Основные бизнес-этапы развития компании

Вымпел-Коммуникации

Энтузиасты – 1990 - 1991

Радио-технический институт имени Минца

«Ритм-2000»

- Система для индивидуального приема спутникового телевидения
- Система кабельного телевидения АС-600
- Автомобильные антирадары
- Другие проекты

ЦНПО «Вымпел»

АО «КБ «Импульс»

15 сентября 1992 года

регистрация компании

«Вымпел – Коммуникации»

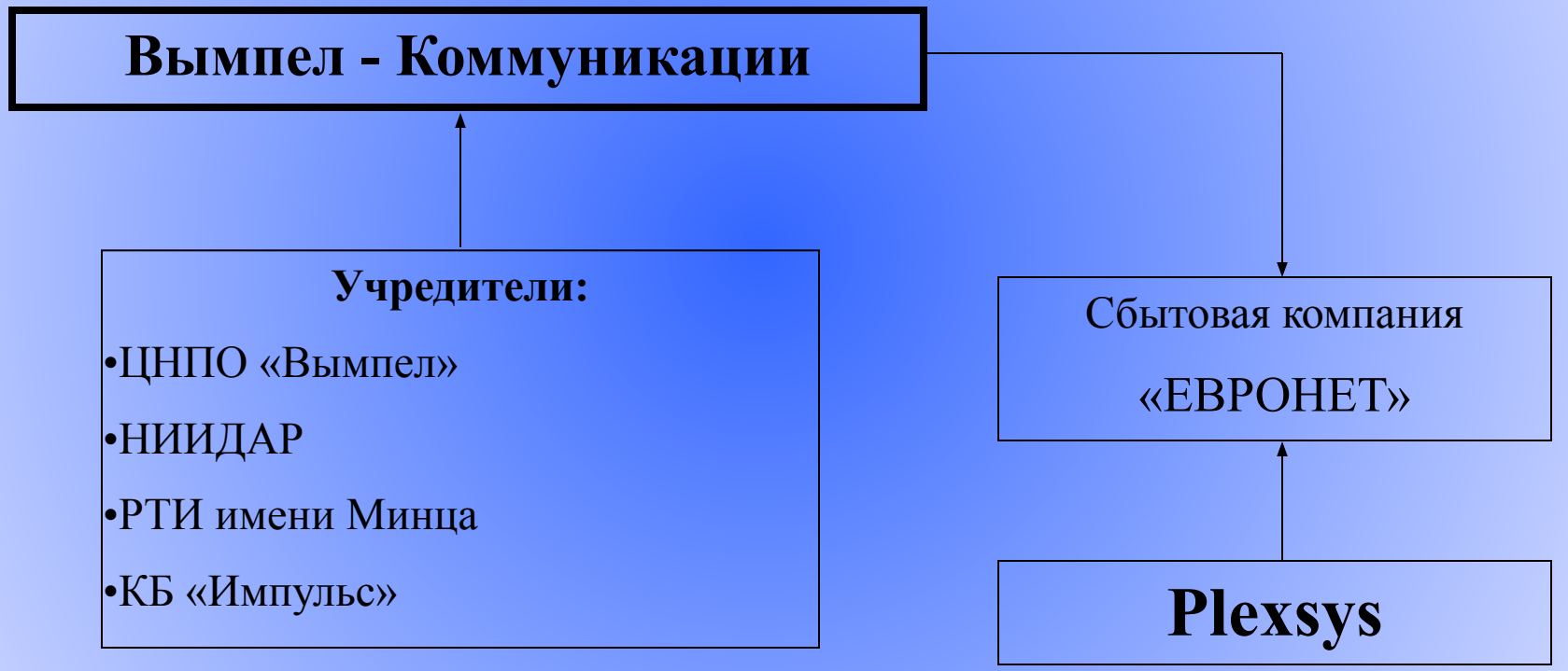
Строительство сетей для мобильных систем

