



ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОАО «РОСТЕЛЕКОМ» В 2014 ГОДУ

24 апреля 2015 г.



Основные события 2014 г.



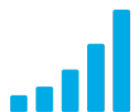
**Завершение
структурных
изменений**

Завершена сделка по созданию T2-РТК. Фокус менеджмента полностью сосредоточен на развитии фиксированного бизнеса



**Первый год
исполнения
обновленной
стратегии**

Выполнение наших стратегических целей: строительство оптики, улучшение клиентского сервиса, трансформация в провайдера цифровых услуг, организационная трансформация для поддержки развития бизнеса



**Органический
рост за счет
развития
цифрового
бизнеса**

Выручка от фиксированного бизнеса выросла на 3%, доля выручки от цифровых услуг приближается к доле выручки от традиционной телефонии



**Повышение
эффективности по
плану**

Продолжение повышения операционной эффективности. Достигнута существенная экономия на операционных затратах и закупках



**Управление
денежными
потоками –
приоритет**

Стабильный денежный поток, снижение долговой нагрузки в результате сделки с Tele2 Россия и проактивное управление денежными потоками создают дополнительную поддержку в сложных макроэкономических условиях

Ключевые изменения в 2014 г.

6.6 млн

Домохозяйства пройденные оптикой в 2014

25 млн

Всего домохозяйств, охваченных оптикой

2x

Снижение доли повторных обращений на 3 ЛТП

3x

Снижение времени работы над проблемой на 2 ЛТП

2x

Увеличение доли заявок, закрытых без выезда специалистов

16.8 млрд руб.

Экономия на закупках

Экономия за счет программы повышения операционной эффективности



- Эффективность персонала
- Точки продаж и обслуживания
- Аренда каналов
- Печать и доставка счетов
- Оптимизация портфеля недвижимости
- Прочее

СТРОИТЕЛЬСТВО СЕТЕЙ

КЛИЕНТСКИЙ СЕРВИС

ОПЕРАЦИОННАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ



РАЗВИТИЕ ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКИ

Новые услуги B2C

3Play
Мультискрин

Новые услуги B2B/B2G

Виртуальный ЦОД
VPN
Видеонаблюдение

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

Новая организационная структура

Переход к SDN
Переход от региональной к сегментной структуре
До 4.3 млрд руб. экономии в год

Ключевые проекты в 2014 г.

Проверенный и надежный партнер для B2B/ B2G клиентов



XXII Зимние Олимпийские и XI Паралимпийские Игры



ВЫБОР БУДУЩЕГО!
Видеонаблюдение за ЕГЭ



SAP дата-центр

Кристаллизация стоимости через создание СП и M&A в быстрорастущих отраслях



Мобильное СП с Tele2 Россия

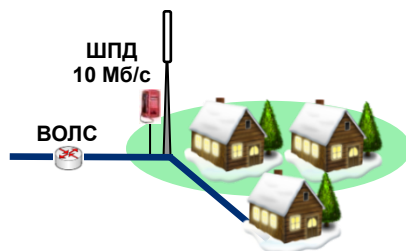


Медиа СП с ВТРК



Приобретение SafeData

Усиление инфраструктурного преимущества за счет развертывания последней мили и упрочнения магистральных сетей



Устранение цифрового неравенства



Упрочнение магистральных сетей
Подводная ВОЛС Магадан-Сахалин-Камчатка
Северный оптический поток (Салехард)

