

t2 Россия: итоги I полугодия 2013 года

17 июля 2013 года

Александр Провоторов
Президент и генеральный директор
t2 Россия



TELE2

t2 Россия: динамичное развитие на замедляющемся рынке

В 2012 году рынок сотовой связи впервые столкнулся с признаками потенциальной стагнации. Крупнейшие сотовые операторы одновременно показали квартальное снижение абонентской базы и замедление темпов роста выручки.

Ключевые показатели эффективности t2 Россия:

- Абонентская база превысила **23 млн** абонентов
- Абонентская база растет опережающими темпами **7%** год к году
- Самый низкий показатель оттока в отрасли **27%**
- EBITDA margin сохраняется на уровне **>36%**

t2 Россия готова к новым возможностям

Услуга сохранения номера (MNP)

- t2 готова к внедрению MNP 1 декабря при наличии нормативной базы

Технологическая нейтральность

- Испытания LTE 1800 в Калужской области проведены успешно

Модель «виртуального оператора» (MVNO)

- t2 поддерживает регулятора в стремлении развивать MVNO в России

Сделки по слияниям и поглощениям

- Приобретение воронежского оператора «Кодотел» в июне 2013 года



t2 Россия: поддержка нового акционера

- t2 Россия совместно с группой ВТБ разрабатывает новую стратегию развития компании
- Тарифная политика оператора остается неизменной: качественные услуги по низким ценам
- t2 Россия продолжает фокусироваться на эффективности бизнеса
- Компания сохранит уникальную корпоративную культуру



Мир без преград. Группа ВТБ

t2 Россия: финансовые итоги I полугодия 2013 года

Людмила Смирнова
Финансовый и административный
директор t2 Россия

The logo for TELE2, featuring the word "TELE2" in a bold, white, sans-serif font. The "2" is significantly larger and more stylized than the other characters, with a vertical line through its center.

таты I полугодия 2013 года

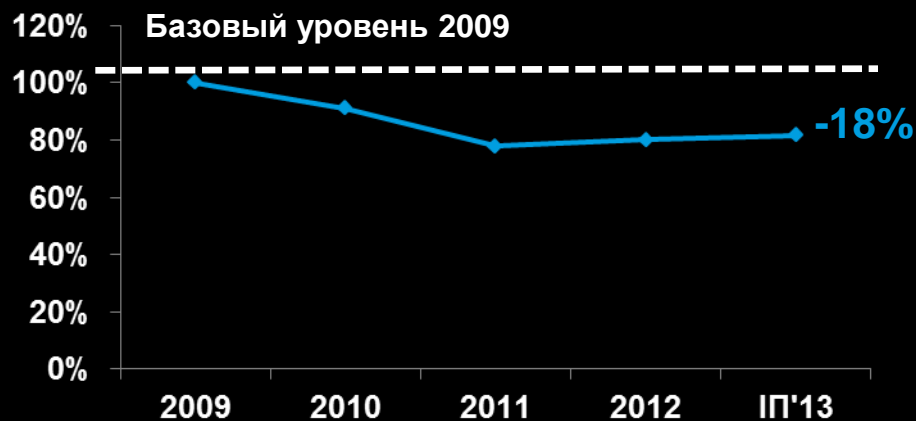
Млрд руб.	I квартал 2013	II квартал 2013	I полугодие 2012	I полугодие 2013
Абоненты (тыс.)	22 882	23 235	21 633	23 235
Прирост г/г	9%	7%	10%	7%
Выручка	15,4	16,4	28,2	31,8
Прирост г/г	13%	12%	15%	13%
ЕБИТДА	5,6	5,9	10,1	11,6
Прирост г/г	18%	11%	9%	14%
Маржа	36,4%	36,3%	35,8%	36,3%
CapEx	1,5	1,4	3,3	2,9
Свободный денежный поток (после учета налогов)*	2,3	4,2	5,7	6,5
Прирост г/г	-18%	45%	34%	14%
ARPU (руб.)	225	237	223	231
Прирост г/г	3%	3%	4%	4%
MOU (мин.)	259	271	253	264
Прирост г/г	5%	4%	7%	5%

