

**t2 Россия:
финансовые и операционные
итоги 9 месяцев 2013 года**

Москва

12 ноября 2013 года

TELE2

таты 9 месяцев 2013 года

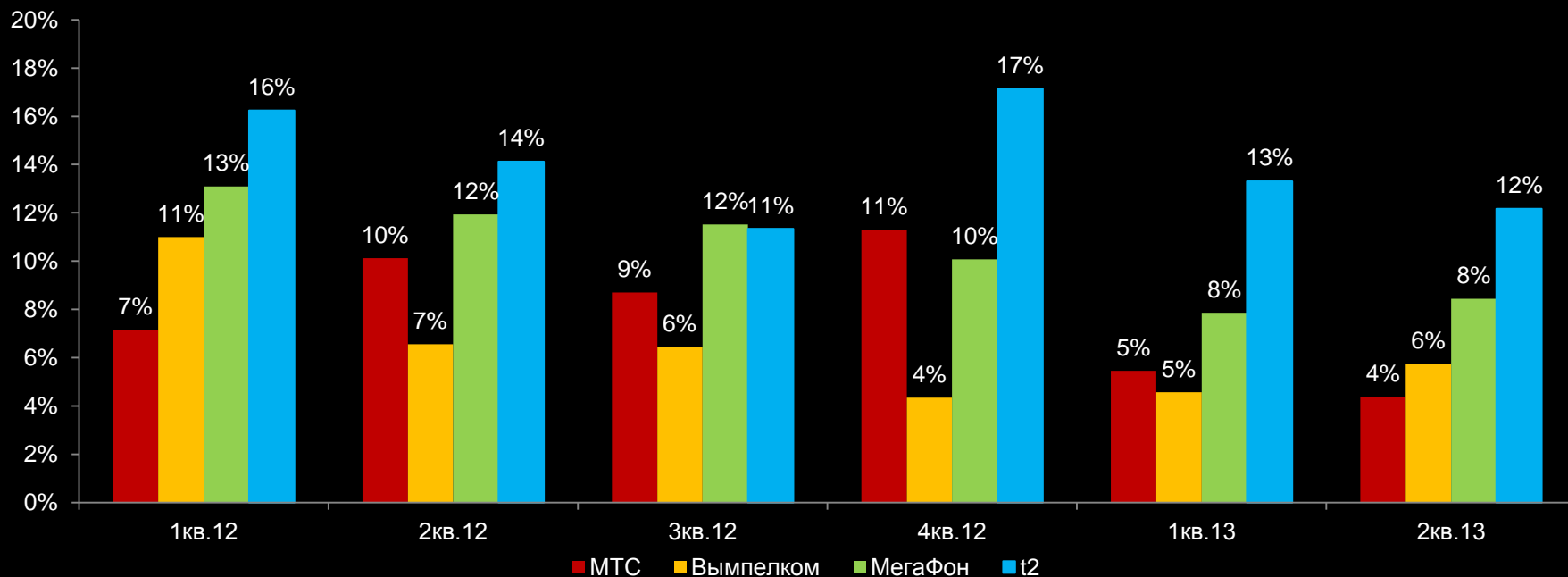
| Млрд руб. | 9 месяцев 2012 | 9 месяцев 2013 | Изменение год к году |
|--|-------------------|-------------------|-------------------------|
| Абоненты (млн) | 22,3 | 23,7 | 6% |
| Выручка | 43,7 | 48,8 | 12% |
| ЕБИТДА | 15,9 | 18,0 | 13% |
| Маржа | 36,5% | 36,8% | 0,3 п.п. |
| CapEx | 5,2 | 4,1 | -20% |
| Свободный денежный поток (после учета налогов)* | 8,9 | 12,1 | 35% |
| ARPU (руб.) | 226 | 234 | 4% |
| MOU (мин.) | 254 | 264 | 4% |
| ARPM (руб) | 0,89 | 0,89 | - |

* ЕБИТДА – CAPEX +Change in WC– Tax paid

t2 Россия: опережающий рост на конкурентном рынке

12% рост выручки за 9 месяцев 2013 года при отсутствии 3G/4G-лицензий

Прирост выручки, год к году*



* По данным AC&M Consulting

Ключевые события в III квартале 2013 года

t2 Россия получила высокие рейтинги агентств Fitch и АК&М

Подтверждение стабильного прогноза свидетельствует о высокой оценке бизнеса и перспектив развития t2 Россия .

t2 Россия получила лицензии на работу в качестве виртуального мобильного оператора на территории всей России

t2 стремится стать ключевым федеральным игроком на российском рынке мобильной связи, и получение лицензий на работу по модели виртуального оператора (MVNO) стало важным шагом на пути к достижению этой цели.

Новые назначения в III квартале 2013 года

Мы уделяем особое внимание поиску лучших кандидатов и профессиональному развитию своих сотрудников

