

СВЯЗЬИНВЕСТ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РОСТА

Зам.генерального директора

К.В. Беляев

июнь 2005

Связьинвест – новые возможности роста

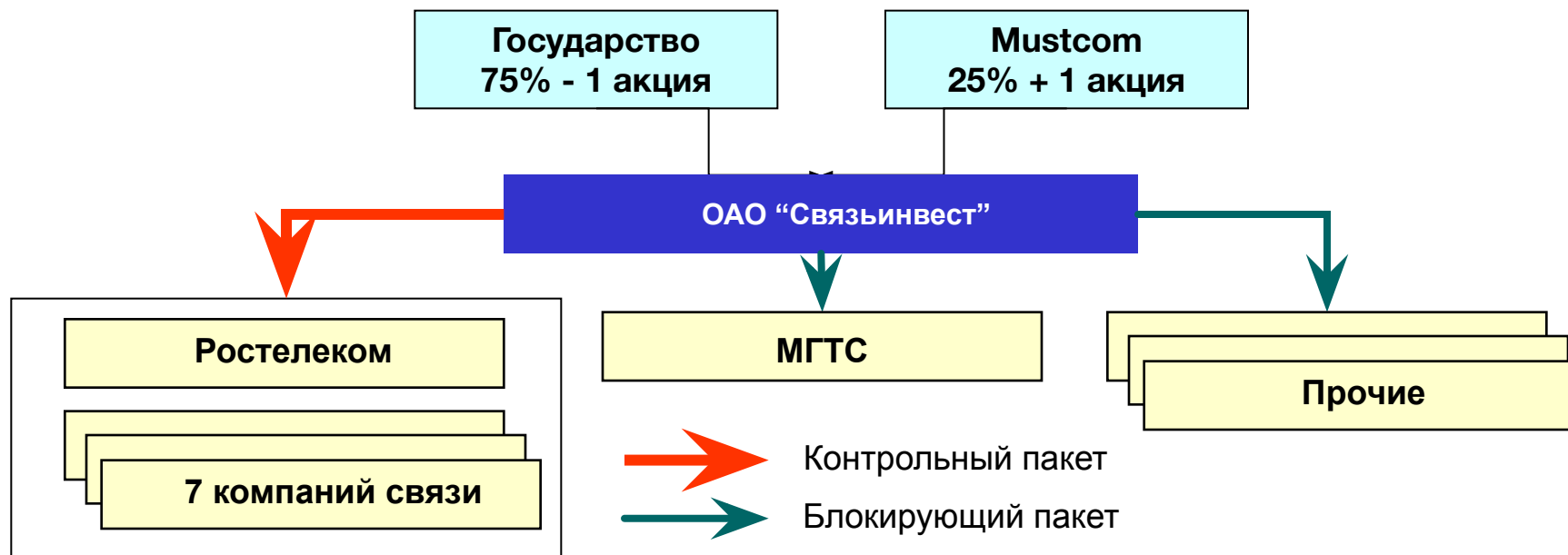
I. ОАО «Связьинвест» в отрасли телекоммуникаций

II. Развитие новых услуг

III. Внутрикорпоративное реформирование и оптимизация бизнеса

IV. Статус естественной монополии и регулирование тарифов

ОАО «Связьинвест»



История:

- Создание ОАО «Связьинвест» - 18 сентября 1995 года.
- Продажа пакета акций компании Мастком – июль 1997 г.
- Интеграция компаний – 72 компании связи в течение 2000-2002 годов были объединены в 7 компаний.

География компаний ОАО «Связьинвест»

ОАО «Северо-Западный Телеком»

