собой задолженность компаний и абонентов, не имеющих кредитного рейтинга, но их надежность определяется Компанией на основании многолетнего сотрудничества с ними и их хорошей кредитной историей. Руководство Компании считает, что не просроченная и не обесцененная дебиторская задолженность в сумме 10,110,622 тысяч тенге будет полностью погашена в 2013 г.

Сверка изменений резервов под обесценение финансовых активов:

В тысячах казахстанских тенге

На 31 декабря 2010 года	752,338
Начислено за год	268,785
Задолженность, списанная в течение года как безнадежная	(351,899)
На 31 декабря 2011 года	669,224
Начислено за год	440,768
Задолженность, списанная в течение года как безнадежная	(133,677)
На 31 декабря 2012 года	976,315

Акционерный капитал

На 31 декабря 2012 и 2011 гг. уставный / акционерный капитал Группы представлен следующим образом:

	31 декабря 2012 г.		31 декабря 2011 г.
	Аktionеры	Количество акций	Доля участия
Финтур			51
Сонера	51 процент	102,000,000	процент
Казахтелеком	24 процента	48,000,000	-
АО «Центральный депозитарий ценных бумаг»	-	-	49 процентов
АО «Накопительный пенсионный фонд «Грантум»	22.56 процентов	45,113,528	-
	0.95 процентов	1,900,000	-



Прочие	1.49		
	процентов	2,986,472	-

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

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

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

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

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

<i>В тысячах казахстанских тенге</i>	31 декабря 2012 г.	31 декабря 2011 г.
Прибыль за период, причитающаяся акционерам	61,828,033	66,858,104
Количество обыкновенных акций	200,000,000	200,000,000
Базовая и разводненная прибыль на акцию (в казахстанских тенге)	309.14	334.29

Дивиденды, объявленные к выплате и выплаченные в течение 2012 и 2011 гг., составляют:



В тысячах казахстанских тенге

Дивиденды к выплате на 31 декабря 2010 года	-
Дивиденды, объявленные в течение года	58,000,000
Дивиденды, выплаченные в течение года	(58,000,000)
Дивиденды к выплате на 31 декабря 2011 года	-
Дивиденды, объявленные в течение года	115,877,439
Дивиденды, выплаченные в течение года	(107,877,439)
Дивиденды к выплате на 31 декабря 2012 года	8,000,000

Кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность

<i>В тысячах казахстанских тенге</i>	31 декабря 2012 г.	31 декабря 2011 г.
Кредиторская задолженность по основной деятельности	10,664,606	9,283,506
Дивиденды к выплате	8,000,000	-
Итого финансовые обязательства	18,664,606	9,283,506
Начисленные заработные платы и премии работникам	2,499,081	2,411,223
Прочая кредиторская задолженность	93,249	38,873
Итого кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность	21,256,936	11,733,602

Кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность выражена в следующих валютах:

<i>В тысячах казахстанских тенге</i>	31 декабря 2012 г.	31 декабря 2011 г.
Тенге	17,252,327	7,419,896
Доллары США	1,351,326	1,737,797
Евро	48,438	125,813



Прочие	12,515	-
Итого финансовые обязательства	18,664,606	9,283,506

Займы

<i>В тысячах казахстанских тенге</i>	31 декабря 2012 г.	31 декабря 2011 г.
Банковские займы от: - АО «АТФ Банк»	3,950,000	-
- Синдицированный заем от АО «Citibank Kazakhstan» и АО «RBS Kazakhstan»	45,040,985	-
Итого займы	48,990,985	-

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

Балансовая стоимость займов примерно равна их справедливой стоимости.

Название банка	Дата выдачи	Дата погашения	Валюта займа	Эффективная процентная ставка	Непогашенный баланс	Итого займы
Синдицированный заем от АО «Citibank Kazakhstan» и АО «RBS Kazakhstan»	26.09.2012	26.09.2013	тенге	4.60%	30,033,070	30,033,070
Синдицированный заем от АО «Citibank Kazakhstan» и АО «RBS Kazakhstan»	17.10.2012	26.09.2013	тенге	3.85%	15,007,915	15,007,915
АО «АТФ Банк»	27.12.2012	27.01.2013	тенге	5.75%	2,000,000	2,000,000
АО «АТФ Банк»	28.12.2012	28.03.2013	тенге	6.00%	1,200,000	1,200,000
АО «АТФ Банк»	28.12.2012	28.01.2013	тенге	5.75%	750,000	750,000

26 сентября 2012 года Компания заключила соглашение о срочной кредитной линии с АО «Citibank Kazakhstan» и АО «ДБ RBS Kazakhstan» в связи с займом на сумму 30 миллиардов тенге Компании на условиях фиксированной процентной



ставки в размере 4.60% годовых, разовой комиссии в размере 1% от суммы кредита сроком погашения в двенадцать месяцев, с продлением на дополнительные двенадцать месяцев, при условии согласия кредиторов.

