

► **Скай Линк открывает
осенний бизнес-сезон 2009**

08.2009

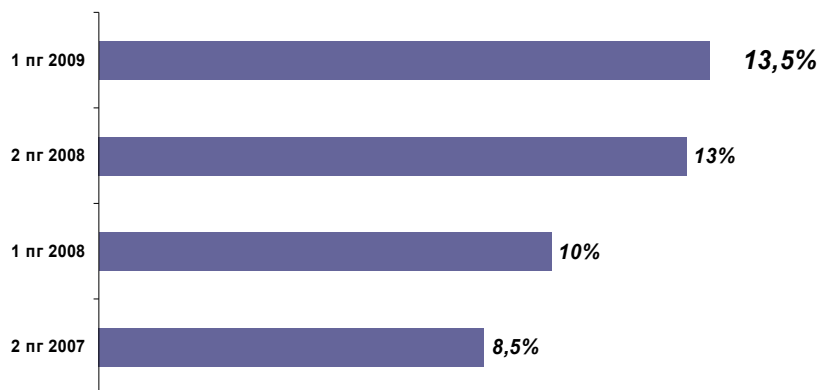


Скай Линк на рынке телекоммуникаций

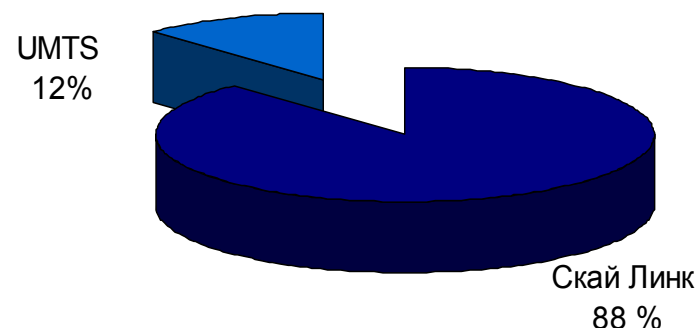


- Доля «Скай Линк» на рынке СПС РФ* по абонентам стабильна и составляет **0,5%**
- Доля «Скай Линк» в общем объеме выручки операторов СПС* составляет **2%**
- Доля «Скай Линк» в объеме выручки операторов от услуг ПД* выросла до **13,5%**
- Доля интернет-трафика «Скай Линк» на рынке 3G* выросла на 6% до **88%**, трафик ПД за 1 полугодие 2009 года составил **1 090 Тб**

Динамика доли выручки Скай Линк на рынке мобильной ПД:



Доля трафика «Скай Линк» на рынке 3G (1Н 2009):



* Объем рынка по оценкам AC&M, J&P, ComNews Research, MForum Analytics и собственным оценкам компании