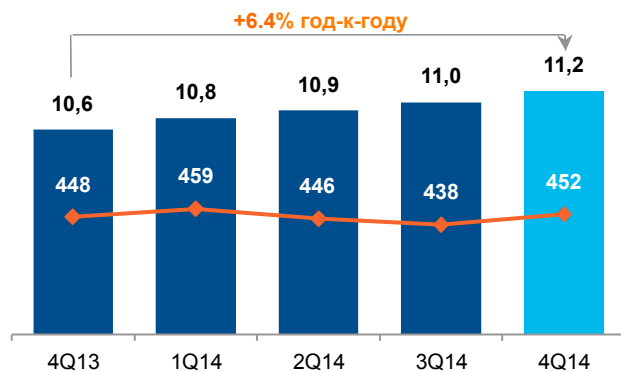


Импортозамещение

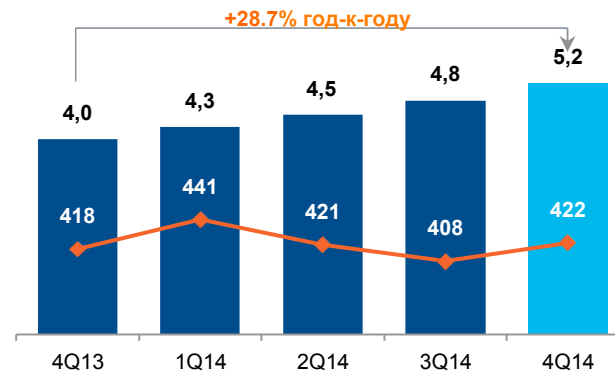
Основные операционные результаты 2014 года

ШПД и Телефония

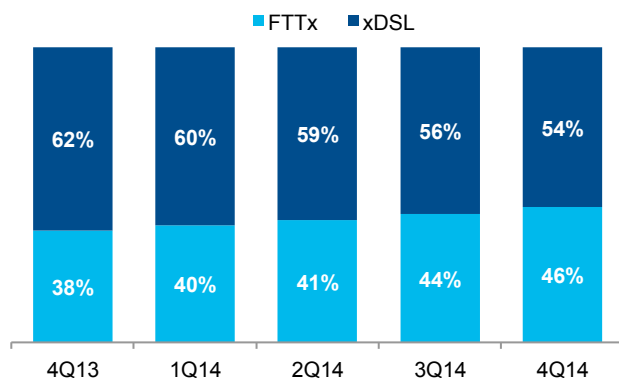
Фиксированный ШПД
(млн абонентов)



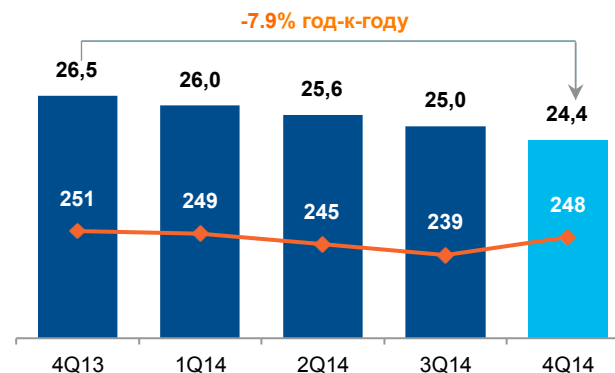
Фиксированный ШПД по оптике
(млн абонентов)



Фиксированный ШПД
по технологии (%)



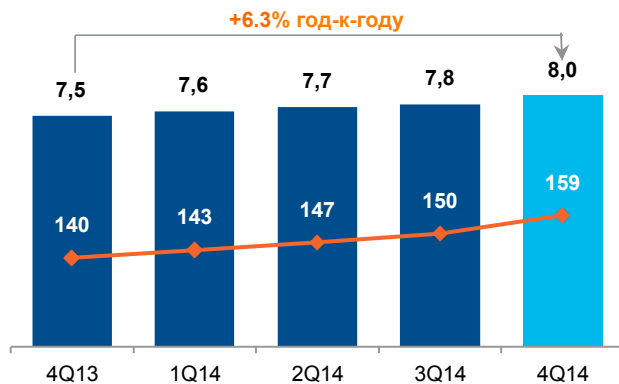
Фиксированная голосовая связь
(млн абонентов)



