

**Tele2 Россия:
финансовые и операционные
итоги 9 месяцев 2013 года**

Москва

12 ноября 2013 года

TELE2

Финансовые результаты 9 месяцев 2013 года

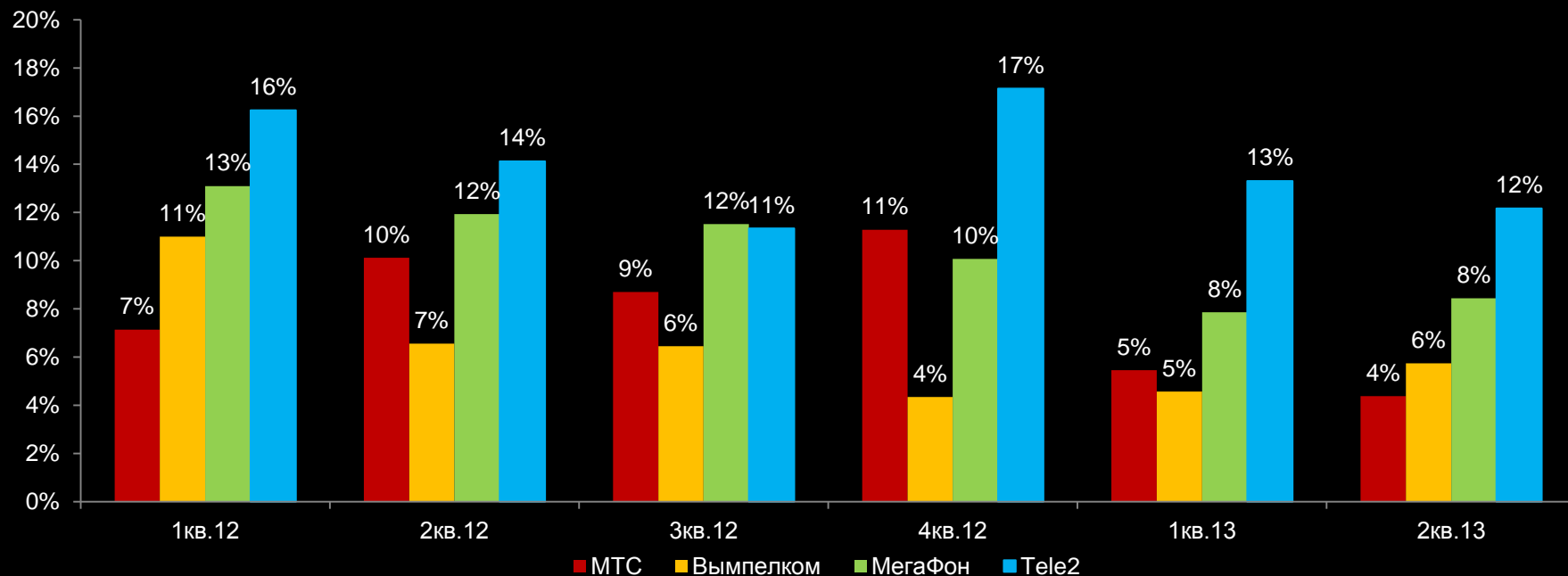
Млрд руб.	9 месяцев 2012	9 месяцев 2013	Изменение год к году
Абоненты (млн)	22,3	23,7	6%
Выручка	43,7	48,8	12%
ЕБИТДА	15,9	18,0	13%
Маржа	36,5%	36,8%	0,3 п.п.
CapEx	5,2	4,1	-20%
Свободный денежный поток (после учета налогов)*	8,9	12,1	35%
ARPU (руб.)	226	234	4%
MOU (мин.)	254	264	4%
ARPM (руб)	0,89	0,89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

* EBITDA – CAPEX +Change in WC– Tax paid

Tele2 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

Tele2 Россия получила высокие рейтинги агентств Fitch и АК&М

Подтверждение стабильного прогноза свидетельствует о высокой оценке бизнеса и перспектив развития Tele2 Россия.

Tele2 Россия получила лицензии на работу в качестве виртуального мобильного оператора на территории всей России

Tele2 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

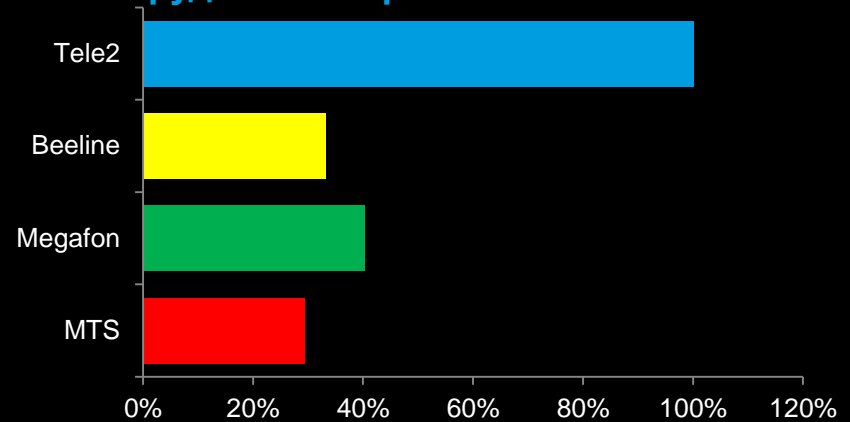
- Елена Иванова, директор по работе с персоналом
 - ранее работала в Coca-Cola Company, Danone Nutricia и группе «Черкизово»
- Роман Володин, коммерческий директор
 - ранее директор по продуктам Tele2 Россия
- Павел Чунихин, директор по продуктам
 - ранее руководитель департамента по продуктам массового рынка Tele2 Россия
- Александр Смолин, директор по продажам и развитию дистрибуции
 - ранее директор по развитию розничной сети Tele2 Россия