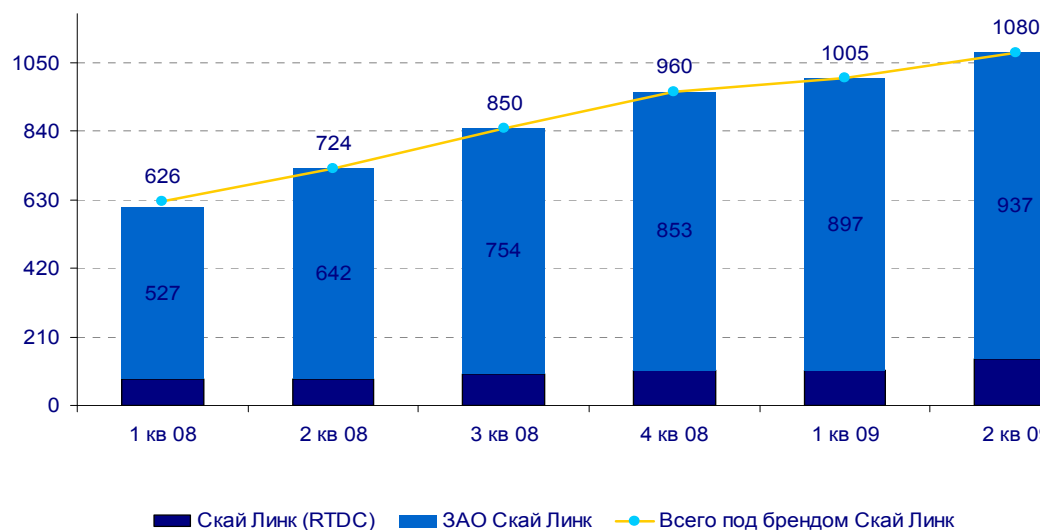
Динамика абонентской базы



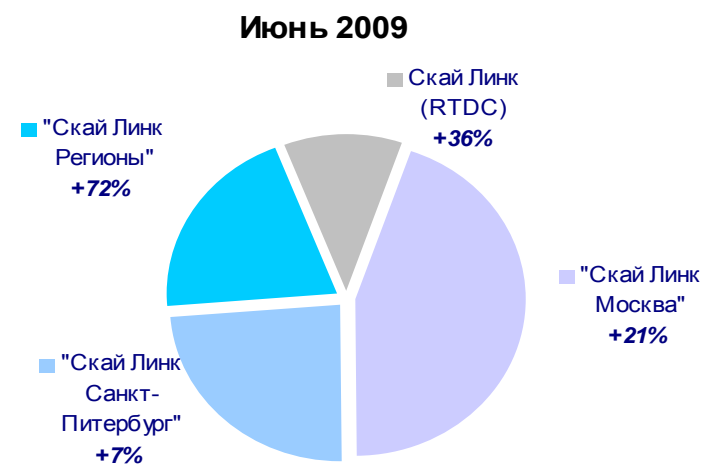
▶ Абонентская база «Скай Линк» на конец 1-го полугодия 2009 года составила 1,1 млн. абонентов, рост на 49% к июню 2008 года

▶ Более чем в 1.5 раза выросла абонентская база группы региональных филиалов «Скай Линк»

Абонентская база тыс. абонентов



Структура Абонентской базы (+прирост за год)



* абонентов, обслуживающихся под брендом «Скай Линк» в РФ

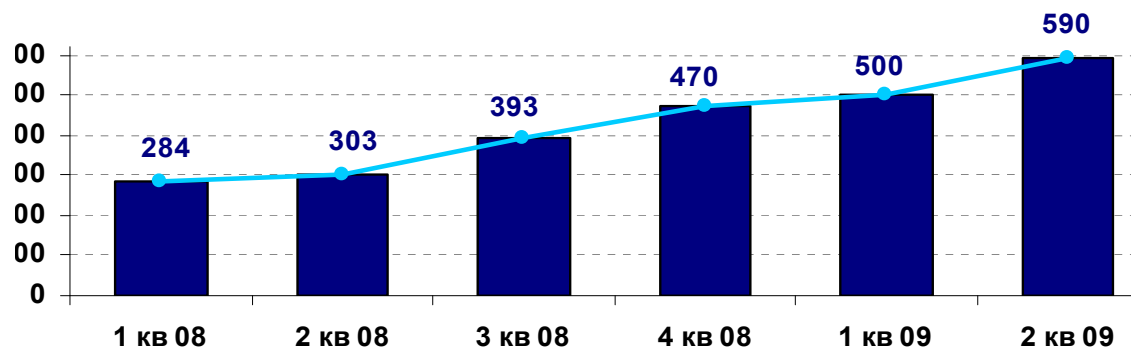
Динамика трафика ПД



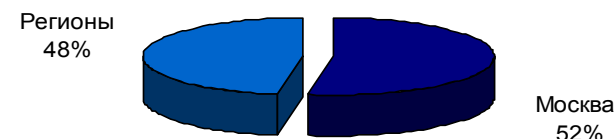
Стабильный рост трафика ПД:

- Объем интернет-трафика абонентов «Скай Линк» в 1 полугодии составил **1090 Тб**
- Рост **на 86%** к 1 полугодю 2008 года
- Рост **на 21%** по сравнению со 2 полугодием 2008 года
- Рост доли регионов в объеме трафика ПД

