

t2 Россия: итоги III квартала 2012 года

18 октября 2012 года

Дмитрий Страшнов
Президент t2 Россия



TELE2

ИИ рынка

- Основным драйвером роста рынка является передача данных
- Выручка от голосовой связи останется основным источником дохода для операторов в среднесрочной перспективе (5 лет)



* По данным AC&M Consulting

ИТИЯ

Технологическая нейтральность

- Сети LTE 1800 уже работают в 24 странах мира
- Более трети от всех коммерческих сетей LTE работает в этом диапазоне
- Технологическая нейтральность - наиболее эффективный способ сокращения цифрового неравенства в России

Услуга переносимости номера (MNP)

- Услуга уже доступна в 72 странах мира
- Отсутствие существенных затрат и влияния на CAPEX при запуске
- Отсутствие платы и разумные временные ограничения для смены оператора – залог успеха
- Единая база данных под контролем независимой компании-администратора
- Единые цены на интерконнект

Ключевые достижения компании

- t2 Россия демонстрирует устойчивый рост финансовых показателей

ЕВITDA в III квартале 2012 года составила **5,9** млрд. руб. (+8% по сравнению с III кварталом 2011 года)

ЕВITDA margin в III квартале 2012 года составила **38%**

- Темпы роста абонентской базы t2 (**+10%**) опережают рыночные

Абонентская база – **22,3** млн человек (+710 тыс. за III квартал)

- t2 Россия демонстрирует сбалансированный подход в развитии новых регионов при поддержании стабильности в зрелых

Запуск **6** новых регионов Дальнего Востока идет с опережением графика

t2 Россия: финансовые и операционные итоги III квартала 2012 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.

ьтаты III квартала 2012

Млрд руб.	III кв. 2011	III кв. 2012	9 мес. 2011	9 мес. 2012
Абоненты (млн) Прирост	20,4	22,3 10%	20,4	22,3 10%
Выручка Прирост	13,6	15,4 14%	38,1	43,7 15%
ЕБИТДА Прирост	5,4	5,9 8%	14,7	15,9 9%
Маржа	40%	38%	39%	37%
CapEx Прирост	2,1	1,9	5,2	5,2
Свободный денежный поток* Прирост	2,3	3,2 36%	6,6	8,8 34%
ARPU (руб.) Прирост	225	234 4%	217	226 4%
MOU (мин.) Прирост	240	257 7%	236	254 7%

* EBITDA – CAPEX – Tax paid

TELE2

ьтаты III квартала 2012

Млрд руб.	I кв. 2012	II кв. 2012	III кв. 2012	9 мес. 2012*
Абоненты (млн) Прирост	20,9	21,63 3,5%	22,3 3%	22,3 10%
Выручка Прирост	13,6	14,6 7,6%	15,4 5,4%	43,7 15%
ЕБИТДА Прирост	4,7	5,4 12,9%	5,9 9,3%	15,9 9%
Маржа	34,9%	36,6%	38%	37%
CapEx Прирост	1,09	2,2	1,9	5,2
Свободный денежный поток** Прирост	2,9	2,7 -7,1%	3,2 18,5%	8,8 34%
ARPU (руб.) Прирост	218	229 5%	234 2%	226 4%
MOU (мин.) Прирост	246	262 6,5%	257 -2%	254 7%

