



28 мая 2020 г.

МегаФон в первом квартале 2020 года: крепкие показатели на фоне внешних вызовов

Компания увеличила сервисную выручку, OIBDA и чистую прибыль, несмотря на выпадающие доходы от роуминга и розничного звена.

Ключевые результаты первого квартала 2020 года¹:

- Общая выручка сократилась на 0,7% и составила 79,6 млрд руб.
- Сервисная выручка увеличилась на 0,9% и составила 73,4 млрд руб.
 - Выручка от услуг мобильной связи выросла на 0,8% до 66,9 млрд руб.
 - Выручка от услуг фиксированной связи увеличилась на 1,6% до 6,5 млрд руб.
- Продажи оборудования и аксессуаров сократились на 16,3% до 6,2 млрд руб.
- Показатель OIBDA вырос на 2,2% до 36,0 млрд руб., рентабельность OIBDA увеличилась на 1,3 п.п. и составила 45,3%.
- Операционный CAPEX² увеличился на 44,4% до 11,5 млрд руб.
- Чистая прибыль выросла на 136,5% до 5,2 млрд руб.

Влияние на выручку

Сервисная выручка в первом квартале увеличилась на 0,9% до 73,4 млрд руб. Этому способствовала положительная динамика выручки от фиксированной связи в сегменте B2B, а также мобильная выручка, которая растет вместе с выручкой от услуг мобильной передачи данных. Предложения тарифной линейки «Включайся!», проведение маркетинговых акций, продвигающих потребление передачи данных, в том числе, за счет объединения продуктов компании с партнерскими сервисами, позволили увеличить выручку от передачи данных на 9,9%. Негативное влияние в этом сегменте оказали потери доходов от роуминга, связанные с постепенным закрытием границ в марте.

Негативное влияние на общую выручку в первом квартале оказала также сложившаяся ситуация в рознице. Власти ряда регионов приняли решение о полном закрытии салонов связи из-за эпидемиологической ситуации. В результате ограничений выручка от продаж оборудования и аксессуаров за квартал снизилась на 16,3%, а среднее число посетителей в салонах связи МегаФона в марте сократилось на 23%.

Эффективное управление затратами

Несмотря на сокращение выручки компания в первом квартале увеличила показатель OIBDA на 2,2%. При этом чистая прибыль выросла на 136,5%. Это обусловлено снижением затрат, в том числе на продажи и маркетинг, а также повышением операционной эффективности.

Лучшая мобильная сеть в России

Операционный CAPEX в первом квартале составил 11,5 млрд руб., что на 44,4% больше аналогичного периода прошлого года. Компания продолжает развитие и усовершенствование сетей связи. Темп роста строительства базовых станций по сравнению с первым кварталом 2019 года составил 14%, а в стандарте 4G/LTE – 35%. За первый квартал 2020 года введены в эксплуатацию порядка 3,5 тыс. новых базовых станций в стандарте LTE и LTE Advanced. Резко возросшая нагрузка на сеть в марте в условиях перехода большого числа абонентов на режим

1. На основании промежуточной сокращенной неаудированной консолидированной финансовой отчетности по МСФО за 1 квартал 2020 года, прошедшей обзорную проверку АО «КПМГ». В связи с округлениями, рассчитанными вручную, финансовые и операционные показатели могут отличаться от представленных результатов. Сравнение аналогичных показателей осуществляется за одни и те же периоды в текущем и предыдущем году на ежеквартальной основе, если не указано иное.

2. Операционный CAPEX – это CAPEX без учета затрат на приобретение активов в форме права пользования по договорам аренды.



самоизоляции и удаленную работу также потребовала от компании увеличения расходов на инфраструктуру для сохранения высокого качества предоставления услуг. Например, на фоне пиковых нагрузок на сеть компания провела апгрейд кластера Единого биллинга для увеличения надежности предоставляемых услуг нашим абонентам.

Абонентская база

База абонентов МегаФона в России в первом квартале осталась практически на уровне прошлого года – 75,1 млн. На фоне роста востребованности цифровых услуг число пользователей передачи данных в России увеличилось на 3,0% до 34,8 млн человек, что составляет 46,3% от общей базы. Вместе с этим число зарегистрированных 4G-устройств в сети МегаФона увеличилось на 20% и составило более 35 млн.

Геворк Вермишян, генеральный директор компании, подвел итоги квартала:



Основные показатели первого квартала сохраняют положительную динамику, несмотря на влияние, которое оказывают на отрасль события, связанные с эпидемиологической ситуацией в России и мире.

МегаФон оперативно перестроил внутренние процессы для организации работы персонала в новых условиях, перевел более 14 000 сотрудников на удаленную работу, при этом все подразделения компании работают в усиленном режиме.

