

Tele2 Россия: итоги 2011 года

7 февраля 2012 года

Наталия Соседкина
Финансовый директор
Tele2 Россия

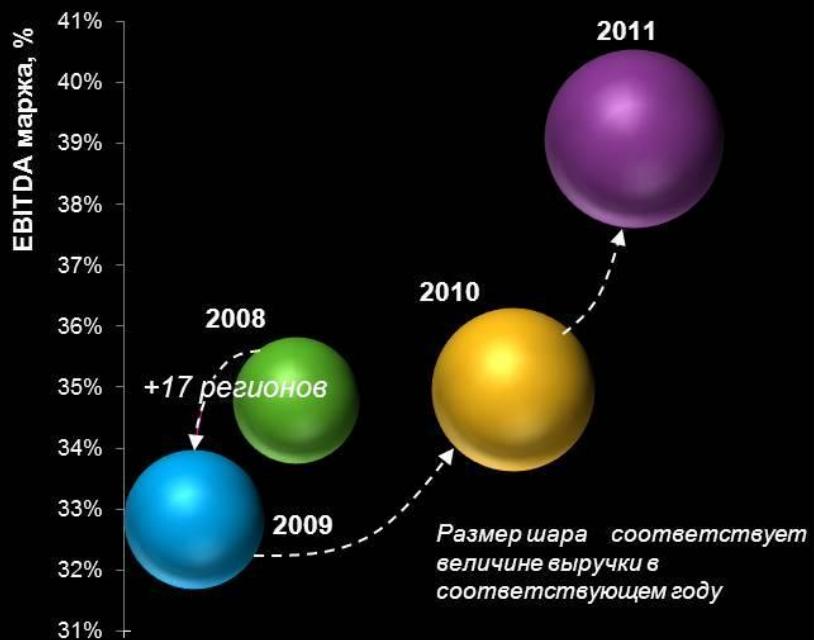


Финансовые результаты 2011 года

Млрд руб.	2010	2011	II полугодие 2010	II полугодие 2011
Абоненты (тыс.) <i>Прирост</i>	18 438	20 636 12%	18 438	20 636 12%
Выручка <i>Прирост</i>	42,7	51,9 21%	23,1	27,4 18%
EBITDA <i>Прирост</i> Маржа	15,0	20,3 36%	8,2	11,0 35%
	35,1%	39,1%	35,4%	40,3%
CapEx CF <i>Прирост</i>	6,6	7,6 15%	4,2	4,5 7%
Свободный денежный поток*	6,8	9,1	3,0	4,8
ARPU (руб.)	216	221	221	226
MOU (мин.)	231	241	235	245

* EBITDA – CAPEX – Tax paid

Ключевые показатели развития 2011 года



- + 2,3 млн. новых абонентов в 2011 году
- + 21 % годовой прирост выручки
- + 4 п.п. годовой рост EBITDA маржа (+4 п.п. старые регионы/
+24 п.п. новые регионы)
- + 34 % прирост свободного денежного потока

- Лидер по росту выручки («Секрет Фирмы»)
- 16 новых регионов вышли на уровень безубыточности
- 15 регионов-лидеров
- Устойчивый рост и постоянное повышение эффективности
- Успешное размещение облигационного займа

Эмиссия облигационного займа

Эмитент

ОАО «Санкт-Петербург Телеком»

Поручитель:

Tele2 Russia Holding AB (-/-/BB+) и Tele2 Financial Services AB

Кредитный рейтинг выпуска:

(P) BB+ (агентство Fitch)

Тип купона:

Полугодовой

Организаторы:

ВТБ Капитал, Райффайзенбанк

Выпуск 1-3

Объем

13 млрд. руб.

Выпуск 4-5

7 млрд. руб

Дата размещения

24 июня 2011 года

13 февраля 2012

Срок до оферты

5 лет

2 года

Ставка купона

8,4%

9,2-9,7% (ориентир.)



Tele2 Россия: ключевые события 2011 года

Инесса Галактионова
Коммерческий директор
Tele2 Россия



Ключевые события 2011 года

- Новые лицензии GSM на Дальнем Востоке
- 20 миллионов абонентов в России
- Новый фирменный стиль
- Единая система тарификации для массового рынка
- Развитие интернет-продаж
- Монобрендовая розница в новом формате и стиле
- Старт продаж унифицированных тарифов для предпринимателей во всех регионах присутствия
- Тариф «Звони дешевле»

Tele2 на Дальнем Востоке

- По итогам конкурсов №№ 1-4/2011 получены лицензии на оказание услуг связи стандарта GSM 1800 в Камчатском крае, Корякском округе, Чукотском автономном округе, Сахалинской, Магаданской и Еврейской автономной областях
- Образован макрорегион «Дальний Восток» с административным центром в городе Хабаровск
- Коммерческий запуск сети на Дальнем Востоке – 2012 год

