



АО «Кселл»

Отчет о промежуточных
результатах за 3 квартал 2015 года

АО «Кселл» Промежуточные результаты за январь-сентябрь 2015 года

Алматы, 20 октября 2015 года – Акционерное общество «Кселл» (далее «Kcell» или «Компания») (LSE, KASE: KCEL) – лидирующий оператор на телекоммуникационном рынке Казахстана по объему доходов и абонентской базе, объявляет промежуточные результаты деятельности за январь-сентябрь 2015 года.

- Свободный денежный поток снизился до 12 169 миллиона тенге (17 887).
- В 3-м квартале абонентская база увеличилась на 33 000 абонентов, составив 10 780 тысяч пользователей (10 747).

Третий квартал

- Чистый объем продаж снизился на 13,0 процентов и составил 42 756 миллионов тенге (49 165). Доход от услуг снизился на 16,1 процента, составив 39 612 миллиона тенге (47 201).
- Показатель EBITDA, без учёта единовременных расходов, снизился на 31,1 процента, составив 19 028 миллионов тенге (27 624). Рентабельность по EBITDA снизилась до уровня 44,5 процента (56,2) в основном за счет увеличения затрат на интерконнект.
- Операционная прибыль, без учета единовременных расходов, снизилась на 40,4 процента до 12 849 миллионов тенге (21 551).
- Чистая сумма по финансовым доходам/расходам увеличилась до 6,638 миллиона тенге (-245), главным образом за счет дохода от курсовой разницы.
- Чистая прибыль увеличилась на 12,3 процента и составила 15 112 миллионов тенге (13 457).

Девять месяцев

- Чистый объем продаж снизился на 8,8 процента и составил 128 820 миллионов тенге (141 307). Доход от услуг снизился на 13,6 процента и составил 119 447 миллионов тенге (138 212).
- Показатель EBITDA, без учёта единовременных расходов, снизился на 19,9 процента до 64 725 миллионов тенге (80 833). Рентабельность по EBITDA была на уровне 50,2 процента (57,2).
- Операционная прибыль, без учета единовременных расходов, снизилась на 26,1 процента и составила 46 304 миллиона тенге (62 645).
- Чистая сумма по финансовым доходам/расходам увеличилась до 4 951 миллиона тенге (-745) главным образом за счет дохода от курсовой разницы.
- Чистая прибыль снизилась на 13,0 процентов до 39 666 миллионов тенге (45 604).
- Свободный денежный поток снизился до 26 579 миллионов тенге (52 088).

Основные финансовые показатели

В миллионах тенге, кроме ключевых коэффициентов, показателей в расчете на одну акцию и изменений	Июль-Сент 2015	Июль-Сент 2014	Изм (%)	Янв-Сент 2015	Янв-Сент 2014	Изм (%)
Общий объем продаж	42 756	49 165	-13,0	128 820	141 307	-8,8
из которых доход от услуг составляет	39 612	47 201	-16,1	119 447	138 212	-13,6
EBITDA без учёта единовременных расходов	19 028	27 624	-31,1	64 725	80 833	-19,9
Маржа (%)	44,5	56,2		50,2	57,2	
Доход от основной деятельности	12 849	17 912	-28,3	45 977	58 800	-21,8
Доход от основной деятельности, без учета единовременных расходов	12 849	21 551	-40,4	46 304	62 645	-26,1
Чистая прибыль, причитающаяся собственникам материнской компании	15 112	13 457	12,3	39 666	45 604	-13,0
Доход на акцию (тенге)	75,5	67,3	12,3	198,3	228,0	-13,0
Соотношение CAPEX к продажам (%)	11,5	9,5		8,4	6,3	
Свободный денежный поток	12 169	17 887		26 579	52 088	

В данном отчете в скобках приведены сравнительные показатели по результатам основной и финансовой деятельности, которые относятся к аналогичным статьям в третьем квартале 2014 года, если не указано иное.

Комментарии Арти Отса, главного исполнительного директора



“На результаты деятельности Компании в третьем квартале 2015 года повлияло не только усиление конкуренции, но и значительная девальвация тенге, последовавшая за решением, принятым правительством в августе этого года, о введении плавающего курса тенге. Эти факторы негативно отразились на нашей рентабельности.

Начиная с третьего квартала 2014 года, рынок стал сокращаться вследствие ценовой конкуренции, и наблюдалось значительное снижение численности нашей абонентской базы. Учитывая эти проблемы, в 3-м квартале Компания приняла решение дополнить наши основные предложения контентом вместо того, чтобы снижать цены на услуги. Возможность совершать звонки на все сети по единому тарифу пользуется наибольшим спросом на нашем рынке.

