



АО «Кселл»

Финансовые результаты за 3 квартал 2019 года



3 кв. 2019 КЛЮЧЕВЫЕ МОМЕНТЫ



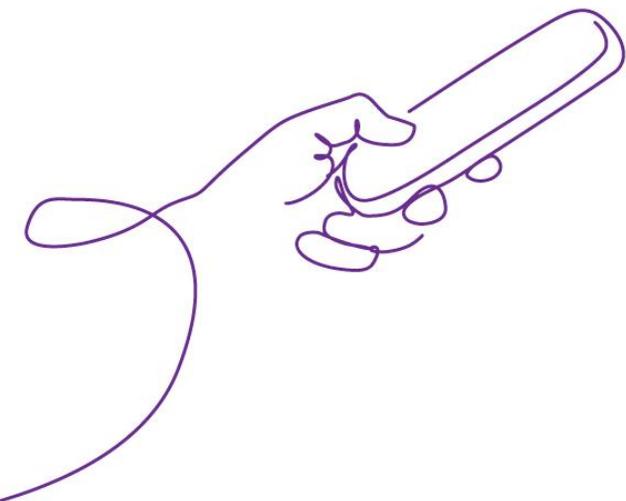
- Сервисная выручка продолжает позитивный тренд, увеличение на 8,4% в третьем квартале, вслед за 6,7% ростом во втором квартале 2019 года
- Продолжается рост в B2B сегменте, 18,1% по сравнению с 3-м кварталом 2018 года
- Продолжается значительный рост показателя ARPU, 19% увеличение по сравнению с прошлым годом
- Рост доходов, контроль расходов, а также оптимизация затрат привели к значительному росту показателя EBITDA, который вырос на 23.2% без учета единовременных расходов и применения МСФО 16
- Компания приступила к реализации новой стратегии
- Запуск конвергентного продукта вместе с АО «Казакхтелеком»
- Запуск онлайн магазина по продажам телефонов
- Запуск новых проектов: Private LTE, eSIM, системы скоринга для банков, проект IoT для сельского хозяйства

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

3 кв. 2019 финансовые показатели



Выручка

KZT 41 121m
(38 758)

Увеличение на 6,1%*

B2B выручка

KZT 4 873m
(4 127)

Увеличение на 18,1%*

Чистая прибыль

KZT 10 907m
(1 393)

Увеличение за счет сторнирования начисления по налогам и относящимся штрафам в размере 5 069 млн. тенге

Доход от услуг

KZT 36 212m
(33 409)

Увеличение на 8,4%*

ЕБИТДА**

KZT 17 957m
(13 370)

Увеличение на 34,3%*
ЕБИТДА маржа 43,7% (34,5)

Абоненты

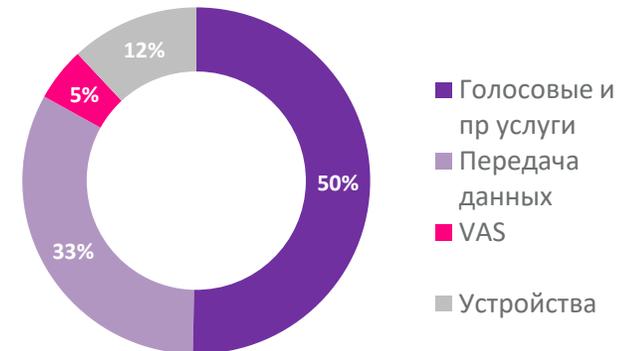
8 440 тыс.
(8 676)

