

Казахтелеком – ведущий телекоммуникационный оператор в Казахстане

Июль 2018

Информация, содержащаяся в настоящем документе (далее — «Корпоративная презентация»), подготовлена АО «Казахтелеком» (далее — «Казахтелеком»). «Казахтелеком» является компанией, учрежденной и зарегистрированной в Казахстане и прошедшей листинг на Казахстанской фондовой бирже (далее — «КФБ»). Информация, содержащаяся в настоящей Корпоративной презентации, не была проверена полностью и может быть изменена, дополнена или пересмотрена в существенном объеме без дополнительного уведомления.

Данная информация была подготовлена добросовестно, но ни «Казахтелеком», ни кто-либо из его директоров, должностных лиц, акционеров, агентов, работников или консультантов не предоставляют, не предоставляли и не имеют полномочий предоставлять каких-либо заверений или гарантий (явных или подразумеваемых) в отношении точности, достоверности или полноты информации, представленной в настоящей Корпоративной презентации или ее редакции, или любой другой письменной либо устной информации, которая была или будет предоставлена любой заинтересованной стороне или ее консультантам (любая подобная информация далее именуется «Информация»), и какая-либо ответственность таких лиц за данную информацию исключается явным образом. Соответственно, ни «Казахтелеком», ни кто-либо из его директоров, должностных лиц, акционеров, агентов, работников или консультантов не несут какой-либо ответственности и не принимают на себя какие-либо обязательства, будь то прямые или косвенные, явные или подразумеваемые, договорные, деликтные, установленные законом или иным образом, в отношении точности или полноты Информации, любых заключений, содержащихся в настоящем документе, ошибок, упущений, неверных данных, а также в отношении любых убытков, возникших по причине использования настоящей Корпоративной презентации.

Мнения руководства/директоров/акционеров «Казахтелекома», изложенные в настоящей Корпоративной презентации, могут в конечном итоге оказаться неверными. Фактические данные, содержащиеся в презентации, не означают предоставления каких-либо явных или подразумеваемых гарантий, и инвесторам не следует полагаться на оценки «Казахтелекома», изложенные в настоящей Корпоративной презентации.

В настоящей Корпоративной презентации могут содержаться «заявления прогнозного характера», которые связаны со значительными рисками и неопределенностью, и фактические результаты и события могут существенно отличаться от того, что изложено или подразумевается в данных заявлениях. Заявления прогнозного характера представляют собой заявления, касающиеся намерений, взглядов или текущих ожиданий «Казахтелекома», которые относятся, кроме прочего, к результатам деятельности «Казахтелекома», его показателям, финансовому положению, перспективам, росту, стратегиям и отрасли, в которой действует «Казахтелеком». По своей природе заявления прогнозного характера связаны с рисками и неопределенностью, поскольку относятся к событиям и зависят от обстоятельств, которые могут возникнуть или не возникнуть в будущем. Данные заявления прогнозного характера действительны только на дату выпуска настоящей Корпоративной презентации, и «Казахтелеком» не берет на себя обязательств о публикации уточненных заявлений прогнозного характера с поправкой на события или обстоятельства, возникшие после даты выпуска настоящей Корпоративной презентации. Настоящую Корпоративную презентацию не следует рассматривать как инвестиционные рекомендации, предоставленные «Казахтелекомом» или кем-либо из его директоров, должностных лиц, акционеров, агентов, работников или консультантов. В частности, настоящая Корпоративная презентация не является и не входит в состав какого-либо предложения или приглашения к участию в подписке на какие-либо ценные бумаги или их приобретении, и ни настоящая Корпоративная презентация, ни ее часть не являются основанием для любого вида договоров или обязательств. На информацию или заключения, приведенные на данных слайдах или в Корпоративной презентации, а также на их полноту, точность или достоверность полагаться не следует. В частности, любые оценки, прогнозы или заключения, содержащиеся в настоящем документе, неизменно содержат значительную долю субъективных и аналитических суждений и предположений, и каждый получатель должен составить собственное мнение по данным вопросам.

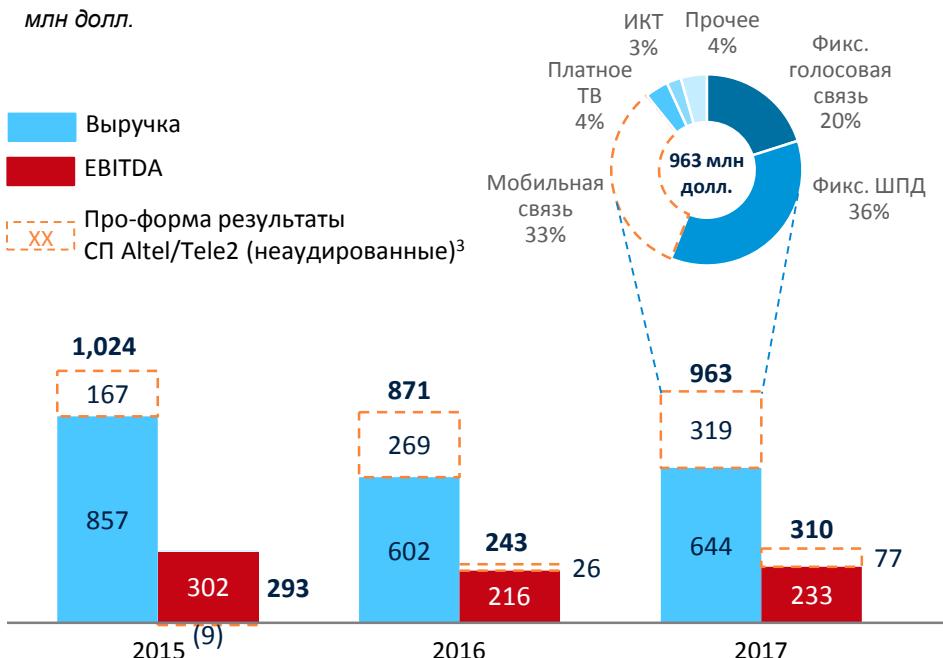
Настоящая Корпоративная Презентация не направляется для ознакомления или использования и не предназначена для прямого или косвенного распространения среди любых физических или юридических лиц, имеющих гражданство, являющихся резидентами или находящимися в каком-либо регионе, штате, стране или другой юрисдикции, где подобное распространение, публикация, открытый доступ или использование противоречат закону или нормативно-правовым требованиям или сопряжены с необходимостью регистрации или лицензирования в соответствующей юрисдикции.

«Казахтелеком» – лидер телекоммуникационного рынка Казахстана ...

Краткий обзор Компании



Ключевые финансовые показатели²



Структура акционеров



Источник: данные Компании

¹ По данным СП «Казахтелекома» с Tele2. «Казахтелекому» принадлежит 49% прав на голоса и 51% обыкновенных акций. «Казахтелеком» имеет кол-опцион на приобретение полного контроля, начиная с 2019 г.; ² Конвертация по среднему курсу долл. к тенге, установленному Национальным Банком Казахстана, на уровне 221.7 в 2015 г., 342.2 в 2016 г. и 326.0 в 2017 г.;

³ Данные по Altel указаны только для 2015 г.; ⁴ АДР торгаются на внебиржевом рынке

... с миссией: стать неотъемлемой частью жизни каждого, меняясь, удивляя и превосходя ожидания

1

Компания-служба «одного окна»

- Предоставление телекоммуникационных и других видов услуг для удовлетворения потребностей всех членов семьи
- Фокус на лояльности клиентов и клиентском опыте
- Повышение эффективности продаж

2

Информационная платформа для бизнеса

- Расширение продуктовой линейки для корпоративных клиентов и предоставление интегрированных решений в сфере ИКТ
- Развитие оптового бизнеса
- Переход от ориентации на продукт к клиентоориентированному подходу

3

Интегрированный оператор связи

- Развитие услуг мобильной связи и достижение лидирующих позиций в данном сегменте
- Фокус на эффективности и прибыльности за счет последовательной конвергенции услуг фиксированной и мобильной связи

4

Новые возможности для бизнеса

- Развитие услуг в сфере финтеха и электронной коммерции
- Цифровизация (M2M, IoT) и работа с большими данными (Big data)

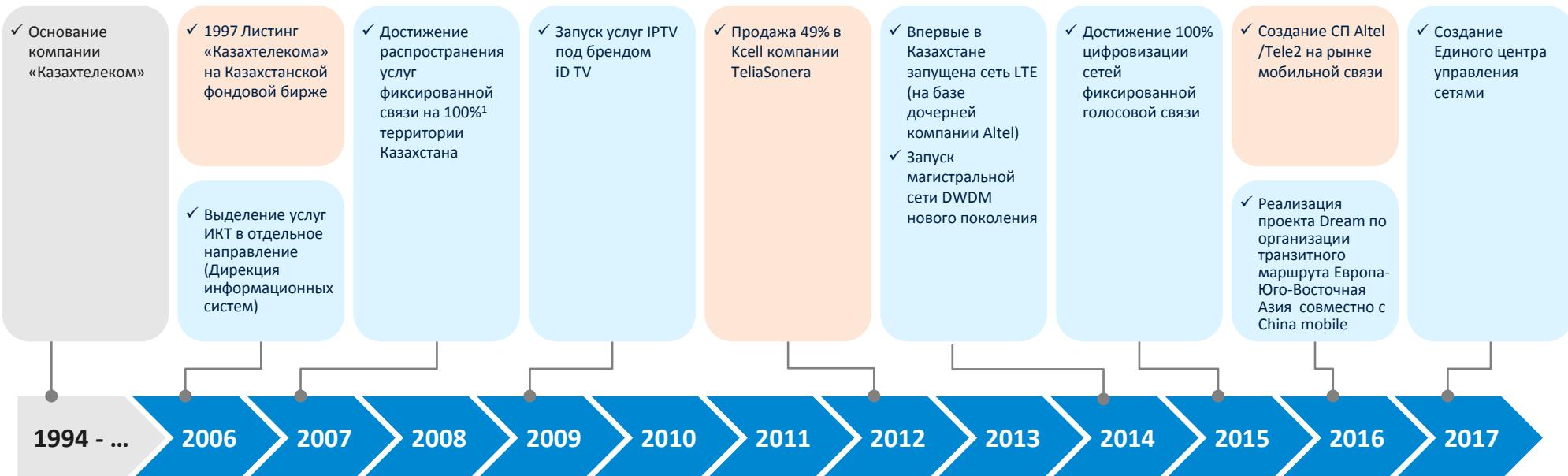
5

Эффективная бизнес-модель

- Разработка инициатив, направленных на повышение эффективности бизнес-процессов и производительности труда сотрудников, а также совершенствование корпоративной культуры компании

Успешная история роста

Ключевые этапы



Выручка, млрд тенге



Уверенный рост за счет инновационных решений и внедрения новых услуг

Развитие бизнеса

Корпоративные события

Источник: данные Компании

¹ Для всех городов и поселений с населением более 50 человек

² Включая про-форму финансовых результатов СП Altel /Tele2 (неаудированные), АО «Казахтелеком» владеет 51% от общего количества выпущенных акций

³ В 2015 г. приведены данные только по Altel

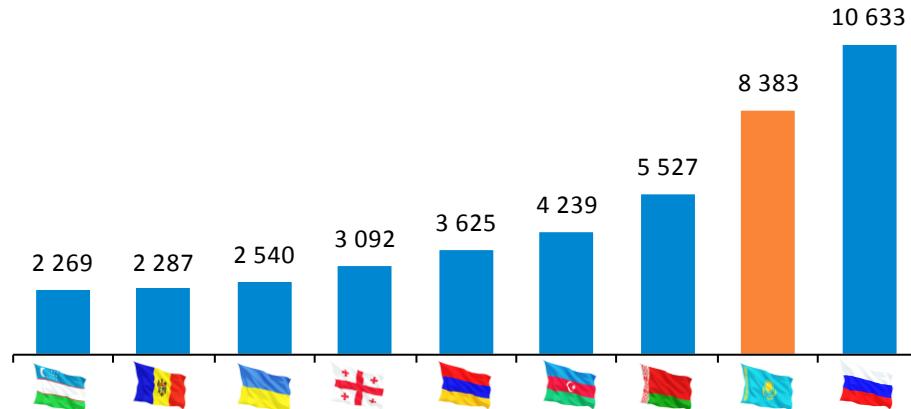
Казахтелеком – бесспорный лидер телекоммуникационной отрасли Казахстана с сильными позициями для реализации ее потенциала



1 Рынок с сильными макроэкономическими показателями и большим потенциалом роста

Показатель ВВП на душу населения является вторым в СНГ...