Трафик ПД, Тб



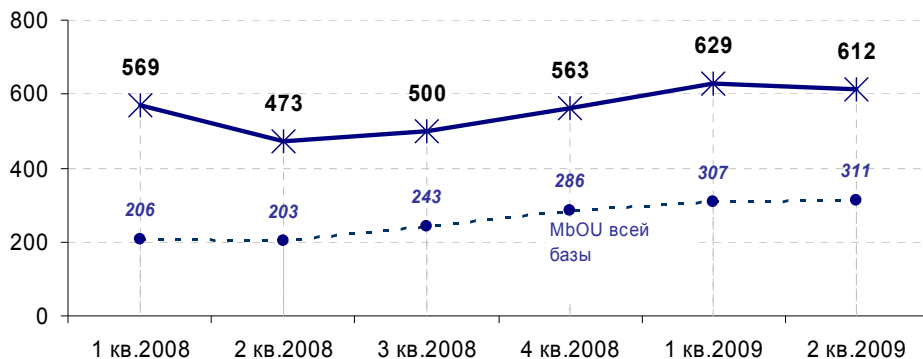
Структура трафика ПД



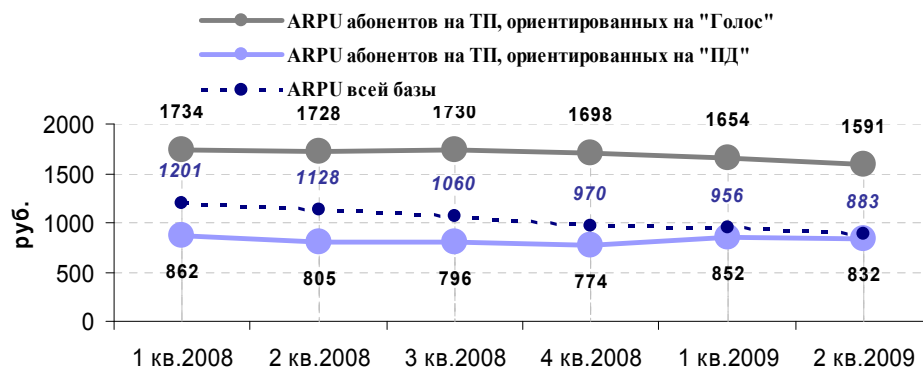
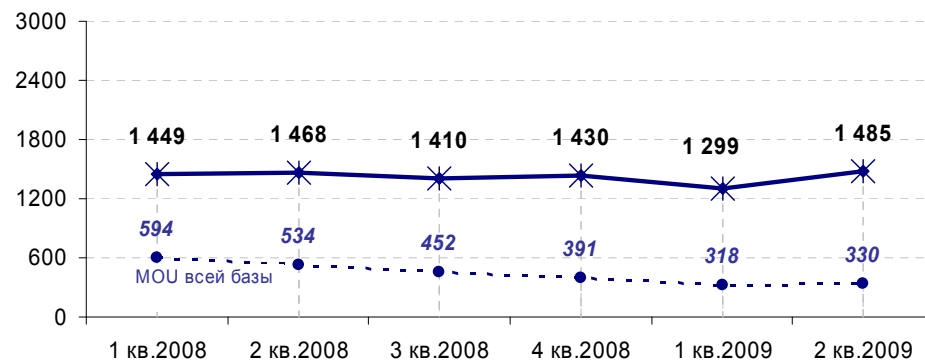
Динамика показателей ARPU и потребления трафика по сегментам



МбОУ абонентов на ТП, ориентированных на "ПД" , МБ/аб.
(в среднем за квартал)



МОУ абонентов на ТП, ориентированных на "Голос" , мин/аб.
(в среднем за квартал)



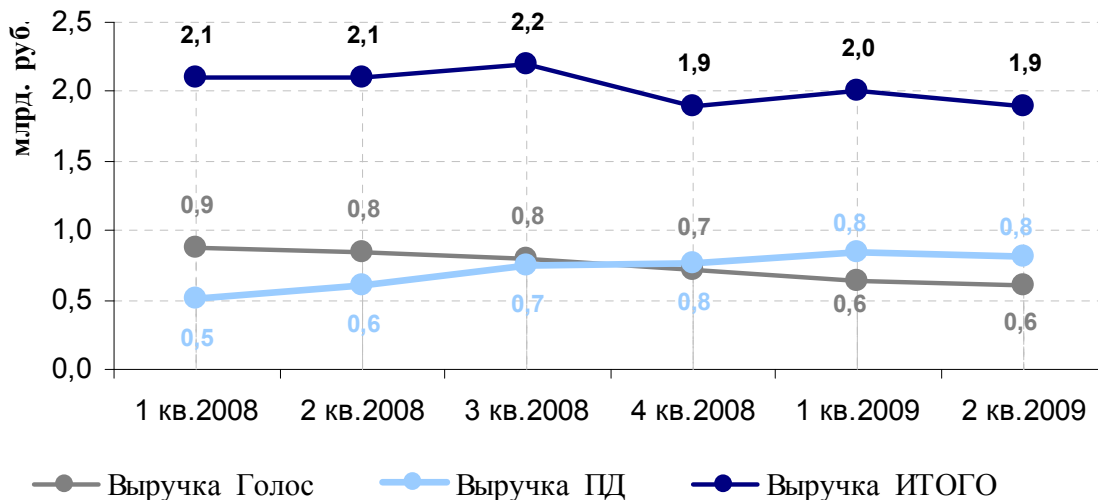
- В течение года средние трафиковые показатели соответствующих сегментов практически не изменились
- В условиях кризиса 2009 года активность абонентов Скай Линк не уменьшилась