* В сравнении с аналогичным периодом прошлого года

** EBITDA – CAPEX – Tax paid

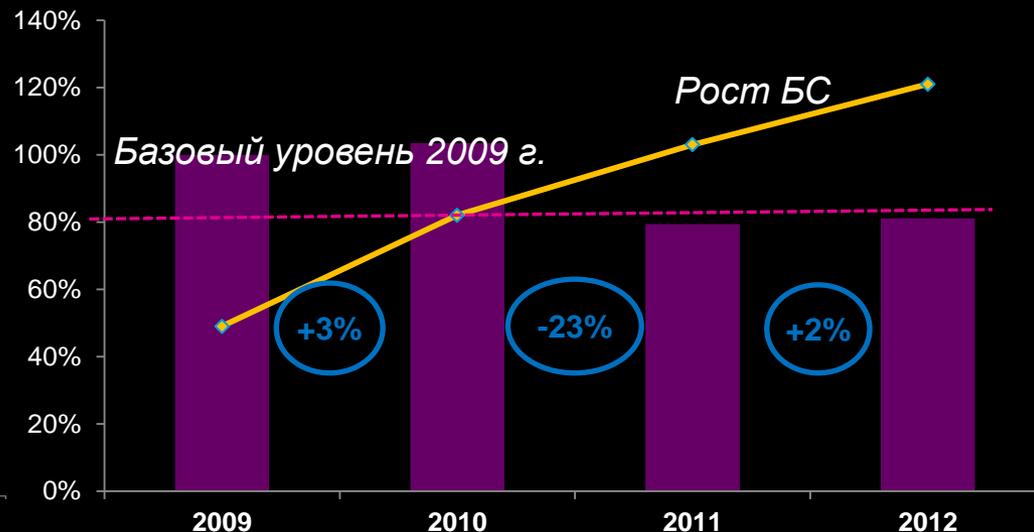
TELE2

Внутренняя эффективность

Количество абонентов на одного сотрудника



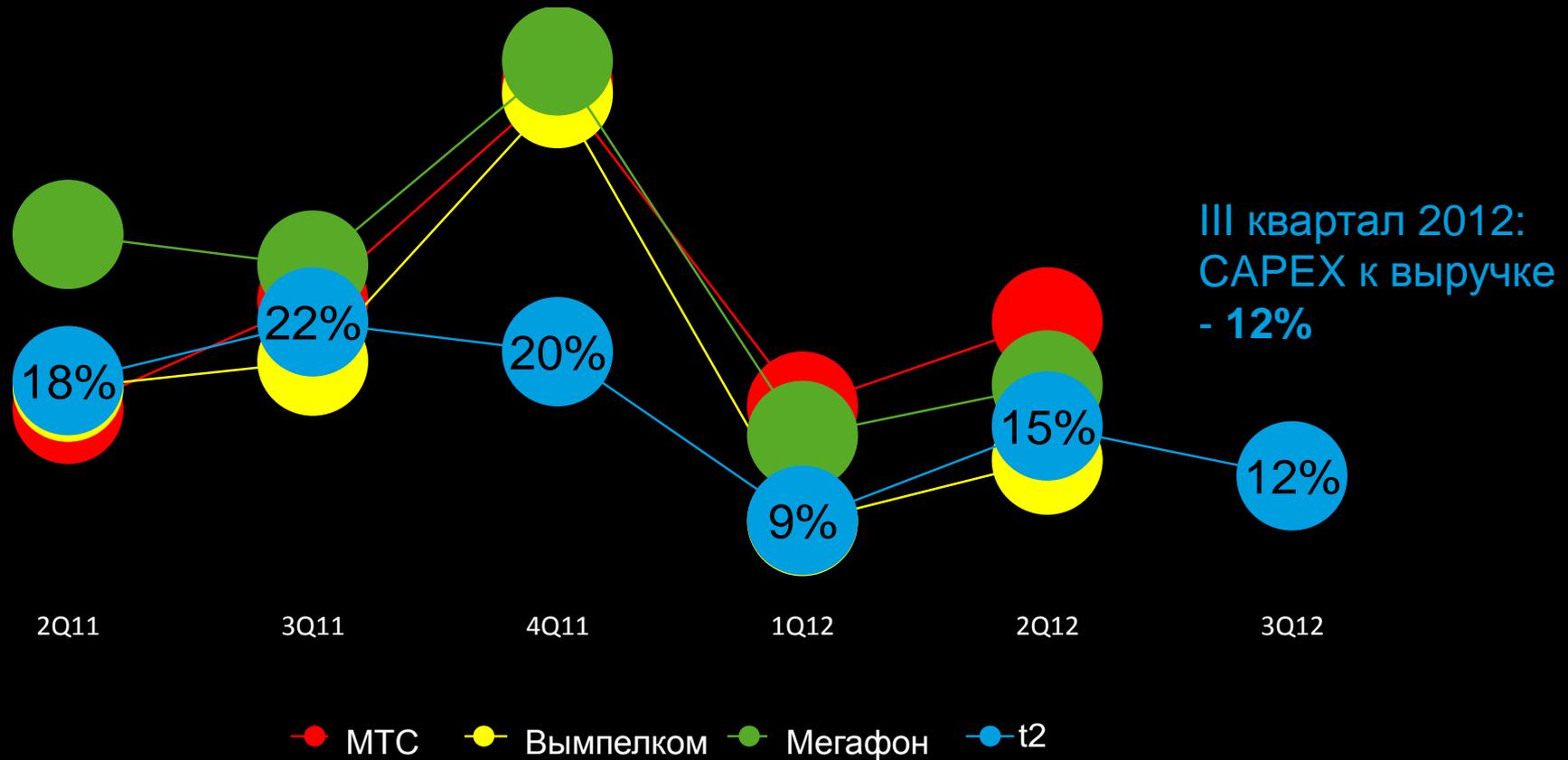
Динамика эффективности затрат на обслуживание сети (тыс.руб. на 1 БС)