* ЕБИТДА – CAPEX +Change in WC– Tax paid

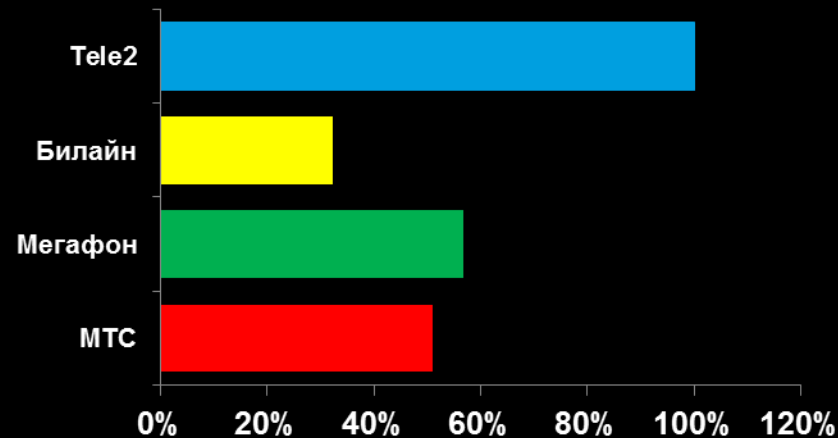
TELE2

Показатели эффективности t2 Россия

Операционные затраты к выручке



Абоненты на 1 сотрудника у операторов



Коммерческие затраты к выручке



Постоянный контроль
эффективности затрат

t2 Россия: прогнозы на 2013 год

- Абонентская база ≈ **23,5 - 23,7** миллиона человек
- Выручка ≈ **64,5 - 65,0** млрд рублей
- EBITDA ≈ **22,6 - 22,9** млрд рублей
- CAPEX ≈ **6,5 - 7,0** млрд рублей