► Показатель ARPU абонентов «Скай Линк» по-прежнему максимальный среди сотовых операторов: на уровне 30\$

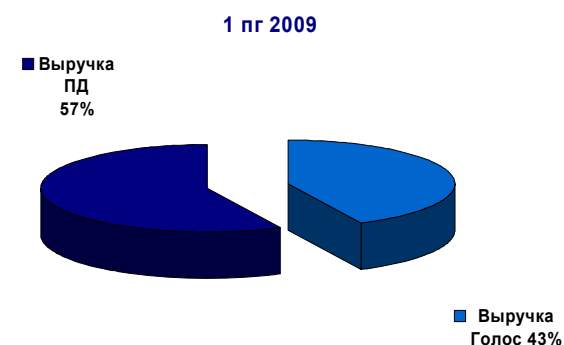
Динамика и структура выручки по сегментам



ГК Скай Линк



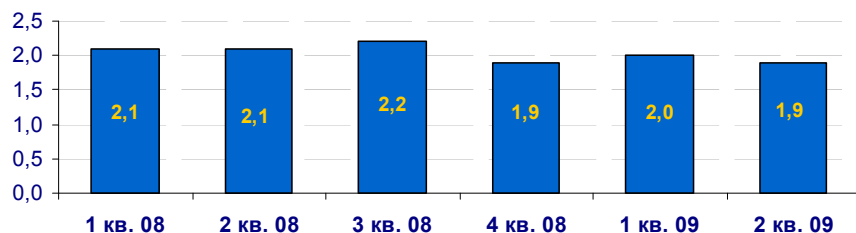
Структура выручки по сегментам



- Рост доли выручки ПД
- Тенденция роста выручки в Москве и суммарно по регионам

Целевой показатель на конец года: паритет выручки в сегментах ПД и голосовых услуг

Выручка (млрд. рублей, по GAAP)



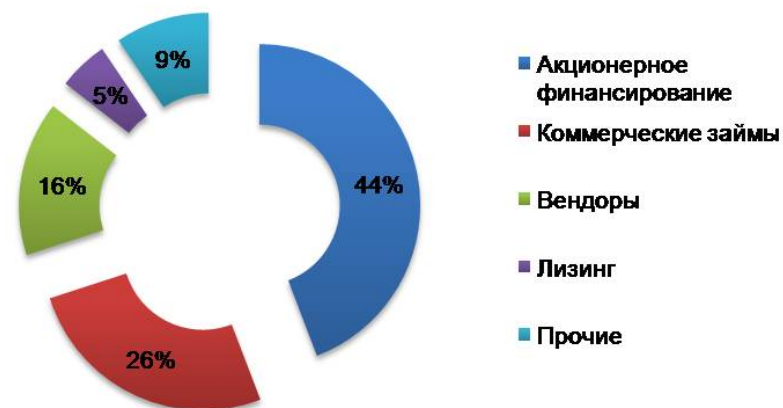
▶ Стабильная выручка

▶ Рост OIBDA - **15%** при стабильной выручке, за счет оптимизации затрат, укрепления рубля и изменения структуры выручки

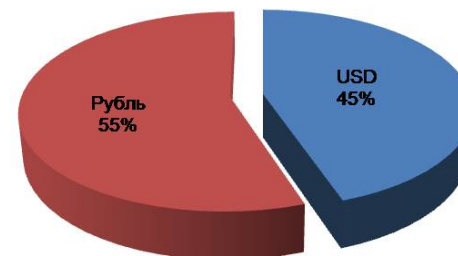
▶ Позитивная динамика соотношения долг/OIBDA без увеличения долговой нагрузки

▶ Во втором квартале 2009 года компания впервые вышла на положительную чистую прибыль

