

**Kcell**



**АО «Кселл»**  
Финансовые результаты  
за 4 квартал и 2019 год

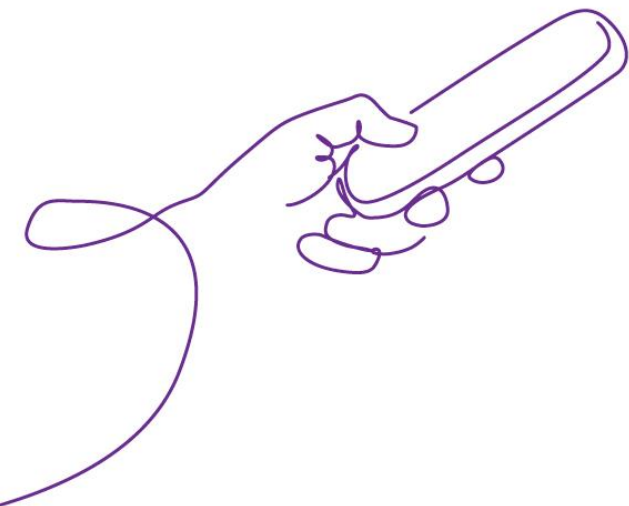
# 4 кв. 2019

## КЛЮЧЕВЫЕ МОМЕНТЫ



- Общая выручка увеличилась на 11,1%
- Сервисная выручка продолжает позитивный тренд, увеличение на 5,8%
- Продолжается рост в B2B сегменте, 13,6%
- Продолжается значительный рост показателя ARPU, 12,7% увеличение по сравнению с прошлым годом
- Рост доходов, контроль расходов, а также оптимизация затрат привели к значительному росту показателя EBITDA, который вырос на 8,6% без учета единовременных расходов
- Рост доходов от продажи телефонов достиг 49% по сравнению с 4-ым кварталом 2018

# 4 кв. 2019 финансовые показатели



## Выручка

**KZT 42 487m**  
(38 254)

Увеличение на 11,1%\*

## B2B выручка

**KZT 5 335m**  
(4 696)

Увеличение на 13,6%\*

## Чистая прибыль

**KZT 5 092m**  
(3 661)

Увеличение на 39,1%\*

## Доход от услуг

**KZT 35 511m**  
(33 562)

Увеличение на 5,8%\*

## ЕБИТДА\*\*

**KZT 15 536m**  
(14 301)

Увеличение на 8,6%\*  
ЕБИТДА маржа 36,6% (37,4)

## Абоненты

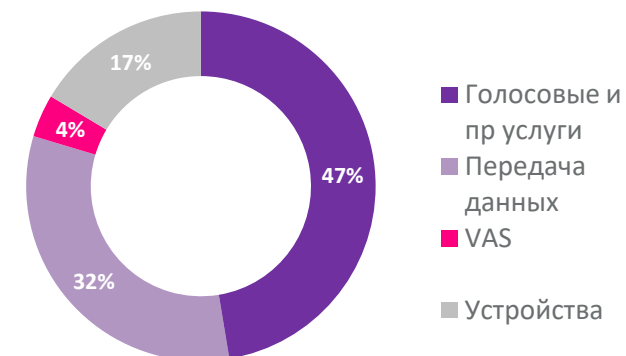
**8 275 тыс.**  
(8 440)