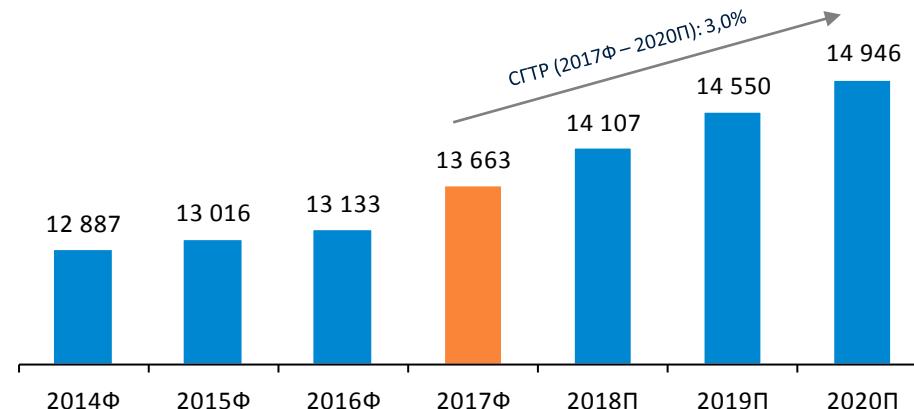
ВВП на душу населения, 2017 г. (долл.)



Источник: EIU

...с прогнозируемым ростом в среднесрочной перспективе,...

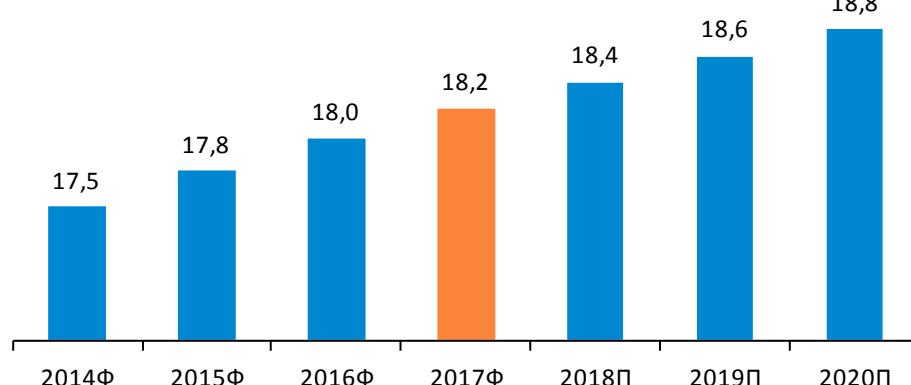
Динамика реального ВВП в Казахстане (млрд тенге)



Источник: EIU

...подкрепленным растущей численностью населения...

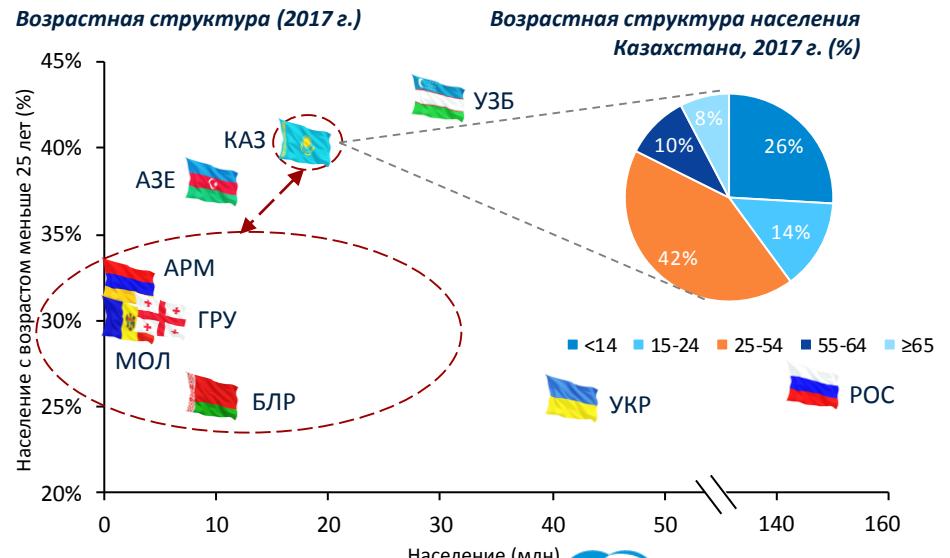
Динамика численности населения Казахстана (млн)



Источник: EIU

...с высокой долей молодого населения

Возрастная структура (2017 г.)



Источник: CIA

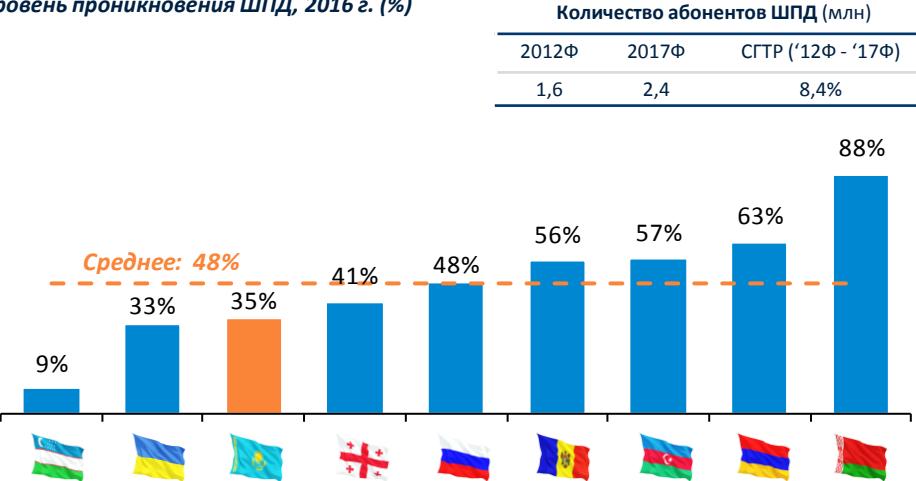


ҚАЗАҚТЕЛЕКОМ

Сильные показатели телекоммуникационного рынка

Низкий уровень проникновения ШПД в Казахстане создает потенциал для существенного роста,...

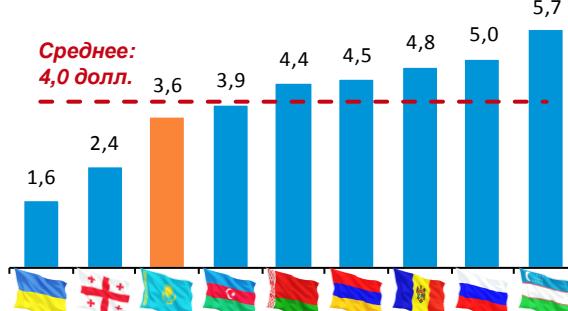
Уровень проникновения ШПД, 2016 г. (%)



Источник: GlobalComms, BuddeComm

Сегмент мобильной связи является стабильным, однако дальнейший потенциал роста возможен благодаря низкому уровню ARPU,...

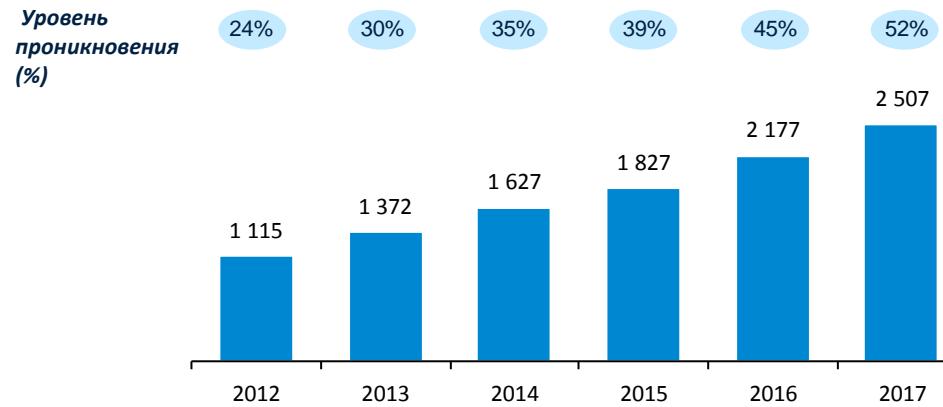
Месячный ARPU мобильной связи, 2016 (долл.)



Источник: WCIS

...который также соответствует высокому росту рынка платного телевидения

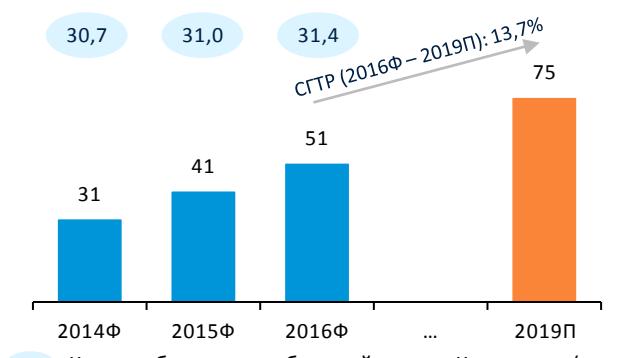
Динамика численности абонентов платного телевидения в Казахстане (тыс. домохозяйств)



Источник: J'son & Partners Consulting

...растущему уровню проникновения смартфонов, подкрепленный значительной зоной покрытия 4G,...

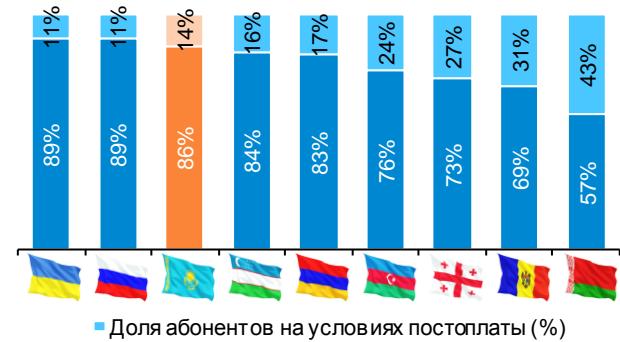
Уровень проникновения смартфонов (%)



Источник: WCIS, BuddeComm

...а также смещению фокуса в сторону более качественной абонентской базы

Структура абонентской базы, 2017 г. (%)



Источник: WCIS

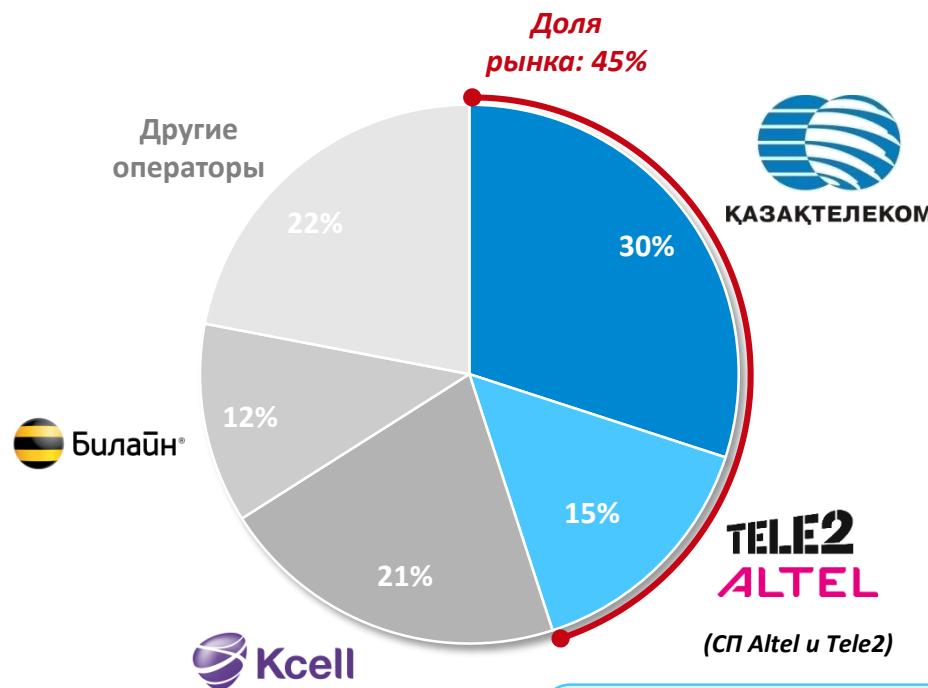


ҚАЗАҚТЕЛЕКОМ

2 Сильные рыночные позиции во всех сегментах телекоммуникационного рынка Казахстана

Конкурентная среда

Доли рынка по объемам выручки, 2017



Совокупный объем рынка 2.2 млрд долл.¹

Позиции на телекоммуникационном рынке Казахстана



**Фиксированная
голосовая связь
и ШПД**



Платное ТВ



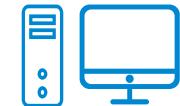
**Мобильная
связь²**



ИКТ³



**Голосовая
связь**



ШПД



**Кабельное
IPTV**



Смарт ТВ



Голосовая связь



Передача данных



IaaS



Безопасность



SaaS



**ИТ-
аутсорсинг**

Источник: данные Компании, Комитет по статистике РК

¹ По данным Компании за 2017 г. конвертация в долл. США по среднему за 2017 г. обменному курсу на уровне 326.0 тенге /долл. США. Включает фиксированную телефонию, фиксированный ШПД, операторов фиксированной связи, ИКТ-услуги, платное ТВ и мобильную связь

² По данным СП Altel / Tele2

³ Информационные и коммуникационные технологии

2 Лидер на рынках фиксированной телефонии и фиксированного ШПД, с минимальным отставанием от # 1 на рынке платного ТВ...

