

Дебютный выпуск рублевых облигаций

Дмитрий Страшнов
Tele2

Москва
24 июня 2011



Участники:

Мария Хабарова, ВТБ

Олег Гордиенко, Райффайзенбанк

Дмитрий Страшнов, президент Tele2 Россия

Конспект выступления Дмитрия Страшнова, подготовка конспекта – Алексей Бойко.

Интерес к сегодняшнему событию был подогрет той информацией, которая уже просачивалась на рынок. Тем не менее, сегодня – первый раз, когда мы даем официальную публичную информацию по размещению облигаций компании Tele2 в России.

Ограничения были связаны с процедурой размещения, ее правила не позволяли нам предоставить информацию ранее. Сегодня мы сможем рассказать не только о процессе, но и о результатах первого размещения.

Результаты дебютного размещения...

13 000 000 000 рублей

8,4% ГОДОВЫХ

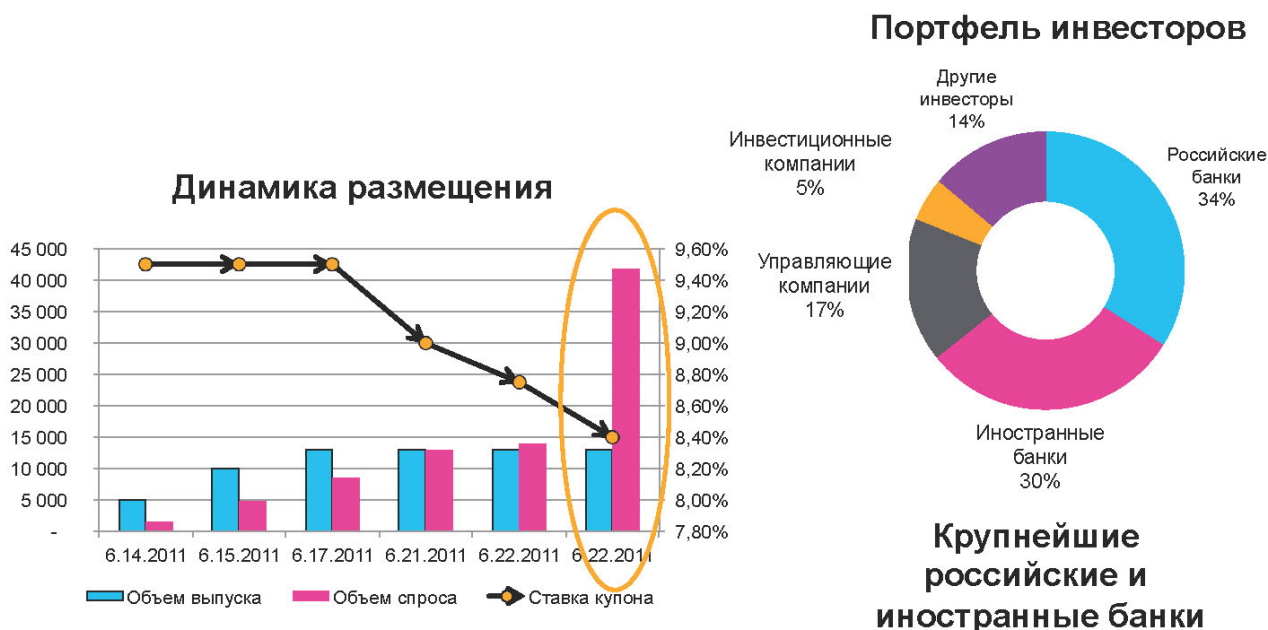
... превзошли ожидания

2

TELE2

Размещение займа на российском рынке происходило для группы впервые, поэтому мы называем его дебютным. Результаты этого дебютного размещения превзошли наши ожидания с точки зрения интереса рынка к предложению. Благодаря этому, процентная ставка по размещению оказалась заметно ниже, чем ожидалось.

