

Компанияның даму стратегиясы

Миссия, пайымдау, құндылықтар

Миссия

Әр адамның өмірінің ажырамас және таныс бөлігі болу, өзгеру, таңдану және күткеннен асып түсу. Топ миссиясының негізгілері мынадай ұғымдар болып табылады:

БОЛУ

Топтың стратегиясына сәйкес оның трансформациясының негізін қалау

ТАПТЫРМАЙТЫН

инновациялардағы, бағадағы, өңірлік қамтудағы және қызметтер кешеніндегі көшбасшылық есебінен нарықта бірегей ұсыныс беру жолымен бәсекелесу

ҮЙРЕНШІКТІ

ыңғайлылықты, қолжетімділікті және тұрақтылықты қамтамасыз ету

ӨМІРДІҢ БІР БӨЛІГІ

қарым-қатынас ортасын құру, ақпарат алу мен алмасуды қамтамасыз ету, білімді басқару, ойын-сауық және әлеуметтік бағыт

ӘРҚАЙСЫСЫН

барлық сегменттерді қамту, сараланған тәсілді қолдану

ӨЗГЕРТУ

технология, нарық, сұраныс және бәсекелестік жағдайдың өзгеруіне уақтылы және икемді жауап беруге бағытталған құрылым мен процестерді құру

ТАҢҚАЛАРЛЫҚ

бірегей клиенттік тәжірибені құруды қамтамасыз ету

КҮТКЕННЕН АСЫП ТҮСУ

қажеттіліктерді қалыптастыру және қанағаттандыру, инновацияда көшбасшы болу

Пайымдау

Инфокоммуникациялар нарығындағы жетекші қазақстандық интеграцияланған сервис-провайдер.

Стратегиялық бастамалар мен даму бағыттарын іске асыру арқылы ҚР инфокоммуникациялар нарығының негізгі сегменттерінде жетекші көшбасшылық ұстанымдарды сақтау, нығайту және қалыптастыру мақсатында топтың барлық қатысушыларының үйлесімді іс-қимылы.

Телекоммуникация саласының өзекті жаһандық трендтері

Әлемдегі телекоммуникация саласының (оның ішінде Қазақстандағы) бейнесі мен дамуы бүгінде алты негізгі трендпен айқындалады:

- 1 нарықтағы бәсекелестіктің өсуі және байланысты салалардағы ойыншылардың қысымының артуы (банктер, цифрлық компаниялар, бөлшек сауда саласының ойыншылары);
- 2 қарапайым, интуитивті азық-түлік ұсыныстарына және цифрлық өзіне-өзі қызмет көрсетуге тұтынушылық преференциялардың қозғалысы;
- 3 Интернеттің жалпыға бірдей енуі және мобильді Интернет жағына артықшылық беру;
- 4 OTT платформаларынан желіге тез өсіп келе жатқан жүктеме және оларды инфрақұрылымды одан әрі дамытуға тарту;
- 5 5G мобильді желілерін жылжыту;
- 6 2020 жылы COVID-19 пандемиясының тұтынушылық сұраныс құрылымына әсері, цифрлық трансформация тенденциясын жеделдету (экожүйелер құру, online режиміне «мәжбүрлі» көшу және т.б.).

Осы трендтер индустрияның көшбасшы компанияларының басқарудың жаңа тиімділігі жоғары модельдерін (agile) белсенді енгізу, шығындарды оңтайландыру, оның ішінде клиенттік және ішкі процестерді цифрландыру, қызметті әртараптандыру және экожүйелерге қатысу, сондай-ақ желілік инфрақұрылым эволюциясының келесі кезеңіне дайындық арқылы қозғалысын айқындайды.

Стратегияны іске асырудың негізгі көрсеткіштері

Жаңа стратегияның негізгі мақсаты аралас салалардағы негізгі қызметтен түсетін кірісті ұлғайту, сондай-ақ шығындар базасын оңтайландыру арқылы топтың акционерлік құнын арттыру болып табылады.