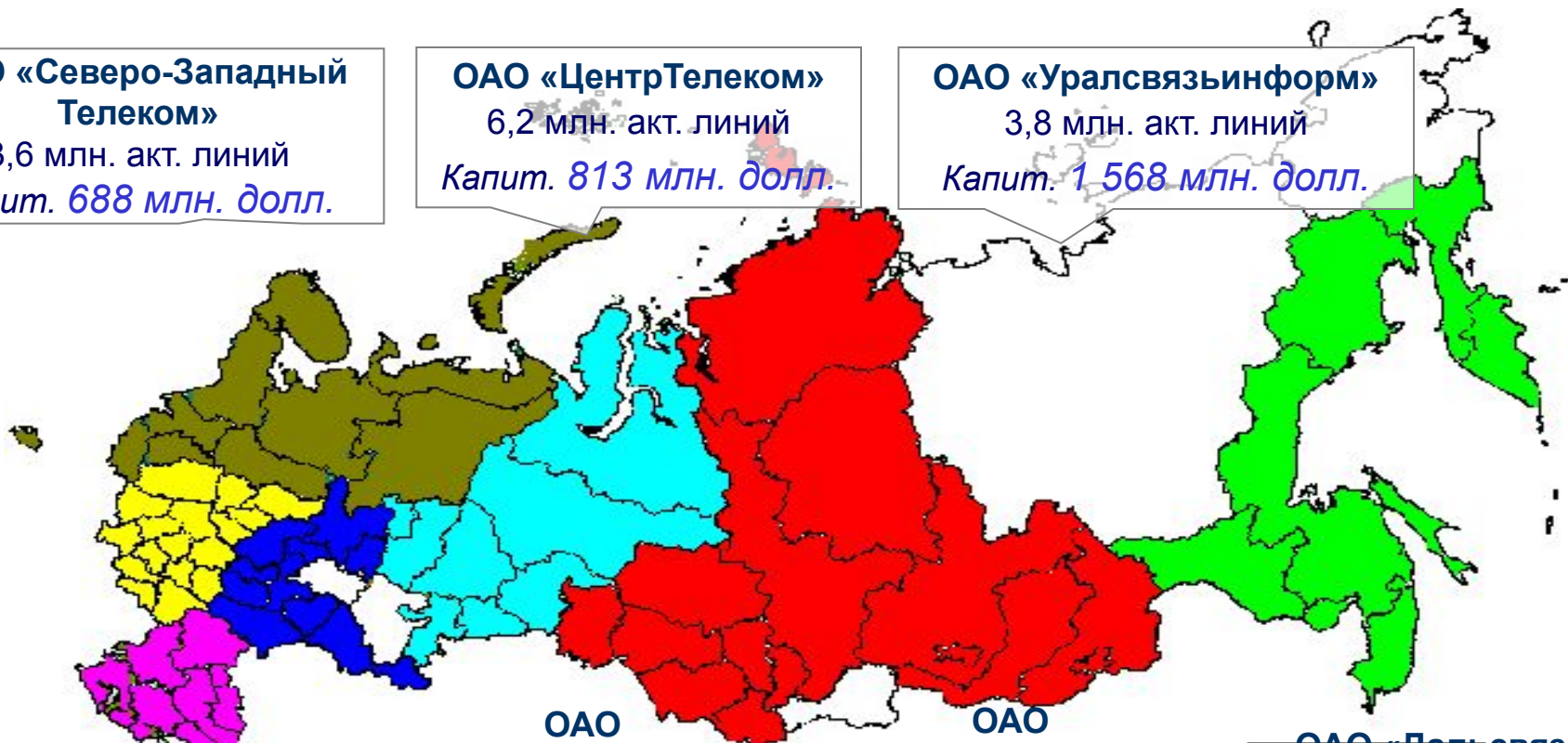
3,6 млн. акт. линий
Капит. 688 млн. долл.

ОАО «ЦентрТелеком»

6,2 млн. акт. линий
Капит. 813 млн. долл.

ОАО «Уралсвязьинформ»

3,8 млн. акт. линий
Капит. 1 568 млн. долл.



ОАО «ЮТК»

3,8 млн. акт. линий
Капит. 444 млн. долл.

ОАО

«ВолгаТелеком»

4,3 млн. акт. линий
Капит. 1 274 млн.

ОАО

«Сибирьтелеком»

3,8 млн. акт. линий
Капит. 995 млн.

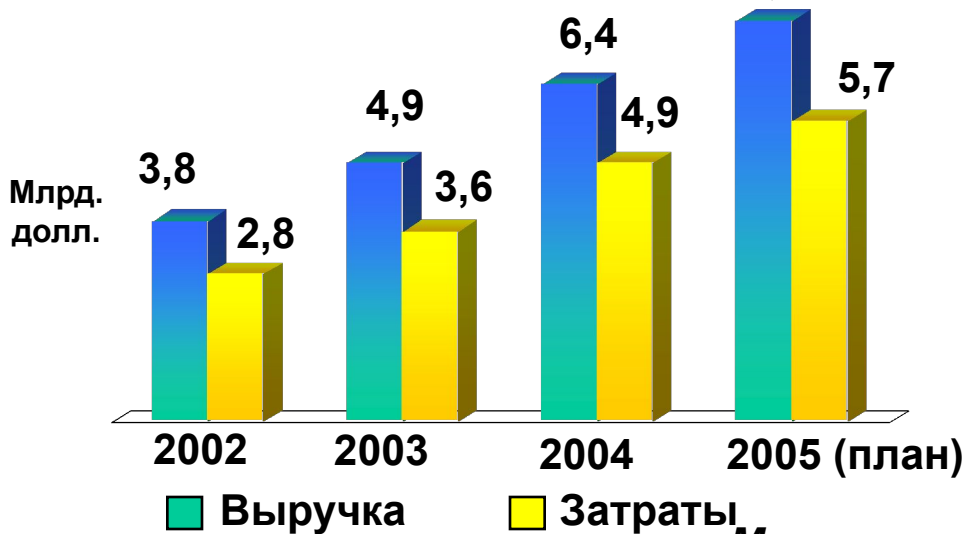
ОАО «Дальсвязь»

1,2 млн. акт. линий
Капит. 171 млн.
долл.

