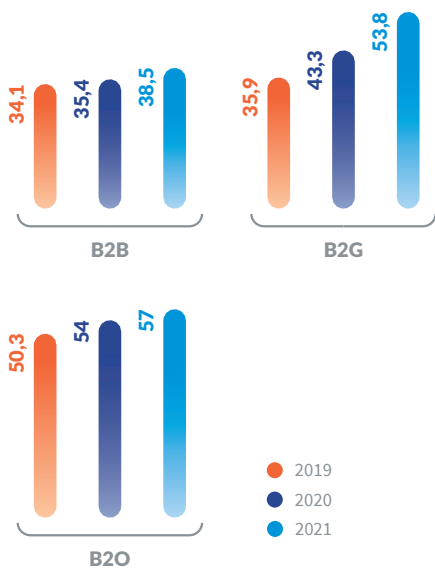


Корпоративтік бизнес

Компанияның корпоративтік сегменттегі түсімі 2021 жылы B2B, B2G, B2O сегменттері бөлінісінде ҚҚС-сыз 149 млрд 337 млн теңгені құрады.

Компанияның корпоративтік сегменттегі кірістері

млрд теңге



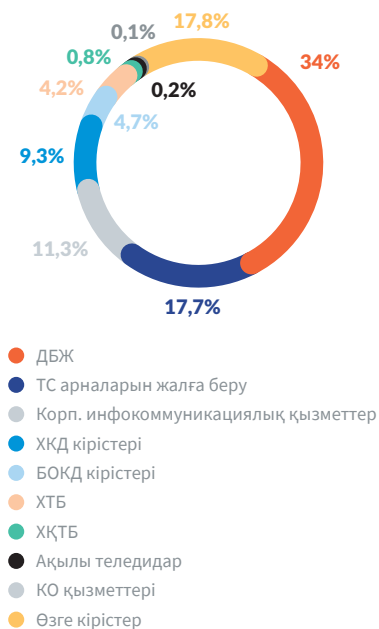
2021 жылы корпоративтік сегментте негізгі өнімді дамыту, неғұрлым тиімді цифрлық арналарды анықтау және оларды дамыту, қызмет көрсетуді дербестендіру және цифрландыру, ФДО жобасын дамыту сияқты бағыттарға жасалған.

«Қазақтелеком «АҚ — цифрлық экономиканың бизнес-серіктесі» стратегиялық міндетін іске асыру шеңберінде корпоративтік сегментте 2021 жылы жаңа бизнестерден түскен түсімнің өсімі өткен жылмен салыстырғанда 209%-ды, ал жаңа қызметтерден — 53%-ды құрады.

Карантиндік шараларға байланысты шектеулерге қарамастан, корпоративтік сегменттегі қызметтердің жылыстауын 3,2 мыңға (немесе 4%) төмендетуге қол жеткізілді.

Корпоративтік сегменттегі кірістер құрылымында 33,95% мөлшеріндегі ең үлкен үлесті деректерді беру желісінің қызметтерін ұсынудан түскен кірістер құрайды. Көлік желісінің арналарын жалға беруден түсетін кірістердің үлесі 17,66%-ды құрайды, ал халықаралық операторлармен келісім бойынша кірістердің үлесі 9,29%-ды құрады.

