



БИЗНЕС-СТРАТЕГИЯ

В конце 2022 года «Казакхтелеком» принял новую стратегию развития JRun на 2023–2032 годы.

Главная цель стратегии JRun – лидерство на рынке Казахстана за счет улучшения клиентского опыта.

Стратегические направления развития Компании названы простыми и понятными словами на казахском языке, которые вызывают доверие у клиентов, работников и стейкхолдеров Компании.

СТРАТЕГИЯ JRUN

МИССИЯ

Стать незаменимой и привычной частью жизни каждого, меняясь, удивляя и превосходя ожидания.

ВИДЕНИЕ

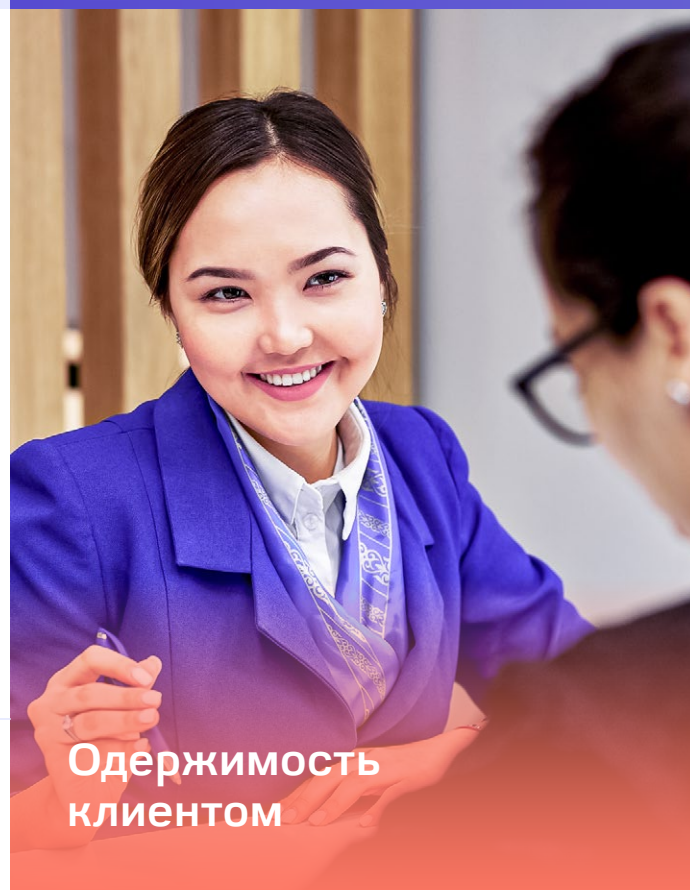
Лидирующий казахстанский интегрированный сервис-провайдер на рынке инфо-коммуникаций.