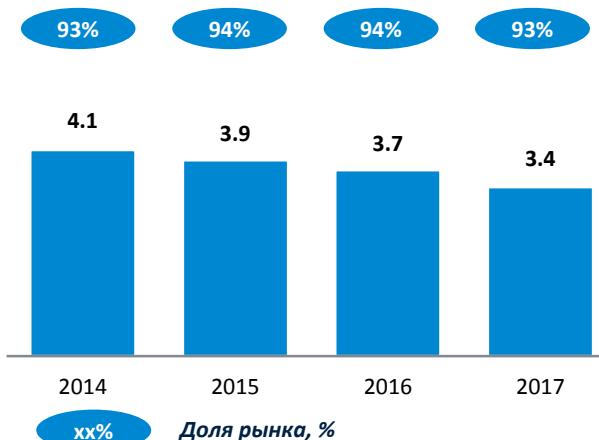
Фиксированная голосовая связь

Доля рынка в 2017 г., %



- ✓ Бесспорный лидер сегмента фиксированной голосовой связи
- ✓ Стабильная доля рынка более 90% и потенциал сохранения позиций за счет развития пакетных услуг (замены фиксированной связи мобильной связью)
- ✓ Уникальный доступ к рынку за счет развитой инфраструктуры

Динамика абонентской базы, млн, и доли рынка, %



Источник: данные Компании

Примечание: доля рынка рассчитана исходя из числа абонентов

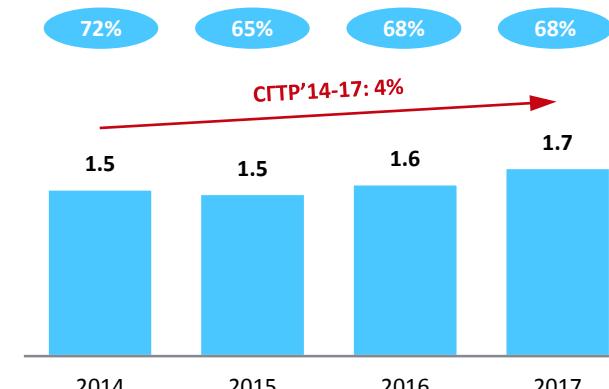
Фиксированный ШПД

Доля рынка в 2017 г., %



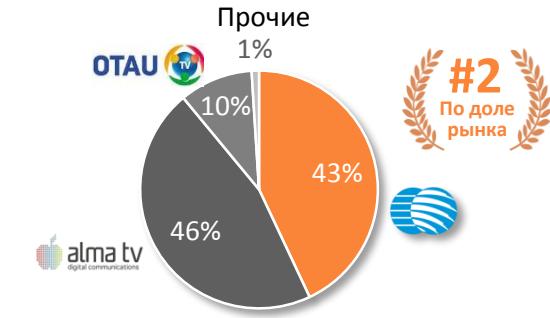
- ✓ Уверенный игрок на рынке, способный использовать стремительный рост направления передачи данных в Казахстане
- ✓ Конкурентное преимущество за счет предложения пакетов услуг
- ✓ Дополнительный потенциал роста за счет повышения распространения широкополосной связи в сельской местности

Динамика абонентской базы, млн, и доли рынка, %



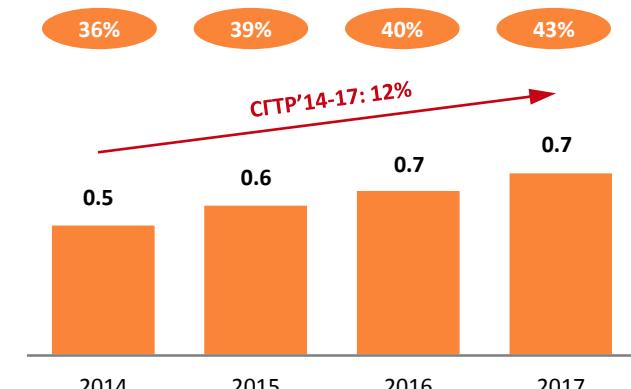
Платное ТВ

Доля рынка в 2017 г., %



- ✓ Укрепление позиций (за счет органического роста и поглощений) на быстрорастущем рынке
- ✓ Уникальная инфраструктура FTTH (оптоволоконная сеть до дома), способствующая росту доли рынка
- ✓ Доступ к услугам на нескольких платформах (ТВ, мобильные телефоны, ПК), и привлекательный контент

Динамика абонентской базы, млн, и доли рынка, %

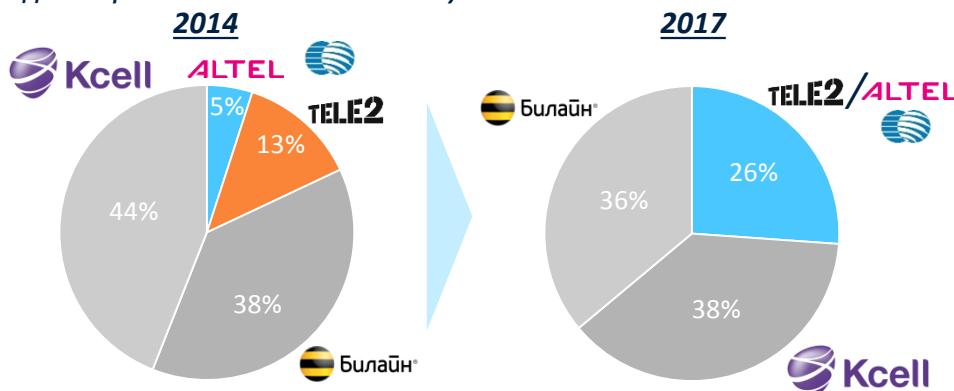


ҚАЗАҚТЕЛЕКОМ

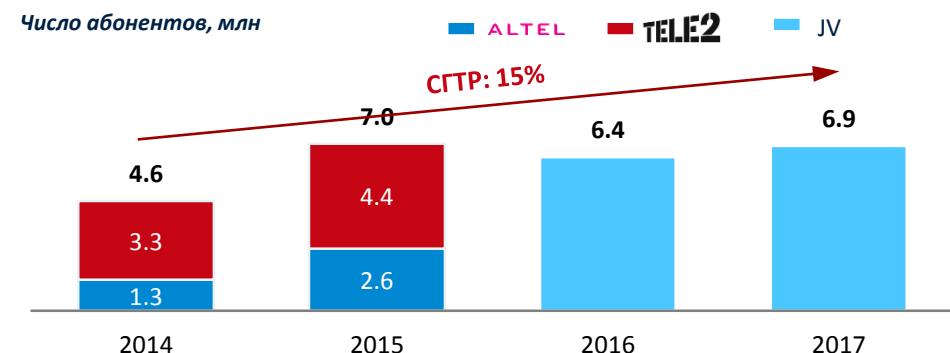
2 ...и сильными позициями на рынке мобильной связи в результате образования СП

Успешный опыт увеличения доли рынка...

Доля на рынке мобильной связи по числу абонентов



...что обеспечивает значительный прирост абонентов



- Присутствие в 61 городе, где расположены 131 салон связи и 109 «модулей»
- Абонентская база СП продолжает демонстрировать устойчивый рост за счет позиционирования в формате двух брендов и широкого покрытия сетью LTE
- Покрытие сетью 4G остается ключевым конкурентным преимуществом, способствующим росту объема потребляемого трафика

Первый оператор, перешедший на стандарт 4G, с наилучшим LTE покрытием в стране

- Предпочитаемый бренд в сегменте мобильного интернета
- Конкурентное преимущество в привлечении и удержании высокоценных клиентов

Существенный потенциал для дальнейшего роста объема потребляемого трафика

- Рост доли устройств, поддерживающих 4G (в наст. время 53%^{1,2})
- Объем потребляемого трафика составил 540 ПБ в 2017 г. (+48% к прошлом году)

Сильное позиционирование в формате двух брендов



Источник: Данные Компании

¹ Данные СП Altel / Tele2 JV; ² Данные по состоянию на март 2018; ³ Определяется как доля общего населения в возрасте от 15 до 69

2 Ведущие позиции в корпоративном сегменте благодаря широкому спектру продуктов

Индивидуальные предприниматели, МСБ и представители крупного бизнеса

- Широкий спектр услуг для разных сегментов B2B



Более 48 тыс. лицевых счетов клиентов B2B
Свыше 67 тыс. лицевых счетов индивидуальных предпринимателей



Более 400 из 500 крупнейших компаний Казахстана являются клиентами АО «Казахтелеком»

Примеры сервисов



Пакетные решения для предпринимателей

ШПД, телефония, неограниченные междугородние звонки



Услуги видеонаблюдения на основе облачных технологий

Подключение камер клиентов к безопасному каналу связи и облачное хранение записей



Wi-Fi для бизнеса

Предоставление доступа к высокоскоростному интернету в ресторанах, кафе и офисах



VPN

Казахтелеком обслуживает более 20 тыс. точек подключения к корпоративным сетям



Комплекс интегрированных телекоммуникационных услуг Казахтелеком для корпоративных клиентов

Международные и региональные операторы связи

- Подключение телекоммуникационных сетей, организация межсетевого трафика и предоставление доступа в интернет



Партнерство с более чем 40 международными операторами



Взаимодействие с более чем 70 региональными операторами связи по всей территории Республики Казахстан

Ключевые операторы междугородной-международной связи



Ключевые мобильные операторы



Государственные органы

- Надежный партнер правительства Казахстана в сфере телекоммуникаций и ИКТ-услуг



Государственные программы нацеленные на цифровизацию экономики

Примеры государственных программ

«Преодолеть цифровое неравенство»

Предоставление доступа к высокоскоростному интернету в сельской местности на основе государственно-частного партнерства



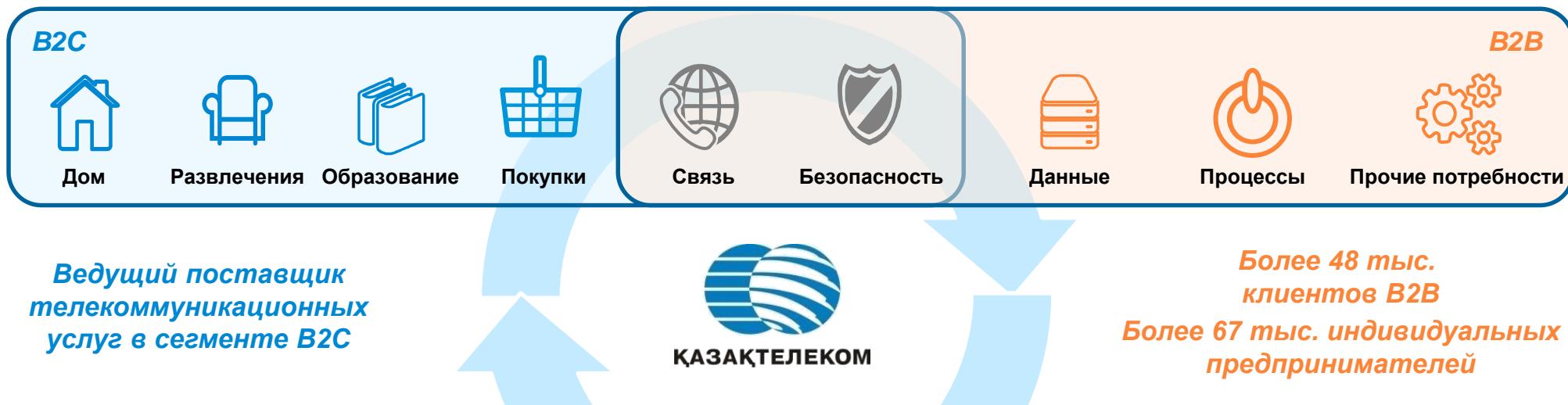
E-learning

Казахтелеком участвует в государственном проекте по внедрению в образование электронной обучающей системы



Широкий спектр продуктов и услуг и широкий охват клиентов, обеспечивающий значительный потенциал наращивания перекрестных продаж

Фокус на клиентах и их потребностях



Ассортимент услуг АО «Казахтелеком»



- АО «Казахтелеком» позиционирует себя как компания-служба «одного окна» для семей и корпораций
- Удобная экосистема для клиентов, обеспечивающая возможность кросс-продаж и внедрения новых услуг

Успешная история внедрения дополнительных видов обслуживания

Широкий доступ к клиентам...