Результаты дебютного размещения



Спрос превышает предложение

3

TELE2

Давайте посмотрим динамику всего процесса подготовки, анонсирования и проведения. Первоначально планировалась индикативная ставка размещения на уровне 9.5%. В процессе работы выявился рост интереса к предложению, начиная с момента, как мы пообщались с потенциальными инвесторами. Начал расти спрос на наши облигации, что позволило снизить ставку до 8.4% в итоге. Для телекома это очень достойные значения, что нетрудно выяснить сравнив наше размещение с размещениями конкурентов. Если посмотреть на портфель инвесторов, видно, что большой объем заявок сделан банками – российскими и зарубежными.

Благодаря чему это происходило? Помимо нашей подготовки, интерес к размещению связан с итогами работы компании в последние месяцы, ее финансовыми показателями и рейтингами международных рейтинговых агентств.

Международные рейтинги

	Fitch	S&P	Moody's
Теле2 Россия	BB+	-	-
ВымпелКом	-	BB	Ba3
МТС	BB+	BB	Ba2
Мегафон	BBB-	BB+	Ba1

Tele2 Россия обладает одним из самых высоких рейтингов финансовой надежности

4

TELE2

Рейтинг BB+ агентства Fitch стал хорошей базой для того, чтобы наши ценные бумаги оказались привлекательными для рынка – мы идем на уровне лучших представителей российской индустрии телекоммуникаций, кого-то даже и опережая.

Цели выпуска рублевых облигаций

- Обеспечение оптимальной структуры капитала в Группе
- Новая структура капитала будет соответствовать целям Группы компаний Tele2 по соотношению чистого долга к EBITDA на уровне 1.25 - 1.75
- Средства, полученные в результате выпуска рублевых облигаций, будут использованы на общекорпоративные цели группы.

Выпуск рублевых облигаций – переход к сбалансированной финансовой структуре

5

TELE2

Почему облигации? Почему Tele2 Россия?

Основная задача, которая стоит перед группой Tele2 – оптимизация структуры капитала. Группа Tele2 Россия по этому показателю – одна из лучших в индустрии за последние несколько лет. Соотношение долга компании к выручке и к EBITDA являлось динамично сокращающейся величиной. Тем не менее мы понимали, что у нас есть задел в виде собственных ресурсов компании, а не только за счет возможных инвестиций материнской компании. В итоге мы определили, что комфортными для нас условиями будем считать соотношение долга к EBITDA на уровне 1.25-1.75.

Выпуск облигаций направлен на приближение этого индикатора к заданному диапазону.

Средства, полученные от размещения облигаций в России будут направлены на общекорпоративные цели. Это означает, что эти финансовые ресурсы, могут быть использованы не только для развития бизнеса в России, но могут также пойти в другие регионы мира, где представлена Tele2.

Для бизнеса Tele2 Россия – это не какой-то исключительный шаг. Аналогичные размещения облигаций планируются акционерами Tele2 и на некоторых других мировых рынках, в частности, в Западной Европе, в Скандинавии.

Почему Россия?

- Привлечение широкого круга российских инвесторов к участию в бизнесе Группы Tele2
- Прозрачность по отношению к рынку и российским инвесторам
- Локализация Tele2 на российском рынке
- Российский облигационный рынок предлагает экономически эффективный и ликвидный источник финансирования
- Доступ к рынку рублевых облигаций является самым эффективным способом хеджирования валютных рисков

Россия – крупнейший рынок для Группы Tele2

6

TELE2

Почему размещение проводилось в России? Мы являемся 100% западной компанией с западным капиталом. Насколько я знаю, размещения рублевых облигаций такими компаниями – большая редкость. В посткризисный период – это первое размещение такого рода. В этом смысле размещение – знаковый момент не только для компании, но и для рынка в целом.