Снижение на 236 000 по сравнению с прошлым кварталом

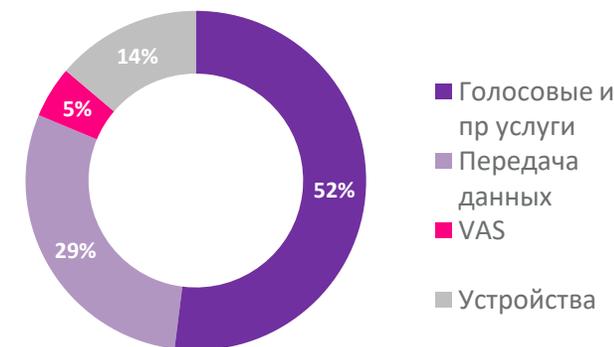
*по сравнению с 3 кв. 2018

** без учета единовременных затрат

Доходы по сегментам за 3 кв. 2019

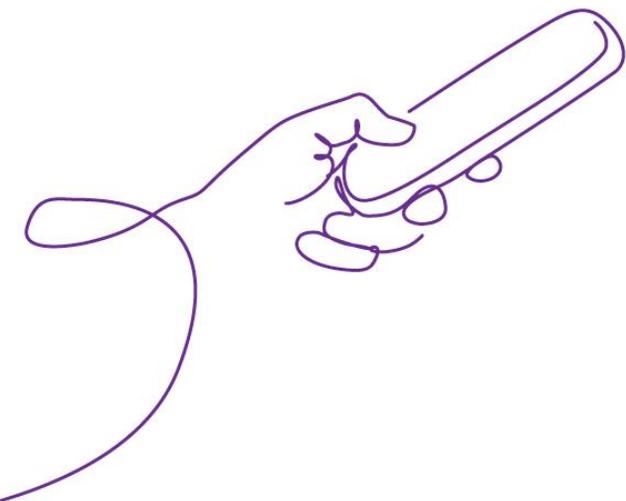


Доходы по сегментам за 3 кв. 2018



9м 2019

финансовые показатели



Выручка

KZT 114 170m
(111 447)

Увеличение на 2,4%*

B2B выручка

KZT 13 281m
(11 324)

Увеличение на 17,3%*

Чистая прибыль

KZT 5 026m
(4 870)

Увеличение на 3,2%*

Доход от услуг

KZT 102 054m
(97 707)

Увеличение на 4,4%*

EBITDA**

KZT 47 997m
(36 642)

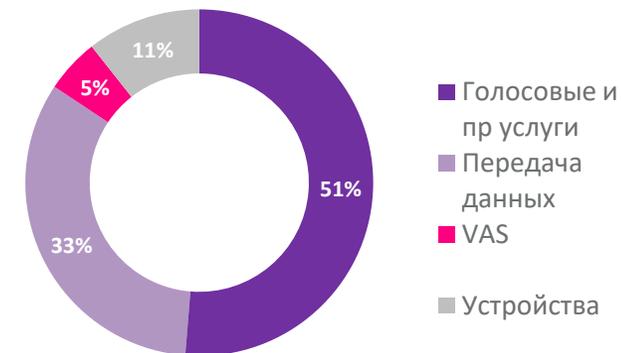
Увеличение на 31,0%*
EBITDA маржа 42,0% (32,9)

Абоненты

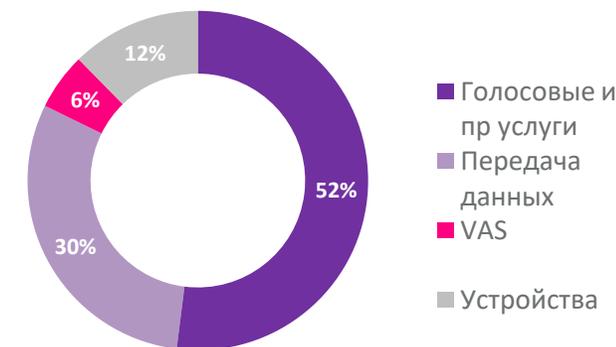
8 440 тыс.
(9 234)