Снижение на 165 000 по сравнению с прошлым кварталом

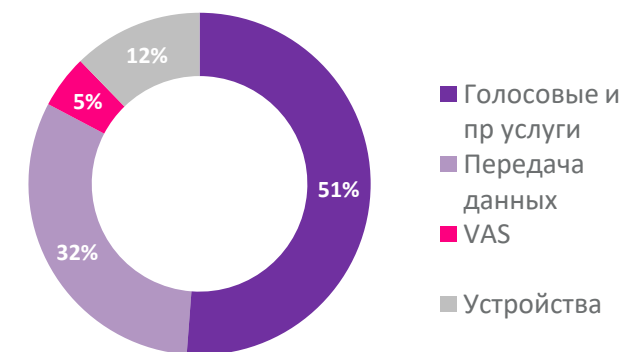
\*по сравнению с 4кв. 2018

\*\* без учета единовременных затрат

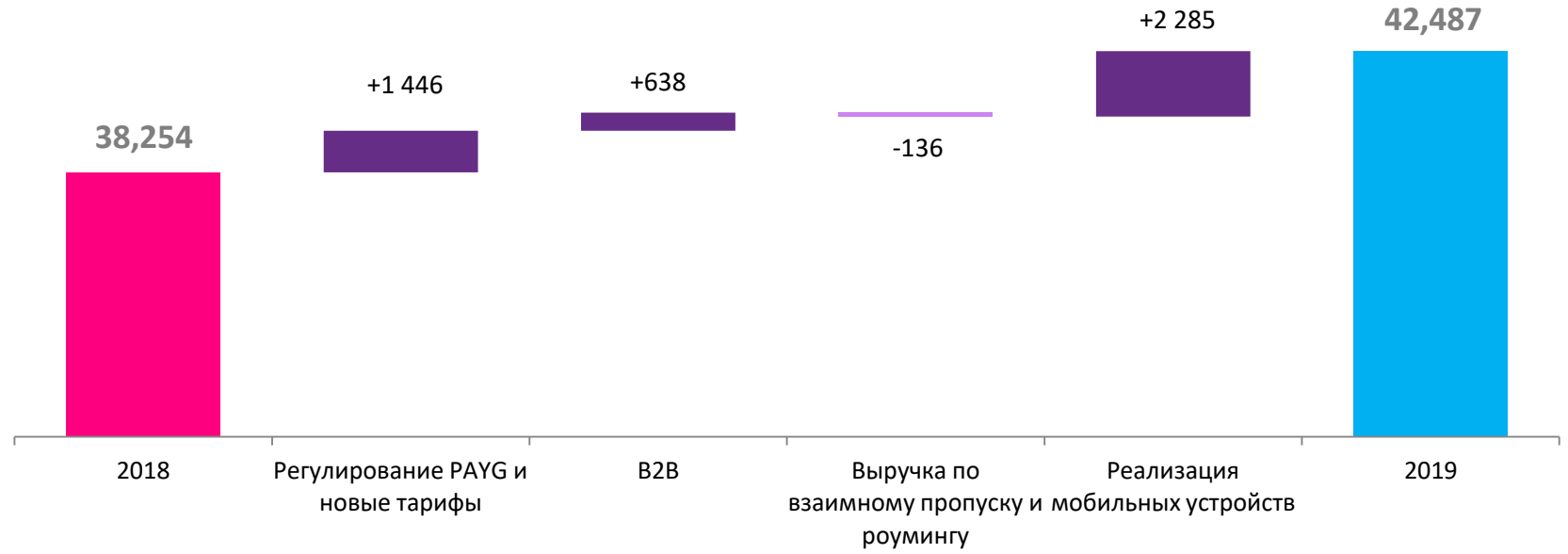
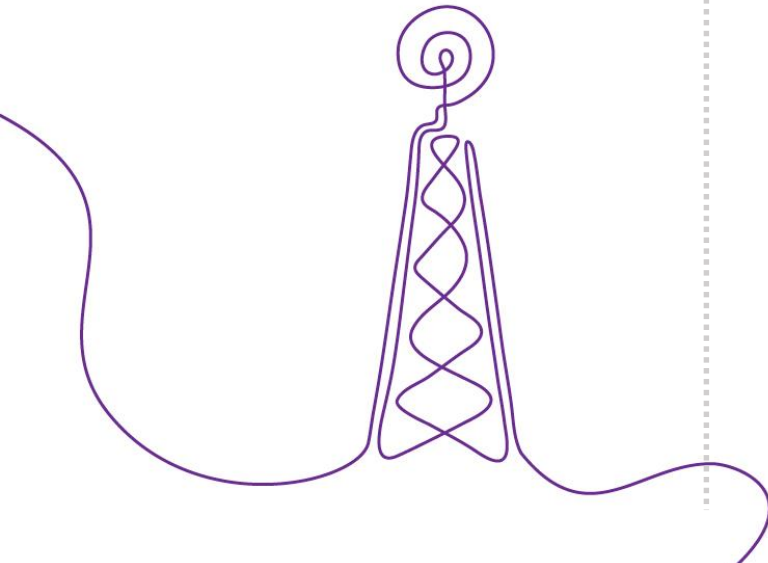
## Доходы по сегментам за 4 кв. 2019



## Доходы по сегментам за 4 кв. 2018

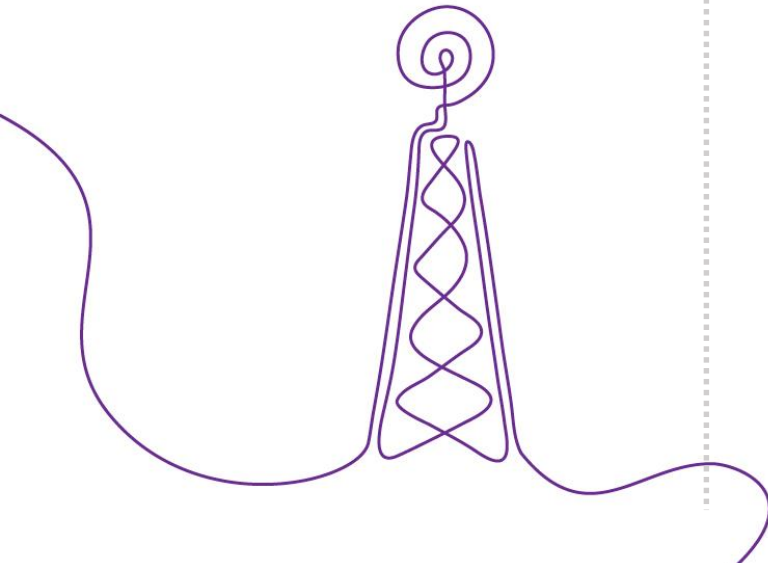
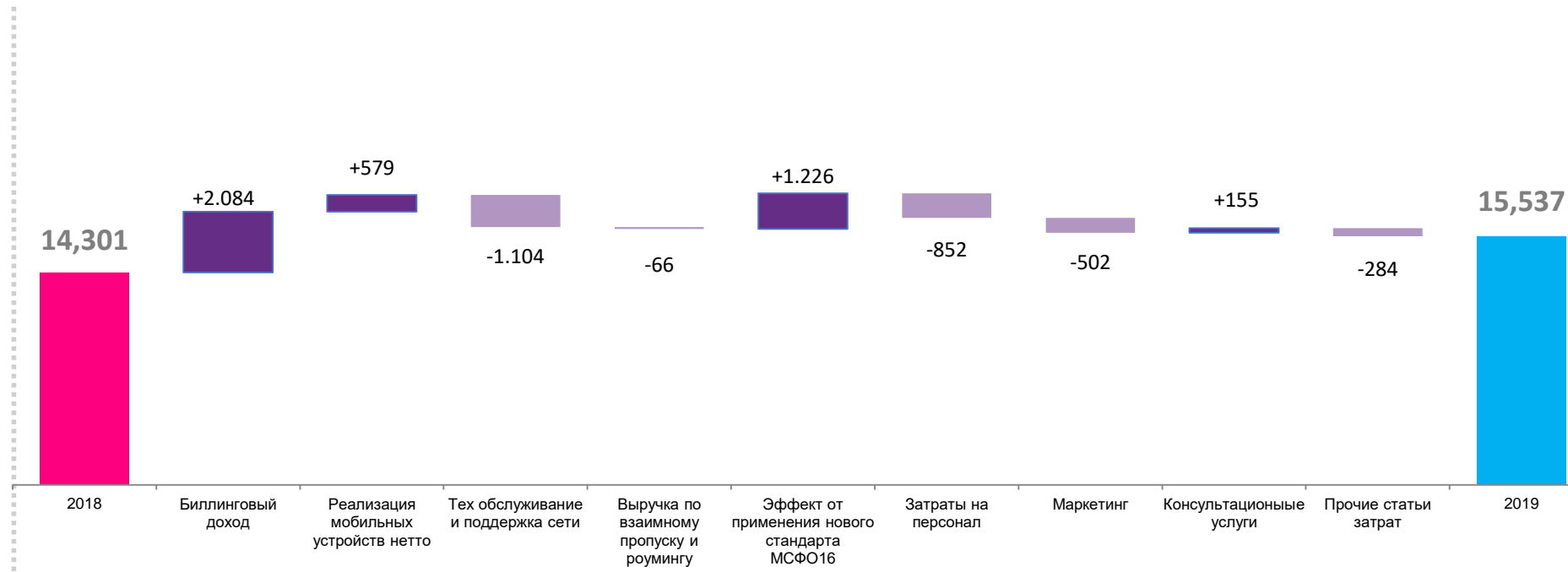


