



В 3 квартале 2019 года МегаФон нарастил выручку на 1,4%

14 ноября 2019 года

ПАО «МегаФон» («МегаФон» или «Компания» и, в случае ее упоминания с консолидируемыми дочерними компаниями, «Группа»), национальный российский оператор цифровых возможностей, объявляет финансовые¹ и операционные результаты за третий квартал 2019 года.

Ключевые результаты третьего квартала 2019 года²:

- Выручка выросла на 1,4% и составила 90,0 млрд руб.
- Показатель OIBDA вырос на 15,8% до 39,0 млрд руб.³
- Показатель рентабельности OIBDA достиг 43,3%⁴
- Чистая прибыль составила 3,2 млрд руб.⁵
- CAPEX снизился на 37,2%, до 11,6 млрд руб.
- Чистый долг за квартал сократился до 350,3 млрд руб.
- Число мобильных абонентов в России выросло на 0,1% за год и составило 75,3 млн человек на 30 сентября 2019 года
- Число пользователей передачи данных в России выросло на 6,2% за год до 34,2 млн человек на 30 сентября 2019 года

В третьем квартале 2019 года МегаФон представил сразу несколько новых предложений для своих абонентов. Компания теперь дает единый доступ к услугам мобильной связи, домашнего интернета и МегаФон ТВ через конвергентный продукт «Объединяй!», а также внедрила гибкую систему растущего кэшбэка в тарифах «Включайся!».

Модернизация розничной сети МегаФона за счет внедрения салонов продаж нового поколения с высоким уровнем сервиса и особым подходом к обслуживанию клиентов набирает обороты и дает первые результаты. Среднедневное число клиентов за третий квартал 2019 года в обновленных салонах выросло на 20%, а средняя дневная выручка на один такой салон за третий квартал 2019 года увеличилась на 30-40% после обновления салонов. Общий рост выручки от продаж смартфонов и аксессуаров в третьем квартале 2019 года достиг 36,5%. В четверке самых востребованных производителей у россиян: Huawei/Honor, Samsung, Xiaomi и Apple. Интерес к новинкам Apple в конце квартала в три раза превысил прошлогодний⁶, а число предзаказов на новые модели перед их выпуском в сентябре 2019 года выросло на 20% по сравнению с предзаказами на новинки сентября 2018 года.

МегаФон продолжает работать над снижением долговой нагрузки и направляет часть прибыли на ее сокращение. Напомним, уровень долговых обязательств Компании вырос после того, как Компания завершила все этапы выкупа акций и ГДР в 2018 – первой половине 2019 годов. Чистый долг Компании за отчетный период сократился до 350,3 млрд руб. Это позволило МегаФону снизить соотношение чистого долга к OIBDA с 2,88х во втором квартале 2019 года до 2,80х в третьем квартале 2019 года.

МегаФон продолжает развёртывание сетей LTE и LTE Advanced. Уровень капитальных затрат при этом ниже аналогичного периода прошлого года за счет завершения основных работ по внедрению новой биллинговой платформы и финансовых систем.

1. На основании промежуточной сокращенной неаудированной консолидированной отчетности по МСФО за 9 месяцев 2019 года, прошедшей обзорную проверку АО «КПМГ».

2. См. Приложение 1 «Определения». 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.

3. Показатель OIBDA приведен с учетом положительного влияния МСФО (IFRS) 16. Без учета МСФО (IFRS) 16 показатель OIBDA остался на уровне прошлого года и составил 33,7 млрд руб.

4. Показатель рентабельности OIBDA приведен с учетом положительного влияния МСФО (IFRS) 16. Без учета МСФО (IFRS) 16 показатель рентабельности OIBDA составил 37,4%.

5. Показатель чистой прибыли приведен с учетом влияния МСФО (IFRS) 16. Без учета МСФО (IFRS) 16 показатель чистой прибыли составил 4,0 млрд руб.

