

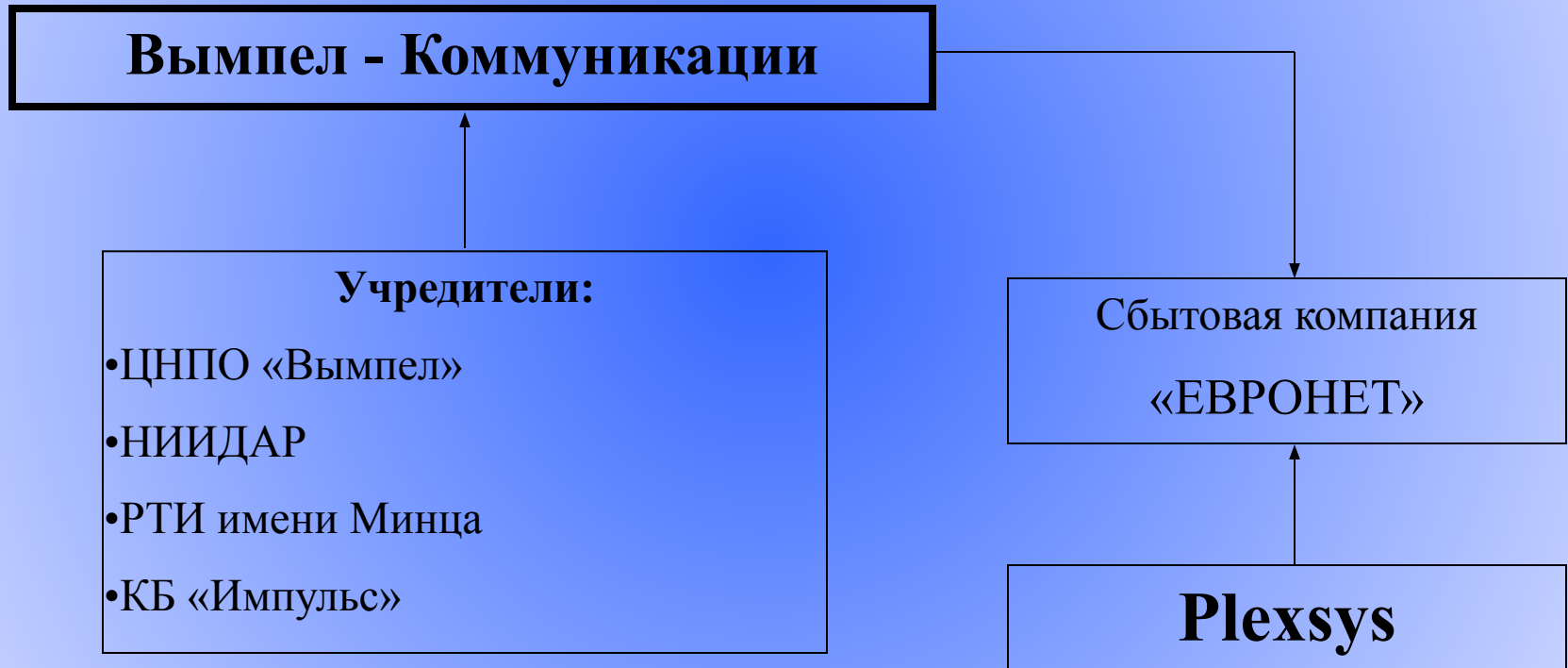
# Основные бизнес-этапы развития компании