Структура долга по типам



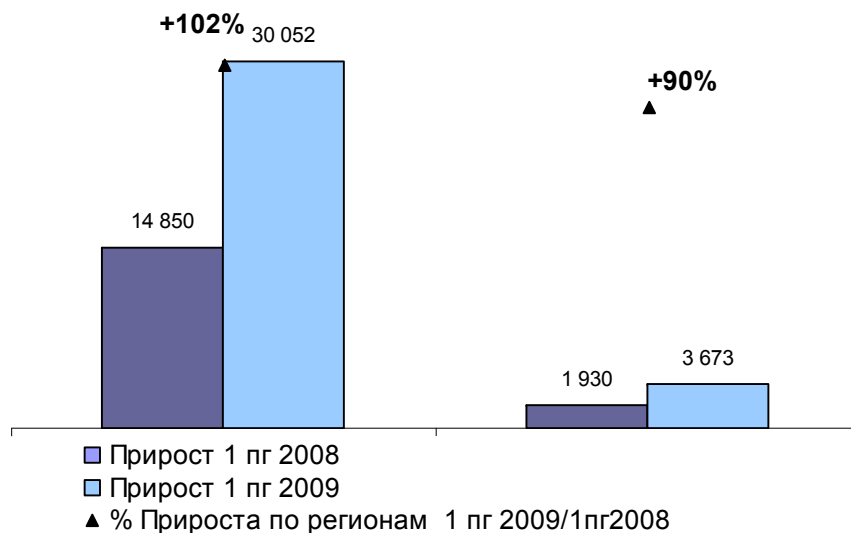
Структура долга по валютам



Влияние 3G ВIG3 в регионах присутствия



«Скай Линк – Регионы»: динамика прироста абонентской базы 1 пг 2008 и 1 пг 2009 гг.



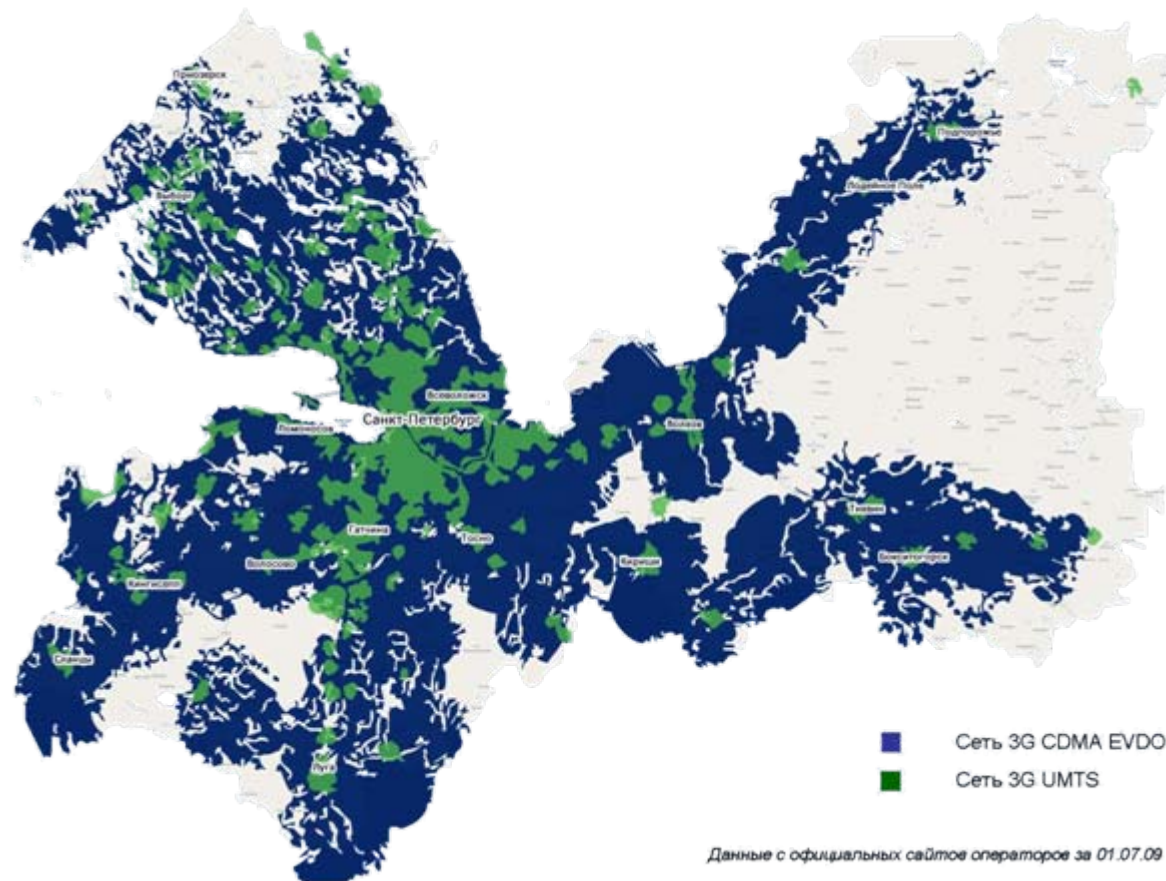
- Бизнес-Единица «Скай Линк – Регионы» показала положительную динамику абонентской базы за период июнь 2008 – июнь 2009

- Только в 6 из 32 субъектах РФ не работает 3G Виг3



Запуск сетей 3G операторами Виг 3 не повлиял в 1 ПГ 2009 года на темп роста абонентских баз филиалов Скай Линк и рост потребления (рос 55% в среднем по регионам)