6. Объем продаж новых моделей за 20 дней сразу после выпуска в сентябре 2019 года сравнили с объемом продаж за 20 дней после выпуска прошлогодних новинок в сентябре 2018 года.



Геворк Вермишян, генеральный директор Компании, подвел итоги квартала:



Мы продолжаем воплощать в жизнь стратегию цифровой трансформации, расширяя экосистему МегаФона новыми партнерствами, цифровыми продуктами и услугами.

Несмотря на то, что конкурентная среда в индустрии остается достаточно напряженной, что сказалось на темпах роста некоторых показателей компании, мы уверены в нашей стратегии развития и не сомневаемся, что сможем нивелировать эти факторы в будущем.

В третьем квартале 2019 года для наших абонентов мы разработали сразу несколько предложений. Это, в первую очередь, конвергентный продукт «Объединяй!», дающий единый доступ к услугам мобильной связи, домашнего интернета и МегаФон ТВ. Компания активно использует новые знания и накопленный опыт в области больших данных для анализа потребительских предпочтений. Это, в частности, дало возможность выпустить на рынок уникальные тарифы с кэшбэком и увидеть эффект от этой инициативы. Растет уровень сервиса в нашей розничной сети, трансформирующийся в уверенный рост продаж.

В B2X сегменте созданы облачный сервис «Платформа для бизнеса» для малых и средних компаний, логистическая платформа «МегаФон Карго» для автоматизации перевозок любого масштаба, решение с использованием технологий больших данных «Смарт Индекс», которое существенно повышает эффективность планирования наружной рекламы. Также на базе цифровой платформы экологического мониторинга разработано решение для промышленных предприятий, которое позволяет контролировать качество атмосферного воздуха и водных объектов в онлайн-режиме.

Важный шаг для следующего этапа развития экосистемы и новых сервисов МегаФона - завершение сделки и инвестиции в совместное предприятие социальной коммерции в России и СНГ вместе с глобальным игроком интернет-торговли Alibaba Group, ведущей интернет- и IT-компанией в России Mail.ru Group и Российским фондом прямых инвестиций. Уверены, объединив в себе опыт всех акционеров, совместное предприятие создаст беспрецедентно выгодные условия для предпринимателей, потребителей и интернет-пользователей в России и СНГ.

Нашим главным приоритетом остается предоставление абонентам максимально быстрой и устойчивой связи, для чего мы постоянно инвестируем в развитие инфраструктуры и внедрение инновационных технологий. МегаФон активно готовится к внедрению в России нового стандарта связи 5G, который даст новый виток развития не только для нашего бизнеса, но и для страны в целом.

Иными словами, МегаФон продолжает держать курс на новые цифровые возможности для конечных пользователей, клиентов и общества.



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



Мы показали хорошие результаты в третьем квартале: общая выручка продолжила рост, достигнув порядка 90 млрд руб. На сервисную выручку оказали давление два фактора: в 2018 году было единовременное увеличение потребления услуг Компании в связи с проведением в России Чемпионата мира по футболу, и был отменен внутрисетевой роуминг в стране. Без данных факторов сервисная выручка показала бы рост по итогам отчетного квартала.

МегаФон продолжает демонстрировать рост операционной эффективности. Показатель OIBDA с учетом МСФО 16 вырос на 15,8% и достиг 39 млрд руб. Мы планомерно сокращаем долговую нагрузку на Компанию, возросшую после выкупа акций и ГДР. За прошедший квартал чистый долг сократился более чем на 10 млрд руб.