17 октября 2012 года Компания заключила соглашение о срочной кредитной линии с АО «Citibank Kazakhstan» и АО «ДБ RBS Kazakhstan» в связи с займом на сумму 15 миллиардов тенге Компании на условиях фиксированной процентной ставки в размере 3.85% годовых, разовой комиссии в размере 1% от суммы кредита и сроком погашения 26 сентября 2013 года, с продлением на дополнительные двенадцать месяцев, при условии согласия кредиторов. Заем на сумму 15 миллиардов тенге гарантирован «TeliaSonera AB». Компания выплачивает ежегодную комиссию в сумме до 112.5 миллионов тенге в год компании «TeliaSonera AB» за предоставление гарантии в отношении займа в сумме 15 миллиардов тенге.

Доходы будущих периодов

<i>В тысячах казахстанских тенге</i>	31 декабря 2012 г.	31 декабря 2011 г.
Доходы будущих периодов от абонентов по предоплате	3,139,459	4,331,827
Доходы будущих периодов от абонентов с авансовой оплатой	2,871,563	2,852,044
Итого доходы будущих периодов	6,011,022	7,183,871

Выручка

<i>В тысячах казахстанских тенге</i>	2012 г.	2011 г.
Услуги голосовой связи	146,668,854	146,076,600
Дополнительные услуги	15,195,389	14,531,776
Услуги передачи данных	18,754,610	14,063,721
Прочие виды доходов	1,384,650	4,114,138
Итого выручка	182,003,503	178,786,235



Классификация расходов по характеру

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

<i>В тысячах казахстанских тенге</i>	2012 г.	2011 г.
Расходы взаимное подключение к сетям	27,633,746	20,301,197
Техническое обслуживание сети	10,868,188	9,400,289
Аренда каналов связи	9,144,685	7,767,549
Плата за использование частот и прочие налоги, кроме налога на прибыль	5,797,805	5,785,612
Стоимость реализации сим-карт, скрэтч-карт, стартовых пакетов и телефонных аппаратов	2,597,334	5,735,296
Комиссионные вознаграждения дилерам и дистрибьюторам, и расходы на рекламу	12,365,505	12,992,203
Расходы на персонал	7,653,180	6,977,131
Прочие	5,649,838	3,806,111
Износ основных средств и амортизация нематериальных активов	22,780,745	22,895,904
Итого расходы	104,491,026	95,661,292

Амортизация и износ классифицированы по функциям следующим образом.

<i>В тысячах казахстанских тенге</i>	2012 г.	2011 г.
Себестоимость продаж	19,787,578	19,907,408
Общие и административные расходы	2,993,167	2,988,496
Итого износ основных средств и амортизация нематериальных активов	22,780,745	22,895,904



Налоги

Налог на прибыль

Расходы по налогу на прибыль представлены следующим образом:

<i>В тысячах казахстанских тенге</i>	2012 г.	2011 г.
Текущий налог на прибыль	14,444,580	16,860,806
Отложенный налог	1,113,283	(95,398)
Итого расходы по налогу на прибыль	15,557,863	16,765,408

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

<i>В тысячах казахстанских тенге</i>	2012 г.	2011 г.
Прибыль по МСФО до налогообложения	77,385,896	83,623,512
Расчетная сумма расхода по налогу на прибыль установленной законом ставке 20% (2011 г.: 20%)	15,477,179	16,724,702
Невычитаемые расходы	80,684	40,706
Расход по налогу на прибыль за год	15,557,863	16,765,408

Группа оплатила налог на прибыль в размере 16,066,945 тысяч тенге за год, закончившийся 31 декабря 2012 года (2011 г.: 17,847,649 тысяч тенге).

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



<i>В тысячах казахстанских тенге</i>	31 декабря 2011 г.	Восстановле но/ (отнесено) на счет прибылей или убытков	31 декабря 2012 г.
Налоговый эффект вычитаемых временных разниц			
Доходы будущих периодов	879,627	(231,736)	647,891
Прочее	346,237	132,850	479,087
Валовой актив по отложенному	1.225.864	(98.886)	1.126.978
Налоговый эффект облагаемых временных разниц			
Основные средства	5,033,096	1,212,897	6,245,993
Нематериальные активы	183,702	(198,500)	(14,798)
Валовое обязательство по отложенному налогу	5,216,798	1,014,397	6,231,195
Минус: зачет с активами по отложенному налогу	(1,225,864)	98,886	(1,126,978)
Признанное обязательство по отложенному налогу (чистое)	3,990,934	1,113,283	5,104,217

Сравнительное движение за год, закончившийся 31 декабря 2011 года, приведен ниже:

<i>В тысячах казахстанских тенге</i>	31 декабря 2011 г.	Восстановле но/ (отнесено) на счет прибылей или убытков	31 декабря 2012 г.
Налоговый эффект вычитаемых временных разниц			
Доходы будущих периодов	919,658	(40,031)	879,627



Прочее	399,835	(53,598)	346,237
Валовый актив по отсроченному	1.319.493	(93.629)	1.225.864
Налоговый эффект облагаемых временных разниц			
Основные средства	5,176,048	(142,952)	5,033,096
Нематериальные активы	229,777	(46,075)	183,702
Валовое обязательство по отсроченному налогу	5,405,825	(189,027)	5,216,798
Минус: зачет с активами по отсроченному налогу	(1,319,493)	93,629	(1,225,864)
Признанное обязательство по отсроченному налогу (чистое)	4,086,332	(95,398)	3,990,934

На 31 декабря 2012 года ожидается, что актив по отложенному налогу в сумме 862,919 тысяч тенге и обязательство по отложенному налогу в сумме 1,246,239 тысяч тенге будут возмещены в течение следующих 12 месяцев (31 декабря 2011 г.: 1,031,709 тысяч тенге и 1,625,688 тысяч тенге).