- Использование преимуществ эффекта от масштаба на фоне динамичного роста
- Централизация call-центров, переход на единый биллинг
- Постоянная оптимизация затрат на инфраструктуру

Эффективные капитальные затраты

Отношение CAPEX к выручке



* По данным AC&M Consulting

TELE2

Развитие сети t2

Регулярная модернизация действующей сети и активное строительство новых объектов инфраструктуры:

- Число базовых станций в III квартале 2012 года увеличилось на **18%** по сравнению с аналогичным периодом прошлого года
- Расширение покрытия автомобильных дорог России:

164 000 км дорог регионального и межмуниципального значения покрыто сетью t2

9 730 км федеральных автомагистралей покрыто сетью t2

86% покрытие автодорог различного назначения, проходящих по лицензионной территории t2 в России

- По данным Роскомнадзора t2 находится в числе лидеров по росту радиопокрытия автомагистралей среди мобильных операторов (**+3,7%** ко II кварталу 2012)

Д

Прогнозы на 2012 год

- Новые абоненты и стабильное увеличение ARPU (+3-5%) – основные драйверы роста выручки
- Увеличение абонентской базы до **22,5** млн чел. (+9% по сравнению с 2011 годом)
- Показатель EBITDA margin ожидается на уровне **37-39%**
- Планируемый CAPEX составит **6-6,7** млрд руб.

Основной фокус на 2012 год

- Нарращивание абонентской базы с акцентом на снижение оттока
- Развитие высокодоходных каналов продаж
- Успешный запуск новых регионов Дальнего Востока (октябрь-ноябрь)