- Понимание потребностей и моделей поведения клиентов
- Прямой доступ к обширной клиентской базе, обеспечивающий продажу новых продуктов и услуг



ШПД
охват более 80%
домохозяйств



Сеть мобильной
связи
охват 88% населения



Платное ТВ
охват более 80%
домохозяйств



Более 48 тыс.
клиентов в
сегменте B2B

...формирующий прочную основу для внедрения инновационных услуг

Пакетные решения

- **Различные пакетные решения**, в т. ч. высокоскоростной интернет, ТВ, мобильная связь и телефония
- Более **1.5 млн абонентов, пользующихся пакетными решениями**, и более **400+ тыс. абонентов² услуги FMS¹**



Дополнительные виды обслуживания

- Постоянное внедрение **новых услуг**
 - Интернет-безопасность, родительский контроль
 - Защита от DDoS-аттак, виртуальные средства сетевой защиты, отложенные платежи
 - Услуги видеонаблюдения на основе облачных технологий



Премиальный и эксклюзивный контент

- Более **130 ТВ-каналов и программ**
- Партнерства с **ведущими поставщиками контента** (в т. ч. Megogo и Amedia)
- Инновационные партнерства с **разработчиками игр** (в т. ч. специальные предложения для игроков World of Tanks)

MEGOGO

МЕЛОМАН  iD TV



ИКТ-решения для бизнеса

- **Предложение ИКТ-услуг для всех основных целевых рынков**
- Облачные услуги, ИТ-аутсорсинг, контактные центры, технологии умного дома и виртуальный хостинг

KAZAKHSTAN ONLINE  iD Host

KT Cloud Lab
группа компаний КАЗАКТЕЛЕКОМ



Широкий доступ к клиентской базе, обеспечивающий кросс-продажи дополнительных видов обслуживания

Источники: данные Компании, Euromonitor International

¹ Замена фиксированной связи мобильной; ² Данные за 2017 г.

Сетевые активы, объединяющие общенациональную платформу традиционной фиксированной связи и оптимальный диапазон мобильных частот, что обеспечивает высокий уровень удовлетворенности клиентов

Лучшая в стране транспортная сеть

- Развитая транспортная сеть протяженностью более 34,000 км
 - Современная сеть, построенная с учетом для целей транзита трафика
 - Используя стратегическое преимущество географического расположения Казахстана, Казахтелеком запустил самый короткий транзитный маршрут между Юго-Восточной Азией и Европой



24
Число стыков с международными операторами

9.6 Тб/с
Максимальная пропускная способность

32 мс
Время задержки на маршруте Европа – Юго-Восточная Азия

Крупнейшая сеть доступа

- Охвачено более 80% домохозяйств страны (около 2.3 млн точек подключения)
 - Скорость до 20 Мб/с по технологии ADSL 2+, преимущественно за пределами покрытия сети FTTH
- Около 0.9 млн точек подключения по технологии FTTH (более 20% всех домохозяйств)
 - Все крупные города и региональные центры в зоне покрытия
 - Продолжающееся развитие сети FTTH

Структура подключенных портов ШПД в разрезе технологий, 2017 г.



Источники: данные Компании

Развитая сеть передачи данных

- Сеть организована по технологии IP/MPLS с 3 главными узлами в Алмате, Астане и Актюбинске. В ядре используются каналы до 6x100 Гб/с
- Областные центры подключаются к ядру каналами от 4x10 Гб/с
- Соединения с большим количеством российских операторов, обеспечивающие стабильность передачи данных
- На серверах Казахтелекома кэшируется более 30% трафика в Казахстане от главных мировых контент-провайдеров
 - Казахтелеком является хабом трафика для Средней Азии и Казахстана. Кэш-сервера находятся в Астане, Алматы, Актюбинске и Атырау



Коммутационная сеть и сеть IP-телевидения

- Полностью цифровая коммутационная сеть с 3 МЦК в Астане, Алмате и Актюбинске
- Постепенный переход от технологии TDM к технологии NGN (доля NGN в общей монтируемой емкости POTS выросла с 51% до 56%), приводящий к снижению эксплуатационных расходов
- Современная сеть IPTV с узлами в Астане и Алмате
- Рост качества услуг IP-телеvidения в связи с активным развертыванием сети FTTH

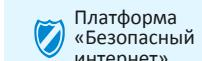
Цифровизация услуг платного ТВ Казахтелекома



Сетевые платформы и ЦОД

- Современные сетевые платформы, предлагающие инновационные решения для клиентов
- Сеть самых современных ЦОД, являющихся базой для внедрения новых облачных сервисов

Сетевые платформы



ЦОД



Более 11,300 кв.м.

серверных помещений

Вместимость – более

22,700 юнитов



Сетевые активы, объединяющие общегосударственную платформу традиционной фиксированной связи и оптимальный диапазон мобильных частот, что обеспечивает высокий уровень удовлетворенности клиентов



Самый широкий охват населения Казахстана сетью LTE — 73%¹



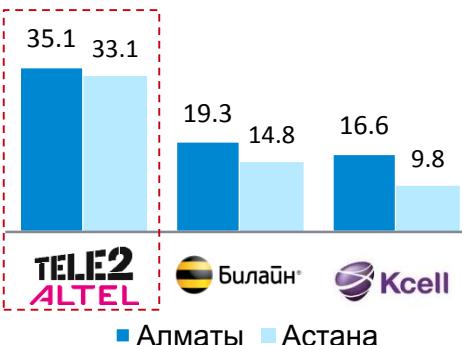
Сеть мобильной связи мирового уровня со скоростью загрузки до 390 Мбит/с²



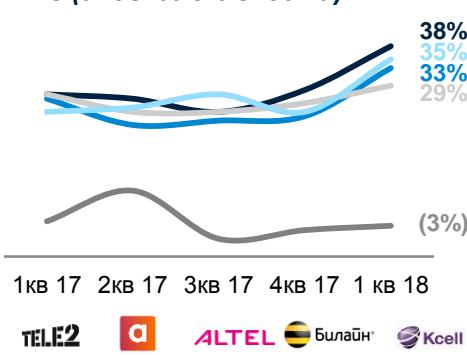
Успешное сокращение затрат за счет объединения 1,740 вышек сотовой связи в результате создания СП

Высокое качество сети приводит к росту удовлетворенности клиентов...

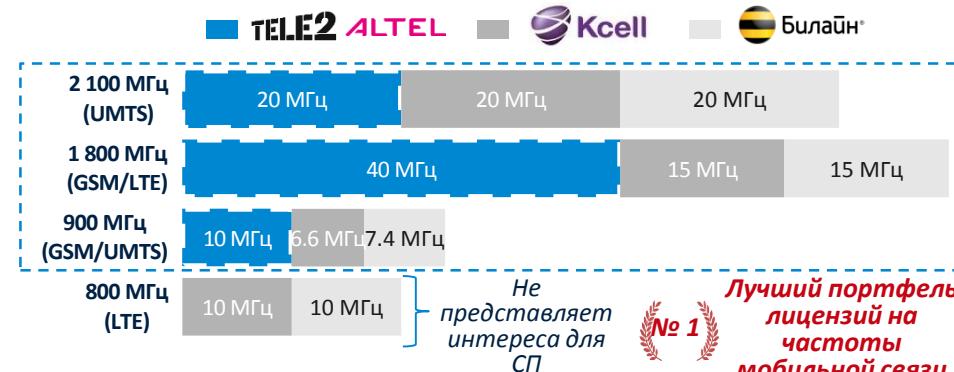
Тест скорости (Мбит/с)



NPS (индекс лояльности)



Широкий диапазон частот мобильной связи

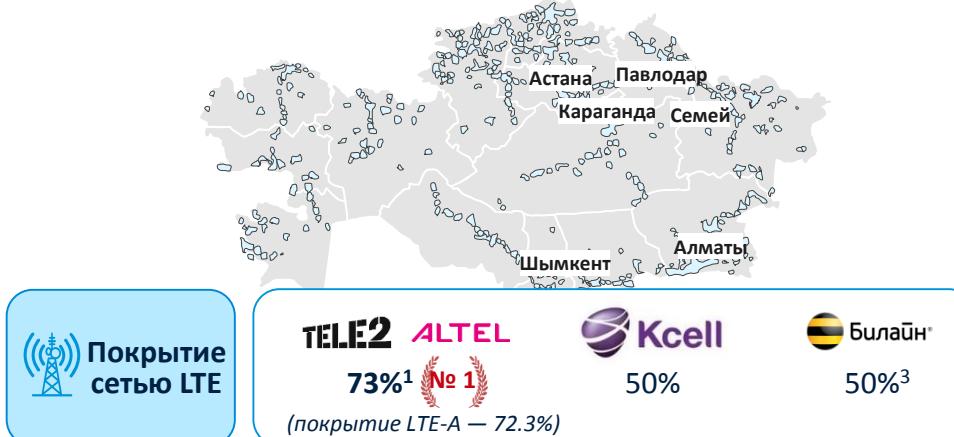


...и росту объемов потребляемого трафика

Объемы потребляемого трафика в сетях 3G/LTE, петабайт



Самое широкое покрытие сетью LTE



Источники: данные Компании, DMtel

¹ Абоненты брендов Altel/Tele2 (СП) по состоянию на 30 июня 2018 г.

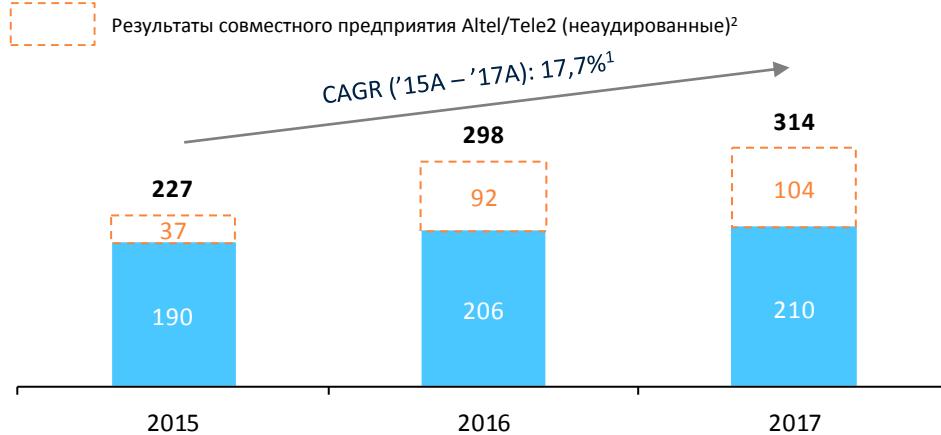
² Теоретически возможная скорость загрузки в сетях LTE-A

³ По собственным оценкам СП в отношении покрытия сети «Билайн»

Высокие показатели финансовой деятельности

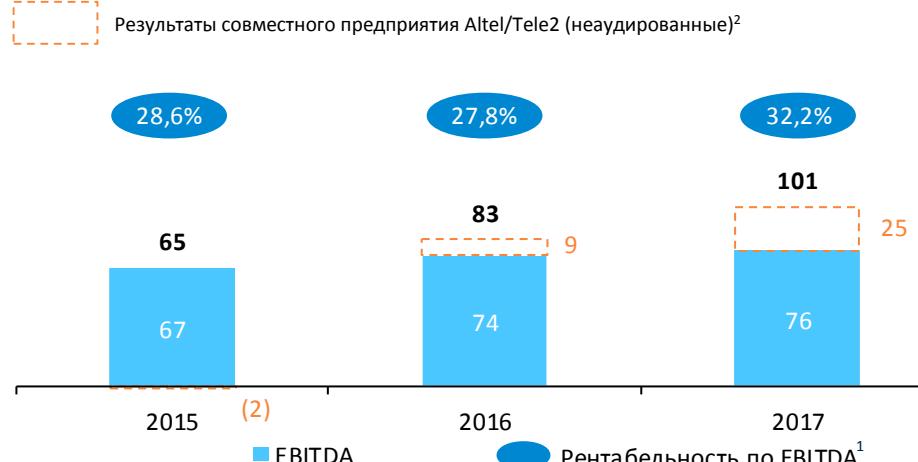
Стабильный темп роста выручки в размере 17,7%¹...

Динамика выручки (млрд тенге)



...с растущей рентабельностью по EBITDA

млрд тенге



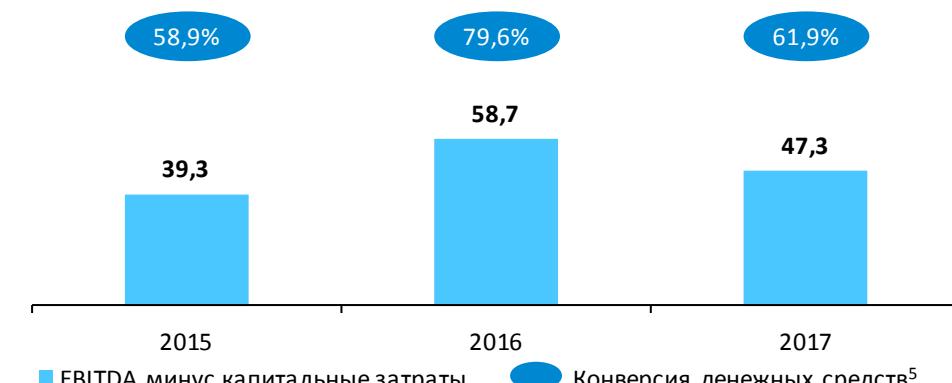
Рациональная программа инвестиций в капитал³...