АСР 1 Бірінші таңдау бренді

- АСР 1 мақсаты В2С және В2Х (В2В, В2G және В2О нарықтарын қоса алғанда), В2С тіркелген байланысы (КЖҚ, телефония және ақылы телевизияның азық-түлік сегменттерін қоса алғанда), кірістерді ұлғайта отырып және маркетинг пен сату шығындарын оңтайландыра отырып, В2Х тіркелген байланысы үшін ұялы байланыс нарықтарында ұзақ мерзімді көшбасшылықты сақтау болып табылады, олар мыналар арқылы жүзеге асырылады:

 - More For More қағидаты бойынша өсіп келе жатқан трафикті монетизациялауда көшбасшылықты қамтамасыз ету, сондай-ақ тіркелген және ұялы байланыс нарықтарындағы бәсекелестердің агрессивті баға саясатын бақылау;
 - бір-бірін толықтыратын бәсекеге қабілетті өнімдер портфелін құру;
 - клиенттерді сегментациялаудың озық әдістеріне негізделген өнімдерді дамыту, баға белгілеу және сату;
 - маркетинг және сату шығындарын оңтайландыру.
- More For More қағидаты бойынша өсіп келе жатқан трафикті монетизациялауда көшбасшылықты қамта-

АСР 2 Цифрлық платформа

Әр түрлі салалардағы көптеген мысалдар экономиканың цифрлық трансформациясының сөзсіз болуын көрсетеді: түбегейлі жаңа, бастапқыда цифрлық операциялық модельдері бар ойыншылардың шығуы дәстүрлі ойыншылардың көрсеткіштеріне қысымның едәуір артуымен бірге жүреді. Нарықтағы өзгерістерге барынша тұрақтылықты қысқа мерзімде жаңа нарықтық жағдайға бейімделуге қабілетті цифрландырудың дәстүрлі көшбасшы компаниялары көрсетуде.

Бұл тренд телекоммуникациялық сала сияқты технологиялық тұрғыдан неғұрлым ілгері дамыған салаларда ерекше байқалады, мұнда осы өсімнің басым бөлігі цифрлық және технологиялық компанияларға тиесілі болды, ал телекоммуникациялық ойыншылардың үлесі 35%-ға қысқарды. Дүние жүзіндегі телекоммуникациялық компаниялардың қаржылық көрсеткіштерінің төмендеуі шығындарды азайту және жаңа кіріс көздерін іздеу үшін сандық жұмыс әдістері мен аналитиканы жедел енгізу қажеттілігін көрсетеді. Бұл ретте цифрлық трансформацияларды жүргізудің тиімділігі дәлелденген — аталған шаралар кешенін енгізу:

- ▶ пайданы **15–20%-ға** ұлғайтуға;
- ▶ операциялық шығындарды **20–30%-ға** азайтуға;
- ▶ күрделі шығындарды **5–10%-ға** төмендетуге мүмкіндік береді.

«Қазақтелеком» АҚ Цифрлық платформа АСР шеңберінде өзінің алдына негізгі бизнес пен желіні цифрлық трансформациялау, сондай-ақ жаңа цифрлық бизнес-модельдер мен серіктестіктерді пайдалана отырып, бірегей нарықтық жағдайды монетизациялау бойынша мақсаттар қояды:

- ▶ клиенттік жолдарды цифрландырып, сатудың цифрлық әдістерін қолданып, қосалқы функцияларды автоматтандырып және роботтандырып «Барлығы Онлайн!» қағидаты бойынша жұмыс істеу;
- ▶ өзіңіздің сараптамалық біліміңізді, тәжірибеңізді және деректеріңізді қолдана отырып, CVM және терең талдамадағы көшбасшылықты қамтамасыз ету (Топ шеңберінде де, сыртқы монетизация үшін де);
- ▶ желілік функцияларды виртуализациялау және 5G буын желісін орналастыру арқылы желіні цифрландыру;

- ▶ портфельді әртараптандыру және сабақтас салаларға шығу үшін бизнес пен әріптестіктің цифрлық бағыттарын дамыту.