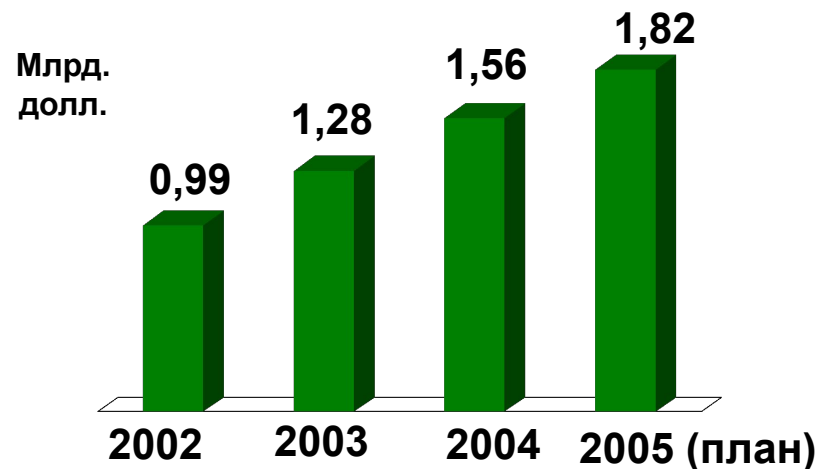
ОАО «Ростелеком» обладает мощной магистральной сетью связи, охватывающей практически всю территорию России. Общая **протяженность сети** Компании составляет порядка **200 тысяч километров**. Уровень **капитализации** Компании составляет **1 963 млн. долларов**.

Показатели деятельности группы компаний «Связьинвест»

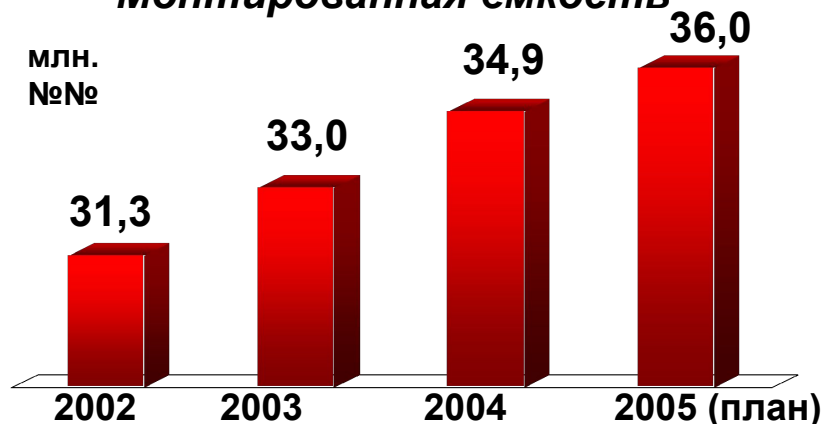
*Выручка и затраты**



*Прибыль от продаж**



Монтированная емкость



*Данные представлены с учетом показателей ОАО «МГТС»

Связьинвест – новые возможности роста

I. ОАО «Связьинвест» в отрасли телекоммуникаций

II. Развитие новых услуг

III. Внутрикорпоративное реформирование и оптимизация бизнеса

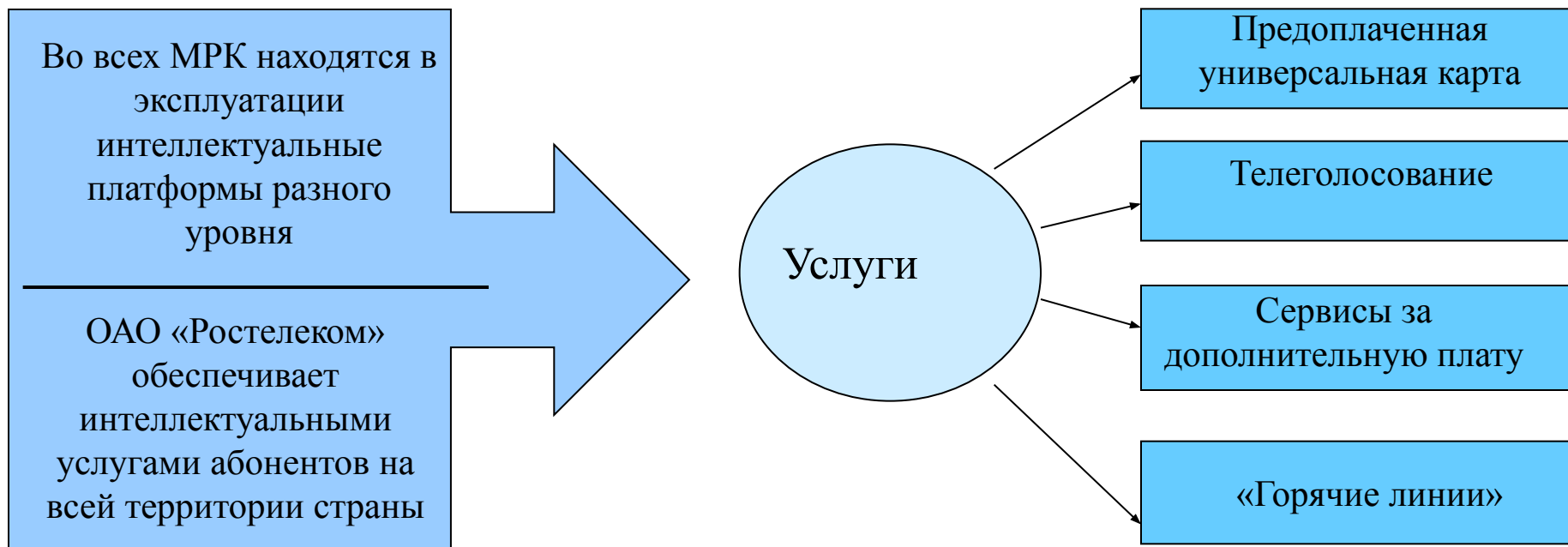
IV. Статус естественной монополии и регулирование тарифов

ОАО «Связьинвест» владеет широкой ресурсной базой для интенсивного развития новых услуг

- Компании ОАО «Связьинвеста» имеют уникальную инфраструктуру
- Компании ОАО «Связьинвест» обладают широкой клиентской базой и имеют выходы на конечных пользователей
- География компаний ОАО «Связьинвест» охватывает всю территорию Российской Федерации
- Маркетинговая стратегия компаний ОАО «Связьинвест» определяет создание мультисервисных сетей в качестве стратегического направления
- Опытные базы компаний ОАО «Связьинвест» выступают площадками для испытаний нового оборудования для мультисервисных сетей.

