



Кcell

**Финансовые результаты
за 3 квартал и 9 месяцев
2021 года**

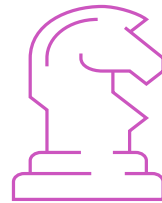
Обзор финансовых и операционных результатов за 3 кв.2021

Финансовые показатели



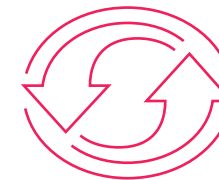
- Впервые за всю историю Kcell, квартальная выручка достигала уровня 50 млрд. тенге
- Общий объем выручки вырос на 7,3% в 3 кв. и на 11,9% за 9 мес. 2021 г.
- Сервисная выручка увеличилась на 12,8% в 3 кв. и на 11,1% за 9 мес. 2021 г.
- EBITDA* в 3 кв. выросла на 0,7% и на 12,5% за 9 мес. 2021 г.
- Поток свободных денежных средств увеличился на 114,1% в 3 кв. и на 70,5% за 9 мес. 2021 г.

Операционные KPIs



- ARPU вырос на 12,3% в 3 кв. и на 10,6% за 9 мес. 2021 г.
- Уровень оттока абонентов снизился на 6,4пп в 3 кв. и на 3,3пп за 9 мес. 2021 г.

Бизнес обзор



- Успешно завершено тестирование сети 5G, мы полностью готовы приступить к развертыванию сети пятого поколения
- Утверждена новая 5-ти летняя стратегия, включающая программу по трансформации и коммерческую стратегию
- АО «Казакхтелеком» реализовало 24% акций АО «Кселл», 14,87% акций было приобретено Pioneer Technologies S.A.R.L. и 9,08% приобретено АО "First Heartland Jusan Bank".

Коммерческие тенденции 3 кв. и 9 мес. 2021 г.



Трафик данных

154 ПБ

+38,8% по сравнению с
3 кв. 2020 г.

456 ПБ

+44,4% по сравнению с
9 мес. 2020 г.



Средний объем трафика данных на пользователя

11,3 ГБ

+42,7% по сравнению с
3 кв. 2020 г.

11,1 ГБ

+38,8% по сравнению с
9 мес. 2020 г.



Пользователи данных 4G

3 355 ТЫС.

+0,4% по сравнению с
3 кв. 2020 г.



Пользователи ОТТ

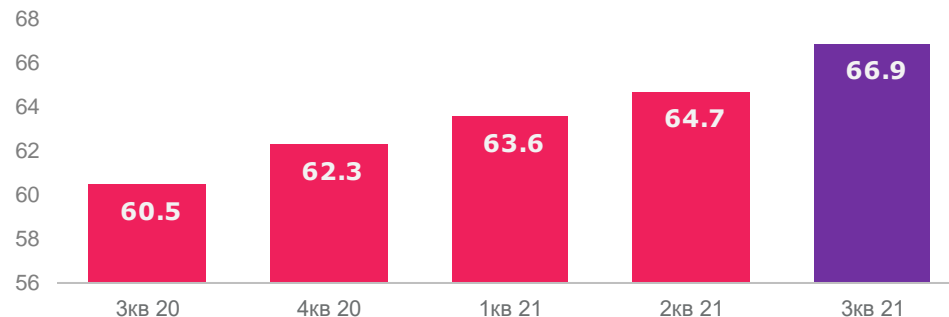
662 ТЫС.

+65% по сравнению с
3 кв. 2020 г.