Условные и договорные обязательства и операционные риски

Политические и экономические условия в Республике Казахстан

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

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

Финансовое состояние и будущая деятельность Группы могут ухудшиться вследствие продолжающихся экономических проблем, присущих развивающейся



стране. Руководство Группы не может предвидеть ни степень, ни продолжительность экономических трудностей или оценить их влияние, если таковое будет иметь место, на данную консолидированную финансовую отчетность.

Судебные разбирательства

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

Налогообложение

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

Руководство Группы полагает, что соответствующие положения законодательства интерпретированы им правильно, и что позиция Группы, принятая в части налогового, валютного и таможенного законодательства, будет успешно защищена в случае любого спора. Соответственно, на 31 декабря 2012 года резервы по потенциальным налоговым обязательствам не отражались (2011 г.: ноль).

Расследования государственных органов

В течение 2010-2012 гг. Компания подвергалась многочисленным расследованиям со стороны различных государственных органов, направленным на снижение тарифов Компании на услуги роуминга, а также отмену порогового значения по роумингу:

(I) Расследования в отношении порогового значения по роумингу

В 2010 году Компания подверглась расследованию со стороны Агентства Республики Казахстан по защите конкуренции (далее «Агентство»), связанному с предполагаемым нарушением антимонопольного законодательства операторами GSM в странах СНГ.

3 июля 2010 года на основе соответствующего заключения Агентство подало протокол в административный суд, обвиняя Компанию в ущемлении прав



потребителей посредством установления порогового значения минимального баланса абонентов для доступа к услугам роуминга.

Исковая сумма штрафа составила 15,783,472 тысячи тенге, рассчитанная как 10% от общей суммы доходов Компании, полученных с 1 января 2009 года по 31 марта 2010 года.

После нескольких исков и встречных исков, поданных в течение 2010 года, Компания смогла защитить свою позицию, и заключение Агентства было отменено решением кассационного суда, имеющим незамедлительную юридическую силу.

Агентство обратилось с иском в высшую судебную инстанцию, и в августе 2011 года Верховный суд вернул дело в суд первой инстанции на дополнительное расследование. 24 августа 2012 года Административный суд города Алматы вынес решение в пользу Компании и прекратил производство по делу. Однако Агентство имеет право (но, не обязано) подать петицию в Прокуратуру города Алматы или Генеральную прокуратуру, требуя возобновления дела через протест, поданный в Прокуратуру или Генеральную прокуратуру.

Компания считает, что она сможет защитить свою позицию, так как по ее мнению установление такого порогового значения в отношении абонентов по предоплате соответствует рыночным условиям и не выражает доминирующего положения Компании. Руководство Компании считает, что действующее законодательство не содержит каких-либо ограничений по установлению пороговых значений для доступа к услугам роуминга. Соответственно, резервы не были начислены в данной консолидированной финансовой отчетности на 31 декабря 2012 года (31 декабря 2011 года: ноль).

(II) Расследование тарифов на роуминг

Агентство также провело проверку тарифов Компании на роуминг за период с 1 января 2009 года по 31 марта 2010 года. По результатам проверки в ноябре 2010 года Агентство выпустило протокол об административных правонарушениях, утверждая, что Компания злоупотребляет доминирующим положением посредством установления завышенных тарифов на роуминг для российских абонентов. Агентство подало заявление в административный суд для возбуждения административного дела.

Сумма иска составляла 15,783,472 тысячи тенге, рассчитанная как 10% от общей суммы выручки Компании, полученной за период проверки, плюс выручка от услуг роуминга за 2009 год в сумме 2,554,940 тысяч тенге.

После ряда исков и встречных исков, выдвинутых в течение 2010 года, Компания смогла отстоять свою позицию, и заключение Агентства было аннулировано решением кассационного суда с немедленным вступлением в действие.



В феврале 2011 года суд первой инстанции принял решение в пользу Группы в отношении расследования тарифов на роуминг. Агентство обратилось с иском в суд высшей инстанции, и в январе 2012 года Верховный суд вернул дело в суд первой инстанции на дополнительное расследование.

1 марта 2012 года Специализированный межрайонный административный суд г. Алматы вынес постановление о закрытии административного дела, возбужденного против Компании ввиду отсутствия состава правонарушения. Несмотря на то, что Агентство вправе (но, не обязано) подать апелляционную жалобу в Генеральную прокуратуру, Компания считает, что она не нарушала законодательство и положения в отношении тарифов на роуминг.

