

Годовой отчет 2015 год

ПЕРЕМЕНЫ — ИСТОЧНИК ВОЗМОЖНОСТЕЙ



ПРИВЕТСТВУЕМ ВАС НА СТРАНИЦАХ ОТЧЕТА «КСЕЛЛ» ЗА 2015 ГОД, СТАВШИЙ ОДНИМ ИЗ САМЫХ БОГАТЫХ СОБЫТИЯМИ В ИСТОРИИ КОМПАНИИ. В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ, ОТРАСЛЕВЫХ И КОРПОРАТИВНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ «КСЕЛЛ» В ТЕЧЕНИЕ ВСЕГО ОТЧЕТНОГО ПЕРИОДА ДЕЙСТВОВАЛ С ОПЕРЕЖЕНИЕМ, ПОДТВЕРДИВ СВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ЛИДЕРА РЫНКА И ИСПОЛЬЗОВАВ ВОЗМОЖНОСТИ, ОТКРЫВАЮЩИЕСЯ ВО ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН.

По любым меркам 2015 год был трудным: макроэкономическая ситуация ухудшилась, произошел переход на свободный курс тенге, ценовая конкуренция в телекоммуникационной отрасли достигла беспрецедентно высокого уровня.

Несмотря на это, «Кселл» удержал статус ведущего телекоммуникационного оператора в Казахстане как по уровню выручки, так и по размеру абонентской базы*. У нас 10,4 млн абонентов, 72,2% населения имеет доступ к нашей высокоскоростной сети 3G. Мы также скорректировали стратегию работы с компаниями и частными пользователями, чтобы, как и прежде, полностью соответствовать постоянно меняющимся запросам всех категорий клиентов и превосходить их ожидания.

* На основе оценок «Кселл».



СОДЕРЖАНИЕ

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ОТЧЕТ

Главные события и показатели года	01
Краткий обзор	02
Обращение председателя совета директоров	04
Комментарий главного исполнительного директора	06
Бизнес-модель	08
Стратегия	10
Бизнес для потребителя (B2C): революция на розничном рынке	12
Бизнес для бизнеса (B2B): соединяя бизнесы	14
Обзор рынка	16
Обращение финансового директора	18
Ключевые показатели эффективности	20
Ответственный бизнес	22
Корпоративная социальная ответственность	26

УПРАВЛЕНИЕ

Отчет об управлении	30
Правление	32
Корпоративное управление	34
Управление рисками	40

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

Заявление руководства об ответственности	42
Отчет независимого аудитора	43
Консолидированный отчет о финансовом положении	44
Консолидированный отчет о совокупном доходе	45
Консолидированный отчет об изменениях в собственном капитале	46
Консолидированный отчет о движении денежных средств	47
Примечания к консолидированной финансовой отчетности	49



ПОЛНЫЙ ГОДОВОЙ ОТЧЕТ И БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ
ДОСТУПНЫ В РЕЖИМЕ ОНЛАЙН НА ВЕБСАЙТЕ:

annualreport2015.kcell.kz

ГЛАВНЫЕ СОБЫТИЯ И ПОКАЗАТЕЛИ ГОДА

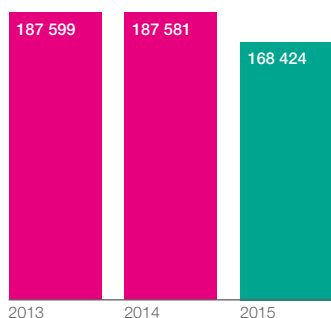
В 2015 ГОДУ «КСЕЛЛ» ДОКАЗАЛ СВОЮ СПОСОБНОСТЬ ЗАРАНЕЕ ГОТОВИТЬСЯ К МНОГОЧИСЛЕННЫМ ВЫЗОВАМ ВРЕМЕНИ И БЫСТРО РЕАГИРОВАТЬ НА НИХ

ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Выручка (тенге)

168 424M

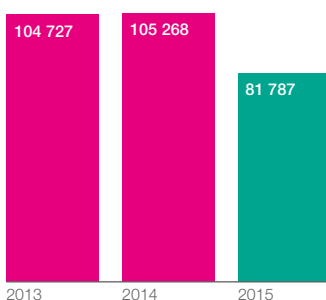
-10,2%



ЕБИТДА (тенге)

81 787M¹

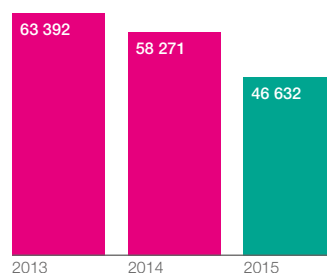
-22,3%



Чистая прибыль (тенге)

46 632M

-20,0%



¹ Без учета единовременных расходов.

ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ ОПЕРАЦИОННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

- В 2015 году «Кселл» пересмотрел модель работы на розничном рынке, открыл восемь ориентированных на частных потребителей фирменных магазинов, переоборудовал действующие центры продаж и создал онлайн-магазин.
- В соответствии с одной из стратегических целей, за 2015 год компания увеличила степень проникновения смартфонов в своей сети с 31,0% до 41,0% и долю выручки от услуг передачи данных с 17,7% до 23,4%.
- В ноябре «Кселл» ввел программу переноса телефонного номера при переходе абонента с одного бренда компании на другой.
- В 2015 году продолжилась оптимизация подхода к работе в сегменте обслуживания корпоративных клиентов (B2B), благодаря чему значительно повысился вклад этого направления в совокупную выручку.
- В декабре «Кселл» был присвоен статус «серебряного» партнера компании Microsoft – признание достижений в совместной работе над ИТ-решениями для клиентов.
- Сразу по окончании отчетного периода регулятор сообщил, что «Кселл» получит частоты, необходимые для развертывания сети 4G/LTE.

Выручка от предоставления услуг

-13,8% ЗА ГОД

Доля выручки от передачи данных в общем объеме

23,4%

Выручка от передачи данных

+18,6% ЗА ГОД

Проникновение смартфонов

41,0%

Выручка от продажи оборудования

+115,0% ЗА ГОД

Объем передачи данных

+88,8% ЗА ГОД

ИННОВАЦИИ ПЛЮС ГИБКОСТЬ РАВНО ЛИДЕРСТВО НА РЫНКЕ

С МОМЕНТА СВОЕГО СОЗДАНИЯ В 1998 ГОДУ «КСЕЛЛ» НАХОДИТСЯ В АВАНГАРДЕ ОТРАСЛИ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ КАЗАХСТАНА. СВОИ ПОЗИЦИИ КОМПАНИЯ УДЕРЖИВАЕТ БЛАГОДАРЯ НЕУКЛОННОМУ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ И УМЕНИЮ БЫСТРО РЕАГИРОВАТЬ НА ПЕРЕМЕНЫ.

УСЛУГИ

«Кселл» оказывает полный спектр услуг мобильной связи как частным клиентам, так и организациям. Наряду с голосовой телефонией, SMS, MMS и услугами передачи данных она предоставляет доступ в интернет, а также услуги с высокой добавленной стоимостью, включая мобильный контент.

Компания обладает бессрочной лицензией на эксплуатацию сетей стандартов GSM-900, GSM-1800 и 3G. Кроме того, по окончании отчетного периода она получила доступ к радиочастотам, необходимым для развертывания сетей 4G/LTE: к частоте 10+10 МГц в диапазонах 700/800 МГц и 1700/1800 МГц, а также к выделенным для услуг нового поколения частотам в стандартах GSM и UMTS/WCDMA (3G).

«Кселл» – не только оператор мобильной связи, но и поставщик услуг. В 2015 году в рамках реализации пяти стратегических целей, поставленных в 2014 году, компания пересмотрела все аспекты своей стратегии по работе с корпоративными и частными клиентами, чтобы обеспечить наилучшее качество обслуживания во всех областях своей деятельности.

БРЕНДЫ

Компания работает под двумя брендами, которые принадлежат к числу наиболее известных в Казахстане: Activ ориентирован на массовый рынок (B2C), а «Kcell» – на корпоративных клиентов, общественные организации (B2B) и состоятельных частных лиц.

Activ призван удовлетворять все потребности частных клиентов в услугах мобильной связи посредством множества тарифных планов регионального, национального и международного уровня, а также различных комплексных тарифов и дополнительных услуг.

В рамках «Kcell» – бренда, ориентированного на работу с организациями и состоятельными частными лицами, – компания предлагает обслуживание «премиальной» категории, и в том числе предоставляет клиентам персональных менеджеров. Для дальнейшего повышения качества услуг в конце 2015 года была разработана и представлена линейка из шести тарифных планов «Алга», ориентированных исключительно на корпоративных пользователей. Кроме того, в свете возрастающей роли информационных технологий в бизнесе компания поставила перед собой цель – удвоить долю доходов от информационно-технологических решений в общей выручке сегмента B2B.

ИСТОРИЯ

1998	2003	2010	2012
<p>Компания «Кселл» была основана 1 июня 1998 года в форме товарищества с ограниченной ответственностью под названием ТОО «GSM (Джи Эс Эм) Казахстан ОАО «Казахтелеком». Главная цель компании состояла в разработке, строительстве и эксплуатации в Казахстане сети мобильной связи стандарта GSM (Global System for Mobile Communications).</p> <p>Получив лицензию на предоставление услуг связи стандарта GSM (первую в Казахстане), компания официально запустила 7 февраля 1999 года сеть мобильной связи под торговой маркой Kcell, а в сентябре того же года представила еще один бренд – Activ.</p>	<p>18 сентября 2003 года «Кселл» объявил о внедрении системы пакетной радиосвязи общего пользования (GPRS) и стал, таким образом, первым оператором мобильной связи в Казахстане, предлагающим доступ в интернет с мобильных устройств. Кроме того, у пользователей появилась возможность передавать мультимедийные сообщения (MMS).</p> <p>Запуск GPRS стал важным шагом на пути модернизации сети GSM и ее подготовки для внедрения технологии 3G. В сентябре 2005 года «Кселл» усилил свое конкурентное преимущество, став первым в стране сотовым оператором, предоставляющим услуги GPRS-роуминга.</p>	<p>1 декабря 2010 года «Кселл» официально приступил к коммерческой эксплуатации сети 3G в Астане и Алматы, что ознаменовало новый этап в развитии отрасли мобильной связи Казахстана и способствовало существенному повышению качества передачи данных в стране.</p> <p>Благодаря новой технологии была обеспечена высококачественная мобильная связь во время таких важных мероприятий, как саммит Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ) в декабре 2010 года и Седьмые Азиатские Зимние игры в январе – феврале 2011 года.</p>	<p>До 2 февраля 2012 года «Кселл» был дочерним предприятием компании «Fintur Holdings B.V.» («Fintur») с долей участия в 51% и АО «Казахтелеком» с долей участия в 49%. Акционерами «Fintur» являются «Sonera Holding B.V.» и «Turkcell Iletisim Hizmetleri A.S.», доли которых составляют 58,55% и 41,45% соответственно.</p> <p>2 февраля 2012 года «Казахтелеком» продал свою долю в «Кселл» компании «Sonera Holding B.V.», дочерней структуре «TeliaSonera».</p> <p>В июле 2012 года юридическая форма «Кселл» была преобразована из ТОО в АО.</p>

СЕТЬ

В 1998 году «Кселл» первым в Казахстане получил лицензию на предоставление услуг сотовой связи стандарта GSM-900. С тех пор оператор выстроил одну из наиболее современных, технологически развитых и обширных сетей мобильной связи в стране.

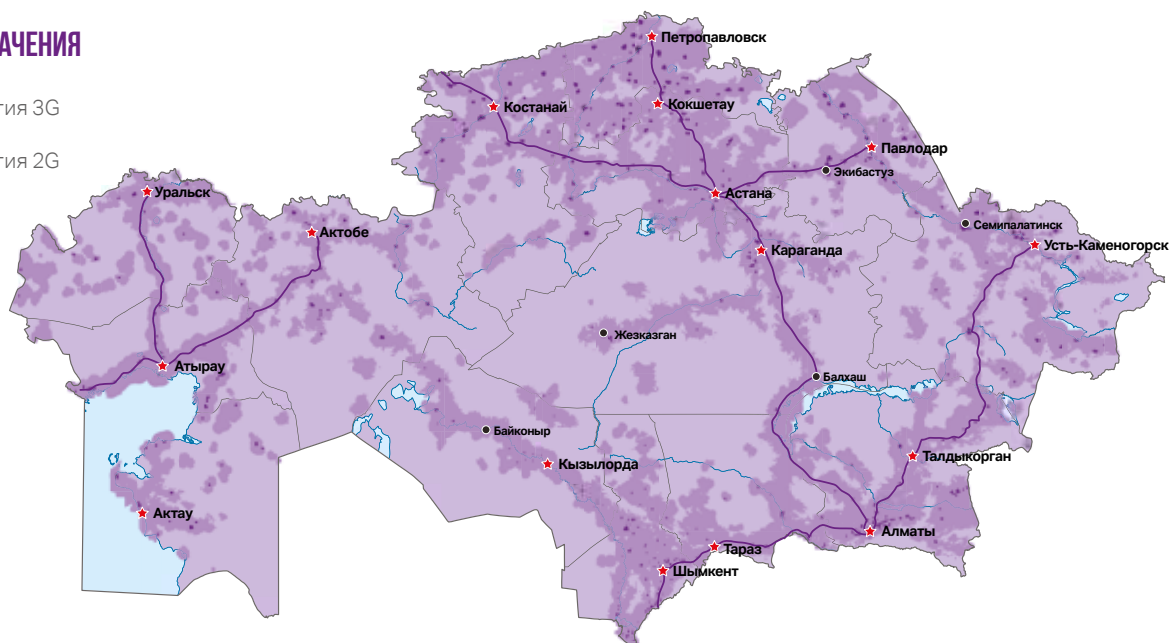
Сеть является совмещенной и работает в трех диапазонах: 900 МГц, 1800 МГц и 2100 МГц. Она позволяет транслировать как речь, так и данные. Передача данных осуществляется по технологиям GPRS, EDGE и HSPA+ со скоростью от 50 Кбит/с до 300 Кбит/с в сети 2G и до 42 Мбит/с в сети 3G. Сразу после завершения отчетного периода «Кселл» развернул пилотные зоны LTE в четырех городах Казахстана. на конец 2015 года года компания имела оптоволоконные сети в 19 крупнейших городах Казахстана.

Качество сети – наш приоритет, и в 2015 году мы продолжали инвестировать в ее расширение и модернизацию. В конце года наша сеть 2G охватывала 96,1% населения и 47,1% территории Казахстана, а услуги 3G были доступны для 72,7% жителей страны.

УСЛОВНЫЕ ОБОЗНАЧЕНИЯ

● Область покрытия 3G

● Область покрытия 2G



2012

17 декабря 2012 года «Кселл» успешно завершил первичное размещение глобальных депозитарных расписок (ГДР) на Лондонской фондовой бирже и обыкновенных акций на Казахстанской фондовой бирже. В ходе размещения компания «Sonera Holding B.V.» продала 50 миллионов акций, что соответствует 25% акционерного капитала «Кселл», по цене в 10,50 доллара США за ГДР и 1 578,68 тенге за одну обыкновенную акцию.

В итоге «Sonera Holding B.V.» напрямую владеет 24% акций «Кселл», «Fintur Holdings B.V.» – 51%, а оставшиеся 25% находятся в свободном обращении.

2013

1 февраля 2013 года решением Комитета по индексам и оценке ценных бумаг обыкновенные акции «Кселл» были включены в представительский список для расчета индекса KASE.

2014

В мае 2014 года «Кселл» стал официальным дистрибьютором iPhone в Казахстане.

В сентябре 2014 года компания приступила к масштабному ребрендингу бренда Activ, ориентированного на массовый рынок. Цель ребрендинга – обновление концепции бренда и его визуального образа в целях укрепления лояльности абонентов, стимулирования роста в массовом сегменте рынка и сохранения лидерства в высококонкурентной среде.

2015

14 марта 2015 года компания открыла в Алматы первый фирменный магазин Kcell Store, положив, таким образом, начало реорганизации своего розничного бизнеса. Новая бизнес-модель нацелена на совмещение в одном пространстве точек продаж и центров обслуживания, что облегчит покупателям выбор, поскольку новые продукты и услуги можно попробовать прямо в магазине.

К концу года у компании было уже восемь таких магазинов. Кроме того, была запущена система продаж через интернет и началось переоборудование центров обслуживания клиентов.

ОБРАЩЕНИЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

ПЕРЕМЕНЫ – ИСТОЧНИК ВОЗМОЖНОСТЕЙ

«В ПЕРЕМЕНАХ ЗАКЛЮЧЕНЫ ВОЗМОЖНОСТИ, И В
2015 ГОДУ КОМПАНИЯ «КСЕЛЛ» ДОКАЗАЛА ЭТО».



УВАЖАЕМЫЕ АКЦИОНЕРЫ!

В своих выступлениях 1959 и 1960 года президент США Джон Ф. Кеннеди отмечал, что в китайском языке слово «кризис» состоит из двух иероглифов, один из которых означает опасность, а другой – возможность. С тех пор эта дуалистическая концепция стала неотъемлемой частью корпоративной, политической и мотивационной философии, в то время как лингвисты заспорили о том, какой из двух иероглифов все-таки важнее.

Каковы бы ни были этимологические нюансы, важен основополагающий принцип. И хотя назвать 2015 год кризисным можно лишь с известной натяжкой, для нашей отрасли, как и для экономики в целом, он, конечно, выдался непростым и весьма насыщенным событиями – положительными и отрицательными, ожидаемыми и непредвиденными. Однако в переменных заключены возможности, и в 2015 году компания «Кселл» доказала это.

Одно из ключевых событий произошло сразу по окончании отчетного периода, когда Министерство по инвестициям и развитию Республики Казахстан объявило о намерении выделить радиочастоты под сети LTE всем работающим в стране операторам мобильной связи. «Кселл» получил доступ к частоте 10+10 МГц в диапазонах 700/800 МГц и 1700/1800 МГц, а также к выделенным для новых услуг частотам в стандартах GSM, DCS-1800 (GSM-1800) и UMTS/WCDMA (3G) для предоставления стандарта LTE и LTE Advanced.

Мы хотели бы поблагодарить правительство Казахстана за проделанную работу, приложенные усилия и ответственный подход к этому вопросу. Принятое решение носит фундаментальный характер, и мы со своей стороны сделаем все возможное для развития сотовой связи нового поколения и будем и впредь инвестировать в инфраструктуру страны и в ее будущее.

Другое важное событие произошло уже в самой компании. Речь идет о более четкой фокусировке ее стратегии в 2015 году. Заложив прочный фундамент последней в виде пяти основных долгосрочных ориентиров еще в 2014 году, мы теперь намерены регулярно ставить перед собой краткосрочные задачи, достижение которых будет приближать нас к цели. Стремясь обеспечить высочайшее качество услуг и продуктов во всех сегментах рынка, мы видим в числе своих первостепенных задач наращивание доли розничных клиентов, пользующихся пакетами услуг, удвоение выручки в корпоративном сегменте и повышение удовлетворенности пользователей качеством наших услуг по передаче данных. Мы хотели бы поблагодарить всех и каждого из наших сотрудников за их усилия, позволившие компании подняться на новый уровень.



Третьим крупным событием стало объявленное в сентябре 2015 года группой «TeliaSonera» решение сократить свое присутствие в евразийском регионе, а в конечном итоге полностью свернуть деятельность в регионе. С момента первоначального размещения акций «Кселл», состоявшегося в конце 2012 года, «TeliaSonera» оказывала нам неоценимую помощь. Именно благодаря ей мы сумели сформулировать четкую бизнес-стратегию, построить эффективную внутреннюю структуру и внедрить лучшие стандарты в области корпоративного управления. Мы хотели бы поблагодарить «TeliaSonera» за ее участие и поддержку.

В феврале 2016 года компания «Turkcell» объявила о намерении сделать «Sonera Holding B.V.» («TeliaSonera») обязывающее предложение о продаже принадлежащих ей 58,55% акций «Fintur Holdings B.V.» («Fintur») и 24% акций самого «Кселл».

Я с гордостью заявляю, что, несмотря на проблемы в экономике и в отрасли, компания «Кселл» в 2015 году продолжала приносить доход своим акционерам и инвестировать в будущее. Рентабельность по EBITDA составила 48,6% – отличный результат, если учесть ценовую конкуренцию. При этом отношение капиталовложений к выручке оказалось равно 11,0%, то есть оно практически не изменилось в сравнении с уровнем 2014 года (11,2%), несмотря на сложные макроэкономические условия.

Мы неизменно верны своим обязательствам перед акционерами. Дивидендная политика «Кселл» предусматривает выплату в виде дивидендов не менее 70% чистой прибыли за предшествующий финансовый год, но с учетом имеющихся средств на балансе, прогнозов движения денежных средств, среднесрочных инвестиционных планов и условий на рынке капитала. В 2015 году наша компания выплатила по итогам 12 месяцев, закончившихся 31 декабря 2014 года, дивиденды на одну обыкновенную акцию в размере 203,91 тенге (около 1,10 доллара), что соответствует 70% чистой прибыли, и специальные дивиденды в размере 87,39 тенге (около 0,32 доллара), что соответствует 30% чистой прибыли.

Один из наших ключевых приоритетов – ответственное ведение бизнеса, и в 2015 году мы только ужесточили контроль в этой сфере. В частности, подразделение, отвечающее за устойчивое развитие, пополнилось специалистом по комплексной юридической оценке. Кроме того, в компании было принято и пересмотрено множество внутренних документов, регулирующих вопросы закупок и другие важные области. Мы также внедрили электронную систему для регистрации потенциальных или существующих конфликтов интересов. Наконец, была введена обязательная юридическая проверка всех новых поставщиков и проведена ревизия уже существующих.

Таким образом, компания «Кселл» вновь подтвердила свое первенство в отрасли. Она является финансово стабильной и неизменно приверженной самым высоким стандартам менеджмента, корпоративного управления и делового поведения. Она имеет отличную по зоне покрытия и качеству сеть. Конечно, впереди нас ожидает много событий: грядет слияние двух операторов, постоянно меняются потребности клиентов, быстро развиваются технологии... Но компания «Кселл» готова воспользоваться возможностями, которые открываются в эпоху перемен.



Ян Рудберг,
председатель совета директоров



НАСЫЩЕННЫЙ
СОБЫТИЯМИ ГОД

«В 2015 ГОДУ, ИСХОДЯ ИЗ ОСНОВОПОЛАГАЮЩИХ ПРИНЦИПОВ НАШЕЙ СТРАТЕГИИ, УТВЕРЖДЕННЫХ ГОДОМ РАНЕЕ, МЫ ОПРЕДЕЛЯЛИ И СТАВИЛИ КЛЮЧЕВЫЕ ЗАДАЧИ ТАК, ЧТОБЫ СФОКУСИРОВАТЬ РЕСУРСЫ КОМПАНИИ И СОТРУДНИКОВ НА ВОЗМОЖНОСТЯХ ДЛЯ РОСТА. МЫ ТАКЖЕ ТЩАТЕЛЬНО ПРОАНАЛИЗИРОВАЛИ ВСЕ АСПЕКТЫ ДВУХ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ НАШЕГО БИЗНЕСА».



УВАЖАЕМЫЕ АКЦИОНЕРЫ!

Ушедший 2015 год выдался богатым событиями как для Казахстана, так и для отрасли мобильной связи, и в том числе для «Кселл». На фоне неважной динамики цен на нефть продолжала ухудшаться макроэкономическая ситуация, что в итоге вылилось в девальвацию тенге, а с августа – в его перевод в режим свободного курса. Ужесточилась конкуренция в нашем бизнесе, и в беспрецедентную ценовую войну между двумя операторами оказались вовлечены все участники рынка. Кроме того, группа «TeliaSonera» объявила о намерении сократить свое присутствие в евразийском регионе, а со временем и вовсе покинуть этот регион, что, объективно говоря, тоже предвещает перемены.

В столь непростых условиях «Кселл» сумел сохранить быстроту реакции. Мы пристально следили за ситуацией как в самой компании, так и вне ее, старались действовать, делая ставку на эффективность, реализацию стратегии и развитие перспективных направлений бизнеса, были неизменно привержены курсу на инновации, предлагая клиентам новейшие продукты и привлекательные тарифы, стремились к дальнейшему повышению качества обслуживания.

В 2015 году, исходя из основополагающих принципов нашей стратегии, утвержденных годом ранее, мы определяли и ставили ключевые задачи так, чтобы сфокусировать ресурсы компании и сотрудников на возможностях для роста. Мы также тщательно проанализировали все аспекты двух основных направлений нашего бизнеса.

Определив в 2014 году долгосрочные цели, мы сосредоточились в 2015 году на краткосрочных. Первоначальная программа реализации стратегии «Кселл Плюс» так быстро дала ощутимые результаты, что мы создали постоянно действующее подразделение, которое будет ставить краткосрочные стратегические задачи. Их решение позволит компании последовательно приближаться к достижению долгосрочных целей. Мы также создали открытую, прозрачную систему мотивации и вознаграждения сотрудников за прилагаемые ими усилия в данном направлении.



ЯНВАРЬ

- Совет директоров «Кселл» одобрил соглашение о сотрудничестве и соглашение об оказании услуг с «TeliaSonera»
- Финансовым директором «Кселл» назначен Тронд Моз
- Исследовательское агентство «EPSI Rating» назвало «Кселл» ведущим казахстанским сотовым оператором по уровню удовлетворенности и лояльности потребителей

ФЕВРАЛЬ

- «Кселл» сообщил о ходе внутреннего расследования: есть формальные основания обратиться с заявлением о возбуждении уголовного дела в отношении ряда бывших сотрудников компании
- В состав совета директоров вошел Дуглас Луббе
- «Кселл» второй год подряд получил награду Ассоциации европейского бизнеса в номинации «Корпоративная социальная ответственность»

Одной из пяти ключевых целей, поставленных в 2014 году, было развитие сегмента B2B, и в 2015 году мы приступили к работе в этом направлении. Первым шагом стал всеобъемлющий анализ этого сегмента рынка. В результате был выявлен спрос на пять основных типов услуг: мобильный маркетинг, конвергентная связь, фиксированный интернет, информационно-технологическое обеспечение и собственно мобильная связь. Для каждого из этих направлений деятельности мы разработали отдельную стратегию и выработали решения с учетом потребностей клиентов.

Наши успехи в развитии бизнеса B2B оказались грандиозными. Мы начали предоставлять услуги фиксированного доступа в интернет в июне 2015 года, и к концу года у нас было уже 34 клиента. Кроме того, в августе была запущена новая линейка корпоративных тарифов «Карт Бланш», благодаря которой наша компания быстро нарастила долю рынка. Одним из самых выдающихся достижений стало сотрудничество с «Microsoft». Начав продавать продукты компании в мае, мы уже в ноябре были удостоены «серебряного» статуса в рамках двусторонней партнерской программы – яркое свидетельство успеха усилий, предпринятых совместно с мировым лидером отрасли. И в ближайшем будущем мы рассчитываем на получение «золотого» статуса. Все это приближает нас к цели: стать ориентированным на клиента поставщиком интернет-услуг, сближающим бизнесы друг с другом.

Несмотря на усиление конкуренции, в 2015 году мы неуклонно стремились поддерживать высокое качество обслуживания и в сегменте B2C, для чего самым тщательным образом проанализировали каждый аспект нашей работы с клиентами, каждую услугу, которую мы предлагаем. Чтобы наиболее эффективно распределить усилия, мы сосредоточили внимание на трех приоритетных областях: каналы продаж, продукты и услуги, тарифы.

И в этой области результаты тоже оказались впечатляющими, особенно если учесть сжатые сроки, что опять-таки свидетельствует о способности компании быстро приспосабливаться к переменам и сохранять лидерство на рынке. В шести городах мы за год открыли восемь фирменных магазинов Kcell Store, которые одновременно являются и точками продаж, и сервис-центрами, причем в максимально удобном для клиентов формате. Одновременно мы приступили к реорганизации существующей сети сервисных центров, превращая их в современные розничные магазины, а также запустили первую очередь системы продаж через интернет. Во втором полугодии наша компания представила три мультимедийных сервиса – «Activ TV», «Activ Music» и «Bookmate», еще раз продемонстрировав свое стремление внедрять услуги мобильной связи нового поколения. Наши новые линейки тарифных планов – «Алло, Казахстан» и «Алга» – довольно быстро стали мощным подспорьем в продвижении на рынок комплексных услуг мобильной связи, а умеренные цены на них служат подтверждением нашей заботы о клиентах и нашего стремления максимально ответственно вести бизнес. «Кселл» гордится тем, что стал во главе революционных преобразований в розничном сегменте казахстанской телекоммуникационной отрасли.

Столь высокие результаты в столь трудных условиях стали возможны лишь благодаря самоотверженности работников компании. Я бы хотел поблагодарить всех наших директоров, руководителей и рядовых сотрудников за неравнодушие, целеустремленность и за те достижения, которые они вписали в историю компании в 2015 году. Мы вновь продемонстрировали способность быстро приспосабливаться к переменам и сохранять лидерство на рынке.