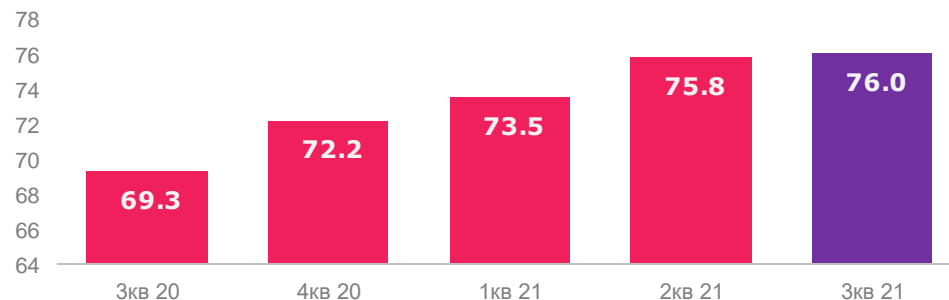
Развитие B2C сегмента



Проникновение пакетных тарифных планов %*



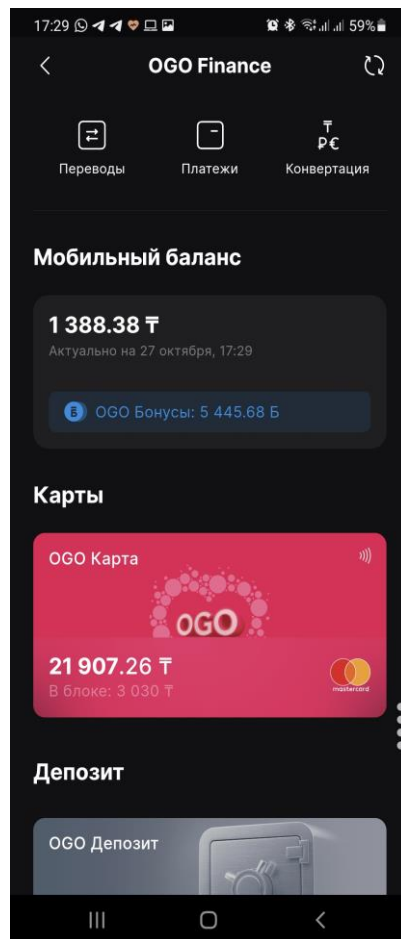
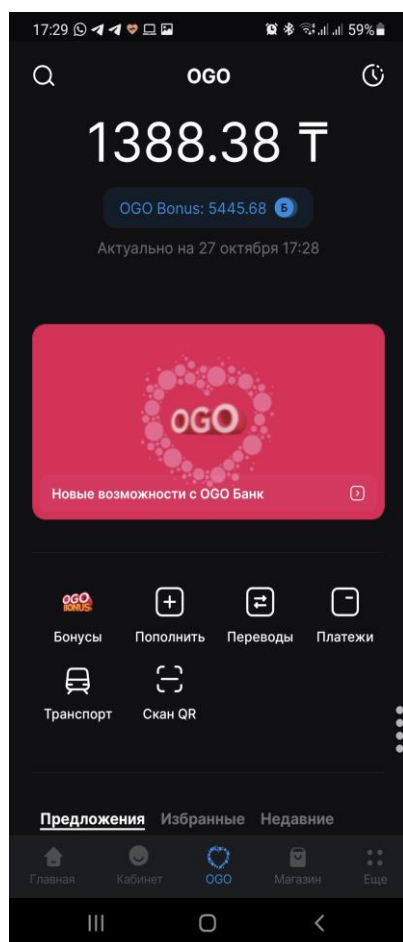
Проникновение устройств 4G+5G %*



*% в сети Компании

- Продолжается активная работа по переводу абонентской базы на пакетные предложения и снижению оттока абонентов
- Внедрена обновленная структура управления во всех каналах продаж
- Фокус на продажи в канале мультибренд
- Увеличение кол-ва точек дистрибуции
- Старт продаж стартовых комплектов в Казпочте по всему Казахстану

Финансовые и банковские сервисы в один клик

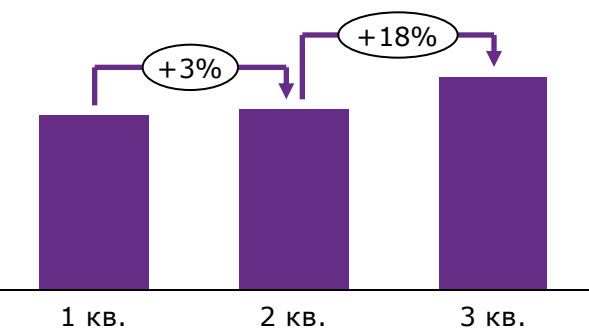


- Удаленное открытие мультивалютной виртуальной карты, депозита и получение кредита
- Конвертация валюты и управление лимитами
- Card2Card переводы, переводы с баланса на карту и обратно
- Установка ПИН-кода и снятие наличных в АТМ
- Токенизация в Samsung Pay, Apple Pay
- Платежи
- Бонусы
 - Welcome бонус за первую безналичную операцию с OGO card
 - 5% бонусов за безналичные операции
 - Повышенные бонусы в сети партнеров