В марте мы столкнулись с увеличением голосового и мобильного трафика на 10-15%, а пользование домашним интернетом за считанные дни возросло на 50%. Рост нагрузки на сеть потребовал значительных инвестиций в увеличение пропускной способности и существенных усилий инженеров эксплуатации и поддержки для обеспечения бесперебойной работы сети.

Чтобы поддержать абонентов, МегаФон предложил целый ряд бесплатных услуг, которые позволяют оставаться на связи с близкими и удаленно работать. Мы увеличили скорость домашнего интернета до максимально возможной и предоставили доступ для абонентов даже при нулевом и отрицательном балансе.

Абоненты в период самоизоляции получили возможность бесплатно проходить любые курсы нашей образовательной платформы. Кроме того, на этот период мы отменили абонентскую плату для популярных пакетов МегаФон ТВ, включающих фильмы, сериалы и детский контент. Мобильным абонентам мы предоставили бесплатный доступ к самым актуальным ресурсам – мессенджерам, почте, сервисам доставки, аптекам.

Мы поддержали наших абонентов в роуминге в условиях постепенного закрытия границ. Сделали бесплатными звонки на горячие линии МИД и российских авиакомпаний. Предоставили ежедневный пакет из 30 исходящих SMS на российские номера, который в большинстве стран действует даже при нулевом балансе. Втрое увеличили лимит минут, включенных в опцию «Роуминг, гудбай!». Это позволило абонентам оставаться на связи со своими близкими и решать вопрос о возвращении домой.

Мы продолжаем активно работать над тем, чтобы нашим абонентам было максимально комфортно и удобно работать с нашими продуктами. Наша «Фабрика микросервисов» в течение всего квартала помогала с выпуском новых продуктов для наших абонентов, обеспечивая кратчайшие сроки интеграции с партнерскими сервисами и повышая технологическую надежность для компании. За первый квартал мы внедрили сразу несколько проектов, улучшающих пользовательский опыт абонентов. Например, запущены сервисы для персонализации продуктовых предложений в реальном времени (RTM), улучшен функционал совместного с Mail.Ru продукта Combo и Мобильного личного кабинета для абонентов МегаФона.

Корпоративный сегмент оперативно отреагировал на изменение спроса в пользу решений, позволяющих организовать удаленную работу офиса. В первые дни



режима самоизоляции мы открыли бесплатный доступ к нашим платформам для видеоконференций и вебинаров для малого бизнеса, что позволило компаниям оперативно обеспечить связь со своими сотрудниками и партнерами. Кроме роста спроса на продукты для организации удаленного доступа сотрудников к корпоративным ресурсам, мы отмечаем рост спроса на облачные решения, услуги умной телефонии, а также IoT-решения, позволяющие повышать эффективность персонала и удаленно контролировать рабочие процессы.

Изменения, связанные с эпидемиологической ситуацией, повлияли и на работу нашего розничного бизнеса. В условиях, когда большинство абонентов вынуждены сократить перемещения, мы усилили работу интернет-магазина, запустили онлайн-продажу сим-карт в новых каналах с возможностью удаленной активации через личный кабинет, при этом трафик в собственных розничных магазинах начал заметно снижаться, а в ряде регионов по решению местных властей мы вынуждены были полностью закрыть салоны. Мы видим усиление мартовской негативной динамики и в апреле, поэтому прогнозируем дальнейшее усложнение ситуации и сокращение доходности этой части бизнеса.

Сохранение таких условий во втором квартале оказывает еще большее давление на бизнес за счет увеличения нагрузки на операторов, сокращения доходов от роуминга, а также изменения курсов валют, которое уже заметно сказывается на росте стоимости закупки оборудования.





Никита Орлов, финансовый директор компании, прокомментировал финансовые результаты квартала:



В первом квартале мы вместе с нашими абонентами и мировым сообществом оказались в беспрецедентной ситуации глобальной пандемии. Притом что исключительная важность надежной и качественной связи в этот период вышла на первый план, и трафик передачи данных и голоса в марте вырос, сдерживающим фактором в отношении роста общей выручки стали ограничения на работу салонов розничной торговли вплоть до закрытия части точек продаж. Также начиная с марта мы как любой крупный бизнес проходили процесс адаптации к новым условиям и дополнительным затратам, связанным с обеспечением безопасности и благополучия наших сотрудников и абонентов.