Арти Отс,
главный исполнительный директор



МАРТ

- «Кселл» открыл фирменный магазин Kcell Store в Алматы – первый из восьми новых магазинов в 2015 году, – приступив к реализации пересмотренной стратегии работы в розничном сегменте
- Совет директоров рекомендовал выплатить в виде дивидендов за 2014 год 100% чистой прибыли (70% чистой прибыли за год и 30% в виде специального дивиденда), выполняя обязательства по соблюдению интересов акционеров даже в трудной макроэкономической ситуации



СЕНТЯБРЬ

- Кеннет Карлберг покинул совет директоров
- Группа «TeliaSonera», основной акционер «Кселл», объявила о намерении постепенно уйти с евразийского региона
- «Кселл» вновь выступил официальным партнером фестиваля «Tech Garden», призванного способствовать развитию технологических инноваций в Казахстане



ОКТАБРЬ

- Совет директоров одобрил приобретение ТОО «КазНет Медиа», чьи дочерние компании владеют частотами, на которые могут быть выданы лицензии на предоставление услуг связи стандарта LTE
- Колл-центр «Кселл» получил международный сертификат EN 15838:2009-11
- «Кселл» в очередной раз выступил генеральным партнером конференции TEDx, проводящейся пятый год подряд в Алматы



НОЯБРЬ

- Эрик Халлберг покинул совет директоров
- «Кселл» ввел услугу переноса телефонного номера при переходе с одного бренда компании на другой
- «Кселл» был присвоен статус «серебряного» партнера компании Microsoft – признание достижений в совместной работе в сегменте B2B

СОЗДАВАЯ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КЛИЕНТОВ И АКЦИОНЕРОВ

КОМПАНИЯ «КСЕЛЛ» ПРИЛОЖИЛА МНОГО УСИЛИЙ И ПОТРАТИЛА МНОГО РЕСУРСОВ ДЛЯ УПРОЧНЕНИЯ ОСНОВ СВОЕГО БИЗНЕСА, И СОЗДАВАЕМАЯ НАМИ СТОИМОСТЬ ДЛЯ КЛИЕНТОВ И АКЦИОНЕРОВ – СВИДЕТЕЛЬСТВО ТОГО, ЧТО МЫ ИЗБРАЛИ ВЕРНЫЙ ПОДХОД.

ПРОЧНОЕ ОСНОВАНИЕ

Прочность конструкции зависит от фундамента. Главная цель компании «Кселл» – служить нашим клиентам, акционерам и стране. Мы успешно создаем стоимость благодаря прочности модели, лежащей в основе нашего бизнеса.

Конструкция – это четыре группы высококачественных активов: сотрудники, развитая клиентская сеть, наши бренды, продукты и услуги, ориентированные на передачу данных. Сочетание четырех факторов – прочная основа.

Продолжающийся переход от голосовой связи к передаче данных – один из самых важных поворотов в истории нашей отрасли. Мы умножаем усилия, предлагая лучшие тарифы, в том числе пакетные и эксклюзивные, во всех основных сегментах рынка.

ПОЛНЫЙ ЦИКЛ

Общий результат – бизнес-модель, которая не только дает доход, но и вносит вклад в устойчивое развитие компании. Для нас свободный денежный поток – один из ключевых показателей эффективности, а дивидендная политика отражает нашу приверженность созданию стоимости для акционеров. Впрочем, столь же важны средства, реинвестируемые в нашу базу активов, – они завершают цикл и еще более укрепляют основание, создаваемое нами на благо будущих поколений.

Мы приложили много усилий и потратили много ресурсов для упрочнения основы нашей компании, и достигнутые результаты – создание стоимости для клиентов и акционеров – свидетельствуют о том, что мы избрали верный подход.



ЛЮДИ

Важнейший актив – наши люди. Благодаря их профессионализму, преданности делу и стремлению максимально качественно обслуживать клиентов «Кселл» сейчас – один из наиболее востребованных операторов в Казахстане. Без людей не было бы компании.

БРЕНДЫ

Нашу индивидуальность отражают одни из самых известных брендов на рынке Казахстана. Они – синонимы качества обслуживания клиентов и преимуществ, которые мы предлагаем.

СЕТЬ

Другой краеугольный камень – высококачественная сеть, посредством которой мы давно удерживаем лидерство на рынке мобильной связи Казахстана. Мы получили лицензии на частоты для LTE и готовы внедрить эту сверхсовременную технологию в стране.

ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ, ОРИЕНТИРОВАННЫЕ НА ПЕРЕДАЧУ ДАННЫХ

Это далеко не все: у нас богатый выбор ориентированных на передачу данных продуктов и услуг, которые мы постоянно обновляем для удовлетворения меняющихся запросов клиентов. Поэтому мы удерживаем лидирующую позицию в области инноваций.

По мере того как телекоммуникационная отрасль уходит от традиционной голосовой телефонии и сопутствующих услуг, инновационные продукты приобретают все большее значение для развития бизнеса компании.

УСПЕХ ЧЕРЕЗ САМОСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

Бизнес-модель – средство достижения нашей конечной цели, а стратегия – дорожная карта. Поскольку конкуренция на рынке ужесточается, сохранять лидирующие позиции сейчас еще важнее, чем прежде. Для удержания своих позиций «Кселл» считает необходимым придерживаться высочайших стандартов во всех направлениях бизнеса, обеспечивая наибольшую эффективность и пристальное внимание ко всем аспектам деятельности, а преуспеть в этом можно только работая над собой.

В 2014 году компания сформулировала пять главных стратегических целей на долгосрочную перспективу: обеспечение прочного лидерства на рынке и внедрение культуры ответственного ведения бизнеса; ориентация на развитие сегмента передачи данных; особое внимание продвижению смартфонов и услуг передачи данных; развитие направления B2B; обеспечение превосходного качества сети.

Поставив долгосрочные цели, компания в декабре 2014 года, практически перед началом отчетного периода, сосредоточила внимание на краткосрочных задачах. На совещании высшего руководства компании, посвященном обсуждению текущего направления развития, определению целей и приоритетных сфер деятельности, было принято решение разработать специальную программу – «Кселл Плюс».

Созданная в первой половине 2015 года, эта программа позволяет сосредоточить усилия на реализации текущих возможностей роста, чтобы в перспективе позволить компании достичь долгосрочных стратегических целей. В ходе регулярных совещаний высшее руководство определило миссию компании, состоящую из ключевых задач, в числе которых – быть самым популярным провайдером услуг мобильной связи в Казахстане, развивать сегмент интернет-услуг и сохранять статус самого эффективного телекоммуникационного оператора в стране. Одновременно были названы пять направлений развития: B2B, B2C, корпоративная культура, дистрибуция и услуги. В общей сложности было разработано и осуществлено 14 проектов в этих областях.

Программа «Кселл Плюс» быстро принесла столь ощутимые результаты, что руководство решило создать постоянно действующее подразделение. В июле 2015 года была запущена программа реализации стратегии. Для координации работы создана стратегическая команда в составе трех человек из аппарата главного исполнительного директора. Ее задача – обеспечить эффективное двустороннее взаимодействие между высшим руководством и другими департаментами компании.

Как и в случае с «Кселл Плюс», главная задача команды – ежегодно определять краткосрочные стратегические приоритеты, позволяющие достичь долгосрочных целей. Эти приоритеты на 2016 год – увеличить долю частных клиентов, пользующихся пакетами услуг, удвоить выручку от реализации продуктов и услуг в корпоративном сегменте и добиться роста удовлетворенности клиентов качеством услуг по передаче данных.

За столь краткий промежуток времени достигнуты огромные успехи. Всем сотрудникам, чья работа так или иначе связана с достижением той или иной цели, были поставлены персональные задачи. В корпоративном интранете работники могут видеть свои задачи и результаты коллег. Раз в неделю стратегическая команда проводит встречи с руководителями департаментов для обсуждения текущих показателей и планирования следующих действий. Принята методология «Четыре алгоритма реализации планов» (4DX), которую сотрудники изучают на семинарах и тренингах. Основные показатели деятельности (KPI) для каждого сотрудника привязаны к стратегическим приоритетам. В совокупности эти меры призваны сосредоточить усилия всех сотрудников на достижении превосходных результатов через самосовершенствование.

«В ИЮЛЕ 2015 ГОДА «КСЕЛЛ» ЗАПУСТИЛ ПРОГРАММУ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ. ДЛЯ КООРДИНАЦИИ РАБОТЫ СОЗДАНА СТРАТЕГИЧЕСКАЯ КОМАНДА В СОСТАВЕ ТРЕХ ЧЕЛОВЕК».

НАША ГЛАВНАЯ СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЬ: ПОВЫШАТЬ ЛОЯЛЬНОСТЬ КЛИЕНТОВ, СОЗДАВАЯ СТОИМОСТЬ



СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЬ 1
УТВЕРДИТЬ ПРОЧНОЕ
ЛИДЕРСТВО И
СОЗДАТЬ КУЛЬТУРУ
ОТВЕТСТВЕННОГО
ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА



СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЬ 2
УДЕЛЯТЬ ОСОБОЕ
ВНИМАНИЕ
РАЗВИТИЮ СЕГМЕНТА
ПЕРЕДАЧИ ДАННЫХ



СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЬ 3
УДЕЛЯТЬ ВНИМАНИЕ
УВЕЛИЧЕНИЮ ОХВАТА
РЫНКА СМАРТФОНОВ
И НАРАЩИВАНИЮ
ОБЪЕМА УСЛУГ ПО
ПЕРЕДАЧЕ ДАННЫХ



СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЬ 4
РАЗВИВАТЬ
НАПРАВЛЕНИЕ B2B



СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЬ 5
ОБЕСПЕЧИВАТЬ
ПРЕВОСХОДНОЕ
КАЧЕСТВО СЕТИ



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПРИОРИТЕТ 1
УВЕЛИЧИТЬ ДОЛЮ
РЫНКА ПАКЕТНЫХ
ПРЕДЛОЖЕНИЙ



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПРИОРИТЕТ 2
УДВОИТЬ ВЫРУЧКУ
ОТ ПРОДАЖИ РЕШЕНИЙ ДЛЯ
БИЗНЕСА



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПРИОРИТЕТ 3
ПОВЫСИТЬ
УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ
КЛИЕНТОВ КАЧЕСТВОМ
УСЛУГ ПО ПЕРЕДАЧЕ
ДАННЫХ

РЕВОЛЮЦИЯ НА РОЗНИЧНОМ РЫНКЕ

КАК И В СЕГМЕНТЕ B2B, «КСЕЛЛ», УДЕЛЯЯ ОСОБЕННОЕ ВНИМАНИЕ КАЧЕСТВУ ОБСЛУЖИВАНИЯ, ПРОВЕЛ В 2015 ГОДУ МОДЕРНИЗАЦИЮ СВОЕГО РОЗНИЧНОГО НАПРАВЛЕНИЯ, ФОКУСИРУЯСЬ НА ТОМ, ЧТО И КАК СЛЕДУЕТ ПРЕДЛАГАТЬ АБОНЕНТАМ.

КАНАЛЫ ПРОДАЖ

Для «Кселл» продажа сама по себе – лишь одна из сторон взаимодействия с потребителями: гораздо важнее выбор контактного пункта, обслуживание и долговременная поддержка. Учитывая это, в 2015 году компания открыла новые, самые современные каналы продаж (Kcell Store) и усовершенствовала существующие. Главная цель – вести наиболее интерактивную, комфортную и информативную работу с клиентами на нашем рынке.

МАГАЗИНЫ KCELL STORE

- В 2015 году компания открыла восемь магазинов в шести крупнейших городах Казахстана (первый из них – в марте в Алматы).
- Концепция предусматривает сочетание точек продаж и сервисных центров в максимально комфортном для клиентов формате.
- Общая площадь зоны обслуживания в магазинах – более 900 квадратных метров.

СЕРВИСНЫЕ ЦЕНТРЫ

- Стартовал проект превращения действующих пунктов обслуживания в полноценные магазины.
- В 2015 году завершено переоборудование девяти точек, с начала нового отчетного периода – еще одиннадцати.

ИНТЕРНЕТ-ПЛАТФОРМА ПРОДАЖ

- В июне 2015 года запущена первая фаза проекта www.shop.kcell.kz
- Сначала главное внимание уделяется повышению доступности смартфонов в масштабах всей страны.
- В первом полугодии 2016 года планируется запуск второй стадии проекта, на которой в интернет-магазине будет расширен ассортимент смартфонов и аксессуаров.

КОЛИЧЕСТВО ПОСЕТИТЕЛЕЙ МАГАЗИНОВ KCELL STORE

БОЛЕЕ 400 000 ЧЕЛОВЕК

ПРОДАЖИ СМАРТФОНОВ В KCELL STORE

БОЛЕЕ 10 000 ЕДИНИЦ



ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ

«Кселл» – не только оператор мобильной связи, но и поставщик услуг. В 2015 году на рынке продолжался переход от голосовой связи к передаче данных, и компания представила широкий ряд мультимедийных и прочих контентных продуктов нового поколения. Усилия по расширению сервисных возможностей «Кселл» получили заслуженное признание.

ПРОДУКТЫ

- Завершено тестирование «Activ TV» – пакета из более чем 100 казахстанских и зарубежных телеканалов с возможностью доступа в режиме реального времени.
- Запущен сервис «Activ Music», позволяющий слушать почти 2 млн композиций казахстанских и зарубежных исполнителей.
- Открыта онлайн-библиотека «Bookmate», содержащая около 5 тыс книг на восьми языках (приблизительно 3,7 тыс – на казахском).

УСЛУГИ

- Представлена «Страница перехода» – новая автоматизированная система обслуживания абонентов.
- Проанализирована и улучшена работа колл-центр, определены новые показатели эффективности работы сотрудников для повышения качества услуг.
- Колл-центр получил международные сертификаты на предоставление услуг (EN 15838:2009-11) и управление защитой информации (ISO/IEC 27001:2013).

ПРОЧИЕ ИНИЦИАТИВЫ

- Открыта услуга сохранения номера при смене оператора через дилеров «Кселл».
- Расширена практика использования рыночных исследований для более точного определения уровня удовлетворенности клиентов.

ИЗМЕНЕНИЕ ДОЛИ ВЫРУЧКИ ОТ ПЕРЕДАЧИ ДАННЫХ В 2015 ГОДУ

+5,7%

ОБЪЕМ ПЕРЕДАЧИ ДАННЫХ В 2015 ГОДУ

59 607 325 ГБ

ТАРИФЫ

В 2015 году ценовая конкуренция в секторе мобильной связи казахстанского рынка достигла беспрецедентного уровня. «Кселл» подготовился к этому: компания представила несколько новых тарифов для частных клиентов и оптимизировала пакетные предложения, в очередной раз показав, почему она – лидер.

«АЛЛО, КАЗАХСТАН»

- В июне запущена тарифная линейка «Алло, Казахстан», предлагающая различные сочетания фиксированных объемов голосовой связи и передачи данных.
- В октябре, ввиду роста спроса и готовящегося запуска сети стандарта LTE, линейка расширена, чтобы соответствовать повышению объема передачи данных.

«АЛГА»

- В ноябре представлена тарифная линейка «Алга», содержащая новый набор пакетных предложений.
- В конце года, учитывая большой интерес, эта линейка введена и в сегменте B2B.

ДРУГИЕ ПРОЕКТЫ

- Представлена комплексная услуга «годовой интернет» для абонентов Activ и «Кселл»; услуга предусматривает 50%-ю скидку на услуги доступа в интернет.
- Разработаны более привлекательные пакеты услуг в роуминге.

АКТИВНЫЕ АБОНЕНТЫ, ИСПОЛЬЗУЮЩИЕ ТАРИФЫ «АЛЛО, КАЗАХСТАН» В 2015 ГОДУ

1,4 МЛН

ЧИСЛО ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ТАРИФОВ «АЛГА» В 2015 ГОДУ

БОЛЕЕ 30 000



СОЕДИНЯЯ БИЗНЕСЫ

В 2015 ГОДУ, В СООТВЕТСТВИИ С ОДНОЙ ИЗ ГЛАВНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЗАДАЧ, «КСЕЛЛ» ПРИСТУПИЛ К ВЫПОЛНЕНИЮ КОМПЛЕКСНОЙ ПРОГРАММЫ В СЕКТОРЕ B2B, НАЦЕЛЕННОЙ НА УСКОРЕНИЕ РОСТА, ДАЛЬНЕЙШЕЕ ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА УСЛУГ И УПРОЧЕНИЕ ЛИДЕРСТВА КОМПАНИИ В ДАННОМ СЕКТОРЕ.



МОБИЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ

У «Кселл» большая абонентская база, поэтому мы можем предлагать компаниям и организациям эффективный и целевой доступ к людям по всей стране, при этом обеспечивая своим клиентам полную конфиденциальность и защиту данных.

ДОСТИЖЕНИЯ

- Разработана и одобрена стратегия мобильного маркетинга.
- Утвержден план действий в рамках проекта, нацеленного на повышение индекса удовлетворенности клиентов.
- Представлена услуга «Клуб 701» – сервис мобильного маркетинга, предоставляющий доступ к различным абонентским сегментам.

СЛЕДУЮЩИЕ ЭТАПЫ

- Создание базы абонентов, согласных на получение рассылки рекламной информации.
- Разработка программы повышения лояльности бизнес-клиентов.

ВЫРУЧКА ОТ РАССЫЛКИ SMS ЗА 2015 ГОД

1 МЛРД ТЕНГЕ

ИТ-УСЛУГИ

В 2015 году «Кселл» вывел свои ИТ-решения для компаний на новый уровень как по количеству, так и по масштабу предложений. Признанием этой работы стал «серебряный» статус в партнерской программе «Microsoft».

ДОСТИЖЕНИЯ

- В мае 2015 года стартовал проект продажи продуктов «Microsoft».
- В ноябре 2015 года получен статус «серебряного» партнера «Microsoft».
- Внедрена система управления корпоративным автомобильным парком.

СЛЕДУЮЩИЕ ЭТАПЫ

- Разработка интегрированной модели продаж продуктов «Microsoft».
- Создание и запуск центра обработки данных для корпоративного проекта продаж.

ЧИСЛО КЛИЕНТОВ, ИСПОЛЬЗУЮЩИХ РЕШЕНИЯ «MICROSOFT», В 2015 ГОДУ

39



КОНВЕРГЕНТНЫЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ

«Кселл» предлагает широкий спектр телекоммуникационных решений – собственной разработки и производства других фирм – для компаний и общественных организаций. В числе решений – корпоративные АТС, «револьверные» телефонные номера, центры обработки звонков, телефонные конференции.

ДОСТИЖЕНИЯ

- Запущено коммерческое тестирование и начаты предварительные продажи решений голосовой связи стандарта «push-to-talk» (PTT).
- Завершено техническое внедрение унифицированной вычислительной платформы (UCP).
- Разработаны сервисы виртуальной корпоративной АТС, решения для мобильных сотрудников и для организации аудиоконференций.

СЛЕДУЮЩИЕ ЭТАПЫ

- Коммерческий запуск услуг на базе решений PTT и UCP.
- Начало технической разработки системы уведомлений.
- Разработка услуги видеоконференций.

ЧИСЛО КЛИЕНТОВ КОРПОРАТИВНЫХ АТС В 2015 ГОДУ

187

УСЛУГИ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ

«Кселл» – один из лидеров рынка в сегменте B2B по числу корпоративных абонентов мобильной связи, благодаря главным образом новой тарифной линейке «Карт Бланш».

ДОСТИЖЕНИЯ

- В августе 2015 года запущена тарифная линейка «Карт Бланш», позволившая быстро занять значительную долю рынка.

СЛЕДУЮЩИЕ ЭТАПЫ

- Разработать программу удержания клиентов и проект «возвращения» абонентов в рамках принципа смены оператора с сохранением телефонного номера.

ЧИСЛО КОМПАНИЙ-АБОНЕНТОВ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ «КСЕЛЛ» В 2015 ГОДУ

33 175

ПРОВОДНОЙ ИНТЕРНЕТ

У нашей компании одна из самых передовых сетей проводной связи в Казахстане, позволяющая предоставлять услуги высокоскоростного доступа в интернет, и в том числе создавать виртуальные частные сети (VPN) и обеспечивать защиту от DDoS-атак.

ДОСТИЖЕНИЯ

- В июне 2015 года началась продажа услуг проводного интернет-доступа.
- По итогам года привлечено 34 клиента (44 подключения).
- Запущена система защиты от DDoS-атак.

СЛЕДУЮЩИЕ ЭТАПЫ

- Оптимизация себестоимости услуг проводного интернет-доступа.
- Запуск проекта тестирования и внедрения оборудования.

ВЫРУЧКА ОТ УСЛУГ ПРОВОДНОГО ИНТЕРНЕТ-ДОСТУПА И VPN В 2015 ГОДУ

БОЛЕЕ 15 МЛН ТЕНГЕ



ПЕРЕХОД К СЛЕДУЮЩЕМУ ПОКОЛЕНИЮ

НЕСМОТРИ НА ОЧЕВИДНО НЕБЛАГОПРИЯТНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ В КРАТКОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ И СУЩЕСТВЕННУЮ ЦЕНОВУЮ КОНКУРЕНЦИЮ, КАЗАХСТАНСКИЙ РЫНОК ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ СОХРАНЯЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ДОЛГОСРОЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОСТА БЛАГОДАРЯ РАЗВИТИЮ СЕГМЕНТА ПЕРЕДАЧИ ДАННЫХ И ПРОНИКНОВЕНИЮ СМАРТФОНОВ. ЭТОТ ПОТЕНЦИАЛ ПОДКРЕПЛЯЕТСЯ НЕДАВНЕЙ ЛИБЕРАЛИЗАЦИЕЙ СЕГМЕНТА СВЯЗИ В САМОМ СОВРЕМЕННОМ СТАНДАРТЕ LTE И ДРУГИМИ РЕФОРМАМИ В МАСШТАБАХ ВСЕГО РЫНКА.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ

Экономика Казахстана – крупнейшая в Средней Азии и вторая по величине в СНГ после России. Казахстан располагает одними из самых значительных запасов нефти и газа в мире. В стране добывается много других полезных ископаемых, у нее развитая сельскохозяйственная отрасль, расширяются потребительский сектор и сфера услуг. Поскольку Казахстан расположен в центре Средней Азии, через его территорию проходят основные транзитные маршруты.

С начала 1990-х годов уровень жизни в Казахстане стремительно растет. По данным Всемирного банка, опирающегося в своих оценках на сопоставимые ставки паритета покупательной способности, с 1993 по 2014 год валовой национальный продукт на душу населения в стране увеличился с 1 430 долларов до 11 850 долларов. В настоящее время Всемирный банк включает Казахстан в число стран с уровнем дохода выше среднего, ставя его в один ряд с Китаем, Мексикой и Турцией.

С 2014 года Казахстан сталкивается с существенными макроэкономическими факторами, сдерживающими рост. В 2014 году рост ВВП, выраженного в тенге, составил 4,2%, а в 2015 году он замедлился до 1,2%. В феврале 2016 года правительство Казахстана отметило, что в течение года возможно дальнейшее снижение темпов роста. Причины очевидны: падение цен на сырьевые товары (только на доходы от продажи нефти приходится 20% ВВП страны) в сочетании с замедлением экономического роста в соседних странах, таких как Россия и Китай.

Впрочем, в низких ценах на сырье можно увидеть не только плохое: правительство Казахстана, уже показавшее лучшие в регионе результаты в части налоговой политики и либерализации рынка, приступило к реализации нового этапа реформ. По мнению экспертов Европейского банка реконструкции и развития, за последнее время Казахстан достиг больших успехов во многих ключевых сферах: новый закон об инвестициях, новый режим обменного курса, законодательная база государственно-частного партнерства, тарифная реформа в регулируемых отраслях, реформа Фонда национального благосостояния «Самрук-Казына».

РЫНОК ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ

По некоторым структурным параметрам казахстанский телекоммуникационный рынок схож с рынками других среднеазиатских стран. Ввиду огромной территории (площадь Казахстана приблизительно такая же, как всей Западной Европы) и малой плотности населения покрытие услугами связи в масштабах всей страны требует сравнительно больших затрат. Именно поэтому уровень охвата страны проводной связью традиционно был относительно низким.

Но в целом, телекоммуникационный рынок Казахстана – наиболее развитый и конкурентоспособный в Средней Азии. Его выгодно отличает продолжающаяся либерализация, в частности, принятое в начале 2016 года решение открыть сегмент LTE для всех операторов. По прогнозам это должно ускорить рост в сфере передачи данных. Примечателен вывод ВМІ: среди основных среднеазиатских стран в Казахстане уже наименьшая

себестоимость услуг по передаче данных¹. Либерализация рынка также должна способствовать развитию небольшого, но быстрорастущего сегмента В2В, которому операторы прежде уделяли недостаточное внимание.

Согласно данным Агентства по статистике, за 2015 год объем телекоммуникационного рынка Казахстана вырос на 1,6% в сравнении с уровнем предыдущего года и достиг 684,3 млрд тенге. На мобильный сегмент пришлось 249,4 млрд тенге (36,4% совокупного объема).

За последние годы мобильная телефония опередила сегмент проводной связи. Преобладание предоплаченных тарифных планов, разумная плата за подключение к сети и другие факторы побуждают абонентов иметь две SIM-карты или больше. Благодаря этому в Казахстане самый большой уровень охвата населения услугами мобильной связи в Средней Азии, а количество абонентских номеров намного превышает численность населения.

По оценке ВМІ, в начале 2016 года число пользователей мобильными телефонами в Казахстане достигло 26,7 млн, хотя рост абонентской базы замедлился вследствие насыщения сегмента голосовой связи. В конце 2015 года уровень мобильного проникновения (по числу SIM-карт) превысил 150%, и насыщение оказывает давление на средний доход на абонента (ARPU)².

МОБИЛЬНЫЙ ДОСТУП В ИНТЕРНЕТ

Повышение объема передачи данных по сотовым сетям остается одним из главных двигателей роста всего рынка мобильной связи Казахстана. Ключевым фактором, стимулирующим этот процесс, стало увеличение числа смартфонов. По данным «Кселл», уровень проникновения смартфонов составляет 41%, а значит, есть большой потенциал роста.

Число смартфонов по-прежнему будет важным фактором роста. Операторы мобильной связи содействуют дальнейшему проникновению, активно рекламируя пакетные предложения для передачи данных и смартфоны по привлекательным ценам. Так, пользуются большой популярностью предлагаемые «Кселл» пакеты услуг при покупке устройств Apple, Lenovo и Samsung. В свою очередь, спрос на мобильные услуги, такие как системы платежей для малого бизнеса при помощи банковских карт, другие приложения для банковских платежей, доступ в социальные сети, игры и прочие программы будут стимулировать рост проникновения смартфонов, как это было в Западной Европе.

Залог дальнейшего долгосрочного роста в сегменте передачи мобильных данных – принятое в начале 2016 года решение регулятора провести либерализацию рынка связи в стандарте LTE. Ранее лицензию на предоставление услуг в этом стандарте имел лишь один оператор. Для ряда операторов внедрение услуг в стандарте LTE потребует значительных капиталовложений, но «Кселл» находится в выгодном положении, поскольку он уже построил сеть 3G и протестировал возможности ее перевода на стандарт LTE. Прогнозируется, что в 2016 году сегмент LTE будет быстро развиваться не только в Алматы и Астане, но и за их пределами.

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА

«Кселл» сохраняет лидирующие позиции на телекоммуникационном рынке Казахстана. По данным ВМІ, ценовая конкуренция обусловила увеличение абонентской базы в нижнем ценовом сегменте, что вызвало снижение ARPU у всех операторов. Стремясь извлечь выгоду из этой ситуации, «Кселл» запустил тарифную линейку «Алло, Казахстан». Между тем монополия одного оператора на работу в стандарте LTE была отменена уже по окончании отчетного периода «Кселл» за 2015 год, но все эксперты полагают, что в 2016 году успехи в данном сегменте будут главным конкурентным преимуществом.

РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА

В рамках реорганизации госаппарата в августе 2014 года главным регулятором телекоммуникационной отрасли стал Комитет связи, информатизации и информации – подразделение Министерства по инвестициям и развитию. В числе прочего он отвечает за выдачу лицензий, выделение радиочастот, регулирование тарифов, реализацию правила переноса номеров и разработку законодательной базы в сфере телекоммуникаций.

Как и ожидалось, это вызвало некоторый отток абонентов. На данный момент новые правила незначительно повлияли на бизнес «Кселл», поскольку он лидирует по качеству сети, территории покрытия и уровню обслуживания клиентов.

ПРОГНОЗ НА 2016 ГОД И ПОСЛЕДУЮЩИЕ ПЕРИОДЫ

Ожидается, что передача данных останется главным фактором роста выручки и повышения рентабельности операторов мобильной связи в Казахстане. Конкуренция в сегменте LTE обусловит увеличение объема передачи данных по мере снижения цен на пакеты услуг LTE.