# Рост выручки 4кв. 2019



# ЕВИТДА\*\*

## 4кв. 2019



\*\* без учета единовременных затрат

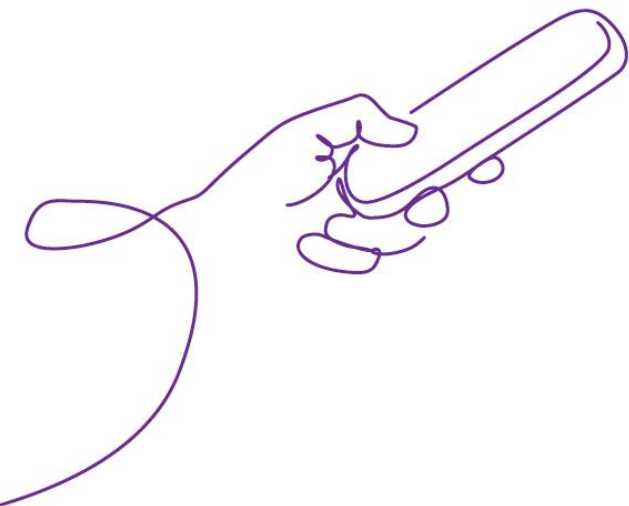
# 2019

## КЛЮЧЕВЫЕ МОМЕНТЫ



- Общая выручка увеличилась на 4,6%
- Впервые, за последние 5 лет, достигнут рост основных ключевых финансовых и операционных показателей:
  - Сервисная выручка продемонстрировала позитивный тренд, увеличение на 4,8%
  - Значительный рост показателя ARPU, 15,5%
  - Рост доходов, контроль расходов, а также оптимизация затрат привели к значительному росту показателя EBITDA, который вырос на 24,7% без учета единовременных расходов и на 13,8%, без учета применения МСФО 16
- Продолжается рост в B2B сегменте, 16,2%, доля корпоративного сегмента составляет 12% от общей выручки
- Рост от продажи телефонов составил 3,6%
- Запуск конвергентного продукта вместе с АО «Казахтелеком»
- Запуск онлайн магазина по продажам телефонов
- Запуск новых проектов: Private LTE, eSIM, системы скоринга для банков, проект IoT для сельского хозяйства

# 2019 финансовые показатели



## Выручка

**KZT 156 657m**  
**(149 701)**

Увеличение на 4,6%\*

## B2B выручка

**KZT 18 616m**  
**(16 021)**

Увеличение на 16,2%\*

## Чистая прибыль

**KZT 10 117m**  
**(8 531)**

Увеличение на 18,6%\*

## Доход от услуг

**KZT 137 564m**  
**(131 269)**

Увеличение на 4,8%\*

## ЕБИТДА\*\*

**KZT 63 533m**  
**(50 943)**

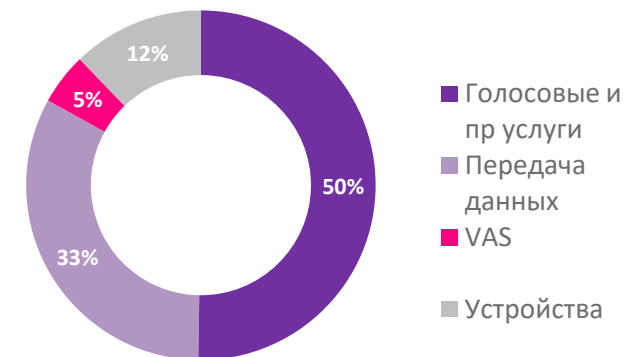
Увеличение на 24,7%\*  
ЕБИТДА маржа 40,6% (34,0)

