



Кcell

Финансовые результаты за 4 квартал и 12 месяцев 2021 года

КОНФИДЕНЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ
Любое использование этого документа без специального разрешения строго запрещено

Обзор финансовых и операционных результатов за 4 кв. и 12 мес. 2021



Финансовые показатели

- Общий объем выручки вырос на 13,4% в 4 кв. и на 12,3% за 12 мес. 2021 г. В 4 кв. признаны государственные субсидии по РСЧ в размере 2,1 млрд. тенге
- Сервисная выручка увеличилась на 9,7% в 4 кв. и на 10,7% за 12 мес. 2021 г.
- EBITDA* в 4 кв. выросла на 7,8% и на 14,1% за 12 мес. 2021 г.
- Чистая прибыль в 2021 г. выросла на 84,9% составив 32,5 млрд. тенге
- В 2021 году поток свободных денежных средств увеличился на 48,6% и составил 42,9 млрд. тенге
- Коэффициент Чистый долг/EBITDA достиг рекордно низкого значения - 0,1



Операционные KPIs

- ARPU вырос на 11,1% в 4 кв. и на 10,8% за 12 мес. 2021 г. составив в среднем за 4 кв. 1,698 тенге и за 12 мес. 1,614 тенге на абонента
- Уровень оттока абонентов продолжил снижение - на 16пп в 4 кв. и на 6,4пп за 12 мес. 2021 г.



Бизнес обзор

- Успешно завершён запуск первой полноценной сети 5G в Туркестане
- Fitch Ratings подтвердило долгосрочный рейтинг дефолта эмитента АО «Кселл» на уровне «BB+», со «Стабильным» прогнозом
- Совет Директоров Компании рекомендовал Общему собранию акционеров (ОСА) сумму дивидендов за 2021 г. в размере 21,5 млрд. тенге или 107,5 тенге на одну простую акцию
- ОСА состоится не позднее 31 мая 2022 г.

Коммерческие тенденции 4 кв. и за 2021 г.



Трафик данных

165 ПБ

+19,5% ▲

по сравнению с 4 кв.
2020 г.

620 ПБ

+36,8% ▲

по сравнению
с 2020 г.



Средний объем
трафика данных
на пользователя

11,6 ГБ

+18,3% ▲

по сравнению
с 4 кв. 2020 г.

11,2 ГБ

+32,8% ▲

по сравнению с 2020 г.



Проникновение
пакетных
тарифных планов

68,6%

+6,3 п.п. ▲

по сравнению
с 4 кв. 2020 г.



Пользователи
OTT

693 ТЫС.

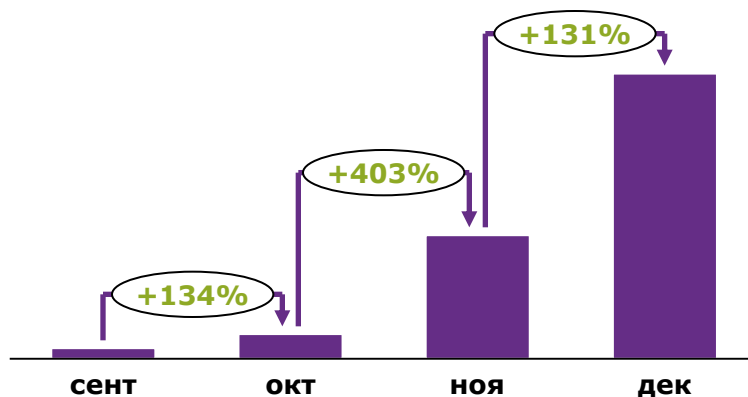
+ 84% ▲

по сравнению
с 4 кв. 2020 г.