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

				Без учета влияния МСФО (IFRS) 16	
	3 кв. 2019	3 кв. 2018	3 кв. 2019/ 3 кв. 2018	3 кв. 2019	3 кв. 2019/ 3 кв. 2018
Выручка	89 991	88 733	1,4%	89 991	1,4%
Услуги мобильной связи	71 236	72 298	(1,5%)	71 236	(1,5%)
Включая выручку от передачи данных	27 242	26 110	4,3%	27 242	4,3%
Услуги фиксированной связи	7 670	8 314	(7,7%)	7 670	(7,7%)
Продажа оборудования и аксессуаров	11 085	8 121	36,5%	11 085	36,5%
OIBDA	38 970	33 654	15,8%	33 670	0,0%
Рентабельность OIBDA	43,3%	37,9%	5,4 п.п.	37,4%	(0,5 п.п.)
Чистая прибыль	3 202	7 744	(58,7%)	3 973	(48,7%)
Рентабельность чистой прибыли	3,6%	8,7%	(5,1 п.п.)	4,4%	(4,3 п.п.)
CAPEX	11 607	18 478	(37,2%)	11 607	(37,2%)
CAPEX/Выручка	12,9%	20,8%	(7,9 п.п.)	12,9%	(7,9 п.п.)

				Без учета влияния МСФО (IFRS) 16	
	9 мес. 2019	9 мес. 2018 ⁷	9 мес. 2019/ 9 мес. 2018	9 мес. 2019	9 мес. 2019/ 9 мес. 2018
Выручка	255 759	247 137	3,5%	255 759	3,5%
Услуги мобильной связи	209 616	205 003	2,3%	209 616	2,3%
Включая выручку от передачи данных	80 395	74 033	8,6%	80 395	8,6%
Услуги фиксированной связи	20 810	22 664	(8,2%)	20 810	(8,2%)
Продажа оборудования и аксессуаров	25 333	19 470	30,1%	25 333	30,1%
OIBDA	113 100	96 481	17,2%	97 633	1,2%
Рентабельность OIBDA	44,2%	39,0%	5,2 п.п.	38,2%	(0,8 п.п.)
Чистая прибыль	8 326	19 935	(58,2%)	10 778	(45,9%)
Рентабельность чистой прибыли	3,3%	8,1%	(4,8 п.п.)	4,2%	(3,9 п.п.)
CAPEX	35 994	43 196	(16,7%)	35 994	(16,7%)
CAPEX/Выручка	14,1%	17,5%	(3,4 п.п.)	14,1%	(3,4 п.п.)

7. Суммы представлены в соответствии с финансовой отчетностью как результаты от продолжающейся деятельности, включая внутригрупповые обороты между Группой и Mail.Ru Group.



Россия: финансовые показатели⁸
(в млн руб., если не указано иное)

				Без учета влияния МСФО (IFRS) 16	
	3 кв. 2019	3 кв. 2018	3 кв. 2019/ 3 кв. 2018	3 кв. 2019	3 кв. 2019/ 3 кв. 2018
Выручка	88 499	87 329	1,3%	88 499	1,3%
Услуги мобильной связи	69 754	70 904	(1,6%)	69 754	(1,6%)
Включая выручку от услуг передачи данных	26 578	25 556	4,0%	26 578	4,0%
Услуги фиксированной связи	7 661	8 305	(7,8%)	7 661	(7,8%)
Продажа оборудования и аксессуаров	11 084	8 120	36,5%	11 084	36,5%
OIBDA	37 958	33 247	14,2%	32 701	(1,6%)
Рентабельность OIBDA	42,9%	38,1%	4,8 п.п.	37,0%	(1,1 п.п.)
Чистая прибыль	3 182	8 178	(61,1%)	3 949	(51,7%)
Рентабельность чистой прибыли	3,6%	9,4%	(5,8 п.п.)	4,5%	(4,9 п.п.)

				Без учета влияния МСФО (IFRS) 16	
	9 мес. 2019	9 мес. 2018 ⁹	9 мес. 2019/ 9 мес. 2018	9 мес. 2019	9 мес. 2019/ 9 мес. 2018
Выручка	251 648	243 434	3,4%	251 648	3,4%
Услуги мобильной связи	205 535	201 328	2,1%	205 535	2,1%
Включая выручку от передачи данных	78 565	72 570	8,3%	78 565	8,3%
Услуги фиксированной связи	20 783	22 638	(8,2%)	20 783	(8,2%)
Продажа оборудования и аксессуаров	25 330	19 468	30,1%	25 330	30,1%
OIBDA	110 586	95 470	15,8%	95 246	(0,2%)
Рентабельность OIBDA	43,9%	39,2%	4,7 п.п.	37,8%	(1,4 п.п.)
Чистая прибыль	8 457	21 262	(60,2%)	10 891	(48,8%)
Рентабельность чистой прибыли	3,4%	8,7%	(5,3 п.п.)	4,3%	(4,4 п.п.)