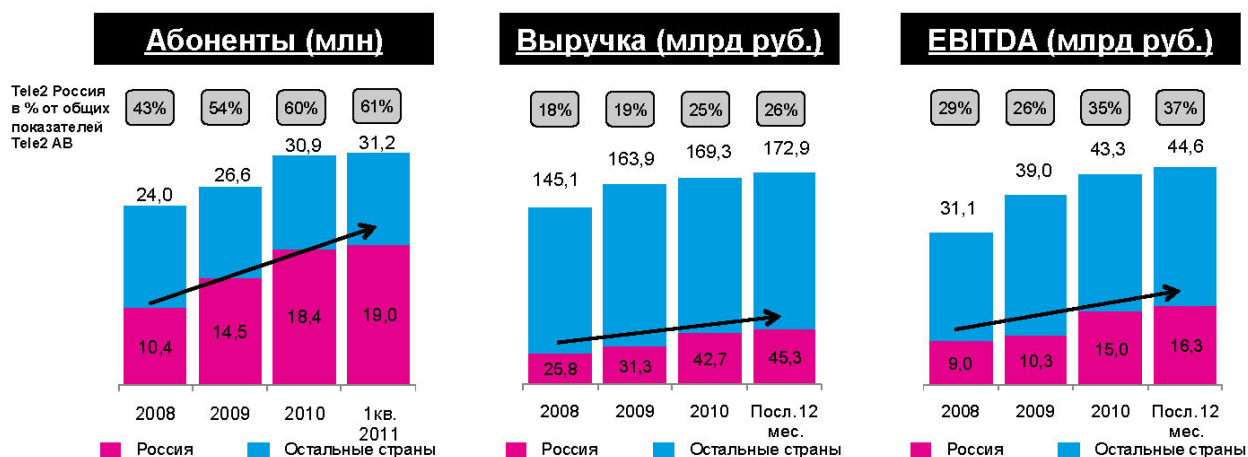
Акционеры считают российские операции группы крупными и имеющими большой потенциал роста. Поэтому для нас привлечение российских инвесторов не только интересно, но и обоснованно экономически.

Для нас также важно показать прозрачность наших российских операций по отношению к рынку, регуляторам. Это способствует локальному восприятию группы Tele2 в России.

Рынок облигаций достаточно ликвиден и такой источник финансирования, как облигации, достаточно ликвиден. В случае дальнейшего роста операций группы в России, этот инструмент может быть использован, как наиболее интересный финансовый инструмент на сегодняшний день.

Еще один немаловажный фактор – эмиссия бумаг осуществляется в рублях. Это хеджирует валютные риски при дальнейших инвестициях в российский бизнес.

Tele2 Россия в Группе Tele2



- Ведущее подразделение Tele2 AB по численности абонентской базы, росту выручки и прибыльности
- В 2010 году почти 90% чистого прироста абонентской базы по всей Группе пришлось на российский рынок

Tele2 Россия – генератор роста и существенная часть Tele2AB

7 Источник: Данные компании

TELE2

Что представляет из себе Tele2 Россия в группе Tele2?

На слайде приведены три основных показателя: абонентская база, выручка и ЕБИТДА российской компании по отношению к бизнесу в целом. Очевидно, что с точки зрения абонентской базы российский рынок является основным для группы Tele2.

Тенденция к росту абонентской базы, как я думаю, будет сохраняться в ближайшие несколько лет. Та же тенденция наблюдается по росту выручки и ЕБИТДА.

Думаю, что достаточно важно показать акционерам, что процентное соотношение ЕБИТДА обгоняет процентное соотношение выручки. Это означает, что наши операции в России более выгодны для акционеров, чем операции группы в целом. Мы говорим о результатах с 2008 года по 1Q2011 года. Тенденция будет сохраняться, залог этому – новые регионы, которые открылись для компании полтора года назад. Эти регионы – залог органического роста бизнеса компании в ближайшие 3-5 лет, как в смысле увеличения доли рынка, так и в смысле наращивания объемов бизнеса. Соответственно вес российского бизнеса по числу абонентов будет расти выше 61%. Того же можно ожидать и в отношении выручки – ее доля превысит 26%, возможно, что и доля ЕБИТДА вырастет выше 37%.

Tele2 Россия – основные показатели

- На российском рынке с **2003 года**
- Годовая выручка по итогам Q1 2011 г. – **46 млрд руб.**
- Более **19,2 млн** абонентов в **43¹** регионах России с численностью населения **62 млн чел.**
- Рост абонентской базы – **3,6 млн чел.** за последние 12 месяцев
- Основные факторы роста Tele2:
 - ✓ Высокое качество обслуживания абонентов
 - ✓ Низкий показатель оттока абонентов
 - ✓ Привлекательное ценовое предложение и строгий контроль издержек
- Один из крупнейших шведских инвесторов в России с совокупным объемом инвестиций **90 млрд руб.**



Население	млн
Россия	143
Tele2 Россия	61
Новые регионы	1
Всего	62

⁸ 1. По состоянию на конец апреля 2011 г., включает недавно полученные лицензии в 6 новых регионах РФ

TELE2

В 2003 году Tele2 входила на рынок России, покупая разрозненные телеком-активы. По итогам 2Q2010-1Q2011 годовая выручка составила 46 млрд рублей. По итогам 2011 года этот показатель будет еще выше.