# Вымпел-Коммуникации

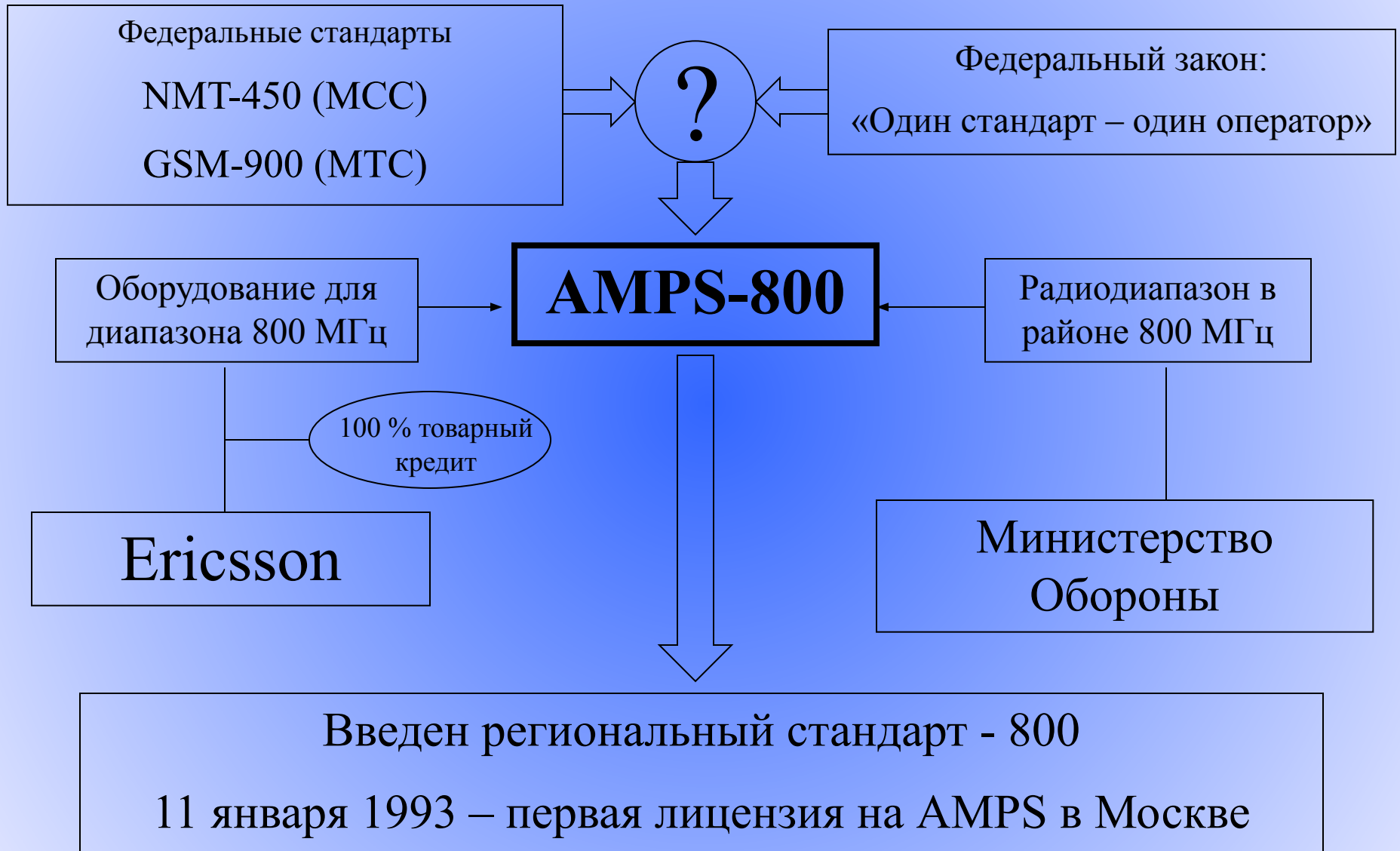
# Энтузиасты – 1990 - 1991



## Первоначальная структура бизнеса

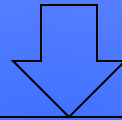


# Энтузиасты – 1992 -1993

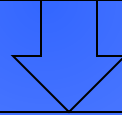


# Энтузиасты - 1993

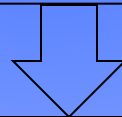
- Первые абоненты
- Вступительный взнос 5000 USD



Разногласия с «Евронетом»



Необходимость инвестиционных вложений на растущем конкурентном рынке

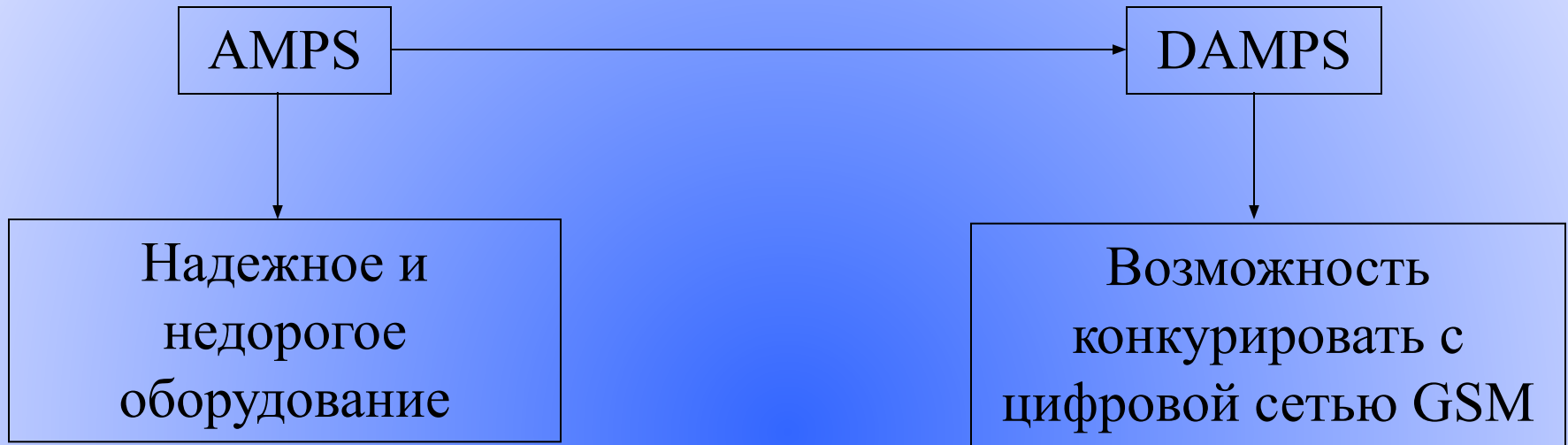


«Апрельские тезисы»

