

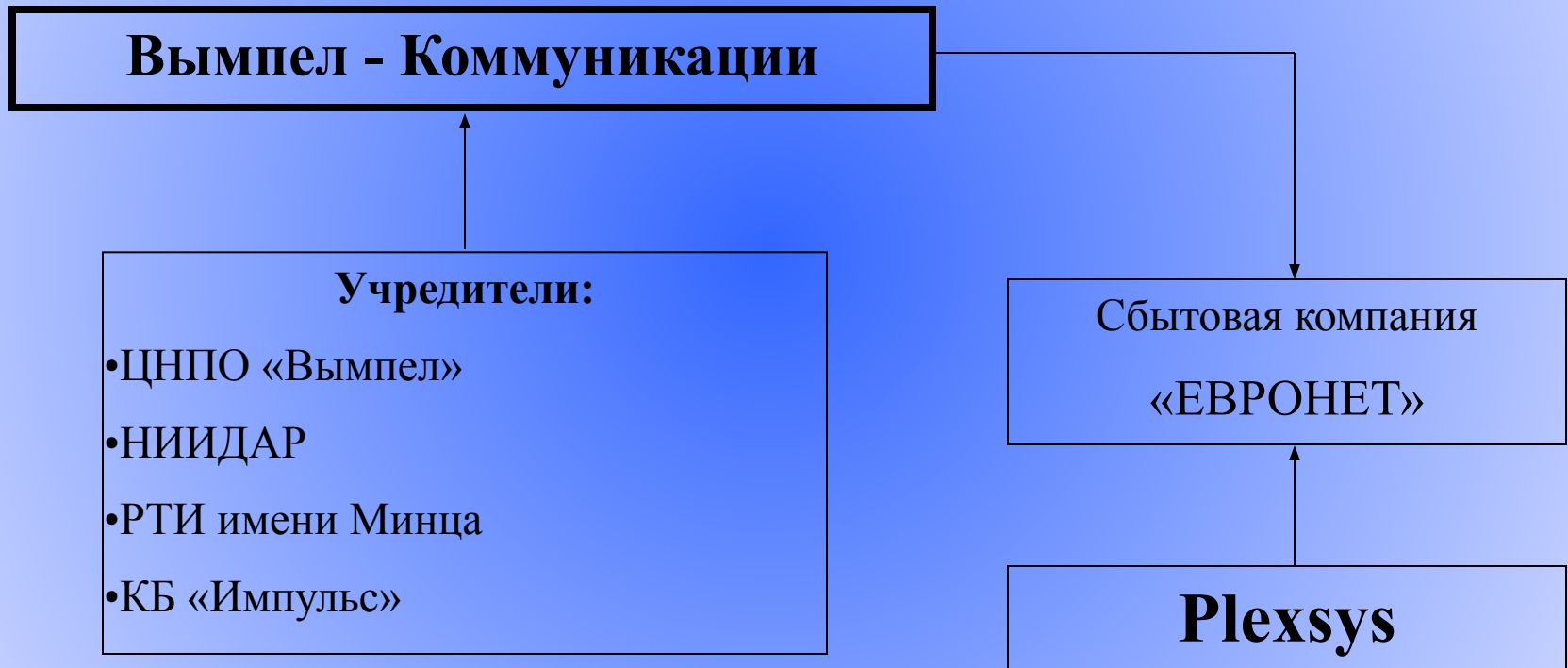
Основные бизнес-этапы развития компании

Вымпел-Коммуникации

Энтузиасты – 1990 - 1991



Первоначальная структура бизнеса

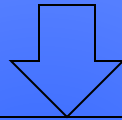


Энтузиасты – 1992 -1993

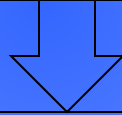


Энтузиасты - 1993

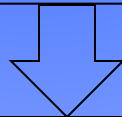
- Первые абоненты
- Вступительный взнос 5000 USD



Разногласия с «Евронетом»