Тарифный план “Алло, Казахстан”, запущенный нами в июне, ознаменовал собой значительное изменение на рынке, так как позиционировался как прорывное предложение крупного игрока, каким является Kcell. Основная цель тарифа – сократить уровень снижения абонентской базы, защитить доходы, потерянные в конкурентной борьбе, изменить позиции бренда в преддверии запуска услуги Mobile Number Portability (Перенос мобильного номера), снизить влияние использования двойных SIM-карт, а также решить проблему значительной ценовой разницы с конкурентами.

Тариф был высоко оценен и, несомненно, пришелся по душе нашим клиентам. К концу сентября более одного миллиона абонентов перешли на этот тариф. Нам удалось увеличить клиентскую базу и переломить негативные тенденции, которые имели место в течение предыдущих трех кварталов.

Комплексный характер данного предложения, включающего в себя большой объем звонков на другие сети, привел к росту расходов на интерконнект, что уменьшило маржу по EBITDA. С января 2016 года ставка интерконнекта (передача звонков на другие сети) будет снижена с текущих 8,0 тенге до 5,0 тенге.

В связи с увеличением исходящего трафика на другие сети, с 9 октября 2015 года нами введено многоуровневое ограничение, которое позволит нам контролировать исходящий объем минут, сохраняя при этом привлекательность тарифа “Алло, Казахстан”.

Еще одним фактором, повлиявшим на результаты компании в третьем квартале, стал переход значительной части абонентов на уровень с более низким уровнем ARPU (средний доход на абонента). Несмотря на то, что такая миграция оказалась выше наших ожиданий, она также является показателем того, что эти абоненты были готовы сменить оператора и, если бы это произошло, мы бы потеряли доходы, которые они приносят.

Наш мажоритарный акционер TeliaSonera объявил в сентябре о намерении продать свою долю в Kcell в связи с уходом с Евразийского региона. После проведения IPO в 2012 году Компания получила возможность воспользоваться огромным опытом и руководством со стороны TeliaSonera. Сегодня мы выработали четкую бизнес-стратегию и создали эффективную структуру корпоративного управления.

Мы намерены и дальше сохранять темп роста, достигнутый за последние три года. Реализация клиент-ориентированной стратегии, обеспечение высокого качества услуг и внедрение передовых технологий позволит нам сохранить долгосрочное лидерство на рынке, подкрепленное высоким уровнем удовлетворенности наших клиентов”.

Алматы, 20 октября 2015 г.

ТЕЛЕКОНФЕРЕНЦИЯ

Компания Kcell организует телеконференцию для аналитиков 20 октября 2015 года в 12:00 (UK) / 17:00 (Алматы) / 14:00 (Москва). Телеконференция будет проводиться на английском языке, и транслироваться на сайте <http://www.audio-webcast.com/cgi-bin/visitors.ssp?fn=visitor&id=3119>

Информация о наборе:

Бесплатный номер в Великобритании: **0800 279 4841**
Стандартный международный номер: **+44 20 3427 1901**
Бесплатный номер в России: **8 800 500 9311**
Для местных звонков в России: **+7 499 922 3967**
Бесплатный номер в США: **1 877 280 2296**
Для местных звонков в США: **+1718 971 5738**

Код конференции **6618994**

Презентация будет размещена непосредственно перед конференцией на веб-сайте Компании www.investors.kcell.kz/en

Повторное воспроизведение телеконференции будет доступно на сайте: <http://kcell201015-live.audio-webcast.com>

Для вопросов

Kcell

Связи с инвесторами
Ирина Шоль

Тел.: +7 727 2582755, доп. 1002
Investor_relations@kcell.kz

СМИ

Наталья Еськова

Тел.: +7 727 2582755
Pressa@kcell.kz

Иностранные СМИ

Instinctif Partners

Кей Ларсен, Галина Кулачек, Эдриан
Даффилд

Тел: +44 207 457 2020

Обзор третьего квартала 2015 года

Чистые продажи

Чистые продажи снизились на 13,0 процентов и составили 42 756 миллионов тенге (49 165). Доход от услуг снизился на 16,1 процента, составив 39 612 миллионов тенге (47 201).

Доход от услуг голосовой связи снизился на 22,6 процента, составив 26 530 миллионов тенге (34 282). Доход от услуг передачи данных вырос на 14,1 процента и составил 10 051 миллион тенге (8 812). Доход от дополнительных услуг снизился на 23,5 процента до 3 023 миллионов тенге (3 955). Прочие виды дохода увеличились на 48,9 процента до 3 152 миллионов тенге (2 116).