▶ Конкурентное преимущество – качество услуги

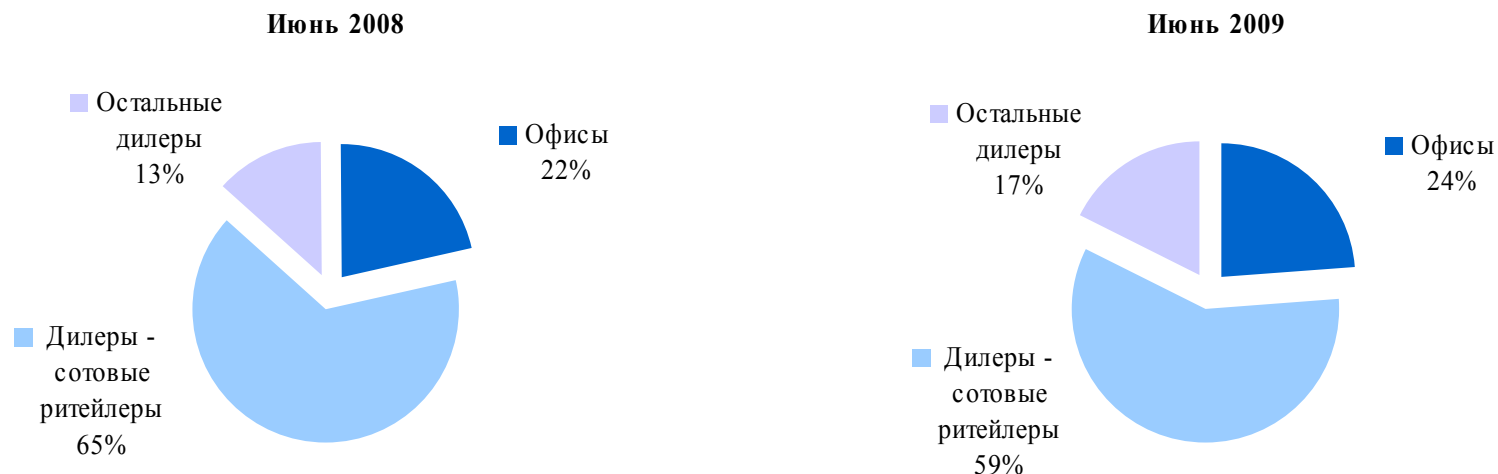


В условиях жесткой конкуренции и падения уровня цен в Санкт-Петербурге более чем в 2 раза:

- Положительная динамика подключений и АБ
- Рост АБ в 1 ПГ на 7%
- Выручка удерживается практически на уровне 2008 года,
- Положительная OIBDA

- Июль 2009: удвоена пропускная способность сети «Скай Линк» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области (перевод второй «голосовой» несущей в режим ПД)
- Значительное большее покрытие 3G, чем у операторов UMTS

Баланс каналов продаж



Зависимость от сотового ритейла* в Москве снизилась за год на 6%. Доля альтернативных каналов продаж выросла до 17%, доля продаж в офисах – до 24%.

Пилотный проект «микро-офисов» в регионах.

Развитие продаж коробочных продуктов через торговые сети. Реализованы проекты: Седьмой континент, Ашан, Старт Мастер, О'Кей, Лента. В планах: М-Видео, Пятерочка, Карусель, Перекресток, Медиа-Маркт.

► Объем продаж суммарно за 1 пг 2009 г. на 14% выше, чем в 1 пг 2008 года

*Сотовые ритейлеры: Евросеть, Альт Телеком, Связной, ИОН и др.

Планы на новый бизнес-сезон в сегменте «Голос»



- Повышение активности на голосовом рынке
- Выход на новые целевые аудитории в сегменте «Голос»
- Снижение стоимости голосовых терминалов
- Развитие продаж ТП «Безлимитный город» и услуги «Безлимитный Скай Линк» в регионах
- Усиление корпоративного сегмента
- Программы лояльности для голосовых абонентов
- Осенью: несколько новых предложений для голосовых абонентов



► **Целевой показатель: при наращивании динамики роста в сегменте ПД довести к концу года долю выручки от голосовых услуг до 50% от общего объема выручки от услуг**

Новое терминальное оборудование Скай Линк



Новые терминалы I полугодие 2009 г.