Оги Фабела

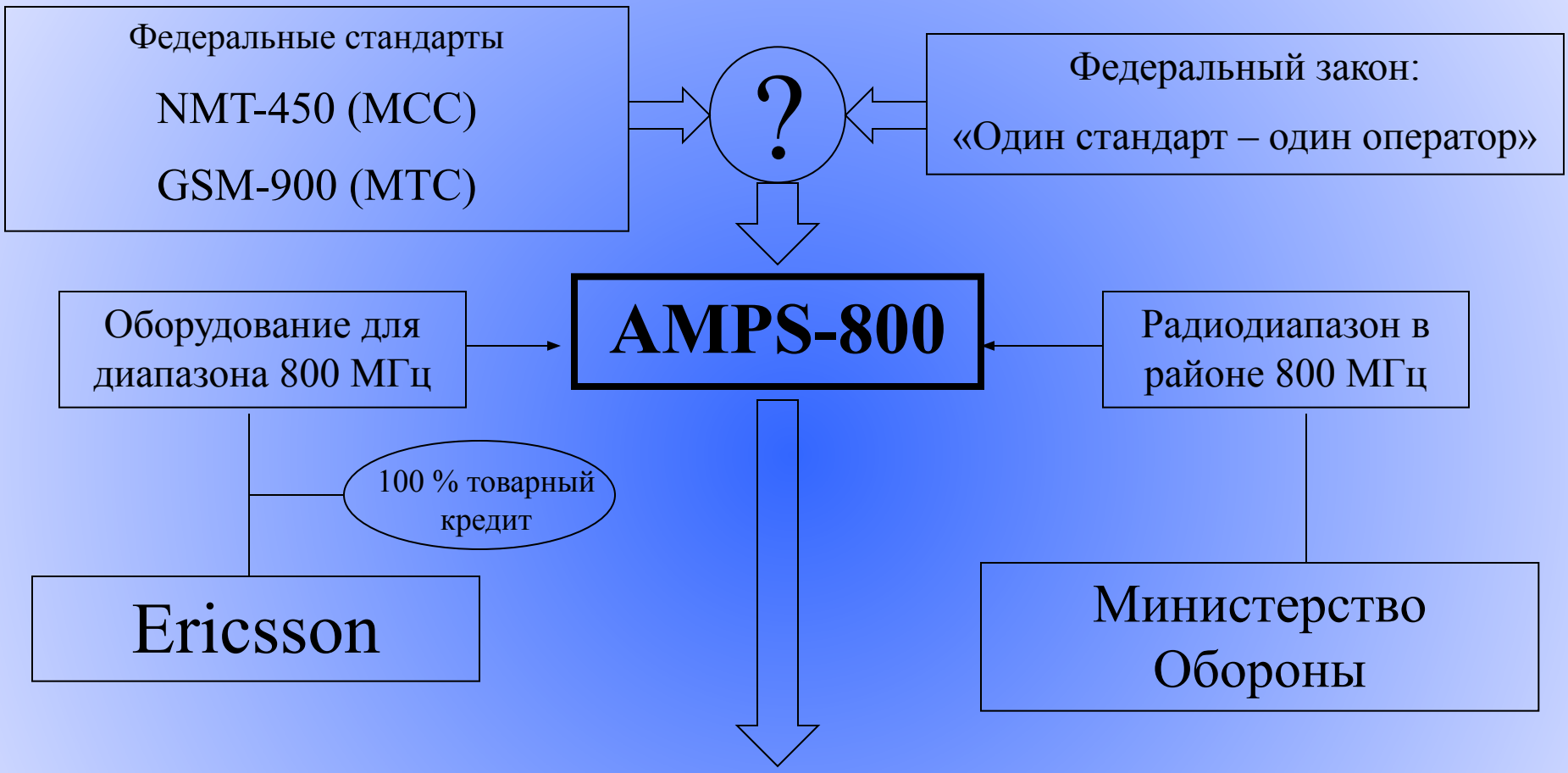
Американская фирма **Plexsys** – производство аппаратуры для сотовой телефонии