 AQIN

BI  LIK

ALA 

ORKE 



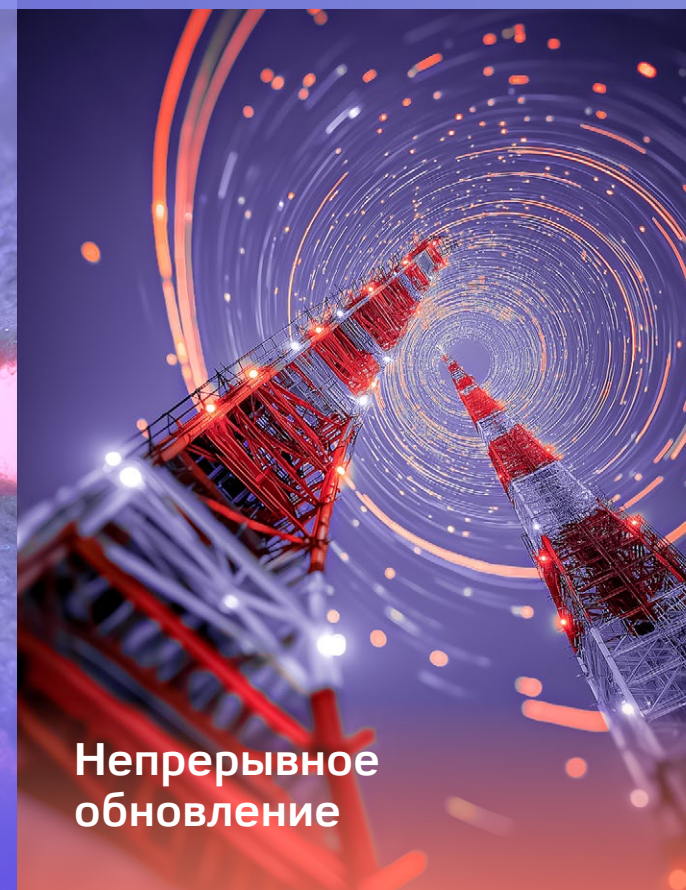
Одержимость клиентом

Лидерство на телеком-рынке за счет улучшения клиентского опыта



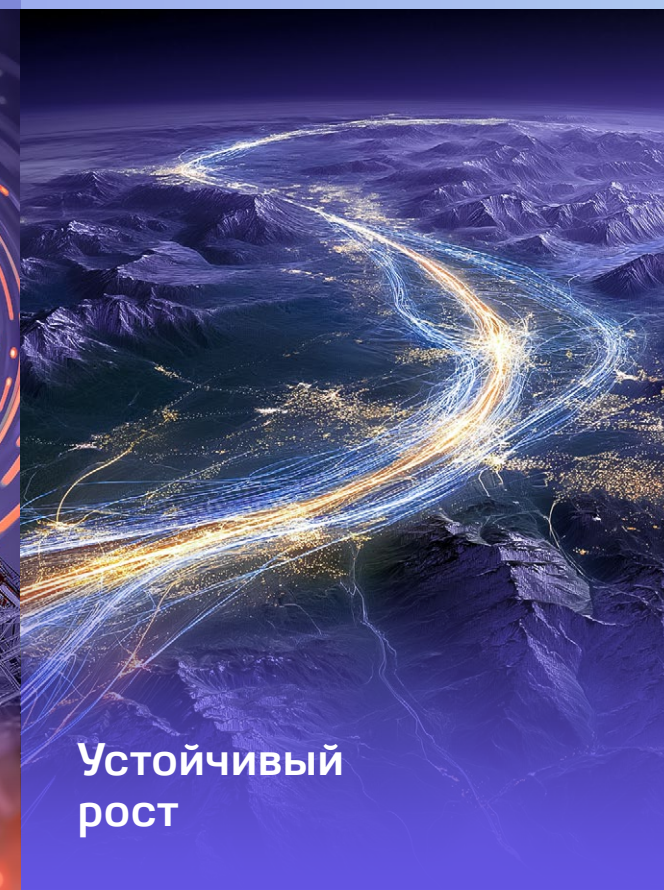
Единство в меняющихся условиях

Успех за счет улучшения опыта работника



Непрерывное обновление

Двигатель экономического роста и конкурентных инноваций



Устойчивый рост

Первоклассное управление бизнесом и лучшая инфраструктура

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ НА 2022–2027 ГОДЫ

J

AQIN

Одержимость клиентом

- Лидерство по качеству последней мили на рынке B2C
- Города от 200 Мбит/с
- СНП от 20 Мбит/с
- Стать Оператором #1 по клиентскому опыту в сегменте B2C
- Лучший NPS среди фиксированных операторов
- Защита лидирующих позиций на рынке B2C ШПД и телевидения
- ШПД 72–74%
- TV 45–50%
- Укрепление лидирующих позиций по выручке на рынке B2X
- 50–52% рынка B2X
- Стать Оператором №1 по клиентскому опыту в сегменте B2B
- Лучший NPS среди фиксированных операторов
- Уверенный рост в сегменте ИКТ и выбранных новых направлениях бизнеса
- Выручка до +14% в доходах