UBIQUAM U-800
Моб. QWERTY EVDO rev.0
CDMA-450



JoaTelecom L210
мобильный 1X, FM радио



Ubiqum U-700
мобильный 1X, браузер, t-flash,
MP3 плеер



ZTE AC5710
USB модем 1xEVDO rev.A
с поддержкой голосовых
вызовов и CMC



“AirPlus EVDO” MCD-650
USB модем 1xEVDO
CDMA rev.0 с
поддержкой голосовых вызовов



AXESSTEL MV110
USB модем 1xEVDO rev.A
с поддержкой голосовых
вызовов и CMC



Снижение стоимости оборудования для потребителей :
модемы – на **40%**
телефоны – на **15%**

Безлимитные контент-ориентированные тарифные планы и опции



Развитие линейки контентоориентированных тарифных планов и опций:



Безлимитный WEB: WEB-серфинг, ограничение безлимитности - 60 Мб/час

Безлимитный Интернет: по всем протоколам, ограничение безлимитности - 50 Мб/час

Безлимитные одноклассники: безлимитный доступ на сайт «Одноклассники»

Безлимитный LiveJournal: безлимитный доступ на сайт «ЖЖ»

Запуск в 2009 году тарифных планов и опций:

- «Безлимитный E-Mail»
- «Безлимитный Mail.ru»
- «Детский интернет»

- ▶ **Увеличение емкости сети** за счет расширения базовых станций, строительства новых, запуска в ряде регионов вторых несущих EV-DO:
 - **15%** по услугам передачи данных
 - **10%** по голосу.
- ▶ На **18%** увеличена зона обслуживания EV-DO
- ▶ **Модернизация транспортной сети:**
 - **132%** прирост ВОЛС
 - **в 2 раза** увеличена пропускная способность областных радиорелейных линий (РРЛ)
- ▶ **План до конца 2009 года:**
 - Запуск EV-DO Rev.A в нескольких регионах
 - Техническая готовность к запуску сети 2.1 ГГц в Москве и Санкт-Петербурге
 - Запуск сети «Скай Линк» в нескольких регионах (партнерская программа)

Взаимодействие сторон в рамках региональной партнерской программы

«Скай Линк»

- Строительство сети
- Техническая эксплуатация
- Биллинг

«Региональный партнер»

- Фронт офис
- Развитие каналов продаж
- Продвижение услуг

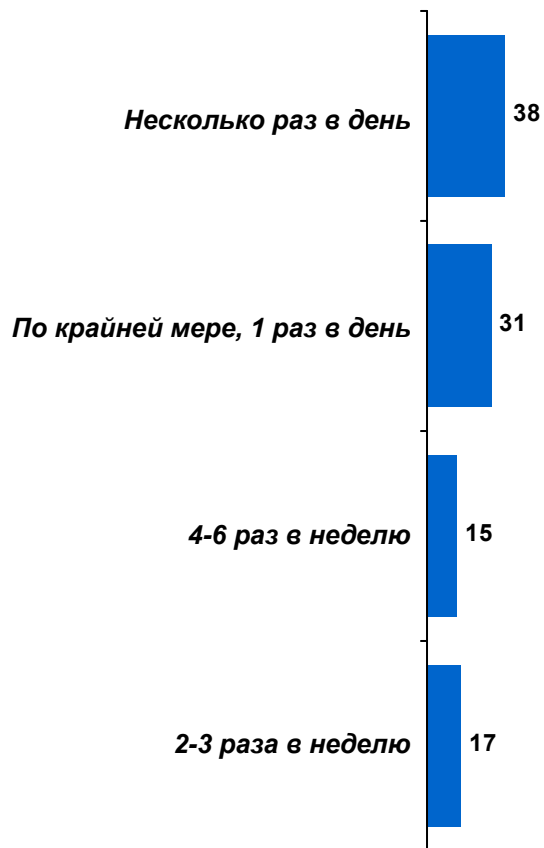
Пользователь мобильного интернета
«Скай Линк»
(второй квартал 2009)



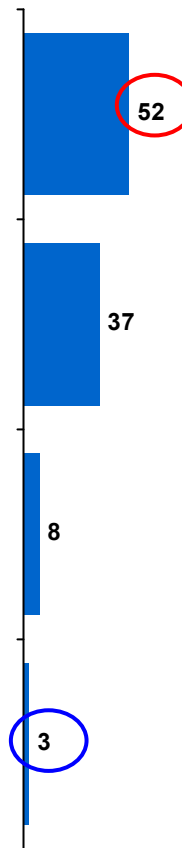
Интернет. Частота использования



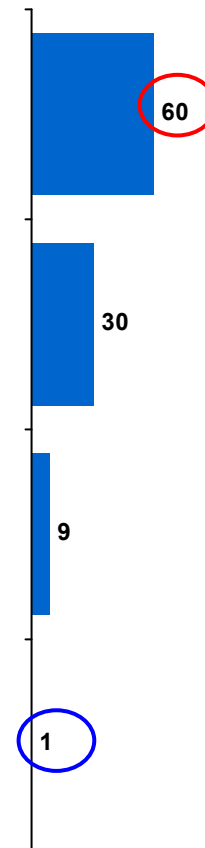
Общая
выборка



СкайЛинк
Москва



СкайЛинк
Регионы



Средняя частота использования = 11,2 р /нед.