В миллионах тенге, кроме процентных соотношений	Июль- Сент 2015	% от общего дохода	Июль- Сент 2014	% от общего дохода
Услуги голосовой связи	26 530	62,0	34 282	69,8
Услуги передачи данных	10 051	23,5	8 812	17,9
Дополнительные услуги	3 023	7,1	3 955	8,0
Прочие виды дохода	3 152	7,4	2 116	4,3
Общий доход	42 756	100,0	49 165	100,0

Доход от услуг голосовой связи

Доход от услуг голосовой связи снизился на 22,6 процента до 26 530 миллионов тенге (34 282). Объем голосового трафика увеличился на 1,0 процент, составив 6 021 миллион минут (5 959), при этом показатель ARMU снизился до 3,1 тенге (4,3).

Доход от услуг интерконнекта снизился на 13,4 процента, составив 6 023 миллиона тенге (6 955), в основном из-за снижения ставки интерконнекта.

Доход от услуг передачи данных

Доход от услуг передачи данных вырос на 14,1 процента и составил 10 051 миллион тенге (8 812). Трафик данных вырос на 93,9 процента до 16 159 953 Гб (8 332 320). Рост трафика данных был частично нивелирован предложением пакетных услуг с более низкими тарифами за МБ, что привело к снижению среднего дохода на один МБ (ARMB) до 0,6 тенге (1,0).

Доход от услуг дополнительных услуг

Доход от дополнительных услуг сократился на 23,5 процента до 3 023 миллионов тенге (3 955), в основном в результате снижения доходов от услуг SMS.

Прочие виды дохода

Прочие доходы выросли на 48,9 процента и составили 3 152 миллиона тенге (2 116). Рост был обусловлен в основном увеличением продаж телефонов.

Расходы

Себестоимость продаж

Себестоимость продаж выросла на 9,6 процента, составив 24 418 миллионов тенге (22 271), в основном за счет увеличения себестоимости реализованной продукции, относящейся к стоимости реализованных телефонов, а также увеличения затрат на интерконнект на 16,0 процентов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и на 57,4 процента по сравнению с предыдущим кварталом.

Расходы на продажи и маркетинг

Расходы на продажи и маркетинг снизились на 17,7 процента до 2 347 миллионов тенге (2 851), главным образом, за счёт инициатив Компании по сокращению затрат.

Общие и административные расходы

Общие и административные расходы увеличились на 16,4 процента до 3 028 миллионов тенге (2 602), в основном за счет увеличения ставки налога на мобильную связь.

Прибыль, финансовое состояние и денежный поток

Показатель **EBITDA**, без учета единовременных расходов, снизился на 31,1 процента, составив 19 028 миллионов тенге (27 624). Маржа по EBITDA снизилась до 44,5 процента (56,2).

Чистая сумма по финансовым доходам/расходам увеличились до 6 638 миллионов тенге (-245), в основном, за счет дохода от курсовой разницы.

Расходы по налогу на прибыль выросли на 3,9 процента, составив 4 375 миллионов тенге (4 210).

Чистая прибыль, причитающаяся собственникам материнской компании, выросла на 12,3 процента и составила 15 112 миллионов тенге (13 457). Доход на одну акцию увеличился до 75,6 тенге (67,3).

Капитальные расходы (**CAPEX**) выросли до 4 927 миллионов тенге (4 676), при этом соотношение CAPEX к продажам составило 11,5 процента (9,5).

Свободный денежный поток сократился до 12 169 миллионов тенге (17 887).

Обзор за девять месяцев 2015 года

Чистые продажи

Чистые продажи снизились на 8,8 процента и составили 128 820 миллионов тенге (141 307). Доход от услуг снизился на 13,6 процента, составив 119 447 миллионов тенге (138 212).

Доход от услуг голосовой связи снизился на 19,7 процента, составив 80 173 миллиона тенге (99 888). Доход от услуг передачи данных вырос на 15,7 процента и составил 29 504 миллиона тенге (25 505). Доход от дополнительных услуг снизился на 21,7 процента до 9 762 миллионов тенге (12 467). Прочие виды дохода увеличились на 172,1 процента до 9 381 миллиона тенге (3 447).

В миллионах тенге, кроме процентных соотношений	% от общего дохода		% от общего дохода	
	Янв-Сен 2015	Янв-Сен 2014	Янв-Сен 2015	Янв-Сен 2014
Услуги голосовой связи	80 173	99 888	62,2	70,7
Услуги передачи данных	29 504	25 505	22,9	18,1
Дополнительные услуги	9 762	12 467	7,6	8,8
Прочие виды дохода	9 381	3 447	7,3	2,4
Общий доход	128 820	141 307	100,0	100,0

Доход от услуг голосовой связи

Доход от услуг голосовой связи снизился на 19,7 процента до 80 173 миллионов тенге (99 888). Объем голосового трафика увеличился на 0,3 процента, составив 17 441 миллион минут (17 383), при этом показатель ARMU снизился до 3,3 тенге (4,3).