Несмотря на рыночные риски, по-прежнему низкий уровень проникновения мобильной передачи данных и неразвитость сегмента В2В открывают «Кселл» путь к росту, учитывая конкурентные преимущества компании как ведущего оператора по территории покрытия, готового запустить сеть LTE и обеспечивающего лучшее в отрасли клиентское обслуживание.

¹ Данные исследования ВМІ за 2013 год. Источник: ВМІ.
² Источник: прогноз ВМІ.

СНИЖЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПАРИРУЕТСЯ КОНТРОЛЕМ НАД РАСХОДАМИ

«ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ «КСЕЛЛ» ЗА 2015 ГОД ОТРАЖАЮТ ОБЪЕКТИВНОЕ ОСЛОЖНЕНИЕ УСЛОВИЙ РАБОТЫ В ОТЧЕТНОМ ПЕРИОДЕ. В ТО ЖЕ ВРЕМЯ ПРОГРАММА ЖЕСТКОГО КОНТРОЛЯ НАД РАСХОДАМИ ДОКАЗАЛА СВОЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ПОЗВОЛИЛА ЧАСТИЧНО КОМПЕНСИРОВАТЬ НЕГАТИВНУЮ ТЕНДЕНЦИЮ В ЧАСТИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПО EBITDA.»



- Чистая выручка сократилась на 10,2% до 168 424 млн тенге (в 2014 году 187 581 млн тенге). Выручка от предоставления услуг понизилась на 13,8% до 157 288 млн тенге (в 2014 году 182 398 млн тенге).
- Показатель EBITDA без учета единовременных статей уменьшился на 22,3% до 81 787 млн тенге (в 2014 году 105 268 млн тенге), Рентабельность по EBITDA снизилась до 48,6% (в 2014 году 56,1%).
- Операционная прибыль без учета единовременных статей снизилась на 28,6% до 57 213 млн тенге (в 2014 году 80 079 млн тенге).
- Объем чистых затрат на финансирование увеличился до 7 811 млн тенге (в 2014 году -1 052 млн тенге).
- Чистая прибыль снизилась на 20,0% до 46 632 млн тенге (в 2014 году 58 271 млн тенге).
- Свободные денежные потоки сократились до 32 400 млн тенге (в 2014 году 63 744 млн тенге).
- Абонентская база уменьшилась до 10 357 тыс пользователей (по итогам 2014 года 11 192 тыс).

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Млн тенге, если не указано иное	2015	2014	Изменение, %
Выручка	168 424	187 581	-10,2
в том числе от предоставления услуг	157 288	182 398	-13,8
EBITDA без учета единовременных статей	81 787	105 268	-22,3
Рентабельность по EBITDA, %	48,6	56,1	
Операционная прибыль	52 601	75 197	-30,0
Операционная прибыль без учета единовременных статей	57 213	80 079	-28,6
Чистая прибыль, причитающаяся собственникам материнской компании	46 632	58 271	-20,0
Прибыль на акцию, тенге	233,2	291,4	-20,0
Отношение капиталовложений к выручке, %	11,0	11,2	
Свободные денежные потоки	32 400	63 744	-49,2

СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ

Млн тенге, если не указано иное	2015	Доля в общем объеме, %	2014	Доля в общем объеме, %
Голосовая связь	105 345	62,5	132 697	70,7
Передача данных	39 278	23,4	33 131	17,7
Дополнительные услуги	12 650	7,5	16 567	8,8
Прочие виды доходов	11 152	6,6	5 186	2,8
Всего	168 424	100,0	187 581	100,0

ВЫРУЧКА

Чистая выручка сократилась на 10,2% до 168 424 млн тенге (в 2014 году 187 581 млн тенге). Выручка от предоставления услуг понизилась на 13,8% до 157 288 млн тенге (в 2014 году 182 398 млн тенге). Выручка от голосовых услуг уменьшилась на 20,6% до 105 345 млн тенге (в 2014 году 132 697 млн тенге). Выручка от услуг передачи данных выросла на 18,6% до 39 278 млн тенге (в 2014 году 33 131 млн тенге). Дополнительные услуги принесли 12 650 млн тенге выручки – на 23,6% меньше, чем в 2014 году (16 567 млн тенге). Прочие доходы выросли на 115,0% до 11 152 млн тенге (в 2014 году 5 186 млн тенге).

ГОЛОСОВЫЕ УСЛУГИ

Выручка от услуг голосовой связи сократилась на 20,6% до 105 345 млн тенге (в 2014 году 132 697 млн тенге). Голосовой трафик был стабильным: 23 540 млн минут против 23 538 млн минут в 2014 году, а средний доход на минуту разговора (ARMU) снизился до 3,2 тенге (в 2014 году 4,2 тенге).

Выручка от услуг интерконнекта уменьшилась на 13,3% до 23 277 млн тенге (в 2014 году 26 852 млн тенге), главным образом из-за снижения тарифа на услуги интерконнекта.

ПЕРЕДАЧА ДАННЫХ

Выручка от услуг передачи данных повысилась на 18,6% до 39 278 млн тенге (в 2014 году 33 131 млн тенге). Объем трафика данных вырос на 88,8% до 59 607 325 Гб (в 2014 году 31 576 580 Гб). Эффект этого был частично нивелирован предложением пакетов с пониженными тарифами, и средний доход на мегабайт (ARMB) уменьшился до 0,7 тенге (в 2014 году 1,0).

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ

Выручка от дополнительных услуг сократилась на 23,6% до 12 650 млн тенге (в 2014 году 16 567 млн тенге) вследствие снижения выручки от передачи SMS.

ПРОЧИЕ ДОХОДЫ

Прочие доходы увеличились до 11 152 млн тенге (в 2014 году 5 186 млн тенге) благодаря увеличению объема продаж мобильных устройств.

РАСХОДЫ

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДАЖ

Себестоимость продаж выросла на 6,8 процента, составив 89 932 млн. тенге (84 221), в основном, за счет увеличения стоимости реализованных товаров (мобильных устройств) и затрат на интерконнект.

РАСХОДЫ НА ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ

Расходы на продажи и маркетинг снизились на 20,2 процента до 9 221 млн. тенге (11 549), главным образом, за счёт снижения комиссий.

ОБЩИЕ И АДМИНИСТРАТИВНЫЕ РАСХОДЫ

Общие и административные расходы увеличились на 16,1 процента до 12 381 млн. тенге (10 666), в основном за счет увеличения ставки налога на мобильную связь.

ПРИБЫЛЬ, ФИНАНСОВАЯ ПОЗИЦИЯ И ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ

Объем капиталовложений сократился до 18 531 млн тенге (в 2014 году 21 009 млн тенге), отношение капиталовложений к выручке несколько понизилось – 11,2% в 2014 году до 11,0% в 2015.

Свободные денежные потоки уменьшились до 32 400 млн тенге (в 2014 году 63 744 млн тенге).

Отношение чистого долга к объему собственного капитала составило 23,1% (в 2014 году 6,0%), чистого долга к EBITDA 0,24 (в 2014 году 0,05), а собственного капитала к активам 48,5% (в 2014 году 58,3%).

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ КОЭФФИЦИЕНТЫ

	2015	2014
Доход на капитал, %, за отчетные 12 месяцев	54,1	63,3
Доход на используемый капитал, %, за отчетные 12 месяцев	69,6	75,7
Собственный капитал / активы, %	48,5	58,3
Чистый долг / собственный капитал, %	23,1	6,0
Чистый долг / EBITDA, коэффициент, за отчетные 12 месяцев	0,24	0,05
Капитал собственников компании на акцию, тенге	402,2	460,4

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

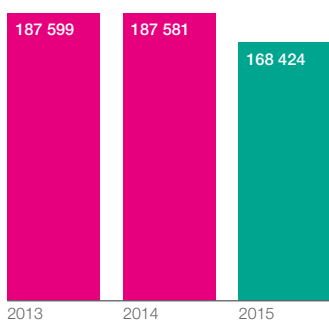
АНАЛИЗ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОЗВОЛЯЕТ СОСРЕДОТОЧИТЬСЯ НА ДОСТИЖЕНИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ И ПРИОРИТЕТОВ.

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Выручка (тенге)

168 424M

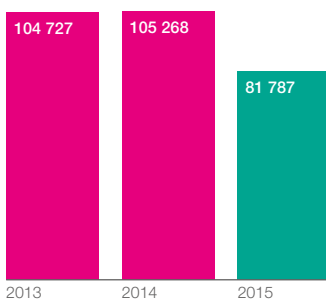
-10,2%



ЕБИТДА без учета единовременных статей (тенге) и рентабельность по ЕБИТДА

81 787M¹

-22,3%

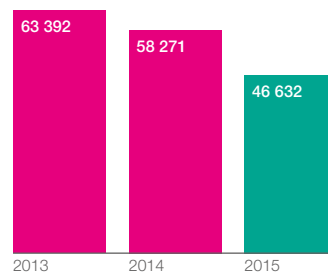


1 без учета единовременных расходов.

Чистая прибыль (тенге)

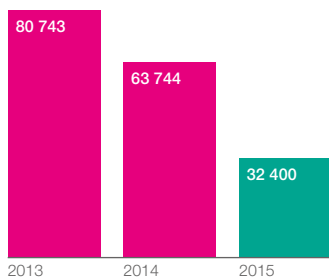
46 632M

-20,0%



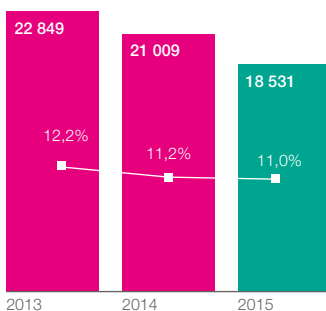
Свободные денежные потоки (тенге)

32 400M



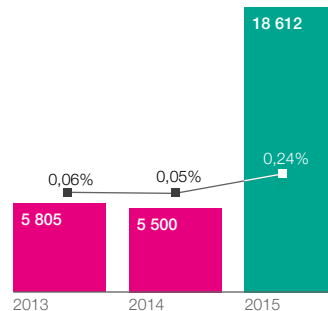
Капиталовложения (тенге) и отношение капиталовложений к выручке

18 531M



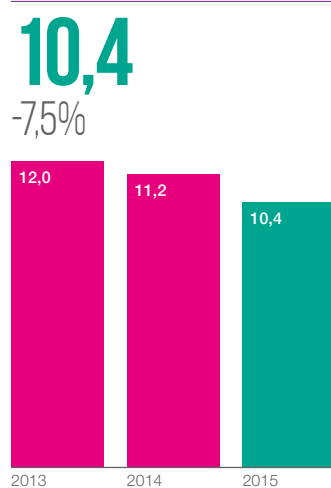
Чистый долг (тенге) и отношение чистого долга к ЕБИТДА

18 612M

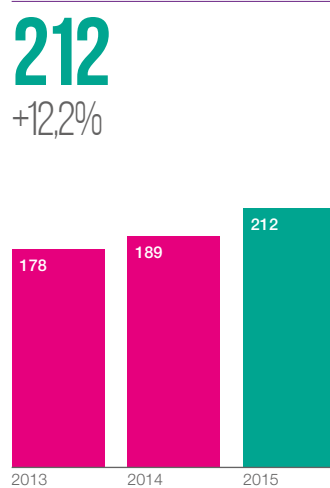


ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

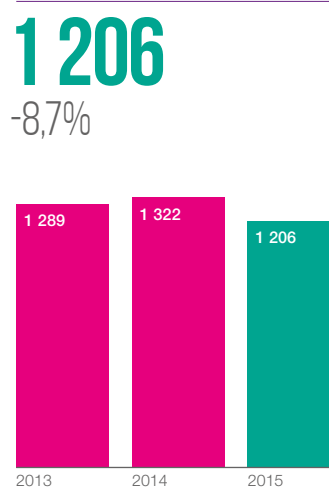
Число абонентов* (млн человек)



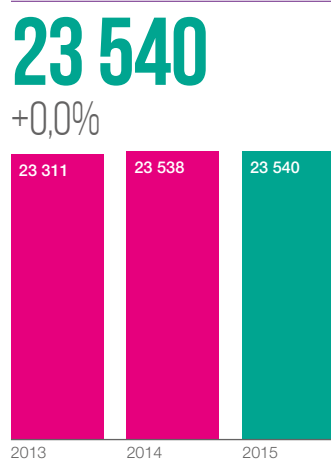
Число минут использования в месяц (MOU)



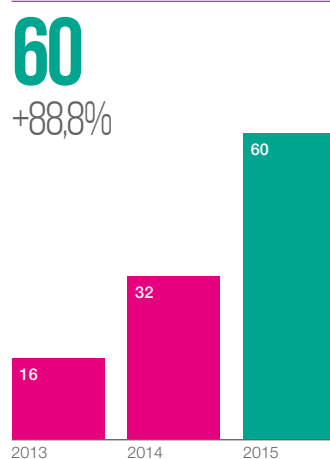
Средний доход на абонента (ARPU; тенге)



Голосовой трафик (млн минут)



Передача данных (млн Гб)



Средний доход на мегабайт (ARMB; тенге)



* В первом квартале 2015 года изменилась методика подсчета количества абонентов, обслуживающихся по предоплате. Теперь каждый такой абонент учитывается только в том случае, если он проявлял активность в предшествующие три месяца. Приведенные здесь данные за 2013 и 2014 год пересчитаны с учетом данной корректировки.

ВЕРНОСТЬ ЛУЧШИМ СТАНДАРТАМ ДЕЛОВОГО ПОВЕДЕНИЯ

РУКОВОДСТВУЯСЬ УТВЕРЖДЕННЫМИ В 2013–2014 ГОДАХ ОБЩИМИ ПРИНЦИПАМИ ЭТИКИ И СОБЛЮДЕНИЯ НОРМ, СПЕЦИАЛИСТЫ «КСЕЛЛ» ПО УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ В 2015 ГОДУ СОСРЕДОТОЧИЛИ ВНИМАНИЕ НА АНАЛИЗЕ ОТДЕЛЬНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ.



НАША ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Будучи одной из ведущих и, соответственно, наиболее известных компаний в Казахстане, «Кселл» стремится быть образцом для подражания в сфере ответственного ведения бизнеса. В компании твердо верят: неуклонное соблюдение высочайших этических норм – лучший пример для всех заинтересованных сторон, включая инвесторов, клиентов, сотрудников, партнеров, поставщиков, общественные организации и общество в целом. Следуя своим принципам, «Кселл» стремится способствовать формированию устойчивой культуры ответственного бизнеса.

НАШИ ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ

Устойчивое развитие «Кселл» обеспечивается широким комплексом мер, связанных с оценкой долгосрочного воздействия компании на общество и окружающую среду. Наша ответственность распространяется на всю цепочку стоимости. Мы считаем, что, принося пользу, мы укрепляем не только свой бизнес, но и социум, в котором мы работаем, создавая долгосрочную парадигму общих ценностей как для общества, так и для акционеров. Социально-экологические принципы являются важной частью бизнес-модели, стратегии и философии компании: руководствуясь этими принципами, мы сводим к минимуму негативные тенденции и стараемся улучшить мир вокруг нас.

Как и «TeliaSonera», «Кселл» реализует меры в сфере ответственного бизнеса по следующим направлениям:

- борьба со взяточничеством и коррупцией;
- ответственная работа с поставщиками;
- защита персональных данных клиентов;
- свобода выражения мнений;
- экологическая культура;
- охрана труда и здоровья.

Работа по этим направлениям строится в соответствии с этическими нормами и стандартами нормативно-правового соответствия, которые позволяют придерживаться систематического подхода к реализации, мониторингу и правовой оценке реализуемых мер.

Выработав в 2013–2014 годах основные нормы этики и нормативно-правового соответствия, компания в 2015 году увеличила как штат подразделения, отвечающего за устойчивое развитие, так и объем его работы. В декабре департамент пополнился третьим сотрудником – специалистом по комплексной юридической оценке, прошедшим подготовку в головном офисе «TeliaSonera» в Стокгольме. Это назначение подтверждает приверженность «Кселл» принципам ответственного ведения бизнеса.

В 2015 году компания уделяла внимание укреплению своей нормативной базы, для чего было принято и пересмотрено множество внутренних документов. Так, вступила в силу подписанная еще в декабре 2014 года инструкция о порядке информирования руководства о случаях нарушения внутренних правил компании и о порядке юридической защиты тех сотрудников, которые выявляют такие случаи и оповещают о них. В конце года руководство скорректировало политику закупок и внесло поправки в соответствующие должностные инструкции и наставления. Эти изменения стали результатом масштабной работы: в 2015 году был пересмотрен порядок выбора новых поставщиков и проведена проверка существующих.





В прошлом году было проведено еще три совещания по вопросам управления, рисков, этики и нормативно-правового соответствия (governance, risk, ethics and compliance – GREC). Цель таких совещаний – интегрировать области риска и внедрить управление рисками в процесс принятия решений. На собрания приглашаются представители правления, главы подразделений и другие ключевые сотрудники. Их совместные усилия помогают координировать работу по вопросам GREC в масштабе всей компании.

БОРЬБА СО ВЗЯТОЧНИЧЕСТВОМ И КОРРУПЦИЕЙ

«Кселл» исповедует принцип полного неприятия коррупции и принимает все возможные меры к предотвращению, выявлению и искоренению любых форм сомнительной деловой практики. С этой целью еще в 2014 году в рамках всей группы «TeliaSonera», включая «Кселл», началась масштабная кампания, цель которой – исключить коррупцию во всех областях корпоративной деятельности.

В рамках этой кампании была введена соответствующая программа обучения сотрудников. В 2014 году основы антикоррупционной деятельности успешно освоили почти все работники «Кселл». В 2015 году программа была расширена и теперь является обязательной для всех новых служащих.

В 2015 году был проведен новый курс обучения «Этические дилеммы». В отличие от базовой программы, этот курс ориентирован на более практические вопросы. Занятия проводились в интерактивной форме по группам с использованием дидактических материалов как «TeliaSonera», так и собственной разработки. Специалисты по этике и соблюдению норм проводили также индивидуальные занятия во всех подразделениях. Такой подход позволил еще более унифицировать процесс обучения и повысить его эффективность, что весьма важно для компании, 18 филиалов которой разбросаны по всей территории большой страны. За отчетный период курс прошли 745 сотрудников, имеющих по долгу службы дело с третьими сторонами, то есть 95% потенциальной группы риска.

Другим достижением в области антикоррупционной деятельности и борьбы со взяточничеством стало создание в 2015 году электронной системы регистрации потенциальных или

существующих конфликтов интересов. Декларацию о наличии или отсутствии таких конфликтов теперь ежегодно обязаны подавать сотрудники, которые работают с государственными органами, поставщиками, кадрами, а также специалисты по этике и соблюдению норм.

ЛИНИЯ «SPEAK UP» И ДИСЦИПЛИНАРНЫЕ МЕРЫ

Еще одним крупным проектом в области борьбы с коррупцией стало открытие в 2014 году линии «Speak Up» – защищенного канала обратной связи, по которому заинтересованные стороны могут сообщать о выявленных ими случаях недобросовестного поведения или нарушения этических норм. Портал доступен для сотрудников во внутренней сети компании «Кселл» и на внешнем веб-сайте для третьих сторон. Сообщения можно оставлять в режиме онлайн или направлять через центр приема звонков. Системой управляет сторонняя организация, что гарантирует соблюдение принципов беспристрастности и конфиденциальности. Инициатива создать горячую линию вновь исходила от «TeliaSonera» и охватывала все основные дочерние компании холдинга.

В 2015 году «TeliaSonera» и «Кселл» повысили доступность и эффективность линии «Speak Up» на уровне группы и дочерней компании. В настоящее время группа предлагает данный сервис на 22 языках. В 2015 году на него появилась прямая ссылка на сайте «Кселл», в разделе «Ответственный бизнес».

Для популяризации системы «Speak Up» в «Кселл» была развернута широкая информационная кампания для сотрудников. Кроме того, была открыта отдельная внутренняя горячая линия для руководителей, желающих выразить опасения по вопросам делового поведения. Подобные меры позволяют считать «Кселл» лидером в части внедрения принципов ответственного ведения бизнеса в Казахстане.

Из 141 сообщения, зарегистрированного «TeliaSonera» за год, 62% было передано именно по линии «Speak Up». Из «Кселл» за 2015 год поступило 30 заявлений. По девяти из них было проведено внутреннее расследование, четыре касались кадровой работы и были рассмотрены соответствующими службами компании совместно с «TeliaSonera». Из оставшихся 17 некоторые были направлены в соответствующие подразделения для принятия к сведению (например, жалобы поставщиков и клиентов) или



аннулированы после первичного рассмотрения и предоставления ответа заявителю (речь, в частности, идет о претензиях этического характера).

В масштабе всей группы «TeliaSonera» больше всего заявлений по линии «Speak Up» по-прежнему поступает из «Кселл». Этот факт, впрочем, следует рассматривать не как отрицательный момент, а как обнадеживающее свидетельство того, что сотрудники и руководство компании понимают важность мер, принимаемых в области соблюдения этических норм и стандартов нормативно-правового соответствия, и при этом чувствуют себя защищенными от возможных ответных действий.

ОТВЕТСТВЕННАЯ РАБОТА С ПОСТАВЩИКАМИ

Следуя концепции ответственного ведения бизнеса, компания в 2014 году централизовала процесс закупок и создала тендерный комитет, а в 2015 году стала уделять первостепенное внимание изучению поставщиков. Новых начиная с марта стали подвергать обязательной проверке. Последняя включает так называемый информационный этап, на котором от потенциального поставщика в числе прочего требуют заполнить подробную анкету, а также более тщательный, чем ранее, анализ будущего контрагента.

Кроме того, в январе, в рамках соответствующего проекта на уровне всей группы «TeliaSonera», «Кселл» приступил к ревизии существующих поставщиков, группируя их по уровню надежности. Затем специально созданная ревизионная комиссия, в которую вошли главы финансового, юридического департаментов, управлений безопасности, этики и нормативно-правового соответствия, снабжения, рассматривала каждый проблемный случай и принимала решение либо о дополнительной проверке контрагента, либо о проведении нового тендера, либо при необходимости о прекращении сотрудничества с поставщиком и о свертывании совместных с ним проектов.

С тех пор роль ревизионной комиссии расширилась и теперь включает анализ контрактов на предмет соответствия политике и процедурным нормам компании.

ЗАЩИТА ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ КЛИЕНТОВ

Компания «Кселл» привержена принципам уважения и защиты конфиденциальности своих клиентов. Наша цель – интегрировать конфиденциальность как естественную составляющую в наши услуги, инфраструктуру и повседневную деятельность. Мы стараемся обеспечить максимально защищенную связь в своих сетях и принимаем меры к предотвращению несанкционированного доступа к личным данным пользователей.

Наша работа в этой области регулируется политикой конфиденциальности, которая устанавливает четкие стандарты в части неприкосновенности личных сведений абонентов, определяет порядок их сбора, обработки и хранения, задает критерии прозрачности, точности данных, оценки риска, определяет требования к поставщикам, а также предусматривает организационные меры, направленные на обеспечение неприкосновенности и конфиденциальности информации.

Наша цель в области защиты персональных данных клиентов изложена в «дорожной карте», для ознакомления с которой сотрудникам в 2015 году был предложен электронный курс обучения, и около 95% работников его прослушали. Мониторинг этого направления деятельности осуществляется специально назначенным экспертом, организацией по защите личной информации и совещаниями по вопросам GREC.

Кроме того, в 2015 году «Кселл» стал в обязательном порядке заключать соглашения о защите информации со всеми поставщиками, имеющими доступ к данным пользователей. По состоянию на конец года такие соглашения подписало около 70% поставщиков, и работа в этом направлении продолжается.

СВОБОДА ВЫРАЖЕНИЯ МНЕНИЙ

Мы считаем, что наши услуги способствуют социальному развитию, поскольку дают людям возможность открыто делиться информацией и идеями.

Поэтому компания проводит политику свободы выражения мнений в телекоммуникациях. Ее основные цели – снижение риска нарушения прав человека в связи с надзором, осуществляемым государством в сфере телекоммуникаций, и предоставление нашим клиентам гарантий того, что «Кселл» будет по возможности уважать и защищать их свободу выражения мнений.



Принципы политики применяются к запросам, требованиям и законодательным инициативам государственных органов в рамках надзора над сферой связи, связанным в числе прочего с ограничениями доступа к сетям и интернет-ресурсам, а также с радиотехнической разведкой.

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Компания «Кселл» верна принципам ведения бизнеса без ущерба для окружающей среды. Свой вклад в дело охраны природы мы вносим, внедряя, используя и развивая ресурсосберегающие и экологически безопасные технологии, позволяющие уменьшить наше воздействие на окружающую среду. Мы стремимся использовать самые передовые методы работы и эффект синергии между направлениями нашего бизнеса.

«Кселл» предоставляет данные о потреблении энергии и ресурсов для включения в отчет по устойчивому развитию группы «TeliaSonera», в соответствии с требованиями организации Global Reporting Initiative. Консолидированный отчет можно найти здесь: <http://www.teliasonera.com/en/sustainability/reports/>.

ОХРАНА ТРУДА И ЗДОРОВЬЯ

Для «Кселл» охрана труда и здоровья сотрудников является безусловным приоритетом, и мы принимаем все меры в этой области в соответствии с Трудовым кодексом и другими нормативными актами Казахстана.

Наши обязательства в отношении защиты здоровья сотрудников определены в соответствующей программе и должностной инструкции и включают в себя проведение инструктажей по технике безопасности, предоставление защитной спецодежды и оборудования, создание оптимальных условий труда, стандартизацию санитарных условий на рабочих местах, обеспечение медицинскими услугами и контроль за соблюдением стандартов в области охраны труда и здоровья.

В 2015 году «Кселл» получил международный сертификат OHSAS 18001. Кроме того, по результатам оценки риска были разработаны и внедрены инструкции по технике безопасности при работе в офисах, на складах, на транспорте, а также при осуществлении технического обслуживания и ремонта в процессе эксплуатации. Около 200 работников прошли тренинги по технике безопасности.

СОТРУДНИКИ

«Кселл» – компания, ориентированная на людей, а ее сотрудники – основа бизнеса. Поэтому мы стремимся нанимать, обучать и стараться удерживать на работе талантливых людей, а также быть работодателем, которому соискатели в Казахстане отдавали бы предпочтение.

Компания придерживается международных норм в области прав человека и уважает достоинство всех своих работников, как того требуют декларация ООН и основные конвенции Международной организации труда.

Вознаграждение сотрудников зависит от состояния собственного капитала компании и ситуации на рынке Казахстана. Мы работаем с двумя международными консалтинговыми компаниями, осуществляющими мониторинг зарплат в стране. Основываясь на результатах их исследований, мы выносим на рассмотрение руководства предложения о корректировке диапазонов денежных вознаграждений. Кроме того, мы ежегодно пересматриваем в приемлемых пределах заработную плату сотрудников в зависимости от результатов их работы.

В целях создания позитивной и мотивирующей рабочей среды, а также для повышения уровня жизни сотрудников и членов их семей «Кселл» предоставляет многочисленные пособия помимо и сверх тех, которые обязательны по законодательству Казахстана. Наш обширный компенсационный пакет включает добровольное медицинское страхование, оплату транспорта, мобильной связи, надбавку на питание и финансовую помощь в случае болезни сотрудника или близкого родственника, либо смерти близкого родственника.

По состоянию на 31 декабря 2015 года в штате «Кселл» было 1 830 сотрудников, что на 5,4% выше уровня годичной давности. Мы поддерживаем равенство и этнокультурное многообразие персонала. На конец года в компании работало 769 мужчин и 1 061 женщина, представляющие более 31 национальности.

В СТРЕМЛЕНИИ СДЕЛАТЬ МИР ЛУЧШЕ

ОБЩЕНИЕ ЖИЗНЕННО ВАЖНО ДЛЯ ЧЕЛОВЕКА. ПОЭТОМУ, ДАВАЯ ЛЮДЯМ ВОЗМОЖНОСТЬ ОБЩАТЬСЯ, МЫ В «КСЕЛЛ» ОСОЗНАЕМ СВОЮ МЕРУ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПЕРЕД ОБЩЕСТВОМ И ДЕЛАЕМ ВСЕ, ЧТОБЫ СДЕЛАТЬ ЕГО ЛУЧШЕ.

Бизнес вступает в симбиотические отношения с обществом, в котором работает: их успехи взаимозависимы. «Кселл» продемонстрировал приверженность самым высоким принципам корпоративной социальной ответственности (КСО) наряду со стремлением к лидерству на рынке почти десять лет назад, став в 2007 году первой телекоммуникационной компанией в Казахстане, которая подписала Глобальный договор ООН. Этот договор ориентирован на создание экологически безопасной инклюзивной глобальной экономики. Он поощряет частные предприятия следовать ключевым принципам в отношении прав человека, труда, окружающей среды и борьбы с коррупцией.