Средняя частота использования = 14 р /нед.

Средняя частота использования = 15,2 р ед.

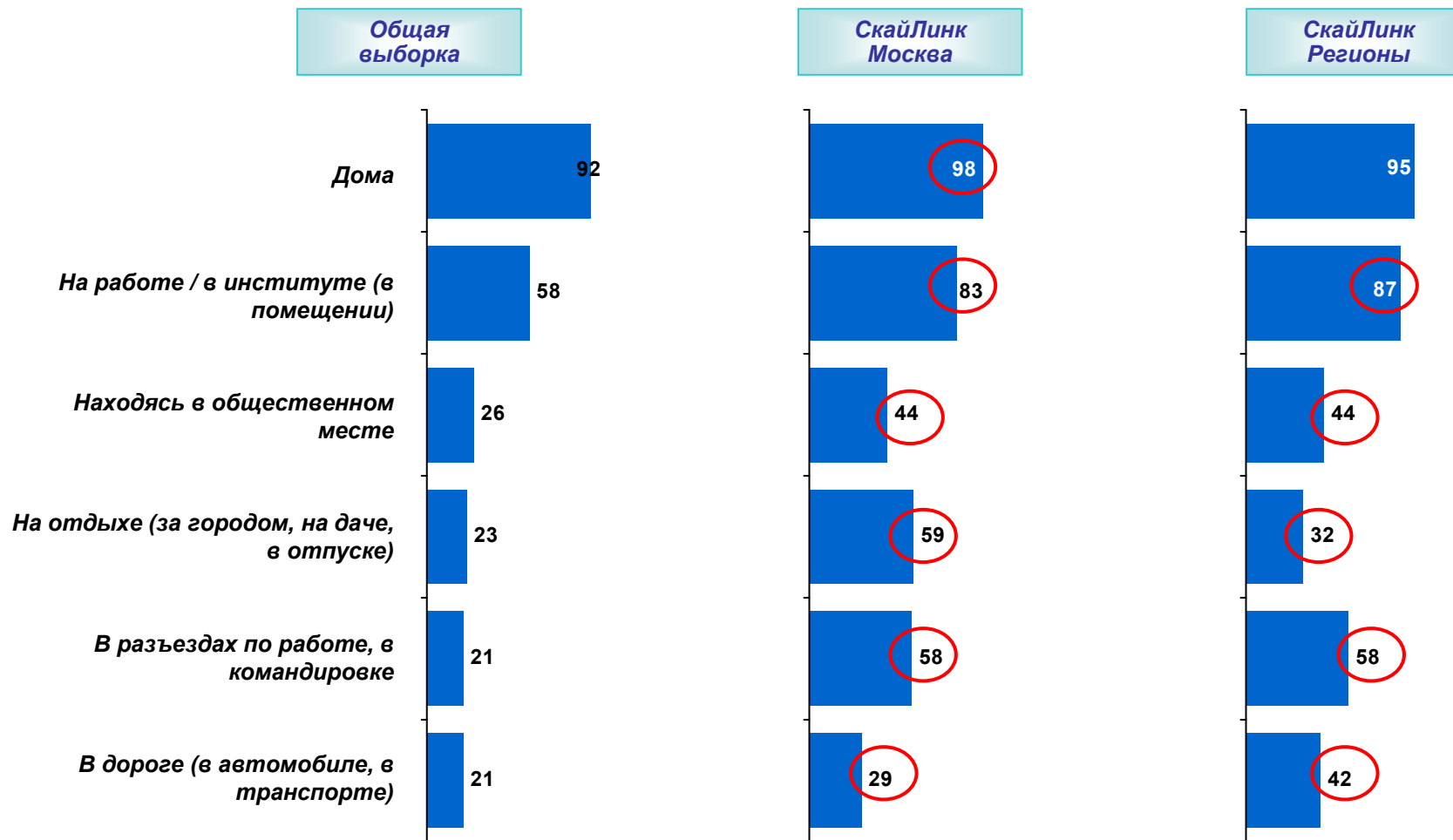
Использование интернет



Использование интернет в различных ситуациях



С разной частотой используют Интернет в этих ситуациях ...



Домашний доступ в Интернет-устройства/доступ