Развитие мультисервисных сетей приведет к активизации электронного бизнеса, объединению филиалов компаний и деловых партнеров в *единое инфокоммуникационное пространство*

Интеллектуальные сети связи



В 2004 году доходы МРК от интеллектуальных услуг выросли на 50% к уровню 2003 года

Развитие мультимедийных услуг

Возможности сетей нового поколения компаний холдинга обеспечивают предоставление новых высокоинтеллектуальных мультимедийных услуг

Услуги для населения

- широкополосный доступ в Интернет
- видео по требованию (VOD)
- Интернет-телевидение (IPTV)

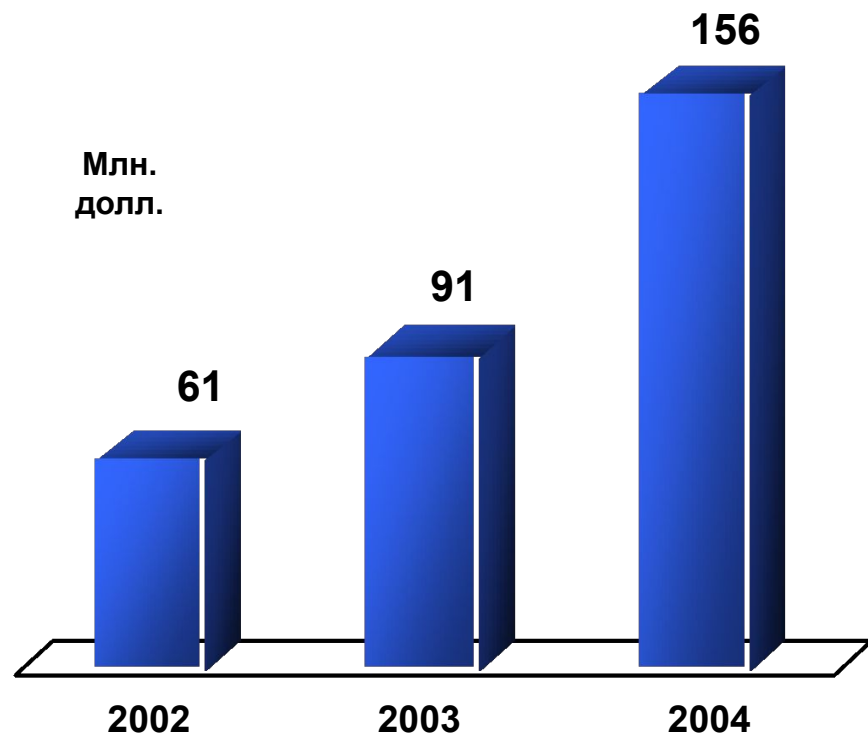
Услуги для юридических лиц

- виртуальные частные сети (VPN)
- виртуальные выделенные линии (VLL)
- IP Centrex – виртуальные частные голосовые сети
- видео и аудио конференции
- IP-контактный центр

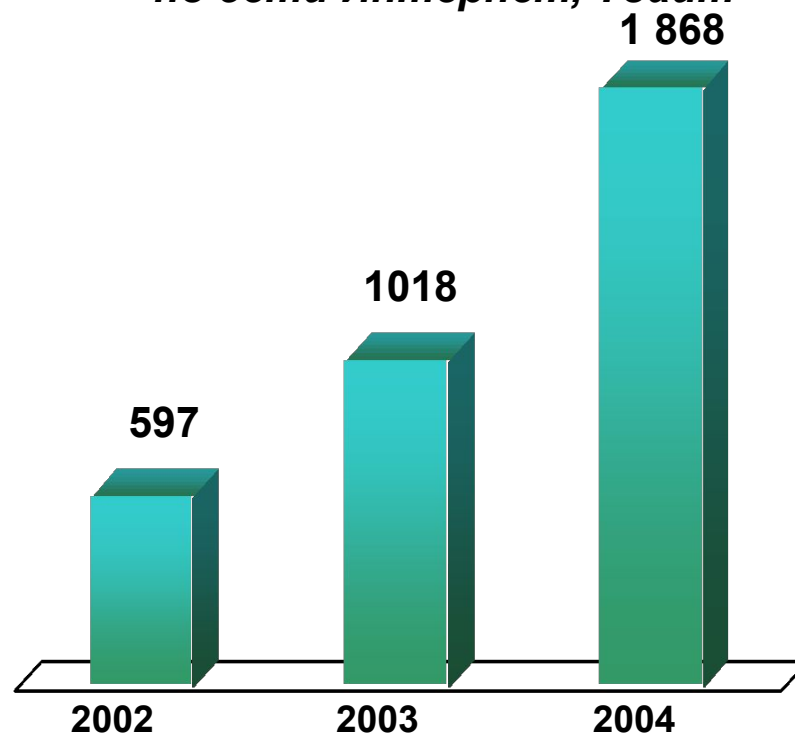
ОАО «Уралсвязьинформ» завершил строительство первой в России коммерческой сети нового поколения на базе технологии NGN