t2 Россия: операционные итоги I полугодия 2013 года

Джери Калмис

Первый заместитель генерального
директора t2 Россия

TELE2

Стабильный рост абонентской базы

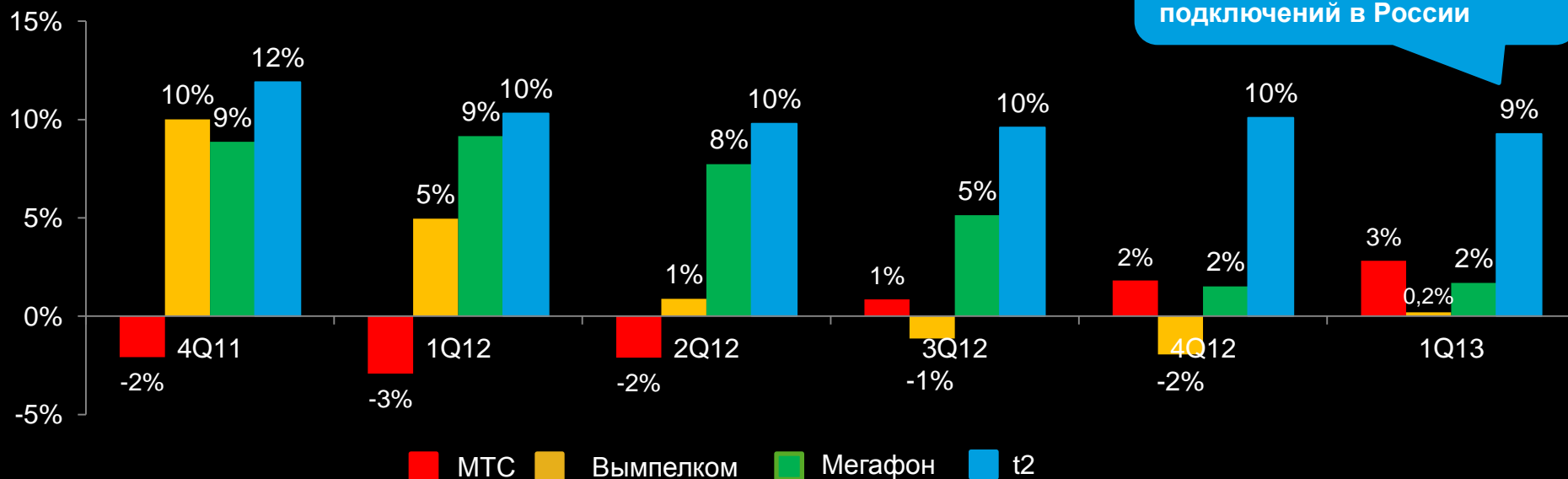
23 235

тысяч абонентов по итогам первого полугодия

7%

прирост по сравнению с аналогичным периодом
прошлого года

Прирост абонентской базы, год к году

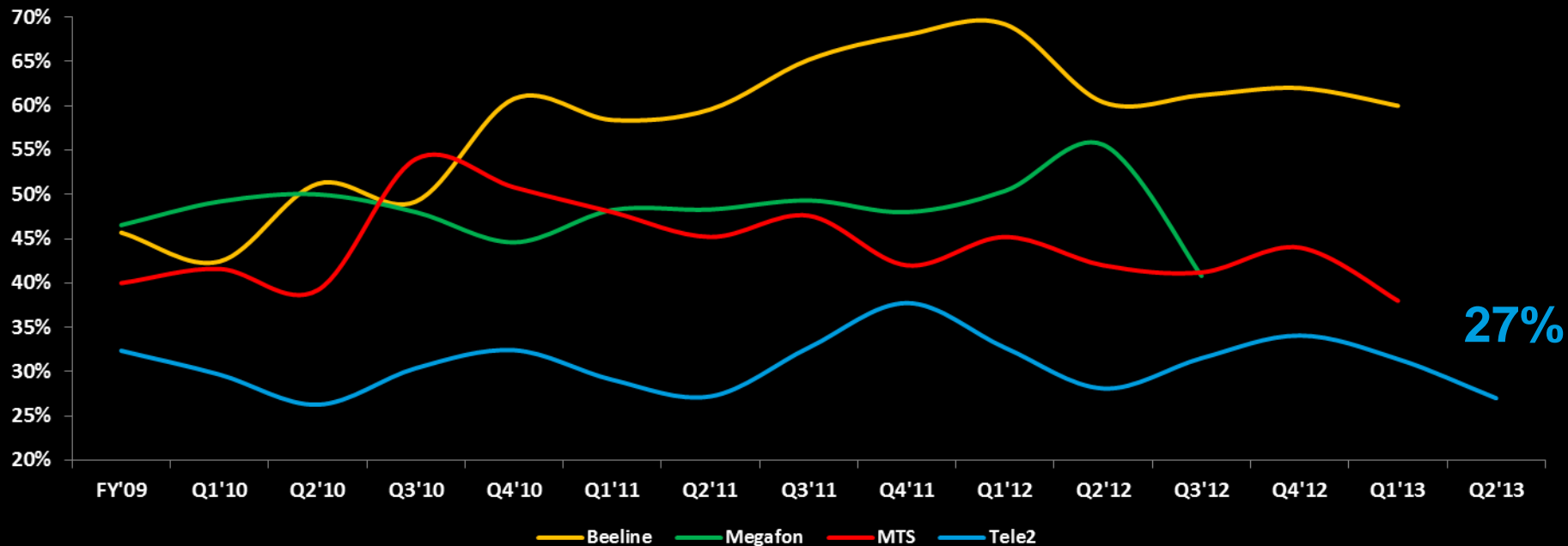


* По данным AC&M Consulting

TELE2

Самый низкий отток абонентов в отрасли

Годовой отток абонентов, %

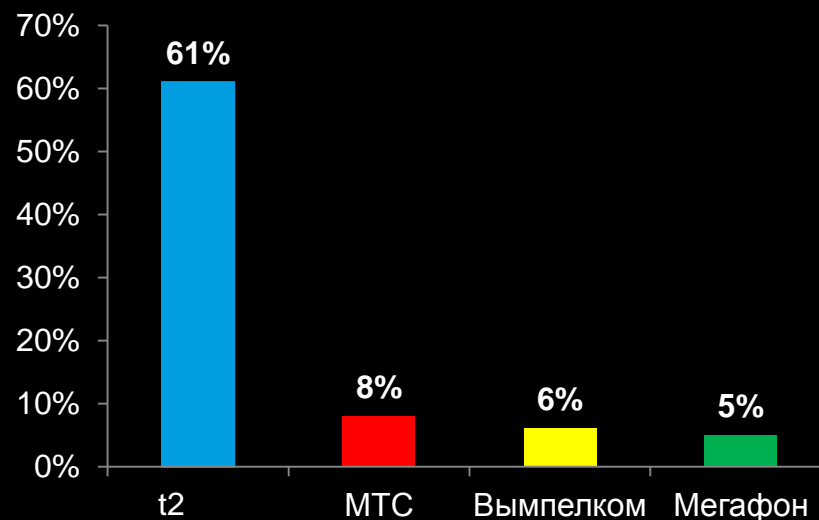


- t2 Россия - лидер по наименьшему оттоку абонентов среди конкурентов
- t2 Россия демонстрирует стабильный тренд по снижению оттока абонентов с учетом сезонного фактора