Снижение обусловлено применением стратегии по переходу от количества к качеству

Доходы по сегментам за 9м 2019



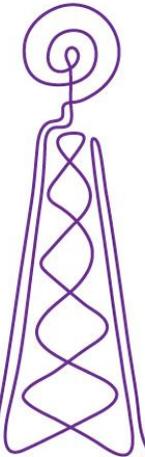
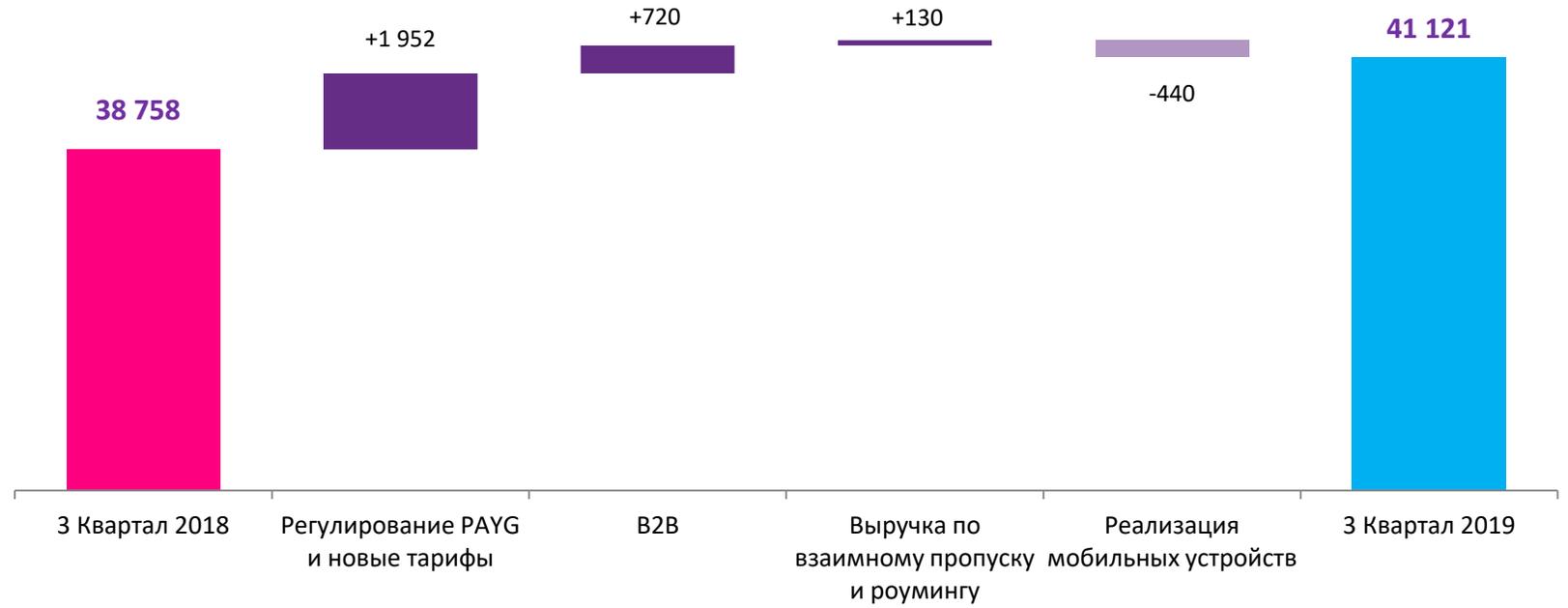
Доходы по сегментам за 9м 2018