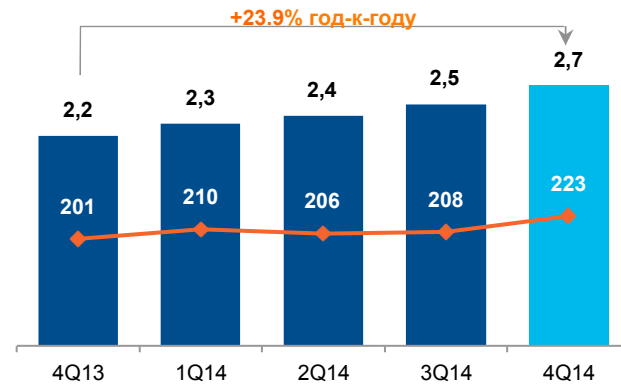
Основные операционные результаты 2014 года

Платное ТВ

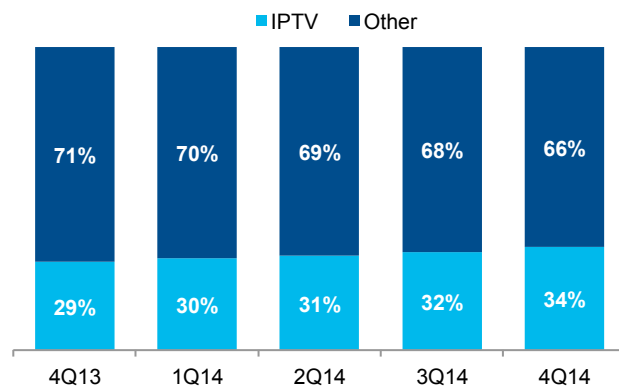
Платное ТВ
(млн абонентов)



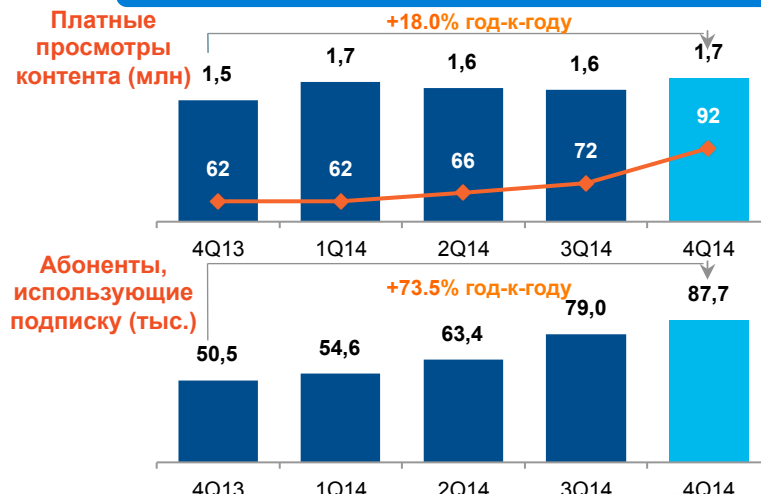
IPTV
(млн абонентов)



Платное ТВ по технологии (%)



Видео по запросу

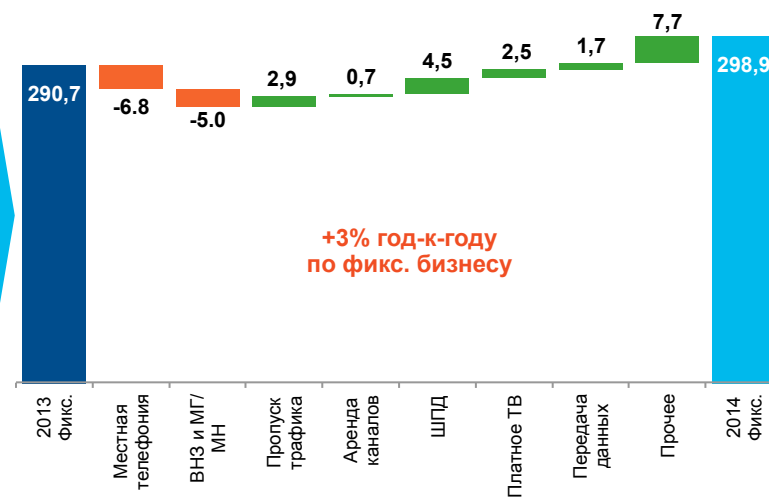


Выручка за 2014 г.