## Абоненты

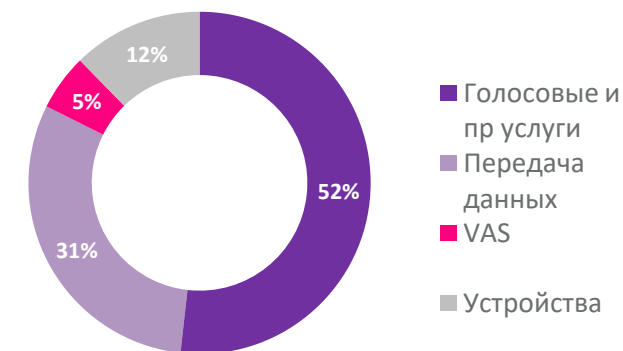
**8 275 тыс.**  
**(8 969)**

Снижение обусловлено применением стратегии по переходу от количества к качеству

## Доходы по сегментам за 2019



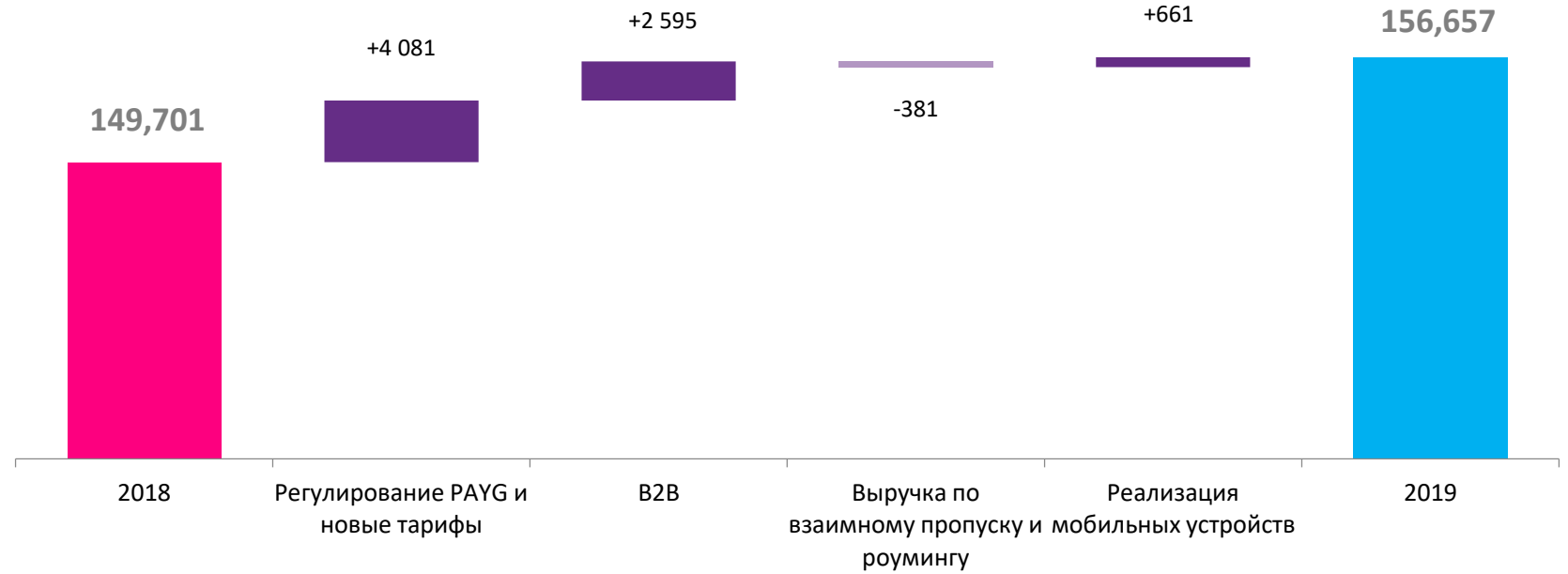
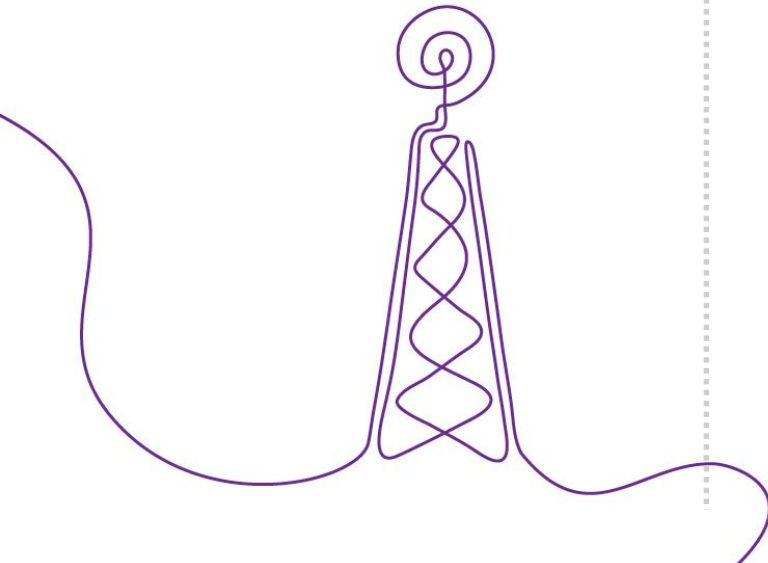
## Доходы по сегментам за 2018