Корпоративтік сегменттегі компания кірістерінің құрылымы



Көлемдік көрсеткіштер

порттар

Жоспар 578 768

Факт 667 771

Абсолютті мәнде

мың порт

+10 165

КПД

+80 874

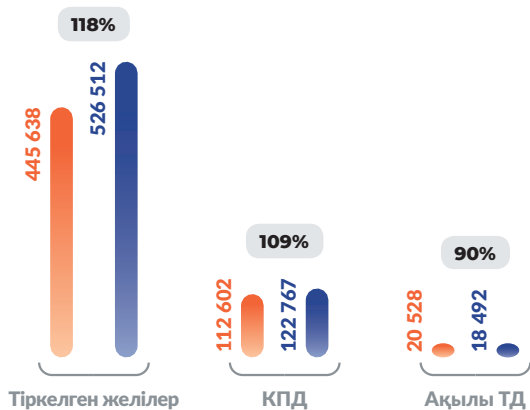
Телефония

-2 036

Ақылы ТД

2021 жылға корпоративтік сегменттегі көлемдер бойынша жоспарды орындау

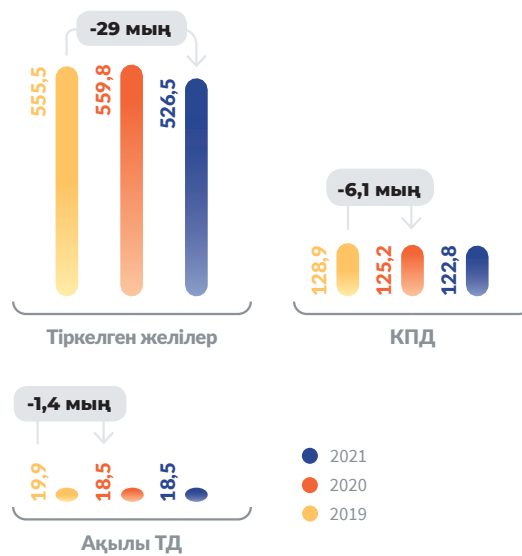
абонент



- В2В + В2G (жоспар)
- В2В + В2G (факт)

В2В/В2G сегментіндегі көлемдердің өсуі

мың порт



Көлем жоспарының орындалуы **115,4%**, абсолюттік мәнде — **89 мың порт**.

B2B клиенттер портфелінің 2021 жылдың соңында құрағаны

87

мың клиенттен астам

Компанияның B2G клиенттер портфелі

16

мыңнан астам мемлекеттік кәсіпорын

2021 жылдың қорытындысы бойынша «Қазақтелеком» АҚ корпоративтік сегментінде тартылғаны шамамен

11 900

жаңа клиент

3 500

астам заңды тұлға

7 400

дара кәсіпкер

955

мемлекеттік кәсіпорын

Өнім желісін кеңейту және саралау

Корпоративтік клиенттердің қажеттіліктерін тиімді зерттеудің арқасында Компания өз қызметінің нәтижелілігі мен тиімділігін арттыруға бағытталған бірқатар жаңа өнімдерді әзірлеп шығарды. Жаңа өнімдерді әзірлеудегі міндетті критерий бұл жаңашылдық, Компанияның қолданыстағы өнімдерімен біріктіру мүмкіндігі.

2021 жылы AntiDDoS абоненттерінің жазылым бойынша құпия ақпаратын қорғау үшін ақпараттық қауіпсіздік өнімі іске қосылды. DDoS-шабуылдардан қорғаудың бұл сервисі сайт деректерін ұрлауға немесе ауыстыруға бағытталған шабуылдарды анықтауға және бұғаттауға мүмкіндік береді. Сондай-ақ сайттың осалдықтары белсенді сканерленеді және оларды пайдалануға бағытталған трафик бұғатталады.

Сондай-ақ 2021 жылы Компания шағын және орта бизнеске арналған шешім ретінде Imou Kazakhtelecom бейнебақылау өнімін іске қосты. Бұл қосымша жабдықты қоспай жылдам бақылауды ұйымдастыруға арналған қорап шешімі.

Бұдан басқа, Компания TV+B2B теледидары өнімін әзірледі, ол заңды тұлғаларға арналған және Smart TV теледидарын «Қазақтелеком» АҚ теледидарына TV+ платформасы базасында қосымша жабдықсыз қосуға мүмкіндік береді.

Цифрландыру

2021 жылы «Қазақтелеком» АҚ клиенттерге онлайн-қызмет көрсету тәжірибесін енгізуді жедел қарқынмен жалғастырды. Жұмыс өсуге және жаңа клиенттерді тартуға, клиенттерді онлайн-қызмет көрсетуге ауыстыруға, сондай-ақ клиенттік сервисті жақсартуға және клиенттердің адалдығын арттыруға бағытталған.

2021 жылдың қорытындысы бойынша WhatsApp ең сұранысқа ие онлайн-арналарының бірі бойынша B2B клиенттерінің 34 мыңнан астам өтініші өңделді, бұл клиенттердің барлық онлайн-өтініштерінің 25%-ын құрады, олардың 40%-ы чат-боттың көмегімен өңделді. Клиенттерді цифрлық арналарға қызмет көрсетуге ауыстыру байланыс орталығына жүктемені 25%-ға қысқартты.