*по сравнению с 9м 2018

**без учета единовременных затрат

Рост выручки



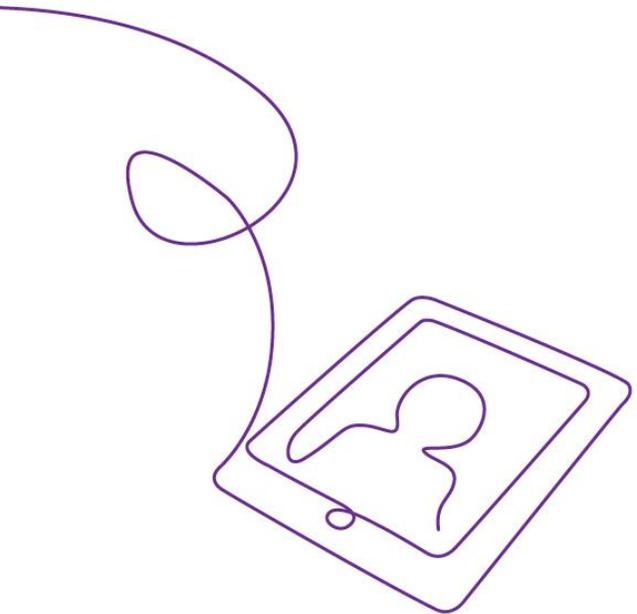
Позитивный тренд



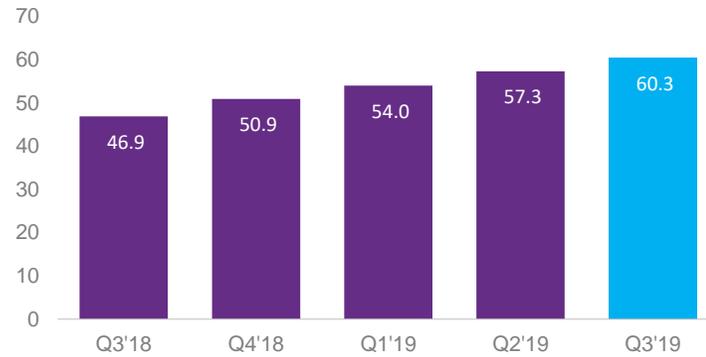
Улучшения в части доходов в основном обусловлены:

- 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)

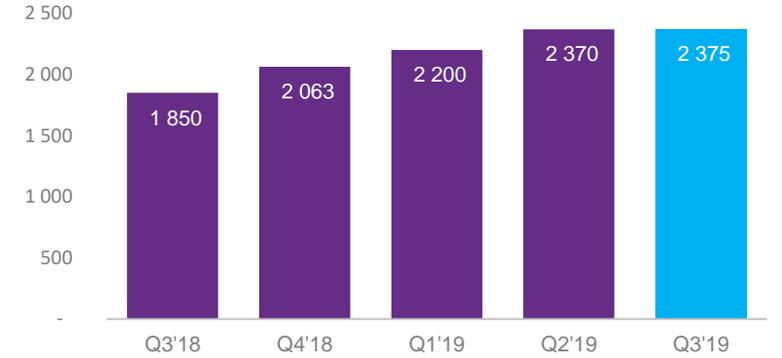
Коммерческие тренды



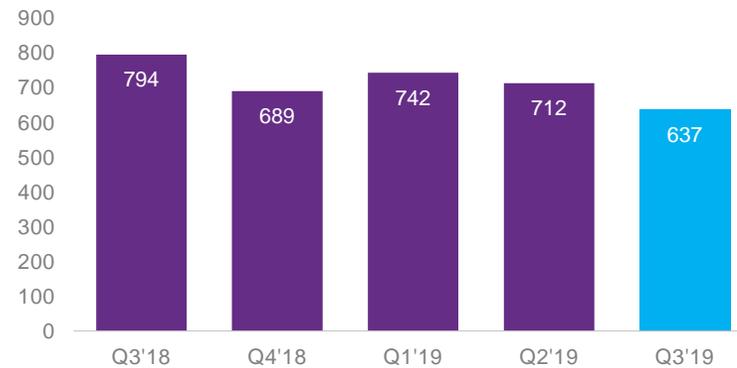
Проникновение 4G устройств %*



Пользователи данных 4G ('000)



Пользователи OTT услуг ('000)

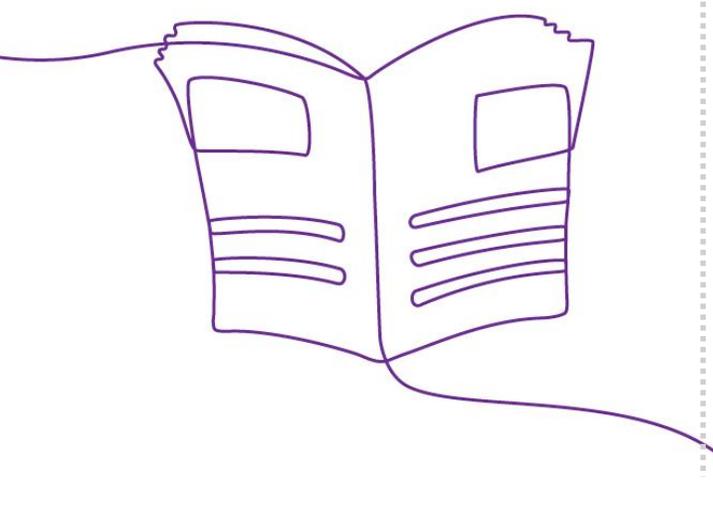


Пользователи MFS услуг ('000)