Доход от услуг интерконнекта снизился на 14,1 процента, составив 16 760 миллионов тенге (19 510), в основном из-за снижения ставки интерконнекта.

Доход от услуг передачи данных

Доход от услуг передачи данных вырос на 15,7 процента и составил 29 504 миллиона тенге (25 505). Трафик данных вырос на 75,4 процента до 37 913 560 Гб (21 613 687). Рост трафика данных был частично нивелирован предложением пакетных услуг с более низкими тарифами за МБ, что привело к снижению среднего дохода на один МБ (ARMB) до 0,8 тенге (1,2).

Доход от услуг дополнительных услуг

Доход от дополнительных услуг сократился на 21,7 процента до 9 762 миллионов тенге (12 467), в основном в результате снижения доходов от услуги SMS.

Прочие виды дохода

Прочие доходы выросли на 172,1 процента и составили 9 381 миллион тенге (3 447). Рост был обусловлен в основном увеличением продаж телефонов.

Расходы

Себестоимость продаж

Себестоимость продаж выросла на 8,7 процента, составив 66 989 миллионов тенге (61 610), в основном за счет увеличения себестоимости реализованной продукции, относящейся к стоимости реализованных телефонов.

Расходы на продажи и маркетинг

Расходы на продажи и маркетинг снизились на 20,1 процента до 7 171 миллиона тенге (8 973), главным образом за счёт инициатив Компании по сокращению затрат.

Общие и административные расходы

Общие и административные расходы увеличились на 13,9 процента до 8 946 миллионов тенге (7 851), в основном за счет увеличения ставки налога на мобильную связь.

Прибыль, финансовое состояние и денежный поток

Показатель **ЕБИТДА**, без учета единовременных расходов, снизился на 19,9 процента, составив 64 725 миллионов тенге (80 833). Маржа по ЕБИТДА составила 50,2 процента (57,2).

Чистая сумма по финансовым доходам/расходам увеличилась до 4 951 миллиона тенге (-745), в основном, за счет дохода от курсовой разницы.

Расходы по налогу на прибыль сократились на 9,6 процента, составив 11 262 миллиона тенге (12 451).

Чистая прибыль, причитающаяся собственникам материнской компании, уменьшилась на 13,0 процента и составила 39 666 миллионов тенге (45 604). Доход на одну акцию уменьшился до 198,3 тенге (228,0).

Капитальные расходы (**CAPEX**) выросли до 10 862 миллионов тенге (8 937), при этом соотношение CAPEX к продажам составило 8,4 процента (6,3).

Свободный денежный поток сократился до 26 579 миллионов тенге (52 088).

Соотношение чистой задолженности к собственному капиталу составило 13,5 процента (6,0).

Соотношение чистой задолженности к показателю ЕБИТДА составило 0,13 (0,05).

Соотношение собственного капитала к активам составило 42,4 процента (58,3).

Ключевые события 2015 года

Январь

- Совет директоров Компании одобрил Соглашение о сотрудничестве и Соглашение об оказании услуг между Kcell и TeliaSonera AB (TS). Данные Соглашения регулируют порядок оказания компании Kcell отдельных корпоративных услуг с целью использования преимуществ стратегического руководства со стороны материнской компании TeliaSonera, но с сохранением корпоративной независимости. Kcell и TS подтвердили, что соглашения и сделки между компаниями Группы TeliaSonera должны совершаться как сделки между независимыми сторонами на обычной коммерческой основе.
- Господин Тронд Моэ назначен Финансовым директором Компании.

Февраль

- Kcell сообщил о ходе внутреннего расследования. Расследование пришло к выводу, что Kcell имеет формальные основания обратиться в Генеральную Прокуратуру РК с заявлением о возбуждении уголовного расследования в отношении действий ряда бывших сотрудников Компании, которые предположительно нарушили процедуры и политики Компании. Совет директоров подал заявление в соответствующие правоохранительные органы. Сотрудники, которые предположительно ответственны за совершение данных нарушений, более не являются работниками Компании. Нет оснований полагать, что какой-либо из материалов расследования окажет существенное влияние на финансовые результаты Компании.
- Внеочередное собрание акционеров одобрило увеличение численного состава Совета директоров. Господин Дуглас Луббе, представитель акционера Fintur Holdings B.V., был избран членом Совета директоров Kcell.