Компания считает, что она не нарушала законодательство и положения в отношении тарифов на роуминг. В последнее время Компания постоянно снижает тарифы на роуминг и принимает прочие меры в этом отношении. Руководство уверено, что позиция Компании будет в полной мере поддержана. Соответственно, резервы не были начислены в данной консолидированной финансовой отчетности на 31 декабря 2012 года (31 декабря 2011 года: ноль).

(III) Предварительное расследование отношений с компаниями по предоставлению услуг проведения денежных платежей

Компания получила Резолюцию Агентства о предварительном расследовании нарушения антимонопольного законодательства, датированную 22 июня 2012 года. Согласно данной Резолюции Агентство выдвигает обвинение против Компании в нарушении антимонопольного законодательства касательно отношений с компаниями, предоставляющими услуги проведения денежных платежей, которые в основном контролируют терминалы оплаты услуг.

В ноябре 2012 года Агентство завершило расследование. 13 ноября 2012 года Агентство издало приказ, предписывающий Компании прекратить нарушение антимонопольного законодательства к 4 декабря 2012 года и к 10 декабря 2012 года уведомить Агентство о предпринятых мерах по ликвидации данного нарушения. Компания предоставила Агентству ответ, утверждающий соблюдение Компанией антимонопольного законодательства.

Если Агентство оспорит позицию Компании, оно вправе выпустить дополнительные указания для Компании по прекращению нарушения антимонопольного законодательства и начислить штраф в сумме приблизительно 3,236 тысяч тенге.

Руководство считает, что необходимость в отражении соответствующих резервов в настоящей консолидированной финансовой отчетности по состоянию на 31 декабря 2012 года отсутствует, поскольку Компания уверена в том, что не нарушала антимонопольное законодательство, и выдвинутые обвинения являются безосновательными.



(IV) Расследование предполагаемых согласованных действий по установлению и поддержанию завышенных тарифов на взаимное подключение к сети

В конце 2012 года Агентство приступило к рассмотрению потенциального нарушения Компанией антимонопольного законодательства. В частности, Агентство заявило, что Компания и Кар-тел (с торговой маркой Beeline), будучи основными участниками рынка, совершали согласованные действия по установлению и поддержанию завышенных тарифов на взаимное подключение сетей, которые были направлены на ослабление позиции их конкурентов, и приняло решение о начале расследования. Тем не менее, согласно Решению от 7 января 2013 года Агентство поручило Министерству связи и информации Республики Казахстан провести экспертизу в целях оценки тарифов на взаимное подключение сетей Кар-тел и Компании с предоставлением разбивки всех расходов, относящихся на данный вид услуг.

Если в ходе расследования Агентство обнаружит нарушение антимонопольного законодательства, оно может начислить штраф в размере 10% от общих доходов, полученных Компанией за период, в течение которого было совершено нарушение, плюс конфискация дохода, полученного в результате монополистической деятельности (при условии, что период, в отношении которого истребована конфискация дохода, не превышает одного года). В настоящее время возможность оценить размер потенциальных штрафов отсутствует, поскольку Агентство еще не установило определенные ключевые факторы, необходимые для расчета суммы штрафов, такие как период, в течение которого было совершено предполагаемое нарушение.

Поскольку Компания получила лишь Решение о назначении экспертов, которое не представляет собой какие-либо дальнейшие судебные разбирательства и используется Агентством в принятии решения о прекращении расследования или наложении штрафа, руководство считает, что необходимость в отражении соответствующих резервов в настоящей консолидированной финансовой отчетности по состоянию на 31 декабря 2012 года отсутствует.

Обязательства капитального характера

На 31 декабря 2012 года Группа имеет контрактные обязательства капитального характера в отношении основных средств на сумму 4,285,230 тысяч тенге (2011 г.: 2,608,078 тысяч тенге), в основном относящиеся к приобретению телекоммуникационного оборудования у компаний Ericsson и ZTE Corporation.

Обязательства по неотменяемой аренде

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



<i>В тысячах казахстанских тенге</i>	2012 г.	2011 г.
Не более 1 года	4,800,000	4,162,000
От 1 года до 2 лет	4,840,000	4,200,000
От 2 до 3 лет	4,780,000	4,300,000
Свыше 3 лет	760,000	4,300,000
Итого аренда без права досрочного прекращения	15,180,000	16,962,000

Договор неотменяемой аренды представлен договором на телекоммуникационные услуги с Казахтелеком в отношении аренды цифровых прозрачных каналов связи и сети IP VPN (примечание 6) и договором аренды волоконно-оптических линий связи с АО «КазТрансКом» на пять лет на сумму 2,655,000 тысяч тенге.

Приобретения и инвестиции

(I) Меморандум о взаимопонимании с Сонера

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

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

Сонера имеет право расторгнуть MoB по купли-продажи в любое время путем представления Компании письменного уведомления.

Если иное не оговаривается Сонера и Компанией, исполнение опциона зависит от согласия, утверждения и голосования Финтур в пользу приобретения Компанией в результате использования такого права. Кроме того, завершение приобретения,



предусматриваемого исполнением опционов, регулируется законодательством, нормами и любыми необходимыми разрешениями.