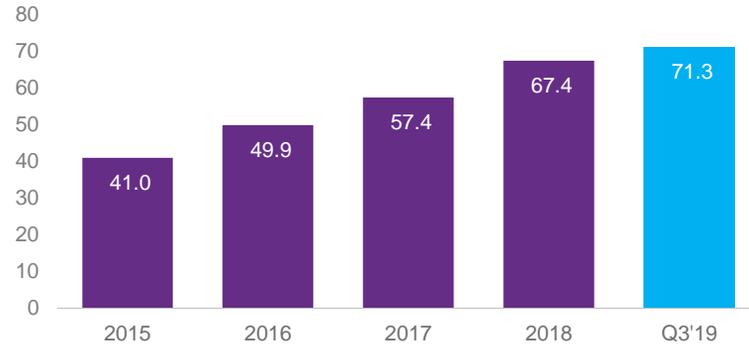


*в сети Кселл

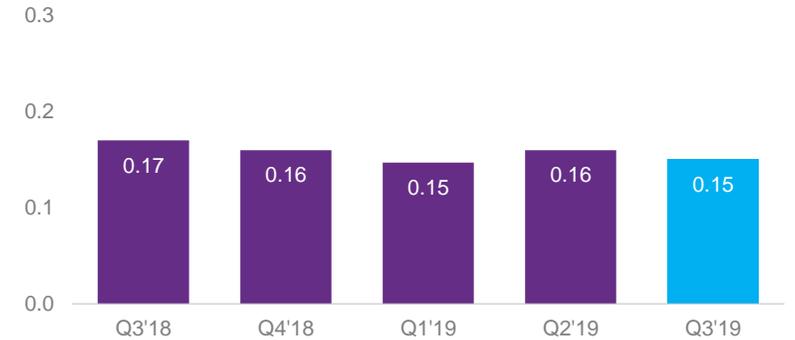
Трафик данных



Проникновение смартфонов %*



Средний доход за МБ (KZT)



Трафик данных (ПБ)

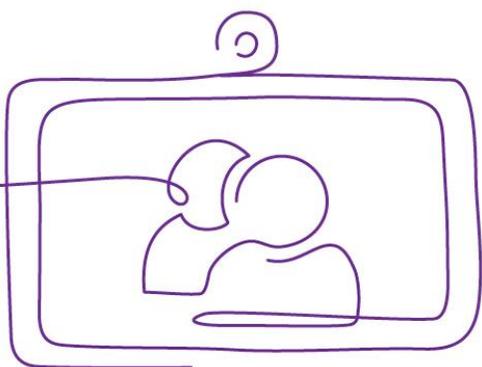


Доход от услуг передачи данных (KZT млрд.)