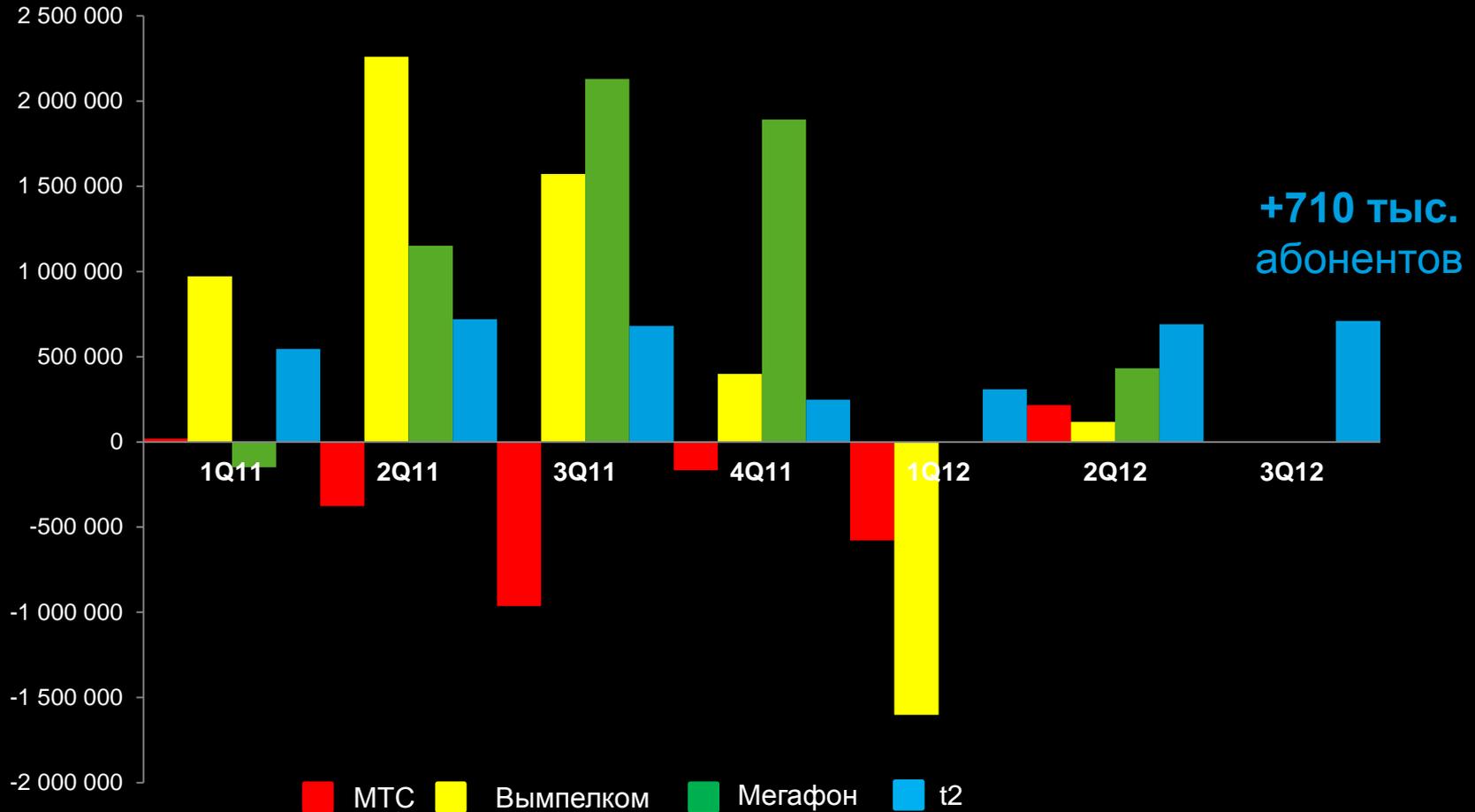
t2 Россия: ключевые события в III квартале 2012

Инесса Галактионова
Коммерческий директор
t2 Россия

TELE2

Минимальный отток абонентов

Рост абонентской базы



* По данным AC&M Consulting

ТОВ

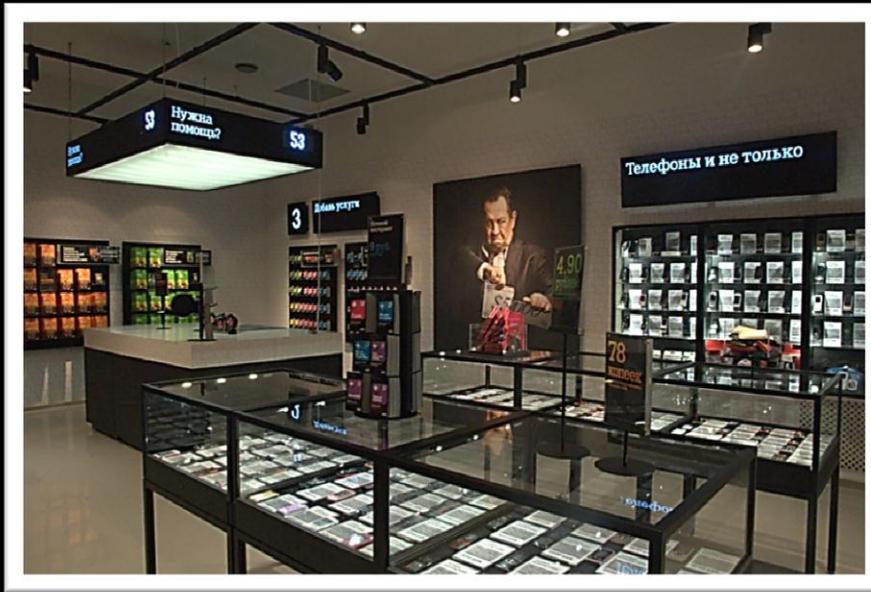
- **60%** респондентов считают, что t2 предлагает самые низкие цены на услуги (Price Leadership Perception, **PLP**)
- t2 продолжает улучшать качество связи. Индекс восприятия качества (Quality Perception, **QP**) вырос до **37%**
- t2 лидирует по уровню лояльности абонентов среди сотовых операторов (Net Promoter Score, **NPS**) - **56%**