34 000

B2B клиенттерінің өтініштері

ең танымал WhatsApp онлайн-арналарынан өңделген

ISMET.KZ БИЗНЕС-ПЛАТФОРМАСЫНДА КЕҢСЕДЕН ШЫҚПАЙ-АҚ ТҮРЛІ ҚЫЗМЕТТЕРДІ АЛУҒА БОЛАДЫ. ПАЙДАЛАНУШЫЛАР:

- «Қазақтелеком» АҚ қызметтеріне тапсырыс берудің ыңғайлы процесін пайдалана алады. КЖҚ (оптика) цифрлық форматта қосылу мүмкіндігімен (орнату сәтіне дейін);
- өтінімдерді/өтініштерді беру/мониторингтеу және қызмет тапсырыстарының мәртебесін бақылау үшін жеке кабинетті пайдалана алады. Оператордың қатысуынсыз проблема мен шешімнің өзін-өзі диагностикалауды жүзеге асыру мүмкіндігі. Дербес шот, теңгерім, нақтылау, толықтыру бойынша ақпарат алады;
- электрондық құжаттарды (шарттар, АВР, ЭШФ және т. б.) алады және оларға қол қояды;
- өз бизнесін алға жылжыта алады;
- өз тауарын немесе қызметі туралы ақпаратты орналастыра алады;
- серіктестерді, клиенттерді, мердігерлерді және т. б. іздеуді жүзеге асырады.

Цифрлық клиенттік жолдың пайда болуы ISMET.KZ платформасының тіркелген пайдаланушыларының санын 2 есеге арттырды, бұл 63 мың пайдаланушының табалдырығын аттауға мүмкіндік берді, ал цифрлық арналар арқылы бір жыл ішінде сату көлемі 1,2%-дан 13,2%-ға дейін өсті.

Цифрлық трансформация шеңберінде «Қазақтелеком» АҚ Түркістан облысында «Ауылдағы цифрлық серіктес» пилоттық жобасын іске қосты. Жобаның идеясы ауыл халқын Интернетпен қамтамасыз етуге жеке кәсіпкерлерді тарту болып табылады, бұл ретте серіктес оператормен бірге ақша табу мүмкіндігі бар. Жоба серіктесімен барлық өзара іс-қимыл цифрлық арна арқылы жүзеге асырылады.

2021 жылдың қорытындысы бойынша «NPS B2B ниеттестік деңгейі» төмендеп, 15%-ды құрады. Көрсеткіштің төмендеуінің негізгі себептері клиенттің қызмет сапасына қанағаттанбауы болып табылады. Пандемия

кезінде интернеттегі өзара әрекеттесудің белсенді өсуі басталды. Сатылымдар online режиміне ауыстырылды, қызметкерлерді қашықтықтан жұмыс режиміне ауыстырды, сондай-ақ оқушылар мен студенттерді қашықтықтан оқыту форматына ауыстыру желіге бұрын-соңды болмаған жүктемені тудырды.

B2x сегментіндегі кіріс және шығыс трафик 1,5-2 есе өсті. Пандемияға дейінгі кезеңде салыстырмалы түрде төмен жылдамдықтары бар бизнес бүгінде оптикалық технологиялар мен жоғары жылдамдықты қажет етеді. Сондықтан 2022 жылы корпоративтік сегменттің алдында бизнесті жақсартылған техникалық сипаттамаларға көшіру бойынша жаһандық міндеттер тұр. Бұдан басқа, 2022 жылға арналған міндеттер қағаз, логистика шығындарын қысқартуға, сервистік транзакцияларды онлайн аудару есебінен және оптикалық-талшықты байланыс бойынша қосылу үдерістерін цифрландыру есебінен сату және қызмет көрсету персоналының еңбек шығындарын азайтуға бағытталған.

Фискалдық деректер операторы

Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2014 жылғы 29 желтоқсандағы №1393 қаулысына сәйкес фискалдық деректер операторы жалпы пайдаланымдағы телекоммуникация желілері бойынша мәліметтерді беруді қамтамасыз ету үшін «Қазақтелеком» АҚ анықталды.

«Фискалдық деректер операторы» (ФДО) жобасы мемлекеттік кірістер органдарына сауда операциялары және/немесе қызмет көрсету кезінде жасалатын БКМ пайдалану арқылы ақшалай есеп айырысулар туралы мәліметтерді жедел режимде беруді қамтамасыз етеді.