*в сети Кселл

Основные финансовые показатели

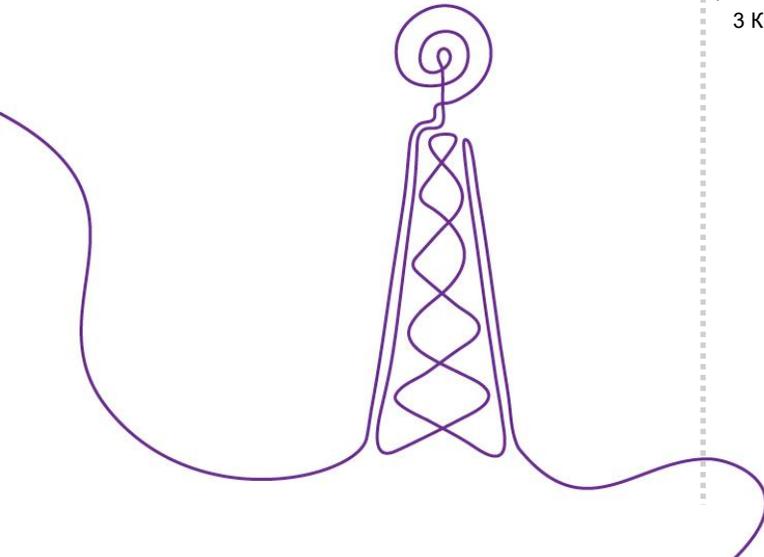
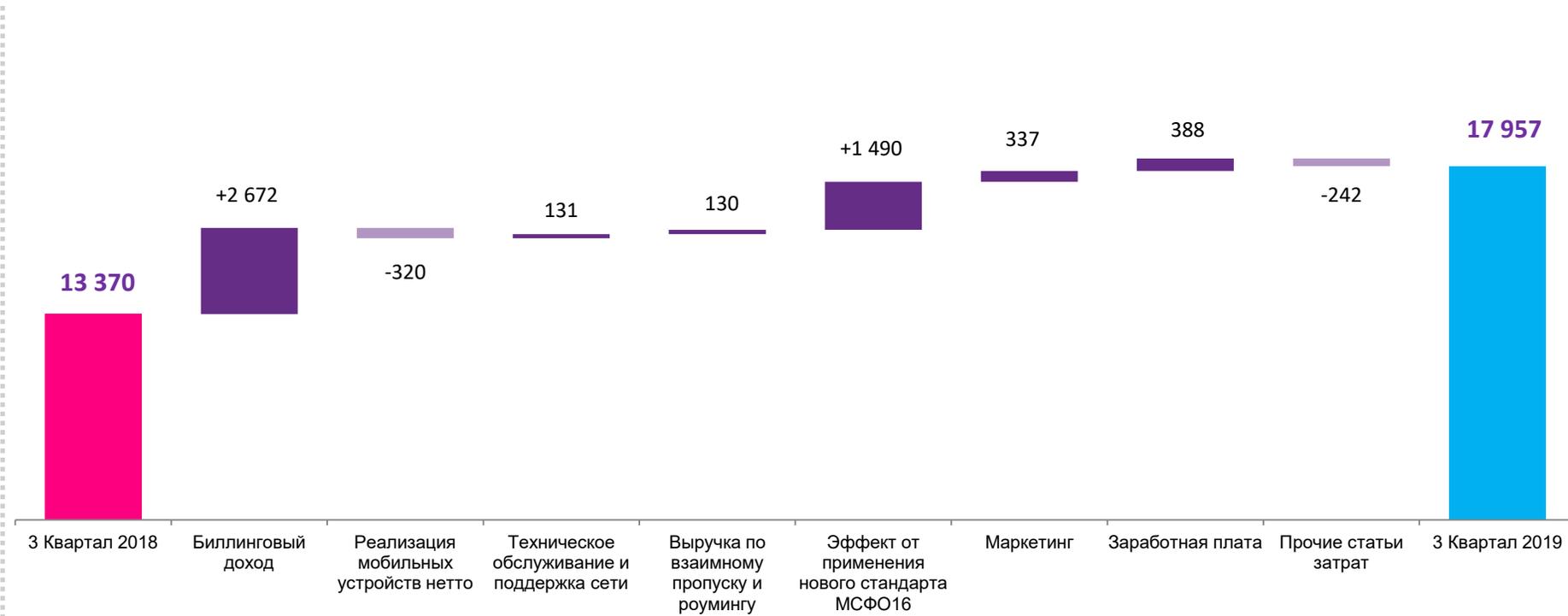


В млн. тенге, кроме ключевых коэффициентов, показателей в расчете на одну акцию и изменений