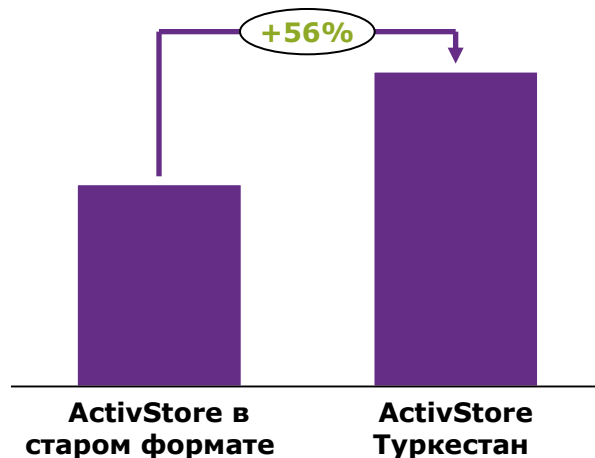
Повышение эффективности ритейла через расширение ассортимента услуг и улучшение клиентского пути



Динамика выручки от новых сервисов



Сравнение выручки 1-го месяца с момента открытия



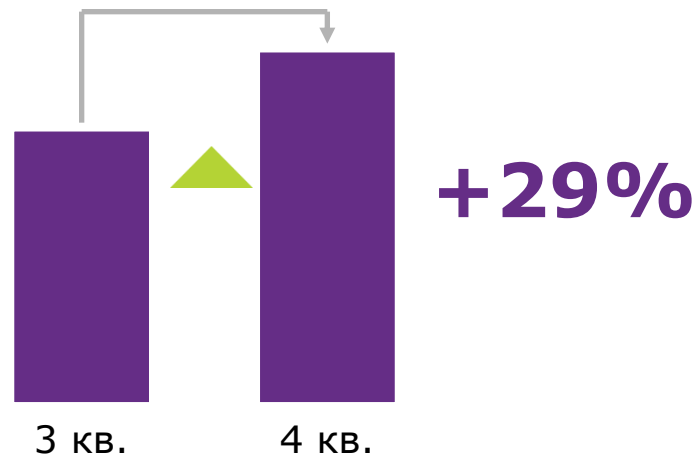
- Расширение линейки дополнительных сервисов в АО и сторах :
 - Trade-in (IOS +Android)
 - Отложенный платеж
 - Страхование девайсов

Доля новых сервисов от выручки по девайсам составила на конец 2021 года **16%**

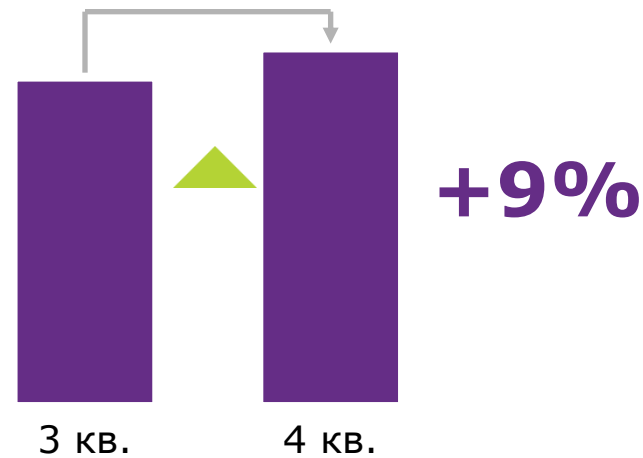
- Открытие ActivStore в стиле «неомады» с модульной системой выкладки девайсов и аксессуаров в г.Туркестан.
- Оптимизация работоспособности online-shop . Скорость реагирования выросла с **1,4 сек до 0,17 сек**

Несмотря на глобальный дефицит смартфонов и ограниченность поставок, удалось достичь значительного роста выручки девайсов