Энтузиасты - 1992

Первоначальная структура бизнеса

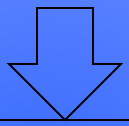


Энтузиасты – 1992 -1993

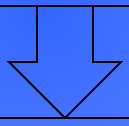


Энтузиасты - 1993

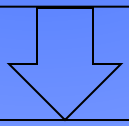
- Первые абоненты
- Вступительный взнос 5000 USD



Разногласия с «Евронетом»

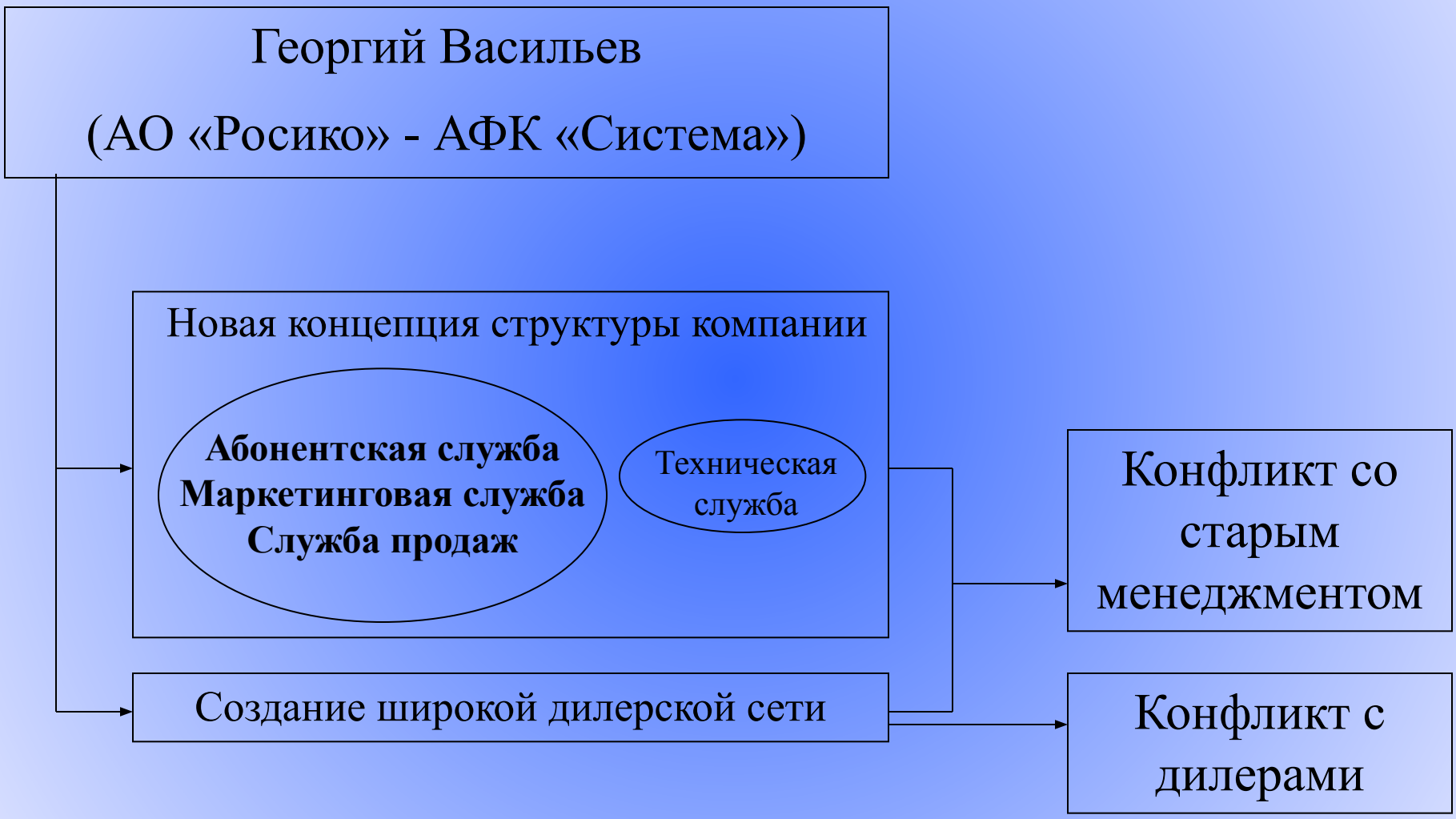


Необходимость инвестиционных вложений на растущем конкурентном рынке

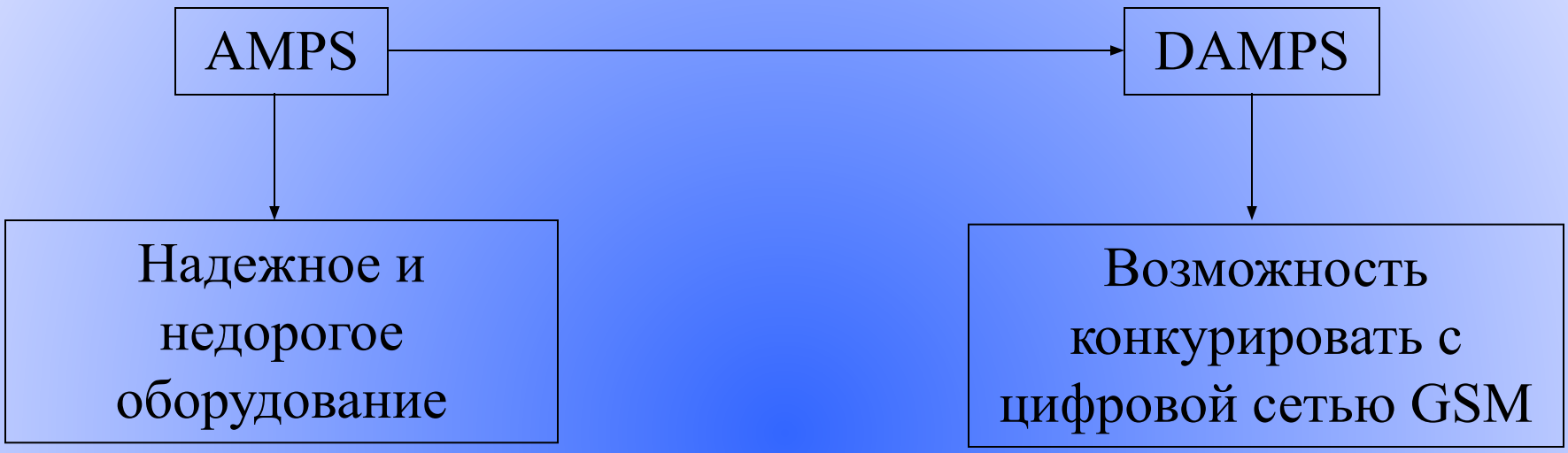


«Апрельские тезисы»

Время Васильева – 1993 - 1994



Время Васильева – 1994



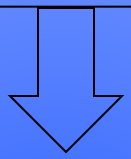
ВымпелКом создал одну из лучших в мире сетей в стандарте AMPS

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

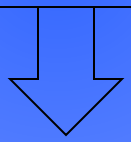
Время Васильева - 1995

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

Подготовка к выходу на биржу

Андеррайтеры:

- «Ренессанс-Капитал»
- Donaldson
- Lufkin&Jenrette

Road-Show

- Западным инвесторам «наскучил» свой рынок (новая цель – развивающиеся страны)
- Привлекательность телекоммуникационного бизнеса (инвестиционная прозрачность)

Удачное время выхода на биржу → **60 млн.** USD

GSM - 1996

GSM
?
GSM
•Стандарт распространен в Европе
•Автоматический роуминг
•Свобода выбора поставщика
Лицензия на **GSM-900** (МТС)
GSM-1800
Министерство Обороны
20 МГц в диапазоне 1800