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

9. Суммы представлены в соответствии с финансовой отчетностью как результаты от продолжающейся деятельности, включая внутригрупповые обороты между Группой и Mail.Ru Group.



Выручка

В третьем квартале 2019 года выручка увеличилась на 1,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 89 991 млн руб. Выручка, полученная в России, составила основную долю – более 98,3% от всей выручки Компании.

В третьем квартале 2019 года выручка от услуг мобильной связи снизилась на 1,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 71 236 млн руб., при этом выручка от услуг мобильной передачи данных увеличилась на 4,3% до 27 242 млн руб. Снижение мобильной выручки в значительной мере связано с влиянием единовременного роста потребления мобильных услуг во время Чемпионата мира по футболу 2018 года, пик которого пришелся на финальные матчи в третьем квартале 2018 года, в том числе услуг по предоставлению инфраструктуры к Чемпионату, услуг голосовой связи, СМС, мобильной передачи данных, МегаФон ТВ, прочих дополнительных услуг. Кроме того, в связи с сезоном отпусков, в отчетности Компании в третьем квартале 2019 года проявился негативный эффект на выручку от отмены внутрисетевого роуминга в конце 2018 года.

Росту выручки от передачи данных способствует постоянно обновляемая последними технологическими решениями и партнерскими сервисами линейка «Включайся!», направленная на стимулирование потребления услуг передачи данных.

В третьем квартале 2019 года выручка от услуг фиксированной связи снизилась на 7,7% до 7 670 млн руб. Основной причиной снижения стало то, что выручка за третий квартал 2018 года включала единовременную выручку от предоставления телекоммуникационной инфраструктуры во время Чемпионата мира по футболу.

Выручка от продаж оборудования и аксессуаров в третьем квартале 2019 года выросла на 36,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 11 085 млн руб. Такая динамика достигнута благодаря росту продаж смартфонов, в том числе моделей более высокой ценовой категории, таких как Samsung, новой модели Apple, выпущенной в сентябре, а также за счет акций, направленных на рост продаж смартфонов Honor и Huawei. На рост продаж смартфонов также оказало влияние открытие салонов продаж нового поколения, ориентированных на высокий уровень сервиса и особый подход к обслуживанию клиентов.

OIBDA и рентабельность OIBDA

В третьем квартале 2019 года показатель OIBDA с учетом влияния МСФО (IFRS) 16 вырос на 15,8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 38 970 млн руб. Без учета влияния МСФО (IFRS) 16 показатель OIBDA остался на уровне прошлого года и составил 33 670 млн руб. Показатель OIBDA прошлого года содержал разовый положительный эффект от проведения Чемпионата мира по футболу. Соответственно удержание OIBDA на том же уровне в третьем квартале 2019 года является хорошим результатом, который был достигнут в результате снижения отдельных видов затрат, таких как расходы на радиочастоты и коммерческие расходы.

В третьем квартале 2019 года рентабельность OIBDA выросла на 5,4 п.п. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 43,3%. В основном этот рост связан с применением МСФО (IFRS) 16. Без учета влияния МСФО (IFRS) 16 рентабельность OIBDA незначительно снизилась на 0,5 п.п. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 37,4%. На снижение рентабельности OIBDA повлиял, главным образом, рост низкомаржинальных продаж оборудования и аксессуаров.