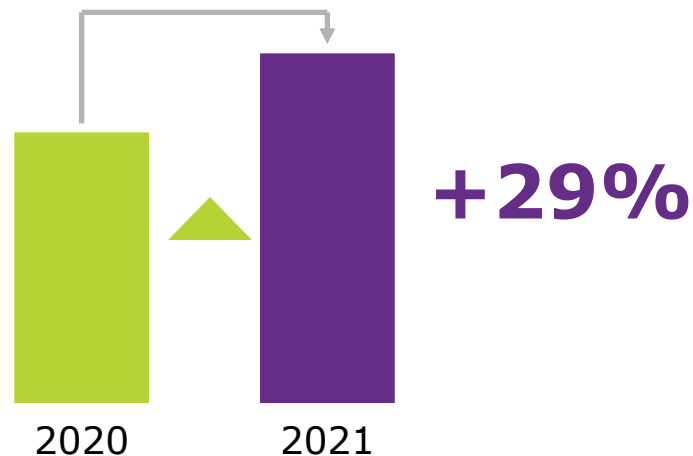
Выручка от продаж смартфонов, 2021



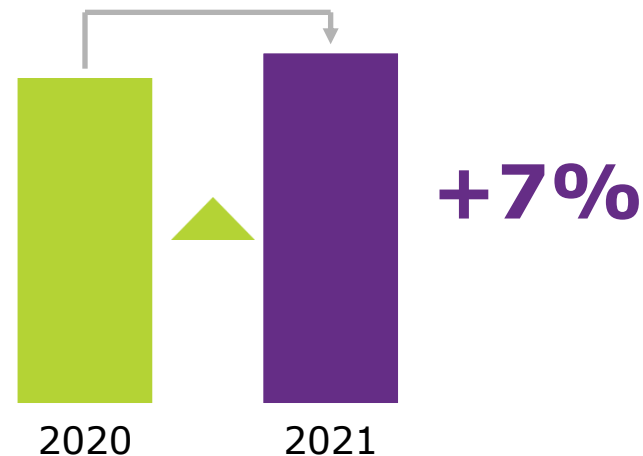
Кол-во проданных смартфонов, 2021



Средний чек продаж смартфонов, 4 кв.



Выручка от продаж смартфонов

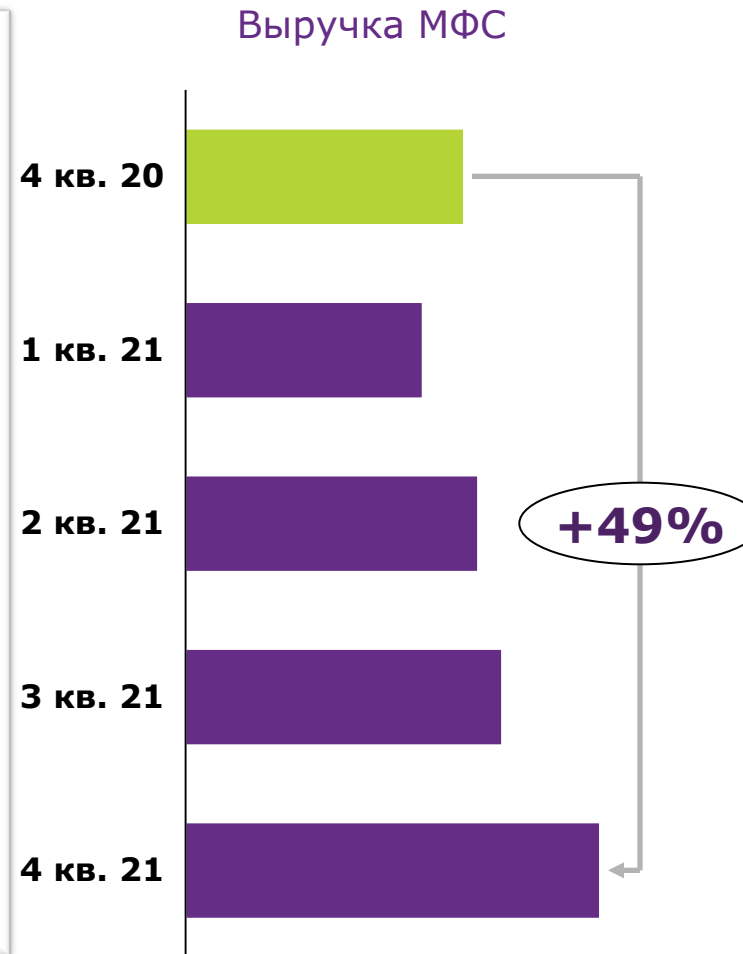
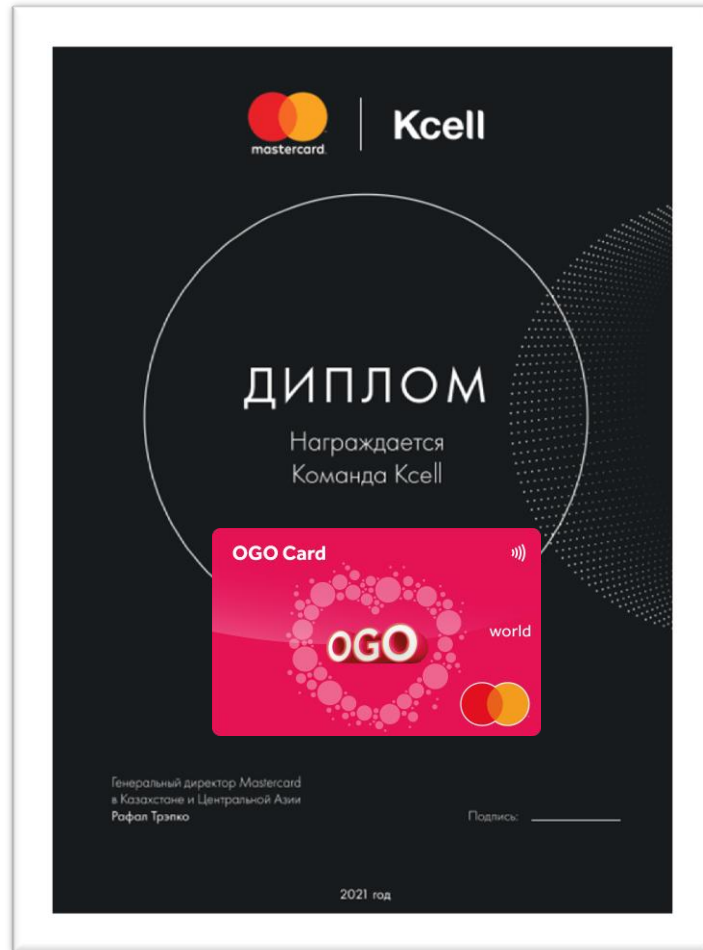