Сервисная выручка в отчетном квартале выросла на 0,9% и достигла 73 393 млн руб. за счет роста сегментов как мобильной, так и фиксированной выручки. Выручка от передачи данных увеличилась на 9,9% до 27 615 млн руб. Компания продолжила реализовывать стратегию цифровой трансформации, в результате чего цифровая выручка в первом квартале выросла на 33,2%. Этот рост стал результатом развития и продвижения линейки «Включайся!» с партнерскими сервисами и развития популярных услуг.

Выручка от продажи оборудования и аксессуаров в первом квартале 2020 года снизилась на 16,3% и составила 6 159 млн руб., главным образом, в связи с упомянутыми ограничениями в розничной торговле, несмотря на некоторый всплеск спроса на дорогие смартфоны в отдельных локациях на волне предкризисных настроений потребителей.

Показатель OIBDA в первом квартале 2020 года вырос на 2,2% по сравнению с прошлогодним периодом и составил 36 013 млн руб., а рентабельность OIBDA выросла на 1,3 п.п. до 45,3%. Положительный эффект оказали рост высокомаржинальной сервисной выручки и оптимизация затрат на продажи и маркетинг.

Чистая прибыль в первом квартале 2020 года выросла на 136,5% и составила 5 172 млн руб. в результате роста OIBDA, повышения операционной эффективности, а также хеджирования курсовых разниц.





Финансовые показатели (в млн руб., если не указано иное)

	1 кв. 2020	1 кв. 2019	1 кв. 2020/ 1 кв. 2019
Выручка	79 552	80 128	(0,7%)
Сервисная выручка	73 393	72 766	0,9%
Услуги мобильной связи	66 850	66 325	0,8%
Включая выручку от передачи данных	27 615	25 132	9,9%
Услуги фиксированной связи	6 543	6 441	1,6%
Продажа оборудования и аксессуаров	6 159	7 362	(16,3%)
OIBDA	36 013	35 226	2,2%
Рентабельность OIBDA	45,3%	44,0%	1,3 п.п.
Чистая прибыль	5 172	2 187	136,5%
Операционный CAPEX	11 496	7 963	44,4%

Россия: финансовые показатели³ (в млн руб., если не указано иное)

	1 кв. 2020	1 кв. 2019	1 кв. 2020/ 1 кв. 2019
Выручка	78 122	78 855	(0,9%)
Сервисная выручка	71 964	71 494	0,7%
Услуги мобильной связи	65 431	65 062	0,6%
Включая выручку от передачи данных	26 843	24 560	9,3%
Услуги фиксированной связи	6 533	6 432	1,6%
Продажа оборудования и аксессуаров	6 158	7 361	(16,3%)
OIBDA	35 262	34 536	2,1%
Рентабельность OIBDA	45,1%	43,8%	1,3 п.п.
Чистая прибыль	5 089	2 375	114,3%

3. Исключая взаиморасчеты с ЗАО «ТТ мобайл», ЗАО «АКВАФОН-GSM» и ЗАО «ОСТЕЛЕКОМ».



Для дополнительной информации
СМИ:

pr@megafon.ru

+7 925 696-05-07

Управление по связям с инвесторами:

ir@megafon.ru

+7 495 926-20-12

Справка

ПАО «МегаФон» – национальный российский оператор цифровых возможностей, занимающий ведущие позиции на телекоммуникационном рынке. МегаФон работает во всех сегментах телекоммуникационного рынка в России, а также в республиках Абхазия, Южная Осетия и Таджикистан, традиционно уделяет особое внимание качеству связи и предоставляет своим абонентам интернет на самых высоких скоростях. МегаФон – признанный лидер в предоставлении услуг мобильной передачи данных, первым в России ввел в коммерческую эксплуатацию сеть 3G, первым в мире запустил в коммерческую эксплуатацию сеть LTE Advanced (4G), а также первым в России совершил международный 5G видеозвонок. Дополнительная информация о МегаФоне и представляемых продуктах и услугах размещена на сайте <http://www.megafon.ru>.

Ограничение ответственности. Утверждения прогнозного характера и предупреждение об инсайдерской информации

Приведенные выше обсуждения и анализ следует рассматривать вкупе с консолидированной финансовой отчетностью ПАО «МегаФон», доступной для скачивания на сайте по адресу: <http://corp.megafon.com/investors/>