	3кв. 2019	3кв. 2018	изм (%)	9м 2019	9м 2018	изм (%)
Выручка	41 121	38 758	6,1	114 170	111 447	2,4
Доход от услуг	36 212	33 409	8,4	102 054	97 707	4,4
ЕБИТДА без учёта единовременных расходов	17 957	13 370	34,3	47 997	36 642	31,0
Маржа (%)	43,7	34,5		42,0	32,9	
Доход от операционной деятельности	15 488	5 357	189,1	13 404	13 821	-3,0
Доход от операционной деятельности без учета единовременных расходов	10 419	6 610	57,6	24 731	16 763	47,5
Чистая прибыль/убыток	10 907	1 393	683,2	5 026	4 870	3,2
Доход на акцию (KZT)	54,5	7,0	683,2	25,1	24,3	3,2
Соотношение CAPEX к продажам (%)	4,6	13,6		5,4	11,6	
Свободный денежный поток	7 164	3 761		12 918	4 103	

ЕВИТДА**

3 кв. 2019



** без учета единовременных затрат

Инвестиции в сеть (CAPEX)

Трафик LTE

67%

От общего объема трафика

Инвестиции за 9м 2019 (KZT млн.)

6 157

- ✓ Добавлен 3-ий слой LTE Жанаозен
- ✓ Активирован 2-ой слой LTE в Таразе
- ✓ Сотрудничество с Алматы Велотур 2019