«Ортақ пайдаланылатын телекоммуникация желілері бойынша мемлекеттік кірістер органдарына ақшалай есеп айырысулар туралы мәліметтерді жедел режимде беруді қамтамасыз ететін заңды тұлғаны айқындау туралы» Қазақстан Республикасы Қаржы министрінің 2018 жылғы 16 ақпандағы № 205 бұйрығына өзгеріс енгізу туралы» Қазақстан Республикасы Премьер-Министрінің Бірінші орынбасары — Қазақстан Республикасы Қаржы министрінің 2019 жылғы 19 сәуірдегі № 363 бұйрығына сәйкес фискалдық деректердің тағы екі операторы — «Транстелеком» АҚ, «Кар-Тел» ЖШС және KazTransCom АҚ анықталды.

«Қазақтелеком» АҚ 2015 жылдан бастап сымды және сымсыз VPN арналары («Алтел «АҚ», «Кселл «АҚ», «Кар-Тел» ЖШС сим-карталары) арқылы салық органдарына фискалдық деректерді өзгеріссіз түрде қабылдау, өңдеу, сақтау және беру қызметтерін ұсынады.

«Транстелеком» АҚ, KazTransCom АҚ және «Кар-Тел» ЖШС сияқты фискалдық деректер операторлары нарығында жаңа ойыншылардың пайда болуына қарамастан, Компания бизнес-процестерді оңтайландыру және цифрландыру және соңғы пайдаланушыларға қызмет көрсету есебінен Қазақстанның ФДО нарығында көшбасшылық позицияны сақтап келеді.

2021 жылы БКМ белсенді қосылыстарының саны 14 мыңға төмендеді. Төмендеу себебі ФДО нарығы конъюнктураның өзгеруі және өткір бағалық бәсекелестік болды.

2020 жылғы қаңтарда «Салық төлеушілер Қазақстан Республикасының аумағында қызметін жүзеге асырғанда ақшалай есеп айырысулар кезінде деректерді тіркеу және (немесе) беру функциясы бар бақылау-касса машиналарын қолданатын қызмет түрлерін бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Қаржы министрінің 2018 жылғы 27 қарашадағы № 1029 бұйрығына сәйкес ЭҚЖЖ кезең-кезеңмен енгізудің соңғы кезеңі аяқталды. Бұл дегеніміз, қызмет түрі мен салық салу режиміне қарамастан, барлық кәсіпкерлер ҚР ҚМ МКК ФДО арқылы сауда операциялары туралы ақпарат беретін жаңа буынның онлайн-кассаларына көшуге міндетті болды.

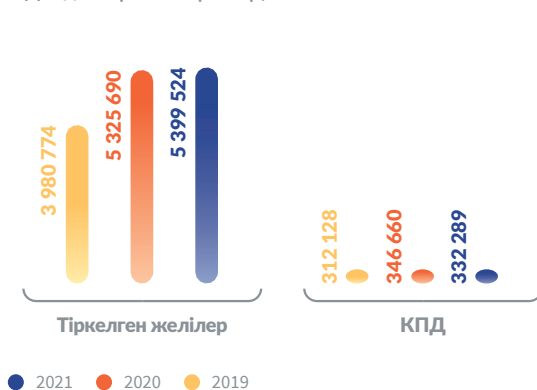
2020 жылдың қаңтар айынан кейін БКМ белсенді қосылуының өсуі ҚР-да тіркелген жаңа заңды тұлғалардың өсуі және кәсіпкерлердің көлеңкелі экономикадан шығуы есебінен ғана мүмкін болды. Жоба қызметінің барлық уақытында клиенттік базаны барынша қамту тиісінше 2020 жылы ҚР Қаржы министрінің МКК жоспарын іске асыру кезеңінде тіркелді.

2021 жылы ФДО жобасын дамыту шеңберінде «Банктермен скоринг» жаңа сервисі іске қосылды. Бұл ФДО деректері бойынша цифрлық статистикалық әдістерге негізделген тұлғаның кредит қабілеттілігін (кредиттік тәуекелдерді) бағалау жүйесі. Жоба техникалық қолдау көрсететін әріптестермен бірлескен қызмет көрсету туралы шарт шеңберінде іске асырылды. 2021 жылы жобадан түскен кіріс шамамен 27 млн. теңгені құрады. Компания бәсекелестік нарық жағдайында клиенттік базаны сақтауға және сақтауға бағытталған.