Интернет-услуги и IP-телефония

Доходы от Интернет-услуг и IP-телефонии



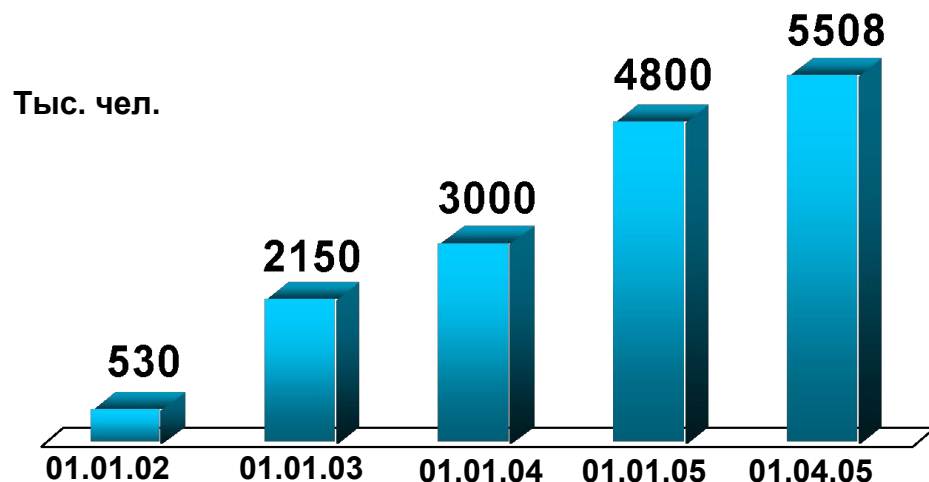
Объем информации, переданной по сети Интернет, Тбайт



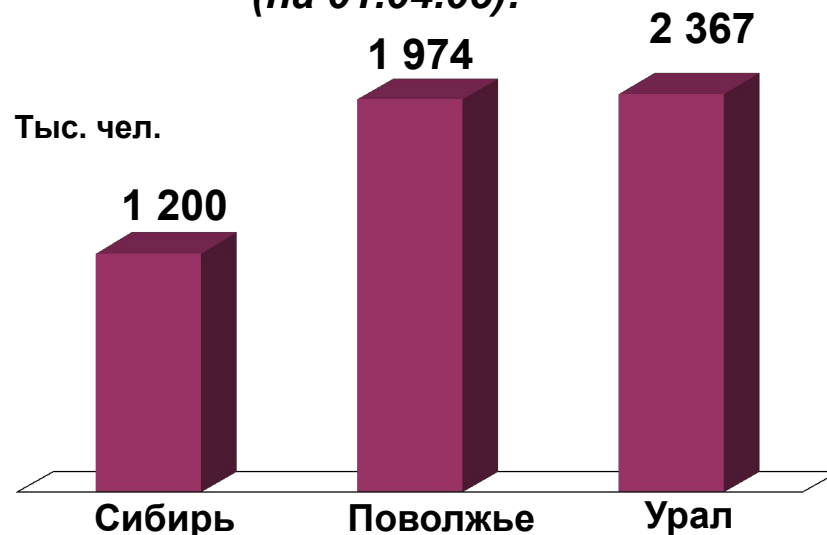
2005 году доходы от Internet и IP-телефонии составят 260 млн. долл.

ОАО «Связьинвест» занимает уверенную позицию на региональном рынке сотовой связи

**Рост количества абонентов
(стандарт GSM):**



**Количество абонентов по регионам
(на 01.04.05):**



- ОАО «Связьинвест» оказывает услуги сотовой связи в **20 субъектах Российской Федерации**.
- Дочерними и зависимыми обществами ОАО «Связьинвест» реализуется **политика укрупнения сотового бизнеса и его интеграцию с фиксированным**.
- Доход от оказания услуг сотовой связи в 2004 году - около **519 млн. долл.** (+40% по отношению к 2003 году).

Интеграция услуг фиксированной и мобильной связи – НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ

ОАО «Уралсвязьинформ» осуществляет консолидацию активов дочерних GSM-операторов и нацелено на конвергенцию традиционных и новых услуги связи

Синергетический эффект от интеграции фиксированной и мобильной связи

Интеграция продуктов и услуг

- Продвижение пакетов услуг
- Развитие новых продуктов
- Единая стратегия маркетинга и продаж
- Создание единого бренда

Интеграция операционных функций

- Единые центры обслуживания абонентов
- Объединение call-центров
- Интеграция бэк-офисов