Стратегия шеңберінде Цифрлық трансформация үш бағыт (негізгі бизнесті цифрлық трансформациялау, бизнестің жаңа цифрлық бағыттарын дамыту, желіні цифрлық трансформациялау) және әртүрлі міндеттері бар екі уақыт көкжиегі тұрғысынан қаралады:

- ▶ **бірінші көкжиек (2022 жылға дейін):** клиенттік жолдарды оңтайландыру және цифрландыру және сандық маркетинг құралдарын енгізу арқылы цифрлық жетілуге қол жеткізу;
- ▶ **екінші көкжиек (2023 ж.+):** қызметтің барлық салаларындағы процестерді оңтайландыру үшін талдауды ауқымды енгізу, бэк-офисті және қосалқы функцияларды роботтандыру, желіні ауқымды виртуалдандыру және 5G іске қосу, бизнестің жаңа цифрлық бағыттарын дамыту.

АСР 3

Тиімді ұйымдастыру

АСР 3-тің негізгі міндеттері тиімділікті арттырудың ауқымды бағдарламасын іске қосу және топтың оңтайлы ұйымдық құрылымына көшу болып табылады, оның ішінде:

- ▶ желілік инфрақұрылымдағы қайталануды жою, ауылдық жерлерде сымсыз технологияларға көшу және қызмет көрсету көлемін ұлғайту;
- ▶ күнделікті тапсырмаларды автоматтандыру және персоналдың тиімділігін басқару;
- ▶ ЖҚКО-ны одан әрі оңтайландыруды қоса алғанда әкімшілік функцияларды оңтайландыру және белгілі бір функцияларды аутсорсингке шығару;

- ▶ Холдинг пен негізгі бизнес-бірліктерді бөле отырып, топтың ұйымдық құрылымын оңтайландыру.

Осы АСР шеңберінде операциялық және күрделі шығындар бөлігінде синергияны іске асыру үшін топ құрамындағы ұтқыр активтер желілерін интеграциялау тақырыбы да қамтылады.

Жаңа стратегияны іске асыру көкжиекте келесі стратегиялық мақсаттарға 5 жыл қол жеткізуге мүмкіндік береді (2024 жылға арналған нысаналы жай-күйі).

«ҚАЗАҚТЕЛЕКОМ» АҚ КОМПАНИЯЛАР ТОБЫНЫҢ
СТРАТЕГИЯЛЫҚ МАҚСАТТАРЫ 5 ЖЫЛ



Алғашқы таңдау брендi

Ұялы байланыс нарығының үлесін

66-68%

тіркелген байланыстың

73-75%

деңгейінде ұстап тұру

Ұялы байланыс операторларының маркетинг және сату шығындарын азайту

↘ **15-20%**

B2B сегментінде КЖҚ абоненттерінің кетуін азайту

↘ **15%**



Тиімді ұйымдастыру

Мыс желісінен FTTX-ға ауыстыру

740 000

абонент

Ауылдық елді мекендердің сымсыз желілерге көшуі

2 000

ауыл



Цифрлық платформа

Онлайн арналары арқылы сату

30%

Клиенттерге қызмет көрсету шығындарын азайту

40%

Маркетинг шығындарын азайту*

20%

Сайттың және қосымшаның MAU деңгейі

30%

Колл-орталықтар мен физикалық бөлімшелерге жүгінулер санын азайту

30-50%

Клиенттердің қанағаттанушылығын арттыру — NPS өсуі

20 п.т.

Стратегияны іске асыру кезіндегі тәуекелдерді бағалау

«Қазақтелеком» АҚ-ның қызметіне түрлі қауіп-қатерлер әсер етеді, олар мақсатқа жету үшін елеулі белгісіздік тудырады. Осыған байланысты тәуекелдерді басқару жөніндегі алдын алу шараларын қамтамасыз ету үшін АСР бойынша ықтимал қатерлер айқындалып, олардың ықпалы мен оларды азайту жөніндегі іс-шаралар көрсетілді.

Алайда «Қазақтелеком» АҚ қазіргі уақытта ештеңе белгісіз немесе «Қазақтелеком» АҚ маңызды емес деп санайтын тәуекелдерді қоса алғанда, басқа қауіптердің болуын жоққа шығармайды.