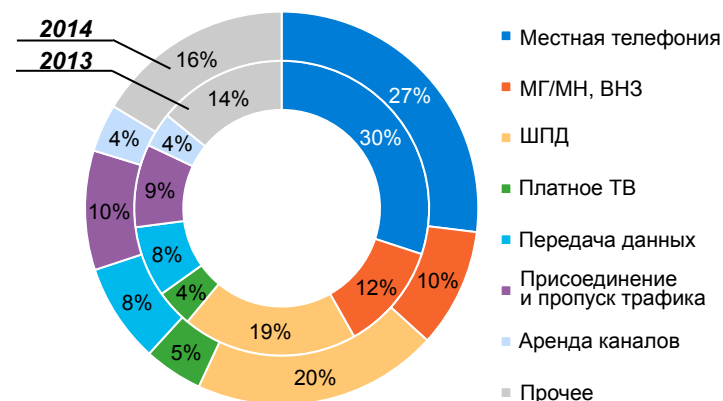
Факторы роста выручки в 2014 г. в фикс. сегменте (млрд руб.)

	2013	2014	год-к-году	
Фикс. телефония	121.6	109.8	-10%	Снижение базы в результате мобильного и VoIP замещения
Присоединение и пропуск трафика	26.4	29.3	+11%	Увеличение объемов голосового МН трафика и транзита
Аренда каналов	11.1	11.8	+6%	Новый контракт с Т2-РТК
ШПД	55.9	60.4	+8%	Новые подключения
Платное ТВ	11.9	14.5	+21%	Новые подключения и рост VoD транзакций и подписок, а также ARPU/T
Передача данных	22.7	24.4	+8%	Рост предоставляемых VPN-услуг
Прочее	41.1	48.8	+19%	Контракты на видеонаблюдение, переход к схеме продажи оконечного оборудования, аренда кабельной канализации, облачные сервисы
Всего фикс. выручка	290.7	298.9	+3%	

Динамика выручки в 2014 г. в фикс. сегменте (млрд руб.)

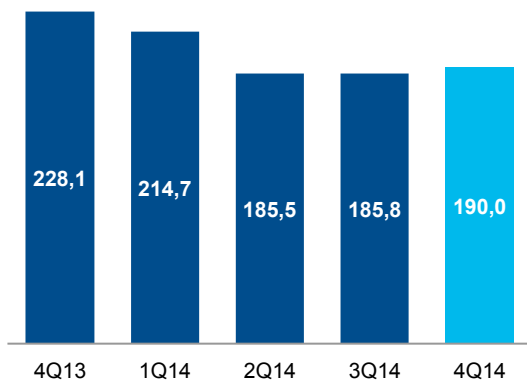


Структура выручки в фикс. сегменте, %



Контроль за денежным потоком

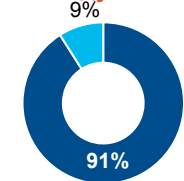
Общий долг (млрд руб.)



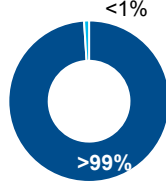
Структура общего долга (млрд руб.)