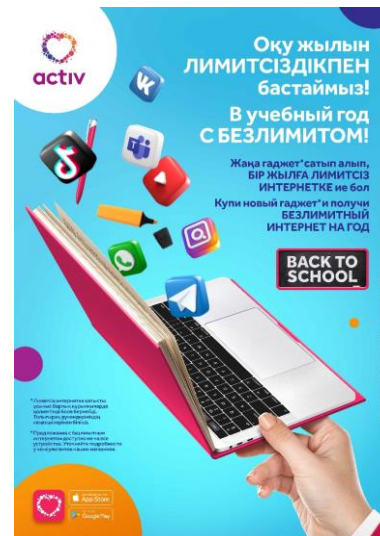
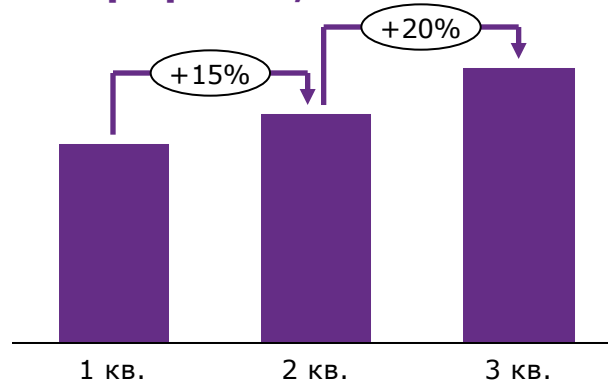


Продажа девайсов

Выручка от продаж смартфонов, 2021



Кол-во проданных смартфонов, 2021



- В 3 кв. 2021 выручка растет на 18% по отношению к 2 кв. 2021, прирост в количестве продаж за тот же период составил 20%. Основными драйверами роста продаж является увеличение доли продаж смартфонов Apple и запуск продаж смартфонов Xiaomi.

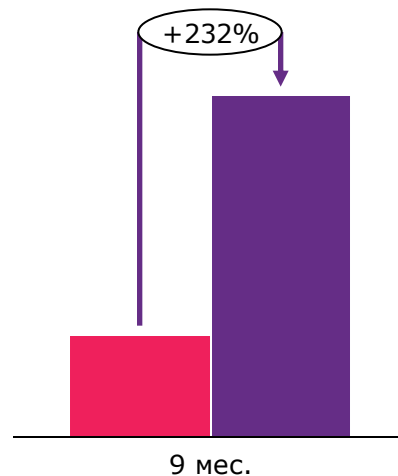
- Расширена продуктовая линейка аксессуаров и гаджетов (Elari, Baseus, Xiaomi, Yandex)

- Расширена премиальная линейка оригинальных аксессуаров Apple

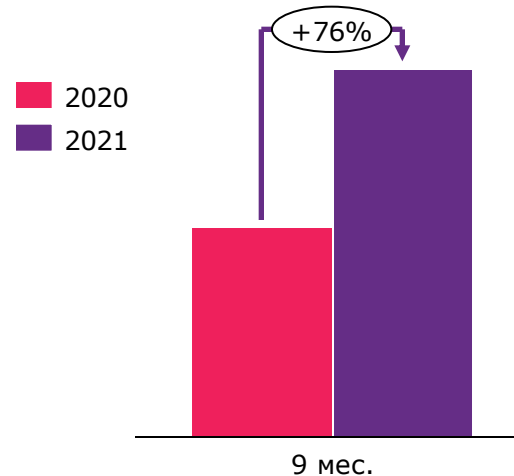
- Первыми запустили trade-in с Apple и Samsung

- Запуск агрессивной кампании "Back To School" – контракт с безлимитным интернетом на смартфоны и аксессуары.