Алғашқы таңдау бренді

КОМПАНИЯ БИЗНЕСІН ЖҮРГІЗУДІ ШЕКТЕУГЕ АЛЫП КЕЛЕТІН ЗАҢНАМАДАҒЫ ӨЗГЕРІСТЕР

ТӨМЕНДЕТУ ЖӨНІНДЕГІ ІС-ШАРАЛАР

1. Байланыс саласындағы уәкілетті органмен тығыз өзара іс-қимыл жасау. Заң жобалары мен НҚА мониторингі, жобалар / заң өзгерістері туралы мүдделі тұлғаларды уақтылы хабардар ету.
2. Уәкілетті органда, ҒТА, ҰҚП-да байланыс саласындағы заңнаманы өзгерту мәселелері бойынша жұмыс топтарына қатысу. Проблемалық мәселелерді Парламенттегі, РСПП-дағы, экономикалық саясат жөніндегі кеңестегі деңгелек үстелге шығару. Депутаттармен кездесулер ұйымдастыру.

ӘСЕР ЕТУ

Ең күтілетіні

Абоненттердің кетуінің өсуі 7%-дан аспайды. Нарық үлесін 3%-дан асырмай төмендету.

Қолайлы

Абоненттердің кетуінің өсуі 12%-дан аспайды. Нарық үлесін 10%-дан асырмай төмендету.

ӘСЕР ЕТУДІ БАҒАЛАУ/ЫҚТИМАЛДЫҚ

3/4

ТОП ДЕҢГЕЙІНДЕГІ КІРІСТЕРДІ КАННИБАЛИЗАЦИЯЛАУ ЖӘНЕ ТОП ІШІНДЕГІ БӘСЕКЕЛЕСТІК

ТӨМЕНДЕТУ ЖӨНІНДЕГІ ІС-ШАРАЛАР

1. Top деңгейінде стратегиялық басқару бөлімшесін құру.
2. Topтың барлық қатысушыларына корпоративтік деңгейде теңгерімделген ҚНҚ құру.
3. Клиенттік бейіндерді сегментациялауды қамтамасыз ету және оған сәйкес топ мүшелерінің бизнес-қызметін жүргізу.

ӘСЕР ЕТУДІ БАҒАЛАУ/ЫҚТИМАЛДЫҚ

3/3

Алғашқы таңдау бренді

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЯ НАРЫҒЫНДА БАҒА СОҒЫСЫНЫҢ ЖАҢА КЕЗЕҢІН ІСКЕ ҚОСУ

ТӨМЕНДЕТУ ЖӨНІНДЕГІ ІС-ШАРАЛАР

1. Топ деңгейінде стратегиялық басқару бөлімшесін құру (тарифтерді келісу, инвестициялау, реттеушімен өзара іс-қимыл жасау).
2. Топтың барлық қатысушыларына корпоративтік деңгейде теңгерімделген ҚНК құру.
3. Маржиналдылықты және Акционерлік құнға әсерді бағалау үшін бизнес-бірліктер, топ өнімдері бойынша басқарушылық есепті енгізу.

ӘСЕР ЕТУ

Ең күтілетіні

Топ түсімін 7-15%-ға төмендету.

ӘСЕР ЕТУДІ БАҒАЛАУ/ЫҚТИМАЛДЫҚ

3/3

FMS-ӨНІМДЕРДІҢ ҮДЕМЕЛІ ДАМУЫ КЕЗІНДЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЯ НАРЫҒЫНДАҒЫ ҚҰННЫҢ БҰЗЫЛУЫ

ТӨМЕНДЕТУ ЖӨНІНДЕГІ ІС-ШАРАЛАР

1. Топ деңгейінде стратегиялық басқару бөлімшесін құру (Тарифтерді келісу, инвестициялау, реттеушімен өзара іс-қимыл жасау).
2. Параметрлерді сақтау үшін топтың барлық мүшелеріне корпоративті деңгейде теңдестірілген тиімділік құру:
 - › FMS ПЭК-ін ARPU деңгейінде 1050 теңгеден төмен емес деңгейде қамтамасыз ету;
 - › сим-карталар саны 1,1 млн бірліктен аспайды;
 - › түсім 13 млрд теңгеден төмен емес;
 - › бәсекелестің агрессивті әрекеттері жағдайында—параметрлердің тиісті өзгеруі.
3. Маржиналдылықты және Акционерлік құнға әсерді бағалау үшін бизнес-бірліктер, топ өнімдері бойынша басқарушылық есепті енгізу.
4. Бөлшек сауда нарығында жаңа өсу нүктелерін іздеу.