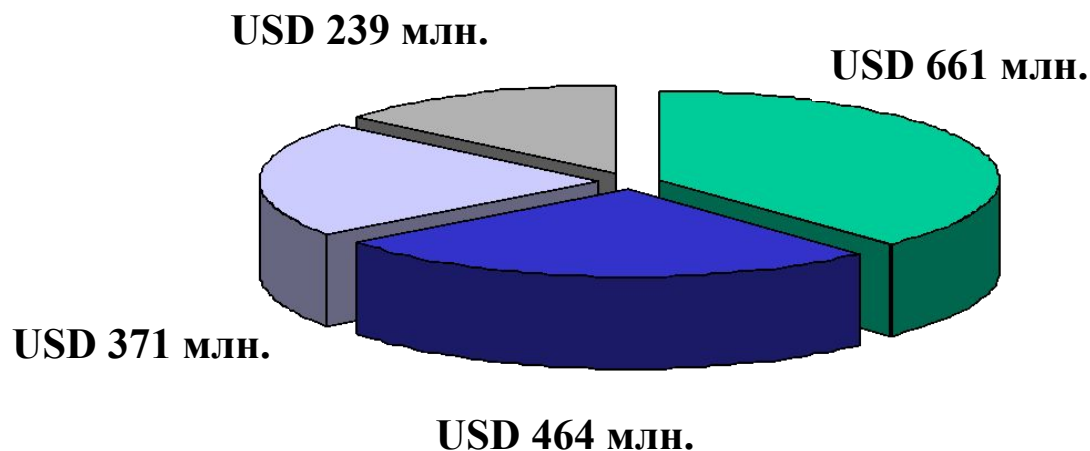
Интеграция сетевой инфраструктуры

- Единая стратегия развития сети
- Интеграция программного обеспечения
- Интеграция биллинга и IT-служб
- Использование единого оборудования

Увеличение конкурентоспособности

Рост инвестиций в развитие новых услуг в 2005 году

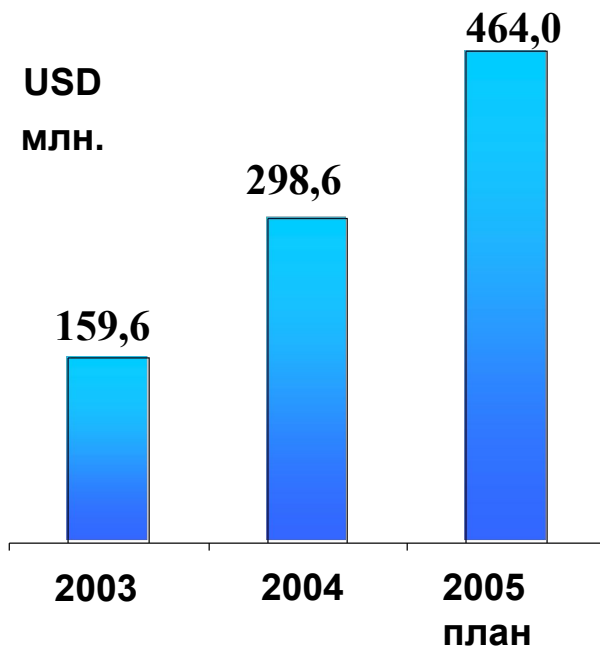
Структура инвестиционного плана



- Традиционная телефония
- Новые услуги и IT технологии
- Развитие инфраструктуры
- Прочее

СВЯЗЬ  **ИНВЕСТ**

Динамика инвестиций в развитие новых услуг



- Доля инвестиций в развитие новых услуг возрастет в 2 раза и составит 27% в общем объеме инвестиций.
- Срок окупаемости инвестиций в развитие новых услуг – 3-4 года.

Связьинвест – новые возможности роста

I. ОАО «Связьинвест» в отрасли телекоммуникаций

II. Развитие новых услуг

III. Внутрикорпоративное реформирование и оптимизация бизнеса

IV. Статус естественной монополии и регулирование тарифов

ERP-система – эффекты внедрения



Единая биллинговая система – эффекты внедрения



Успешно завершается первая фаза проекта преобразования биллинга

Основные результаты:

- Проведен анализ текущей ситуации с биллинговыми процессами и системами во всех компаниях
- Разработано техническое задание на автоматизированные системы расчетов
- Разработан высокоуровневый план на ближайшие 4 года
- Разработан детальный типовой план внедрения в компаниях холдинга

Система управления операционными рисками

Цель:

- создание системы управления рисками процесса, позволяющей прогнозировать риски и снижать рискованные потери в бизнес-процессах МРК

Задачи:

- выявление и оценка рисков процесса МРК
- выявление и устранение недостатков системы внутреннего контроля и разработка контрольных процедур, позволяющих локализовать, минимизировать или ликвидировать последствия рискованных событий
- создание системы мониторинга бизнес-процессов на предмет выявления рисков процесса и принятия мер по управлению рисками