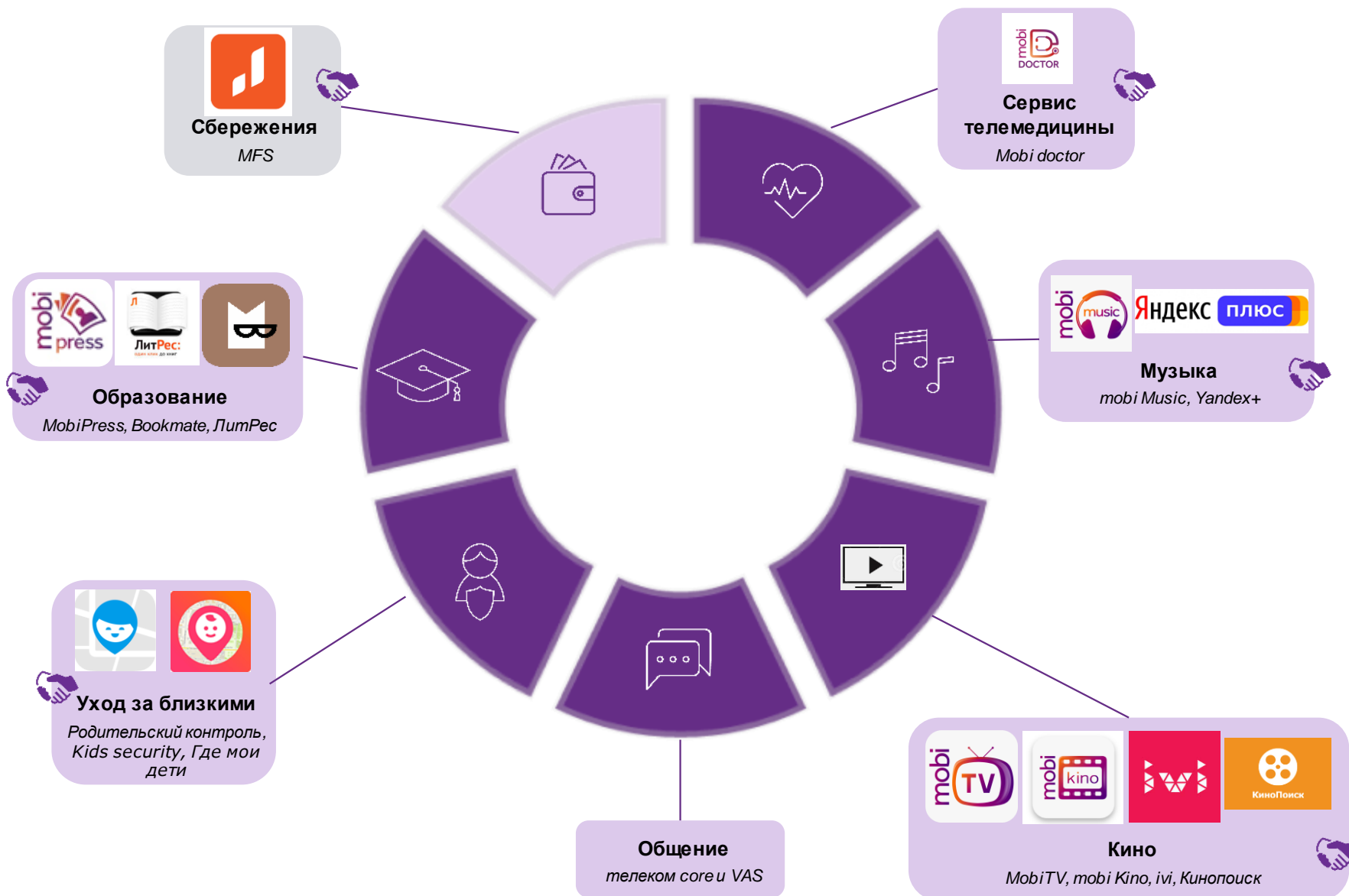
Выручка от продаж аксессуаров



Кол-во проданных аксессуаров



Цифровая витрина под потребности клиентов



■ Наличие релевантных продуктов Kcell, группы

■ Наличие продуктов через партнеров

🤝 Наличие релевантных партнерств

Цифровая витрина Kcell:

- Расширение линейки MOBI сервисов;
- Запуск открытой экосистемы сервисов MOBI;
- Запуск партнерских продуктов

Достижения в корпоративном сегменте B2B

1 Развитие проекта Цифровой Казахстан

География проекта по электронному билетированию с поставкой валидаторов и терминалов оплаты проезда в общественном транспорте расширяется новыми городами

2 Цифровая витрина для SME сегмента

Произведен технический запуск онлайн-витрины продуктов для сегмента малого и среднего бизнеса

3 Проекты по частным сетям LTE (PLTE)

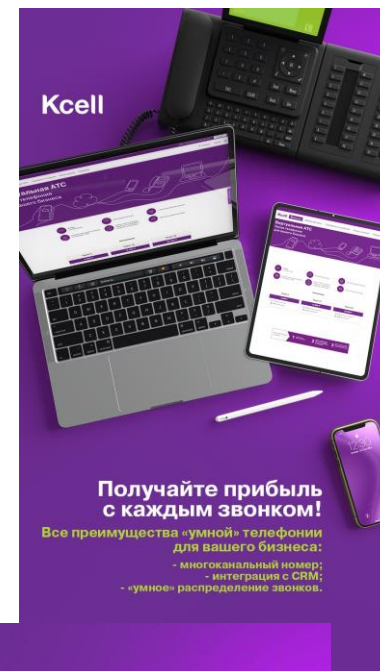
Расширение зоны покрытия на объектах текущих клиентов с установкой дополнительных базовых станций и внедрение LTE M2M решений