ӘСЕР ЕТУДІ БАҒАЛАУ/ЫҚТИМАЛДЫҚ

3/3

**РЕТТЕУШІ ТАРАПЫНАН САНКЦИЯЛАР САЛУ
(ҚР ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКА МИНИСТРЛІГІНІҢ
ТАБИҒИ МОНОПОЛИЯЛАРДЫ РЕТТЕУ
КОМИТЕТІ)**

ТӨМЕНДЕТУ ЖӨНІНДЕГІ ІС-ШАРАЛАР

1. Позицияны құру, шарттарды қайта қарау үшін реттеушімен өзара әрекеттесуді ұйымдастыру (уақыт шектеулі және тұрақты).
2. Мобильді нарықта жаңа өсу нүктелерін іздеу.

ӘСЕР ЕТУ

Ең күтілетіні

Шартсыздыққа байланысты бағаланбайды.

Қолайлы

Шартсыздыққа байланысты бағаланбайды.

ӘСЕР ЕТУДІ БАҒАЛАУ/ЫҚТИМАЛДЫҚ

3/3

**МЕМЛЕКЕТ ҚАТЫСАТЫН ІРІ ИНФРАҚҰРЫЛЫМДЫҚ
ЖОБАЛАРДЫҢ КІДІРУІ ЖӘНЕ БҰЗЫЛУЫ**

ТӨМЕНДЕТУ ЖӨНІНДЕГІ ІС-ШАРАЛАР

1. Нақты нәтижелілікті және Акционерлік құнға әсерді есептеу үшін Басқару есебін енгізу.
2. Жобалардың Елеулі бұзылу қаупі анықталған жағдайда жобаның шарттарын қайта қарау бойынша мемлекеттік органмен өзара іс-қимыл жасау.
3. Жобалардың барлық қатысушыларына корпоративтік деңгейде теңгерімделген ҚТК құру.

ӘСЕР ЕТУ

Ең күтілетіні

Күтілетін әсерлерге 20-30%-ға қол жеткізбеу.

Қолайлы

0 күтілетін әсерлерге қол жеткізбеу.

ӘСЕР ЕТУДІ БАҒАЛАУ/ЫҚТИМАЛДЫҚ

3/3

Цифрлық платформа

ЖАҢА ТЕХНОЛОГИЯЛАР БОЙЫНША СЫРТҚЫ РЕГЛАМЕНТТІК БАЗАНЫҢ ШЕКТЕУЛІЛІГІ

ТӨМЕНДЕТУ ЖӨНІНДЕГІ ІС-ШАРАЛАР

1. Жаңа технологиялар бойынша стандарттарды енгізу.
2. Жетекші өндірушілердің жабдықтары мен шешімдерін қолдану.

ӘСЕР ЕТУ

Ең күтілетіні

Жаңа бизнесті енгізу мерзімін 3 айға ауыстыру.

Қолайлы

Жаңа бизнесті енгізу мерзімін 6 айға ауыстыру.

ӘСЕР ЕТУДІ БАҒАЛАУ/ЫҚТИМАЛДЫҚ

3/3

БАСТАМАЛАРДЫ ІСКЕ АСЫРУ ҮШІН РЕСУРСТАРДЫҢ ЖЕТКІЛІКСІЗДІГІ

ТӨМЕНДЕТУ ЖӨНІНДЕГІ ІС-ШАРАЛАР

1. Бастамаларды іске асыру үшін қызметкерлерді жалдау және/немесе қайта даярлау.
2. Цифрлық платформа саласында жаңа тәсілдерді енгізу, оқытуды жүргізу.
3. Қажет болған кезде сертификаттауды қамтамасыз ету.