Чистая прибыль

В третьем квартале 2019 года чистая прибыль с учетом влияния МСФО (IFRS) 16 составила 3 202 млн руб. Исключая эффект от перехода на МСФО (IFRS) 16 в размере 771 млн руб., чистая прибыль составила 3 973 млн руб. Существенный эффект на чистую прибыль оказал рост финансовых расходов¹⁰ в связи с привлечением дополнительных заемных средств для финансирования выкупа акций и ГДР, завершившегося в сентябре 2018 года, обязательного предложения о приобретении акций МегаФона, завершившегося в первом квартале 2019 года, а также выкупа акций у миноритарных акционеров, который был осуществлен во втором квартале 2019 года. Частично на снижение чистой прибыли также оказал влияние рост расходов на амортизацию биллинговой системы, модернизация которой продолжалась в течение прошлого и начале текущего года.

CAPEX

В третьем квартале 2019 года показатель CAPEX снизился на 37,2% и составил 11 607 млн руб. в основном из-за того, что в прошлом году в третьем квартале были понесены существенные затраты на развитие биллинговой платформы, а также затраты по развертыванию и улучшению качества сети. Основные инвестиционные проекты третьего квартала 2019 года по-прежнему включают развертывание сетей LTE и LTE Advanced: за третий квартал было введено около 3 000 базовых станций, из них стандарта LTE / LTE Advanced – около 2 200.

Свободный денежный поток для акционеров¹⁰

В третьем квартале 2019 года свободный денежный поток для акционеров снизился на 4 157 млн руб. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 10 069 млн руб. Снижение показателя связано с ростом финансовых расходов в связи с привлечением заемных средств для финансирования выкупа акций и ГДР.

Чистый долг

Чистый долг снизился с 360 601 млн руб. на 30 июня 2019 года до 350 290 млн руб. на 30 сентября 2019 года. Соотношение чистого долга к LTM OIBDA составило 2,49х, а без учета влияния МСФО (IFRS) 16 данный показатель составил 2,80х.

Прибыль в расчете на акцию

Базовая и разведенная прибыль на акцию снизилась с 14 рублей на акцию за третий квартал 2018 года до 7 рублей на акцию за третий квартал 2019 года в связи со снижением чистой прибыли.

Новые стандарты учета

Начиная с 1 января 2019 года, МегаФон применил новый стандарт учета МСФО (IFRS) 16 «Аренда». Стандарт требует, чтобы арендатор признавал в бухгалтерском балансе активы в форме права пользования и обязательства по аренде для всех договоров аренды (за небольшим исключением). В результате в третьем квартале 2019 года операционные расходы МегаФона снизились на 5 300 млн руб., а финансовые расходы и расходы по амортизации выросли. Указанные изменения уменьшили чистую прибыль за третий квартал 2019 года на 771 млн руб. за вычетом налога на прибыль.

При переходе на МСФО (IFRS) 16 в отношении операционной аренды МегаФон признал активы в форме права пользования и обязательства по аренде в одинаковой сумме - 88 679 млн руб. на 1 января 2019 года.

Компания еще продолжает настраивать информационные системы для учета аренды в соответствии с МСФО (IFRS) 16. Эффект от перехода на МСФО (IFRS) 16 неаудирован и отдельные оценки руководства Компании и расчеты могут измениться до публикации годовой отчетности за 2019 год.

10. Без учета влияния МСФО (IFRS) 16.



Абоненты мобильной связи в России

	30 сент. 2019	30 сент. 2018	Изменение
Число мобильных абонентов (тыс.)	75 325	75 234	0,1%
Из них пользователей передачи данных (тыс.)	34 165	32 185	6,2%
Доля пользователей услуг передачи данных	45,4%	42,8%	2,6 п.п.

На 30 сентября 2019 года число абонентов в России выросло на 0,1% по сравнению с годом ранее и достигло 75,3 млн человек.

Количество пользователей услуг передачи данных в России на 30 сентября 2019 года выросло на 6,2% по сравнению с прошлым годом до 34,2 млн человек. Основным фактором роста стало продолжение маркетинговых инициатив Компании, развитие продуктовой линейки «Включайся!» и других предложений, направленных на привлечение пользователей передачи данных.