ФДО жобасы аясында 2022 жылы «Қазақтелеком» АҚ мыналарды жоспарлап отыр:

- » бәсекеге қабілетті тарифтермен 1, 3, 6, 12 айға жазылу жүйесін іске қосу;
- » постпейдтік жылдық келісімшарттық тарифтерді әзірлеу;
- » 100%-ға дейінгі тарифке жеңілдікпен промо-кодтарды әзірлеу;
- » дәстүрлі қызметтермен пакеттік шешімдер үшін CRM 2.0 интеграциясы;
- » БКМ тегін бағдарламасын іске қосу;
- » бизнеске арналған бағдарламалық қамтамасыз етуді — тауарды есепке алу жүйесін әзірлеу.

ФДО-дан түскен кірістер, мың теңге және БКМ саны



B2O

2021 жылы «Қазақтелеком» АҚ-ның жергілікті операторлық сегмент бойынша кірістері жоспарда 38 686 млн.теңге болғанда 43 116 млн. теңгені құрады. Жоспар 111,45%-ға орындалды, ал 2020 жылмен салыстырғанда өсім 5,43%-ды құрады.

Байланыс операторларына Интернет-арналарды ұсыну бойынша кірістер 5,1 млрд теңгені құрады, ал ҚР байланыс операторлары үшін Интернет арналарының жалпы өткізу қабілеті 871 789 Мбит/с құрады, жыл басынан бері өсім 23,3%-ды құрады.

Интернет-арналардың өткізу қабілетінің артуы бөгде байланыс операторларын тарту бойынша белсенді жұмысқа және «Кселл» АҚ мен «Мобайл Телеком-Сервис» ЖШС қосымша көлемдерін сатуға байланысты. Ұялы байланыс операторларының Интернет қызметін тұтынуының артуы ұялы байланыс операторларының соңғы пайдаланушылары тарапынан мобильді Интернет-трафикті тұтынудың өсуінің жалғасуының салдары болып табылады.

Байланыс арналарын, соның ішінде деректерді беру арналарын жалға беруден түскен табыс 24,5 млрд теңгені құрады. ҚР байланыс операторлары көлік ортасының арналарын жалдау бойынша сатып алатын арналардың өткізу қабілеті 5 186 Мбит/с құрады, IP VPN қызметтері бойынша 1 364 520 Мбит/с құрады, жыл басынан бері өсім 61,1%-ды құрады. Арналарды жалға беру бойынша өткізу қабілетінің артуы «Мобайл Телеком-Сервис» ЖШС-мен көлемдерді ұлғайтуға қосымша келісім жасаумен түсіндіріледі.

Дауыстық трафикті өткізу бойынша кірістер 6,99 млрд теңгені құрады. Транзиттік халықаралық трафикті өткізу көлемі жыл соңында 44 106 мың минутты құрады.

43 116

млн теңге

«Қазақтелеком» АҚ-ның жергілікті операторлық сегмент бойынша кірістері

B2G

2020 жылдың қараша айында ҚР Ішкі істер министрлігі мен ҚР Ішкі істер министрлігі арасында Өзара ынтымақтастық туралы меморандумға қол қойылды.

ҚР ІІМ облыстық полиция департаменттерінің ЖБО-да кірме бейнебақылау камераларынан бейнетрафиканы бейнемониторинг платформаларына беруді қамтамасыз ету мақсатында 2021 жылы Компания «ҚР ІІМ бейнебақылау үшін көлік» жобасын сәтті іске асырды, оның шеңберінде:

- полиция департаменттерінде 10G коммутаторларын орнату бойынша жұмыстар жүргізілді;
- ҚР 17 қаласында 84 жоғары жылдамдықты VPN порттары қосылды: Тараз, Көкшетау, Щучинск, Нұр-Сұлтан, Алматы, Ақтөбе, Ақтау, Атырау, Өскемен, Павлодар, Петропавл, Қарағанды, Қызылорда, Орал, Талдықорған, Қостанай, Шымкент;
- Нұр-Сұлтан, Көкшетау, Щучинск, Тараз қалаларында полиция департаментінің платформасымен интеграция жүргізілді;
- басқа 13 қалада ЖІБ-ке қол жетімділік алынып, АЖО орнатылды;
- 17 қалада барлығы 34 мың камера қосылған.