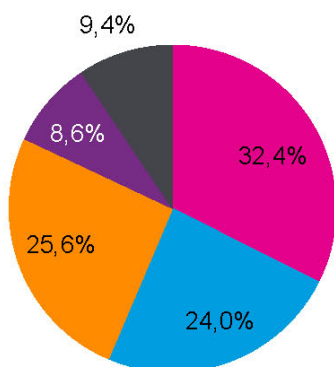
На сегодня у нас более 19.2 млн абонентов в 43 регионах (с учетом шести новых регионов, где компания недавно получила лицензии в ходе тендеров).

Сохраняется достаточно динамичный рост абонентской базы. За последние 12 месяцев он составил 3.6 млн. Сегодня прирост находится на уровне 200-250 тысяч в квартал. Среди факторов роста Tele2 в России – высокое качество обслуживания абонентов, низкий отток, наша визитка - привлекательное ценовое предложение на основе строгого контроля издержек.

Как результат – низкий отток абонентов, 26%, ниже, чем у основных конкурентов. «Tele2 Россия» – это российская компания со 100% западного капитала. С момента входа на российский рынок, наши инвесторы вложили в России около 3 млрд долларов. «Tele2 Россия» – это самая крупная шведская инвестиция в России.

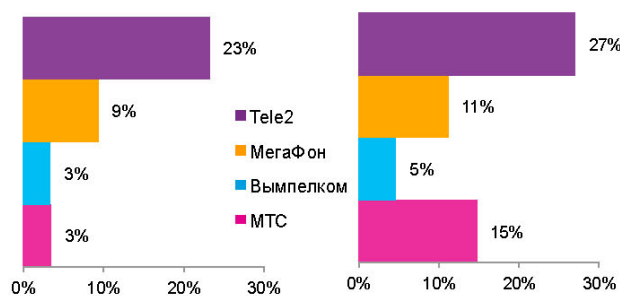
Tele2 Россия – рост и развитие

Доля рынка, %
Все регионы
(143 млн чел.)



■ МТС ■ Вымпелком ■ МегаФон ■ Tele2

Динамика абонентской базы и
выручки,
YoY, 1 кв. 2011 г.



Абонентская база

Выручка

**Tele2 самый быстрорастущий оператор
мобильной связи в России**

⁹ Источник: Данные по всем регионам – AC&M Consulting, апрель 2011 г., Analysis Mayson – Voice Quarterly Metrics, 8 ноября 2010 г., данные компаний

TELE2

На круговой диаграмме показана доля рынка по абонентской базе. Здесь показано 8.6% - это при том, что речь о рынке всей страны, где мы присутствуем менее, чем в половине регионов, в том числе не присутствуем в Москве.

Также показана динамика развития – абоненты и выручка, соответственно. Отрадно, что выручка растет быстрее, чем число абонентов.

В 2010 году нам присвоено звание «Компания года», один из показателей – динамика прироста абонентов, Tele2 Россия – наиболее быстрорастущая компания в телеком-секторе России, начиная с 2009 года. Думаю, что эту позицию мы будем сохранять еще несколько лет.

TELE2

Ограничение ответственности

Информация, содержащаяся в настоящей презентации, была подготовлена Tele2 Russia Holding AB («Компания»). Информация и оценки, представленные в ней, которые не претендуют на всесторонний характер, основаны на общей информации, собранной во время подготовки материала, и поэтому могут быть изменены без уведомления об этом. Несмотря на то что Компания полагается на информацию, которая была получена из источников, считающихся надежными, она не гарантирует точность и полноту этой информации.