Необходимость инвестиционных вложений на растущем конкурентном рынке

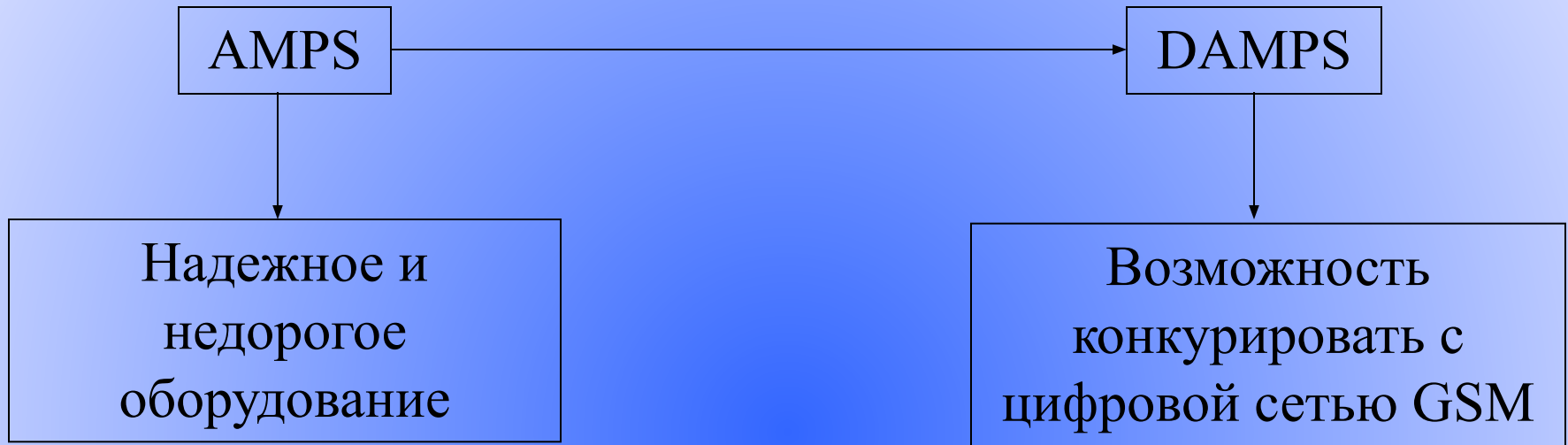


«Апрельские тезисы»

Время Васильева – 1993 - 1994



Время Васильева – 1994



ВымпелКом создал одну из лучших в мире сетей в стандарте AMPS

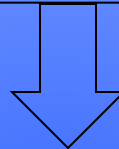
- Эффективное моделирование размещения станций
- Свободный доступ
- Высокое качество связи

Время Васильева - 1995

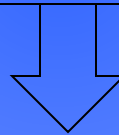


Время Васильева - 1995

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

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



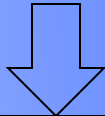
1998 – лицензия на GSM – 900

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

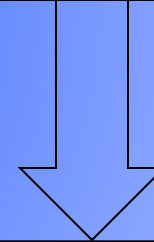
Рыночная стоимость такого пакета на тот период – 216 млн. USD

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

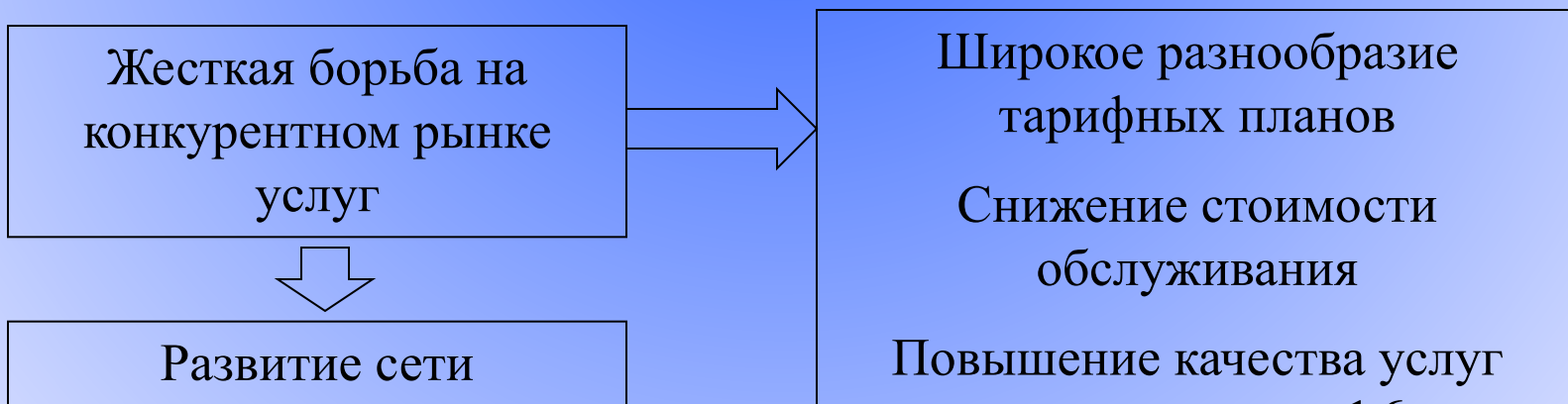


Введение в эксплуатацию
двухчастотной сети
GSM-900/1800

Компания ориентируется
на массового потребителя

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

- 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