Результат

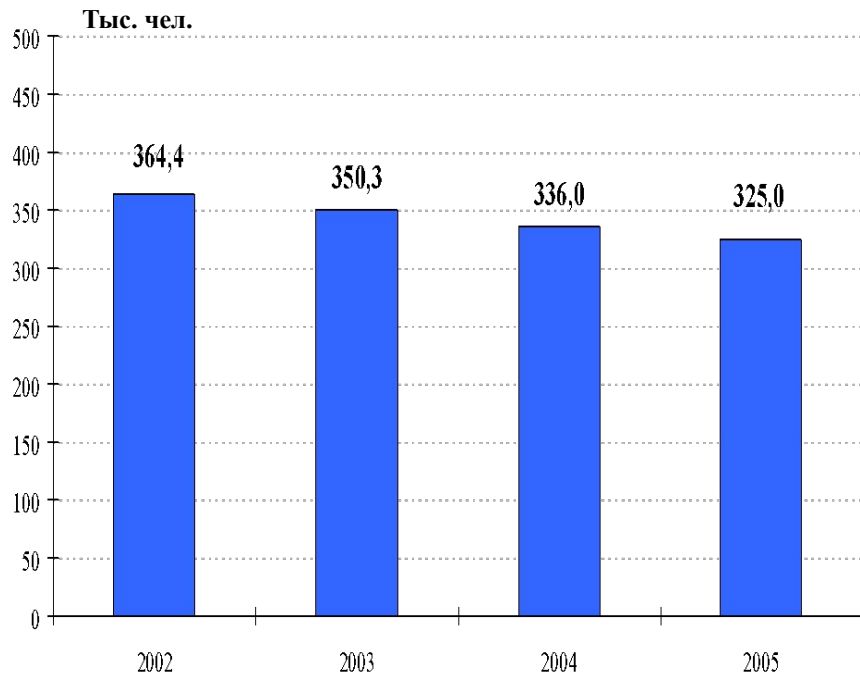
ы:

- снижение финансовых потерь за счет минимизации, локализации, ликвидации рискованных событий
- приобретение дополнительных финансовых выгод за счет совершенствования системы управления

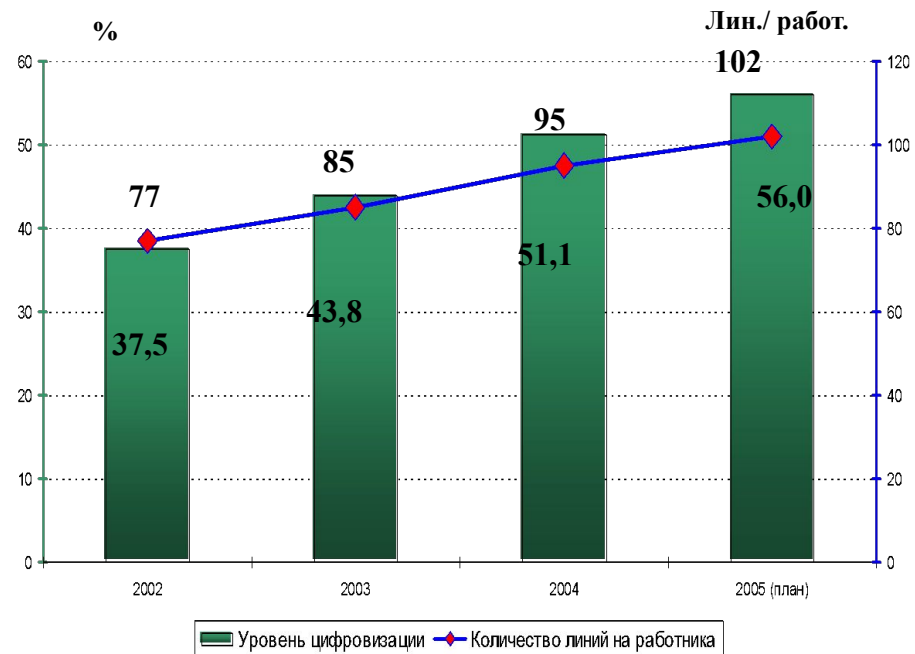
В ОАО «Сибирьтелеком» и ОАО «ЮТК» реализуются пилотные проекты: разработаны основные подходы к управлению рисками процесса, изменены структуры департаментов внутреннего аудита

Оптимизация численности кадрового состава

Динамика численности кадрового состава



Количество линий на работки и уровень цифровизации



В компаниях группы «Связьинвест» идет разработка программы оптимизации численности кадрового состава

Связьинвест – новые возможности роста

I. ОАО «Связьинвест» в отрасли телекоммуникаций

II. Развитие новых услуг

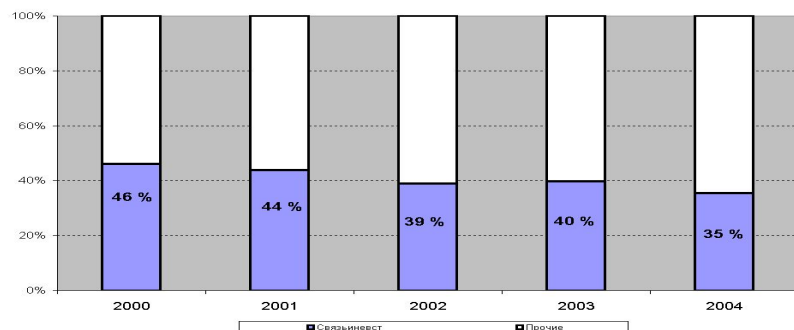
III. Внутрикорпоративное реформирование и оптимизация бизнеса

IV. Статус естественной монополии и регулирование тарифов

Назрела необходимость пересмотра критериев «естественного монополизма»

“естественная монополия - состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке *эффективнее в отсутствие конкуренции* в силу технологических особенностей производства..., а *товары*, производимые субъектами естественной монополии, *не могут быть заменены в потреблении другими товарами*...” *

Критерий № 1 - отсутствие конкуренции



Снижение доли доходов компаний «Связьинвеста» свидетельствует о высокой конкуренции на российском телекоммуникационном рынке