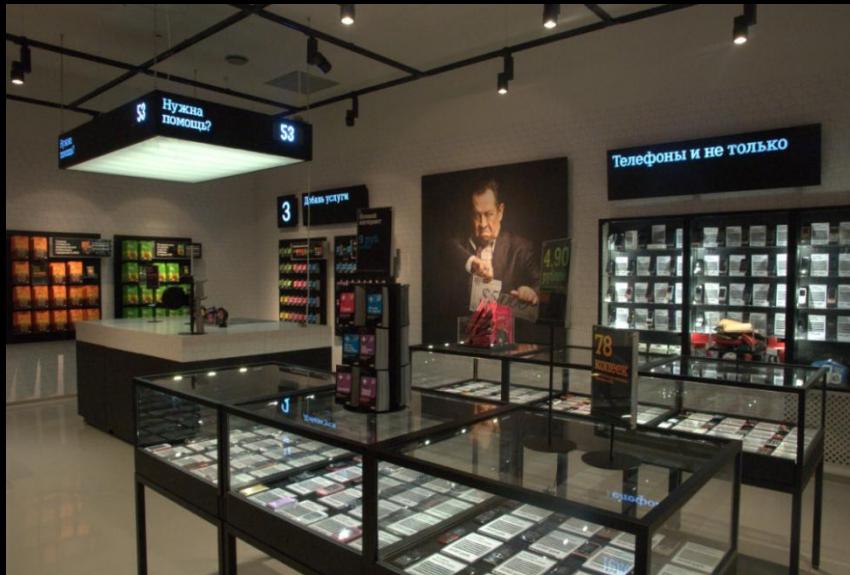
20 миллионов абонентов в России



Виктория Белая из Краснодара выбрала Tele2 благодаря выгодным тарифам. Услугами Tele2 пользуется вся семья Виктории.

- Лучшее соотношение цены и качества
- Высокое качество связи и обслуживания абонентов

Монобрендовая розничная сеть



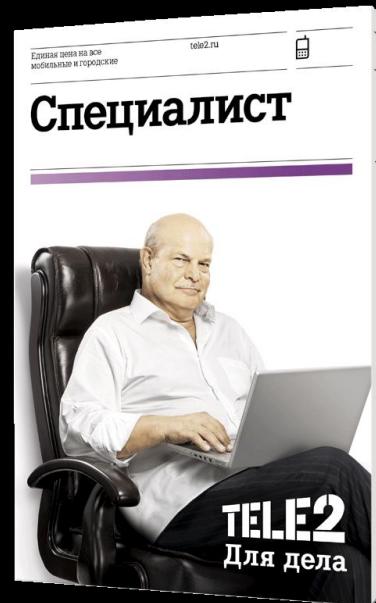
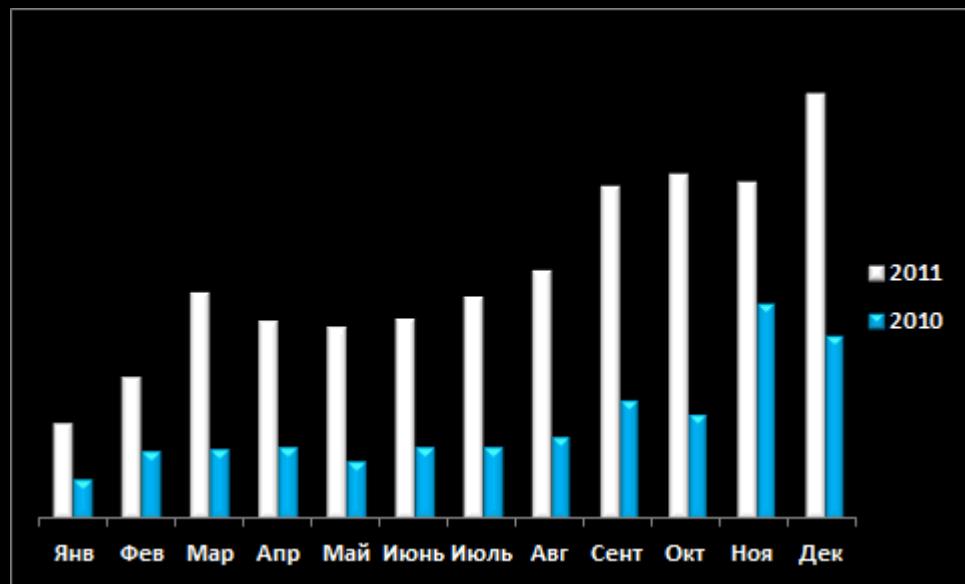
- 15% монобрендовых салонов переведены в новый фирменный стиль
- Рост основных операционных показателей после переоформления салонов – 10-15%
- Действует программа франчайзинга с системной поддержкой партнеров
- Универсальный подход к ассортименту товаров

Развитие интернет-продаж

The screenshot displays the TELE2 website's online store interface. On the left, a sidebar lists various services and links. The main content area features a "SIM Cards" section with four promotional offers: "Знай наших" (Buy/Purchase More), "Все на связи" (Buy/Purchase More), "Привет на Родину" (Buy/Purchase More), and "Так Просто" (Buy/Purchase More). To the right, a "Корзина" (Cart) interface shows a single item: "Золотой номер" (Golden Number) with the number 7-953-888-8279 and a price of 150.00 р. Below the cart, there is a message about selecting a tariff plan and a green call-to-action button: "Подключи друга. Получи бонус." (Connect another. Get a bonus.).

- Новый подход к организации продаж онлайн
- Возможность выбора номера и дополнительных услуг
- Система самообслуживания Web Care

Предложения для предпринимателей



- Унифицирована структура тарифов для бизнес-абонентов во всех регионах
- Единые названия и идеология тарифных предложений
- Единые рекламные кампании с использованием нового фирменного стиля

Вопросы и ответы