Осы жоба бойынша кірістер 2021 жылы 529 млн.теңгені құрады.

529

млн теңге

«Қазақстан Республикасы ІІМ бейнебақылауына арналған көлік» жобасы бойынша кірістер

Даму жобалары

2021 жылы «ҚР ауылдық елді мекендерін ТОБЖ технологиясы бойынша кең жолақты интернетпен қамтамасыз ету» жобасына сәйкес жалпы сыйымдылығы 13 261 Мбит/с болатын 164 елді мекенде ОЖ базалық станцияларын қосу жүзеге асырылды.

Халықаралық операторлық сегментте 2021 жылы мынадай жобалар іске асырылды:

- IRU интернет жобасы, онда Интернеттің сыртқы арналарын кеңейту 520 Гбит/с-қа артып, жыл соңында 2 100 Гбит/с құрады, құны 1 Мбит/с 0,8 АҚШ долларынан 0,52 АҚШ долларына дейін немесе 35%-ға төмендеді;
- Қытай — Еуропа транзиттік арналарын ұсыну үшін желіні жаңғырту жобасы. «Транзит 20x100G» жобасын іске асыру барысында Қытай — Еуропа бағытында қосымша 5x100G транзиттік арналар ұйымдастырылды;
- «Орал-Озинки ТОБЖ құрылысы» жобасы бойынша ресейлік әріптес «Ростелеком» жаңа халықаралық шекара маңы түйісі ұйымдастырылды, бұл өз кезегінде сыртқы Интернет арналарын сатып алу және транзиттік px100 арналарды ұйымдастыру бөлігінде дамудың қосымша перспективаларын ашады.

«Ауылдық елді мекендерді талшықты-оптикалық байланыс желілері технологиясы бойынша ҚР кең жолақты қолжетімділікпен қамтамасыз ету» жобасы

2021 жылы МЖЭ жобасы шеңберінде «Қазақтелеком» АҚ АЕМ ТОБЖ елдің ауылдарында 553 eQoldau (ҚҚД) қоғамдық қол жеткізу пунктін орнатты. Енді цифрлық көмекшінің көмегімен елді мекендердің тұрғындары электрондық форматта мемлекеттік қызметтер мен сервистерді ала алады, қаржылық операцияларды жүзеге асыра алады, маркетплейстерде тауарлар мен қызметтерге тапсырыс бере алады және сатып ала алады және т. б.

ПОД орнату жобасы мынадай мақсаттарды көздейді:

- АЕМ мен қала арасындағы цифрлық теңсіздік деңгейін төмендету;
- аудан орталығына бармай — ақ қызмет алу мүмкіндігін іске асыру.

ПОД — бұл әртүрлі анықтамалар, құжаттар алу үшін мемлекеттік органдардың орталық серверлерімен интуитивті түсінікті интерфейсі және сенімді байланысы бар ақпараттық терминал. Сыртқы жағынан, мультикассаға ұқсас, толыққанды компьютерлер сенсорлық дисплеймен, Экрандағы пернетақтамен, принтермен және дыбыстық құрылғымен жабдықталған.

2021 жылы АЕМ-де ТОБЖ құрылысының жобасы сәтті аяқталды, оның шеңберінде «Қазақтелеком» АҚ 837 АЕМ-ді қосып, Қазақстанның ауылдық елді мекендеріндегі мектептер мен мемлекеттік мекемелерді кең жолақты Интернетке қосу үшін 14 380 км ТОБЖ салды.

164

елді мекен

ОЖ базалық станцияларын қосу жүзеге асырылды

14 380

км ТОБЖ

Қазақстанның ауылдық елді мекендеріндегі мектептер мен мемлекеттік мекемелерді кең жолақты Интернетке қосу үшін салынған

Маркетинг саясаты

2021 жылы цифрлық және өнімдік бағыттар, сондай-ақ зерттеулер мен бренд-жайғастыру бойынша бірқатар маркетингтік іс-шаралар жоспарланып, жүзеге асырылды.