Доля пользователей передачи данных Компании продолжила расти и достигла 45,4% от всей абонентской базы в России.

Операционные показатели услуг передачи данных в России

	3 кв. 2019	3 кв. 2018	3 кв. 2019/ 3 кв. 2018	9 мес. 2019	9 мес. 2018	9 мес. 2019/ 9 мес. 2018
ARPDU (руб.)	260	265	(1,9%)	260	256	1,6%
DSU (Мб)	12 158	9 232	31,7%	11 445	8 855	29,2%

В третьем квартале 2019 года показатель ARPDU снизился на 1,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 260 руб. в связи с активизацией в квартале маркетинговых инициатив по привлечению новых абонентов, в том числе, за счет включения дополнительных объемов услуг передачи данных в пакеты «Включайся!». В связи с этим наблюдается рост показателя DSU в третьем квартале 2019 года на 2,9 гигабайт или на 31,7% по сравнению с прошлым годом, который достиг 11,9 гигабайт.



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 предоставляемых 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 вкпе с консолидированной финансовой отчетностью ПАО «МегаФон», доступной для скачивания на вебсайте 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 27А Закона США о ценных бумагах 1933 года и Раздела 2(1) (е) 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. Ранее Группа консолидировала финансовую отчетность своей дочерней компании Mail.Ru Group Limited (Mail.Ru) с начала 2017 года. В июне 2018 года Группа заключила, что у нее нет возможности управлять деятельностью Mail.Ru и, таким образом, больше нет контроля над этой компанией. Соответственно, Группа прекратила консолидировать финансовую отчетность Mail.Ru с конца второго квартала 2018 года.

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.

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

Прибыль на акцию означает сумму прибыли Компании от одной ее акции и рассчитывается как чистая прибыль за отчетный период, деленная на средневзвешенное значение количества акций, находящихся в обращении в течение данного периода. Прибыль не распределяется на собственные акции.

Разводненная прибыль на акцию определяется путем корректировки числителя и знаменателя в расчете прибыли на акцию для отражения эффекта от включения дополнительных акций, которые были бы в обращении, если бы все опционы и права на приобретение акций были конвертированы в фактические акции.

Свободный денежный поток для акционеров определяется как сумма денежных средств от операционной деятельности за вычетом сумм, направленных на приобретение основных средств и нематериальных активов и выплату процентов, увеличенная на поступления от продажи основных средств и полученные проценты. Это финансовый показатель, который должен рассматриваться в дополнение, а не как альтернатива информации, содержащейся в финансовой отчетности Группы.

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

Чистый долг — разница между (а) суммой денежных средств, их эквивалентов, основной суммой по депозитам и (б) основной суммой задолженности по займам и кредитам за вычетом неамортизированных комиссий по кредитам и займам. Это финансовый показатель, который должен рассматриваться в дополнение, а не как альтернатива информации, содержащейся в финансовой отчетности Группы.

ARPDU (средний счет на одного пользователя услуг передачи данных за месяц) рассчитывается путем деления выручки Компании от услуг передачи данных за период на среднее количество пользователей услуг передачи данных за период и далее на количество месяцев в данном периоде.

DSU (среднее количество услуг по передаче данных на одного абонента мобильной связи за месяц) рассчитывается путем деления общего числа мегабайт, переданных по нашей сети за период, на среднее количество пользователей услуг передачи данных за указанный период и далее на число месяцев в данном периоде.



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.

OIBDA, рентабельность OIBDA, чистая прибыль и рентабельность чистой прибыли без влияния МСФО (IFRS) 16. С 1 января 2019 года МегаФон применил новый стандарт МСФО, а именно МСФО (IFRS) 16 «Аренда». Для удобства использования в течение 2019 финансового года МегаФон будет представлять финансовые результаты согласно отчетности (т.е. включая влияние МСФО (IFRS) 16) и без учета влияния МСФО (IFRS) 16.

LTM OIBDA – OIBDA за последние 12 месяцев.