Сонера имеет право продать («опцион с правом продажи») и Компания имеет право купить («опцион с правом покупки») долевое участие. Цена исполнения обоих опционов равна чистым затратам, которые несет Сонера, и которые ежегодно рассчитываются, используя процентную ставку (начисление процентов начинается, когда начисляются затраты или производится оплата по приходным кассовым ордерам и заканчивается, когда переводится долевое участие).

Ни опцион с правом продажи, ни опцион с правом покупки не могут быть исполнены без разрешения Финтур. Хотя Сонера владеет более чем 50% долевым участием в Финтур, доли меньшинства могут заблокировать любые существенные сделки.

Контрактное право Сонера на реализацию соответствующих активов (долгового и долевого участия в акционерном капитале, соответствующих прав и обязательств) Компании является финансовым инструментом (производный инструмент). В соответствии с соглашением долевые инструменты должны быть переведены Компании по их справедливой стоимости (т.е. по будущей стоимости приобретения), и руководство Компании считает, что стоимость опциона приближена к нулю, поскольку цена соответствующих приобретенных акций равна справедливой стоимости.

После этого справедливая стоимость опциона может быть изменена на основе колебаний в стоимости соответствующего бизнеса. Не смотря на то, что опцион зависит от утверждения Финтур, он будет отражаться в справедливой стоимости опциона.

Стоимость опциона Компании на покупку активов равна нулю, поскольку Сонера завершила приобретение 14 января 2013 года и цена приобретения была установлена по справедливой стоимости на дату проведения транзакции. В дополнение к этому, исполнение опциона компанией Кселл зависит от согласия, утверждения и голосования Финтур в пользу приобретения, что в настоящее время не относится к данному случаю, кроме того, опцион не может быть исполнен до 2014 года.

(II) Приобретение компанией Сонера бизнеса WIMAX

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

В качестве условия, предшествующего приобретению компанией Сонера долей участия в КазНет, КазНет приобрела два товарищества с ограниченной ответственностью в Казахстане, а именно ТОО «Аксоран» («Аксоран») и ТОО «Инстафон» («Инстафон»). Аксоран и Инстафон имеют определенные



разрешения на радиочастоты, которые могут быть использованы для бизнеса WIMAX в Казахстане. После создания группа КазНет будет владеть и управлять бизнесом WIMAX в Казахстане.

(III) Инвестиции Сонера в Родник

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

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

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

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

Текущая нестабильность мировых финансовых рынков

Продолжающийся глобальный кризис ликвидности, который начался в середине 2007 года, привел, среди прочего, к снижению уровня финансирования рынков капитала и ликвидности в банковском секторе и, в некоторых случаях, повышению ставок межбанковского заимствования и очень высокому уровню волатильности на фондовых рынках. Неопределенность глобальных финансовых рынков также привела к неплатежеспособности некоторых банков и к необходимости применения мер по их поддержке в США, Западной Европе, России, Казахстане и других регионах. Несомненно, становится очевидным, что на сегодня невозможно оценить полное влияние продолжающегося финансового кризиса или обеспечить абсолютную защиту от его последствий. Объем финансирования значительно уменьшился с августа 2008 во всей экономике в целом.

Ситуация с низкой ликвидностью может также повлиять на дебиторов Группы, что, в свою очередь, может отразиться на их способности погашать свою задолженность. Ухудшающиеся операционные условия дебиторов могут также повлиять на прогнозы денежных потоков и оценку снижения стоимости финансовых и нефинансовых активов со стороны руководства. Используя существующую информацию, руководство считает, что оно должным образом отразило измененные оценки ожидаемых денежных потоков в его оценке снижения стоимости.



Руководство не имеет возможности надежно оценить влияние на финансовое положение Группы потенциального дальнейшего снижения ликвидности финансовых рынков и их возросшей нестабильности. Руководство полагает, что им предпринимаются все необходимые меры для поддержки устойчивости и развития деятельности Группы в сложившихся обстоятельствах.

Антимонопольное законодательство

18 октября 2011 года, Агентство издало приказ о включении Компании в Государственный реестр субъектов рынка, занимающих доминирующее и монопольное положение (далее «Реестр») по определенным видам деятельности, включая услуги по взаимному подключению. Компания начала судебный процесс по отмене Приказа о включении Компании в Реестр с заявления в Специализированный межрайонный экономический суд г. Астана в Октябре 2011 года. Дело передано в Апелляционную коллегия суда г. Астана на новое рассмотрение. 3 января 2013 года, Апелляционная коллегия суда г.Астана назначила проведение судебной экономико-технологической экспертизы. Суд г. Астана постановил назначить дальнейшие слушания после получения результатов экспертизы. До решения суда, Компания не считается включенной в Реестр.

В случае неудовлетворения апелляции Компании, Компания останется в Реестре и соответственно, ее тарифы на взаимное подключение будут подлежать регулированию со стороны Министерства Транспорта и Коммуникации («МТК»). МТК сможет снизить тарифы на взаимное подключение Компании, тогда как тарифы на взаимное подключение других субъектов рынка не включенных в Реестр останутся не регулирующимися.