млрд тенге



...отражается в высокой конверсии денежных средств⁴

млрд тенге



Источник: данные Компании

¹ Включая результаты совместного предприятия Altel/Tele2 (неаудированные) (51% и 49% акционерного капитала и 49% и 51% голосующих акций совместного предприятия принадлежат Казахтелекому и Tele2 соответственно)

² Altel в 2015 г., Altel/Tele2 JV в 2016-17 гг.

³ За исключением капитальных затрат в сегменте мобильной связи

⁴ За исключением сегмента мобильной связи

⁵ Рассчитано как (EBITDA – Capex) / EBITDA

Множество возможностей для дальнейшего роста бизнеса и увеличения акционерной стоимости

«Цифровой Казахстан»

«Преодолеть цифровое неравенство»

- Обеспечение высокоскоростного доступа к интернету в сельской местности на основе государственно-частного партнерства

 Свыше 14 000 км оптоволоконных линий будет проложено в 2018-2020 гг.

 47 млрд тенге Капитальные затраты в 2018-2021 гг.

 137 млрд тенге Выручка в 2018-2031 гг.

Сеть будет принадлежать АО «Казахтелеком»

Сотрудничество с госорганами по всей стране

Гарантия пользования услугами

Положительный NPV (IRR>WACC)

Ускоренная модернизация и расширение существующих сетей

Сокращение эксплуатационных расходов



M2M

- Инновационные решения на основе концепции «Умный город» с использованием технологий IoT/M2M
- Запуск крупнейшей в СНГ сети IoT/M2M начался в 2017 г.

На сегодняшний день установлено порядка 14,000 камер
Итого планируется установить более 50,000 камер

Услуги видеонаблюдения на основе облачных технологий

90 базовых станций LoRa установлены в 3 городах в 2017 г.
Более 400 базовых станций LoRa будут установлены в 19 городах

Готовая инфраструктура для 5 млн устройств и 1 млн пользователей

Энергоэффективность

Умный дом

Источники: данные Компании

Решения на основе облачной архитектуры

QazCloud

- СП с Фондом «Самрук Казына», созданное в 2017 г., предлагает широкий спектр ИКТ-услуг (IaaS, SaaS, безопасность, ИТ-аутсорсинг)
- АО «Казахтелеком» владеет опционом на выкуп доли «Самрук Казына» в QazCloud



Присутствие отделов технической поддержки во всех 14 областях и городах Алматы и Астана



 2.75 млрд тенге
Стоимость подписанных долгосрочных контрактов на 2018

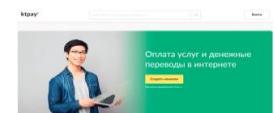
Экономичные ИТ-решения для бизнеса

Соответствие отраслевой тенденции — переход к модели на основе сокращения капитальных затрат

Ecommerce и финансовые услуги

ktpay[®]

- Собственная система электронных платежей
 - Уже работает в тестовом режиме
 - Запуск запланирован на вторую половину 2018 г.



Chocomart и Intermarket

- С конца 2017 г. услуги электронной коммерции оказываются через магазины chocomart.kz и intermarket.kz:
 - Представлены основные ритейлеры электроники в Казахстане
 - 40,000+ тов. ед. от бытовой техники, мобильных телефонов до детских товаров
 - 180,000+ зарегистрированных пользователей и 130,000+ посетителей ежемесячно
 - Собственный колл-центр, служба доставки и склад
 - Различные способы оплаты (наличными курьеру, онлайн банковской картой, в отделении банка)

 chocomart.kz

 intermarket.kz
интернет-магазин техники



ҚАЗАҚТЕЛЕКОМ

Опытное руководство и высокие стандарты корпоративного управления

Эффективное корпоративное управление

Компания сосредоточена на высоком качестве стандартов корпоративного управления

Эффективно работающий
Совет директоров с наличием
всех необходимых комитетов¹

Значительное присутствие
независимых директоров в
Совете директоров (4/9)²

Централизованная система
внутреннего аудита и
управления рисками

Прозрачная структура
вознаграждения с привязкой к
результатам деятельности
компании

Опытная команда менеджмента с выдающимися профессиональными компетенциями и отраслевым опытом



Куанышбек Есекеев
Председатель
Правления



Асхат Узбеков
Главный финансовый
директор



Батыр Маханбетажиев
Главный директор по
стратегическому
управлению



Рафаэль Абыханов
Главный директор по
корпоративному сегменту



Кукелис Каспарс
Главный директор по
розничному сегменту



Марат Абдилдабеков
Главный директор по
информационным
технологиям



Александр Лезговко
Главный
технический
директор

Общий стаж –
более 20 лет

Общий стаж –
более 18 лет

Общий стаж –
более 22 лет

Общий стаж –
более 27 лет

Общий стаж –
более 20 лет

Общий стаж –
более 30 лет

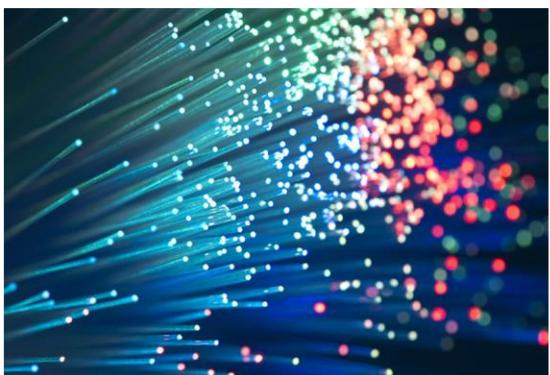
Общий стаж –
более 33 лет

¹ Комитет по аудиту, комитет по кадрам, вознаграждениям и социальным вопросам и комитет по стратегическому планированию в соответствии с законами Республики Казахстан

² Согласно Закону Республики Казахстан «Об акционерных обществах»

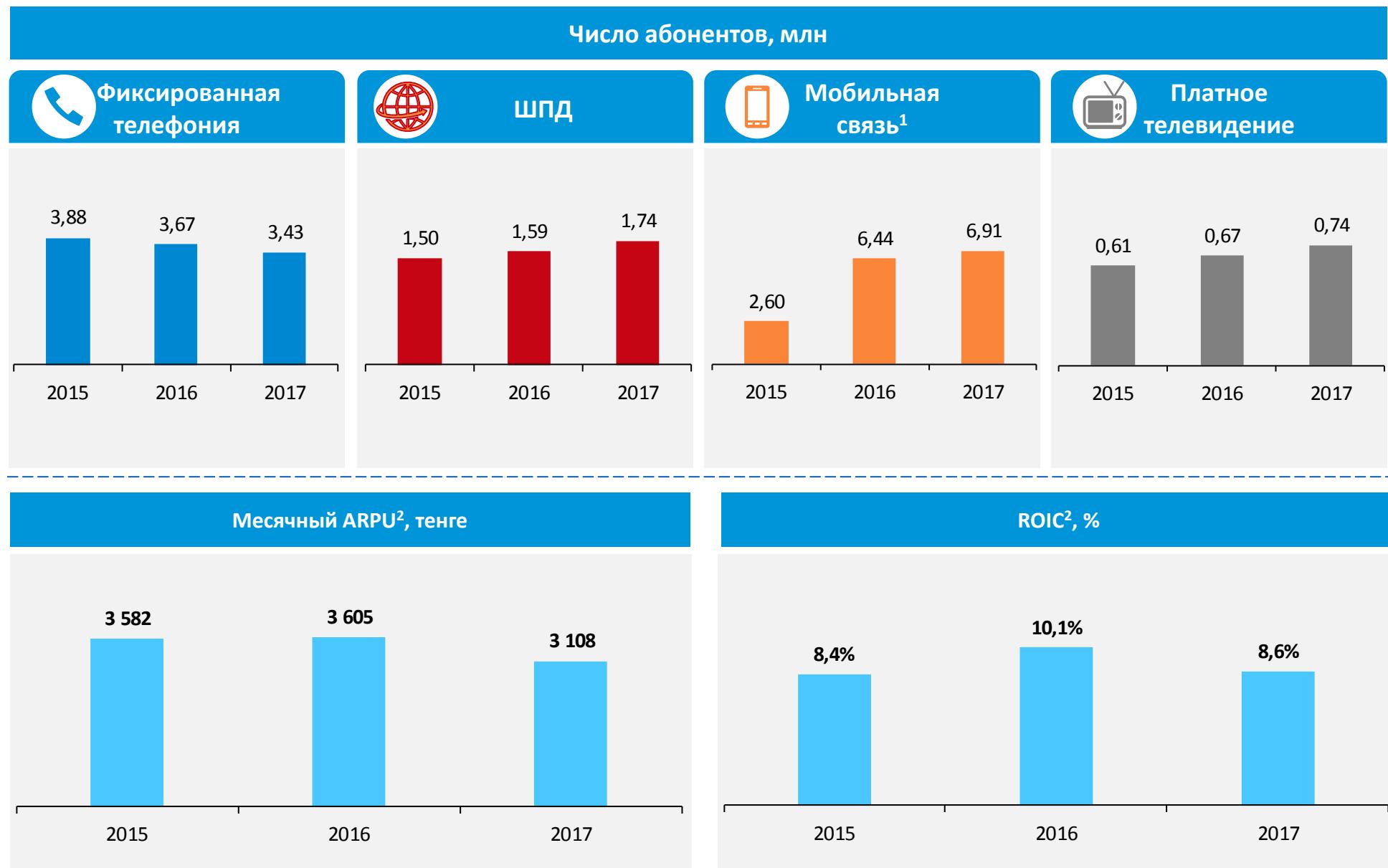
Казахтелеком – бесспорный лидер телекоммуникационной отрасли Казахстана с сильные позициями для реализации ее потенциала





Финансовый обзор

Ключевые операционные показатели



Источник: данные Компании

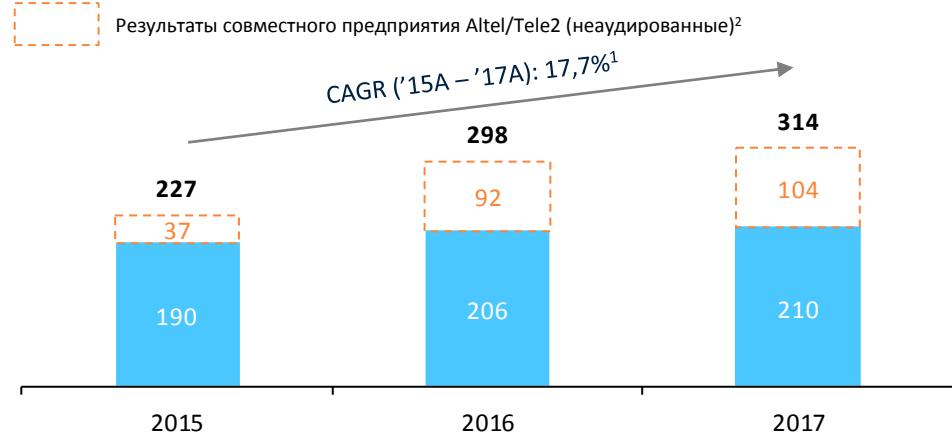
¹ Altel в 2015 г., Altel/Tele2 JV в 2016-17 гг.

² За исключением сегмента мобильной связи

Ключевые финансовые показатели

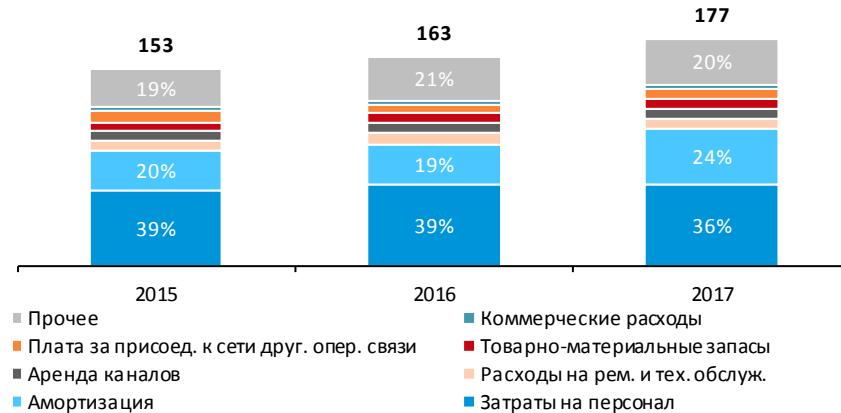
Стабильный темп роста выручки в размере 17,7%¹...

Динамика выручки (млрд тенге)



...вкупе с эффективным контролем за уровнем расходов,...

Структура расходов (млрд тенге)



...что способствовало увеличению
рентабельности по EBITDA,...