SERPIN 2021 Жол картасына сәйкес цифрлық бағыт бойынша клиенттерге онлайн қызмет көрсету үлесін арттыру мақсатында цифрлық қызмет көрсету арналарын қолдау бойынша жүйелі жұмыс жүргізілді. Сондай-ақ клиенттердің білім деңгейін арттыру үшін өнімдерді, жаңа бизнестерді, науқандық ұсыныстарды, ISMET.KZ кәсіпкерлерге арналған цифрлық платформасын корпоративтік сегментте Kazakhtelecom Business брендин қолдау үшін digital-науқандар өткізілді.

Өнім бағыты бойынша 2021 жылы үш сегментте: B2O, B2G, B2B (ККК/ШОБ) жүйелік маркетингтік саясат іске асырылды.

B2B (ККК) және B2O сегменттерінде:

- нарық үлесін сақтауға, жаңа клиенттерді тартуға және жаңа өнімдер мен кейстерді енгізу есебінен сараптауға баса назар аударылды;
- киберқауіпсіздік, трафик транзиті, оптикалық инфрақұрылым бойынша өнімдер мен кейстер іске асырылды.
- жергілікті және халықаралық ірі бизнес өкілдері, серіктестер үшін бірқатар іс-шаралар өткізілді, олардың шеңберінде халықаралық компаниялармен және қазақстандық инвестициялық холдинг компанияларымен ынтымақтастық туралы меморандумдар жасалды.

Зерттеулер

Тұрақты негізде жүргізілетін сыртқы және ішкі ортаны зерттеу мен талдау маркетингтік бағыттың ажырама бөлігі болып табылады. Талдамалық материалдарды қалыптастыру Телекоммуникациялар нарығының корпоративтік сегменті бойынша деректерді жүйелі жинауға және нақтылауға негізделеді.

Бүгінгі таңда Qlik Sense ақпараттық жүйесінде Big Data мамандандырылған платформасында API арқылы жинақталатын телекоммуникациялар нарығы бойынша деректер негізінде дашбордтар құруды іске асыру жұмысы жүргізілуде.

B2G сегментінде цифрлық трансформация (Ақылды қалалар), жаңа технологияларды енгізу және инновацияларды дамыту (IoT инфрақұрылым) бойынша әлеуметтік маңызы бар мемлекеттік жобаларды іске асыруда әріптестікті одан әрі нығайту, мемлекет ішінде де, одан тыс жерлерде де мониторинг пен талдау жүргізе отырып, бейнебақылау жүйесі бар. Компания мемлекеттік құрылымдардың өкілдерімен бірқатар іс-шараларға қатысты, олардың шеңберінде өзара тиімді ынтымақтастық және осы бағыттарда тәжірибе алмасу мүмкіндіктері талқыланды.

B2B (ШОБ) сегментінде максималды маркетингтік қызмет жалғасын тапты. 2021 жылы Қазақстанда және әлемде коронавирустың салдарымен күресу жылы маркетингтік іс-шаралар жоспары әзірленді, оның шеңберінде шағын және орта бизнесті қолдау үшін түрлі маркетингтік акциялар өткізілді. Жеке кәсіпкерлерге арналған арнайы тарифтік желіні ұсынумен («Іскерлік ұсыныс» акциясы), ФДО қосумен («ФДО-ға қосыл және ұтып ал» акциясы) акциялар іске қосылды. Клиенттер үшін қосымша бонус бизнес қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін техниканы, білім беру курстарын сатып алу үшін сыйлық ұтып алу мүмкіндігі болды.

Almaty Business 2021 оқыту және акселерациялау бағдарламасы және Almaty Business-2025 кәсіпкерлік дамытудың өңірлік бағдарламасы шеңберінде Қазақстандағы отбасылық бизнес қауымдастығымен (ҚБСА) бірлесіп іс-шара өткізілді, онда Компания цифрлық платформа және сервистер арқылы бизнесті дамыту мен нығайтуда ШОБ-қа көмек көрсету туралы кейспен сөз сөйледі.

Нарық субъектілерінің ISMET.KZ ашық цифрлық платформа брендіне жалпы Kazakhtelecom Business брендіне қатысты қатынасын зерттеу бойынша белсенді жұмыс жүргізілуде. Сонымен қатар телекоммуникация нарығының «жас» кәсіпорындар (5 жылға дейінгі), шағын және орта бизнес және бәсекелестік орта сияқты негізгі сегменттеріне талдау жүргізіледі.