Впрочем, еще до того, с самого момента своего создания компания активно участвовала в десятках проектов, направленных на улучшение жизни людей где это только возможно. Чтобы получить максимальную отдачу и наиболее эффективно распределить усилия, «Кселл» определил пять ключевых направлений для оказания поддержки: образование, культурное наследие, спорт и здоровый образ жизни, общество и окружающая среда.

Оценивая перспективные проекты, «Кселл» стремится наладить сотрудничество с надежными партнерами, которые стараются изменить жизнь к лучшему в долгосрочной перспективе для как можно большего числа людей. Особый интерес представляют проекты, способствующие укреплению общественных устоев, то есть ориентированные на содействие устойчивому развитию, на оказание помощи тем людям, кому повезло меньше, на создание равных возможностей для самосовершенствования, а также на формирование стимулов к инновациям и творчеству.

Помощь нуждающимся и инвестиции в светлое завтра становятся особенно важными в непростые времена. В 2015 году «Кселл» был вовлечен в 15 проектов в сфере КСО, реализация некоторых из которых длилась годами. В этой связи мы хотели бы поблагодарить всех своих партнеров за поддержку.

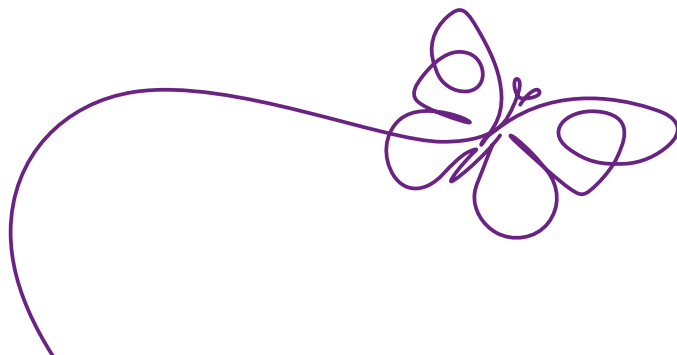
ОБРАЗОВАНИЕ

Образование принадлежит к числу основных источников личного, социального и национального развития. Поэтому сделать обучение доступным как можно большему количеству людей – один из абсолютных приоритетов для «Кселл» в сфере КСО. Компания неуклонно помогает как непосредственно тем, кто стремится учиться, так и организациям, созданным, чтобы помогать таким людям. И наша работа в этой области часто получает признание на официальном уровне.

Один из примеров – награда, завоеванная нами в 2015 году за участие в проекте Coursera. Открытый в 2012 году, этот электронный образовательный портал призван обеспечить студентам доступ к онлайн-курсам ведущих университетов. В настоящее время он предлагает более 1 800 учебных программ приблизительно от 140 высших учебных заведений по всему миру, а также служит форумом, где студенты могут связаться с преподавателями и друг с другом.

Проект соответствует большинству принципов КСО, исповедуемых «Кселл», и в том числе критериям устойчивого развития, самосовершенствования и стремления к инновациям. Поэтому компания сразу же присоединилась к работе над порталом. Так, в 2014 году она организовала и профинансировала перевод пяти самых популярных программ Coursera на казахский язык: «Применение теории игр в бизнесе», «Креативное программирование для электронных медиа и мобильных приложений», «Вдохновляющее лидерство», «Сети: друзья, деньги и байты» и «Учись программированию: основы для не программистов». Таким образом «Кселл» способствует росту доступности образования в Казахстане, техническому прогрессу страны и поддержке государственного языка.

Кроме того, компания поддерживает многочисленные студенческие мероприятия в рамках масштабной образовательной программы «Kcell Академия». Одним из таких мероприятий стал прошедший в Университете КИМЭП первый «Саммит прогрессивных поколений», на котором студенты представили проекты в области журналистики, маркетинга и PR, а победители получили возможность пройти стажировку в компаниях, представители которых были в составе жюри. Другой важной вехой стала седьмая Республиканская студенческая олимпиада в Казахском Национальном университете им. Аль-Фараби, цель которой – стимулировать инновации и успехи в научно-педагогической работе. В мероприятии приняли участие 22 команды из 11 городов Казахстана.





В 2015 году наши усилия в области корпоративной социальной ответственности были отмечены наградой Европейской бизнес-ассоциации Казахстана в номинации «Поддержка учащихся». Годом ранее «Кселл» победил в номинации «Поддержка казахстанских предпринимателей».

В 2015 году, как и в 2014, «Кселл» выступил официальным партнером фестиваля «Tech Garden». Этот фестиваль – крупнейший в Казахстане – проводится Инновационным кластером «AlmatyTechGarden», который был создан с целью стимулирования инновационной деятельности, технологического прогресса и конкурентоспособности промышленности в стране.

В этот раз фестиваль проходил в течение трех дней на территории Университета КИМЭП, а в его программе было два основных события: «Tech Garden Cup» и «Tech Garden Startup Day», в рамках которых основатели молодых компаний представили потенциальным инвесторам свои проекты и идеи. Победители получили гранты в размере до 5 млн тенге.

КУЛЬТУРНОЕ НАСЛЕДИЕ

Культурное наследие играет жизненно важную роль в обществе, так как дает людям чувство сопричастности, гордости и самоуважения. Кроме стремления стимулировать позитивные перемены посредством инноваций, «Кселл» признает важность культурных основ страны и стремится помочь сохранить их.

Как и в случае с Coursera, деятельность «Кселл» в области КСО не ограничивается одной приоритетной областью. Примером тому служит www.kitar.kz – открывшаяся в 2012 году бесплатная онлайн-библиотека, где хранятся книги на казахском языке. Ее цель – способствовать образованию и сохранению культурного наследия страны через популяризацию национального языка. Библиотека является частью онлайн-проекта «Открытая библиотека Казахстана» общественного фонда «WikiBilim». Основная идея проекта заключается в создании общедоступной мультимедийной коллекции культурного наследия Казахстана в цифровом формате. В ноябре 2015 года компания представила бесплатное мобильное приложение «kitar», которое дает доступ более чем к 4 000 книг из интернет-библиотеки.

В 2015 году «Кселл» принял участие еще в одном проекте, нацеленном на развитие и укрепление национального самосознания, – «Ел тұлғасы» («Имя Родины»). Идея этого

ежегодного конкурса, который проводится с 2011 года, состоит в том, чтобы методом народного голосования выбрать наиболее значимых казахстанцев, имена которых сегодня ассоциируются с достижениями страны за годы независимости. Голосовать могут все желающие вне зависимости от местонахождения и гражданства либо на сайте, либо посредством отправки SMS-сообщения на короткий местный номер. Выбор предлагается сделать по семи номинациям: общественная деятельность, бизнес, искусство и культура, наука, спорт, новое имя, личность в истории Казахстана. В каждой из номинаций представлены по 10 кандидатов. Конкурс проводился с июня по сентябрь, а итоги были подведены в октябре. В 2015 году проголосовало более 350 000 человек – втрое больше, чем в 2012. Компания «Кселл», которая является ровесницей независимому Казахстану, поддержала мультимедийный портал «Exclusive» в организации проекта.

Кроме того, «Кселл» – генеральный партнер TEDx, международной некоммерческой организации, цель которой – распространение знаний и создание условий для свободного обмена идеями, чтобы тем самым способствовать переменам к лучшему (бука «x» указывает на событие за пределами США, где TED начинала свою деятельность). В 2015 году компания помогла этой организации организовать пятую ежегодную конференцию, прошедшую под девизом «Смелость быть». Конференция состоялась в Алматы, в здании Казахской национальной консерватории им. Курмангазы. «Кселл» – главный партнер TEDx в Казахстане с момента проведения первой конференции в 2010 году.

СПОРТ И ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ

Как и образование, спорт имеет огромное значение для развития людей, сообществ и наций. Он укрепляет здоровье, дает энергию и силу духа, поощряет коллективизм и дружеское соревнование. «Кселл» оказывает финансовую, техническую и иную поддержку многочисленным спортивным мероприятиям на местном, национальном и международном уровне.

Летом 2015 года общественное объединение «Special Olympics Kazakhstan», партнером которого «Кселл» является уже более 15 лет, провело летние спортивно-оздоровительные сборы под эгидой международного движения «Camp Shriver». Эти сборы позволили детям с ограниченными интеллектуальными возможностями принять участие в индивидуальных и командных

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРОДОЛЖЕНИЕ



соревнованиях, освоить новые виды спорта и познакомиться с единомышленниками. В 2015 году мероприятие – уже пятое по счету – прошло на базе международной школы «Haileybury Almaty» с 22 июня по 3 июля, а участие в нем приняли 70 юных спортсменов, 10 тренеров и 15 волонтеров.

Движение «Camp Shriver» началось в США в 1962 году, а «Special Olympics» существует с 1968 года и на сегодняшний день объединяет более четырех миллионов атлетов по всему миру. Для «Кселл» огромная честь работать с организациями, которые позволяют людям с ограниченными интеллектуальными возможностями всех возрастов тренироваться и участвовать в спортивных мероприятиях по всему миру.

В октябре 2015 года в Таразе прошла спартакиада для людей с ограниченными возможностями, и «Кселл» был ее генеральным партнером. В программу были включены соревнования по легкой атлетике, армрестлингу, шашкам, конному спорту, дартс. Мероприятие было организовано «АСАР», союзом организаций, работающих с инвалидами в Жамбылской области.

Кроме того, «Кселл» выступил как генеральный партнер стартовавшего в ноябре 2015 года ежегодного чемпионата Студенческой Футбольной Лиги. Организатором проекта является Общественное объединение «AdamaSky», создавшее лигу в 2012 году и с тех пор превратившее ее в крупнейшую в Алматы. Наша компания поддерживает эти соревнования под брендом «Activ».

«Кселл» также пропагандирует здоровый образ жизни среди своих сотрудников. В головном офисе в Алматы установлены столы для настольного тенниса, оборудован тренажерный зал. Есть собственная футбольная команда, участвующая в матчах против команд из других крупных компаний. Организуются внутренние соревнования по баскетболу и настольному теннису.

Внимание, которое мы уделяем спорту, помогли нам завоевать официальное признание в 2014 году и закрепить этот успех в 2015 на конкурсе «Асыл Алма» в категории «За вклад в формирование здорового образа жизни среди населения». Судьи отметили вклад компании в широкий спектр спортивных инициатив в 2014 году, включая поддержку казахстанской сборной на сочинских зимних Паралимпийских играх, третий Алматинский марафон «Смелость быть первым», а также мероприятия «Special Olympics».

Конкурс «Асыл Алма» проводится Управлением здравоохранения при поддержке Акимата города Алматы с 2009 года. За это время в нем приняли участие более 250 предприятий города, причем «Кселл» становился победителем трижды.

ОБЩЕСТВО

Общество – это среда нашего взаимодействия. Оно формирует нашу жизнь, а это значит, что все мы крайне заинтересованы в его процветании. Будучи ведущим поставщиком телекоммуникационных услуг в Казахстане, «Кселл» находится в центре повседневной жизни и старается по возможности использовать свое положение для поддержки социального развития.

Одна из основ общества – семья. В июне 2015 года «Кселл» поддержал и принял участие в прошедшем в Алматы семейном фестивале «Unity», посвященном укреплению связей между детьми и родителями, пропаганде семейных традиций и адаптации детей с ограниченными возможностями. В течение двух дней были проведены различные шоу, конкурсы и мастер-классы для приобщения юных посетителей к деятельности в таких областях, как здравоохранение, спорт, декоративно-прикладное искусство. «Кселл», выступавший на фестивале под маркой «Activ», подготовил для участников площадку под названием «Цифровая жизнь». На ней были представлены полезные приложения для смартфонов: одни позволяют родителям постоянно быть на связи с детьми, другие помогают регулировать физические нагрузки, третьи – считать калории и т. п.

Временная фестивальная площадка переросла в одноименный масштабный проект. Его цель – поднять «мобильную» грамотность и повысить осведомленность широких слоев населения о возможностях и преимуществах, которые открывают смартфоны и мобильные приложения. Стартовав в июле, проект до конца года помог тысячам людей в Казахстане узнать, как с еще большей пользой использовать смартфоны и мобильные приложения. В 16 городах страны было проведено более 150 тренингов и семинаров для представителей всех социальных групп и профессий, включая пенсионеров, студентов, бизнесменов, работников культуры и образования. Обучение было разбито на 12 рубрик, в числе которых «Мобильные медиа», «Мобильные приложения для начинающих», «Мобильная безопасность», «Мобильное здоровье», «Мобильное правительство», «Мобильное обучение», «Мобильные приложения для культурных людей» и «Мобильный бизнес».



Более 400 учащихся из 19 университетов и школ в 16 городах прослушали семинары на тему «Мобильное обучение»; 254 журналиста и блогера посетили тренинг «Мобильные медиа» в 12 городах страны. Тема «Мобильное здоровье» привлекла 322 человек в 15 городах, и в ходе занятий по этой теме участники узнали, как использовать кардиографы, составлять календари здоровья, использовать счетчики калорий, планировать прием лекарств и даже искать доступные препараты.

Организаторы «Цифровой жизни» особенно гордятся тренингом «Бабушки, дедушки и смартфоны», который был проведен в шести городах. Его целью было научить людей в возрасте старше 50 лет пользоваться смартфонами и преодолевать так называемые «цифровые барьеры», чтобы иметь возможность воспользоваться всеми преимуществами современных мобильных технологий. В результате около 60 участников тренинга впервые в жизни взяли в руки смартфон. Один из них в свои 82 года зарегистрировался в социальной сети и нашел там друзей, одна пенсионерка научилась снимать видео и выкладывать его в интернете, другая же сейчас больше общается с внуком при помощи мобильных сообщений.

«Цифровая жизнь» призвана повысить популярность смартфонов и позволить людям извлекать максимум пользы из новых технологий. Поэтому в 2016 году мы продолжим реализацию этого образовательного проекта.

ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА

Мир представляет собой экосистему, чьи ресурсы не бесконечны, так что их сохранение сегодня поможет новым поколениям завтра. В своей деятельности «Кселл» всячески стремится внедрять экологически безопасные технологии и максимально уменьшить свое воздействие на окружающую среду.

Развивая сотрудничество с РОО «Посади дерево», начавшееся еще в 2014 году, компания «Кселл» оказала в 2015 году поддержку «ЯРКОкрессу» – забегу на пять километров, все средства от которого идут на озеленение. Забеги проходили в Алматы, Астане, Караганде и Шымкенте. Вдоль всей дистанции расположены контрольные точки, где участников забега, начавших марафон в белой одежде, раскрашивают по мере их продвижения к финишу разными яркими цветами. На одной из таких точек бегущих расписывал своим фирменным цветом «Кселл», выступавший на мероприятии под брендом «Activ».

В 2014 году в «ЯРКОкрессе» приняло участие более 11 000 человек, а на собранные деньги в Алматы, Астане и Караганде было высажено 4 250 деревьев. В 2015 году четыре забега собрали более 17 500 участников, подарив тем самым жизнь еще тысячам деревьев. Первым плодом совместных усилий «Кселл» и РОО «Посади дерево» в 2014 году стал проект «Зеленый город», в рамках которого наша компания открыла короткий номер 1234, на который было достаточно отправить любое непустое сообщение и перечислить таким образом на счет общественной организации 100 тенге.

В феврале 2015 года «Кселл» и органы защиты прав потребителей в Жамбылской области провели мероприятие для СМИ, направленное на повышение уровня осведомленности общества в части санитарных норм, правил и стандартов установки оборудования мобильной радиосвязи. В ходе мероприятия была проведена проверка двух базовых станций в жилых районах. Их электромагнитное излучение оказалось слабее максимально допустимого в Казахстане уровня, что соответствует 1/10 аналогичного показателя, установленного в ЕС и США, и 1/40 уровня, разрешенного в Израиле.

В СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ КОМПАНИИ «КСЕЛЛ» ВХОДЯТ ПРОФЕССИОНАЛЫ С БОЛЬШИМ ОПЫТОМ РУКОВОДЯЩЕЙ РАБОТЫ В ВЕДУЩИХ КОМПАНИЯХ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ И ДРУГИХ ОТРАСЛЕЙ ПО ВСЕМУ МИРУ.



ЯН РУДБЕРГ
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ, НЕЗАВИСИМЫЙ ДИРЕКТОР

Ян Рудберг является председателем совета директоров и независимым директором компании «Кселл» с 9 ноября 2012 года.

Он также возглавляет советы директоров в компаниях «Hogja AB» и ЗАО «Белорусская сеть телекоммуникаций», является независимым директором и председателем Аудиторского комитета в компании «МегаФон», входит в совет директоров «Turkcell İletişim Hizmetleri A.S.»

С 1994 по 2003 годы занимал различные руководящие должности в компании «Telia AB». Ранее был главным исполнительным директором компании «Tele2 AB», исполнительным вице-президентом компании «Nordbanken AB» и главным исполнительным директором компании «Enator AB».

Выпускник Школы делового администрирования Готенбурга, Швеция.



УИЛЬЯМ Х.Р. ЭЙЛУОРД
НЕЗАВИСИМЫЙ ДИРЕКТОР

Уильям Х.Р. Эйлуорд является независимым членом совета директоров в компании «Кселл» с 24 мая 2013 года. Он также возглавляет комитет по стратегическому планированию и комитет по кадрам и вознаграждениям.

Обладает обширным опытом работы в должности председателя совета директоров, генерального директора и независимого директора как в частных, так и в государственных компаниях, представляющих самые разные отрасли, в том числе телекоммуникации, СМИ, энергетический сектор, программирование и промышленное производство. С 2011 года – председатель и главный исполнительный директор Группы компаний «Alchemy», работающей преимущественно в секторах телекоммуникаций, СМИ и энергетики.

Является стратегическим консультантом по инвестициям в компании «Redwave Technology Ltd» с 2006 года. С 2008 по 2011 годы занимал пост генерального директора в компании «Belvedere Media Santa Monica». До того работал на высоких руководящих должностях в ряде компаний, в том числе в «Jonathan Partners Inc», «Болгарской телекоммуникационной компании», «Advent International», «Fusion Telecommunications Ltd», «Landtel Communications Inc», «Kingston Communications Plc» и «Westminster Cable UK». Обладает обширным опытом области слияний и поглощений.

Окончил Лондонский университет со степенью бакалавра в области машиностроения и технологического проектирования.



ВЛАДИМИР СМИРНОВ
НЕЗАВИСИМЫЙ ДИРЕКТОР

Владимир Смирнов является независимым членом совета директоров компании «Кселл» с 24 мая 2014 года.

Спортсмен международного класса, профессиональный лыжник с 1976 года, обладатель золотой медали на Зимних олимпийских играх 1994 года в Лиллехаммере, четырехкратный победитель чемпионатов мира, двукратный обладатель и 29-кратный призер Кубка мира. Являлся членом Международного Олимпийского комитета (2000 – 2002) и его Комиссии спортсменов (1998 – 2002), а также вице-президентом по спорту в Международном союзе биатлонистов (2006 – 2010). В 1991 году продолжил спортивную карьеру в Швеции.

С 1999 по 2004 год управлял своей собственной компанией «Vladimir SMIRRE Smirnov AB» в сотрудничестве с норвежской «Veidekke AS». С 2004 по 2006 год являлся исполнительным директором организационного комитета по подаче заявки от города Алматы на проведение Зимних Олимпийских игр 2014 года. С 2005 по 2007 годы был консультантом компании «Scania» в Казахстане, занимая должность вице-директора в ее представительстве. В 2006 году, когда исполнительное руководство группы «Scania» решило создать в Казахстане региональную дочернюю компанию «Scania Central Asia», был назначен ее исполнительным директором. Его роль включала развитие инфраструктуры подразделения в Казахстане, в том числе строительство сервисного центра «Scania», на что были выделены инвестиции объемом 15 млн евро. В августе 2014 года стал генеральным директором Президентского профессионального спортивного клуба «Астана».

Окончил Казахский институт физической культуры и спорта в 1985 году. С 2001 по 2004 год был Почетным консулом Республики Казахстан в Королевстве Швеция, а в сентябре 2014 года был назначен на эту должность повторно.

* По состоянию на конец 2015 года два места в совете директоров были вакантны; по окончании отчетного периода на эти места были назначены Питер Лав и Эмиль Нильссон, то есть совет директоров теперь вновь в полном составе – семь человек.



ИНГРИД СТЕНМАРК
ДИРЕКТОР (ПРЕДСТАВИТЕЛЬ АКЦИОНЕРА «FINTUR HOLDINGS B.V.»)

Ингрид Стенмарк является членом совета директоров в компании «Кселл» с 24 мая 2014 года. Занимает также должность вице-президента и главы аппарата генерального директора компании «TeliaSonera AB».

С момента своего прихода в «TeliaSonera» в 1994 году работала на нескольких руководящих должностях в группе. С мая 2014 года является вице-президентом и главой аппарата генерального директора. Ранее работала в должности главного юрисконсульта и главы нормативно-правового отдела (с февраля 2013 года по август 2013 года), а также была заместителем и исполняющим обязанности главного юрисконсульта (с сентября по декабрь 2013 года), главой по корпоративным вопросам по Норвегии, Дании и Прибалтике (с января 2003 года по декабрь 2006 года) и главным юридическим консультантом в сфере деятельности подразделения «Mobile» в компании «Telia AB» (с октября 1998 года по декабрь 2002 года). До прихода в «TeliaSonera» работала в юридической фирме «Nordlander».

Являлась членом совета директоров во многих компаниях группы «TeliaSonera», и в том числе состояла в наблюдательном совете компании «SIA LMT», оператора мобильной связи в Латвии (с 2003 по 2013 год). Сейчас входит в совет директоров ПАО «МегаФон».

Имеет степень магистра права, полученную в Университете Стокгольма.



ДУГЛАС ЛУББЕ
ДИРЕКТОР (ПРЕДСТАВИТЕЛЬ АКЦИОНЕРА «FINTUR HOLDINGS B.V.»)

Дуглас Луббе стал членом совета директоров «Кселл» 3 февраля 2015 года.

В июле 2014 года был назначен на пост главного финансового директора по Евразийскому региону в стамбульский филиал «TeliaSonera». До того с 1997 года занимал различные руководящие должности в «Vodacom Group» и являлся членом советов директоров и председателем различных комитетов при советах директоров в дочерних компаниях группы. С апреля по сентябрь 2012 года служил в качестве временного управляющего директора «Vodacom Mozambique», где вскоре после его прибытия был успешно осуществлен запуск третьего оператора связи, а также начат проект по полной реорганизации сети продаж и дистрибуции. В 2013 году был переведен в подразделение слияний и поглощений «Vodacom Group», где отвечал за интеграцию незавершенного проекта по слиянию операторов фиксированной связи с южноафриканскими компаниями.

Является дипломированным бухгалтером и зарегистрированным членом Южно-Африканского института дипломированных бухгалтеров. Получил степень магистра делового администрирования в Университете Южного Квинсленда в Австралии и защитил диплом по специальности «Административное руководство» в Университете Южной Африки.

ПРАВЛЕНИЕ «КСЕЛЛ» – ЭТО УНИКАЛЬНОЕ СОЧЕТАНИЕ ОПЫТА, ПРОФЕССИОНАЛИЗМА И ВИДЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВ.



АРТИ ОТС ГЛАВНЫЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Арти Отс был назначен главным исполнительным директором «Кселл» 19 декабря 2014 года, а приступил к работе в этой должности 9 февраля 2015 года, по получении соответствующего разрешения от уполномоченного органа.

Ранее, с мая 2014 года, занимал пост вице-президента по коммерческому и деловому развитию в компании «TeliaSonera Eurasia». С февраля 2012 года по май 2014 года являлся главным исполнительным директором компании «Eliop», подразделения «TeliaSonera», предоставляющего услуги широкополосного доступа интернет в Эстонии. С 2004 по 2012 год занимал в «Eliop» пост директора по маркетингу. В общей сложности проработал в компании 10 лет.

Имеет степень магистра делового администрирования, полученную в Школе бизнеса Хенли.



ТРОНД МОЭ ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР

Тронд Моэ возглавил финансовый департамент в «Кселл» 27 января 2015 года.

Ранее занимал должность главного финансового директора в «Mode Group» в Лондоне. С 2011 по 2013 годы являлся партнером «Eastern Europe Group» (Украина), где консультировал иностранных инвесторов по стратегическим рискам, связанным с предпринимательской деятельностью в странах Восточной Европы. С 2006 по 2011 годы являлся региональным менеджером в «Telenor» (Украина), где курировал инвестиции компании на Украине, включая «Киевстар». С 2000 по 2006 годы занимал руководящие должности в телекоммуникационных компаниях в нескольких регионах, включая Восточную Европу и Азию.

Имеет степень магистра в области экономики и делового администрирования, полученную в Норвежской школе экономики.



АЛИЯ КИШКИМБАЕВА ДИРЕКТОР ЮРИДИЧЕСКОГО ДЕПАРТАМЕНТА

Алия Кишкимбаева является директором юридического департамента в «Кселл» с марта 2010 года.

Работу в компании начала в 2007 году на должности старшего юриста, позднее занимала пост руководителя отдела контрактов и судебных разбирательств. Ранее работала юристом в компаниях «АралПаркер» и «ПетроКазахстан».

Имеет диплом по специальности «Английский язык», полученный в Казахском университете международных отношений и мировых языков, и диплом по специальности «Юриспруденция», полученный в Высшей школе права «Адилет».



ОЛЬГА ЦОЙ ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-РЫНКА

Ольга Цой является директором департамента развития бизнес-рынка в компании «Кселл» с 10 декабря 2013 года.

С 2008 года занимала в компании ряд должностей, в том числе пост начальника отдела корпоративного маркетинга. Ранее, с 2006 по 2007 год, работала специалистом по клиентскому маркетингу в ТОО «Colgate Palmolive», а с 2007 по 2008 годы ведала торговым маркетингом в ТОО «Вимм-Биль-Данн Центральная Азия».

Имеет степени бакалавра наук и магистра делового администрирования, полученные в Университете КИМЭП.



МАРАТ ДЖИЛКИБАЕВ ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ПРОДАЖ И ОБСЛУЖИВАНИЯ

Марат Джилкибаев является директором департамента регионального управления (бывший департамент регионального развития) в «Кселл» с 3 января 2013 года.

Работает в «Кселл» с 2009 года. Ранее был главой Костанайского филиала компании и менеджером регионального филиала по городу Алматы. До того проработал 12 лет в нескольких банках Павлодара и Костаная, пройдя по карьерной лестнице от должности специалиста до директора отделения банка в одном из них.

Имеет диплом по специальности «Экономика и менеджмент», полученный в Павлодарском государственном университете.



ДЕНИС ВАНУШКИН ИСПОЛНЯЮЩИЙ ОБЯЗАННОСТИ ДИРЕКТОРА ДЕПАРТАМЕНТА РАЗВИТИЯ МАССОВОГО РЫНКА

Денис Ванушкин исполняет обязанности директора департамента развития массового рынка (B2C) в «Кселл» с июля 2015 года.

В компанию пришел в 2008 году на пост начальника группы сохранения клиентов, а в 2010 году возглавил отдел привлечения и сохранения клиентов. Ранее, начиная с 2000 года, работал в Coca-Cola Almaty Bottlers, где занимал различные должности в управлениях информационных технологий и маркетинга, в том числе исполнял обязанности управляющего по маркетингу.

Окончил Алматинский государственный университет со степенью бакалавра по математике и информатике, там же получил вторую специальность – по экономике.



РИКАРД СЛУНГА
ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Рикард Слунга был назначен директором департамента информационно-коммуникационных технологий 1 апреля 2014 года и после получения разрешения от уполномоченного органа официально приступил к работе в этой должности 25 июля 2014 года.

Обладает тридцатилетним опытом в области телекоммуникаций. Карьеру начал в 1985 году с должности менеджера в компании «Ericsson» и позднее стал техническим директором компании «Orange Sverige». С 2003 по 2009 год работал в различных компаниях, включая «Vodafone Global» и «Nordisk Mobiltelefon Sverige», а затем перешел к консультативной деятельности.

Выпускник Технологического университета Лулео и Летной школы Бромма.



ЕВГЕНИЙ КЛИМОВ
ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ПО БЕЗОПАСНОСТИ

Евгений Климов является директором департамента по безопасности в «Кселл» с 10 ноября 2014 года.

Обладает опытом управления департаментом информационной безопасности в крупной международной консалтинговой компании. Прошел и успешно завершил курс обучения для получения сертификата на соответствие стандарту ISO/IEC 27001:2005 в крупном российском металлургическом холдинге.

Окончил Академию Федеральной службы безопасности России, где получил диплом по специальности «Организация и технология защиты информации».



АЛЕКСАНДР ПРОКОПОВИЧ
ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО ЗАКУПА

Александр Прокопович работает директором департамента централизованного снабжения в «Кселл» с 18 декабря 2014 года.

