

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

*08.2009*

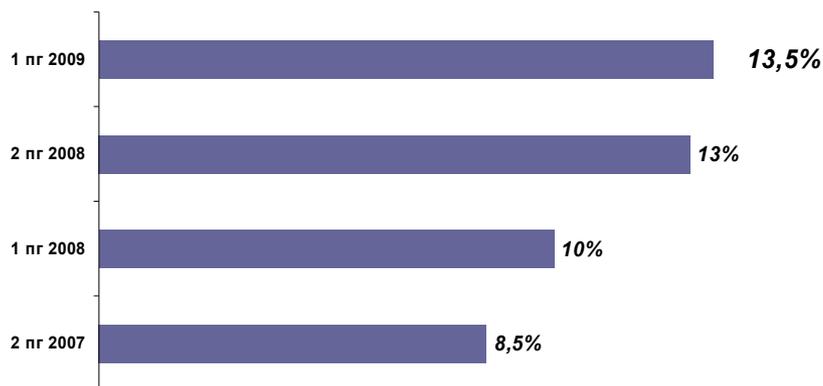


# Скай Линк на рынке телекоммуникаций

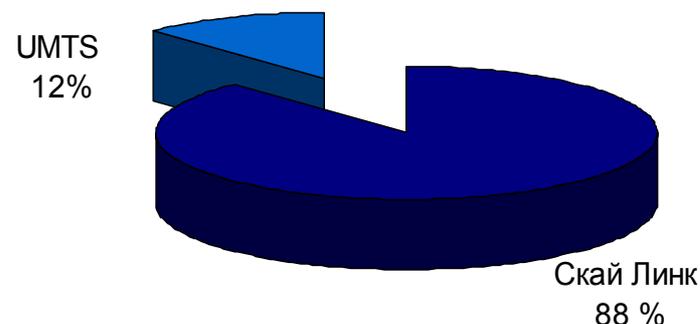


- Доля «Скай Линк» на рынке СПС РФ\* по абонентам стабильна и составляет **0,5%**
- Доля «Скай Линк» в общем объеме выручки операторов СПС\* составляет **2%**
- Доля «Скай Линк» в объеме выручки операторов от услуг ПД\* выросла до **13,5%**
- Доля интернет-трафика «Скай Линк» на рынке 3G\* выросла на 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