- Драйверами роста в 4 кв. стали рекордные продажи Apple новой линейки, наряду с ростом продаж Samsung A серии и смартфонов IXXI.
- Старт продаж бренда IXXI (защищенные смартфоны) на правах эксклюзивного дистрибьютера.
- Запуск продаж премиального игрового смартфона Realme GT 5G на правах эксклюзивного ритейлера
- Успешный запуск NPI* кампании по iPhone 13 - лучший показатель Velocity** и продаж в штучном и денежном выражении на рынке Казахстана среди всех ритейлеров

*NPI – New Product Introduction

**Velocity – процент проданного товара в первые три дня продаж от общего количества отгруженного товара к старту продаж

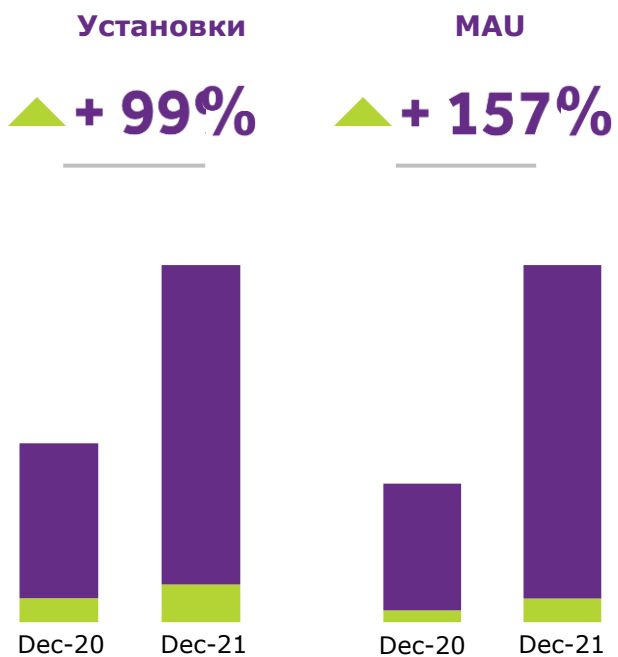
Первый полноценный Необанк в Республике Казахстан



- Диплом MasterCard за запуск «Карты будущего» - полностью цифровой карты и банковских продуктов.
- **Первый Необанк** по международным стандартам и цифровой концепции на территории Казахстана
- Единственный на рынке Казахстана сервис **DCB в партнерстве Apple**
- Привлекательность программы **OGO Bonus** оценена **80,000** абонентами, активно участвующих в программе
- В 4 квартале достигнут **рекордный показатель по объему платежей** за всю историю развития МФС с 2016 года