Ряд заявлений и/или прочие данные, содержащиеся в этом документе, могут не являться историческими фактами и могут представлять собой «утверждения прогнозного характера» (forward looking statements) по смыслу Раздела 27A Закона США о ценных бумагах 1933 года и Раздела 2(1) (e) Закона США о фондовых биржах 1934 года (в редакции последующих изменений). Такие слова как «считает», «ожидает», «предусматривает», «намеревается», «оценивает», «планирует», «прогнозирует», «проектирует», «желает», «может», «следует» и аналогичные выражения определяют утверждения прогнозного характера, но не являются единственными средствами определения таких утверждений. Утверждения прогнозного характера также содержат заявления, касающиеся наших планов, ожиданий, перспектив, целей, задач, стратегий, будущих событий, будущих объемов выручки, операций или результатов деятельности, капитальных затрат, финансовых потребностей, наших планов или намерений касательно расширения или сокращения нашего бизнеса, а также конкретных сделок приобретения или отчуждения, наших конкурентных преимуществ и недостатков, а также бизнес-рисков, с которыми мы сталкиваемся, и мер, направленных на снижение таких рисков, планов или задач в отношении прогнозируемой выработки, запасов, финансовой позиции и будущих операций и развития, нашей бизнес-стратегии и ожидаемых нами отраслевых тенденций, политических, экономических, социальных и правовых условий, в которых мы работаем, а также прочей информации, не касающейся прошлых периодов, вместе с допущениями, лежащими в основе таких утверждений прогнозного характера. По своей природе утверждения прогнозного характера подразумевают неотъемлемые риски, факторы неопределенности и прочие важные факторы, которые могли бы существенно изменить наши фактические результаты, показатели или достижения по сравнению с результатами, показателями или достижениями, выраженными или подразумеваемыми указанными утверждениями прогнозного характера. Такие утверждения основаны на многочисленных допущениях касательно нашей нынешней и будущей стратегии ведения бизнеса, а также политических, экономических, социальных и правовых условий, в которых мы будем работать в будущем. Мы не даем никаких заверений, гарантий или прогнозов в отношении того, что результаты деятельности, ожидаемые в связи с такими утверждениями прогнозного характера, будут достигнуты, и такие утверждения представляют в каждом случае лишь один из многочисленных возможных сценариев развития событий и не должны рассматриваться как наиболее вероятный или стандартный сценарий. Мы прямо отказываемся от обязательств обновлять какие-либо утверждения прогнозного характера с целью отражения фактических результатов, изменений допущений или любых факторов, влияющих на актуальность таких утверждений.



Приложение 1: Определения

Абонент мобильной связи — каждая SIM-карта, подсоединенная к сети мобильной связи, по которой прошло хотя бы одно оплачиваемое событие трафика (то есть пользование услугами голосовой связи, дополнительными услугами или услугами передачи данных) в течение предшествующих трех месяцев независимо от того, кто оплачивает указанные услуги – абонент или третья сторона (например, плата за соединение, осуществляемая другими операторами). В случае если одно физическое лицо имеет более одной SIM-карты, каждая SIM-карта учитывается как отдельный абонент.

Группа – ПАО «МегаФон» вместе с ее консолидируемыми дочерними компаниями.

Капитальные затраты (CAPEX) – затраты на приобретение нового оборудования, строительство, модернизацию, приобретение программного обеспечения, радиочастот и прочих нематериальных активов, других долгосрочных активов и относящиеся к ним затраты, понесенные до начала использования соответствующих активов в запланированных целях и включаемые в расчет по наиболее раннему событию – платежу или поставке. Долгосрочные активы, полученные в результате приобретений компаний, не включаются в расчет показателя капитальных затрат.

Операционный CAPEX – CAPEX без учета затрат на приобретение активов в форме права пользования по договорам аренды.

Пользователь услуг передачи данных – абонент, который воспользовался трафиком передачи данных в течение предшествующего месяца.

Чистая прибыль – это прибыль за период, приходящаяся на акционеров Группы.

Цифровая выручка – выручка от цифровых сервисов, включая решения в сфере дополнительных услуг (МегаФон.TВ, игры, музыка, прочие контент-услуги, финансовые мобильные сервисы, МТМ-услуги), конвергентные и ИТ-услуги, а также услуги информационно-коммуникационных технологий, в том числе услуги, оказываемые компанией в рамках госпрограммы «Цифровая Экономика», такие как «Безопасный город» и «Умный город».

OIBDA (прибыль от операционной деятельности до вычета амортизации основных средств, активов в форме права пользования и нематериальных активов) является финансовым показателем, который не определен стандартами МСФО и должен рассматриваться в дополнение, а не как альтернатива информации, содержащейся в финансовой отчетности Группы. Рентабельность показателя OIBDA определяется как OIBDA в процентах от выручки. Показатели OIBDA и рентабельность OIBDA широко применяются инвесторами, аналитиками и рейтинговыми агентствами для оценки и сравнения текущих и будущих операционных показателей и для определения стоимости компаний в телекоммуникационной отрасли. В то же время показатели OIBDA и рентабельность OIBDA, применяемые Группой, могут быть напрямую несопоставимы с показателями, раскрываемыми другими компаниями.