В компанию пришел в августе 2014 года на должность заместителя директора департамента по снабжению и администрированию. Был ведущим специалистом при реализации программы централизации подразделения поставок. Ранее восемь лет проработал в подразделении снабжения в компании «Velcom» (первый оператор стандарта GSM в Республике Беларусь) и в итоге возглавил это подразделение.

Имеет диплом по специальности «Международные экономические отношения», полученный в Институте парламентаризма и предпринимательства в Минске.

«КСЕЛЛ» ПРИДЕРЖИВАЕТСЯ САМЫХ СТРОГИХ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ, ЧТО ПОДКРЕПЛЕНО ЛИСТИНГОМ НА ЛОНДОНСКОЙ ФОНДОВОЙ БИРЖЕ. В КОМПАНИИ СОЗДАНА СТРОЙНАЯ СИСТЕМА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ, В ОСНОВУ КОТОРОЙ ПОЛОЖЕНА ПРОЧНАЯ ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА, ОБЕСПЕЧИВАЮЩАЯ ПОДОТЧЕТНОСТЬ, ПРОЗРАЧНОСТЬ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В КАЖДОЙ ОБЛАСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

Рекомендации по организации корпоративного управления для казахстанских компаний изложены в Модельном кодексе Казахстана и базируются на передовом мировом опыте корпоративного управления.

В Модельном кодексе содержатся определенные правила и рекомендации в отношении корпоративного управления, которые могут применяться на добровольной основе. Кодекс корпоративного управления компании «Кселл», утвержденный общим собранием акционеров, основан на Модельном кодексе Казахстана и Кодексе этики и поведения компании «TeliaSonera». Он соответствует нормативным положениям Казахской фондовой биржи в отношении акционерных компаний и ценных бумаг.

Корпоративное управление в «Кселл» строится на принципах справедливости, честности, ответственности, прозрачности, профессионализма и компетентности. Наша система корпоративного управления обеспечивает уважение и защиту прав и интересов всех заинтересованных сторон, способствует повышению эффективности деятельности и рыночной стоимости компании, а также поддерживает ее финансовую стабильность и прибыльность.

ПРИНЦИПЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Защита прав и интересов акционеров

Компания обеспечивает справедливое и равное отношение ко всем акционерам, способствует эффективному участию акционеров в принятии ключевых решений и предоставляет подробную информацию, затрагивающую их интересы.

Эффективное управление компанией, осуществляемое советом директоров и главным исполнительным директором (ГИД)

Деятельность совета директоров направлена на повышение рыночной стоимости компании, предоставление акционерам взвешенной и достоверной оценки достигнутых результатов и перспектив развития. ГИД осуществляет повседневное управление деятельностью компании в соответствии с установленным бизнес-планом и стратегией развития.

Прозрачность и объективность раскрытия информации о деятельности компании

Компания стремится обеспечить максимальную прозрачность посредством своевременного и достоверного раскрытия информации.

Законность и этика

Компания действует в строгом соответствии с законодательством, собственным кодексом корпоративного управления и общепринятыми нормами деловой этики.

Эффективная дивидендная политика

Компания выплачивает дивиденды в соответствии с законодательством, уставом и решениями общего собрания акционеров. Чистая прибыль распределяется по решению общего собрания акционеров о выплате дивидендов с учетом целей развития компании и отношения долгосрочного чистого долга к EBITDA.

Эффективная кадровая политика

Компания гарантирует своим сотрудникам соблюдение их прав, предусмотренных законодательством и собственным кодексом этики и поведения, который основан на аналогичном документе Группы компаний «TeliaSonera». Компания развивает партнерские отношения с персоналом в решении социальных вопросов и регламентации условий труда.

Охрана окружающей среды

Компания строит свою деятельность с учетом необходимости защиты окружающей среды и следует нормам экологической безопасности, установленным законодательством и собственным кодексом этики и поведения.

Урегулирование корпоративных споров

В случае возникновения корпоративного спора его участники могут урегулировать разногласия путем переговоров, чтобы обеспечить эффективную защиту прав всех акционеров и деловой репутации компании.

ПОЛИТИКА В ОТНОШЕНИИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Политика, направленная на сохранение и дальнейшее совершенствование системы корпоративного управления, регулируется следующими внутренними документами:

- Кодекс корпоративного управления,
- Должностная инструкция главного исполнительного директора,
- Политика закупок,
- Политика управления финансами,
- Политика страхования,
- Политика управления рисками,
- Политика по коммуникации,
- Кадровая политика,
- Политика по вознаграждению,
- Политика по инсайдерской информации,
- Политика по инсайдерской торговле,
- Политика по безопасности,
- Кодекс этики и поведения,
- Антикоррупционная политика,
- Политика конфиденциальности,
- Политика в отношении свободы выражения мнений в сфере телекоммуникаций,
- Политика по обеспечению гигиены и охраны труда,
- Кодекс поведения поставщика.

КОДЕКС КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Поскольку ГДР компании котируются на Лондонской фондовой бирже, мы добровольно стремимся привести свою деятельность в соответствие с Кодексом корпоративного управления Великобритании.

СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ

Обязанности совета директоров и главного исполнительного директора описаны в уставе «Кселл». Согласно уставу, совет директоров несет ответственность за общее руководство деятельностью компании. Кроме формирования стратегий и утверждения планов развития, он отвечает за принятие решений об открытии филиалов и представительств «Кселл», о приобретении компаний 10 или более процентов акций третьих сторон или о распоряжении ими, о заключении крупных сделок и сделок с аффилированными сторонами, об утверждении годовых бюджетов, а также за вынесение решений по другим вопросам, которые входят в исключительную компетенцию совета директоров, согласно Закону об акционерных обществах Республики Казахстан.

Главный исполнительный директор и правление компании «Кселл» являются командой высокопрофессиональных экспертов с опытом, охватывающим сферы телекоммуникаций, финансов, маркетинга и информационных технологий. В уставе компании подробно описывается область ответственности главного исполнительного директора в сфере повседневного руководства деятельностью компании. К его компетенции, в частности, относятся вопросы, не входящие в исключительную юрисдикцию совета директоров или годового общего собрания акционеров (ГОСА). Кроме того, главный исполнительный директор несет ответственность за исполнение решений, принятых на общих собраниях акционеров и советом директоров.

СОСТАВ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

Члены совета директоров избираются общим собранием акционеров, которое также определяет срок их полномочий. Нынешние члены совета директоров были избраны на срок до момента проведения следующего общего собрания, повестка дня которого будет включать вопрос о переизбрании совета директоров.

Председателем совета директоров является Ян Рудберг*. Главный исполнительный директор Арти Отс не является членом совета директоров. В совет директоров также входят:

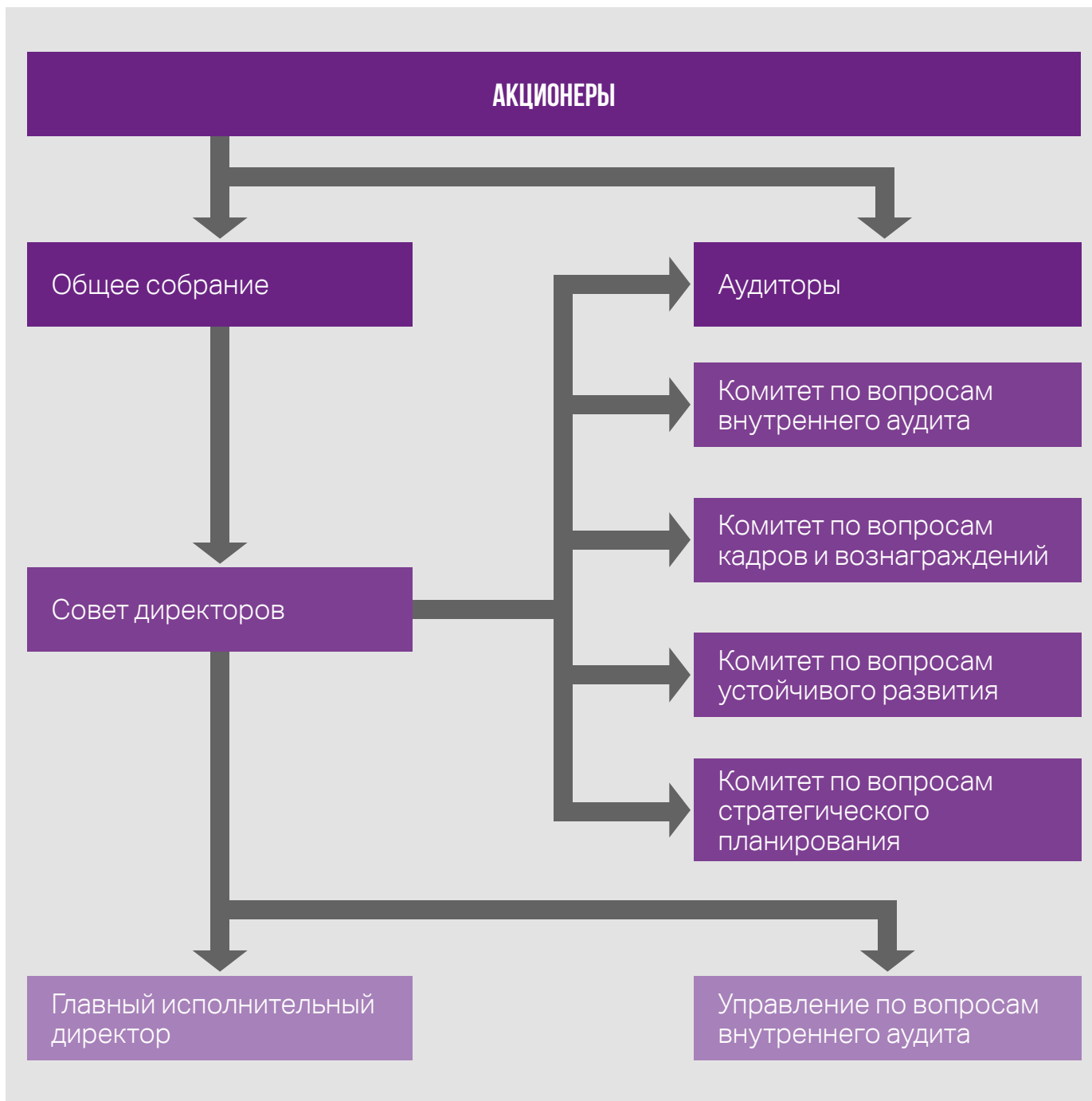
Уильям Х.Р. Эйлуорд*,
Владимир Смирнов*,
Ингрид Стенмарк,
Дуглас Луббе.

* Согласно уставу компании и законодательству, по меньшей мере 30% членов совета директоров должны быть независимыми директорами. Юрисконсульты Великобритании подтвердили, что г-н Рудберг, г-н Эйлуорд и г-н Смирнов являются независимыми директорами, согласно Кодексу корпоративного управления Великобритании (раздел В 1.1).

Биографии директоров приведены на страницах 30-31.

В 2015 году члены совета директоров акциями «Кселл» не владели.

СТРУКТУРА КОМПАНИИ



КОМИТЕТЫ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

В соответствии с законодательством об акционерных компаниях в Казахстане, компания «Кселл» учредила следующие комитеты для рассмотрения важных вопросов и подготовки рекомендаций для совета директоров: комитет по вопросам стратегического планирования, комитет по вопросам кадров и вознаграждений, комитет по вопросам внутреннего аудита и комитет по вопросам устойчивого развития (ранее – комитет по социальным вопросам; был переименован в 2014 году ввиду того, что компания стала уделять повышенное внимание устойчивому развитию).

Совет директоров может создавать другие комитеты по собственному усмотрению. Председатель каждого комитета является независимым директором. По закону также необходимо, чтобы комитеты состояли из членов совета директоров, которые обладают необходимой компетенцией для работы в соответствующем комитете. Все комитеты являются консультативными органами совета директоров.

Название комитета	Роль	Председатель и члены
Комитет по вопросам стратегического планирования	Вносит рекомендации в совет директоров по вопросам стратегического развития компании. Проводится одно совещание в год.	Уильям Х. Р. Эйлурад (председатель) Ян Рудберг Владимир Смирнов Ингрид Стенмарк Дуглас Луббе
Комитет по вопросам кадров и вознаграждений	Вносит рекомендации в совет директоров по вопросам квалификационных требований к работникам, по назначению и увольнению определенных сотрудников, по бонусным выплатам и размеру заработной платы для руководящих работников, а также в отношении внутренних документов, согласно которым оценивается служебное соответствие, необходимость обучения и мотивация персонала. Проводятся два совещания в год.	Уильям Х. Р. Эйлурад (председатель) Ингрид Стенмарк
Комитет по вопросам внутреннего аудита	Вносит рекомендации в совет директоров в отношении финансовой отчетности, внутренних механизмов контроля и управления рисками, а также в отношении внутреннего и внешнего аудита. Проводятся четыре совещания в год.	Ян Рудберг (председатель) Дуглас Луббе
Комитет по вопросам устойчивого развития	Вносит рекомендации в совет директоров по вопросам внутренней документации в отношении социальной ответственности и устойчивого развития; усовершенствования стратегии устойчивого развития; разработки и реализации политик и процедур Компании, относящихся к вопросам экологической и социальной устойчивости, включая, но не ограничиваясь, соблюдения прав человека, охраны окружающей среды, социальной ответственности, соблюдения требований бизнес-этики с учетом требований применимого законодательства и внутренних документов Компании. Проводятся два совещания в год.	Владимир Смирнов (председатель) Ингрид Стенмарк Ян Рудберг

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

Компания «Кселл» использует программное обеспечение, которое было специально разработано для улучшения коммуникации в совете директоров и повышения эффективности его функционирования, что обеспечивает комплексную защиту процесса управления и организации работы. В 2015 году совет директоров собирался 10 раз, 8 заседаний были проведены в очной форме, 2 заседания были проведены посредством конференц-звонков, более 30 решений были приняты путем заочного голосования.

Деятельность совета директоров в 2015 году охватывала следующие направления:

- Уточнение деловых, коммерческих, операционных и юридических вопросов, а также выдача согласований в этой связи;
- Принятие годового оперативного финансового плана и бюджета на 2015 год;
- Выдача одобрений на подписание важных договоров, соглашений и осуществление сделок купли-продажи;
- Выдача одобрения на назначение и согласование условий трудоустройства членов высшего руководства и исполнительных органов в дочерних компаниях «Кселл»;
- Предварительное одобрение годового финансового отчета за 2014 год и ежеквартальных финансовых отчетов;
- Созыв внеочередного общего собрания акционеров для одобрения поправок в устав компании и назначения нового члена в совет директоров;
- Созыв годового общего собрания акционеров 2015 года и формирование предложений по выплате дивидендов;
- Согласование сделок с заинтересованностью;
- Избрание членов совета директоров;
- Согласование гонорара за проведение аудита;
- Согласование пересмотра политики, включая политику закупок;
- Согласование приобретения доли в капитале компании «KazNet Media LLP»;
- Согласование изменений в условиях и положениях договоров займа.

Регламент работы совета директоров в 2016 году таков:

Запланировано в общей сложности пять заседаний совета директоров. Кроме стандартных вопросов, касающихся финансовых результатов, пересмотра рисков и рассмотрения отчетов главного исполнительного директора и комитетов совета директоров, планируется: пересмотреть политики компании; обсудить проекты в области развития бизнеса; работу с общественностью; вопросы, связанные с подготовкой к закрытию года, включая отчет внешнего аудита, годовой отчет и подготовку к годовому общему собранию акционеров; вопросы стратегии; подход к вопросам устойчивого развития; годовой план деятельности. Кроме того, для принятия важных решений в период между регулярными заседаниями могут созываться внеочередные очные совещания или проводиться телефонные конференции.

ПОДОТЧЕТНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Совет директоров отвечает за подготовку ежегодного отчета и финансовой отчетности. При этом его члены считают, что годовой отчет за 2015 год и финансовая отчетность верны, сбалансированны, понятны и содержат информацию, необходимую акционерам для оценки положения дел в компании, эффективности ее деятельности, ее бизнес-модели и стратегии. Основы и долгосрочные цели деятельности «Кселл», бизнес-модель и стратегия компании описаны в Стратегическом отчете, на страницах 8–15.

Совет директоров оценил перспективы компании на следующий год, то есть период, в течение которого основные риски, с которыми сталкивается компания, могут быть точно оценены и снижены. Исходя из этой оценки, совет директоров имеет достаточные основания ожидать, что компания сможет продолжать свою деятельность и своевременно исполнять свои обязательства в течение рассматриваемого периода.

Совет директоров провел тщательную оценку основных рисков, с которыми сталкивается компания, включая те, которые могут представлять угрозу ее бизнес-модели, операционным показателям, платежеспособности или ликвидности. Эти риски и разъяснение методов управления ими и их снижения описаны в разделе «Управлению рисками» на страницах 40–41. За деятельностью в области управления рисками и внутреннего контроля в компании наблюдает совет директоров, который в течение прошедшего года оценивал эффективность этой деятельности. Эта оценка коснулась всех значимых механизмов контроля, в том числе финансовых, операционных и нормативно-правовых.

КОМИТЕТ ПО ВНУТРЕННЕМУ АУДИТУ

В 2015 году было проведено четыре заседания комитета по вопросам внутреннего аудита. На заседаниях были рассмотрены важные вопросы, касающиеся финансовой отчетности; был начат ряд внутренних расследований, основанных на сообщениях, полученных по линии корпоративного информирования, и на результатах внутреннего аудита (см. страницу 23); был сделан запрос о пересмотре действующей политики закупок с целью обеспечения прозрачности и финансового контроля.

Департамент внутреннего аудита был создан в 2013 году. Комитет следит за его деятельностью и оценивает ее эффективность.

Еще одна главная задача комитета – подготовка рекомендаций для общего собрания акционеров по вопросам выбора, продления полномочий или отказа от услуг внешнего аудитора. С 2014 года аудитором «Кселл» является компания «Deloitte», которая в целях обеспечения своей независимости не оказывает нашей компании никаких иных услуг, кроме аудиторских.

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ДЛЯ ЧЛЕНОВ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

Согласно нормативным положениям компании «Кселл» в отношении суммы и условий выплаты вознаграждения и компенсации расходов членам совета директоров за выполнение их функций, вознаграждение выплачивается независимым директорам и директорам, не работающим в «TeliaSonera». Сумма, выплачиваемая членам совета директоров, состоит из двух частей: фиксированное годовое вознаграждение, которое зависит от того, как часто тот или иной директор присутствует на заседаниях совета директоров, и дополнительное годовое вознаграждение за участие в работе комитетов совета директоров. В соответствии с внутренними нормативными положениями, предусматривается также компенсация расходов, понесенных советом директоров при выполнении своих обязанностей.

Общее собрание акционеров, проведенное в 2012 году, одобрило следующую сумму годового вознаграждения до уплаты налогов для независимых директоров и директоров, не работающих в «TeliaSonera»: фиксированное годовое вознаграждение – 75 000 долларов США, дополнительное годовое вознаграждение председателю совета директоров – 25 000 долларов США, по 15 000 долларов США выплачивается директорам за участие в работе комитета по вопросам внутреннего аудита и по 6 000 долларов США – за участие в работе любого другого комитета совета директоров. Эти выплаты оставались неизменными в 2014 и 2015 годах.

Условия выплаты следующие: 50% фиксированного годового вознаграждения и дополнительного годового вознаграждения за членство в комитетах выплачиваются через шесть месяцев после того, как директор вступил в должность, а оставшиеся 50% – через год после вступления в должность.

Общая сумма вознаграждения, выплаченного совету директоров в 2015 году, составила 418 988 долларов США (до уплаты налогов).

ОТНОШЕНИЯ С АКЦИОНЕРАМИ

Совет директоров поддерживает диалог с основными акционерами «Кселл» на регулярной основе. В 2015 году совет одобрил соглашение о сотрудничестве с компанией «TeliaSonera».

КАК И ЛЮБАЯ КОМПАНИЯ, «КСЕЛЛ» СТАЛКИВАЕТСЯ С РАЗЛИЧНЫМИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ И ФАКТИЧЕСКИМИ РИСКАМИ В ХОДЕ СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ДЛЯ ВЫЯВЛЕНИЯ И МАКСИМАЛЬНО ВОЗМОЖНОГО СНИЖЕНИЯ ЭТИХ РИСКОВ КОМПАНИЯ РАЗРАБОТАЛА НАДЕЖНУЮ ИНТЕГРИРОВАННУЮ СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ, ПОЗВОЛЯЮЩУЮ ПЛАНОМЕРНО И СЛАЖЕННО СПРАВЛЯТЬСЯ С ЛЮБЫМИ УГРОЗАМИ ДЛЯ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. «КСЕЛЛ» НЕУСТАННО СОВЕРШЕНСТВУЕТ МЕТОДЫ И ОТЛАЖИВАЕТ ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ, ЧТОБЫ ОБЕСПЕЧИТЬ НЕПРЕРЫВНОЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ БИЗНЕСА НА БЛАГО КЛИЕНТАМ, СОТРУДНИКАМ И АКЦИОНЕРАМ.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

В 2013 году компания «Кселл» приняла политику управления рисками, в основе которой лежат принципы, заложенные в аналогичную политику группы «TeliaSonera». В целом, вопросами риска ведает совет директоров с опорой на комитет по вопросам внутреннего аудита. Однако задача состоит в том, чтобы о рисках, о методах их учета и управления ими был осведомлен каждый сотрудник. Конечная цель – быстрое выявление угроз и обеспечение ответственной работы по их ликвидации.

Управление рисками полностью интегрировано в процессы бизнес- планирования и контроля посредством четко прописанных процедур, отлаженного механизма подачи сведений и регулярного анализа состояния дел.

На уровне повседневной деятельности по всем ее направлениям в сферу ответственности руководителей отделов и специально назначенных координаторов по вопросам рисков входит:

- выявление и оценка рисков, управление ими и снижение их уровня;
- принятие обоснованных мер по обеспечению непрерывности деятельности;
- ведение своевременной и прозрачной отчетности о рисках;
- подбор кадров для обеспечения эффективной оценки рисков, их снижения и подготовки соответствующей отчетности;
- информирование подчиненных о рисках в области их ответственности;
- обеспечение надлежащего ведения документации о деятельности департамента в области управления рисками.

СИСТЕМА

Система управления рисками компании «Кселл» была разработана в соответствии с концептуальными основами управления рисками комитета спонсорских организаций Treadway Commission's Enterprise Management.

Процесс управления рисками компании «Кселл» включает в себя выявление и оценку потенциальных угроз бизнесу и обеспечивает внедрение планов по обеспечению непрерывности деятельности. Он включает в себя управление рисками в рамках повседневного функционирования компании, а в задачи всех подразделений входят постоянное выявление, оценка и мониторинг рисков во всех видах операционной деятельности.

ПРОЦЕСС

Основные принципы процесса управления рисками:

- Целостность. «Кселл» рассматривает элементы всех рисков в контексте корпоративной системы управления рисками.
- Открытость. Система управления рисками доступна и понятна.
- Структурированность. Система управления рисками имеет четкую структуру.
- Осведомленность. Система управления рисками требует наличия объективной, точной и своевременной информации.
- Непрерывность. Управление рисками представляет собой непрерывный процесс.
- Цикличность. Управление рисками представляет собой циклический процесс, состоящий из основных компонентов.

ВЫЯВЛЕНИЕ РИСКОВ

Выявление рисков позволяет определить степень зависимости компании от факторов неопределенности. Для этого необходимо хорошо знать специфику компании, рынок, на котором она работает, правовые, социальные, политические и культурные реалии, в которых ей приходится действовать. Также необходимо четко понимать ее стратегические и оперативные цели, в том числе важнейшие факторы успеха ее деятельности, а также угрозы и возможности, которые могут повлиять на достижимость этих целей.

Система управления рисками позволила «Кселл» выявить ряд основных угроз и факторов неопределенности, которые являются ключевыми для повседневной деятельности компании: стратегические риски, операционные риски, финансовые риски, правовые риски и риск стихийных бедствий / катастроф.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РИСКИ

Стратегические риски – это вероятность убытков, связанных с такими факторами, как ошибки при разработке или реализации бизнес-стратегии компании, выбор неверных приоритетов развития, изменение конкурентной среды, политической конъюнктуры, потребительских предпочтений и общей ситуации в отрасли или регионе, где компания ведет деятельность. Большинство стратегических рисков относятся к категории высоких и потому требуют внимания со стороны руководства.

В число стратегических рисков входят ужесточение ценовой конкуренции с другими операторами мобильной связи или изменениями в законодательстве (в частности, предоставление абонентам права менять оператора, сохраняя прежний телефонный номер – инициатива, которая может повлиять на скорость оттока абонентов). Компания стремится снизить

уровень этих рисков, например, путем предоставления абонентам возможности сохранять номер при переходе на обслуживание под другим ее брендом. Кроме того, «Кселл» стремится защитить свое лидирующее положение в «сильных» регионах и увеличить долю рынка путем запуска более привлекательных, чем у конкурентов, тарифов и продуктов.

ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ

Операционные риски – это вероятность убытков ввиду наличия недостатков или ошибок во внутренних процессах, цепочке поставок, кадровой политике, культуре, нормативных актах, составе совета директоров и в информационных системах и технологиях. Большинство этих рисков относятся к категории низких, и мероприятия по снижению их уровня уже предусмотрены в повседневной деятельности в рамках процесса управления рисками.

РИСК ДЛЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

К рискам, связанным с нарушением информационной безопасности, относятся серьезные сбои в бизнес-процессах или в логистической цепочке, а также события, которые могут нанести ущерб нашей репутации или поставить под угрозу конфиденциальность данных или прав на интеллектуальную собственность. Для снижения уровня данного риска «Кселл» внедрил систему управления информационной безопасностью, основанную на международном стандарте ISO/IEC 27001.

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ

Деятельность «Кселл» подвержена влиянию различных финансовых рисков. Система управления рисками компании, в целом, ориентирована на сведение к минимуму возможных неблагоприятных воздействий на финансовые результаты по причине колебаний на финансовых рынках и ввиду других макро- и микроэкономических факторов. Компания не использует производные финансовые инструменты для хеджирования рисков.

Наряду с общими принципами управления финансовыми рисками в «Кселл» разработана и письменно закреплена политика в отношении определенных видов финансового риска: кредитного, валютного и процентного.

КРЕДИТНЫЙ РИСК

В компании внедрены политики, обеспечивающие продажу продуктов и услуг только клиентам и дистрибьюторам с соответствующей кредитной историей. Если корпоративным клиентам присвоен независимый рейтинг, то используется этот рейтинг. В отсутствие независимого рейтинга отдел контроля рисков проводит оценку кредитного качества клиента с учетом его финансового положения, прошлого опыта и прочих факторов. Руководство компании периодически проводит анализ непогашенной торговой дебиторской задолженности и принимает меры по взысканию просроченных платежей. Клиентам, не оплатившим услуги мобильной связи, отказывают в дальнейшем обслуживании до погашения задолженности.

Концентрация кредитного риска у «Кселл» невысока, поскольку клиентская база многочисленна и диверсифицирована, то есть включает в себя множество как физических, так и юридических лиц. Хотя на возможность взыскания дебиторской задолженности могут повлиять экономические факторы, руководство компании не видит здесь значительного риска возникновения убытков.

«Кселл» сотрудничает с большим числом банков, риск дефолта которых на момент размещения депозита считается минимальным. Компания работает только с казахстанскими банками, имеющими наивысший кредитный рейтинг.

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

ВАЛЮТНЫЙ РИСК

Расходы на приобретение большей части имущества, оборудования и товарно-материальных активов, а также некоторых услуг – например, услуг роуминга – исчисляются в долларах США.

В целом, большая часть валютного риска «Кселл» связана с движением тенге по отношению к доллару США, хотя прибыль менее чувствительна к этому. Ввиду относительной неразвитости рынка финансовых инструментов в Казахстане компания не хеджирует свой валютный риск. В то же время, согласно ее казначейской политике, все заимствования осуществляются в тенге, а все свободные денежные средства хранятся на долларовых депозитах.

ПРОЦЕНТНЫЙ РИСК

Прибыль и операционные денежные потоки «Кселл» во многом зависят от изменений рыночных процентных ставок. По состоянию на 31 декабря 2015 года компания не имела активов или обязательств с плавающей процентной ставкой.

ПРАВОВЫЕ РИСКИ

Под правовыми рисками понимается неопределенность, которая может возникнуть в связи с судебными разбирательствами, или же неопределенность, связанная с применением или толкованием договоров, законов или нормативно-правовых актов. Юридический департамент «Кселл» проверяет запросы и приказы на предмет соответствия законодательству, отслеживает изменения в законодательстве и по возможности участвует в обсуждении законопроектов.