млрд тенге



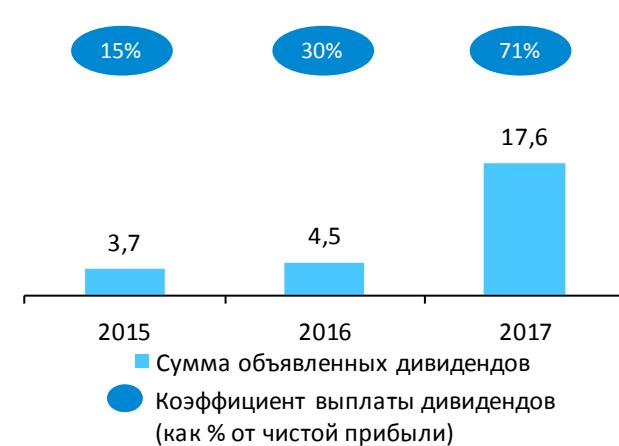
...и рациональная программа инвестиций
в капитал³...

млрд тенге



...приводят к созданию стоимости для
акционеров Компании

млрд тенге



Источник: данные Компании

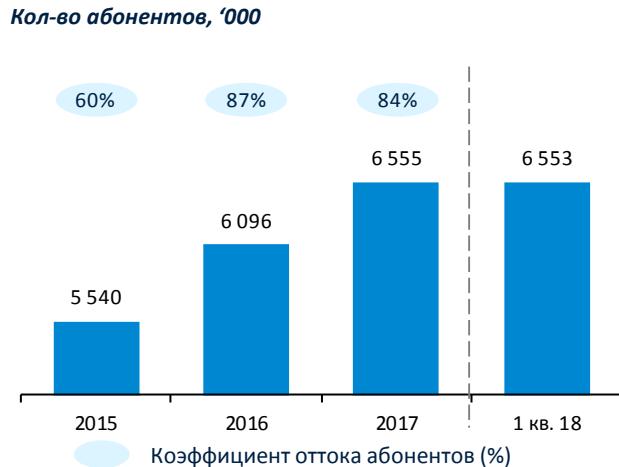
¹ включая результаты совместного предприятия Altel/Tele2 (неаудированные) (51% и 49% акционерного капитала и 49% и 51% голосующих акций совместного предприятия принадлежат Казахтелекому и Tele2 соответственно)

² Altel в 2015 г., Altel/Tele2 JV в 2016-17 гг.

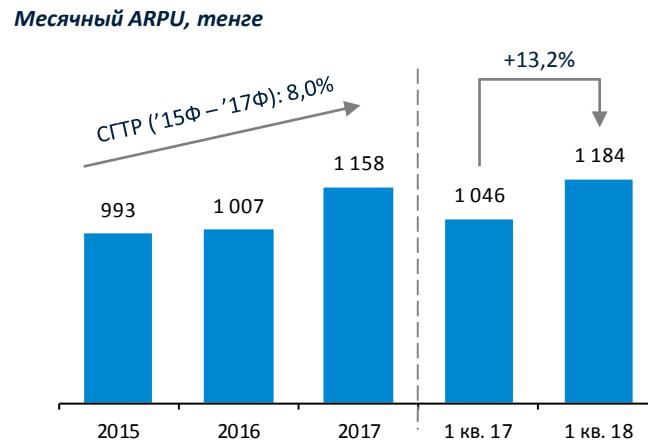
³ За исключением капитальных затрат в сегменте мобильной связи

Мобильная связь – совместное предприятие Altel/Tele2 (1/2)

Абоненты мобильной голосовой связи



ARPU услуг голосовой связи



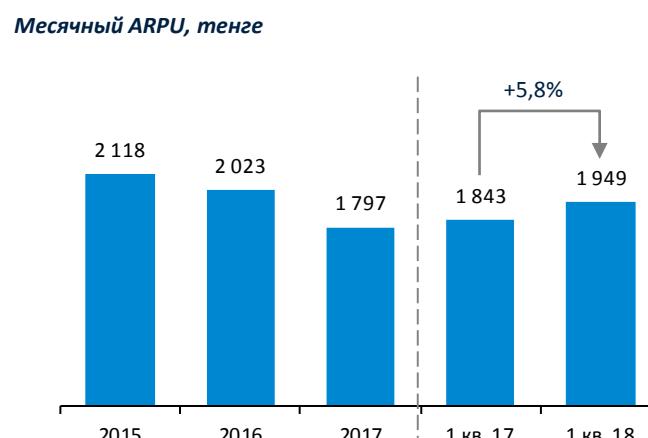
Комментарии

- В 2016 г. Tele2 и Altel (дочерняя мобильная компания Казахтелекома) создали совместное предприятие в Казахстане, где Казахтелеком и Tele2 получили 51% и 49% акционерного капитала и 49% и 51% голосующих акций совместного предприятия соответственно
 - Казахтелеком имеет call-опцию на приобретение полного контроля начиная с 2019 г.
- Количество абонентов мобильной голосовой связи совместного предприятия Altel и Tele2 увеличилось за последние три года ('15-'17 гг.), в то время как количество абонентов мобильной передачи данных сильно снизилось в 2016 г. в связи с прекращением предоставления тарифа безлимитного интернета от Altel
- Месячный показатель ARPU голосовой связи совместного предприятия Altel/Tele2 увеличился за последние три года ('15-'17 гг.) и достиг 1 184 тенге в 1 кв. 2018 г., в то время как месячный показатель ARPU мобильной передачи данных снизился (в связи с прекращением предоставления тарифа безлимитного интернета от Altel в 2016 г.), однако возобновил рост в 1 кв. 2018 г.

Абоненты мобильной передачи данных



ARPU мобильной передачи данных

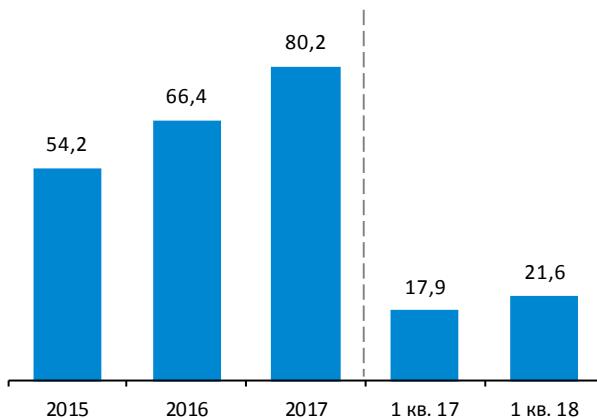


Источник: данные Компании

Мобильная связь – совместное предприятие Altel/Tele2 (2/2)

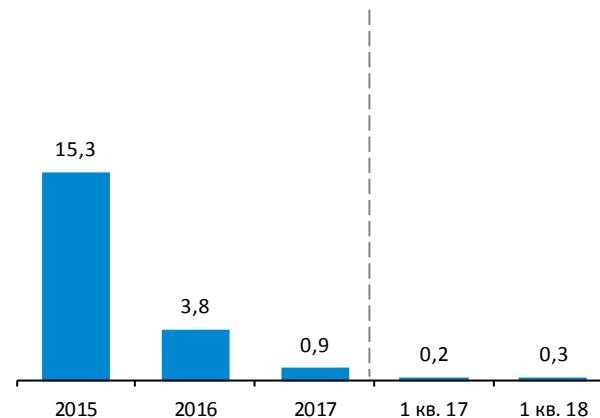
Выручка – услуги конечным пользователям

млрд тенге



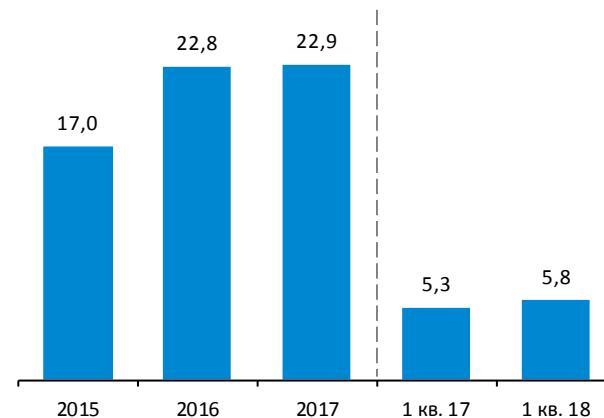
Выручка – терминалы и оборудование

млрд тенге



Выручка - прочее

млрд тенге



- Выручка совместного предприятия Altel и Tele2 от услуг конечным пользователям резко увеличилась за последние три года ('15-'17 гг.)
- Доля выручки от услуг конечным пользователям составила примерно 77% в общей выручке совместного предприятия в 2017 г.

- Высокая выручка от продажи терминалов и оборудования в 2015 г. объясняется краткосрочными специальными проектами с розничными магазинами электроники

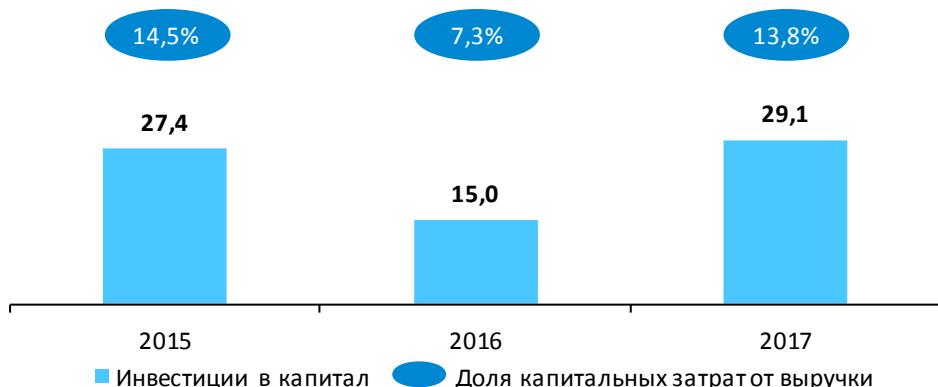
- Прочая выручка совместного предприятия включает выручку от межсетевого взаимодействия (голосовая связь и SMS), выручку от роуминга, а также выручку по таким мобильным услугам как FMS, JOA & WLL

Источник: данные Компании

Инвестиционная программа и динамика долговой нагрузки

Динамика инвестиций в капитала¹

млрд тенге

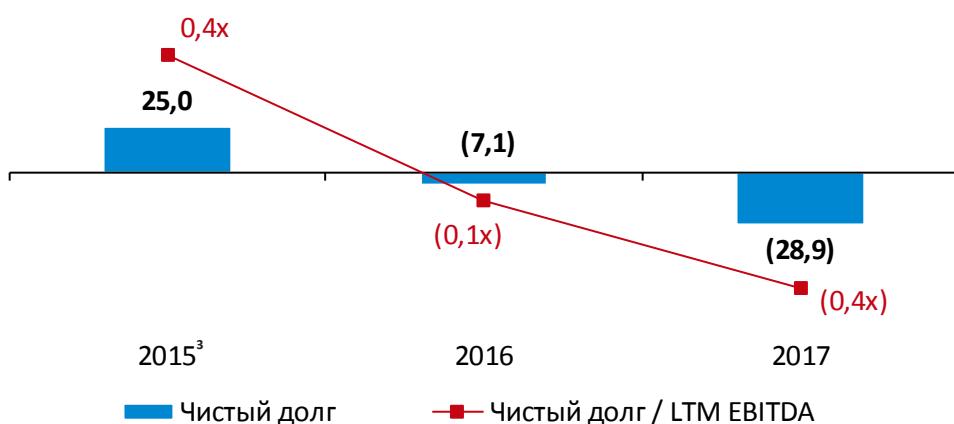


Комментарии

- Результативная программа инвестиций в капитал нацелена на развитие сети, а также увеличение качества и покрытия телекоммуникационных услуг в Казахстане
- Начиная с 2016 г. большая часть капитальных затрат была профинансируема собственными средствами Компании, в то время как оставшаяся часть – с помощью финансового лизинга

Динамика чистого долга и показателя чистый долг/LTM² EBITDA

млрд тенге



Комментарии

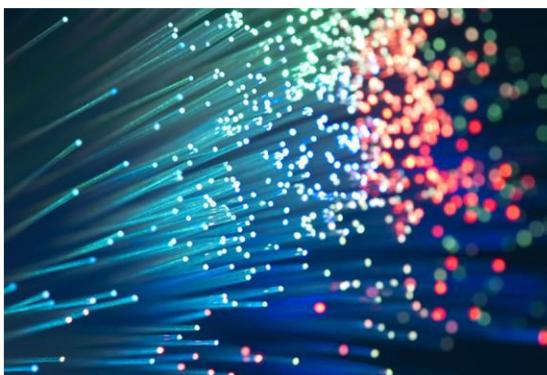
- Казахтелеком исторически является одной из компаний с наименьшим уровнем долговой нагрузки среди ключевых региональных игроков рынка телекоммуникаций
 - Размер чистых денежных средств и показатель чистых денежных средств/EBITDA за последние 12 месяцев составили 28,9 млрд тенге и 0,4x на конец 2017 г. соответственно
 - Высокие кредитные рейтинги от ведущих рейтинговых агентств: BB+ (стабильный прогноз) от S&P и BB+ (стабильный прогноз) от Fitch
- Рациональная финансовая политика Компании: 100% займов с фиксированной процентной ставкой и в локальной валюте

Источник: данные Компании

¹ За исключением капитальных затрат в сегменте мобильной связи

² За последние 12 месяцев

³ Включая Altel

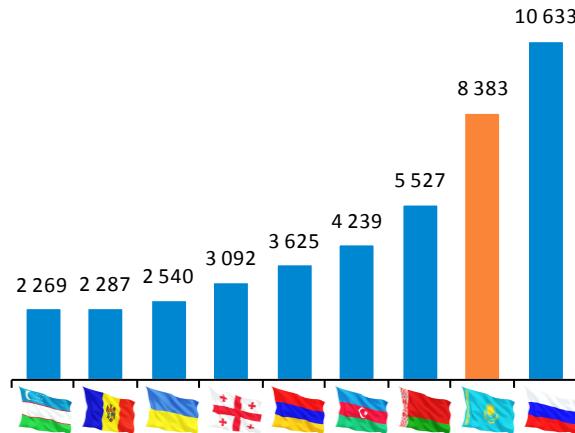


Приложения

Макроэкономический обзор (1/2)

Показатель ВВП на душу населения Казахстана является вторым в СНГ,...