\*по сравнению с 2018

\*\*без учета единовременных затрат

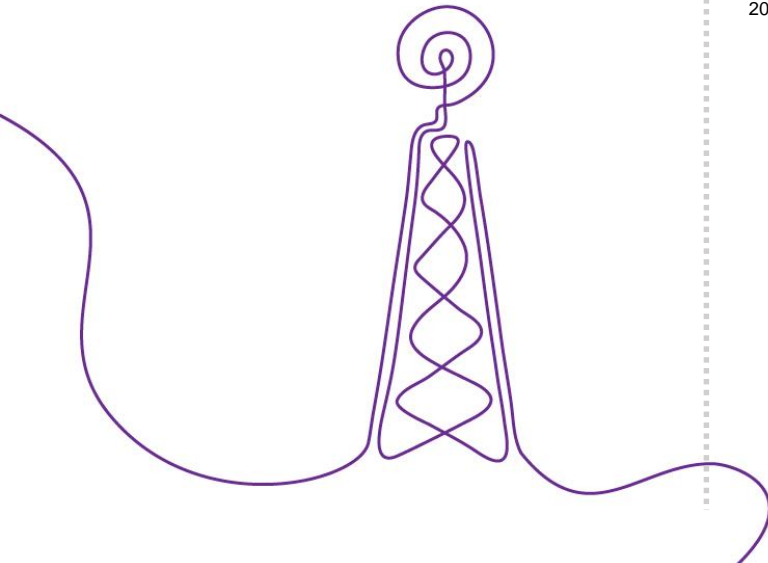
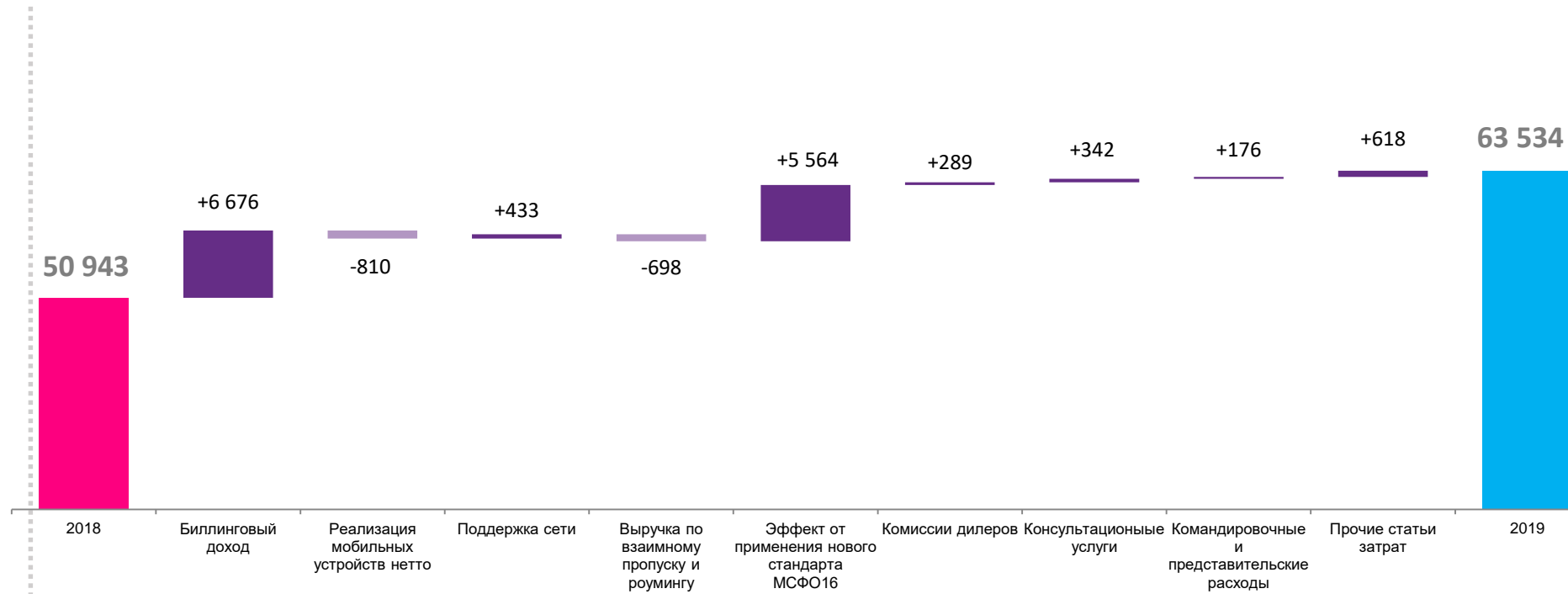
# Рост выручки 2019





# EBITDA\*\*

## 2019



\*\* без учета единовременных затрат

# Стратегические приоритеты



1. Удержание лидирующей позиции на рынке
  - Оператор №1 для пользователей смартфонов
  - Оператор №1 в сегменте B2B
2. Предложение диверсифицированного портфеля услуг
3. Продолжение выявления возможности для синергии в рамках Группы
4. Дальнейший фокус и развитие бизнеса по продажам телефонов
5. Монетизация от предоставления услуг по передаче данных
6. Фокус на областях, где существует потенциал для значительного роста
  - Мобильные финансовые услуги
  - Big data
  - Внедрение инфраструктуры и услуг 5G