4 Сегментированные решения для индустрии

Разработано и внедрено специальное предложение для водителей международного сервиса такси

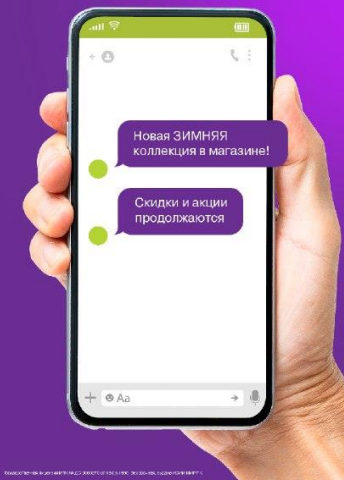
5 Развитие продуктов Big Data

Запущен проект по продукту Кселл Контакт в рамках стратегии монетизации данных



Kcell

Kcell Contact – умная sms-рассылка!
Расскажите о ваших товарах и услугах тем, кому это интересно!



Стратегия Kcell

Краткосрочный и долгосрочный векторы развития

2021-2023

Привлечение и удержание качественных клиентов



Понимание и удовлетворение потребностей клиентов



Реализация B2B потенциала



Повышение операционной эффективности



Лучшее место для работы сотрудников

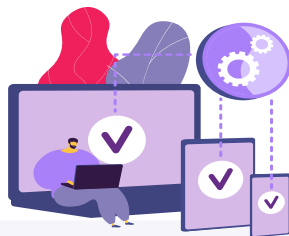


2024+

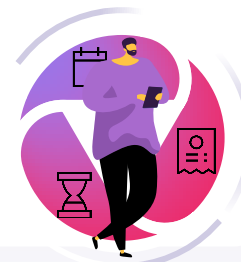
Цифровое ценностное предложение



Углубленная аналитика



Цифровизация клиентского опыта



Гибкая организация



Развитие сети

76,9%

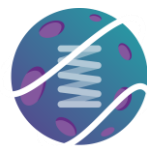
Трафик LTE от общего объема трафика данных

67,5%

Обеспечение населения связью LTE

84,85%

Обеспечение населения связью 3G



KZT 11 423 МЛН

Инвестировано в сеть за 9 мес. 2021 г.

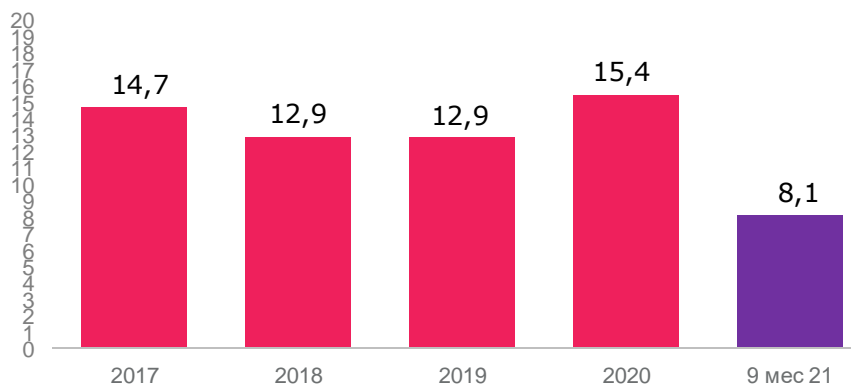
Интеграция сетей с группой компаний Казахтелеком

В рамках реализации проекта интеграции сетей с группой компаний Казахтелеком, на конец третьего квартала 2021 г. объединено 2201 сайт в 37 городах Казахстана. Всего планируется переключить 2211 сайтов в 38 городах страны.