Март

- Kcell объявил об открытии первого фирменного магазина Kcell в Алматы. Компания изменила свою розничную бизнес-модель и установила новый тренд на рынке телекоммуникаций, объединив концепции магазина и клуба для предоставления клиентам услуг самого

высокого качества. Новый формат магазина позволяет клиентам получать информацию о различных мобильных устройствах и приложениях у консультантов Kcell, а также на месте протестировать возможности смартфонов до совершения покупки. Компания планирует открыть фирменные магазины Kcell в других крупных городах Казахстана.

Апрель

- 17 апреля 2015 года Годовое общее собрание утвердило выплату годового дивиденда ("годового дивиденда") в размере 70 процентов от чистой прибыли Общества за период двенадцать месяцев, завершившийся 31 декабря 2014 года ("Период"). Кроме того, Собрание утвердило выплату специального дивиденда ("Специальный дивиденд", вместе с годовым дивидендом - "Дивиденды"), в размере 30 процентов от чистой прибыли Общества за отчетный период. Общая сумма Дивидендов составила 58 260 миллиона тенге, или 291,30 тенге за акцию, что соответствует 100 процентам чистой прибыли Общества за 2014 год. Список акционеров, имеющих право на получение дивидендов, составлен по состоянию на 20 апреля 2015 года. Годовой дивиденд был выплачен 29 апреля 2015 года, а Специальный дивиденд был выплачен 8 октября 2015.
- Kcell завершил получение транша в размере 22 миллиардов тенге в рамках утвержденной кредитной линии по договору банковского займа между АО "Kcell" и АО "Народный Банк Казахстана". Этот транш был получен в рамках договора о банковском займе на получение 30 миллиардов тенге с целевым назначением для пополнения оборотного капитала.

Май

- Kcell открыл свой фирменный магазин в Астане. Открытие магазина в Астане является еще одним шагом на пути к осуществлению масштабной программы расширения Kcell на казахстанском розничном рынке мобильных услуг.

Июнь

- Kcell открыл свой третий фирменный магазин в Алматы. Первые результаты реализации новой бизнес-модели продемонстрировали, что идея объединить концепции магазина и клуба, была хорошо воспринята клиентами.

Сентябрь

- Берндт Кеннет Карлберг, член Совета директоров, уведомил Совет директоров Kcell о досрочном прекращении полномочий, начиная с 31 августа 2015 года.
- Мажоритарный акционер Компании TeliaSonera, владеющий 61,9 процентов акций Kcell, инициировала процесс сокращения своего присутствия в Евразийском регионе с последующим полным выходом из него.
- Kcell открыл свой четвертый фирменный магазин в Актобе. До конца 2015 года планируется открыть еще четыре магазина.
- 11 сентября 2015 года, Совет директоров одобрил продление и увеличение кредитной линии, открытой АО "Алтын Банк", филиалом АО "Народный Банк Казахстана", в рамках соглашения от 24 сентября 2013 г. Кредитная линия была увеличена с 2,2 до 3,0 миллиардов тенге и продлена на срок 12 месяцев. 23 сентября 2015 года, Kcell получил дополнительный транш в размере 800 миллионов тенге в рамках вышеуказанной кредитной линии.
- 23 сентября 2015 года был выпущен резервный аккредитив на сумму 10 миллионов долларов США в рамках Генерального соглашения между Kcell и АО "Ситибанк Казахстан". Выпуск данного инструмента в пользу компании Apple Distribution International (Ireland) позволит получить отсрочку по оплате за товары компании, что позитивно отразится на рабочем капитале Kcell.
- 28 сентября 2015 год произведено погашение синдицированного займа в размере 14,5 млрд. тенге, по договорам, заключенным Kcell с АО "Ситибанк Казахстан" и АО "ДБ "RBS Kazakhstan".
- 22 сентября 2015 года Советом директоров принято решение о заключении Соглашения об открытии кредитной линии с АО "Казкоммерцбанк" в размере, не превышающем 17 млрд. тенге, 25 сентября 2015 года получен транш в размере 17 млрд. тенге

Октябрь

- Советом Директоров были одобрены условия покупки Компанией и ТОО «КТ-ТЕЛЕКОМ» (100 процентов дочерняя компания Kcell), 100 процентов доли участия в ТОО «КазНет Медиа», где TeliaSonera выступает продавцом. ТОО «КазНет Медиа» владеет 100 процентов долей участия в ТОО «Аксоран» и 100 процентов доли участия в ТОО «Instaphone» - компаний, владеющих частотами, которые возможно применить при оказании услуг 4G/LTE. Данное соглашение заменяет Меморандум о взаимопонимании подписанный Kcell и TeliaSonera 26 августа 2012 года, что изложено в Проспекте, по отношению сделки с ТОО «КазНет Медиа». Часть, относящаяся к ТОО «Родник Инк», остается неизменной. Члены Совета директоров Kcell, номинированные TeliaSonera, не принимали участия в одобрении данной покупки.