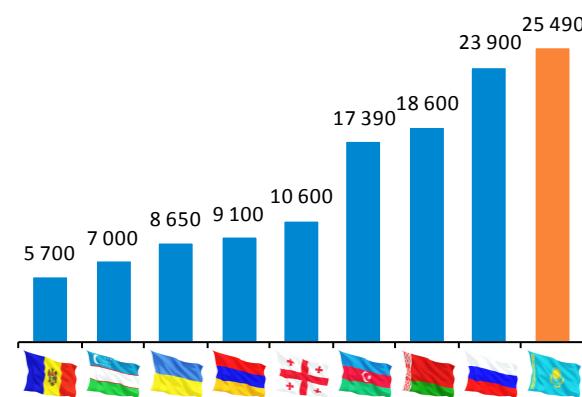
ВВП на душу населения, 2017 г. (долл.)



Источник: EIU, CIA

...что отражается в высоком уровне реального экономического благосостояния населения...

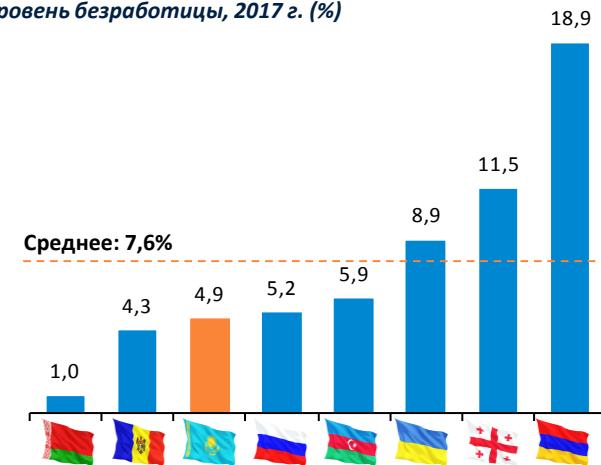
ВВП на душу населения по паритету покупательской способности, 2017 г. (долл.)



Источник: EIU, CIA

...и низким уровне безработицы,...

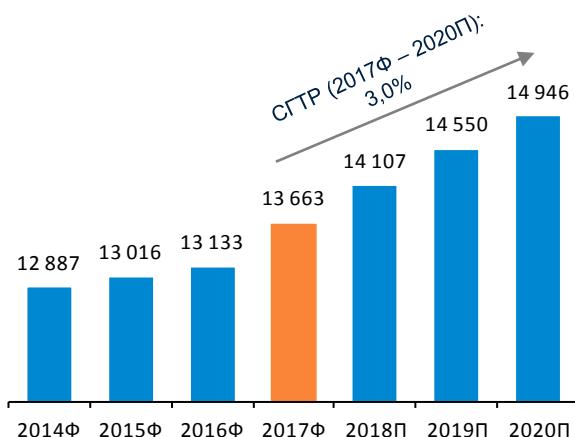
Уровень безработицы, 2017 г. (%)



Источник: EIU, CIA

...с явным ростом в среднесрочной перспективе,...

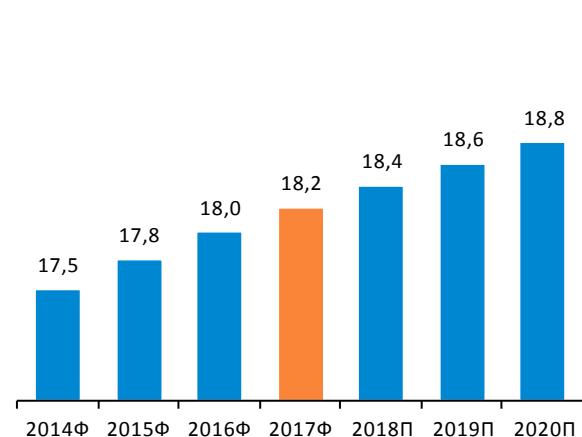
Динамика реального ВВП Казахстана (млрд тенге)



Источник: EIU

...подкрепленным растущей численностью населения...

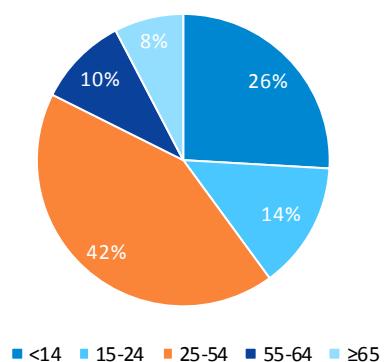
Динамика численности населения в Казахстане (млн)



Источник: EIU

...с высокой долей молодого населения

Возрастная структура населения Казахстана, 2017 г. (%)



Источник: CIA

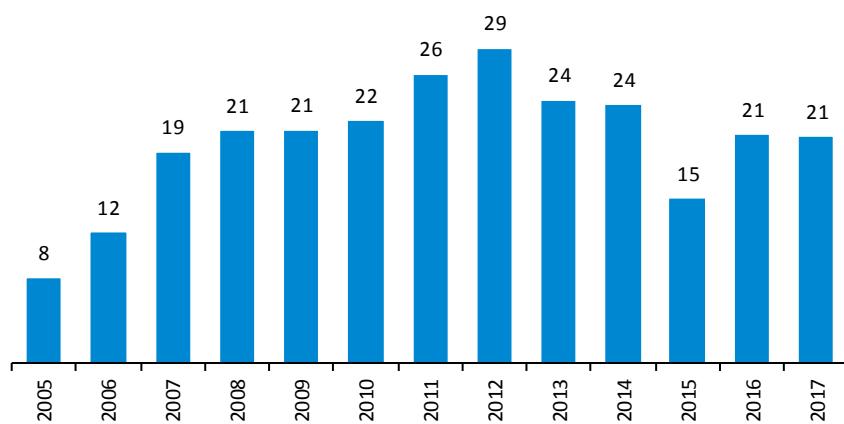


ҚАЗАҚТЕЛЕКОМ

Макроэкономический обзор (2/2)

За последние 10 лет Казахстан привлек прямые иностранные инвестиции на сумму более чем 280 млрд долл....

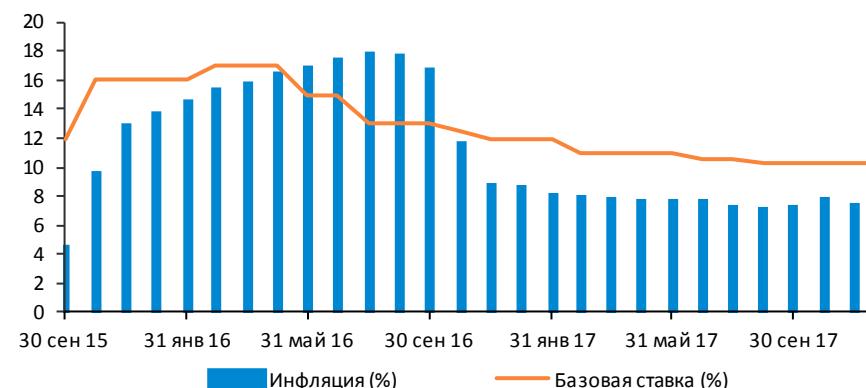
Валовый приток прямых иностранных инвестиций (млрд долл.)



Источник: Национальный Банк Казахстана

Снижающийся уровень инфляции и базовой процентной ставки

Базовая процентная ставка и уровень инфляции в Казахстане



Источник: Национальный Банк Казахстана

...со стороны диверсифицированного списка стран

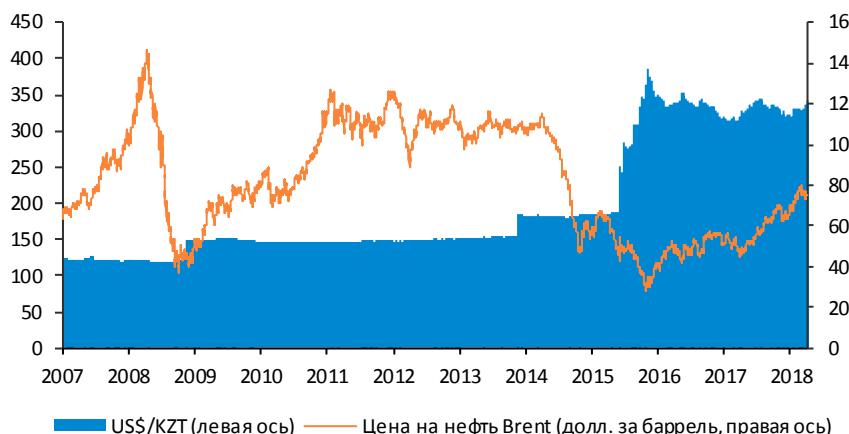
Структура прямых иностранных инвестиций по странам (2017 г.)



Источник: Национальный Банк Казахстана

Рост цен на нефть продолжает поддерживать местную валюту

US\$/KZT в сравнении с ценой на нефть Brent (2007-2018 гг.)

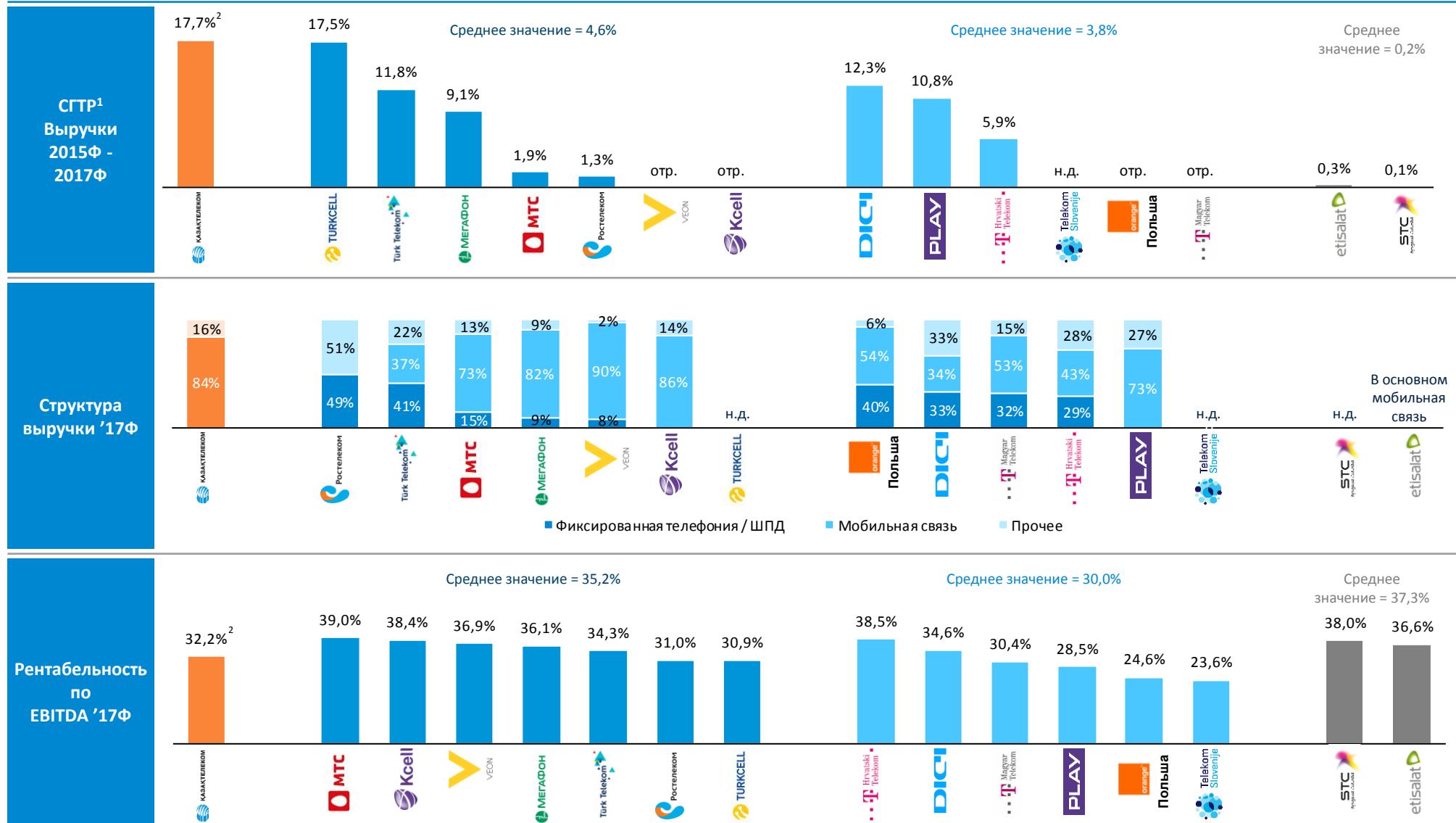


Источник: Bloomberg по состоянию на 25 июня 2018 г.