РИСК СТИХИЙНЫХ БЕДСТВИЙ / КАТАСТРОФ

Под стихийными бедствиями или катастрофами понимаются природные явления или процессы, сопровождающиеся катастрофическими последствиями и влекущие за собой резкое сокращение численности населения, разрушение инфраструктуры, уничтожение имущества и / или гибель людей. Компания «Кселл» принимает меры к минимизации последствий таких явлений, как пожары, несчастные случаи и инциденты, возникающие по халатности человека. В числе этих мер проведение противопожарных учений, внедрение систем пожарной сигнализации, регулярное техническое обслуживание транспортных средств, профилактика сезонных заболеваний, медицинское страхование, ежегодные диспансеризации, использование дизельных генераторов в случае нарушения энергоснабжения, обеспечение работников запасом воды, организация превентивных мероприятий.

ЗАЯВЛЕНИЕ РУКОВОДСТВА ОБ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

ЗА ПОДГОТОВКУ И УТВЕРЖДЕНИЕ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2015 ГОДА

Руководство несет ответственность за подготовку консолидированной финансовой отчетности, достоверно отражающей финансовое положение АО «Кселл» («Компания») и его дочерних предприятий (вместе именуемых – «Группа») по состоянию на 31 декабря 2015 года, а также, результаты ее деятельности, движение денежных средств и изменения в капитале за год, закончившийся на указанную дату, в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, опубликованные Советом по Международным стандартам бухгалтерского учета («МСФО»).

При подготовке консолидированной финансовой отчетности руководство несет ответственность за:

- обеспечение правильного выбора и применение принципов учетной политики;
- представление информации, в том числе данных об учетной политике, в форме, обеспечивающей уместность, достоверность, сопоставимость и понятность такой информации;
- раскрытие дополнительной информации в случаях, когда выполнения требований МСФО оказывается недостаточно для понимания пользователями отчетности того воздействия, которое те или иные сделки, а также прочие события или условия оказывают на финансовое положение и финансовые результаты деятельности Группы;
- оценку способности Группы продолжать деятельность в обозримом будущем.

Руководство также несет ответственность за:

- разработку, внедрение и поддержание эффективной и надежной системы внутреннего контроля в компаниях Группы;
- ведение учета в форме, позволяющей раскрыть и объяснить сделки Группы, а также предоставить на любую дату информацию достаточной точности о финансовом положении Группы и обеспечить соответствие консолидированной финансовой отчетности требованиям МСФО;
- ведение бухгалтерского учета в соответствии с законодательством и стандартами бухгалтерского учета Казахстана;
- принятие всех разумно возможных мер по обеспечению сохранности активов Группы; и
- выявление и предотвращение фактов финансовых и прочих злоупотреблений.

Консолидированная финансовая отчетность Группы за год, закончившийся 31 декабря 2015 года, была утверждена руководством 4 февраля 2016 года.

Утверждено и подписано от имени Руководства

Арти Отс

Главный исполнительный директор

Тронд Моэ

Главный финансовый директор

ОТЧЕТ НЕЗАВИСИМОГО АУДИТОРА

АКЦИОНЕРАМ И СОВЕТУ ДИРЕКТОРОВ АО «КСЕЛЛ»

Мы провели аудит прилагаемой консолидированной финансовой отчетности АО «Кселл» и его дочерних предприятий, состоящей из консолидированного отчета о финансовом положении по состоянию на 31 декабря 2015 года, консолидированного отчета о совокупном доходе, консолидированного отчета об изменениях капитала и консолидированного отчета о движении денежных средств за год, закончившийся на эту дату, а также примечаний к консолидированной финансовой отчетности.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ РУКОВОДСТВА ЗА КОНСОЛИДИРОВАННУЮ ФИНАНСОВУЮ ОТЧЕТНОСТЬ

Руководство несет ответственность за составление и достоверность данной консолидированной финансовой отчетности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, опубликованными Советом по Международным стандартам бухгалтерского учета, а также за систему внутреннего контроля, которую руководство считает необходимой для составления консолидированной финансовой отчетности, не содержащей существенных искажений вследствие недобросовестных действий или ошибок.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ АУДИТОРА

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

Аудит включает проведение процедур, направленных на получение аудиторских доказательств, подтверждающих числовые показатели в консолидированной финансовой отчетности и раскрытие в ней информации. Выбор процедур зависит от профессионального суждения аудитора, включая оценку рисков существенного искажения консолидированной финансовой отчетности вследствие недобросовестных действий или ошибок. В процессе оценки этих рисков аудитор рассматривает систему внутреннего контроля за составлением и достоверностью консолидированной финансовой отчетности, чтобы разработать аудиторские процедуры, соответствующие обстоятельствам, но не с целью выражения мнения об эффективности системы внутреннего контроля. Аудит также включает оценку надлежащего характера 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 для выражения нашего мнения.

МНЕНИЕ

По нашему мнению, консолидированная финансовая отчетность отражает достоверно во всех существенных аспектах финансовое положение АО «Кселл» и его дочерних предприятий по состоянию на 31 декабря 2015 года, а также их финансовые результаты и движение денежных средств за год, закончившийся на эту дату, в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, опубликованными Советом по Международным стандартам бухгалтерского учета.

Марк Смит
Партнер по проекту
Лицензированный бухгалтер
Института лицензированных бухгалтеров
Шотландии
Лицензия №M21857 Глазго, Шотландия

Роман Саттаров
Аудитор-исполнитель
Квалификационное свидетельство аудитора
№МФ-0000149
от 31 мая 2013 года

ТОО «Делойт»
Государственная лицензия на осуществление
аудиторской
деятельности в Республике Казахстан № 0000015, тип МФЮ-2,
выданная Министерством финансов Республики Казахстан 13
сентября 2006 года

Нурлан Бекенов
Генеральный директор
ТОО «Делойт»

4 февраля 2016 года
г. Алматы, Республика Казахстан

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ

(В ТЫСЯЧАХ КАЗАХСТАНСКИХ ТЕНГЕ, ЕСЛИ НЕ УКАЗАНО ИНОЕ)

	Прим	31 декабря 2015 года	31 декабря 2014 года
АКТИВЫ			
Внеоборотные активы			
Основные средства	8	94 501 445	108 955 322
Нематериальные активы	9	16 956 188	12 493 561
Долгосрочная дебиторская задолженность	10	397 111	–
Задолженность связанной стороны по финансовой помощи	7	300 000	–
Денежные средства, ограниченные в использовании		145 748	145 047
Итого внеоборотные активы		112 300 492	121 593 930
Оборотные активы			
Запасы		2 801 602	2 336 064
Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность	10	13 440 877	13 241 334
Предоплата по налогу на прибыль		5 114 688	1 027 055
Дебиторская задолженность связанных сторон	7	780 054	274 256
Денежные средства и их эквиваленты		31 589 007	19 520 357
Итого оборотные активы		53 726 228	36 399 066
ИТОГО АКТИВЫ		166 026 720	157 992 996
КАПИТАЛ			
Акционерный капитал	11	33 800 000	33 800 000
Нераспределенная прибыль		46 646 103	58 273 778
ИТОГО КАПИТАЛ		80 446 103	92 073 778
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Долгосрочные обязательства			
Отложенные налоговые обязательства	17	5 037 021	4 442 050
Прочие долгосрочные обязательства		1 285 482	1 376 244
Итого долгосрочные обязательства		6 322 503	5 818 294
Краткосрочные обязательства			
Займы	13	50 201 227	25 020 026
Кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность	12	18 509 955	25 119 293
Задолженность перед связанными сторонами	7	1 215 538	661 338
Доходы будущих периодов		8 397 228	8 809 049
Налоги к уплате		934 166	491 218
Итого краткосрочные обязательства		79 258 114	60 100 924
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		85 580 617	65 919 218
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И КАПИТАЛ		166 026 720	157 992 996

Утверждено и подписано от имени руководства 4 февраля 2016 года

Арти Отс

Главный исполнительный директор

Тронд Моэ

Главный финансовый директор

Прилагаемые примечания со страницы 49 по страницу 76 являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ

(В ТЫСЯЧАХ КАЗАХСТАНСКИХ ТЕНГЕ, ЕСЛИ НЕ УКАЗАНО ИНОЕ)

	Прим	2015	2014
Выручка	14	168 424 046	187 580 725
Себестоимость продаж	15	(89 932 191)	(84 220 866)
Валовая прибыль		78 491 855	103 359 859
Коммерческие и маркетинговые расходы	15	(9 221 036)	(11 548 822)
Общие и административные расходы	15	(12 380 999)	(10 665 896)
Прочие операционные доходы		2 422 854	1 031 000
Прочие операционные расходы	15	(6 711 830)	(6 978 843)
Операционная прибыль		52 600 844	75 197 298
Финансовые доходы	16	13 524 281	531 781
Финансовые расходы	16	(5 713 217)	(1 584 325)
Прибыль до налогообложения		60 411 908	74 144 754
Расходы по налогу на прибыль	17	(13 779 583)	(15 873 918)
Прибыль и общий совокупный доход за год		46 632 325	58 270 836
Базовая и разводненная прибыль на акцию (в казахстанских тенге)	11	233,16	291,35

Прибыль и общий совокупный доход за оба периода полностью причитаются акционерам Группы.

Утверждено и подписано от имени руководства 4 февраля 2016 года

Арти Отс

Главный исполнительный директор

Тронд Моэ

Главный финансовый директор

Прилагаемые примечания со страницы 49 по страницу 76 являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В КАПИТАЛЕ

(В ТЫСЯЧАХ КАЗАХСТАНСКИХ ТЕНГЕ)

	Акционерный капитал	Нераспределенная прибыль	Итого капитал
Остаток на 1 января 2014 года	33 800 000	63 392 942	97 192 942
Прибыль и общий совокупный доход за год	–	58 270 836	58 270 836
Дивиденды (Примечание 11)	–	(63 390 000)	(63 390 000)
Остаток на 31 декабря 2014 года	33 800 000	58 273 778	92 073 778
Прибыль и общий совокупный доход за год	–	46 632 325	46 632 325
Дивиденды (Примечание 11)	–	(58 260 000)	(58 260 000)
Остаток на 31 декабря 2015 года	33 800 000	46 646 103	80 446 103

Утверждено и подписано от имени руководства 4 февраля 2016 года

Арти Отс

Главный исполнительный директор

Тронд Моэ

Главный финансовый директор

Прилагаемые примечания со страницы 49 по страницу 76 являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

(В ТЫСЯЧАХ КАЗАХСТАНСКИХ ТЕНГЕ)

	Прим	2015	2014
Движение денежных средств от операционной деятельности			
Прибыль за год		46 632 325	58 270 836
С корректировкой на:			
Амортизацию основных средств	8	21 707 948	21 772 145
Амортизацию нематериальных активов	9	2 866 065	3 417 343
Налог на прибыль		(3 492 662)	(981 973)
Чистую (прибыль)/убыток от сделок с иностранной валютой		(11 927 863)	517 268
Доходы по процентам		(376 100)	(454 777)
Обесценение дебиторской задолженности по основной деятельности	10	692 005	983 383
Расходы по процентам		5 493 653	1 560 374
Обесценение основных средств	8	3 976 839	3 683 490
Движение денежных средств от операционной деятельности до изменений оборотного капитала			
Изменения в оборотном капитале и прочих балансах:			
Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность		(891 549)	(4 956 368)
Долгосрочная дебиторская задолженность		(397 111)	–
Дебиторская задолженность связанных сторон		(505 798)	32 606
Запасы		(465 538)	(1 836 884)
Налоги к уплате		442 947	(876 893)
Кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность		(2 946 663)	1 882 770
Задолженность перед связанными сторонами		554 200	159 293
Доходы будущих периодов		(411 821)	1 462 363
Прочие		(700)	(19 471)
Денежные средства от операционной деятельности			
Проценты уплаченные		(5 612 452)	(1 511 527)
Проценты полученные		376 100	454 777
Чистое поступление денежных средств от операционной деятельности			
Движение денежных средств от инвестиционной деятельности			
Приобретение основных средств		(15 985 099)	(17 983 024)
Приобретение нематериальных активов		(7 328 692)	(1 831 632)
Финансовая помощь, выданная связанной стороне		(300 000)	–
Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности			
(23 613 791)			
(19 814 656)			

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПРОДОЛЖЕНИЕ

(В ТЫСЯЧАХ КАЗАХСТАНСКИХ ТЕНГЕ)

	Прим	2015	2014
Движение денежных средств от финансовой деятельности			
Поступление банковских займов	13	39 800 000	13 200 000
Погашение займов	13	(14 500 000)	(12 950 000)
Дивиденды выплаченные	11	(58 260 000)	(63 390 000)
Чистая сумма денежных средств, использованных в финансовой деятельности		(32 960 000)	(63 140 000)
Чистое (уменьшение)/увеличение денежных средств и их эквивалентов			
Влияние изменений курса иностранной валюты на остаток денежных средств и их эквивалентов в иностранной валюте		12 928 616	–
Денежные средства и их эквиваленты на начало года		19 520 357	18 916 258
Денежные средства и их эквиваленты на конец года		31 589 007	19 520 357

Утверждено и подписано от имени руководства 4 февраля 2016 года

Арти Отс

Главный исполнительный директор

Тронд Моэ

Главный финансовый директор

Прилагаемые примечания со страницы 49 по страницу 76 являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.

ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

(В ТЫСЯЧАХ КАЗАХСТАНСКИХ ТЕНГЕ, ЕСЛИ НЕ УКАЗАНО ИНОЕ)

1 ГРУППА И ЕЕ ОСНОВНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Настоящая консолидированная финансовая отчетность подготовлена в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, опубликованными Советом по Международным стандартам бухгалтерского учета, за год, закончившийся 31 декабря 2015 года, для АО «Кселл» (далее – «Компания») и его дочерних предприятий (далее совместно именуемые «Группа»).

Компания была основана как товарищество с ограниченной ответственностью (ОАО «GSM Kazakhstan» ТОО «Казакхтелеком») 1 июня 1998 года для проектирования, построения и эксплуатации сети сотовой телефонной связи в Республике Казахстан, используя стандарт GSM (Global System for Mobile Communications). Компания начала коммерческие операции в 1999 году через прямые продажи и сеть дистрибьюторов. До 2 февраля 2012 года капиталом Компании владели «Fintur Holdings B.V.» (далее «Fintur» или «Материнская компания») (51%) и АО «Казакхтелеком» (далее «Казакхтелеком») (49%). Сама компания «Fintur» находится в совместном владении компаний «Sonera Holding B.V.» («Sonera») и «Turkcell Iletisim Hizmetleri A.S.», с долями участия 58.55% и 41.45%, соответственно. 2 февраля 2012 года доля в Компании в размере 49%, ранее принадлежащая «Казакхтелеком», была продана компании «Sonera», дочернему предприятию компании «TeliaSonera». 1 июля 2012 года общее собрание участников ТОО «GSM Kazakhstan» утвердило изменение юридической формы Компании из товарищества с ограниченной ответственностью в акционерное общество (далее – «Изменение юридической формы») с передачей 200 000 000 простых акций компаниям «Fintur» и «Sonera» пропорционально их долевым участию. Общее собрание также утвердило изменение названия Компании на АО «Кселл». 27 августа 2012 года Министерство юстиции зарегистрировало Компанию как акционерное общество. В соответствии с законодательством Республики Казахстан, нераспределенная прибыль на дату Изменения юридической формы стала акционерным капиталом Группы и перестала быть в наличии для распределения акционерам. Конечной материнской компанией и контролирующей стороной Группы является компания «TeliaSonera».

На аукционе, организованном Республикой Казахстан в июне 1998 года, Группа получила общую генеральную лицензию сроком на 15 лет, дающую право на предоставление услуг мобильной телефонной связи в стандарте GSM-900 (далее – «GSM-900»). Группа предоставляет услуги сотовой связи на большей части Республики Казахстан. В настоящее время Группа является одним из четырех операторов сотовой связи стандарта GSM на казахстанском рынке. Группа осуществляет деятельность под своими торговыми марками: «Kcell» (кредитные абоненты и абоненты с авансовой формой оплаты) и «Activ» (абоненты по предоплате).

В 2008 году Группа приняла предложение Правительства Республики Казахстан на приобретение дополнительных 5 МГц радиочастот в диапазоне 1800 МГц. 26 августа 2008 года компетентный орган утвердил дополнение к текущей операционной лицензии Группы. Пересмотренная лицензия предоставляет Группе право на предоставление услуг сотовой связи в обоих стандартах: GSM-900 и GSM-1800. В соответствии с условиями пересмотренной лицензии, до 31 декабря 2012 года Группа обеспечила предоставление услуг мобильной связи с использованием стандартов GSM-900 и GSM-1800 всем населенным пунктам с численностью населения более 1 000 человек.

1 июля 2011 года Министерство связи и информации Республики Казахстан продлило генеральную лицензию Компании на использование стандартов GSM-900 и GSM-1800 с первоначальных 15 лет на неограниченный срок.

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», «Wireless Local Loop») (Примечание 9). В 2009 году «КТ-Телеком» и «АР-Телеком» начали осуществление операционной деятельности. Соответственно Группа начала готовить консолидированную финансовую отчетность с 2009 года. 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 Компания получила право на эксплуатацию сети 3G. В декабре 2010 года Компания начала предоставлять услуги 3G в городах Астана и Алматы. По состоянию на 1 января 2015 года Группа обеспечила покрытие сетью сотовой связи стандарта UMTS/WCDMA все населенные пункты с численностью населения свыше 10 000 человек в соответствии с условиями дополнения.

13 декабря 2012 года Компания успешно завершила размещение глобальных депозитарных расписок на Лондонской фондовой бирже и обычных акций на Казахстанской фондовой бирже. Размещение включало продажу компанией «Sonera Holding B.V.», дочернего предприятия «TeliaSonera», 50 млн акций, составляющих 25 процентов акционерного капитала Компании (Примечание 11).

Зарегистрированный адрес Компании: Республика Казахстан, г. Алматы, Самал-2, 100.

2 ПРИНЦИПЫ ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

ПРИНЦИПЫ ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Настоящая консолидированная финансовая отчетность подготовлена в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, опубликованными Советом по Международным стандартам бухгалтерского учета («МСФО»), на основе правил учета по первоначальной стоимости приобретения.

Первоначальная стоимость приобретения обычно определяется на основе справедливой стоимости вознаграждения, переданного в обмен на активы.

2 ПРИНЦИПЫ ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРОДОЛЖЕНИЕ**ПРИНЦИПЫ ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ** ПРОДОЛЖЕНИЕ

Справедливая стоимость определяется как сумма, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства в рамках добровольной сделки между участниками рынка на дату оценки, независимо от непосредственной наблюдаемости этой стоимости или ее определения по иной методике. При оценке актива или обязательства по справедливой стоимости Компания принимает во внимание характеристики актива или обязательства, если бы их приняли во внимание участники рынка. Для оценок и раскрытий в финансовой отчетности справедливая стоимость определяется указанным выше образом, за исключением инструментов, на которые распространяется МСФО (IAS) 2, арендных соглашений, регулируемых МСФО (IAS) 17, а также оценок, сравнимых, но не равных справедливой стоимости (например, чистая возможная стоимость реализации при оценке запасов по МСФО (IAS) 2 или ценность использования при оценке обесценения по МСФО (IAS) 36).

Помимо этого, при составлении отчетности оценка по справедливой стоимости классифицируется по уровням в зависимости от наблюдаемости исходных данных и их существенности для оценки:

- уровень 1 — котируемые цены (без корректировок) на такие же активы и обязательства на активных рынках, которые предприятие может наблюдать на дату оценки;
- уровень 2 — исходные данные, не соответствующие уровню 1, но наблюдаемые для актива или обязательства напрямую либо косвенно; и
- уровень 3 — ненаблюдаемые исходные данные по активу или обязательству.

Основные положения учетной политики, применявшиеся при подготовке настоящей консолидированной финансовой отчетности, представлены ниже. Настоящая консолидированная финансовая отчетность подготовлена в соответствии со стандартами МСФО и разъяснениями Комитета по Международным стандартам финансовой отчетности («КРМСФО»), выпущенными и действительными.

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

ПЕРЕСЧЕТ ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЫ**(I) ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ВАЛЮТА И ВАЛЮТА ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТНОСТИ**

Все суммы в данной консолидированной финансовой отчетности представлены в тысячах казахстанских тенге («тенге»), если не указано иное. Функциональной валютой предприятий Группы также является тенге – валюта основной экономической среды, в которой Группа осуществляет свою деятельность.

(II) ОПЕРАЦИИ И ОСТАТКИ

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

Обменный курс на 31 декабря 2015 года, использованный для перевода остатков в иностранной валюте, составил 339.47 тенге за 1 доллар США (на 31 декабря 2014 года – 182.35 тенге за 1 доллар США). В отношении конвертации тенге в другие валюты действуют правила валютного контроля. В настоящее время тенге не является свободно конвертируемой валютой за пределами Республики Казахстан.

КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

Данная консолидированная финансовая отчетность включает финансовую отчетность Компании и предприятий, контролируемых Компанией и ее дочерними предприятиями. Предприятие считается контролируемым, если Компания:

- обладает властными полномочиями над предприятием;
- несет риски/обладает правами на переменные результаты деятельности предприятия; и
- может использовать властные полномочия для влияния на переменные результаты.

Компания заново оценивает наличие или отсутствие контроля, если факты и обстоятельства указывают на изменение одного или нескольких элементов контроля.

Дочерние предприятия включаются в консолидированную финансовую отчетность, начиная с даты передачи Группе контроля над их операциями (даты приобретения) и исключаются из консолидированной отчетности, начиная с даты утраты контроля. Операции между предприятиями Группы, остатки по соответствующим счетам и нереализованные прибыли по операциям между предприятиями Группы взаимоисключаются. Нереализованные убытки также взаимоисключаются, кроме случаев, когда затраты не могут быть возмещены. Компания и все ее дочерние предприятия применяют единые принципы учетной политики в соответствии с политикой Группы.

ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА

(I) ПРИЗНАНИЕ И ПОСЛЕДУЮЩАЯ ОЦЕНКА

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

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

Авансы, выданные под приобретение основных средств, включены в состав основных средств.

(II) АМОРТИЗАЦИЯ

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

	Срок полезной службы (лет)
Недвижимое имущество	от 10 до 50
Телекоммуникационное оборудование	от 3 до 10
Оргтехника и производственный инвентарь	от 2 до 8

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

(III) ОБЕСЦЕНЕНИЕ

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

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

Операционные лицензии Группы (GSM-900, GSM-1800 и 3G) (см. Примечания 1 и 9) отражаются по стоимости приобретения и амортизируются на равномерной основе в течение расчетного срока полезной службы лицензии. Экономический срок полезной службы первоначальной GSM-лицензии и 3G-лицензии оценивается руководством в 15 лет в соответствии с их условиями. Срок полезной службы первоначальной лицензии соответствует оценке руководством развития коммуникационной технологии. Экономический срок полезной службы права на радиочастоты GSM-1800, по оценкам руководства, истекает в соответствии с первоначальной лицензией на GSM-900.

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

	Срок полезной службы (лет)
Компьютерное программное обеспечение и права на лицензии на программное обеспечение	от 3 до 8
Прочие телекоммуникационные лицензии	10
Прочие	от 8 до 10

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

Авансы, выданные под приобретение нематериальных активов, включены в состав нематериальных активов.

2 ПРИНЦИПЫ ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРОДОЛЖЕНИЕ

ОПЕРАЦИОННАЯ АРЕНДА

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

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

ЗАПАСЫ

Запасы, в основном, включают в себя телефонные аппараты и прочие товары для перепродажи. Запасы учитываются по наименьшей из двух величин: по себестоимости и по чистой цене продажи. Себестоимость запасов определяется на средневзвешенной основе. Чистая цена возможной реализации – это расчетная цена реализации запасов за вычетом всех предполагаемых затрат на доработку и расходов на реализацию.

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПРОЧАЯ ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая финансовая дебиторская задолженность первоначально отражаются 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. Когда невозмещаемая дебиторская задолженность по основной деятельности безнадежна ко взысканию, она списывается. Последующее восстановление ранее списанных сумм кредитруется на счет потерь от обесценения в прибыли или убытке за год. Основными факторами, которые Группа принимает во внимание при рассмотрении вопроса об обесценении дебиторской задолженности, являются сроки просрочки ее оплаты и исторические данные по собираемости.

Предоплаты по налогам, расходы будущих периодов и авансы поставщикам отражаются в размере фактически оплаченных сумм за вычетом резерва под обесценение.

ПРЕДОПЛАТЫ

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 или 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 с ограничением по обмену или использованию для погашения обязательств, по меньшей мере, на двенадцать месяцев после отчетной даты, включены в состав денежных средств, ограниченных в использовании.

АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ

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

ДИВИДЕНДЫ

Дивиденды отражаются как обязательства и вычитаются из суммы капитала в том периоде, в котором они были объявлены. 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 налогового счета-фактуры от поставщика. Налоговое законодательство разрешает проводить зачет НДС на нетто основе. Соответственно, НДС по операциям реализации и приобретения, которые не были зачтены на отчетную дату, признаны в отчетах о финансовом положении на нетто 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. Изначально 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. В таких случаях резервы отражаются, даже если вероятность оттока в отношении любой одной статьи, включенной в один и тот же класс обязательств, является небольшой.

ПРИЗНАНИЕ ВЫРУЧКИ

Выручка отражается методом начисления в сумме равной справедливой стоимости вознаграждения, полученного или подлежащего получению, за минусом предоставленных скидок и НДС.

Выручка классифицируется следующим образом: услуги голосовой связи, услуги передачи данных, дополнительные услуги и реализация мобильных устройств.

Услуги голосовой связи включают выручку от исходящих звонков, плату за взаимный пропуск трафика, 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 включают выручку от услуг GPRS, WAP и прочих услуг передачи данных.

В дополнительные услуги входят SMS, MMS, информационные услуги и услуги контент-провайдера, услуги факсимильных и голосовых сообщений.

Группа может объединять услуги и товары в один пакет предложения для клиентов. Предложения могут включать доставку или предоставление нескольких товаров, услуг или прав на активы (комплексные предложения). В некоторых случаях, соглашения включают в себя изначальную установку, подключение или активацию, и предусматривают возмещение фиксированным платежом или фиксированным платежом в совокупности с дальнейшими продолжающимися платежами. Доходы от продажи телекоммуникационного оборудования учитываются отдельно от предоставляемых услуг, в случае где существует рынок для каждого составляющего, и, если право собственности на оборудование переходит к конечному покупателю. Затраты, связанные с оборудованием, признаются в момент признания доходов от реализации. Доходы распределяются между оборудованием и услугами пропорционально справедливой стоимости индивидуальных наименований составляющих. Услуги, по которым расчет производится по мере использования, не включаются в распределение. Доходы от продажи оборудования, модифицированного по специальным требованиям, которое может быть использовано в связи с получением услуг или товаров, предлагаемых Группой, не учитываются отдельно, а признается равномерно в течение общего периода соглашения по предоставлению услуг.

Доходы по договорам, где клиентам предоставляются более одной услуги, сумма услуги распределяется по принципу справедливой стоимости услуги между категориями доходов. Вычисление справедливой стоимости по каждой услуге требует сложных оценок. Как правило, Группа определяет справедливую стоимость каждой услуги на основе стоимости, по которой услуга продается отдельно, учитывая скидки за объем, если применимо.

(I) ВЫРУЧКА ОТ ИСХОДЯЩИХ ЗВОНКОВ

Выручка от исходящих звонков признается на основе фактически использованного 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 ПРОПУСКУ ТРАФИКА

За взаимный пропуск трафика 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.

ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРОДОЛЖЕНИЕ

(В ТЫСЯЧАХ КАЗАХСТАНСКИХ ТЕНГЕ, ЕСЛИ НЕ УКАЗАНО ИНОЕ)

2 ПРИНЦИПЫ ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРОДОЛЖЕНИЕ**ПРИЗНАНИЕ ВЫРУЧКИ** ПРОДОЛЖЕНИЕ**(III) ВЫРУЧКА ОТ УСЛУГ ПЕРЕДАЧИ ДАННЫХ**

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

(IV) ПЛАТА ЗА РОУМИНГ, ВЗИМАЕМАЯ С АБОНЕНТОВ ГРУППЫ

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

(V) ПЛАТА ЗА РОУМИНГ, ВЗИМАЕМАЯ С ДРУГИХ ОПЕРАТОРОВ БЕСПРОВОДНОЙ СВЯЗИ

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

(VI) ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ

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

(VII) ДОХОДЫ БУДУЩИХ ПЕРИОДОВ

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

СКИДКИ ПО РОУМИНГУ

Группа заключает соглашения о предоставлении роуминговых скидок с рядом операторов сотовой связи. Согласно условиям соглашений, Группа обязана предоставить скидки, а также имеет право на их получение, как правило, в зависимости от объема роумингового трафика между операторами. Группа использует различные оценки и допущения, основанные на исторических данных и скорректированные с учетом соответствующих изменений, для определения суммы скидки к получению или предоставлению. Данные оценки корректируются ежемесячно для отражения вновь появившейся информации.