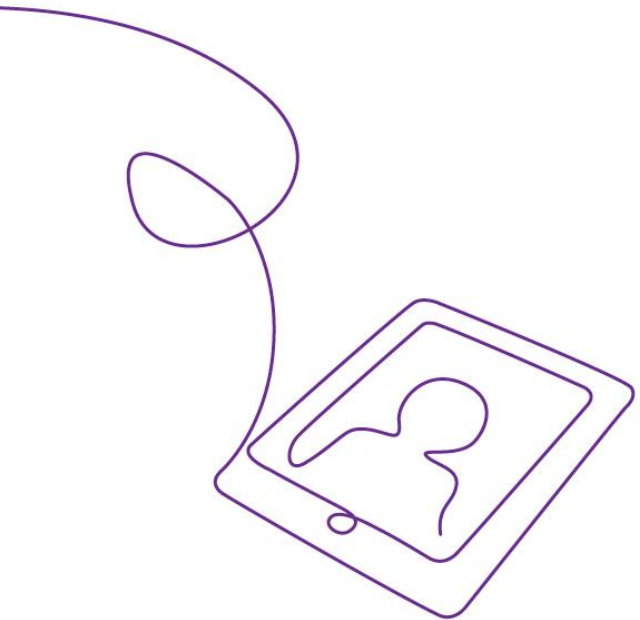
# Позитивные тренды в доходах



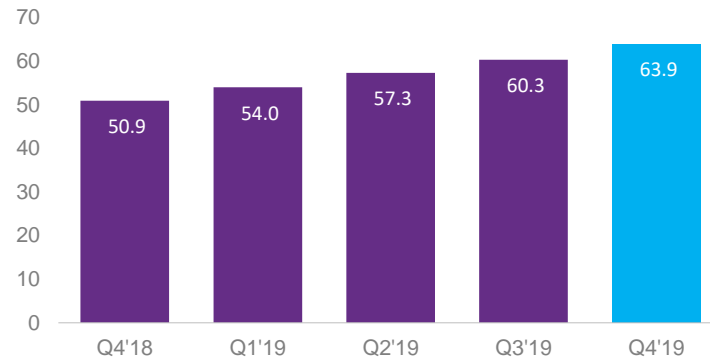
Улучшения в части доходов в основном обусловлены:

- улучшением PAYG тарификации в пакетных предложениях
- запуском новых привлекательных тарифных планов, дающим возможность безлимитного доступа к социальным сетям
- позитивным трендом по переходу существующей базы абонентов на тарифные планы с увеличенным контентом
- ростом продаж контрактных телефонов и увеличением количества абонентов с более высоким уровнем доходности (ARPU) и запуском онлайн магазина

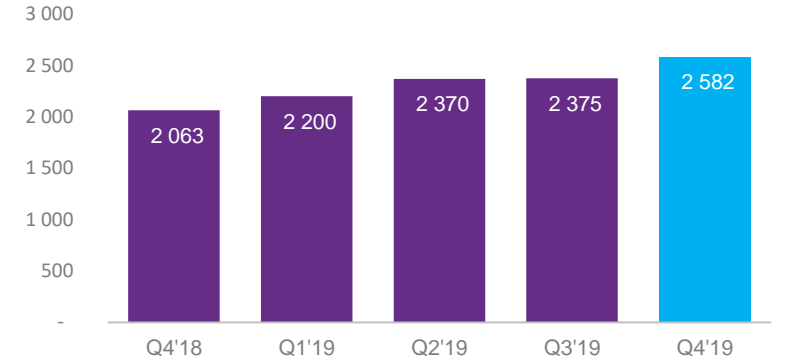
# Коммерческие тренды



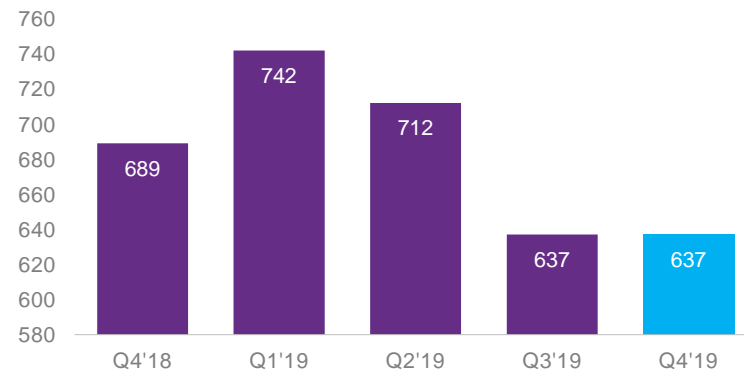
Проникновение 4G устройств %\*



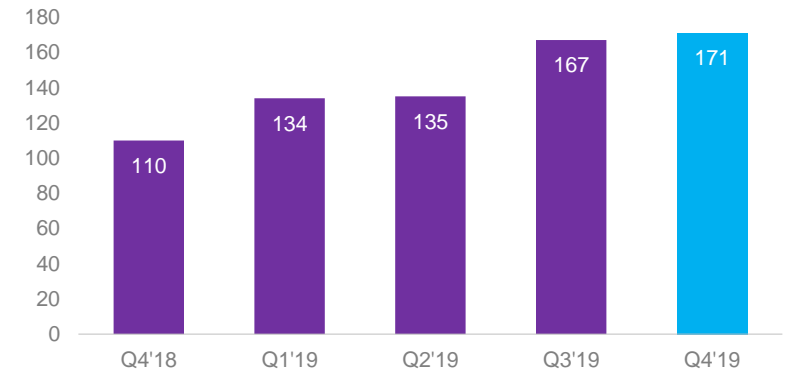
Пользователи данных 4G ('000)