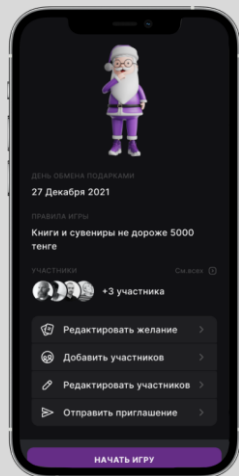
Развитие SuperApp activ и Kcell

Рост ключевых показателей
Установок и MAU (monthly
active users)



■ activ (Android + iOS)
■ Kcell (Android + iOS)

Постоянные улучшения и обновления функционала

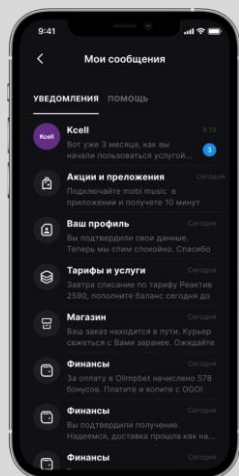


За 2 недели в игре Secret Santa поучаствовало **47 тысяч** человек.

Около **2 тысяч** человек абоненты других операторов.

Наиболее активными стали абоненты от **31 до 40 лет**

23 декабря 2021 самый активный день игры.

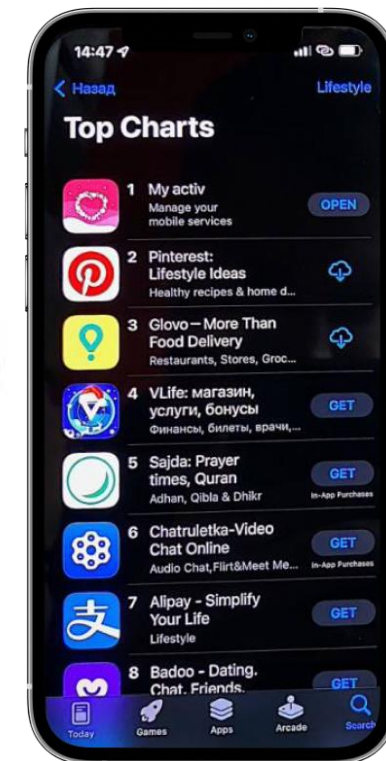


Персональные PUSH-уведомления и предложения в карточке профиля



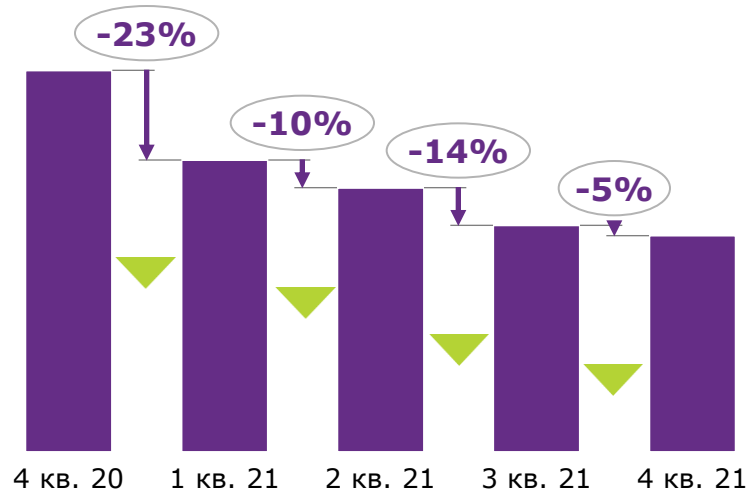
Топ-позиции в App Store/Google Play в Казахстане

Суперприложение activ в своей категории опережает по популярности социальные сети и мессенджеры по состоянию на декабрь 2021

