

## РОССИЯ

млн руб.	3Q18	3Q17	YoY	9M18	9M17	YoY
Общая выручка	76 750	72 559	5,8%	215 643	205 472	5,0%
Сервисная выручка в мобильном сегменте	59 471	59 164	0,5%	171 362	167 186	2,5%
Сервисная выручка в фиксированном сегменте	8 737	10 114	(13,6%)	26 505	29 663	(10,6%)
ЕБИТДА	27 376	28 239	(3,1%)	79 823	79 234	0,7%
Рентабельность базовой прибыли ЕБИТДА	35,7%	38,9%	(3,2p.p.)	37,0%	38,6%	(1,5p.p.)
Сарех за вычетом лицензий	12 310	10 906	12,9%	34 639	25 483	35,9%
Сарех за вычетом лицензий / выручка за послед	16,8%	17,1%	(0,3p.p.)			
<b>Мобильный сегмент</b>						
Общая выручка	67 975	62 417	8,9%	189 004	175 730	7,6%
- в том числе выручка от передачи данных	15 749	15 284	3,0%	46 304	43 697	6,0%
Клиенты (млн)	56,2	58,8	(4,5%)			
- в т.ч. клиенты моб. интернета (млн)	37,3	39,1	(4,5%)			
ARPU (руб)	350	334	4,7%			
MOU (мин)	315	325	(3,1%)			
Использование данных (Мб/пользователь)	3 773	2 816	34,0%			
<b>Фиксированный сегмент</b>						
Общая выручка	8 775	10 142	(13,5%)	26 639	29 742	(10,4%)
Выручка по ШПД	2 532	2 532	0,0%	7 639	7 761	(1,6%)
Клиенты по ШПД (млн)	2,3	2,2	5,4%			
ARPU по ШПД (руб)	364	383	(5,1%)			

ПАО «ВымпелКом» (бренд «Билайн») в третьем квартале 2018 года вновь продемонстрировало рост выручки, что стало результатом успешного завершения процесса интеграции магазинов «Евросети» и уверенной динамики ARPU.

Общая выручка в третьем квартале 2018 года выросла на 5,8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 76,8 млрд рублей. Основным драйвером роста показателя стало увеличение мобильной сервисной выручки и значительный (на 164% до 8,3 млрд рублей) прирост выручки от продаж оборудования и аксессуаров, обеспеченный появлением дополнительных монобрендовых магазинов после интеграции «Евросети» и ребрендинга, стартовавших в первом квартале 2018 года. Сервисная выручка в мобильном сегменте показала рост на 0,5% и составила 59,5 млрд рублей, преимущественно за счет увеличения выручки от дополнительных сервисов и передачи данных на 3% в годовом исчислении до 15,7 млрд рублей. Отмена внутрисетевого роуминга и вывод на рынок тарифных планов с безлимитной передачей данных в третьем квартале 2018 года оказали ограниченное влияние на выручку в течение квартала. Рост сервисной выручки в мобильном сегменте замедлился год к году по сравнению со вторым кварталом, так как в третьем квартале 2017 года хорошие финансовые результаты стали следствием временного роста разовых коммерческих активностей. На показатели третьего квартала 2018 года оказали влияние рост проникновения OTT-сервисов за счет клиентов-мигрантов и снижение абонентской базы на 4,5% до 56,2 млн. Снижение числа клиентов обусловлено сокращением количества клиентов-мигрантов в третьем квартале 2018 года и сокращением продаж через альтернативные каналы дистрибуции после интеграции магазинов «Евросети» и их ребрендинга в монобрендовые магазины Билайн.

Показатель среднего дохода в месяц в расчете на абонента (ARPU) продолжил рост в третьем квартале 2018 года, увеличившись на 4,7% по сравнению с показателем аналогичного периода предыдущего года в результате повышения качества клиентской базы.

Общая выручка в фиксированном сегменте снизилась на 13,5%, в большей степени по причине сокращения приблизительно на 1,1 млрд рублей выручки от транзитного трафика, централизованного в VEON Wholesale Services, подразделении Группы VEON, которое взаимодействует с международными операторами, и показываемого в выручке группы в сегменте «другое». Без учета этого влияния, процент сокращения выручки в фиксированном сегменте составил бы 3,7%, что является позитивной тенденцией по сравнению с предыдущими



кварталами, обусловленной положительной динамикой как в B2C, так и B2B сегментах. Централизация международного интерконнекта и выручки от транзитного трафика продлится до конца года. Прогнозируемое максимальное воздействие на выручку в России составит 45 млн долларов США, а ожидаемое максимальное воздействие на EBITDA – 5 млн долларов США в 2018 году. Конвергентные предложения (FMC) продолжают играть важную роль в эффективном развитии фиксированного бизнеса Билайн. Абонентская база конвергентных предложений выросла в третьем квартале 2018 года на 27,5% в годовом исчислении и превысила отметку в миллион домохозяйств. Таким образом, доля клиентов FMC в общей абонентской базе ШПД составила 44%, что оказало позитивное влияние на снижение оттока.