Эти материалы могут содержать прогнозные заявления в отношении будущих событий или будущих финансовых показателей Компании. Любое заявление в данных материалах, которое не является заявлением о событии, имевшем место в прошлом, в том числе, без ограничения, в отношении финансового положения Компании, показателей, бизнес-стратегии, планов и целей руководства на дальнейшую деятельность (в том числе планов в отношении проектов Компании и капиталовложений) является прогнозным заявлением о перспективах деятельности Компании, что связано с известными и неизвестными рисками, неопределенностями и другими факторами, поскольку это относится к событиям и зависит от обстоятельств, которые могут произойти или не произойти в будущем и могут привести к тому, что фактические результаты, показатели деятельности или достижения Компании будут существенно отличаться от любых будущих результатов, показателей деятельности или достижений, которые явно выражены в таких прогнозных заявлениях или подразумеваются в них. Существует много факторов, которые могут привести к тому, что фактические результаты будут существенно отличаться от тех, которые содержатся в прогнозных заявлениях Компании, в том числе, среди прочего, общие экономические условия, конкурентная среда, в которой мы работаем, риски, связанные с ведением деятельности в России, изменения на российском рынке телекоммуникаций и операторов связи, изменения в нормативно-правовом обеспечении деятельности российских телекоммуникационных компаний или операторов связи, а также многие другие риски, имеющие отношение к Компании и ее деятельности. Компания не берет на себя обязательств по корректировке прогнозных заявлений, содержащихся в настоящих материалах, с тем чтобы они отражали фактические результаты, изменения в предположениях или изменения в факторах, влияющих на данные заявления.

Информация, содержащаяся в настоящей презентации, подлежит проверке, доработке и изменению. Содержание этой презентации не было подтверждено независимыми лицами. Таким образом, Компания, ее акционеры, директора, должностные лица или работники и любые другие лица (а также иные лица от имени Компании и указанных лиц) не предоставляют явно выраженных или подразумеваемых заверений или гарантий в отношении точности, полноты и объективности информации и оценок, содержащиеся в данной презентации. Ни Компания, ни любой из ее акционеров, дочерних компаний, директоров, должностных лиц, агентов или любых других лиц не несет никакой ответственности за любые убытки, возникающие в связи с использованием этой презентации или ее содержания или возникающие иным образом в связи с этой презентацией. Эти материалы не представляют собой оферту или рекламу ценных бумаг в любой юрисдикции. В частности, не ограничивая общего характера сказанного выше, информация, содержащаяся в данном документе, не является офертой или приглашением делать оферты, продавать, приобретать, обменивать или передавать, а также не имеет целью побудить направлять предложения на покупку, приобретение или подписку на любые ценные бумаги в России, и не является приглашением или побуждением к осуществлению инвестиционной деятельности в связи с ним. Эти материалы не являются рекламой или офертой для каких-либо инвесторов в отношении каких-либо ценных бумаг в России. Посетив эту презентацию и/или получив копию данного документа, Вы соглашаетесь быть связанным указанными выше ограничения и условиями. Эта презентация не предназначена для распространения в, а также не является офертой ценных бумаг для продажи и не побуждает направлять предложения о подписке на ценные бумаги в Австралии, Канаде, Японии, Соединенных Штатах Америки или в любой другой юрисдикции, где такое распространение, оферта или побуждение являются незаконными.

Ключевые условия эмиссии

Эмитент	ОАО «Санкт-Петербург Телеком»
Поручитель:	Tele2 Russia Holding AB (-/-/BB+) и Tele2 Financial Services AB
Объем (выпуски 1-3)*:	13 000 000 000 руб.
Кредитный рейтинг выпуска:	(P) BB+ (агентство Fitch)
Тип купона:	Полугодовой
Срок до оферты:	5 лет
Ставка купона:	8,4%
Дата размещения:	24 июня 2011 г.
Торговая площадка:	ФБ ММВБ
Организаторы:	ВТБ Капитал, Райффайзенбанк

¹² * Всего в облигационной программе 7 выпусков



Этот документ вам полезен?

Вы можете выразить признательность за его подготовку и принять участие в спонсировании подготовки аналогичных материалов небольшим пожертвованием на счет 41001141065612 в Яндекс Деньги.