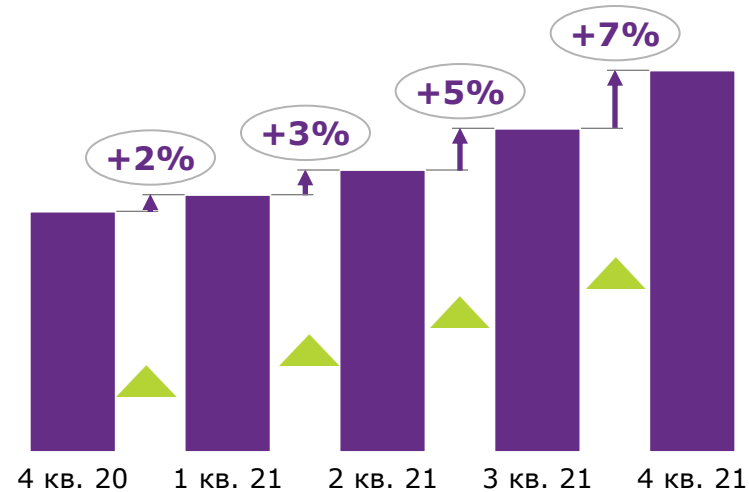


Существенно улучшаем клиентский опыт

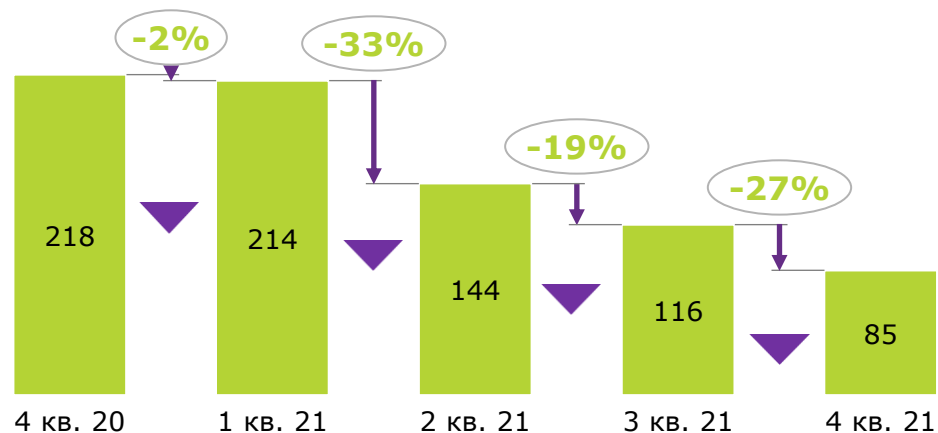
Количество обращений в Колл-центр



Звонки, обслуженные не роботом от общего количества звонков в Колл-центре



Время ожидания ответа на линии Колл-центра, сек



- Количество обращений в Колл-центр снизилось за год на 43%
- 80% клиентов выбирают живое общение с оператором. Объем принятых звонков вырос на 37% за счет повышения эффективности управления Колл-центром без увеличения штата
- Время ожидания в очереди Колл-центра сократилось на 61% и составляет в B2C 85 сек, в B2B 28 сек.

Статус реализации стратегии

Клиенты



Существенное **повышение качества**, спектра **услуг** и клиентского опыта для абонентов Kcell/Activ

cNPS 35%

Сотрудники



Повышение вовлечения и **удовлетворенности** сотрудников

Развитие компетенций в передовых направлениях цифр. экономики (AI, IoT, DevOps, и т.д.)

eNPS 25,7%

Акционеры



Существенное **повышение показателей** дохода и EBITDA

Потенциал оценки акционерной **ценности** на уровне **Цифрового Игрока**

EBITDA 82,3 млрд. тенге

В 2021 году Кселл повысил eNPS на 15 пунктов



Happy Job инициативы



1 Финансовая мотивация

- Индексация заработной платы на 12%
- Премирование по проектам
- Материальная помощь свыше 166 млн. тенге в 2021г
- OGO Bonus для сотрудников в виде ежемесячной компенсации за мобильную связь
- Пересмотр мотивационных схем



2 Процессы

- Гибкий режим работы
- Выдача орг. техники и доступов в 1 рабочий день
- Частые коммуникации Топ менеджмента с трудовым коллективом
- Еженедельные новости от CEO



3 Обучение

- Welcome Training и обязательные курсы
- Подготовка Школы Цифровых Талантов
- Обучение
- Внедрение культуры благодарности