По виду ставок



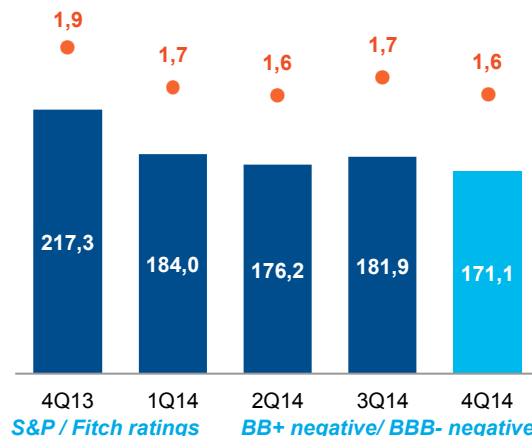
По валюте



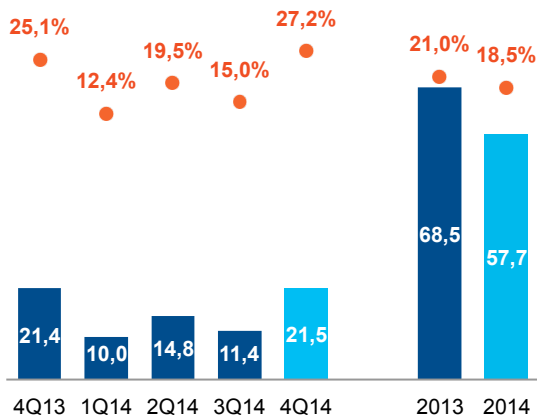
■ Фикс. ■ Плав. ■ Руб. ■ Прочие

Чистый долг (млрд руб.)

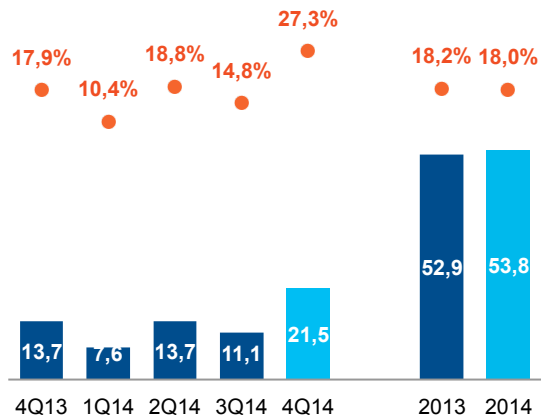
Чистый долг / OIBDA



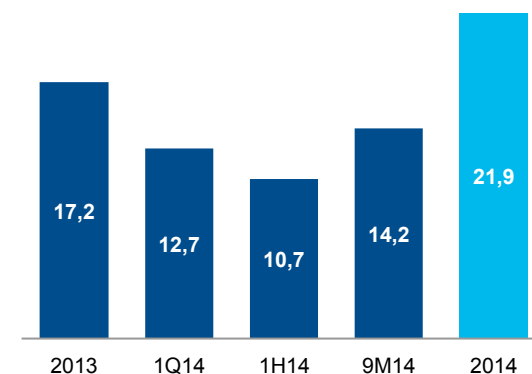
Консолидированные капитальные затраты (млрд руб.) и Кап. затраты/Выручка (%)



Капитальные затраты по фиксированному бизнесу (млрд руб.) и Кап. затраты/Выручка (%)



Чистый денежный поток (млрд руб.)



Старт организационной трансформации

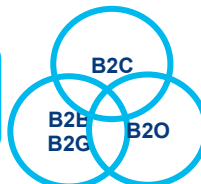
Ключевые изменения

Интеграция технического блока и ИТ



Построение Software Defined Network

Переход от региональной к сегментной модели (по клиентским сегментам)



- Ускоренное развитие новых направлений бизнеса и новых продуктов
- Учет P&L по сегментам, привязка вознаграждения к KPI сегмента

Выделение медийного блока



Улучшение управляемости медиа-активами и повышение гибкости

Оптимизация за счет уменьшения количества подразделений и объединения функциональных блоков



Оптимизация бизнес-процессов и повышение эффективности

Сокращение уровней управления



Разбюрократизация и повышение гибкости процесса принятия решений



Сроки перехода к целевой модели

- Корпоративный центр: май 2015 г.
- МРФ и РФ: август 2015 г.



Оценка потенциального результата

- 15% сокращение АУП (2.5% от общей численности)
- До 4.3 млрд руб. в год потенциальной экономии

Прогноз на 2014 г. выполнен

	ПРОГНОЗ*	ФАКТ 2014	
Выручка	Умеренный рост год-к-году (1-2%)	+2.8%	
OIBDA маржа	~ 34-35%	34.3%	
Капитальные затраты	Стабильная доля капитальных затрат в выручке (20-22%)	18.0%	