Өңірлік телекоммуникация нарығындағы ахуалды түсіну мақсатында тоқсан сайынғы негізде Өңірдің паспорты қалыптастырылады, онда Компанияның жеке алынған өңірдегі позициялары және жергілікті бәсекелестер бойынша егжей-тегжейлі ақпарат көрсетіледі.

Бренд-позициялау

Жүйелі түрде жүргізілетін сауалнамалар мен зерттеулер телекоммуникациялық қызметтерді жеткізушіні таңдау кезінде брендтің маңыздылығын көрсетеді. Брендті одан әрі нығайту мақсатында-өнімдер, арнайы жобалар, цифрлық платформа арқылы

корпоративтік сегменттегі позиция ISMET.KZ 2021 жылы Kazakhtelecom Business бренді туралы білімді арттыру мақсатында клиенттердің брендпен жүйелі коммуникациясына бағытталған онлайн және офлайн маркетингтік жылжыту жүргізілді.

2022 жылға арналған жоспарлар мен міндеттер

Корпоративтік бизнес бойынша 2022 жылға арналған жоспарларға Интернет-трафикті тұтынудың өсу үрдісін сақтау кіреді. Өткен кезеңге ұқсас кірістердің негізгі өсімін Қытай — Еуропа бағыты бойынша транзиттік арналарды, сондай-ақ Орталық Азияға арналарды сату есебінен қамтамасыз ету жоспарлануда:

- 1 Қытай-Еуропа бағытында жаңа 2x100G транзиттік арналарды сату;
- 2 «7x100G Өзбекстан, Қырғызстан» жобасын іске асыру шартымен Өзбекстан және Қырғызстан бағытында жаңа транзиттік арналарды сату;
- 3 «Антифрод» жүйесін енгізу және дауыстық трафик көлемін арттыру.

2022 ЖЫЛҒА АРНАЛҒАН НЕГІЗГІ МІНДЕТТЕР:

1. Интернет-арналардың жұмыс істеп тұрған көлемдерін ұстап қалу және ұлғайту және келісімшарттарды мерзімінен бұрын бұзуға жол бермеу бойынша белсенді жұмыс жүргізу.
2. Жергілікті B2O нарығына қатысу үлесін ұлғайту және екінші деңгейдегі байланыс операторларымен жаңа тиімді келісімшарттар жасасу.
3. Ұялы байланыс операторларының көлемге деген қажеттілігін қанағаттандыру.
4. Танымал халықаралық бағыттарға жеңілдіктер беру арқылы ұялы операторлар желілерінен халықаралық трафик көлемін сақтау бойынша іс-шаралар өткізу.

2021 жылдың қорытындысы бойынша «NPS B2B ниеттестік деңгейі» төмендеп, 15%-ды құрады. Көрсеткіштің төмендеуінің негізгі себептері клиенттің қызмет сапасына қанағаттанбауы болып табылады. Пандемия кезінде интернеттегі өзара әрекеттестіктің белсенді өсуі басталды. Сатылымдар онлайн-режимде жүргізілді, қызметкерлер қашықтықтан жұмыс істеу режиміне ауыстырылды, сондай-ақ оқушылар мен студенттерді қашықтықтан оқыту форматына ауыстыру желіге бұрын-соңды болмаған жүктемені тудырды.

B2X сегментіндегі кіріс және шығыс трафик 1,5-2 есе өсті. Пандемияға дейінгі кезеңде салыстырмалы түрде төмен жылдамдықтары бар Бизнес бүгінде оптикалық технологиялар мен жоғары жылдамдықты қажет етеді. Сондықтан 2022 жылы корпоративтік сегменттің алдында бизнесті жақсартылған техникалық сипаттамаларға көшіру бойынша жаһандық міндеттер тұр. Бұдан басқа, 2022 жылға арналған міндеттер қағаз, логистика шығындарын қысқартуға, онлайн форматтағы сервистік транзакцияларды аудару есебінен, сондай-ақ Оптика бойынша қосылу процестерін цифрландыру есебінен сату және қызмет көрсету персоналының еңбек шығындарын азайтуға бағытталған.

Көлемдердің жоспарлы мәндері

мың порт

490 477