Пользователи OTT услуг ('000)

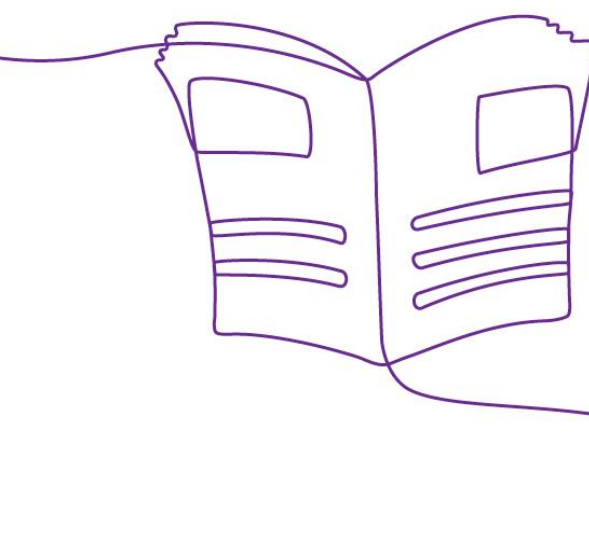


Пользователи MFS услуг ('000)

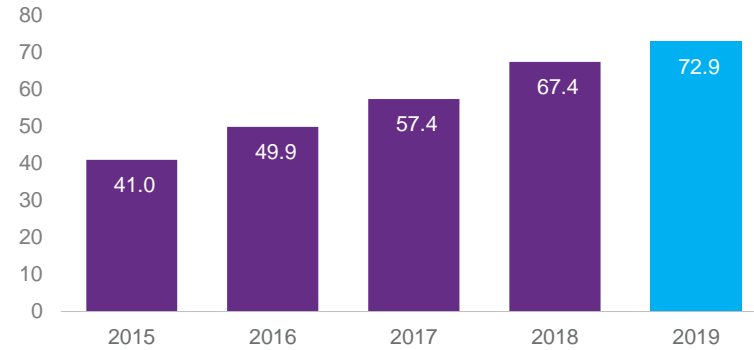


\*в сети Кселл

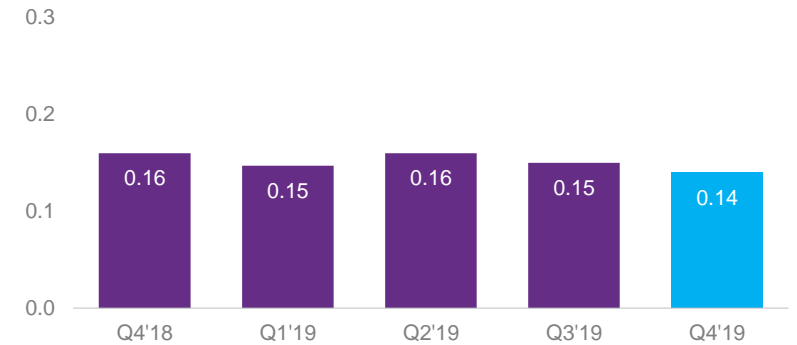
# Трафик данных



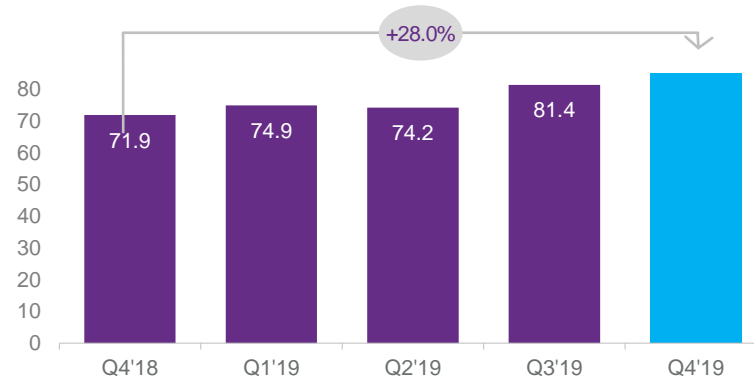
Проникновение смартфонов %\*



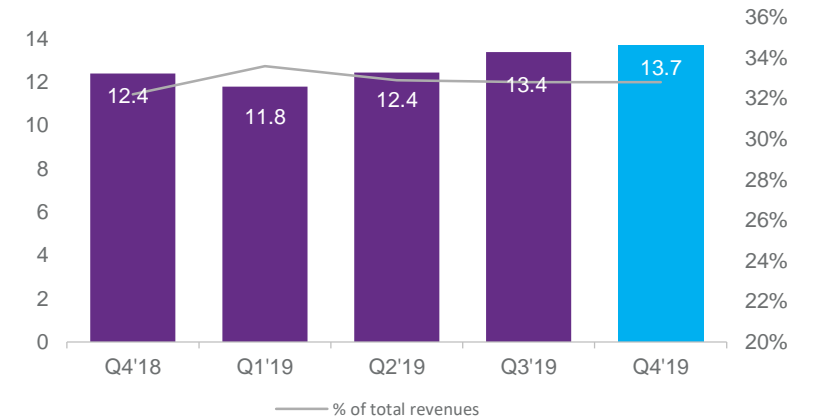
Средний доход за МБ (KZT)



Трафик данных (ПБ)



Доход от услуг передачи данных (KZT млрд.)