ӘСЕР ЕТУ

Ең күтілетіні

Бастамаларды іске асыру үшін ресурстармен қамтамасыз ету 80%.

Қолайлы

Бастамаларды іске асыру үшін ресурстармен қамтамасыз ету 95%.

ӘСЕР ЕТУДІ БАҒАЛАУ/ЫҚТИМАЛДЫҚ

3/3

КОРПОРАТИВТІК ИНФОКОММУНИКАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТЕР МЕН ШЕШІМДЕР ПОРТФЕЛІНІҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІНІҢ ЖЕТКІЛІКСІЗДІГІ

ТӨМЕНДЕТУ ЖӨНІНДЕГІ ІС-ШАРАЛАР

1. Компания филиалдарының АКТ қызметтерін корпоративтік сатуды дамыту, деректер орталықтары негізінде IaaS, PaaS және SaaS бұлтты қызметтерін іске асыру және жылжыту, бұлтты сақтау жүйесі, АКТ қызметтерін жылжытудың ұзақ мерзімді стратегиясын әзірлеу (маркетингтік және жарнамалық шаралар).
2. Жүйелерді интеграциялау мәселелерін шешу үшін сарапшыларды тарту, күшті мемлекет құру, ірі клиенттер сегментінде сату персоналын көбейту.
3. Сапа жүйесі бойынша Дата — орталықтарды сертификаттау.
4. Ірі кәсіпорындарға қосымша консалтингтік қызметтер көрсету, жүйелерді интеграциялау қызметтерін дамыту және жылжыту және аутсорсинг.

ӘСЕР ЕТУ

Ең күтілетіні

АКТ нарығы кірістерінің үлесін 6%-дан артық емес төмендету.

ӘСЕР ЕТУДІ БАҒАЛАУ/ЫҚТИМАЛДЫҚ

4/3

Тиімді ұйымдастыру

ВАЛЮТАЛЫҚ ТӘУЕКЕЛ

ТӨМЕНДЕТУ ЖӨНІНДЕГІ ІС-ШАРАЛАР

1. Құнын төмендету бойынша келіссөздер жүргізу.
2. Келісімшарттарды шетелдік құқық иеленушілерге теңгеге және рубльге аудару.
3. Компанияның уақытша бос ақша қаражатын валюта қоржынына сақтау және орналастыру жағынан валюталық позицияларды әртарапандыру.

ӘСЕР ЕТУ

Ең күтілетіні

Компанияның тәуекел-тәбеті шегінде валюталық тәуекелді іске асыру кезіндегі ықтимал шығындардың өсуі.

Қолайлы

Компания басшылығы айқындаған шектерде тәуекелді іске асыру кезіндегі ықтимал шығындардың өсуі.

ӘСЕР ЕТУДІ БАҒАЛАУ/ЫҚТИМАЛДЫҚ

4/3

БАНКТЕРДІҢ КОМПАНИЯ АЛДЫНДАҒЫ МІНДЕТТЕМЕЛЕРІН ОРЫНДАМАУЫ

ТӨМЕНДЕТУ ЖӨНІНДЕГІ ІС-ШАРАЛАР

1. Банк капиталының өтімділігі мен жеткіліктілігін бағалау.
2. «Самұрық-Қазына» ҰӘҚ» АҚ қазынашылық операциялары бойынша корпоративтік стандартты ұстану.

ӘСЕР ЕТУ

Ең күтілетіні

Банктердің Компания алдындағы орындалмаған міндеттемелері Компанияның тәуекел-тәбетінің 25%-ына дейін.

Қолайлы

Банктердің Компания алдындағы міндеттемелерін орындамау Компанияның тәуекел-тәбетінің 50%-ы.

ӘСЕР ЕТУДІ БАҒАЛАУ/ЫҚТИМАЛДЫҚ

4/3

КОМПАНИЯНЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТІ БОЙЫНША НОРМАТИВТІК БАЗАНЫҢ ШЕКТЕУЛІЛІГІ

ТӨМЕНДЕТУ ЖӨНІНДЕГІ ІС-ШАРАЛАР

1. Әрбір нақты жағдайда қолдану үшін оңтайлы техникалық шешімдерді таңдау мақсатында желілік инфрақұрылым объектілерін жүйелеу.
2. Компанияның инвестициялық қызметі бойынша нормативтік базаны өзектендіру.