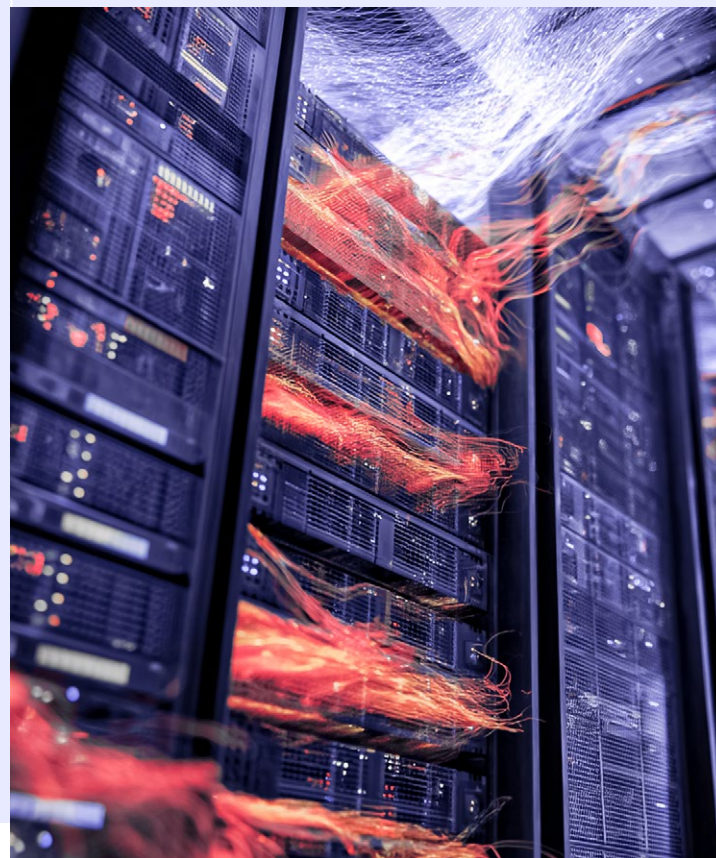
BI

R

LIK

Единство в меняющихся условиях

- Индекс социальной стабильности в благоприятной зоне
- SRS (Happy Index) 75%
- eNPS 70%
- Вовлеченность 85%
- Лояльность 65%
- EJM (удовлетворенность работников на каждом этапе жизненного цикла) в % (требуется замер)
- IR (высокие стандарты в сфере производственных отношений)



ALA

U

Непрерывное обновление

- Управление данными как активом
- Управление продажами и оттоком
- Внешняя монетизации данных
- Оптимизация внутренних процессов
- FCF от Big Data на 2027 год – 6,5 млрд тенге
- Повышение эффективности деятельности с помощью ИИ
- Улучшение качества обслуживания клиентов и увеличение их лояльности
- Увеличение эффективности маркетинговых кампаний и снижение затрат на рекламу
- Автоматизация внутренних процессов, повышение производительности труда
- Переход сетевой и ИТ инфраструктуры в облачную среду
- Снижение доли оборудования, эксплуатируемого свыше 10 лет до 15% в 2024 году
- 99,9% – доступность ИТ-платформ и цифровых каналов продаж
- Переход на микросервисную архитектуру
- Построение Telco Cloud инфраструктуры на базе SDN/NFV платформы
- Цифровая трансформация бизнеса
- Сокращение time-to-market в 2 раза
- Снижение стоимости масштабирования
- Предоставление цифровых и облачных сервисов IaaS/PaaS
- Выход на новые рынки

ORKE

N

Устойчивый рост

- Создание условий для перехода к гигабитному Обществу
- Достижение 18 ОЦ* на 100G интерфейсах
- Соответствие ожиданиям клиентов по скорости доступа
- ~500 тыс. клиентов (домохозяйств)
- Операционная эффективность на уровне лидеров отрасли
- ~8 млрд тенге – эффект на EBITDA на 2023–2032 гг.
- Создание Башенного оператора
- Реализация проекта ОДН, управление АМС КТ, синергия с проектами 50+ и БШПД
- Автоматизация цепочки поставок и цифровизация процессов ОЦО
- Минимизация рутинных операций
- Достижение целей ESG рейтинга
- Снижение нетто-углеродного следа на 13% до 2032 года
- Рейтинг: BBB (2024 год), A (2027 год)



КРАТКИЙ ОТЧЕТ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ В 2024 ГОДУ

Направление	Цели Стратегии	Результат 2024
Защита лидирующих позиций на рынке B2C ШПД и телевидения	72%–74% шпд	71% шпд
	45–50% TV	50% TV
Укрепление лидирующих позиций по выручке на рынке B2X	50–52% рынка B2X	44% рынка B2X
Стать Оператором №1 по клиентскому опыту в сегменте B2C	№1 в сегменте	17% (2 место)
Стать Оператором №1 по клиентскому опыту на сегменте B2X	Лучший NPS	15% (3 место)