Показатели эффективности Tele2 Россия

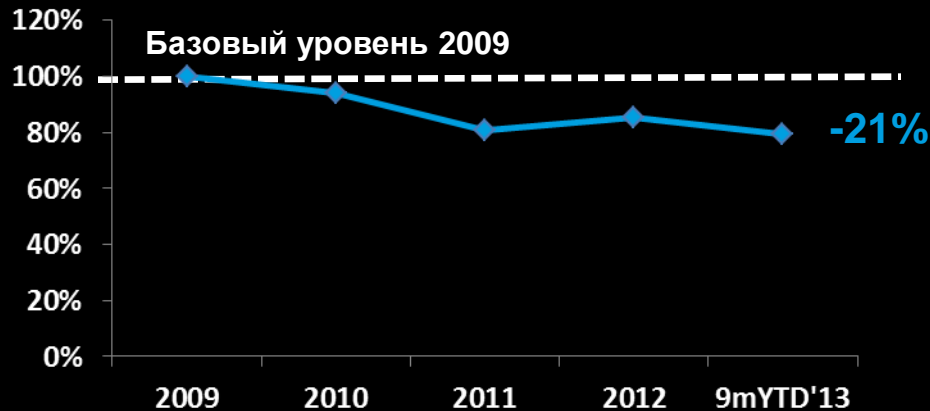
Снижение операционных затрат к выручке



Лучшее соотношение числа абонентов на 1 сотрудника в отрасли



Снижение коммерческих затрат к выручке



Постоянный контроль эффективности затрат

Стабильный рост качественной абонентской базы

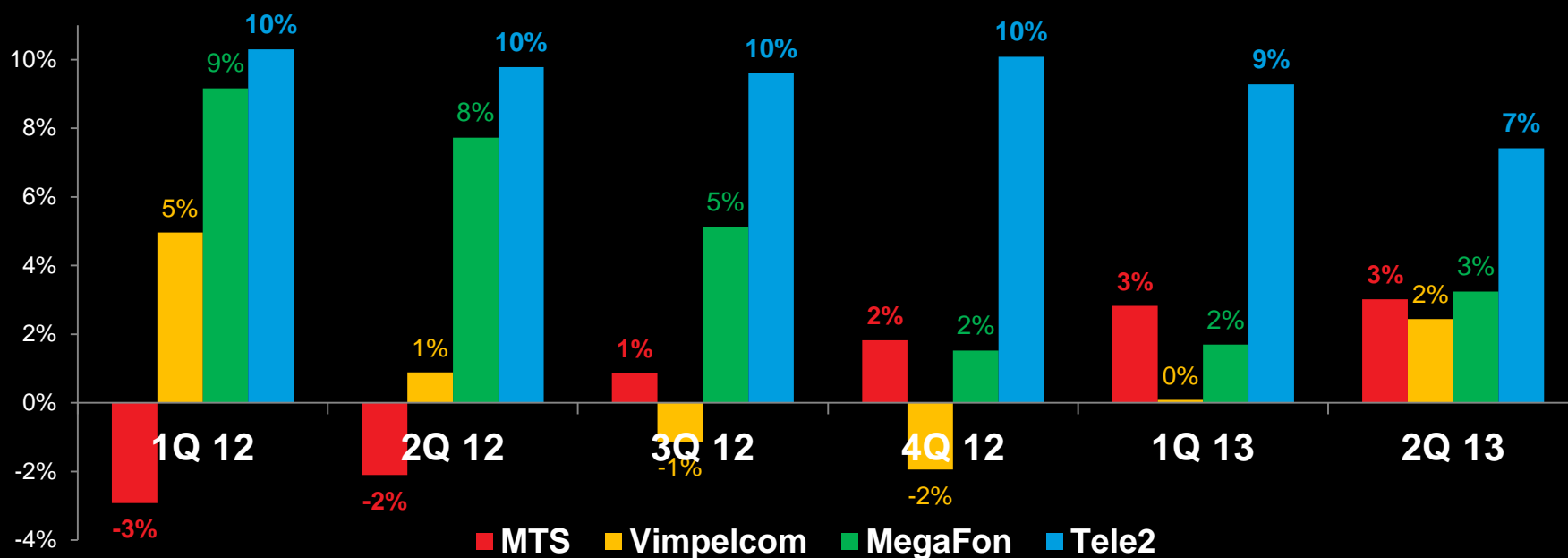
23,7

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 Tele2 демонстрирует самый низкий уровень оттока абонентов среди российских мобильных операторов

2010

2011

2012

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

Tele2 сохраняет стабильно низкий уровень оттока абонентов с учетом сезонного фактора

Q1 2013

Q2 2013

Q3 2013

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

Высокая лояльность абонентов

- **60%** респондентов считают, что Tele2 предлагает самые низкие цены на услуги (Price Leadership Perception, **PLP**)
- Tele2 продолжает улучшать качество связи. Индекс восприятия качества (Quality Perception, **QP**) вырос до **40%**
- Tele2 лидирует по уровню лояльности абонентов среди сотовых операторов (Net Promoter Score, **NPS**) - **50%**

PLP Index	Tele2	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	Tele2	МТС	Билайн	Мегафон
Q3'12	36,9%	47,1%	42,9%	46,0%
Q3'13	40%	49,0%	42,1 %	47,0%
NPS Index	Tele2	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 Tele2

TELE2