



БИЗНЕС-СТРАТЕГИЯ

2022 жылдың соңында «Қазақтелеком» 2023–2032 жылдарға арналған JRun жаңа даму стратегиясын қабылдады.

Jrun стратегиясының басты мақсаты – клиенттік тәжірибені жақсарту есебінен Қазақстан нарығындағы көшбасшылық.

Компания дамуының стратегиялық бағыттары қазақ тілінде қарапайым және түсінікті сөздермен аталып, Компанияның клиенттері, қызметкерлері және стейкхолдерлерінің сенімін туғызады.

JRUN СТРАТЕГИЯСЫ

МИССИЯСЫ

Өзгере, таң қалдыра және күткеннен асып түсіп, өркімнің өмірінің таптырмас және таныс бөлігіне айналу.

ПАЙЫМЫ

Ақпараттық-коммуникациялар нарығындағы жетекші қазақстандық біріктірілген сервис-провайдер.

J AQIN

BI **R** LIK

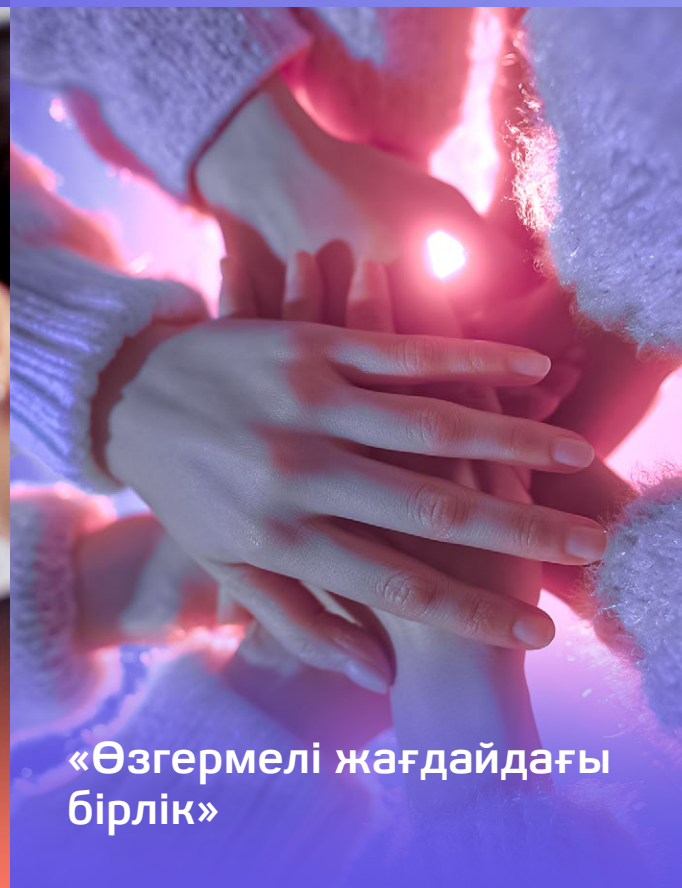
ALA **U**

ORKE **N**



«Клиенттің
ынта танытуы»

Клиенттердің тәжірибесін жақсарту арқылы телекоммуникация нарығындағы көшбасшылық.



«Өзгермелі жағдайдағы
бірлік»

Қызметкердің тәжірибесін жақсарту арқылы табысқа жету.



«Үздіксіз
жаңарту»

Экономикалық өсу және бәсекеге қабілетті инновациялар қозғалтқышы.



«Тұрақты өсу»

Бірінші дәрежелі бизнесті басқару және үздік инфрақұрылым.

2022–2027 ЖЫЛДАРҒА АРНАЛҒАН СТРАТЕГИЯЛЫҚ МАҚСАТТАР

J

AQIN

«Клиенттің құмарлығы»

- B2C нарығындағы соңғы миль сапасы бойынша көшбасшылық
- Қалалар 200 Мбит/с бастап
- АЕМ 20 Мбит/с бастап
- B2C сегментіндегі клиенттік тәжірибе бойынша #1 Оператор болу
- Тіркелген операторлар арасындағы үздік NPS
- B2C нарығында КЖҚ және телевизия жетекші позицияларын қорғау
- КЖҚ 72–74%
- TV 45–50%
- B2X нарығындағы түсім бойынша жетекші позицияларды нығайту
- B2X нарығының 50–52%
- B2B сегментіндегі клиенттік тәжірибе бойынша #1 Оператор болу
- Тіркелген операторлар арасындағы үздік NPS
- АКТ сегментінде және бизнестің таңдалған жаңа бағыттарында сенімді өсу
- Кірістің +14%-ға дейінгі түсімі