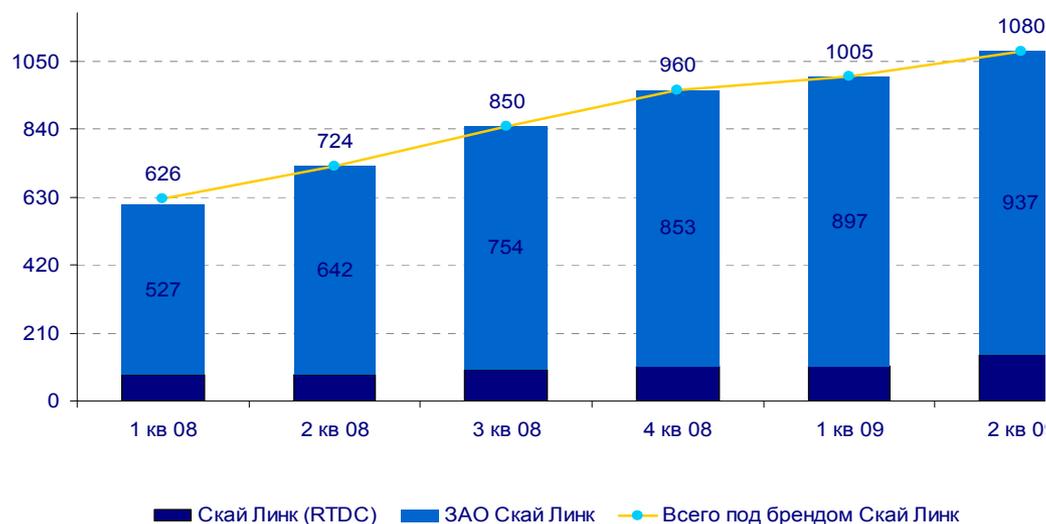
# Динамика абонентской базы



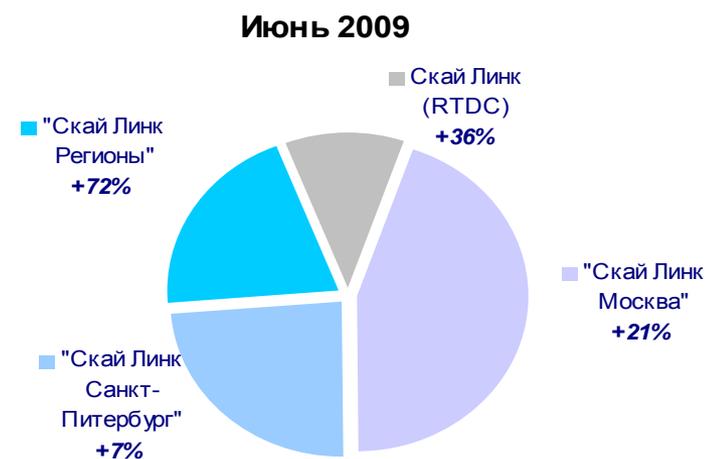
▶ Абонентская база «Скай Линк» на конец 1-го полугодия 2009 года составила 1,1 млн. абонентов, рост на 49% к июню 2008 года

▶ 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, обслуживаемых под брендом «Скай Линк» в РФ

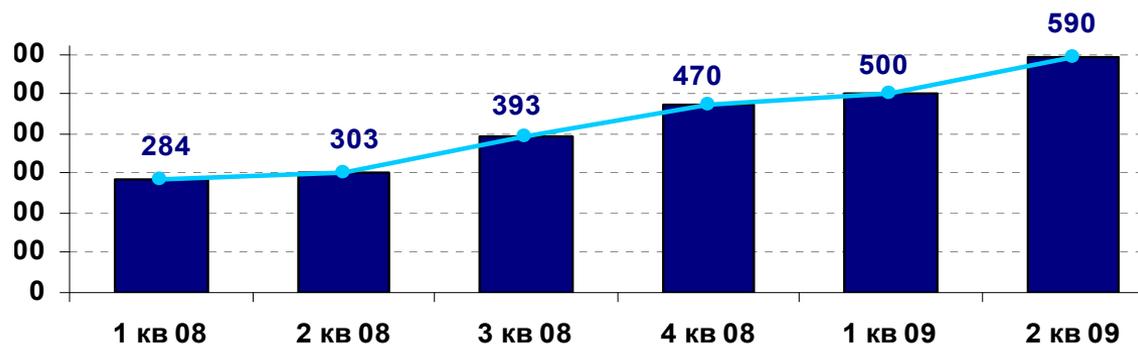
# Динамика трафика ПД



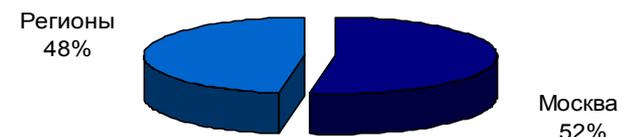
Стабильный рост трафика ПД:

- 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



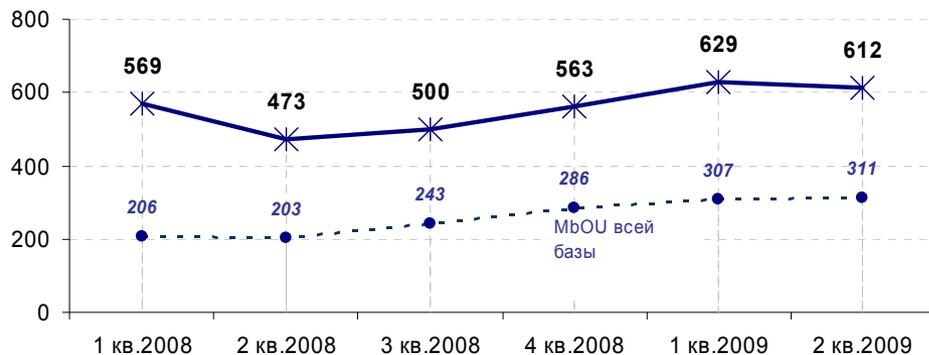
Структура трафика ПД



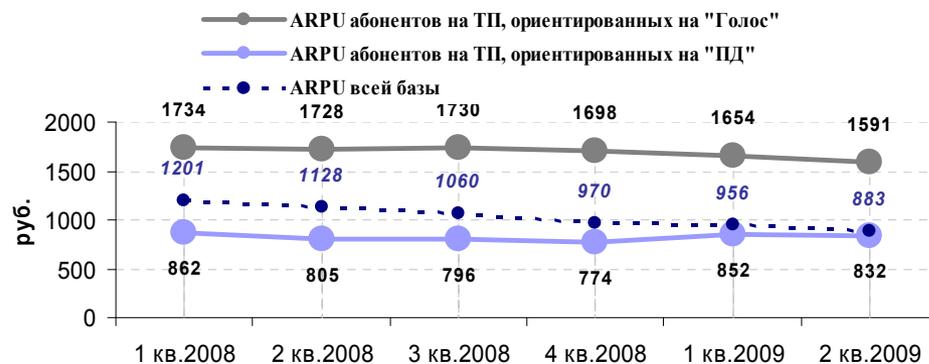
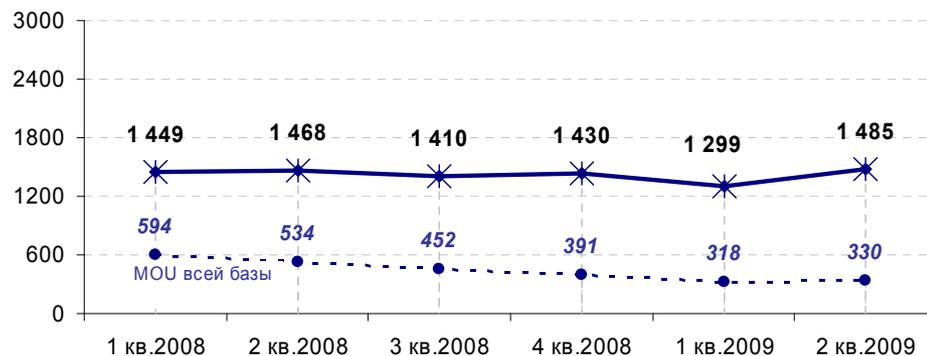
# Динамика показателей ARPU и потребления трафика по сегментам



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)



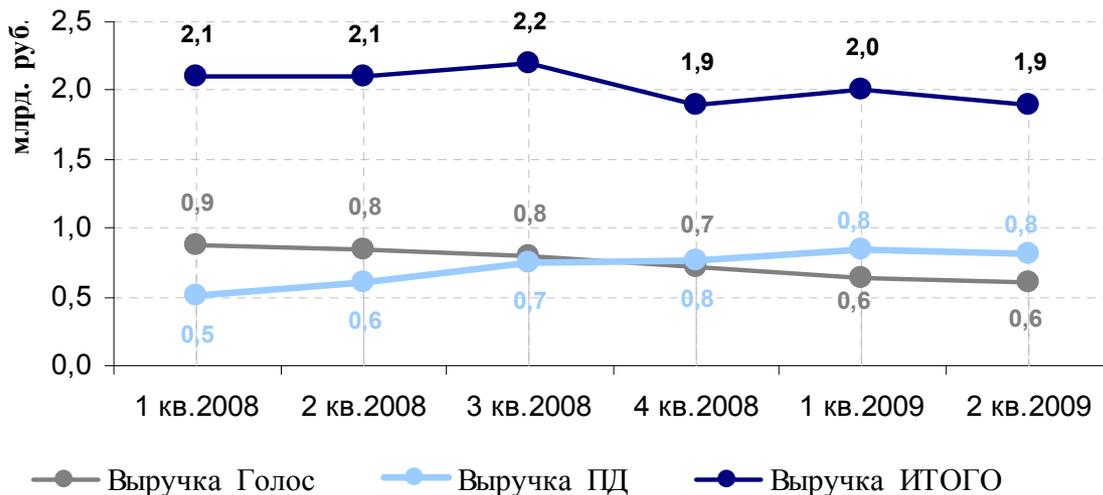
- В течение года средние трафиковые показатели соответствующих сегментов практически не изменились
- В условиях кризиса 2009 года активность абонентов Скай Линк не уменьшилась