Ценовое лидерство

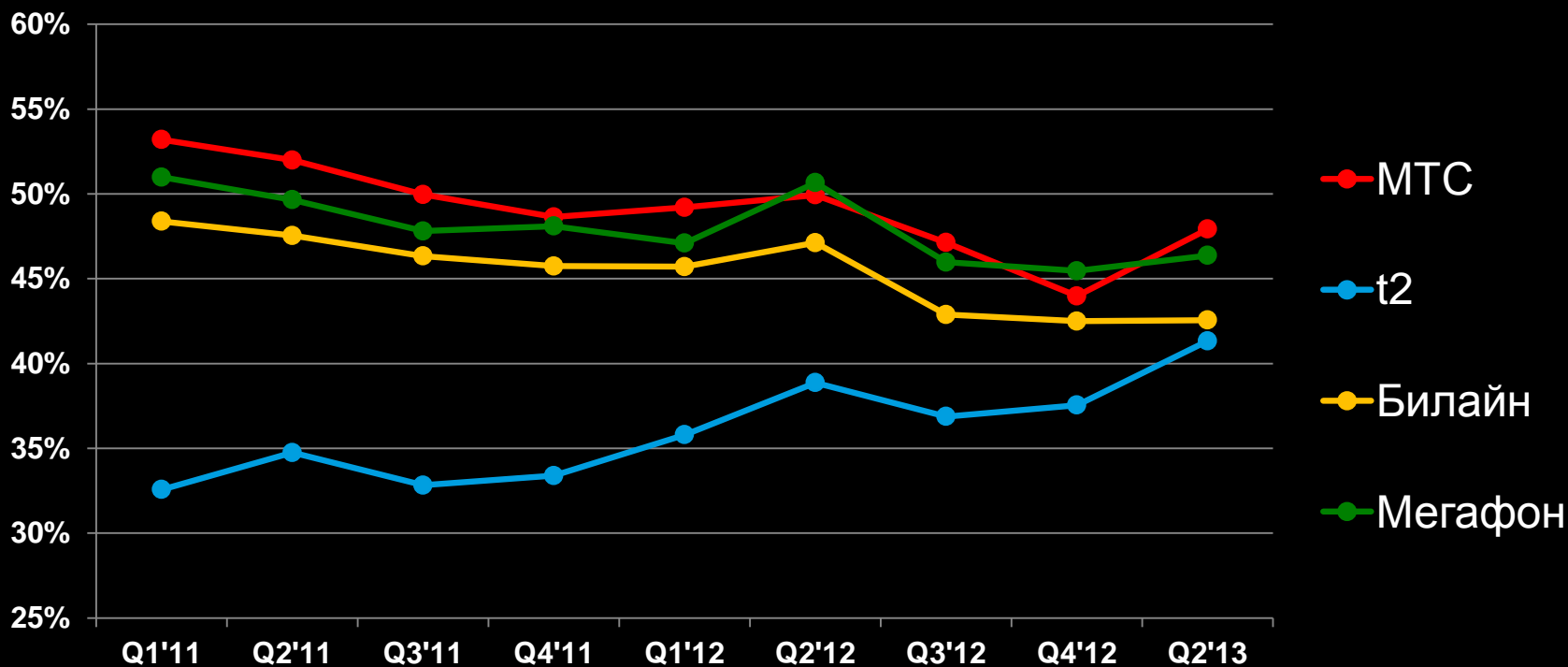
- t2 сохраняет самый низкий АРРМ на рынке – **0,89** руб.
- **61%** абонентов считают t2 оператором, предоставляющим самые низкие цены на услуги
- Абсолютный лидер по количеству регионов с самыми выгодными тарифами (по данным исследования Comnews Research)

Price Leadership Perception (PLP)*



* Показатель PLP (Price Leadership Perception) получен в ходе ежеквартального внутреннего исследования компании t2

Изменение восприятия качества связи



С 2011 года t2 демонстрирует непрерывный рост эмоционального восприятия качества связи абонентами

* Показатель QP (Quality Perception) получен в ходе ежеквартального внутреннего исследования компании t2

TELE2

Зоны роста и основной фокус на 2013 год

- Максимальное использование возможностей 2G
- Сохранение достигнутого уровня рентабельности в «старых» регионах и увеличение динамики роста «новых» регионов
- Нарращивание базы за счет подключения «качественных абонентов»
- Рост продаж в секторе B2B в **1,5** раза
- Развитие мобильной коммерции. Увеличение объема платежей в **4** раза
- Увеличение объемов интернет-продаж в **1,5** раза

TELE2