Группа учитывает полученные скидки как уменьшение расходов по роумингу, а предоставленные скидки – как уменьшение величины выручки от роуминговых услуг. Группа анализирует условия различных соглашений о предоставлении роуминговых скидок с целью определения способа отражения соответствующей дебиторской и кредиторской задолженности перед партнерами по роумингу в консолидированном отчете о финансовом положении.

КОМИССИОННЫЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ДИЛерам

Компания продает часть скретч-карт, сим-карт и телефонных аппаратов через дилеров. Компания выплачивает определенное вознаграждение дилерам, исходя из объема проданных скретч-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. Пенсионные отчисления являются ответственностью работников, в связи с чем у Группы не возникает текущих или будущих обязательств по оплате работникам после их ухода на пенсию. 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 фактически 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.

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

ПРИБЫЛЬ НА АКЦИЮ

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

ОТЧЕТНОСТЬ ПО СЕГМЕНТАМ

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

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

(I) КЛЮЧЕВЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ

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

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

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

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

Метод эффективной процентной ставки – это метод признания процентных доходов или процентных расходов в течение соответствующего периода с целью обеспечения применения постоянной процентной ставки (эффективной процентной ставки) к балансовой стоимости инструмента. Эффективная процентная ставка – ставка, дисконтирующая расчетные будущие денежные выплаты или поступления (не включая будущие убытки по кредитам) на протяжении ожидаемого срока действия финансового инструмента или, где это уместно, более короткого периода, точно до чистой балансовой стоимости финансового актива или финансового обязательства. 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.

2 ПРИНЦИПЫ ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРОДОЛЖЕНИЕ**ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ** ПРОДОЛЖЕНИЕ

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

(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 кредиторской задолженности (Примечание 12) и задолженности перед связанными сторонами (Примечание 7).

(IV) ПЕРВОНАЧАЛЬНОЕ ПРИЗНАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Производные инструменты первоначально признаются по справедливой стоимости. Все прочие финансовые активы и обязательства первоначально учитываются по справедливой стоимости, увеличенной на сумму затрат по сделке. 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.

ИЗМЕНЕНИЕ КЛАССИФИКАЦИИ И УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

В консолидированном отчете о финансовом положении на 31 декабря 2014 года были произведены изменения классификации для приведения ее в соответствие с формой представления отчетности на 31 декабря 2015 года, так как презентация текущего года обеспечивает более четкое представление финансового положения Группы. В 2015 году Группа пересмотрела презентацию авансов, выданных за основные средства и нематериальные активы, которые включены в состав основных средств и нематериальных активов в отчете о финансовом положении Группы текущего периода. Ранее они были представлены в составе прочих внеоборотных активов.

Группа пересмотрела презентацию доходов и расходов от курсовых разниц на валовой основе. Ранее они были показаны на нетто-основе. Руководство полагает, что презентация текущего года обеспечивает более четкое представление о прибылях и убытках за период. В связи с этим пересмотр классификации был осуществлен ретроспективно в консолидированном отчете о совокупном доходе за год, закончившийся 31 декабря 2014 года, для соответствия презентации за год, закончившийся 31 декабря 2015 года.

	Год, закончившийся 31 декабря 2014 года (выпущено)	Эффект изменения учетной политики	Год, закончившийся 31 декабря 2014 года (пересмотрено)
Прочие операционные доходы	540 727	490 273	1 031 000
Прочие операционные расходы	(6 435 517)	(543 326)	(6 978 843)
Финансовые доходы	454 777	77 004	531 781
Финансовые расходы	(1 560 374)	(23 951)	(1 584 325)

3 КЛЮЧЕВЫЕ БУХГАЛТЕРСКИЕ ОЦЕНКИ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СУЖДЕНИЯ В ПРИМЕНЕНИИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Группа делает 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 считаются уместными в сложившихся обстоятельствах. Руководство также формирует различные профессиональные суждения, помимо тех, что связаны с учетными оценками 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 соответствующую 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, сроки полезного использования которых в большей степени находятся под влиянием профессионального суждения (коммутаторы и средства передачи), составила 60 736 902 тыс. тенге (Примечание 8) по состоянию на 31 декабря 2015 года (на 31 декабря 2014 года – 61 524 236 тыс. тенге). Руководство увеличивает нормы начисления амортизации 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.

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.

РЕЗЕРВЫ И УСЛОВНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

В отношении каждого события руководство делает отдельную оценку вероятного результата на деятельность Компании. Резервы признаются в случае, если негативный ожидаемый результат вероятен. Для тех событий, по которым негативный ожидаемый результат на деятельность Компании возможен, связанные с ними условные обязательства раскрываются в финансовой отчетности.

ОТЛОЖЕННЫЕ НАЛОГОВЫЕ АКТИВЫ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

На каждую отчетную дату руководство определяет сумму отложенного подоходного налога путем сравнения балансовых сумм активов и обязательств в финансовой отчетности с соответствующей налоговой базой. Активы и обязательства по отложенному подоходному налогу рассчитываются по налоговым ставкам, которые применимы к периоду, когда реализуется актив или погашается обязательство, основываясь на налоговых ставках (и налоговом законодательстве), которые действовали или практически были введены в действие на дату соответствующего консолидированного отчета о финансовом положении. Руководство делает определенные допущения при определении будущей налогооблагаемой прибыли, достаточной для возмещения отложенного налогового актива, отраженного в консолидированном отчете о финансовом положении. Балансовая стоимость отложенного налогового обязательства на 31 декабря 2015 года составила 5 037 021 тыс. тенге (на 31 декабря 2014 года – 4 442 050 тыс. тенге) (Примечание 17).

ПРИНЦИП НЕПРЕРЫВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Настоящая консолидированная финансовая отчетность подготовлена в соответствии с МСФО на основе принципа непрерывной деятельности, предполагающего реализацию активов и погашение обязательств в ходе обычной деятельности в обозримом будущем.

По состоянию на 31 декабря 2015 и 2014 годов, чистые текущие обязательства Группы составили 25 531 886 тыс. тенге и 23 701 858 тыс. тенге, соответственно. Руководство рассмотрело будущие планы Компании, а также учитывая текущую ожидаемую доходность Группы и положительный поток денежных средств от операционной деятельности, руководство считает, что Группа будет продолжать придерживаться принципа непрерывной деятельности в обозримом будущем.

4 ПОПРАВКИ К МСФО И НОВЫЕ РАЗЪЯСНЕНИЯ, СТАВШИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНЫМИ К ПРИМЕНЕНИЮ В ТЕКУЩЕМ ГОДУ

В текущем году Группа применила ряд поправок к МСФО и новое разъяснение, опубликованные Комитетом по международным стандартам финансовой отчетности («КМСФО»), являющиеся обязательными к применению в отношении отчетного периода, начавшегося 1 января 2015 года или позже.

- Поправки к МСФО (IAS) 19 «Пенсионные программы с установленными выплатами: взносы работников»;
- Ежегодные усовершенствования МСФО, периоды 2010-2012 годов и 2011-2013 годов.

Принятие вышеперечисленных стандартов и разъяснений не привело к изменениям в учетных политиках Группы. Поправки не имели существенного эффекта на консолидированную финансовую отчетность Группы.

5 НОВЫЕ И ПЕРЕСМОТРЕННЫЕ МСФО, ВЫПУЩЕННЫЕ, НО ЕЩЕ НЕ ВСТУПИВШИЕ В СИЛУ

Группа не применяла следующие новые и пересмотренные МСФО, выпущенные, но еще не вступившие в силу:

	Действуют в отношении годовых отчетных периодов, начинающихся с
МСФО 16 «Аренда»	1 января 2019 года
МСФО 9 « Финансовые инструменты»	1 января 2018 года
МСФО 15 «Выручка по договорам с клиентами»	1 января 2018 года
Поправки к МСФО (IAS) 12 «Признание отложенных налоговых активов в отношении нерезализованных убытков»	1 января 2017 года
Поправки к МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств»	1 января 2017 года
Поправки к МСФО 11 « Учет приобретения доли в совместной операции»	1 января 2016 года
Поправки к МСФО (IAS) 1 «Инициатива в сфере раскрытия информации»	1 января 2016 года
Поправки к МСФО (IAS) 16 и МСФО (IAS) 38 «Разъяснение допустимости применения некоторых методов амортизации»	1 января 2016 года
МСФО 14 «Счета отложенных тарифных корректировок»	1 января 2016 года
Поправки к МСФО (IAS) 27 «Метод долевого участия в отдельной финансовой отчетности»	1 января 2016 года
Ежегодные усовершенствования МСФО 2012-2014 годы	1 января 2016 года
Поправки к МСФО (IAS) 16 и МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство»	1 января 2016 года
Поправки к МСФО 10 и МСФО (IAS) 28 «Продажа или взнос активов в сделках между инвестором и его ассоциированной организацией или совместным предприятием»	1 июля 2016 года, с некоторыми определенными исключениями
Поправки к МСФО 10, МСФО 12 и МСФО (IAS) 28 «Инвестиционные организации: Применение исключения из требований о консолидации»	1 июля 2016 года

Все вышеперечисленные стандарты и поправки – с возможностью досрочного применения.

МСФО 16 «Аренда» был выпущен в январе 2016 года. МСФО 16 заменит МСФО (IAS) 17 «Аренда» и его соответствующие толкования. МСФО 16 применим с периода, начинающегося с 1 января 2019 года или после, с возможностью досрочного применения в случае применения МСФО 15 «Выручка по договорам с клиентами». Новый стандарт объединяет учет арендодателей в единую модель учета на балансе, и отменяет различия между финансовой и операционной арендой. Учет арендодателями остается в основном неизменным и сохраняет различия между финансовой и операционной арендой. Руководство Компании ожидает, что применение данного стандарта может оказать влияние на консолидированную финансовую отчетность. В настоящий момент Группа оценивает эффект применения данного стандарта на ее финансовые результаты.

В июле 2014 года СМСБУ опубликовал окончательную версию МСФО 9 «Финансовые инструменты», которая заменяет МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка», а также все предыдущие версии МСФО 9. МСФО 9 включает в себя все три аспекта проекта по финансовым инструментам: классификация и оценка, учет обесценения и хеджирования. МСФО 9 вступает в силу для годовых отчетных периодов, начинающихся 1 января 2018 года или после этой даты. Допускается досрочное применение. Группа планирует применить стандарт на требуемую дату применения. В течение 2015 года Группа сделала предварительный анализ всех трех аспектов МСФО 9. Данный анализ был сделан на основе текущей доступной информации и подлежит пересмотру и изменению по итогам проведения более детального анализа, включающего обоснованную и приемлемую информацию, в том числе перспективную. Группа не ожидает существенного влияния на ее финансовое положение и капитал, за исключением применения требований МСФО 9 по определению обесценения. Группа ожидает изменения в методологии определения убытков от обесценения и планирует осуществить детальный анализ в будущем для оценки его влияния.

Текущий учет и признание выручки от продажи пакетов предложений для клиентов, а также распределение вознаграждения между оборудованием и услугами соответствует требованиям МСФО 15. Группа в настоящее время осуществляет оценку возможного эффекта применения МСФО 15 и ожидает незначительное влияние в результате применения данного стандарта. Руководство ожидает, что прочие новые стандарты, приведенные выше, не повлияют существенно на консолидированную финансовую отчетность Группы в момент применения.

6 ИНФОРМАЦИЯ ПО СЕГМЕНТАМ

Группа определила свою деятельность как единый отчетный сегмент.

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

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

7 РАСЧЕТЫ И ОПЕРАЦИИ СО СВЯЗАННЫМИ СТОРОНАМИ

Стороны считаются связанными, если одна из них имеет возможность контролировать другую, находится под общим контролем, или может оказывать существенное влияние или совместный контроль при принятии другой стороной финансовых и операционных решений. При рассмотрении возможных взаимоотношений со всеми связанными сторонами принимается во внимание экономическое содержание таких взаимоотношений, а не только их юридическая форма. Конечной контролирующей стороной Группы является «TeliaSonera». Группа «TeliaSonera» включает компании под общим контролем и ассоциированные компании «TeliaSonera». Информация о конечных контролирующих акционерах раскрыта в Примечании 11.

Основные операции Группы со связанными сторонами включали в себя консультационные услуги, техническую и операционную поддержку, услуги роуминга и взаимного пропуски трафика. Ниже указаны статьи расходов по операциям со связанными сторонами за годы, закончившиеся 31 декабря, и соответствующие остатки по расчетам на конец года:

		2015	2014
Дебиторская задолженность связанных сторон	Предприятия группы «TeliaSonera»	780 054	274 256
Задолженность связанной стороны по финансовой помощи	Предприятия группы «TeliaSonera»	300 000	–
Кредиторская задолженность перед связанными сторонами	Предприятия группы «TeliaSonera»	331 346	265 033
Кредиторская задолженность перед связанными сторонами	Непосредственная и конечная контролирующая сторона	884 192	396 305
Выручка	Предприятия группы «TeliaSonera»	1 679 127	1 363 078
Расходы	Предприятия группы «TeliaSonera»	5 078 847	2 578 926
Расходы	Непосредственная и конечная контролирующая сторона	165 037	81 440

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 будет полностью погашена в 2016 году.

25 декабря 2015 года Компания оказала финансовую помощь ТОО «Аксоран» («Аксоран»), которая является дочерней компанией ТОО «КазНет Медиа» (Примечание 18).

МЕМОРАНДУМ О ВЗАИМОПОНИМАНИИ («МОВ»)

26 августа 2012 года «Sonera» и Группа заключили меморандум о взаимопонимании, детали которого раскрыты в Примечании 18.

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ КЛЮЧЕВОМУ РУКОВОДЯЩЕМУ ПЕРСОНАЛУ

Вознаграждение, выплачиваемое ключевому руководящему персоналу за их услуги на постоянных должностях исполнительного руководства, а также членов совета директоров, состоит из предусмотренной договорами заработной платы, премии по результатам работы в зависимости от финансовых показателей Группы и прочих компенсаций в виде возмещения расходов на аренду квартир со стороны Компании. Общая сумма вознаграждения руководству, включенная в расходы на содержание персонала в отчете о совокупном доходе, составила 213 591 тыс. тенге за год, закончившийся 31 декабря 2015 года (2014: 219 639 тыс. тенге). Вознаграждение не включает в себя платежи, основанные на акциях, вознаграждения после окончания трудовой деятельности, и прочие долгосрочные вознаграждения работникам.

8 ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА

	Недвижимое имущество	Телекоммуникационное оборудование	Оргтехника и производственный инвентарь	Незавершенное строительство и авансы выданные	Итого
На 1 января 2014 года					
Первоначальная стоимость	20 551 263	177 915 545	20 804 041	14 914 779	234 185 628
Накопленная амортизация и убытки по обесценению	(3 401 526)	(99 509 133)	(16 025 481)	–	(118 936 140)
Балансовая стоимость на 1 января 2014 года	17 149 737	78 406 412	4 778 560	14 914 779	115 249 488
Поступления	386 079	121 920	1 638 298	17 015 172	19 161 469
Перемещения	–	10 241 790	–	(10 241 790)	–
Обесценение	–	(983 306)	(40 769)	(2 659 415)	(3 683 490)
Амортизация	(45 843)	(20 318 080)	(1 408 222)	–	(21 772 145)
На 31 декабря 2014 года					
Первоначальная стоимость	20 789 633	181 370 531	22 336 985	19 028 746	243 525 895
Накопленная амортизация и убытки по обесценению	(3 299 660)	(113 901 795)	(17 369 118)	–	(134 570 573)
Балансовая стоимость на 31 декабря 2014 года	17 489 973	67 468 736	4 967 867	19 028 746	108 955 322
Поступления	258 643	1 849 261	2 974 392	6 148 614	11 230 910
Перемещения	–	12 381 702	245 691	(12 627 393)	–
Обесценение	–	(2 081 573)	(21 711)	(1 873 555)	(3 976 839)
Амортизация	(1 327 710)	(18 881 224)	(1 499 014)	–	(21 707 948)
На 31 декабря 2015 года					
Первоначальная стоимость	21 048 276	183 391 835	25 182 608	10 676 412	240 299 131
Накопленная амортизация и убытки по обесценению	(4 627 370)	(122 654 933)	(18 515 383)	–	(145 797 686)
Балансовая стоимость на 31 декабря 2015 года	16 420 906	60 736 902	6 667 225	10 676 412	94 501 445

На 31 декабря 2015 года первоначальная стоимость находящихся в эксплуатации полностью самортизированных основных средств составила 84 786 886 тыс. тенге (31 декабря 2014 года: 53 414 730 тыс. тенге).

В течение 2015 года Компания признала обесценение ряда основных средств балансовой стоимостью 3 965 245 тыс. тенге в связи с отсутствием конкретных планов в отношении их использования (31 декабря 2014 года: 3 639 319 тыс. тенге). Соответствующее обесценение основных средств признано в составе прочих операционных расходов (Примечание 15).

9 НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

	Программное обеспечение и лицензии	Нематериаль- ные активы в процессе установки	Авансы выданные	Итого
На 1 января 2014 года				
Первоначальная стоимость	36 590 170	–	124 727	36 714 897
Накопленная амортизация	(22 635 625)	–	–	(22 635 625)
Балансовая стоимость на 1 января 2014 года	13 954 545	–	124 727	14 079 272
Поступления	1 831 632	–	–	1 831 632
Перемещения	124 727	–	(124 727)	–
Амортизация	(3 417 343)	–	–	(3 417 343)
На 31 декабря 2014 года				
Первоначальная стоимость	38 546 529	–	–	38 546 529
Накопленная амортизация	(26 052 968)	–	–	(26 052 968)
Балансовая стоимость на 31 декабря 2014 года	12 493 561	–	–	12 493 561
Поступления	2 617 707	813 570	3 897 415	7 328 692
Перемещения	441 703	3 073 208	(3 514 911)	–
Амортизация	(2 866 065)	–	–	(2 866 065)
На 31 декабря 2015 года				
Первоначальная стоимость	41 605 939	3 886 778	382 504	45 875 221
Накопленная амортизация	(28 919 033)	–	–	(28 919 033)
Балансовая стоимость на 31 декабря 2015 года	12 686 906	3 886 778	382 504	16 956 188

Первоначальная лицензия GSM (GSM-900) была выдана Государственным комитетом связи и информатизации Республики Казахстан за 5.5 млрд тенге сроком на 15 лет, начиная с июня 1998 года. 28 августа 2008 года Группа получила право на эксплуатацию сети GSM-1800, используя для этой цели выделенные полосы радиочастот в диапазоне 1800 МГц шириной полосы в 5 МГц (прием/передача), как дополнение к действующей лицензии GSM (Примечание 1). Стоимость приобретения составила 2.6 млрд тенге. Приобретенные радиочастоты были капитализированы в качестве нематериальных активов в составе категории «Программное обеспечение и лицензии». 1 июля 2011 года Министерство связи и информатизации Республики Казахстан продлило генеральную лицензию Компании с первоначальных 15 лет на неограниченный срок. По состоянию на 31 декабря 2014 года лицензии GSM-900 и GSM-1800 были полностью самортизированы, соответственно их балансовая стоимость была равна нулю.

Группа приобрела две неоперационные компании «AP-Телеком» в 2007 году и «КТ-Телеком» в 2008 году. Целью данных приобретений было получение бессрочных лицензий на услуги WLL и других лицензий на услуги связи, принадлежащих «AP-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 бизнесов. Приобретенные лицензии вошли в категорию «Программное обеспечение и 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 млрд тенге.

По состоянию на 31 декабря 2015 года новая биллинговая система Amdocs была классифицирована как нематериальный актив в процессе установки. В соответствии с контрактом с Amdocs Software Solutions Limited Liability Company осуществляется миграция кредитных абонентов в новую биллинговую систему.

По состоянию на 31 декабря 2015 года балансовая стоимость лицензии 3G составляла 3 333 333 тыс. тенге, а остаточный срок полезного использования – 10 лет.

10 ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПРОЧАЯ ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

	31 декабря 2015 года	31 декабря 2014 года
Торговая и прочая дебиторская задолженность дилеров и дистрибьюторов	1 665 086	2 802 912
Дебиторская задолженность абонентов	6 652 075	3 567 136
Дебиторская задолженность за взаимный пропуск трафика	1 054 610	1 784 636
Дебиторская задолженность операторов по услугам роуминга	2 863 044	1 711 249
Минус: резерв под обесценение дебиторской задолженности по основной деятельности	(2 467 799)	(2 041 663)
Итого финансовые активы	9 767 016	7 824 270
За вычетом долгосрочной торговой дебиторской задолженности абонентов	(397 111)	–
Итого текущие финансовые активы	9 369 905	7 824 270
Авансы поставщикам	2 564 323	2 336 806
НДС к возмещению	–	1 821 468
Предоплаты по прочим налогам	638 512	593 241
Расходы будущих периодов	403 728	384 374
Прочая дебиторская задолженность	464 409	281 175
Итого дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность	13 440 877	13 241 334

Финансовые активы выражены в следующих валютах:

	31 декабря 2015 года	31 декабря 2014 года
Тенге	6 903 972	6 113 021
Доллары США	2 863 044	1 711 249
Итого финансовые активы	9 767 016	7 824 270

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

	31 декабря 2015 года	31 декабря 2014 года
<i>Не просроченная и не обесцененная задолженность</i>	6 057 731	4 630 058
<i>Просроченная, но не обесцененная задолженность</i>		
до 1 месяца	522 147	71 791
до 2 месяцев	800 420	186 547
до 3 месяцев	143 374	291 952
от 4 до 6 месяцев	732 277	1 230 939
более 6 месяцев	1 511 067	1 412 983
<i>Итого просроченная, но не обесцененная задолженность</i>	3 709 285	3 194 212
<i>Обесцененная</i>		
от 30 до 60 дней	58 435	5 768
от 60 до 90 дней	59 313	10 597
от 90 до 120 дней	97 543	10 442
от 120 до 200 дней	231 181	822 532
свыше 200 дней	2 021 327	1 192 324
<i>Итого обесцененная задолженность</i>	2 467 799	2 041 663
<i>Резерв под обесценение дебиторской задолженности по основной деятельности</i>	(2 467 799)	(2 041 663)
Итого финансовые активы	9 767 016	7 824 270

Основными факторами, которые Группа принимает во внимание при рассмотрении вопроса об обесценении дебиторской задолженности, являются сроки просрочки ее оплаты и исторический опыт в отношении ее собираемости. Обесценение дебиторской задолженности было рассчитано исходя из сроков просрочки оплат данной дебиторской задолженности.

У Компании отсутствуют покупатели, на которых приходится более 10 процентов от общей суммы дебиторской задолженности. Концентрация кредитного риска ограничена в связи с большой и невзаимосвязанной клиентской базой.

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 6 057 731 тыс. тенге будет полностью погашена в 2016 году.

Движение резерва под обесценение финансовых активов представлено следующим образом:

	2015	2014
На 1 января	2 041 663	1 710 085
Начислено за год	692 005	983 383
Задолженность, списанная в течение года как безнадежная	(265 869)	(651 805)
На 31 декабря	2 467 799	2 041 663

Группа считает, что балансовая стоимость дебиторской задолженности приблизительно равна ее справедливой стоимости.

ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРОДОЛЖЕНИЕ

(В ТЫСЯЧАХ КАЗАХСТАНСКИХ ТЕНГЕ, ЕСЛИ НЕ УКАЗАНО ИНОЕ)

11 АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ И ПРИБЫЛЬ НА АКЦИЮ

На 31 декабря акционерный капитал Группы представлен следующим образом:

	31 декабря 2015 года		31 декабря 2014 года	
	Доля	Количество акций	Доля	Количество акций
«Fintur»	51 процент	102 000 000	51 процент	102 000 000
«Sonera»	24 процента	48 000 000	24 процента	48 000 000
АО «Центральный депозитарий ценных бумаг»	23,31 процента	46 625 346	23,31 процента	46 625 306
АО «Единый накопительный пенсионный фонд»	1 14 процента	2 270 950	1 14 процента	2 270 950
Прочие	0,55 процента	1 103 704	0,55 процента	1 103 744

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 «Sonera Holding B.V.» 50 млн акций, которые составили 25 процентов акционерного капитала Компании. Общее утвержденное количество простых акций составляет 200 000 000 номиналом 169 тенге на одну акцию, которые полностью оплачены.

Расчет базовой и разводненной прибыли на акцию был произведен следующим образом:

	2015	2014
Прибыль за период, причитающаяся акционерам	46 632 325	58 270 836
Средневзвешенное количество простых акций	200 000 000	200 000 000
Базовая и разводненная прибыль на акцию (в казахстанских тенге)	233,16	291,35

У Группы отсутствуют разводняющие и потенциально разводняющие ценные бумаги.

В соответствии с требованиями Казахстанской фондовой биржи («КФН»), Группа рассчитала балансовую стоимость акции, на основе количества простых акций на дату расчета. По состоянию на 31 декабря балансовая стоимость акции была представлена следующим образом:

	31 декабря 2015 года	31 декабря 2014 года
Чистые активы за вычетом нематериальных активов	63 872 419	79 580 217
Количество простых акций	200 000 000	200 000 000
Балансовая стоимость акции (в казахстанских тенге)	319,36	397,90

Дивиденды, объявленные к выплате и выплаченные в течение годов, закончившихся 31 декабря, составляют:

	2015	2014
Дивиденды к выплате на 1 января	–	–
Дивиденды, объявленные в течение года	58 260 000	63 390 000
Дивиденды, выплаченные в течение года	(58 260 000)	(63 390 000)
Дивиденды к выплате на 31 декабря	–	–

12 КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПРОЧАЯ КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

	31 декабря 2015 года	31 декабря 2014 года
Кредиторская задолженность по основной деятельности	17 147 552	20 534 843
Итого финансовые обязательства	17 147 552	20 534 843
Начисленная заработная плата и премии работникам	1 179 154	2 873 488
Прочая кредиторская задолженность	183 249	1 710 962
Итого кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность	18 509 955	25 119 293

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

	31 декабря 2015 года	31 декабря 2014 года
Тенге	10 645 696	12 857 312
Доллары США	6 127 865	7 629 844
Евро	361 809	39 437
Прочие	12 182	8 250
Итого финансовые обязательства	17 147 552	20 534 843

13 ЗАЙМЫ

	31 декабря 2015 года	31 декабря 2014 года
АО «Народный Банк Казахстана»	30 153 333	8 006 000
АО «Казкоммерцбанк»	17 039 667	–
АО «Алтын Банк» (ранее – АО ДБ «HSBC Kazakhstan»)	3 008 227	2 203 424
Синдицированный заем от АО «Citibank Kazakhstan» и АО ДБ «RBS Kazakhstan»	–	14 810 602
Итого займы	50 201 227	25 020 026

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

Ввиду краткосрочного характера балансовая стоимость займов Группы примерно равна их справедливой стоимости.

Название банка	Дата выдачи	Дата погашения	Номинальная процентная ставка	Непогашен-ный баланс	Итого займы
АО «Народный Банк Казахстана»	14.04.2015	13.04.2016	15,0%	22 146 666	22 146 666
АО «Казкоммерцбанк»	25.09.2015	25.09.2016	14,0%	17 039 667	17 039 667
АО «Народный Банк Казахстана»	29.12.2014	26.12.2016	15,0%	8 006 667	8 006 667
АО «Алтын Банк»	25.09.2014	23.09.2016	15,5%	3 008 227	3 008 227
Итого				50 201 227	50 201 227

25 сентября 2014 года Компания подписала дополнительное соглашение о кредитной линии с АО «Алтын Банк» на сумму 2.2 млрд тенге с годовой процентной ставкой 8.5 процентов, с ежемесячной выплатой процентов и погашением основной суммы по истечении двенадцати месяцев. 23 сентября 2015 года Компания подписала дополнительное соглашение с АО «Алтын Банк» в отношении пролонгации займа в сумме 2.2 млрд тенге с годовой номинальной процентной ставкой 15.5 процентов и с погашением основной суммы через 12 месяцев. Дополнительно, Компания получила 800 млн тенге с годовой номинальной процентной ставкой 15.5 процентов, кредитная линия была увеличена до 3 млрд тенге.

29 декабря 2014 года Компания получила 8 млрд тенге в рамках соглашения о кредитной линии на сумму 30 млрд тенге, заключенного с АО «Народный Банк Казахстана». Дата погашения займа – 24 сентября 2015 года, годовая номинальная процентная ставка – 9 процентов, с ежемесячной выплатой процентов и основной суммой, подлежащей оплате в момент погашения. 13 мая 2015 года дата погашения займа была продлена до 24 декабря 2015 года.

ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРОДОЛЖЕНИЕ

(В ТЫСЯЧАХ КАЗАХСТАНСКИХ ТЕНГЕ, ЕСЛИ НЕ УКАЗАНО ИНОЕ)

13 ЗАЙМЫ ПРОДОЛЖЕНИЕ

14 апреля 2015 года Компания получила 22 млрд тенге в рамках соглашения о кредитной линии с АО «Народный Банк Казахстана». Этот кредит был получен в рамках кредитного договора, подписанного между Компанией и АО «Народный Банк Казахстана», на 30 млрд тенге на пополнение оборотных средств с номинальной процентной ставкой 15 процентов годовых. Дата погашения кредита – 13 апреля 2016 года.