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

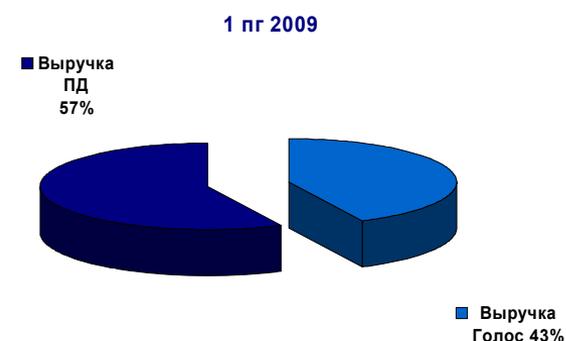
# Динамика и структура выручки по сегментам



ГК Скай Линк



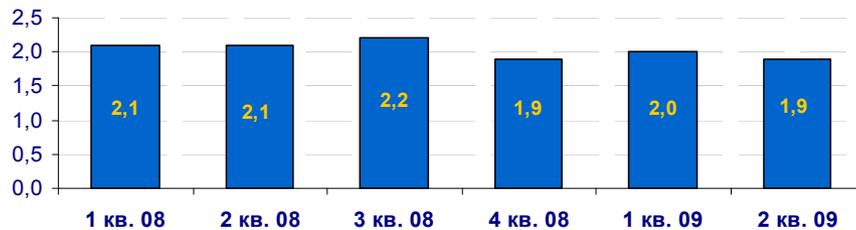
Структура выручки по сегментам



- 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)



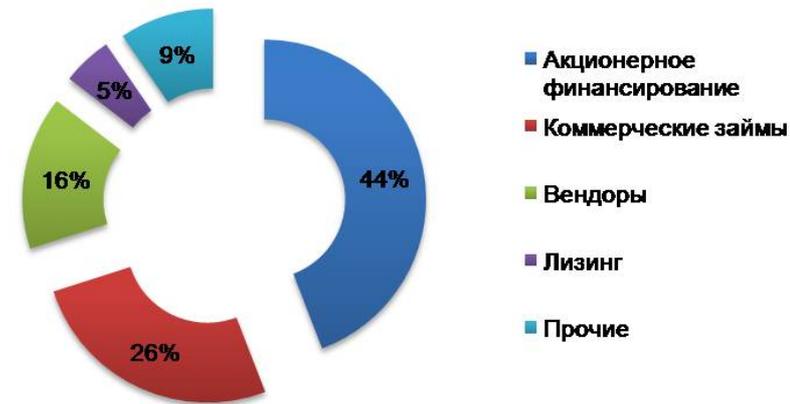
▶ Стабильная выручка

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

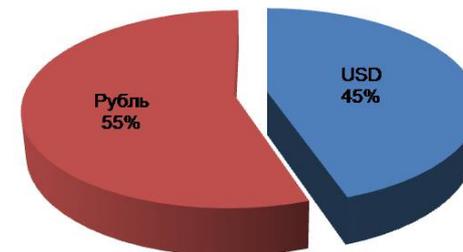
▶ Позитивная динамика соотношения долг/OIBDA без увеличения долговой нагрузки