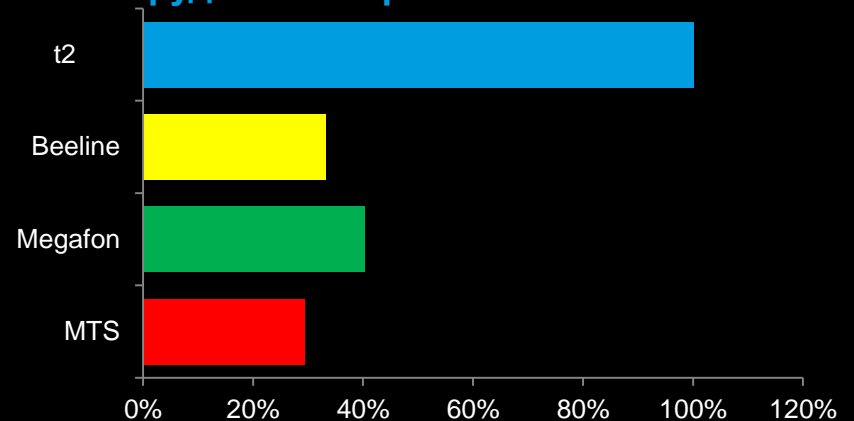
- Елена Иванова, директор по работе с персоналом
 - ранее работала в Coca-Cola Company, Danone Nutricia и группе «Черкизово»
- Роман Володин, коммерческий директор
 - ранее директор по продуктам t2 Россия
- Павел Чунихин, директор по продуктам
 - ранее руководитель департамента по продуктам массового рынка t2 Россия
- Александр Смолин, директор по продажам и развитию дистрибуции
 - ранее директор по развитию розничной сети t2 Россия

Показатели эффективности t2 Россия

Снижение операционных затрат к выручке



Лучшее соотношение числа абонентов на 1 сотрудника в отрасли



Снижение коммерческих затрат к выручке



Постоянный контроль эффективности затрат

Стабильный рост качественной абонентской базы

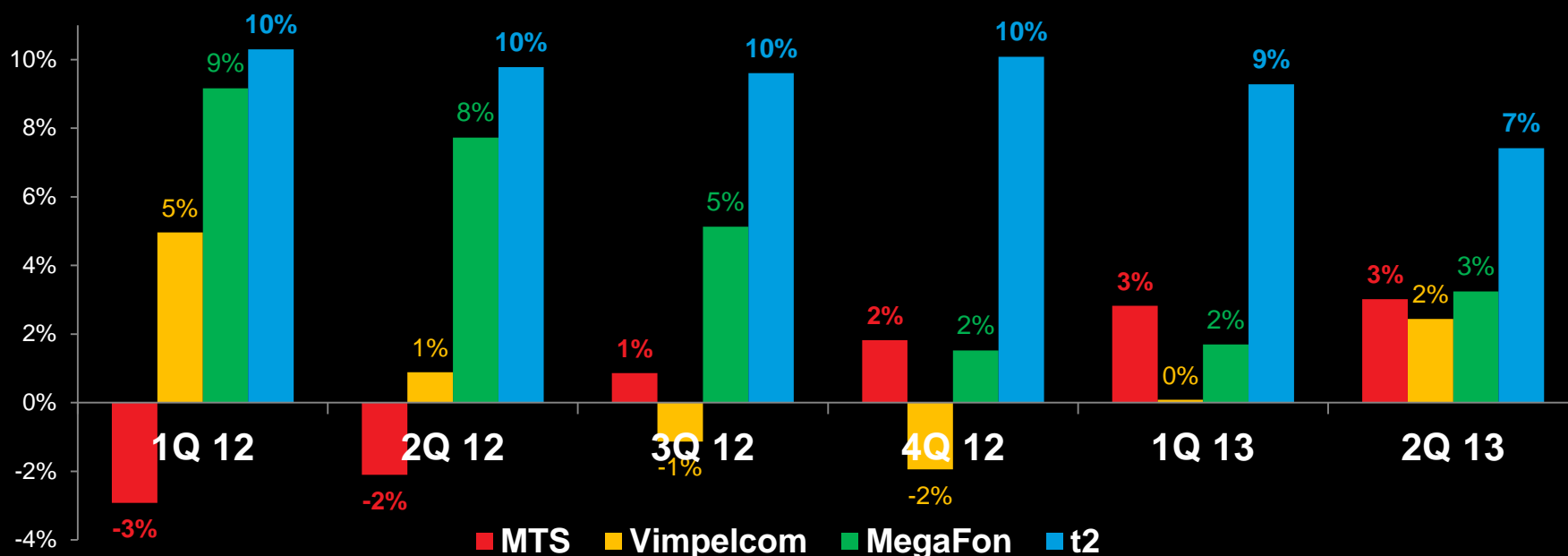
23,7

млн абонентов по итогам 9 месяцев 2013 года

6%

прирост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года

Прирост абонентской базы, год к году*



* По данным AC&M Consulting

Самый низкий отток абонентов

Три года подряд t2 демонстрирует самый низкий уровень оттока абонентов среди российских мобильных операторов

2010

2011

2012

29,9% 32,0% 31,6%

t2 сохраняет стабильно низкий уровень оттока абонентов с учетом сезонного фактора

Q1 2013

Q2 2013

Q3 2013

7,9% 6,8% 7,7%

СТЬ АБОНЕНТОВ

- **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 **40%**
- t2 лидирует по уровню лояльности абонентов среди сотовых операторов (Net Promoter Score, **NPS**) - **50%**

| PLP Index | t2 | МТС | Билайн | Мегафон |
|-----------|-------|-------|--------|---------|
| Q3'12 | 59,5% | 9,2% | 6,1% | 5,5% |
| Q3'13 | 60,6% | 9,0% | 5,4% | 5,7% |
| QP Index | t2 | МТС | Билайн | Мегафон |
| Q3'12 | 36,9% | 47,1% | 42,9% | 46,0% |
| Q3'13 | 40% | 49,0% | 42,1 % | 47,0% |
| NPS Index | t2 | МТС | Билайн | Мегафон |
| Q3'12 | 56,3% | 47,8% | 44,1% | 50,6% |
| Q3'13 | 50,2% | 40,5% | 25,8% | 38,9% |

* По данным t2

TELE2