



1. Сколько денег Скартел потратил в этом году на инвестиции?

В развитие бизнеса за 9 месяцев 2010 компания инвестировала 110,6 млн. долларов США. Больше половины этой суммы (57,3 млн.) было потрачено на закупку оборудования для базовых станций, 33,1 млн. направлено на строительные-монтажные работы, а оставшаяся сумма была вложена в оборудование для Центров Обработки Данных и в развитие транспортной сети (14,8 млн.), проектно-изыскательные работы (4,7 млн.), а также другие проекты (0,7 млн.). В четвертом квартале 2010 г. мы запланировали инвестировать еще 56,1 млн. Итоговый объем инвестиций за год составит 166,7 млн. долларов США.

2. Какие источники финансирования использовались?

Общий объем привлеченных средств за первые три квартала 2010 года составил 158,1 млн. долларов США. Ниже представлена разбивка привлеченного финансирования по основным источникам:

Инструменты привлечения	Сумма (млн. USD)
Прямое кредитование	61,4
Лизинг (прямой и обратный)	87,2
Финансирование вендоров	9,6
Итого привлечено	158,1

До конца года планируется привлечь еще до 185 млн. долларов США, включая финансирование под гарантии кредитно-экспортных агентств (ECA) стран-поставщиков. Всего к концу 2010 года общий объем привлеченных кредитных средств составит более 340 млн. долларов США.

3. Что сделано на эти деньги?

За счет привлеченного финансирования мы приобрели и установили оборудование для новых Центров Обработки Данных в Казани и Самаре, расширили транспортную сеть в 5 городах (Москва, Санкт-Петербург, Уфа, Сочи, Краснодар), установили более 1100 новых базовых станций и закупили оборудование для 550 новых объектов.

4. Пользовательская база

Прирост абонентской базы «Скартел» за 9 месяцев 2010 года составил 230 000 клиентов. На конец 3 квартала общая активная база насчитывала чуть более 630 000 пользователей. На конец октября 2010 пользовательская база составляет более 680 000. Территориальное распределение пользовательской базы представлено ниже:



	Сен-10	Окт-10
Активная база	631 349	682 075
Москва	396 546	430 655
Санкт-Петербург	120 095	128 571
Уфа	24 422	25 915
Сочи	41 455	44 941
Краснодар	48 831	51 993

5. Основные финансовые показатели

Выручка оператора в России по услугам за 9 месяцев 2010 года составила 2 млрд. 642 млн. рублей, EBITDA за этот период составила 220 млн. рублей. Соответственно, маржинальность по EBITDA за этот период составила 8,3%. Ниже в виде таблицы представлены основные финансовые показатели 2-го и 3-го кварталов, по которым можно судить о динамике роста бизнеса и его финансовой эффективности:

'000 рублей	Q2	Q3	Q3 против Q2	
			В %	В %
Количество сотрудников	440	408	-32	-7,3%
Выручка	893 893	981 519	87 626	10%
EBITDA	42 715	175 533	132 818	310,9%
Маржинальность EBITDA / Revenue, %	4,8%	17,9%		373%
Средняя численность сотрудников	460	409	-51	-11%
Выручка на сотрудника	1 945	2 400	455	23,4%

6. Какие устройства используют абоненты?

Самым популярным устройством среди клиентов Yota являются USB-модемы, ими пользуются около 80%, за ними следуют ноутбуки (15%), роутеры (стационарные и мобильные) (4%) и HTC MAX (1%).

7. Какие тарифные опции наиболее популярны у пользователей?

Около 24% клиентов Yota-частных лиц используют тариф Yota День, а самой высокой популярностью традиционно пользуется месячный тарифный план Yota Месяц (76% пользователей). Стоит заметить, что пятая часть клиентов использует попеременно полный и однодневный тарифные планы.

Сайт компании: www.yota.ru

Контакты для прессы: Кисанд Галина, +7 (916)201 06 90,
gkisand@apostolmedia.ru