Управление финансовыми рисками

Факторы финансового риска

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

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



Кредитный риск

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

Ниже представлена максимальная подверженность Группы кредитному риску по классам активов:

<i>В тысячах казахстанских тенге</i>	При м.	31 декабря 2012 г.	31 декабря 2011 г.
Денежные средства и их эквиваленты		3,075,138	1,352,996
Торговая дебиторская задолженность	10	11,269,608	8,974,138
Дебиторская задолженность связанных сторон	6	29,546	2,196,784
Денежные средства, ограниченные в использовании	9	75,211	19,164
Итого максимальная подверженность кредитному риску		14,449,503	12,543,082

Группа имеет политику для обеспечения уверенности в том, что реализация товаров и услуг осуществляется клиентам и дистрибьюторам с соответствующей кредитной историей. Если корпоративные клиенты имеют независимые рейтинги, то используются эти рейтинги. В противном случае, при отсутствии независимого рейтинга, функция контроля рисков оценивает кредитное качество клиента, принимая во внимание его финансовое положение, прошлый опыт и прочие факторы. Руководство Группы проводит проверку анализа по срокам непогашенной дебиторской задолженности и принимает меры в отношении просроченных остатков. Клиенты, не погасившие свои обязательства за предоставленные услуги мобильной связи, отключаются от сети до погашения долга. Руководство представляет анализ по срокам и прочую информацию о кредитном риске в примечании 10. Балансовая стоимость дебиторской задолженности, за вычетом резерва под снижение стоимости дебиторской задолженности, представляет собой максимальную сумму, подверженную кредитному риску. Группа не имеет значительной концентрации кредитного риска, поскольку портфель клиентов диверсифицирован между большим количеством клиентов, представленных как физическими, так и юридическими лицами. Хотя на погашение дебиторской задолженности могут повлиять экономические факторы, руководство уверено, что у Группы не существует значительного риска убытков свыше уже сформированного резерва.



Группа размещает вклады в ряде банков, которые на момент открытия счета имеют минимальный риск дефолта. Группа сотрудничает только с теми банками в Казахстане, которые имеют наивысшие кредитные рейтинги. Группа периодически рассматривает кредитные рейтинги этих банков, с целью уменьшения кредитных рисков. Так как Республика Казахстан продолжает проявлять некоторые характерные особенности развивающихся рынков, определенные риски, присущие стране, также присущи и банкам, где Группа разместила денежные средства и их эквиваленты и срочные депозиты в конце отчетного периода.

Валютный риск

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

На 31 декабря 2012 года если бы доллар США ослаб/укрепился на 10% по отношению к тенге, при неизменности всех прочих переменных, то сумма прибыли после налогообложения за год, закончившийся 31 декабря 2012 года, была бы меньше/больше на 42,517 тысяч тенге (2011 г.: больше/меньше на 81,779 тысяч тенге), в основном в результате прибыли/убытков от курсовой разницы при переводе остатков денежных средств на счетах в банках, дебиторской задолженности и кредиторской задолженности, выраженных в долларах США. Прибыль менее чувствительна к изменениям обменного курса доллара США к тенге на 31 декабря 2012 года, чем на 31 декабря 2011 года, в силу уменьшения суммы кредиторской задолженности по основной деятельности и прочей кредиторской задолженности, выраженной в долларах США, в 2012 году.

Риск влияния изменений процентных ставок на денежные потоки и справедливую стоимость

Доход Группы и ее денежные средства по операционной деятельности практически не зависят от изменений рыночных процентных ставок. На 31 декабря 2012 года Группа не имеет активов и обязательств с плавающими процентными ставками.

Риск ликвидности

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

В таблице ниже показаны обязательства на 31 декабря 2012 года по оставшимся договорным срокам погашения. Суммы, раскрытые в таблице обязательств по



срокам погашения, являются договорными недисконтированными потоками денежных средств. Когда сумма кредиторской задолженности нефиксированная, то раскрываемая сумма определяется со ссылкой на условия, существующие на отчетную дату. Платежи в иностранной валюте переводятся с использованием обменного курса, установленного на отчетную дату.

В таблице ниже представлен анализ финансовых обязательств по срокам погашения на 31 декабря 2012 года:

<i>В тысячах казахстанских тенге</i>	До востребова ния и менее 1 месяца	От 1 до 3 месяцев	От 3 до 12 месяце в	Итого
Обязательства				
Займы	2,750,000	1,200,000	45,040,985	48,990,985
Кредиторская задолженность по основной деятельности	10,664,606	-	-	10,664,606
Дивиденды к выплате	-	-	8,000,000	8,000,000
Кредиторская задолженность перед связанными сторонами	318,187	-	-	318,187
Итого будущие платежи	13,732,793	1,200,000	53,040,985	67,973,778

Ниже представлен сравнительный анализ погашения финансовых обязательств на 31 декабря 2011 года:

<i>В тысячах казахстанских тенге</i>	До востребова ния и менее 1 месяца	От 1 до 3 месяцев	От 3 до 12 месяце в	Итого
Обязательства				
Кредиторская задолженность по основной деятельности	7,426,804	1,671,031	185,671	9,283,506
Кредиторская задолженность перед связанными сторонами	380,946	-	-	380,946
Итого будущие платежи	7,807,750	1,671,031	185,671	9,664,452



Руководство считает, что выплаты займов, оставшихся дивидендов и прочих финансовых обязательств будут финансироваться за счет денежных средств от операционной деятельности и Группа сможет погасить свои обязательства в срок. Компания может дополнительно продлить срок выплаты займов на двенадцать месяцев при условии получения согласия со стороны кредиторов (примечание 13).

Управление капиталом

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

Справедливая стоимость финансовых инструментов

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

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

Финансовые инструменты, отражаемые по амортизированной стоимости

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

Финансовые активы, отражаемые по амортизируемой стоимости



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

Финансовые обязательства, отражаемые по амортизируемой стоимости

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



6. Дополнительная информация

Настоящий годовой отчет содержит информацию об АО «Кселл» и его дочерних компаниях (совместно именуемые как «Компания»). Сравнительная информация о конкурентах Кселл и иных организациях, макроэкономическом обзоре стран СНГ и других государствах собрана из открытых источников (статистическая информация, исследования международных агентств, отчеты компаний).

Контактная информация

Акционерное общество «Кселл» (АО «Кселл»)

Юридический адрес:

050051, Республика Казахстан, г. Алматы, микрорайон Самал-2, д. 100

Почтовый адрес:

050013, Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Тимирязева, д. 2Г

Тел.: +7 (727) 258 2755

Факс: +7 (727) 258 2768

www.kcell.kz

Связи с инвесторами

Ирина Шоль

Тел.: +7 (727) 258 2755, доб. 1205

E-mail: Irina.Shol@kcell.kz, Investor_Relations@kcell.kz

Регистратор

АО «Единый регистратор ценных бумаг»

Адрес: 050000, Республика Казахстан, г. Алматы, пр. Абылай-Хана, д. 141

Тел.: +7 (727) 272 4760

Факс: +7 (727) 272 4766

www.tisr.kz

Аудитор

PricewaterhouseCoopers LLP

Адрес: 050059, Республика Казахстан, г. Алматы, проспект Аль-Фараби, д. 34/А

Тел.: +7 (727) 330 3200

Факс: +7 (727) 244 6868

www.pwc.com/kz

Аудит финансовой отчетности Кселл за 2009-2012 гг. был проведен компанией PricewaterhouseCoopers LLP. Доля вознаграждения, выплаченного аудитору за оказание неаудиторских услуг, от суммы вознаграждения, выплаченного за оказание аудиторских услуг, составила: 5% в 2009 г., 34% в 2010 г., 35% в 2011 г., 17% в 2012 г.



Глоссарий

Перечень используемых в тексте годового отчета сокращений

АО	акционерное общество
ГГц	гигагерц
км	километр
МБ	мегабайт
МГц	мегагерц
млн	миллион
млрд	миллиард
СМН	сохранение мобильного номера
тыс.	тысяч
чел.	человек
ШПД	широкополосный доступ в Интернет
шт.	штук

Расшифровка ключевых финансовых терминов и показателей, используемых в годовом отчете

ARMU	Average revenue per minute – средняя выручка за минуту соединения.
ARPU	Average revenue per user – средняя выручка от абонента.
ARMB	Average revenue per MB – средняя выручка на мегабайт трафика.
CAPEX	Капитальные затраты и авансы, уплаченные за недвижимость, технику и оборудование, а также программное обеспечение и лицензии, включая инвестиции в материальные и нематериальные внеоборотные активы, за исключением нематериальных активов деятельности и корректировок справедливой стоимости, отраженных в приобретениях, и за исключением учета и регистрации обязательств пенсионных активов
EBITDA	Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization – аналитический показатель, равный объему прибыли до вычета расходов по уплате налогов, процентов и начисленной амортизации
Леверидж (операционный)	Соотношение постоянных и переменных расходов компании и влияние этого отношения на операционную прибыль, то есть на прибыль до вычета процентов и налогов

Расшифровка значений некоторых терминов, специфических для отрасли и используемых в тексте годового отчета

3G	Стандарт мобильной беспроводной связи третьего поколения, обеспечивающий высокоскоростную передачу данных и
----	---