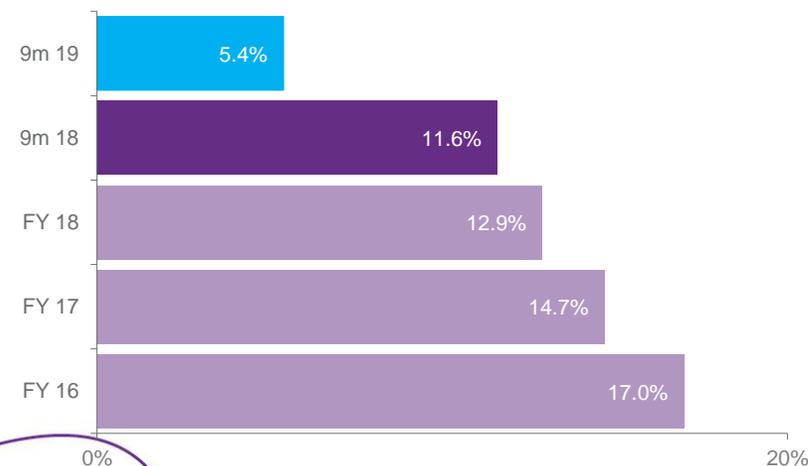
LTE покрытие населения

62,1%

3G покрытие населения

80,4%

Соотношение CAPEX к продажам (%)*



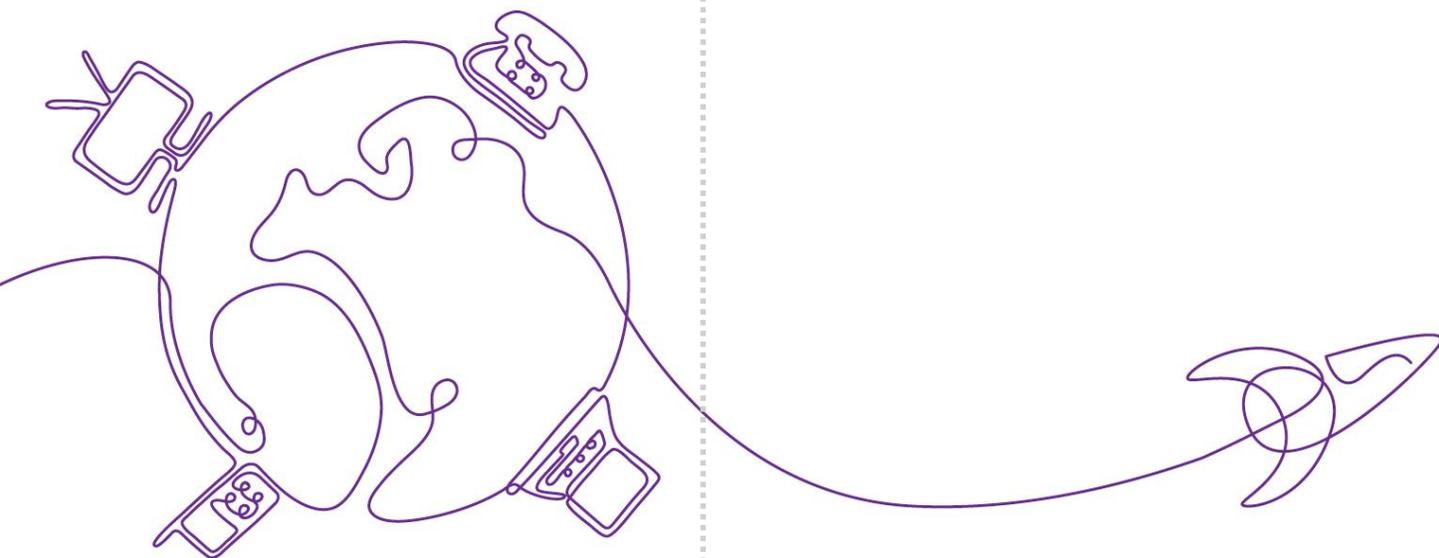
*2016 исключая стоимость 4G лицензии

Q&A



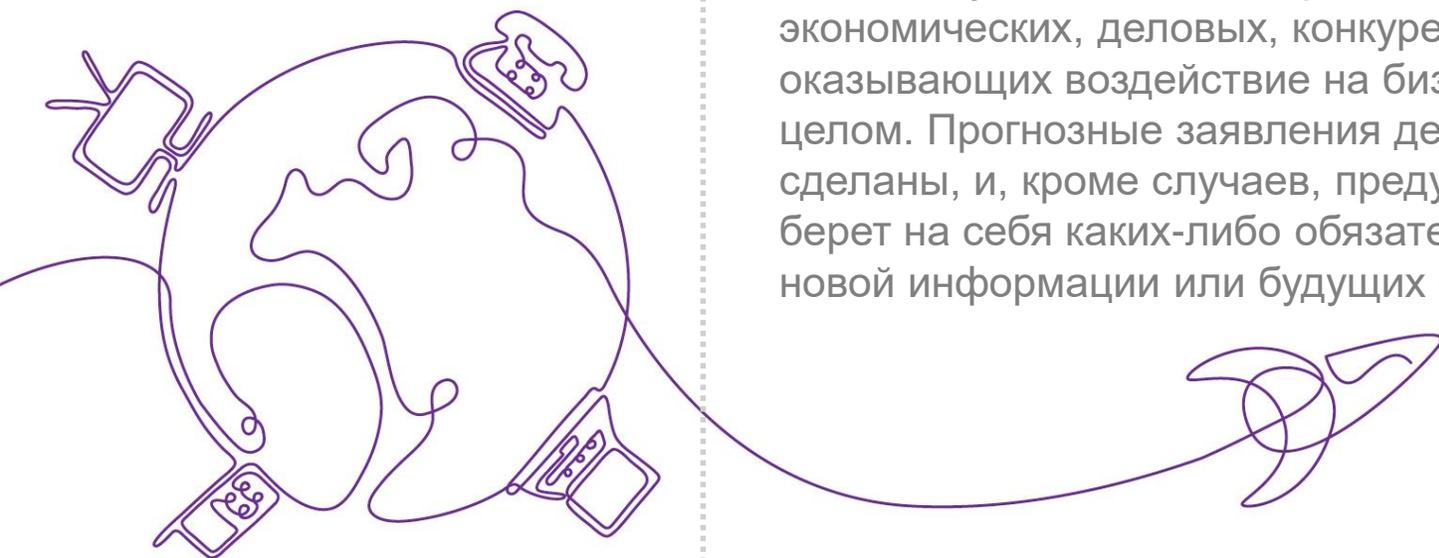
Ключевые финансовые соотношения

	30 сен 2019	31 дек 2018
Доход на акционерный капитал* %	29,7	12,5
Прибыль на вложенный капитал* %	14,5	14,3
Коэффициент автономии собственных средств %	36,6	40,7
Отношение заемного капитала к собственному* %	85,6	89,2
Отношение заемного капитала к ЕБИТДА %	0,9	1,2



*скользящее значение за 12 месяцев

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.