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

## Структура долга по типам



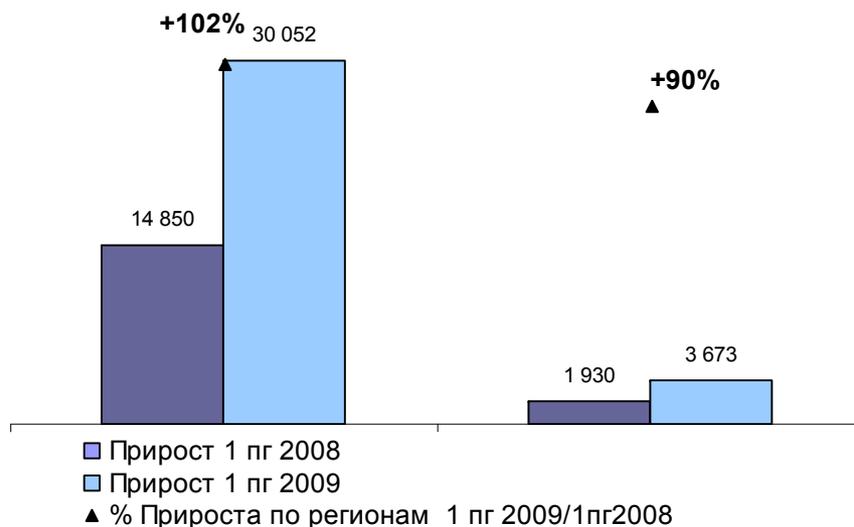
## Структура долга по валютам



# Влияние 3G ВIG3 в регионах присутствия



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



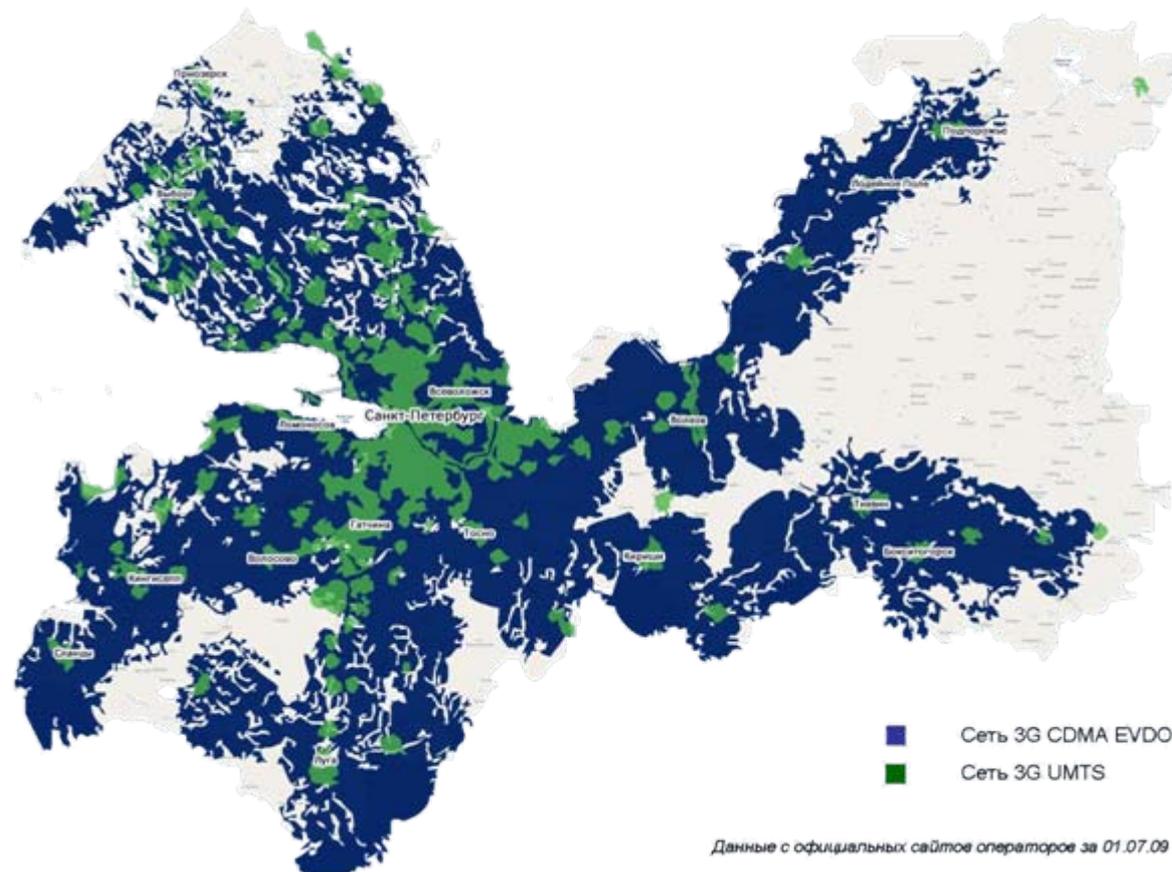
- Бизнес-Единица «Скай Линк – Регионы» показала положительную динамику абонентской базы за период июнь 2008 – июнь 2009