	поддержку мультимедийных приложений, таких как полномасштабное видео, видеоконференции и доступ в интернет.
4G	Стандарт мобильной беспроводной связи четвертого поколения.
Call-центр	Центр обслуживания звонков.
EDGE	цифровая технология беспроводной передачи данных для мобильной связи с более высокой скоростью передачи данных чем стандарты 2G 2.5G (GPRS).
EPSI Rating	Индекс удовлетворенности потребителей качеством обслуживания, оцениваемый компанией EPSI Research Services, основной специализацией которой является измерение нефинансовых показателей деятельности компаний и организаций разных отраслей и профилей.
GPRS	Система пакетной передачи данных через радиointерфейс, обеспечивающий прямое подсоединение базовых станций к интернету в обход систем коммутации, обычно используемых для обеспечения доступа мобильных устройств к стационарным сетям. GPRS предлагает пользователям мобильной связи более высокое качество доступа к данным и практически мгновенное и постоянное подключение на скорости, почти в десять раз превышающей скорость технологии GSM.
GSM	глобальный стандарт цифровой мобильной связи, с разделением времени (TDMA) и частоте (FDMA). Системы GSM работают, в основном, в частотных диапазонах 900 МГц (GSM 900) и 1800 МГц (GSM 1800, также известна как DCS 1800)
GSM-900	См. определение «GSM».
HSPA	Evolved High-Speed Packet Access – высокоскоростная пакетная передача данных.
IVR	Interactive Voice Response – интерактивное голосовое меню – система предварительно записанных голосовых сообщений, выполняющая функцию маршрутизации звонков внутри call-центра.
LTE	Стандарт усовершенствования технологий мобильной передачи данных концерна 3GPP (3rd Generation Partnership Project – Проект партнерства третьего поколения).
LTE TDD	Усовершенствованная технология временного дуплексирования.
MMS	Служба обмена мультимедийными сообщениями – стандарт для использования на новейших беспроводных терминалах, который позволяет пользователям отправлять и получать сообщения, содержащие мультимедийный контент, в том числе изображения, аудио и видеоклипы, в режиме «модельного» времени.
MOU	Количество минут, использованных абонентом на услуги



MVNO	голосовой передачи данных. Mobile Virtual Network Operator – виртуальный оператор сотовой связи – оператор сотовой связи, использующий существующую инфраструктуру другого оператора, но продающий услуги под собственной маркой.
SMS	Служба передачи коротких сообщений – система мобильной связи, позволяющая пользователям обмениваться буквенно-цифровыми сообщениями до 160 символов между мобильными устройствами через центр передачи коротких сообщений.
UMTS	Универсальная система мобильной связи.
VAS-услуги	Дополнительные услуги.
WCDMA	Широкополосный множественный доступ с кодовым разделением каналов.
WIMAX	Телекоммуникационная технология широкополосного доступа в микроволновом диапазоне – преемник Wi-Fi; общий термин, используемый для описания любой сети с радиосигналом стандарта IEEE 802.16 в радиусе до 80 километров и с пропускной способностью до 75 бит в секунду.

Отказ от ответственности

Настоящий годовой отчет составлен с использованием информации, актуальной на дату его написания. Некоторые заявления, содержащиеся в настоящем годовом отчете, могут являться утверждениями прогнозного характера и предполагать ряд рисков и неопределенностей. Некоторые из такого рода заявлений могут определяться использованием прогнозных терминов, таких как “оценивает”, “считает”, “ожидает”, “может”, “по ожиданиям”, “намеревается”, “будет”, “продолжит”, “должен”, “был бы”, “планирует”, “приблизительно”, или “намеревается” или подобных выражений или их отрицательных форм, или производных форм данных слов, или иной сопоставимой терминологии. Данные прогнозные заявления включают все сведения, не являющиеся историческими фактами. Они встречаются в ряде разделов настоящего годового отчета и включают заявления, касающиеся намерений, предположений или текущих ожиданий Компании в отношении результатов деятельности, финансового положения, ликвидности, перспектив, роста, стратегии Компании, а также отрасли, в которой она осуществляет свою деятельность. По своему характеру прогнозные заявления сопряжены с рисками и неопределенностями, поскольку они относятся к событиям и зависят от обстоятельств, которые могут иметь или не иметь места в будущем.

Прогнозные заявления не являются гарантией будущих показателей деятельности и фактические результаты деятельности, финансовое положение и ликвидность Компании и изменения в отрасли, в которой Компания осуществляет свою деятельность, могут существенно отличаться от тех, которые указаны в прогнозных заявлениях, содержащихся в настоящей презентации. Вместе с тем, даже если результаты деятельности, финансовое положение, ликвидность Компании и изменения в отрасли, в которой она осуществляет свою деятельность,



совпадают с прогнозными заявлениями, содержащимися в настоящем годовом отчете, такие результаты или изменения могут не являться свидетельством определенных результатов или изменений в последующие периоды. Важные факторы, которые могут вызвать такие отличия, включают, без ограничений, общие экономические условия и конъюнктура рынка, включая цены на товары, спрос на услуги Компании; конкурентные обстоятельства в отраслях, в которых конкурируют Компания и ее клиенты; изменения в государственном регулировании и государственной политике по поддержанию телекоммуникационного сектора в Казахстане; изменения требований налогового законодательства, включая изменение ставок налогообложения, новое налоговое законодательство и изменения в толковании положений налогового законодательства; колебание процентных ставок и другие условия рынка капитала; колебание обменного курса валют; экономические и политические условия на международных рынках, включая изменения в правительствах; а также временные факторы, последствия и иные неопределенности будущих действий.

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

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