Цена покупки:

- 1 транш - номинальная цена в 5 миллионов долларов США плюс наличность и дебиторская задолженность минус долги и кредиторская задолженность по состоянию на дату закрытия.
- 2 транш – справедливая рыночная стоимость частот, которая будет определена независимыми оценщиками в порядке, установленном условиями договора купли-продажи на дату, когда Kcell получит разрешение на использование частот для предоставления услуг связи 4G/LTE. Формула для расчета справедливой рыночной стоимости: справедливая рыночная цена за МГц, умноженная на спектр в МГц частот, умноженная в регионе, покрываемом соответствующими частотами.
- Общая сумма сделки не превысит 70 миллионов долларов США.

Судебные споры и административные правонарушения

«Дневной Безлимит» и непрерывание соединения на сети Kcell

В 2013 году Агентством по защите конкуренции Республики Казахстан («АЗК») было начато расследование в отношении услуги «Дневной Безлимит» под брендом Activ и непрерывания услуги при достижении нулевого баланса по бренду Kcell.

АЗК вынесло предписание, в соответствии с которым Компании предписывалось до 21 апреля 2014 года:

1. прекратить взимание с абонентов абонентской платы по тарифному плану «Дневной безлимит» в случае недостаточности денежных средств на их лицевых счетах;
2. обеспечить прерывание соединения (радиотелефонный разговор или услуги доступа к сети Интернет) на момент окончания денег на лицевых счетах абонентов;
3. обеспечить возврат абонентам денежных средств, полученных в результате непрерывания соединения на момент окончания денежных средств на их лицевых счетах.

Компания исполнила пункт 1, однако, ввиду технических ограничений биллинговой системы Компания в настоящее время не имеет возможности исполнить пункт 2. Тем не менее, Компания находится в процессе внедрения новой биллинговой системы, которая позволит осуществлять прерывание соединения.

Компания обжаловала Предписание АЗК в судах Казахстана, что завершилось обжалованием в Верховный суд. 30 июня 2015 года Верховный суд Республики Казахстан отклонил надзорную жалобу Компании. 15 июня 2015 АЗК подало в суд иск о принудительном исполнении Предписания. 9 июля 2015 года суд вынес решение об удовлетворении иска АЗК о принудительном исполнении Предписания, в результате которого компания должна исполнить пункты 2 и 3 вышеуказанного Предписания.

В декабре 2014 года Компания начислила резерв в размере 1,6 млрд. тенге, покрывающий возврат средств абонентам за период с января 2012 года по сентябрь 2013 года.

В соответствии с Предписанием, 22 июля 2015 года Компанией начат процесс возврата средств абонентам Kcell за период с января 2012 года по сентябрь 2013 года.

В соответствии с договоренностью, достигнутой с АЗК, Компанией начат процесс возврата средств абонентам за последующий период.

В связи с тем, что Kcell возвращает средства за оказанные услуги, налоговые обязательства Компании будут уменьшены.

Административные правонарушения

Комитетом по регулированию естественных монополий и защите конкуренции Министерства национальной экономики РК выявлены признаки злоупотребления Kcell доминирующим положением, а именно в том, что Компания ограничила пропуск международного трафика от сети «Казахтелекома» в период с марта 2013 г. по декабрь 2014 г. Постановлением Специализированного межрайонного административного суда г. Алматы к Kcell применено административное взыскание в виде штрафа в размере 5 процентов от дохода (выручки) от осуществления монополистической деятельности, что составляет 252 660 251 тенге без конфискации монопольного дохода за совершение административного правонарушения, предусмотренного статьей 159, часть 3 Кодекса Республики Казахстан об административных правонарушениях.

Данное постановление вступило в законную силу 16 октября 2015 года. Сумма данного штрафа была полностью выплачена.

Внешние аудиторы Kcell провели обзор промежуточной финансовой отчетности за январь-сентябрь 2015 года. Отчет аудиторов будет размещен на сайте Kcell 15 ноября 2015 года.

Информация представлена для публикации в 09:00 по времени Алматы 20 октября 2015 года.

Финансовая информация

Промежуточный отчёт за январь-декабрь 2015	29 января 2016 года
Отчёт на конец года январь-март 2016	20 апреля 2016 года

Вопросы по отчетам:

АО «Кселл»

Связи с инвесторами

Алматы, 050013

Тимирязева 2Г

Тел. +7 727 2582755б доп.1002

Investor_relations@kcell.kz

www.investors.kcell.kz

Определения

ЕБИТДА: прибыль до уплаты налогов, процентов, износа и амортизации. Равен доходу от основной деятельности до уплаты налогов, процентов, износа и амортизации и до получения доходов от связанных компаний.