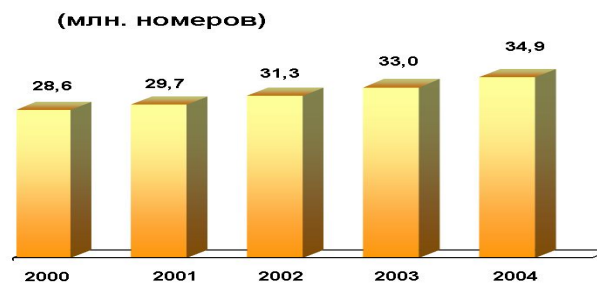
Критерий № 2 - товары не могут быть заменены в потреблении

Динамика развития подвижной связи в России



На телекоммуникационном рынке наблюдается мобильная канибализация – мобильная связь замещает фиксированную

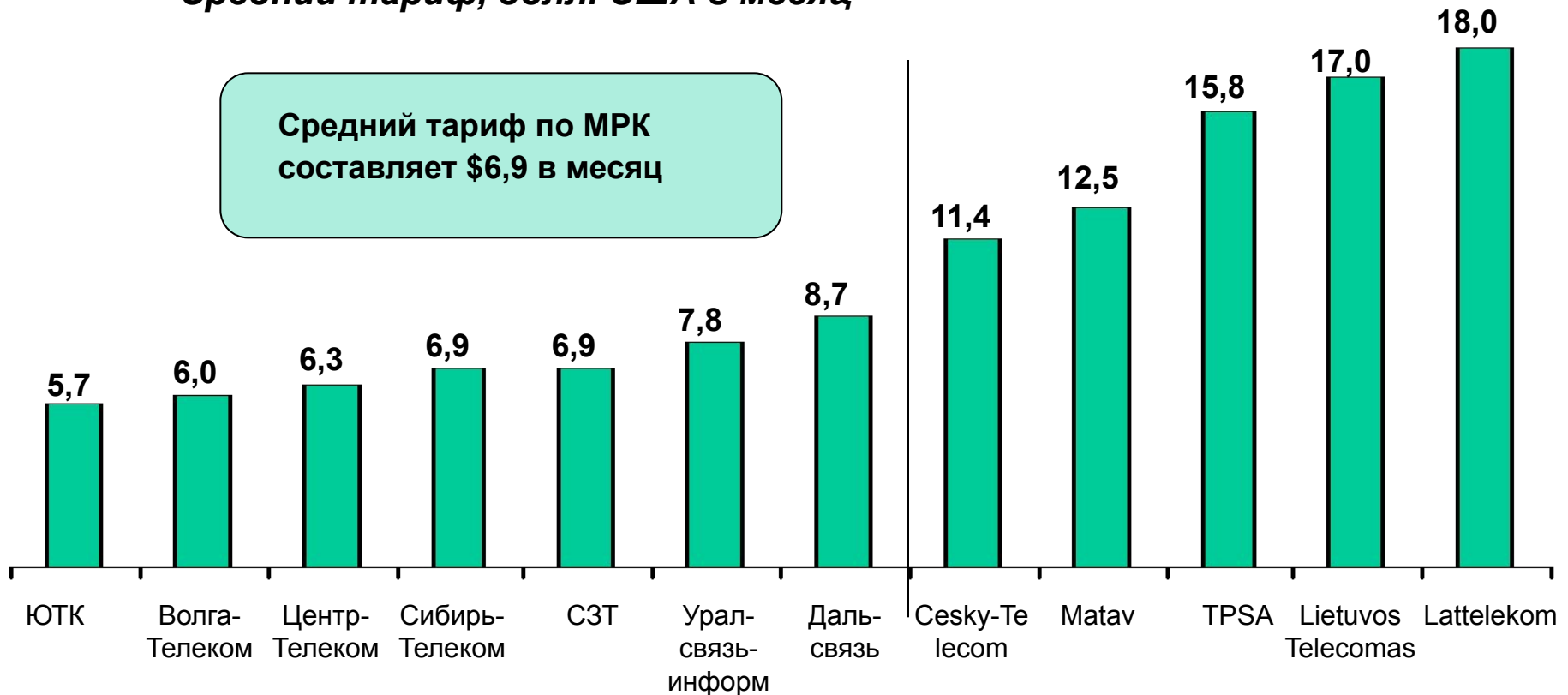
Динамика монтированной емкости компаний холдинга «Связьинвест»



* Закон о естественных монополиях

Уровень тарифов на местную связь в сравнении с европейскими операторами

Средний тариф, долл. США в месяц*



Средний тариф в России составляет порядка 50% своего аналога в Центральной и Восточной Европе и на 60% ниже, чем в странах Балтии.

* CeskyTelecom, Matav, Lietuvos Telecomas, Lattelekom - экспертная оценка ОАО «Связьинвест»

Необходимость дальнейшего совершенствования регуляторной политики

- Предоставление компаниям холдинга **возможности разработки гибких тарифных планов** для разных категорий потребителей (что станет возможным после принятия Правительством РФ постановления «О государственном регулировании тарифов на услуги общедоступной электросвязи и общедоступной почтовой связи»)
- **Признание** факта наличия **конкуренции** в области фиксированной связи в крупных российских городах и **освобождение от тарифного регулирования на этих рынках**

Спасибо за внимание!