4 Переход на AGILE

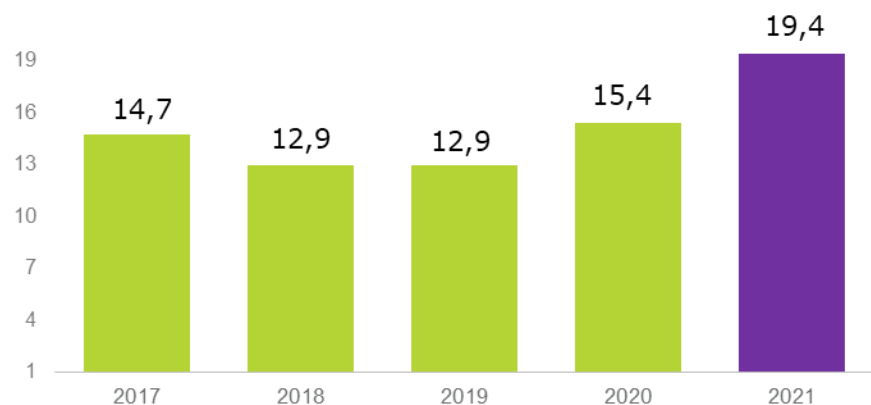
- Гибкая организация
- Квартальное планирование: внедрение и постоянное улучшение процессов

Развитие сети

Всего инвестиций в 2021 г.

38 МЛРД. ТЕНГЕ

Соотношение капитальных вложений к выручке



Инвестировано в сеть
в 2021 г.

35,6 МЛРД. ТЕНГЕ

Интеграция сетей с группой компаний Казахтелеком

В рамках реализации проекта интеграции сетей с группой компаний Казахтелеком, на конец 2021 г. объединено **2204** сайта в **37** городах Казахстана

76,9%

Трафик LTE от общего
объема трафика
данных

67,5%

Обеспечение
населения связью LTE

84,98%

Обеспечение
населения связью 3G

Проект 250+

На конец 2021 г. (за период 2020-2021г.г.)

Запущено

1 423 сайта

охватывающих

1 423 сельских населенных пункта

Из них сайтов:



по лицензионным
обязательствам –
433 сайта



сверх
плана –
222 сайта



партнеров (Beeline, Tele2),
запущенных в sharing mode для
Кселл – **768** сайтов.



Запуск первой полноценной сети 5G в масштабе областного центра

Запущено – 9 станций в г. Туркестан 9 декабря 2021



Устойчивое развитие

Деятельность АО «Кселл» в области устойчивого развития основывается на принципе ответственного ведения бизнеса и инновационном потенциале, открывающим новые возможности для экономического роста, экологического и социального благополучия.

Мы работаем над внедрением принципов устойчивого развития во все наши бизнес-процессы и стремимся к построению взаимовыгодных отношений со всеми заинтересованными сторонами.

Приоритетные направления в области ESG



Окружающая среда

- Энергопотребление и энергоэффективность
- Влияние на водную среду
- Обращение с отходами
- Охрана окружающей среды
- Снижение негативного влияния на окружающую среду



Общество

- Оплата труда сотрудников и система вознаграждения
- Социальный пакет работникам
- Обучение и развитие персонала
- Рост уровня вовлеченности персонала
- Управление текучестью кадров
- Обеспечение безопасности и охраны труда
- Снижение цифрового неравенства



Корпоративное управление

- Стратегия развития
- Права акционеров
- Высокие стандарты корпоративного управления
- Гендерное равенство
- Система управления рисками

Социальные проекты

Поддержка общества в период пандемии



Кcell предоставил бесплатную голосовую связь и интернет-трафик медикам



обеспечили бесплатный доступ к более чем 400 веб-сайтам удаленного обучения, онлайн-библиотекам, к развлекательным, кино- и ТВ-сервисам и мобильным приложениям для онлайн-банкинга



предоставили бонусные минуты и бесплатный интернет в роуминге для абонентов за границей



разработали приложение, которое помогает казахстанцам оплачивать счета не выходя из дома



поддержали образование в нашей стране, работая с Министерством образования над предоставлением подключенных устройств и инструментов для продолжения обучения в Интернете



Разработали и поставили ряд пакетов, специально предназначенных для облегчения работы на дому и подключения к сети



Установлена уникальная базовая станция в районе Чарынского каньона.

Это первый сайт работающий от ветряной и солнечной электроэнергии.

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.