\*в сети Кселл

# Инвестиции в сеть (CAPEX)

Трафик LTE

69%

От общего объема трафика

LTE покрытие населения

62,2%

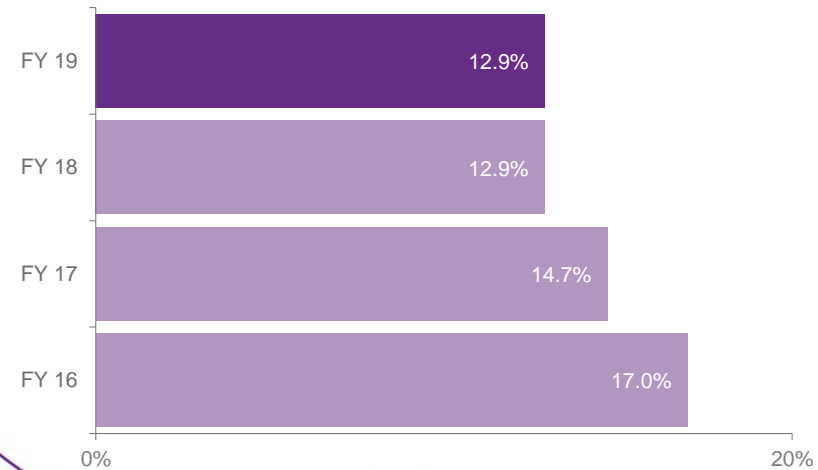
Инвестиции за 2019 (KZT млн.)

20 200

3G покрытие населения

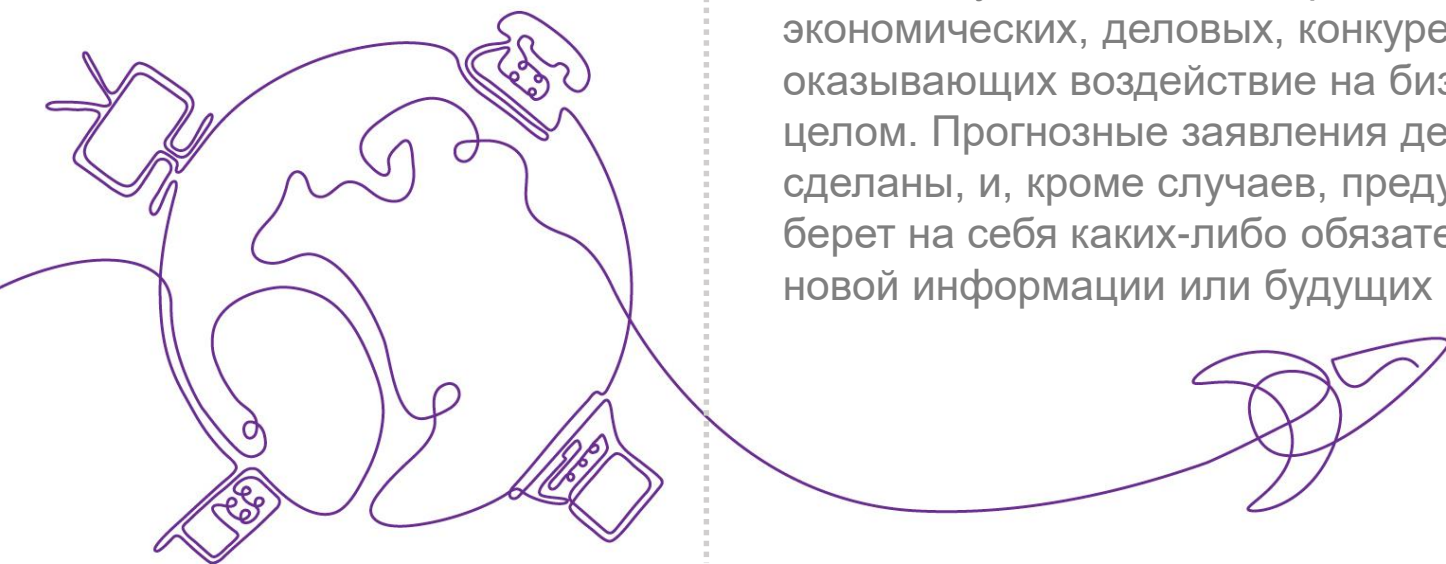
80,5%

Соотношение CAPEX к продажам (%)\*



\*2016 исключая стоимость 4G лицензии

# Прогнозные заявления



Данная презентация может содержать заявления, касающиеся, в частности, финансового состояния Кселл и результатов деятельности, которые являются, по сути, прогнозными. Такие заявления не являются историческими фактами, они, скорее, представляют собой будущие ожидания Компании. Кселл считает, что ожидания, отражённые в данных прогнозных заявлениях, основаны на разумных предположениях, однако прогнозные заявления связаны с риском и неопределённостью, и ряд важных факторов может повлиять на фактические результаты или результаты могут существенно отличаться от тех, которые содержатся в любом таком прогнозном заявлении. Такие важные факторы включают, но не ограничиваются следующим: позиция Кселл на рынке, рост в телекоммуникационной отрасли, а также влияние конкуренции и других экономических, деловых, конкурентных и/или регуляторных факторов, оказывающих воздействие на бизнес Кселл и телекоммуникационную отрасль в целом. Прогнозные заявления действительны только на дату, когда они были сделаны, и, кроме случаев, предусмотренных применимыми законами, Кселл не берет на себя каких-либо обязательств по обновлению любого из них в свете новой информации или будущих событий.