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

1996 – МТС получает лицензию на GSM – 1800

Двухчастотная сеть

Неоспоримое конкурентное преимущество

1996 – 1998 ВымпелКом строит сеть стандарта 1800

Министерство Обороны

3 МГц в диапазоне 900

1998 – лицензия на GSM – 900

Борьба под лозунгом:

«Нет»-конкуренции стандартов

«Да»-конкуренции услуг

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

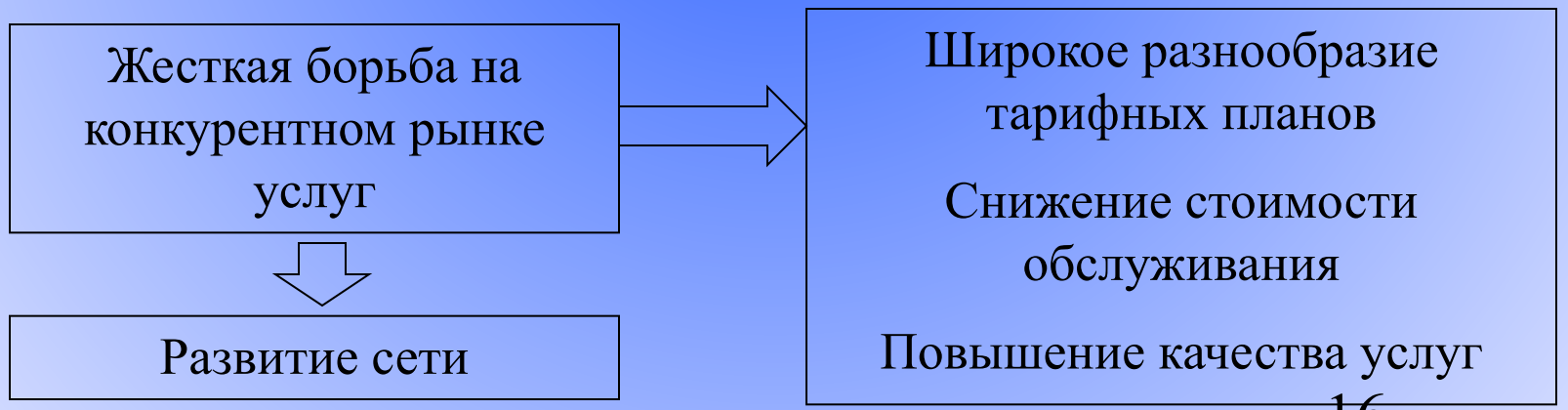
Компания ориентируется на массового потребителя

Введение в эксплуатацию двухчастотной сети GSM-900/1800

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

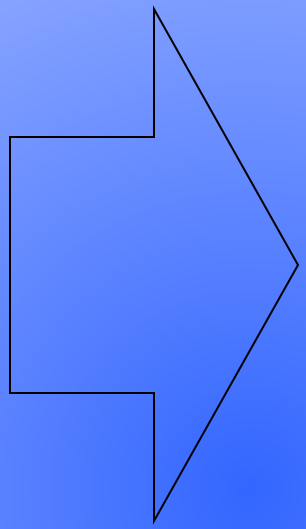


Новый рассвет «ВымпелКома» – 2001

«ВымпелКом»

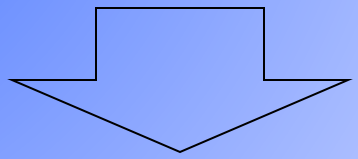
«Теленор»

«Альфа-Групп»



соглашение о стратегическом партнерстве

Уход Д.Б.Зимина на пост почетного президента



Привлечение 337 млн USD на развитие регионального бизнеса.