25 сентября 2015 года Компания получила 17 млрд тенге в рамках соглашения о кредитной линии, заключенной с АО «Казкоммерцбанк». Дата погашения займа – 25 сентября 2016 года, годовая номинальная процентная ставка – 14 процентов, с ежемесячной выплатой процентов и основной суммой, подлежащей оплате в момент погашения.

28 сентября 2015 года Компания полностью погасила синдицированный заем от АО «Citibank Kazakhstan» и АО ДБ «RBS Kazakhstan».

18 декабря 2015 года Компания успешно пролонгировала заем в сумме 8 млрд тенге в рамках соглашения о кредитной линии на сумму 30 млрд тенге, заключенного с АО «Народный Банк Казахстана». Дата погашения займа – 26 декабря 2016 года, годовая номинальная процентная ставка – 15 процентов, с ежемесячной выплатой процентов и основной суммой, подлежащей оплате в момент погашения.

У Компании нет залогового имущества по договорам займов.

По состоянию на 31 декабря 2015 и 2014 годов Компания соблюдала ограничительные условия по договорам займа.

14 ВЫРУЧКА

	2015	2014
Услуги голосовой связи	105 345 069	132 696 904
Услуги передачи данных	39 277 710	33 130 500
Дополнительные услуги	12 649 717	16 567 257
Реализация мобильных устройств	11 151 550	5 186 064
Итого выручка	168 424 046	187 580 725

15 КЛАССИФИКАЦИЯ РАСХОДОВ ПО ХАРАКТЕРУ

Операционные расходы, представленные в отчете о совокупном доходе, классифицированы по следующим функциям: «Себестоимость продаж», «Коммерческие и маркетинговые расходы» и «Общие и административные расходы». Общие расходы по всем функциям были классифицированы по характеру следующим образом.

	2015	2014
Услуги взаимного подключения к сетям	27 718 449	26 691 450
Амортизация основных средств и нематериальных активов	24 574 013	25 189 488
Техническое обслуживание сети	13 292 300	13 827 257
Стоимость реализации сим-карт, скрэтч-карт, стартовых пакетов и мобильных устройств	11 101 596	5 350 184
Расходы на персонал	9 300 820	9 385 557
Аренда каналов связи	8 155 332	8 111 584
Плата за использование частот и прочие налоги, кроме налога на прибыль	8 108 801	6 506 997
Комиссионные вознаграждения дилерам и расходы на рекламу	3 728 797	6 034 536
Прочие	5 554 118	5 338 531
Итого расходы	111 534 226	106 435 584

Амортизация классифицирована по функциям следующим образом.

	2015	2014
Себестоимость продаж	22 100 037	22 590 960
Общие и административные расходы	2 473 976	2 598 528
Итого амортизация основных средств и нематериальных активов	24 574 013	25 189 488

Прочие операционные расходы за год, закончившийся 31 декабря, представлены следующим образом:

	2015	2014
Обесценение основных средств (Примечание 8)	3 965 245	3 639 319
Операционный убыток от сделок с иностранной валютой	2 394 270	1 060 595
Начисленный резерв по юридическим вопросам (Примечание 18)	96 803	1 600 000
Прочие	255 512	678 929
Итого прочие операционные расходы	6 711 830	6 978 843

16 ФИНАНСОВЫЕ ДОХОДЫ И ФИНАНСОВЫЕ РАСХОДЫ

Финансовые доходы за год, закончившийся 31 декабря, представлены следующим образом:

	2015	2014
Прибыль от сделок с иностранной валютой	13 148 181	77 004
Доходы по процентам	376 100	454 777
Итого финансовые доходы	13 524 281	531 781

Финансовые расходы за год, закончившийся 31 декабря, представлены следующим образом:

	2015	2014
Убытки от сделок с иностранной валютой	219 564	23 951
Расходы по процентам	5 493 653	1 560 374
Итого финансовые расходы	5 713 217	1 584 325

17 НАЛОГИ

Расходы по налогу на прибыль представлены следующим образом:

	2015	2014
Текущий налог на прибыль	13 184 612	16 663 316
Отложенный налог на прибыль	594 971	(789 398)
Итого расходы по налогу на прибыль	13 779 583	15 873 918

Ниже представлена сверка между расходами по налогу на прибыль, рассчитанными на основе применения установленной законом налоговой ставки к прибыли до налогообложения, и расходами по налогу на прибыль в консолидированной финансовой отчетности:

	2015	2014
Прибыль до налогообложения	60 411 908	74 144 754
Расчетная сумма расхода по налогу на прибыль по установленной законом ставке 20%	12 082 382	14 828 951
Невычитаемые расходы	1 697 201	1 044 967
Расход по налогу на прибыль	13 779 583	15 873 918

Группа оплатила налог на прибыль в размере 17 272 245 тыс. тенге за год, закончившийся 31 декабря 2015 года (2014: 17 645 289 тыс. тенге).

ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРОДОЛЖЕНИЕ

(В ТЫСЯЧАХ КАЗАХСТАНСКИХ ТЕНГЕ, ЕСЛИ НЕ УКАЗАНО ИНОЕ)

17 НАЛОГИ ПРОДОЛЖЕНИЕ

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.

	31 декабря 2014 года	Отнесено на/ (восстановлено за счет) прибылей или убытков	31 декабря 2015 года
Налоговый эффект вычитаемых временных разниц			
Доходы будущих периодов	1 140 039	(1 140 039)	–
Прочее	1 053 484	(163 673)	889 811
Валовый отложенный налоговый актив	2 193 523	(1 303 712)	889 811
Налоговый эффект облагаемых временных разниц			
Основные средства	6 737 092	(676 749)	6 060 343
Нематериальные активы	(101 519)	(31 992)	(133 511)
Валовое отложенное налоговое обязательство	6 635 573	(708 741)	5 926 832
Минус: зачет с активами по отложенному налогу	(2 193 523)	1 303 712	(889 811)
Признанное отложенное налоговое обязательство, нетто	4 442 050	594 971	5 037 021

Сравнительное движение за год, закончившийся 31 декабря 2014 года, приведено ниже:

	1 января 2014 года	Отнесено на/ (восстановлено за счет) прибылей или убытков	31 декабря 2014 года
Налоговый эффект вычитаемых временных разниц			
Доходы будущих периодов	880 000	260 039	1 140 039
Прочее	277 077	776 407	1 053 484
Валовый отложенный налоговый актив	1 157 077	1 036 446	2 193 523
Налоговый эффект облагаемых временных разниц			
Основные средства	6 447 752	289 340	6 737 092
Нематериальные активы	(59 227)	(42 292)	(101 519)
Валовое отложенное налоговое обязательство	6 388 525	247 048	6 635 573
Минус: зачет с активами по отложенному налогу	(1 157 077)	(1 036 446)	(2 193 523)
Признанное отложенное налоговое обязательство, нетто	5 231 448	(789 398)	4 442 050

18 УСЛОВНЫЕ И ДОГОВОРНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ

ПОЛИТИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Рынки развивающихся стран, включая Казахстан, подвержены экономическим, политическим, социальным, судебным и законодательным рискам, отличным от рисков более развитых рынков. Законы и нормативные акты, регулирующие ведение бизнеса в Казахстане, могут быстро изменяться, существует возможность их произвольной интерпретации. Будущее направление развития Казахстана в большой степени зависит от налоговой и кредитно-денежной политики государства, принимаемых законов и нормативных актов, а также изменений политической ситуации в стране.

В связи с тем, что Казахстан добывает и экспортирует большие объемы нефти и газа, экономика Казахстана особенно чувствительна к изменениям мировых цен на нефть и газ.

20 августа 2015 года Правительство и Национальный Банк Республики Казахстан объявили о переходе к новой денежно-кредитной политике, основанной на свободно плавающем курсе тенге, и отменили валютный коридор. Средневзвешенный курс тенге к доллару США на утренней основной торговой сессии на Казахстанской фондовой бирже («КФН») 20 августа сложился на уровне 255.26 тенге за доллар США против 188.38 тенге 19 августа. Компания предприняла все необходимые меры для предотвращения риска, связанного с недавней девальвацией, путем получения финансирования в национальной валюте и размещения депозитов в иностранной валюте.

В настоящее время невозможно определить влияние последующей возможной девальвации на экономику Казахстана и банковскую систему. Руководство Группы считает, что оно предпринимает все необходимые меры по поддержанию экономической устойчивости Группы в данных условиях.

Финансовое состояние и будущие результаты деятельности 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 финансовые результаты Группы.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Казахстанское налоговое законодательство и практика непрерывно меняются, 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 2015 и 2014 годов резервы по потенциальным налоговым обязательствам не создавались.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА КАПИТАЛЬНОГО ХАРАКТЕРА

На 31 декабря 2015 года Группа имеет контрактные обязательства капитального характера в отношении основных средств на сумму 7 898 620 тыс. тенге (на 31 декабря 2014 года – 3 048 263 тыс. тенге).

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПО ДОГОВОРАМ НА ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УСЛУГ БЕЗ ПРАВА ДОСРОЧНОГО ПРЕКРАЩЕНИЯ

В таблице ниже представлены будущие минимальные платежи по договорам на предоставление услуг без права досрочного прекращения:

	31 декабря 2015 года	31 декабря 2014 года
Менее 1 года	5 374 000	5 020 000
От 1 года до 2 лет	5 455 000	480 000
От 2 до 3 лет	–	280 000
Итого по договорам на предоставление услуг без права досрочного прекращения	10 829 000	5 780 000

Договоры на предоставление услуг без права досрочного прекращения представлен договором на телекоммуникационные услуги с «Казактелеком» на шестнадцать лет в отношении аренды цифровых прозрачных каналов связи и сети IP VPN и договором аренды волоконно-оптических линий связи с АО «КазТрансКом» на пять лет.

18 УСЛОВНЫЕ И ДОГОВОРНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ ПРОДОЛЖЕНИЕ**ПРИБРЕТЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ****(I) МЕМОРАНДУМ О ВЗАИМОПОНИМАНИИ С «SONERA»**

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

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

Контрактное право «Sonera» на реализацию соответствующих активов (долговое и долевое участие, а также связанные права и обязательства) Компании представляет собой производный финансовый инструмент в соответствии с МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка». Производный инструмент должен отражаться по справедливой стоимости, при этом изменения в справедливой стоимости признаются в отчете о совокупном доходе. Группа не имела безусловного права на отказ от выполнения платежа.

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

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

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

(II) ПРИОБРЕТЕНИЕ КОМПАНИЕЙ «SONERA» БИЗНЕСА WIMAX

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

В качестве условия, предшествующего приобретению компанией «Sonera» 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. Группа «КазНет» владеет и управляет бизнесом WIMAX в Казахстане.

20 октября 2015 года был подписан договор на покупку Компанией и «КТ-Телеком» (100 % дочерняя компания АО «Кселл») 100 процентов доли участия в «КазНет», где «TeliaSonera» выступает продавцом. «КазНет» является собственником 100 процентов долей участия в «Аксоран» и «Инстафон», владеющих частотами, которые возможно применить при оказании услуг 4G/LTE после получения соответствующей лицензии.

В соответствии с договором номинальная стоимость транзакции составляет 5 млн долларов США плюс справедливая стоимость частот. Общая сумма сделки не превысит 70 млн долларов США (Примечание 21).

АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

18 октября 2011 года Агентство по защите конкуренции 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 пропуску трафика. Компания оспорила свое включение в Государственный реестр.

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

Начиная с июня 2013 года Компания подлежала регулированию со стороны Министерства Транспорта и Коммуникации («МТК»). Начиная с августа 2014 года Компания подлежит регулированию со стороны Министерства по инвестициям и развитию («МИР»). МИР имеет право снизить тарифы Компании на взаимный пропуск трафика, тогда как тарифы на взаимный пропуск трафика других операторов сотовой связи рынка, не включенных в Реестр, останутся нерегулируемыми. МИР не может изменить тарифы Компании на взаимный пропуск трафика ретроспективно.

РЕЗЕРВНЫЙ АККРЕДИТИВ

В рамках заключенного генерального соглашения между Компанией и АО «Ситибанк Казахстан» 23 сентября 2015 года выпущен резервный аккредитив (Standby Letter of Credit) на сумму 10 млн долларов США. Выпуск данного инструмента в пользу компании Apple Distribution International (Ireland) позволит получить отсрочку по оплате за товары компании, что позитивно отразится на рабочем капитале Компании. По состоянию на 31 декабря 2015 года инструмент не был использован.

ОБНОВЛЕНИЕ НОРМАТИВНЫХ АКТОВ

Новые правила оказания услуг сотовой связи вступили в силу 16 июня 2015 года. Оператор вправе изменить тарифы на предоставление услуг связи только с согласия абонентов, уведомив абонентов не менее чем за один месяц до вступления изменений в силу. На 31 декабря 2015 года отсутствует влияние новых правил на деятельность Группы. Компания обратилась к Комитету связи, информатизации и информации («Регулятор») с просьбой внесения изменений в новые правила. Регулятор находится в процессе внедрения новых правил. В случае отказа регулятора, Компания рассмотрит вопрос об обращении в судебные инстанции.

РАССЛЕДОВАНИЕ ПРЕДПОЛАГАЕМОГО НАРУШЕНИЯ В ОТНОШЕНИИ ТАРИФНОГО ПЛАНА «ДНЕВНОЙ БЕЗЛИМИТ»

В 2013 году Агентство по защите конкуренции Республики Казахстан (далее «АЗК») инициировало расследование, в отношении услуги «Дневной безлимит» под брендом «Activ» и непрерывания соединения, когда баланс абонентов достигает нуля по бренду «Kcell». На основе заключения предварительного расследования, Антимонопольное агентство составило протокол об административном нарушении с указанием возможного штрафа в сумме 16 млрд тенге. В рамках судебных разбирательств Компании удалось уменьшить сумму штрафа до 325 млн тенге. Сумма штрафа была полностью оплачена в мае 2014 года.

Предписание АЗК обязывало Компанию в срок до 21 апреля 2014 года:

1. прекратить взимание с абонентов абонентской платы по тарифному плану «Дневной безлимит» в случае недостаточности денежных средств на их лицевых счетах;
2. обеспечить прерывание соединения (голосовая связь или услуги доступа к сети Интернет) на момент окончания денег на лицевых счетах абонентов;
3. обеспечить возврат абонентам денежных средств, полученных в результате непрерывания соединения на момент окончания денежных средств на их лицевых счетах (далее – «Предписание»).

Компания выполнила пункт 1, однако, ввиду технических ограничений биллинговой системы Компания в настоящее время не имеет возможности выполнить пункт 2. Тем не менее, Компания находится в процессе внедрения новой биллинговой системы, которая позволит осуществлять прерывание соединения.

Компания обжаловала Предписание АЗК в судах Казахстана, что завершилось обжалованием в Верховном суде. 30 июня 2015 года Верховный суд Республики Казахстан отклонил надзорную жалобу Компании. 15 июня 2015 года АЗК подало иск о принудительном исполнении Предписания. 9 июля 2015 года суд вынес решение об удовлетворении иска АЗК о принудительном исполнении Предписания, в результате которого Компания должна исполнить пункты 2 и 3 вышеуказанного Предписания.

В течение 2015 года Компания возвратила абонентам 2 171 328 тыс. тенге. На 31 декабря 2015 года, Компания начислила резерв в размере 92 382 тыс. тенге (2014 год – 1.6 млрд тенге), который включен в прочую кредиторскую задолженность (Примечание 12). Компания ожидает, что будет продолжать возвращать денежные средства до тех пор, пока не будет выполнен вышеуказанный пункт 2.

18 УСЛОВНЫЕ И ДОГОВОРНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ ПРОДОЛЖЕНИЕ**РАССЛЕДОВАНИЕ ПРЕДПОЛАГАЕМОГО НАРУШЕНИЯ В ОТНОШЕНИИ ОПЕРАЦИЙ С «КАЗАХТЕЛЕКОМ»**

2 декабря 2014 года Компания получила Приказ АЗК о проведении расследования нарушений антимонопольного законодательства. С апреля 2013 года Компания заблокировала пропуск трафика от «Казакхтелекома». Позднее другой оператор тоже ограничил пропуск международного трафика «Казакхтелекома». Существует риск того, что оба оператора могут быть обвинены в сговоре.

Постановлением Специализированного межрайонного административного суда города Алматы к Компании применено административное взыскание в виде штрафа в размере 5 процентов от дохода от осуществления монополистической деятельности, что составляет 252 660 тыс. тенге без конфискации монопольного дохода за совершение административного правонарушения, предусмотренного статьей 159, часть 3 Кодекса Республики Казахстан об административных правонарушениях. Компания полностью оплатила штраф в сумме 252 660 тыс. тенге. По состоянию на 31 декабря 2015 года руководство высоко оценивает вероятность того, что решение будет оспорено. По состоянию на 31 декабря 2015 года резервов в отношении данного риска начислено не было (Примечание 12).

19 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 комитетом по управлению. Комитет по управлению дает письменные указания как по общим вопросам управления рисками, так и по специфическим рискам, таким как валютный риск, риск изменения процентных ставок и кредитный риск.

КРЕДИТНЫЙ РИСК

Деятельность Группы подвержена влиянию кредитного риска, представляющего собой риск того, что одна сторона финансового инструмента станет причиной 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:

	Прим	31 декабря 2015 года	31 декабря 2014 года
Денежные средства и их эквиваленты		31 589 007	19 520 357
Дебиторская задолженность по основной деятельности	10	9 369 905	7 824 270
Дебиторская задолженность связанных сторон	7	780 054	274 256
Долгосрочная дебиторская задолженность		397 111	–
Задолженность связанной стороны по финансовой помощи	7	300 000	–
Денежные средства, ограниченные в использовании		145 748	145 047
Итого максимальная подверженность кредитному риску		42 581 825	27 763 930

Управление кредитным риском, обусловленным остатками средств и их эквивалентов, осуществляется Казначейством Группы в соответствии с политикой Группы. Излишки средств инвестируются лишь в одобренные финансовые институты и в рамках кредитных лимитов, установленных для каждого финансового института. Кредитные лимиты, установленные для финансовых институтов, ежемесячно анализируются Казначейством Группы. Лимиты устанавливаются с целью минимизации концентрации рисков и, таким образом, уменьшения финансовых убытков, которые могут возникнуть вследствие возможной неплатежеспособности финансового института.

Группа применяет соответствующие политики 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, в рамках контроля рисков оценивается кредитное качество клиента, принимая во внимание его финансовое положение, прошлый опыт и прочие факторы. Руководство Группы проводит анализ 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 осуществляет анализ по срокам возникновения и анализирует прочую информацию, связанную с кредитным риском (Примечание 10). Балансовая стоимость дебиторской задолженности, за вычетом резерва под снижение стоимости дебиторской задолженности, представляет собой максимальную сумму, подверженную кредитному риску. У Группы отсутствует значительная концентрация кредитного риска, поскольку портфель клиентов диверсифицирован между большим количеством клиентов, представленных как физическими, так и юридическими лицами. Несмотря на то, что на погашение дебиторской задолженности могут повлиять экономические факторы, руководство уверено, что у Группы отсутствует значительный риск убытков свыше уже сформированного резерва.

У Группы отсутствует значительная концентрация кредитного риска так как, клиентский портфель диверсифицирован среди большого числа клиентов, как физических, так и юридических лиц.

ВАЛЮТНЫЙ РИСК

Основная часть операций Группы по закупке основных средств и товарно-материальных запасов, а также определенная 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.

Ниже приведена таблица остатков монетарных активов и обязательств, деноминированных в иностранной валюте на конец отчетного периода:

	Обязательства		Активы	
	31 декабря 2015 года	31 декабря 2014 года	31 декабря 2015 года	31 декабря 2014 года
Доллары США	6 127 865	7 629 844	26 909 960	17 160 186
Евро	361 809	39 437	31 120	4 734
Прочие	12 182	8 250	24 137	–

На 31 декабря 2015 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 2015 года, была бы меньше/больше на 2 581 258 тыс. тенге (на 31 декабря 2014 года – меньше/больше на 247 902 тыс. тенге), в основном, в результате прибылей/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 тенге к доллару США на 31 декабря 2015 года, чем на 31 декабря 2014 года, в силу увеличения суммы денежных средств и их эквивалентов, выраженных в долларах США, которое компенсирует чувствительность кредиторской задолженности, выраженной в долларах США.

РИСК ВЛИЯНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК НА ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ И СПРАВЕДЛИВУЮ СТОИМОСТЬ

На 31 декабря 2015 года Группа не имеет активов или обязательств с плавающими процентными ставками, в связи с чем, руководство не раскрывает анализ чувствительности к изменению в процентных ставках.

РИСК ЛИКВИДНОСТИ

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

В таблице ниже показаны финансовые обязательства на 31 декабря 2015 года по оставшимся договорным срокам погашения. Суммы обязательств, раскрытые в таблице 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 переведены с использованием обменного курса, установленного на отчетную дату.

В таблице ниже представлен анализ финансовых обязательств по срокам погашения на 31 декабря 2015 года:

	До востребования и менее 3 месяцев	От 3 до 12 месяцев	Итого
Обязательства			
Займы	1 856 997	52 633 539	54 490 536
Кредиторская задолженность по основной деятельности	17 147 552	–	17 147 552
Кредиторская задолженность перед связанными сторонами	1 215 538	–	1 215 538
Итого будущие платежи	20 220 087	52 633 539	72 853 626

ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРОДОЛЖЕНИЕ

(В ТЫСЯЧАХ КАЗАХСТАНСКИХ ТЕНГЕ, ЕСЛИ НЕ УКАЗАНО ИНОЕ)

19 УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ПРОДОЛЖЕНИЕ

РИСК ЛИКВИДНОСТИ ПРОДОЛЖЕНИЕ

Ниже представлен сравнительный анализ финансовых обязательств по срокам погашения на 31 декабря 2014 года:

	До востребования и менее 3 месяцев	От 3 до 12 месяцев	Итого
Обязательства			
Займы	521 318	26 062 663	26 583 981
Кредиторская задолженность по основной деятельности	20 534 843	–	20 534 843
Кредиторская задолженность перед связанными сторонами	661 338	–	661 338
Итого будущие платежи	21 717 499	26 062 663	47 780 162

Руководство считает, что выплаты займов 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 скорректировать сумму дивидендов, выплачиваемых акционерам, осуществить возврат капитала собственникам, выпустить новый капитал и продать активы с целью уменьшения задолженности.

На 31 декабря 2015 года финансовые инструменты, подлежащие взаимозачету, подпадающие под действие обеспеченных правовой защитой генеральных соглашений о взаимозачете либо аналогичных соглашений, составляли:

	Валовые суммы до взаимозачета в отчете о финансовом положении (a)	Валовые суммы, зачтенные в отчете о финансовом положении (b)	Нетто- сумма после взаимозачета, отраженная в отчете о финансовом положении и чистая сумма риска (c) = (a) – (b)
Активы			
Торговая дебиторская задолженность по услугам взаимного пропуска трафика	6 538 225	(5 483 615)	1 054 610
Торговая дебиторская задолженность по услугам роуминга	8 068 465	(5 205 421)	2 863 044
Итого активы, подлежащие взаимозачету, подпадающие под действие генеральных соглашений о взаимозачете или аналогичных соглашений	14 606 690	(10 689 036)	3 917 654
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Торговая кредиторская задолженность по услугам взаимного пропуска трафика	7 037 682	(5 483 615)	1 554 067
Торговая кредиторская задолженность по услугам роуминга	5 205 421	(5 205 421)	–
Итого обязательства, подлежащие взаимозачету, подпадающие под действие генеральных соглашений о взаимозачете или аналогичных соглашений	12 243 103	(10 689 036)	1 554 067

На 31 декабря 2014 года финансовые инструменты, подлежащие взаимозачету, подпадающие под действие обеспеченных правовой защитой генеральных соглашений о взаимозачете либо аналогичных соглашений, составляли:

	Валовые суммы до взаимозачета в отчете о финансовом положении (a)	Валовые суммы, зачтенные в отчете о финансовом положении (b)	Нетто-сумма после взаимозачета, отраженная в отчете о финансовом положении и чистая сумма риска (c) = (a) – (b)
Активы			
Торговая дебиторская задолженность по услугам взаимного пропуска трафика	3 976 008	(2 191 372)	1 784 636
Торговая дебиторская задолженность по услугам роуминга	5 071 776	(3 360 527)	1 711 249
Итого активы, подлежащие взаимозачету, подпадающие под действие генеральных соглашений о взаимозачете или аналогичных соглашений	9 047 784	(5 551 899)	3 495 885
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Торговая кредиторская задолженность по услугам взаимного пропуска трафика	2 191 372	(2 191 372)	–
Торговая кредиторская задолженность по услугам роуминга	3 360 527	(3 360 527)	–
Итого обязательства, подлежащие взаимозачету, подпадающие под действие генеральных соглашений о взаимозачете или аналогичных соглашений	5 551 899	(5 551 899)	–

Сумма взаимозачета в отчете о финансовом положении, отраженная в столбце (b), является наименьшей из: (i) валовой суммы до взаимозачета, отраженной в колонке (a), и (ii) суммы соответствующего инструмента, подлежащего взаимозачету.

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

20 СПРАВЕДЛИВАЯ СТОИМОСТЬ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

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

Для определения оценочной справедливой стоимости финансовых инструментов Группа использует доступную рыночную информацию по мере ее наличия, и соответствующие методологии оценки. Тем не менее, необходимо применять суждение в целях интерпретации рыночной информации для определения оценочной справедливой стоимости. Экономика Республики Казахстан продолжает проявлять некоторые характерные особенности, присущие развивающимся странам, а экономические условия продолжают влиять на ограничение объемов 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. Для целей раскрытия справедливой стоимости Компания определила справедливую стоимость нижеописанных инструментов на основании исходных данных второго уровня (значительные наблюдаемые исходные данные) в соответствии с иерархией.

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 с аналогичным кредитным риском и сроком до 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 краткосрочного характера.

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 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 краткосрочного характера.

21 СОБЫТИЯ ПОСЛЕ ОТЧЕТНОЙ ДАТЫ**ДЕВАЛЬВАЦИЯ ВАЛЮТЫ**

В период с 31 декабря 2015 года по 4 февраля 2016 года обменный курс тенге к доллару США снизился на 11% с 339.47 до 375.25.

ПРИБРЕТЕНИЕ «КАЗНЕТ»

15 января 2016 года всеми сторонами договора были подписаны Письма-отказы, согласно которым стороны подтверждают вступление в силу договора купли-продажи. Так, по состоянию на 15 января 2016 года, все применимые условия считаются удовлетворенными, и сделка по покупке завершена. Компания планирует консолидацию КазНет начиная с первого квартала 2016 года. По состоянию на 4 февраля 2016 года Компания не завершила первоначальную оценку распределения цены сделки (Примечание 17).

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАДИО ЧАСТОТ ДЛЯ LTE (4G) УСЛУГ

6 января 2016 года Компания объявила о том, что она была проинформирована Министерством по инвестициям и развитию Республики Казахстан (далее «Министерство») о выделении радиочастот, позволяющих использование стандарта LTE всем сотовым операторам на рынке Казахстана. Министерство выделит Компании доступ к 10+10 МГц в диапазоне 700/800 МГц после внесения разовой платы в размере 22 млрд тенге, которые будут выплачены двумя траншами: 10 млрд тенге – до 1 марта 2016 года и 12 млрд тенге – до 1 декабря 2016. Компания анализирует различные сценарии в связи с применением LTE.

Министерство также выделит Компании радиочастоты шириной полосы по 10+10 МГц в диапазоне 1700/1800 МГц после внесения разовой оплаты в размере 4 млрд тенге до 1 февраля 2016 года.

Кроме того, Министерство предоставит всем действующим операторам мобильной связи Казахстана возможность использовать выделенные им радиочастоты в стандартах GSM, DCS-1800 (GSM-1800) UMTS/WCDMA (3G) для организации сотовой связи стандарта LTE (4G) и LTE Advanced при условии оформления разрешений на использование радиочастотного спектра в установленном законодательством порядке.

УМЕНЬШЕНИЕ СТАВКИ ПО ВЗАИМНОМУ ПРОПУСКУ ТРАФИКА

С 1 января 2016 года произошло снижение ставок на услуги взаимного пропуска трафика с другими операторами с 8 тенге до 5 тенге.

22 УТВЕРЖДЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Финансовая отчетность была одобрена 4 февраля 2016 года.

Designed and produced by Emperor
www.emperordesign.co.uk +44 (0)131 220 7990



Content by Edward Austin
www.edward-austin.com
+44 (0)207 193 4402

edward:
austin



АО «Кселл»
Казахстан
050013, Алматы
ул. Тимирязева, д. 2Г

Тел: +7 (727) 258 2755
Факс: +7 (727) 258 2768
www.kcell.kz
www.investors.kcell.kz