PLP Index	t2	МТС	Билайн	Мегафон
Q1'12	59,06%	9,09%	6,19%	5,31%
Q3'12	59,5%	9,2%	6,1%	5,5%
QP Index	t2	МТС	Билайн	Мегафон
Q1'12	35,80%	49,20%	45,71%	47,09%
Q3'12	36,9%	47,1%	42,9%	46,0%
NPS Index	t2	МТС	Билайн	Мегафон
Q1'12	56,20%	35,23%	39,29%	48,83%
Q3'12	56,3%	47,8%	44,1%	50,6%

* По данным t2

Зница

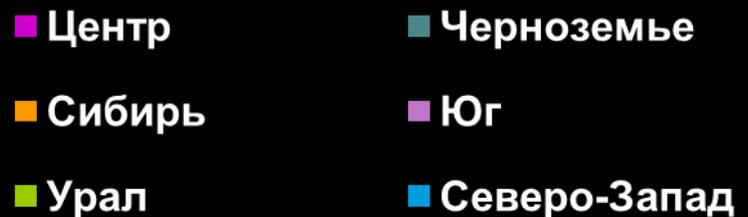
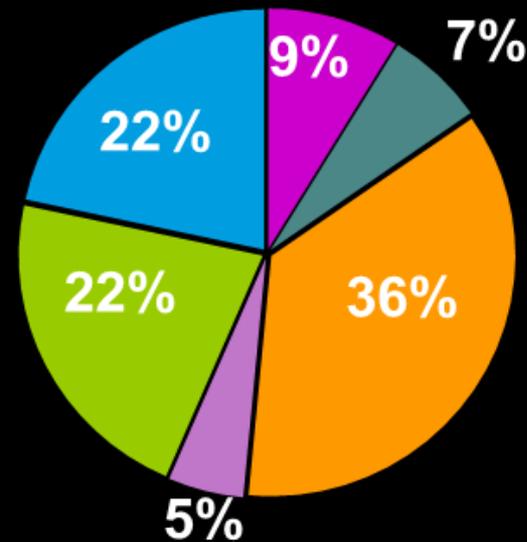
- Более **200** монобрендов работают в новом фирменном стиле. Смена фирменного стиля будет завершена до конца года
- **10** новых флагманских салонов будут открыты до конца года
- Совместный проект развития монобрендовой розницы со «Связным»: **4** салона будут открыты на Дальнем Востоке
- Контракты с крупнейшими сетями («Евросеть», «Связной», «Эльдорадо»)



Бизнес-абоненты (SMB)

- Продажи (руб.) **+101,7%** по сравнению с 3 кварталами 2011 года
Соответствует прогнозам
- Продажи (SIM-карты) **+42%** по сравнению с 3 кварталами 2011 года
- Клиентская база (юр. лица) **+46%** с начала 2012 года
- Акцент на качество продаж и доходность продуктовых решений

Абонентская база, активные SIM-карты



Дальний Восток

Сахалин - первый регион t2 на Дальнем Востоке

- Запуск на **7** месяцев раньше требований лицензии
- Открытие монобренда под управлением «Связного»
- На момент запуска сеть доступна для **72,5%** населения
- В регионе **200 тыс.** потенциальных абонентов t2
- **10 тыс.** подключений за первую неделю работы

План запуска новых регионов до конца года

- Камчатский край – конец октября
- Магаданская область – начало ноября
- Еврейская автономная область – начало ноября

Спасибо за внимание!

TELE2