Обзор нормативно-правового регулирования

Комитет государственного контроля в области связи, информатизации и средств массовой информации Министерства информации и коммуникаций	<ul style="list-style-type: none">■ Осуществляет регулирование телекоммуникационной отрасли в Казахстане, выполняет ряд функций, в том числе выдачу лицензий и разрешений на использование радиочастот, МНР и разработку нормативно-правовых актов в области телекоммуникаций■ Основные законы: Закон о Связи, Правила оказания услуг сотовой связи
Комитет по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей Министерства национальной экономики	<ul style="list-style-type: none">■ Обеспечивает и поддерживает конкуренцию на рынках Казахстана путем отслеживания и предотвращения неконкурентного поведения■ Проводит расследование предполагаемых нарушений антимонопольного законодательства■ Основной закон: Предпринимательский кодекс
Комитет национальной безопасности	<ul style="list-style-type: none">■ Комитет национальной безопасности контролирует использование средств специальных оперативно-розыскных мероприятий и выполняет ряд других функций, среди которых:<ul style="list-style-type: none">■ Участие в разработке и реализации мер по обеспечению безопасности объектов коммуникационной инфраструктуры, список которых утверждается Правительством■ Выявление и блокировка радиосигналов, угрожающих безопасности Казахстана■ Организация безопасной правительственной связи
Перенос абонентских номеров в сетях сотовой связи (МНР)	<ul style="list-style-type: none">■ Возможность переноса абонентских номеров в сетях сотовой связи при переходе к другому оператору была введена 1 января 2016 г. В 2016-2017 гг. более 145 тыс. абонентов перешли в Altel/Tele2, а ушли — 85 тыс. абонентов
Либерализация телекоммуникационного рынка	<ul style="list-style-type: none">■ После вступления Казахстана в ВТО правительство страны должно устраниć ограничения на размер иностранного участия в внутригородских операторах фиксированной телефонии и международных телекоммуникационных операторах; тем не менее, для Казахтелеком ограничения остаются
Тарифы на завершение соединений и ВОСС	<ul style="list-style-type: none">■ В 2015 г. все мобильные операторы подписали соглашения о снижении тарифов на завершение соединений с 8 тенге в 2015 г. до 5 тенге в 2016 г.■ Переговоры об изменении этого тарифа пока не ведутся. На данный момент тарифы на завершение соединений соответствуют тарифам в соседних странах■ Лицензированные виртуальные операторы сотовой связи (MVNO) в Казахстане отсутствуют

Сравнительный анализ с международными компаниями-аналогами (1/2)

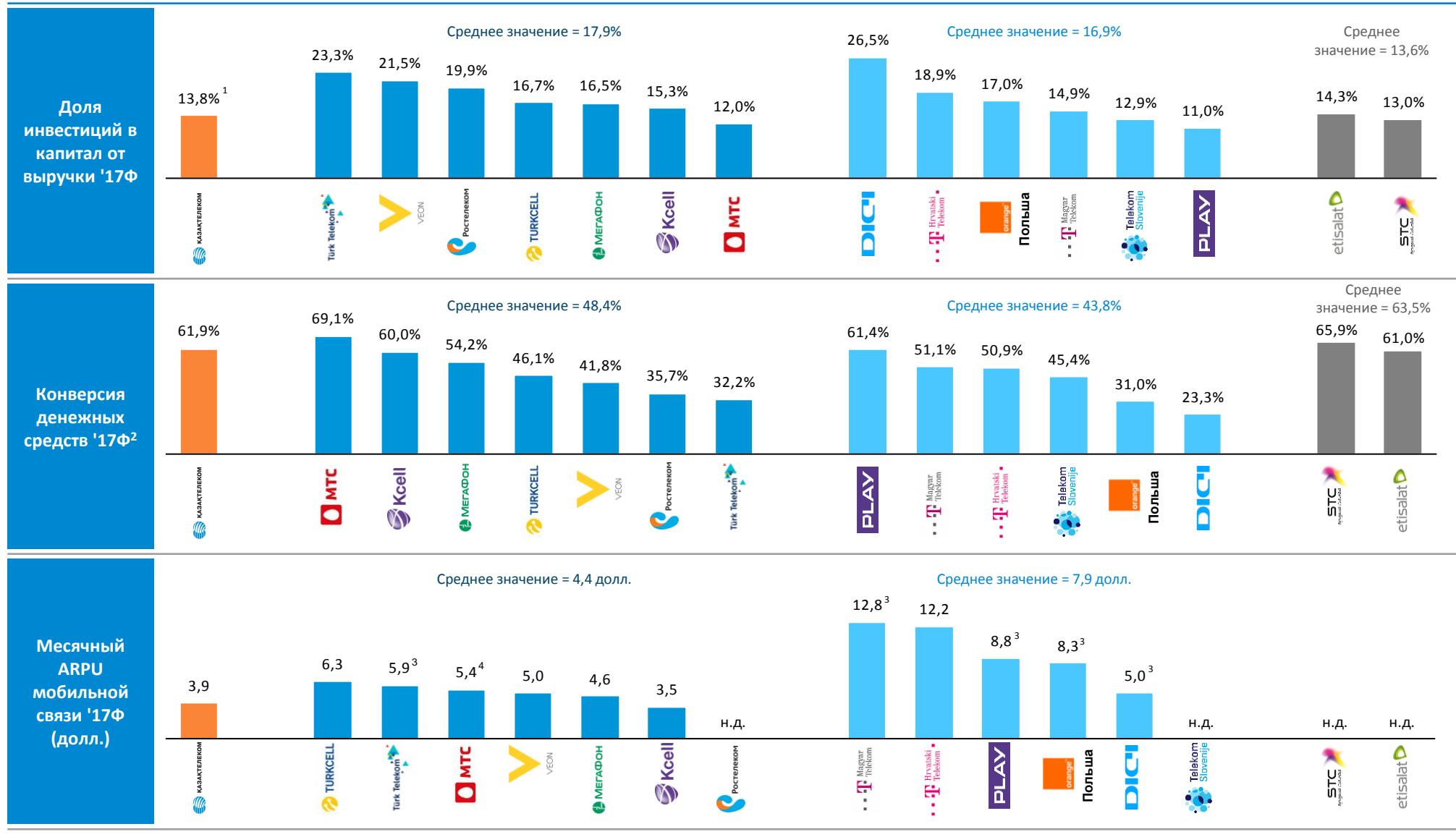


Источник: данные Компании, публичные источники

¹ Рост в локальной валюте

² Включая результаты совместного предприятия Altel/Tele2 (неаудированные)

Сравнительный анализ с международными компаниями-аналогами (2/2)



Источник: данные Компании, публичные источники

¹ За исключением капитальных затрат в сегменте мобильной связи

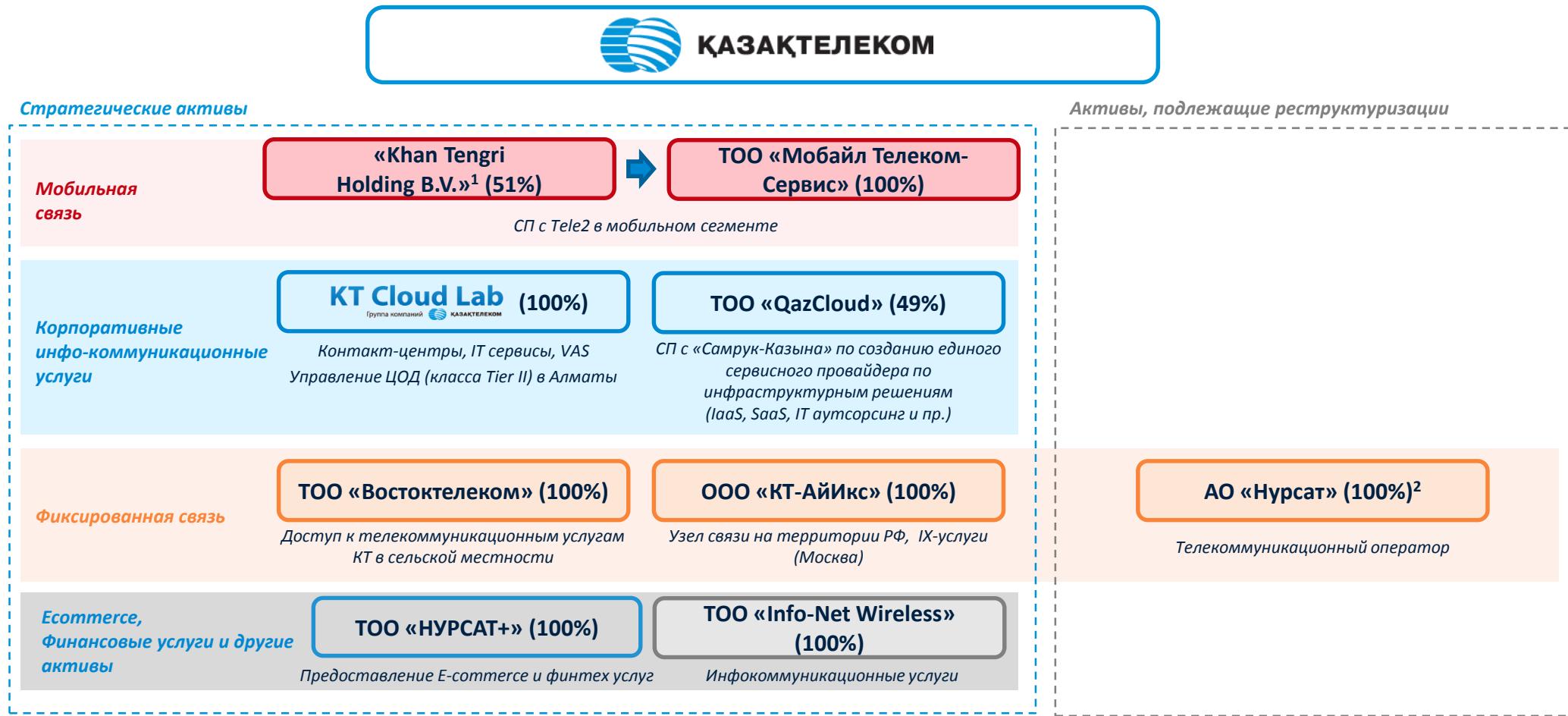
² Рассчитано как (EBITDA – Сарекс) / EBITDA

³ За основу взят среднемесячный показатель за 4 квартал 2017 г.

⁴ ARPU для российского региона

Структура Группы АО «Казахтелеком»

Дочерние и ассоциированные организации АО «Казахтелеком»



Обзор финансовых и операционных показателей

	2015	2016	2017	СГРР ('15Ф – '17Ф)
Ключевые операционные показатели				
Кол-во абонентов фиксированной телефонии (млн)	3,88	3,67	3,43	(6,0%)
Кол-во абонентов ШПД (млн)	1,50	1,59	1,74	7,5%
Кол-во абонентов мобильной связи ¹ (млн)	2,60	6,44	6,91	63,0%
Кол-во абонентов платного телевидения (млн)	0,61	0,67	0,74	10,0%
Ключевые финансовые показатели (млрд тенге)				
Выручка	190	206	210	5,3%
EBITDA	67	74	76	7,0%
<i>Рентабельность по EBITDA</i>	35,2%	35,8%	36,4%	
Чистая прибыль	24	56 ²	25	0,7%
Показатели долговой нагрузки				
Чистый долг / (чистые денежные средства)	25,0	(7,1)	(28,9)	
<i>Чистый долг / LTM EBITDA</i>	0,4x	(0,1x)	(0,4x)	
Инвестиции в капитал				
Капитальные затраты ³	27	15	29	
<i>Как % от выручки</i>	14,5%	7,3%	13,8%	

Источник: данные Компании

¹ Altel в 2015 г., Altel/Tele2 JV в 2016-17 гг. (51% и 49% акционерного капитала и 49% и 51% голосующих акций совместного предприятия принадлежат Казахтелекому и Tele2 соответственно)

² Чистая прибыль в 2016 г. включает прибыль от прекращенной деятельности Altel в размере 40 959,8 млн тенге

³ За исключением капитальных затрат в сегменте мобильной связи