CAPEX: капитальные затраты и авансы платежи за основные производственные средства и оборудование, а также программное обеспечение и лицензии, включая инвестиции в материальные и нематериальные внеоборотные активы, но исключая нематериальные активы и корректировку справедливой стоимости, учтенные в приобретениях, и исключая обязательств по выводу активов из эксплуатации.

ARMB: средний доход на Мб.

Сокращенный консолидированный отчет по совокупному доходу

В миллионах тенге, кроме данных в расчете на одну акцию, кол-ву акций и корректировок	Июль-Сен 2015	Июль-Сен 2014	Изм (%)	Янв-Сен 2015	Янв-Сен 2014	Изм (%)
Доходы	42 756	49 165	-13,0	128 820	141 307	-8,8
Себестоимость продаж	-24 418	-22 271	9,6	-66 989	-61 610	8,7
Валовая прибыль	18 337	26 894	-31,8	61 830	79 698	-22,4
Расходы по реализации и маркетингу	-2 347	-2 851	-17,7	-7 171	-8 973	-20,1
Общие и административные расходы	-3 028	-2 602	16,4	-8 946	-7 851	13,9
Прочий доход от основной деятельности и расходы, нетто	-113	-3 529		263	-4 073	
Прибыль от основной деятельности	12 849	17 912	-28,3	45 977	58 800	-21,8
Финансовые доходы и финансовые расходы, нетто	6 638	-245		4 951	-745	
Прибыль после финансовых расходов	19 487	17 666	10,3	50 928	58 055	-12,3
Налоги на прибыль	-4 375	-4 210	3,9	-11 262	-12 451	-9,6
Чистый доход	15 112	13 457	12,3	39 666	45 604	-13,0
Итого совокупный доход, причитающийся собственникам материнской компании	15 112	13 457	12,3	39 666	45 604	-13,0
Базовая и разводненная прибыль на акцию (в Тенге)	75,5	67,3	12,3	198,3	228,0	-13,0
Количество акций (тыс.)						
В обороте на конец периода	200 000	200 000		200 000	200 000	
Средневзвешенное значение, базовое и разводненное	200 000	200 000		200 000	200 000	
ЕБИТДА	19 028	23 985	-20,7	64 398	76 988	-16,4
ЕБИТДА без учета единовременных расходов	19 028	27 624	-31,1	64 725	80 833	-19,9
Износ, амортизация и убытки от обесценивания материальных ценностей	-6 179	-6 073	1,7	-18 421	-18 188	1,3
Доход от основной деятельности без учета единовременных статей	12 849	21 551	-40,4	46 304	62 645	-26,1

Сокращенный консолидированный отчет о финансовом положении

В миллионах тенге	30 сент 2015	31 дек 2014
Активы		
Нематериальные активы	14 930	12 494
Основные производственные средства и оборудование	98 966	108 955
Прочие внеоборотные активы	734	145
Итого внеоборотных активов	114 630	121 594
Товарно-материальные запасы	1 637	2 336
Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность	18 029	14 543
Денежные средства и их эквиваленты	38 958	19 520
Итого оборотных активов	58 624	36 399
Итого активов	173 254	157 993
Капитал и обязательства		
Уставный капитал	33 800	33 800
Нераспределенная прибыль	39 680	58 274
Итого собственного капитала, относимого на счет собственников материнской компании	73 480	92 074
Отложенные налоговые обязательства	4 932	4 442
прочие долгосрочные обязательства	1 323	1 376
Итого долгосрочных обязательств	6 255	5 818
Краткосрочные займы	50 162	25 020
Расчеты с поставщиками и прочие краткосрочные обязательства	43 357	35 081
Итого краткосрочных обязательств	93 519	60 101
Итого собственного капитала и обязательств	173 254	157 993

Сокращенный консолидированный отчет о движении денежных средств

В миллионах тенге	Июль- Сен 2015	Июль- Сен 2014	Янв-Сен 2015	Янв-Сен 2014
Движение денежных средств до изменений в оборотном капитале	15 386	22 956	52 242	68 572
Изменения в оборотном капитале	2 369	2 091	-6 356	-2 954
Денежный поток от операционной деятельности	17 755	25 047	45 886	65 618
Наличные капитальные затраты	-5 586	-7 160	-19 307	-13 530
Свободный поток денежных средств	12 169	17 887	26 579	52 088
Итого денежный поток от инвестиционной деятельности	-5 586	-7 160	-19 307	-13 530
Денежный поток до финансовой деятельности	12 169	17 887	26 579	52 088
Денежный поток от финансовой деятельности	3 300	-3 800	-15 482	-52 112
Движение денежных средств за период	15 469	14 087	11 097	-24
Денежные средства и их эквиваленты на начало периода	15 452	4 805	19 520	18 916
Поток денежных средств за период	15 469	14 087	11 097	-24
Курсовая разница	8 037	-	8 341	-
Денежные средства и их эквиваленты на конец периода	38 958	18 892	38 958	18 892