Билайн продолжил развитие сегмента B2B, совершенствуя портфель предложений за счет более кастомизированных решений как для малого, так и для крупного бизнеса. Сервисная выручка в фиксированном сегменте в третьем квартале 2018 года стабилизировалась в годовом исчислении и продемонстрировала позитивную динамику уже второй квартал подряд, преимущественно благодаря модернизации инфраструктуры сети и росту продаж.

Показатель EBITDA снизился на 3,1% и составил 27,4 млрд рублей. Основными причинами снижения EBITDA стал рост платы за использование радиочастотного спектра в объеме 0,4 млрд рублей и затраты на процесс интеграции магазинов «Евросети» в объеме примерно 0,6 млрд рублей. Повышение платы за использование частот в третьем квартале 2018 года на 30% было ретроспективно распределено на весь 2018 финансовый год, что привело к росту платежей за частоты на 37% за отчетный квартал в годовом исчислении. Рентабельность базовой прибыли EBITDA составила 35,7%, сократившись на 3,2 процентных пункта в годовом исчислении, дополнительно в результате изменений в структуре выручки в связи с устойчивым ростом продаж оборудования и аксессуаров (выручка от таких продаж характеризуется более низкой маржинальностью). Влияние на показатель EBITDA в четвертом квартале 2018 года за счет роста платы за использование частот составит 1 млрд рублей. Билайн ожидает, что в соответствии с утвержденной правительством методикой платы за частоты с января 2019 года будут снижены до прежнего уровня.

Процесс интеграции «Евросети» был успешно завершен в августе 2018 года: 1540 магазинов прошли ребрендинг и стали частью монобрендовой сети Билайн. Кумулятивный отрицательный эффект от интеграции с начала 2018 года на третий квартал составил 2,2 млрд рублей. Билайн ожидает продолжение негативного воздействия на EBITDA в объеме приблизительно 3 млрд рублей за 2018 финансовый год, поскольку затраты на интеграцию магазинов предшествуют получению выручки. Помимо этого, Билайн ожидает давление на рентабельность базовой прибыли EBITDA вследствие интеграции и ребрендинга магазинов «Евросети» в результате увеличения выручки от продаж оборудования и аксессуаров. При этом планируется сокращение затрат на альтернативные каналы дистрибуции, что частично нивелирует это негативное воздействие.

Интеграция магазинов «Евросети» - важный этап в реализации монобрендовой стратегии Билайн. По завершению процесса интеграции Билайн ожидает позитивное влияние на выручку и, начиная с 2019 года, на EBITDA за счет активизации продаж устройств и повышения эффективности каналов продаж. В то же время, сокращение выручки от альтернативных каналов продаж и их вклада в EBITDA с определенной вероятностью будут иметь соответствующее воздействие на показатели общей выручки Билайн и EBITDA.

Капитальные затраты за вычетом затрат на лицензии в третьем квартале увеличились на 12,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в основном в результате ускорения развертывания сети и интеграции магазинов «Евросети». Билайн продолжает инвестировать в развитие сети в целях создания высокотехнологичной и современной инфраструктуры, готовой к интеграции новых технологий. Показатель соотношения капитальных затрат за вычетом лицензий к выручке за последние 12 месяцев в третьем квартале 2018 года составил 16,8%.

Инвестиционные планы исполнения «Закона Яровой» реализуются в полном соответствии с требованиями регулятора и предполагают снижение расходов в 2018 финансовом году по причине переноса части расходов на 2019 год. Оценка общих затрат на исполнение закона остается без изменений.

Оценка перспектив российского рынка по-прежнему остается сдержанной. На фоне усиления рыночной конкуренции и ослабления рубля, Билайн продолжает концентрировать усилия на эффективной интеграции магазинов «Евросети», улучшении мобильной сети и развитии бизнеса в фиксированном сегменте. В то же время



ождается, что и в четвертом квартале 2018 года давление на показатель EBITDA будут оказывать как увеличение платы за использование радиочастотного спектра, так и более высокие затраты, связанные с дальнейшим развитием монобрендовой сети Билайн.