# Время Васильева – 1993 - 1994



# Время Васильева – 1994



ВымпелКом создал одну из лучших в мире сетей в стандарте AMPS

- Эффективное моделирование размещения станций
- Свободный доступ
- Высокое качество связи

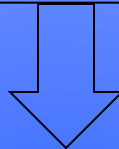
# Время Васильева - 1995



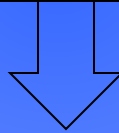


# Время Васильева - 1995

Необходимость инвестиций для  
развития сети



В России не существовало долгосрочного  
финансирования на нормальных условиях



Идея выхода на  
международные рынки  
капитала  
**NYSE**

# NYSE - 1996



# GSM - 1996



# GSM - 1996

## GSM - 900

- Инвестиции на покрытие территории в 3 раза меньше чем при GSM – 1800
- Широко распространен в Европе

Эффективен в условиях когда необходима большая площадь покрытия при относительно невысокой концентрации абонентов

## GSM - 1800

- Более совершенная техника
- Более высокая пропускная способность
- Только появился в Европе

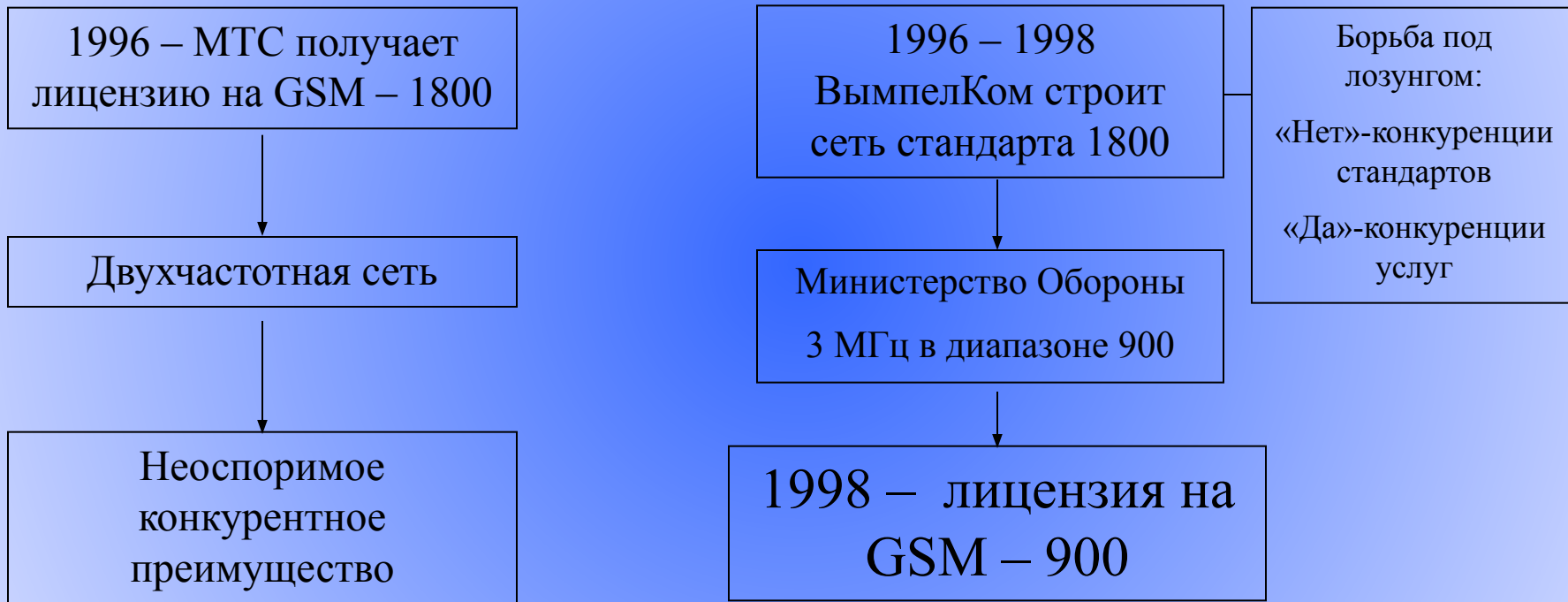
Эффективен в условиях когда площадь покрытия невелика но концентрация абонентов высокая