Проект 250+

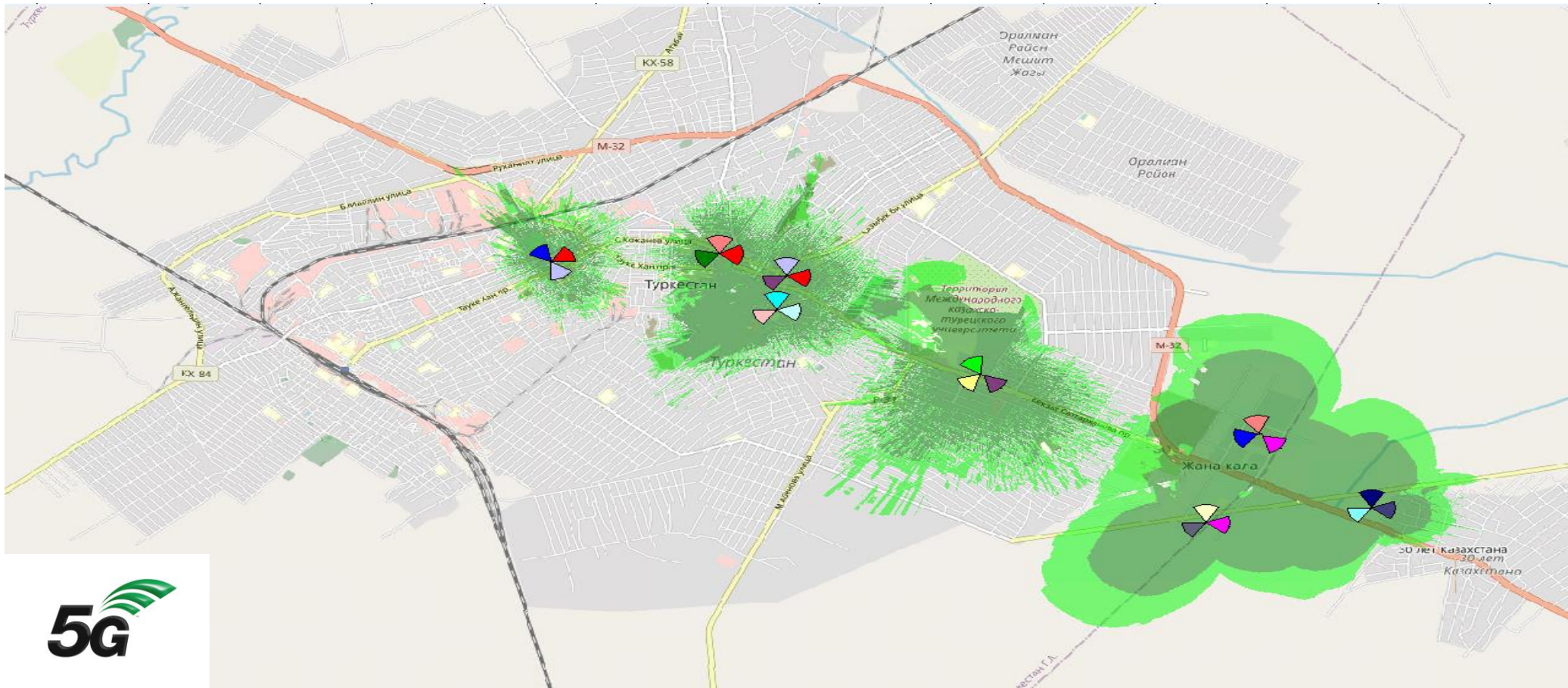
На конец третьего квартала 2021 г. запущено 1 341 сайт, охватывающие 1 341 населенных пункта.

Соотношение капитальных вложений к выручке



Запуск первой полноценной сети 5G в масштабе областного центра

Планируется запуск – 10 станций в г. Туркестан
Срок реализации проекта – до конца 2021 года



Прогноз на 2021

ДОХОДЫ – РОСТ ~ 10%

ЕБИТДА - РОСТ ~ 13%

CAPEX/SALES RATIO ~ 20%

Прогнозные заявления

Данная презентация может содержать заявления, касающиеся, в частности, финансового состояния Kcell и результатов деятельности, которые являются, по сути, прогнозными. Такие заявления не являются историческими фактами, они, скорее, представляют собой будущие ожидания Компании. Kcell 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 Kcell на рынке, рост в телекоммуникационной отрасли, а также влияние конкуренции и других экономических, деловых, конкурентных и/или регуляторных факторов, оказывающих воздействие на бизнес Kcell и телекоммуникационную отрасль в целом. Прогнозные заявления действительны только на дату, когда они были сделаны, и, кроме случаев, предусмотренных применимыми законами, Kcell не берет на себя каких-либо обязательств по обновлению любого из них в свете новой информации или будущих событий.