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)

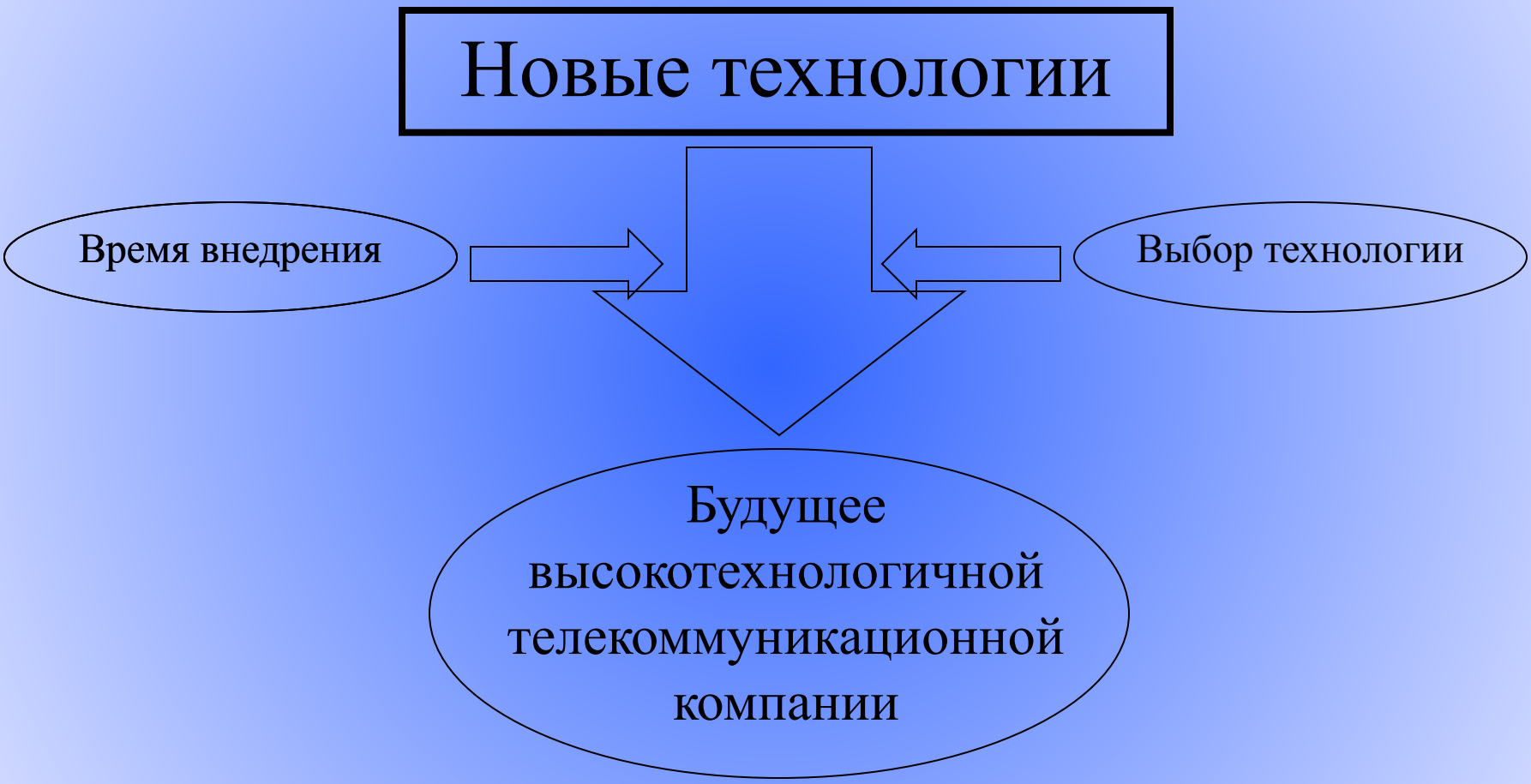
Новый рассвет «ВымпелКома» – 2002

Общий операционный доход компании

Новый рассвет «ВымпелКома» – 2002

EBITDA

Новый рассвет «ВымпелКома» – 2002

NYSE – Vimpelcom

Новый расцвет «ВымпелКома» – 2002