ӘСЕР ЕТУ

Ең күтілетіні

Регламенттеуші талаптарға сәйкес келмейтін іске асыруға қабылданған жобалардың болмауы

Қолайлы

Менеджмент айқындаған және іске асыруға қабылданған, сыртқы регламенттік талаптарды сақтаумен қамтамасыз етілген жобалардың болуы.

ӘСЕР ЕТУДІ БАҒАЛАУ/ЫҚТИМАЛДЫҚ

3/3

НЕГІЗГІ БІЛІКТІ ПЕРСОНАЛДЫ ЖОҒАЛТУ ҚАУПІ

ТӨМЕНДЕТУ ЖӨНІНДЕГІ ІС-ШАРАЛАР

1. Негізгі персоналды ынталандырудың ашық жүйесін құру/ негізгі персоналды тану құралдарын дамыту.
2. Негізгі лауазымдарға орналасуды жоспарлау.
3. Білікті қызметкерлерді оқыту мен дамытудың мақсатты моделін құру (функционалдық Академиялар, Көшбасшылық мектебі).

ӘСЕР ЕТУ

Ең күтілетіні

Негізгі білікті персонал кадрларының тұрақтамау деңгейі 3%-дан артық емес.

Қолайлы

Негізгі білікті персонал кадрларының тұрақтамау деңгейі 5%-дан артық емес.

ӘСЕР ЕТУДІ БАҒАЛАУ/ЫҚТИМАЛДЫҚ

3/2

Тиімді ұйымдастыру

ӘЛЕУМЕТТІК ШИЕЛЕНІСТІҢ ӨСУІ

ТӨМЕНДЕТУ ЖӨНІНДЕГІ ІС-ШАРАЛАР

1. Компанияда өткізілетін іс-шаралар мен өзгерістер туралы персонал арасында түсіндіру жұмыстарын жүргізу.
2. Персоналды HR-бағыттағы іс-шаралар туралы уақтылы хабардар ету.
3. Моральдық-психологиялық ахуалды жүйелі бақылау.
4. Басшы мен қызметкер арасындағы кері байланыс бойынша тұрақты сессияларды енгізу.
5. Желілік менеджерлердің жауапкершілік аймақтарын нақты анықтау.
6. Персонал қызметінің тиімділігін бағалау жүйесін жетілдіру.
7. Персоналға әлеуметтік сауалнама жүргізу.

ӘСЕР ЕТУ

Ең күтілетіні

Әлеуметтік тұрақтылық рейтингі 73%-дан кем емес.

Қолайлы

Әлеуметтік тұрақтылық рейтингі 70%-дан кем емес.

ӘСЕР ЕТУДІ БАҒАЛАУ/ЫҚТИМАЛДЫҚ

2/4

ҰЯЛЫ БАЙЛАНЫС ОПЕРАТОРЛАРЫНЫҢ ИНТЕГРАЦИЯСЫ АЯСЫНДА ЖЕЛІНІҢ ЫҚТИМАЛ БҰЗЫЛУЫ, КІДІРІСТЕР ЖӘНЕ/НЕМЕСЕ СИНЕРГИЯНЫ ТОЛЫҚ ІСКЕ АСЫРМАУ

ТӨМЕНДЕТУ ЖӨНІНДЕГІ ІС-ШАРАЛАР

1. Топтың стратегиялық басқару бөлімшесімен коллаборацияға интеграциялау жобасы бойынша орган құру.
2. Нақты синергияны және акционерлік құнға әсерді есептеу үшін басқару есебін енгізу.
3. Топтың барлық қатысушыларына корпоративтік деңгейде теңгерімделген ҚНҚ құру.

ӘСЕР ЕТУ

Ең күтілетіні

Күтілетін әсерге 1-3%-ға қол жеткізбеу.

ӘСЕР ЕТУДІ БАҒАЛАУ/ЫҚТИМАЛДЫҚ

3/3