Сокращенный консолидированный отчет об изменениях в собственном капитале

В миллионах тенге	Янв-Сент 2015			Янв-Сент 2014		
	Уставный капитал	Нераспределенная прибыль	Итого капитала	Уставный капитал	Нераспределенная прибыль	Итого капитала
Начальный баланс	33 800	58 274	92 074	33 800	63 393	97 193
Дивиденды	-	-58 260	-58 260	-	-63 390	-63 390
Итого совокупного дохода	-	39 666	39 666	-	45 604	45 604
Баланс на конец периода	33 800	39 680	73 480	33 800	45 607	79 407

Основание для подготовки

Как и годовой отчет за 2014 год, консолидированная финансовая отчетность Kcell за девятимесячный период, завершившийся 30 сентября 2015 года, была подготовлена в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности («МСФО»). Данный отчет подготовлен в соответствии с МСБУ 34 «Промежуточная финансовая отчетность». Применяемая учетная политика соответствует политике предыдущего финансового года. Все суммы в настоящем отчете представлены в миллионах тенге, если не указано иное. Могут иметь место расхождения при округлении.

Единовременные расходы

В миллионах тенге	Июль- Сен 2015	Июль- Сен 2014	Янв-Сен 2015	Янв-Сен 2014
В рамках EBITDA				
Затраты на реструктуризацию, затраты на осуществление синергии и т.д.	–	3 639	327	3 844
Итого	–	3 639	327	3 844

Инвестиции

В миллионах тенге	Июль- Сен 2015	Июль- Сен 2014	Янв-Сен 2015	Янв-Сен 2014
CAPEX				
Нематериальные активы	1 770	598	4 587	1 123
Основные производственные средства и оборудование	3 157	4 078	6 275	7 814
Итого	4 927	4 676	10 862	8 937

Сделки со связанными сторонами

За девять месяцев, завершившиеся 30 сентября 2015 года, Kcell приобрел услуг на 3 618 миллионов тенге и оказал услуг на 1 318 миллионов тенге. Связанными сторонами в данных сделках выступали, в основном, TeliaSonera и компании, входящие в ее состав, Turkcell, Fintur Holding B.V. и КазТрансКом.

Чистая задолженность

В миллионах тенге	30 сент 2015	31 дек 2014
Долгосрочные и краткосрочные займы	50 162	25 020
За вычетом краткосрочных инвестиций, наличности и средств на счету	-38 958	-19 520
Чистая задолженность	11 204	5 500

Ключевые финансовые показатели

	30 сент 2015	31 дек 2014
Доход на акционерный капитал (% ,скользящее значение за 12 месяцев)	63,2	63,3
Доход на инвестированный капитал (% ,скользящее значение за 12 месяцев)	84,0	75,7
Коэффициент автономии собственных средств (%)	42,4	58,3
Отношение заемного капитала к собственному (%)	13,5	6,0
Отношение заемного капитала к EBITDA (кратное отношение, скользящее значение за 12 месяцев)	0,13	0,05
Собственный капитал на акцию (тенге)	367,4	460,4

Операционные данные

	Июль- Сен 2015	Июль- Сен 2014	Изм. (%)	Янв-Сен 2015	Янв-Сен 2014	Изм. (%)
Абоненты, на конец периода (тысяч)*	10 780	11 662	-7,6	10 780	11 662	-7,6
Из них с авансовым методом расчета	9 481	10 135	-6,5	9 481	10 135	-6,5
MOU (мин/месяц)	235	189	24,3	207	185	11,9
ARPU (тенге)	1 224	1 349	-9,3	1 212	1 329	-8,8
Уровень оттока (%)	43	36	19,4	43	47	-8,5
Сотрудники, на конец периода	1 898	1 722	10,2	1 898	1 722	10,2

*В первом квартале 2015 года определение количества мобильных предоплатных абонентов было изменено. Предоплатные подписки засчитываются, если абонент был активным в течение последних трех месяцев. Данные за предыдущие периоды были пересчитаны для сопоставимости.

Прогнозные заявления

Настоящий отчёт содержит 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, влияющих 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.