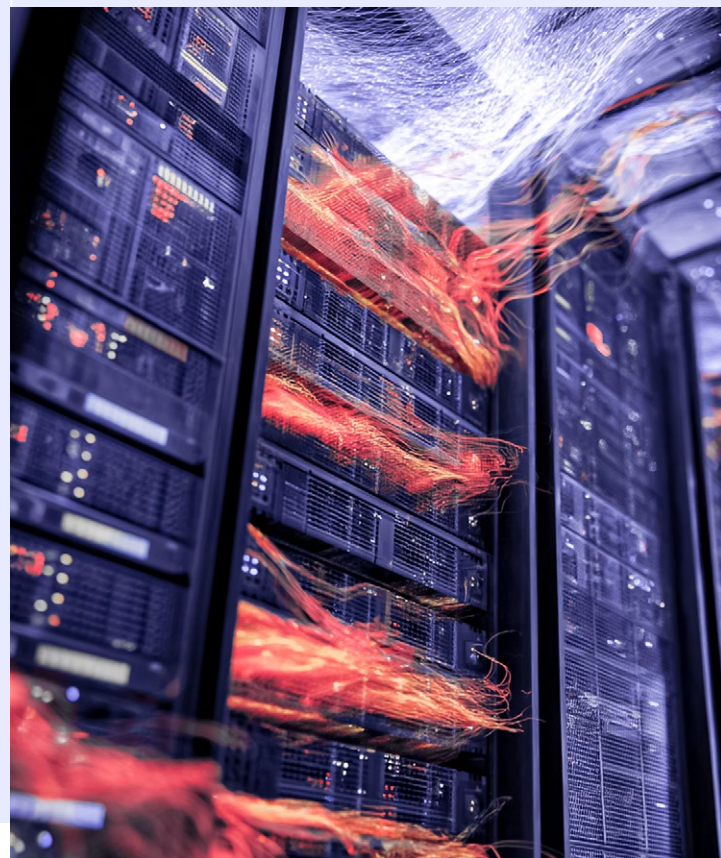
BI

R

LIK

«Өзгермелі жағдайдағы бірлік»

- Қолайлы аймақтағы әлеуметтік тұрақтылық индексі.
- SRS (Happy Index) 75%.
- eNPS 70%.
- Қатысу 85%.
- Адалдығы 65%.
- EJM (өмірлік циклдің әр кезеңінде қызметкерлердің қанағаттанушылығы) % (өлшем қажет).
- IR (өндірістік қатынастар саласындағы жоғары стандарттар).



ALA

U

«Үздіксіз жаңарту»

- Деректерді актив ретінде басқару
- Сату және жылыстауды басқару
- Сыртқы деректерді монетизациялау
- Ішкі процестерді оңтайландыру
- 2027 жылғы Big Data-дан FCF – 6,5 млрд теңге
- Желілік және АТ инфрақұрылымның бұлттық ортаға көшуі
- 2024 жылы 10 жылдан астам пайдаланылатын жабдықтың үлесін 15%-ға дейін төмендету
- 99,9% – АТ платформалары мен цифрлық сату арналарының қолжетімділігі
- Микросервистік архитектураға ауысу
- SDN/NFV платформасына негізделген Telco Cloud инфрақұрылымын құру
- Бизнестің цифрлық трансформациясы
- Time-to-market-ті 2 есе қысқарту
- Масштабтау құнын төмендету
- IaaS/PaaS цифрлық және бұлттық қызметтерін ұсыну
- Жаңа нарықтарға шығу

ORKE

N

«Тұрақты өсу»

- Гигабиттік қоғамға көшу үшін жағдай жасау
- 100G интерфейстерде 18 облыс орталығына жету
- Қолжетімділік жылдамдығы бойынша клиенттердің үміттерін ақтау
- ≈500 мың клиент (үй шаруашылықтары)
- Сала көшбасшылары деңгейіндегі операциялық тиімділік
- ≈ 8 млрд теңге – 2023–2032жж. EBITDA-ға әсері
- Мұнара операторын құру
- ОДН жобасын іске асыру, КТ АМС басқару, 50+ жобаларымен синергия және СКЖҚ
- Жеткізу тізбегін автоматтандыру және ОҚКО процестерін цифрландыру
- Күнделікті операцияларды азайту
- ESG рейтингінің мақсаттарына жету
- Нетто-көміртек ізін 2032 жылға дейін 13%-ға дейін төмендету
- Рейтинг: BBB (2024 жыл), A (2027 жыл)



2024 ЖЫЛЫ СТРАТЕГИЯНЫ ІСКЕ АСЫРУ НӘТИЖЕЛЕРІ БОЙЫНША ҚЫСҚАША ЕСЕП

Бағыт	Стратегияның мақсаттары	2024 нәтиже
B2C нарығында КЖҚ және телевизия жетекші позицияларын қорғау	72%–74% КЖҚ	71% КЖҚ
	45–50% TV	50% TV
B2X нарығындағы түсім бойынша жетекші позицияларды нығайту	50–52% B2X нарығының	44% B2X нарығының
B2C сегментіндегі клиенттік тәжірибе бойынша #1 Оператор болу	№1 сегментте	17% (2 орын)
B2X сегментіндегі клиенттік тәжірибе бойынша #1 Оператор болу	Тіркелген операторлар арасындағы үздік NPS	15% (3 орын)