## GSM – 900/1800

# GSM – 1996 - 1998

## Конкуренция с МТС

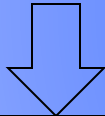
Устранение административного ограничения: 1 стандарт – 1 оператор



В 1998 году на один проданный аппарат стандарта GSM-1800 приходилось 10 аппаратов стандарта GSM-900

# Кризис - 1998

- Основная часть активов в рублях (50 млн. USD), а задолженность в валюте
- Потеря 10 тыс. абонентов («золотая база»)
- ВымпелКом впервые уступил лидерство МТС по количеству подключенных абонентов
- Убытки в 4,7 млн. USD по итогам 1998 года



Отсутствие средств

Необходимость развития сети GSM - 900

Продажа 25% акций норвежской компании Telenor за 162 млн. USD

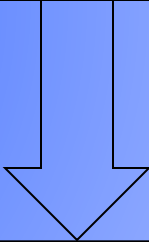
Рыночная стоимость такого пакета на тот период – 216 млн. USD

# Выход из кризиса – 1998 - 1999

- Система Pre-paid
- «Коробочки»
- Тарифные планы «Би+»

- Снижение стоимости подключения к сети
- Федеральные номера
- Биллинг - USD

ВымпелКом  
Начинает обслуживать  
**middle-class**



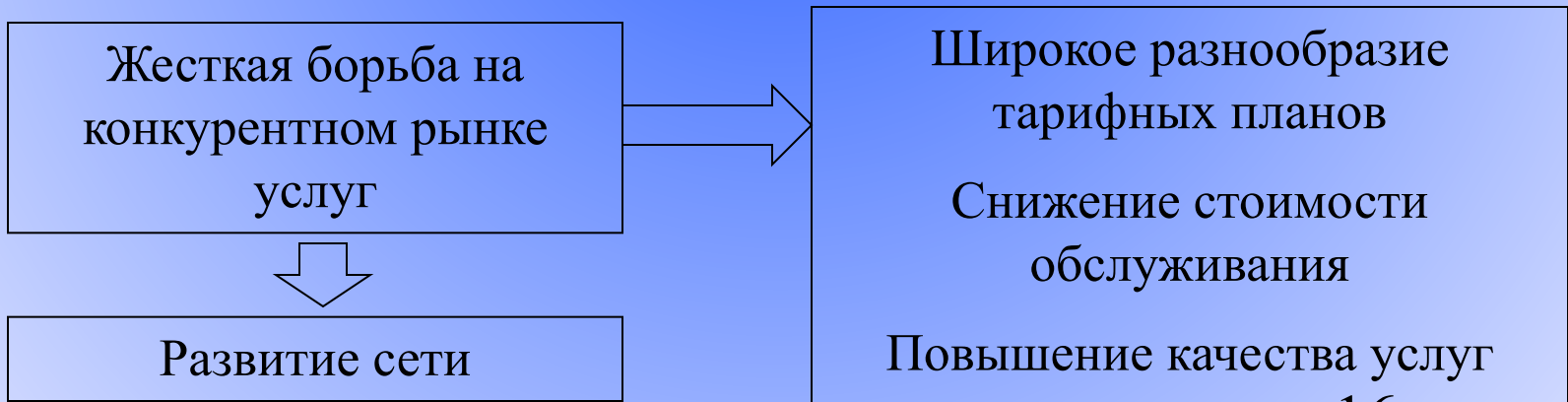
Введение в эксплуатацию  
двухчастотной сети  
GSM-900/1800

Компания ориентируется  
на массового потребителя

ВымпелКом вышел на уровень **15 тыс. абонентов в месяц**

# Новый рассвет «ВымпелКома» – 2000

- Соглашение о стратегическом партнерстве с норвежским телекоммуникационным концерном Telenor
- Вторичное размещение ценных бумаг на общую сумму 225 млн. USD





# Новый рассвет «ВымпелКома» – 2001





# Новый рассвет «ВымпелКома» – 2002



# Новый рассвет «ВымпелКома» – 2002



# Новый рассвет «ВымпелКома» – 2002

**Рост абонентской базы в сети «Би Лайн»**



# Новый рассвет «ВымпелКома» – 2002

## ARPU и MoU

**Средний доход в расчете на абонента (ARPU)** – USD в месяц

**Среднее число минут на абонента (MoU)** – минут в месяц

**SAC (затраты на привлечение одного абонента)**



# Новый рассвет «ВымпелКома» – 2002

**Общий операционный доход компании**



# Новый рассвет «ВымпелКома» – 2002

**ЕБИТДА**





# Новый рассвет «ВымпелКома» – 2002

NYSE – Vimpelcom