- 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

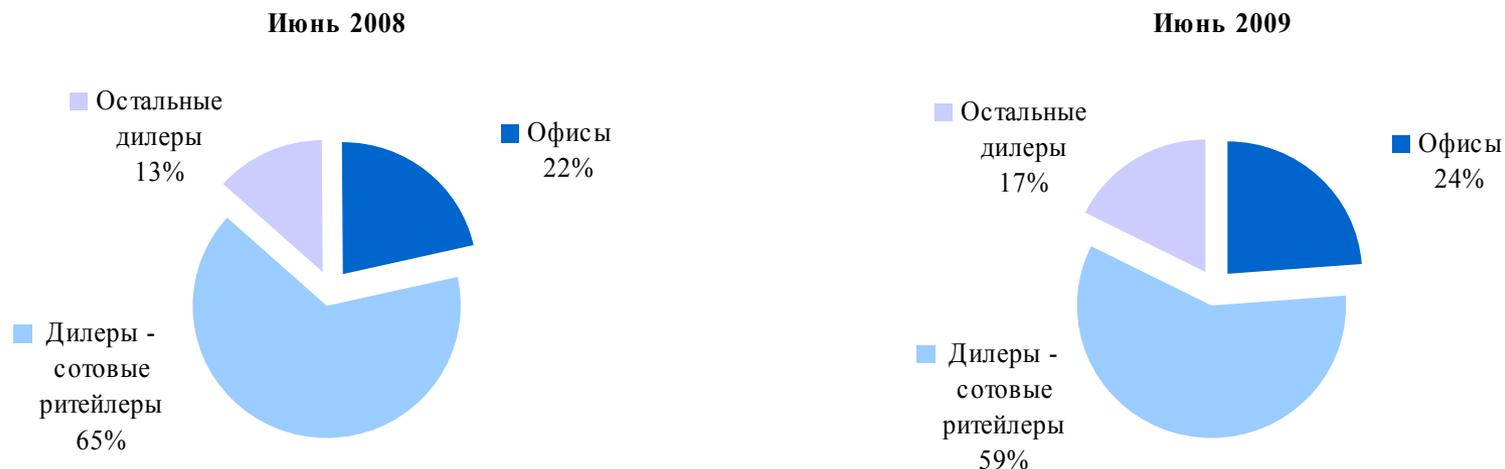


В условиях жесткой конкуренции и падения уровня цен в Санкт-Петербурге более чем в 2 раза:

- 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

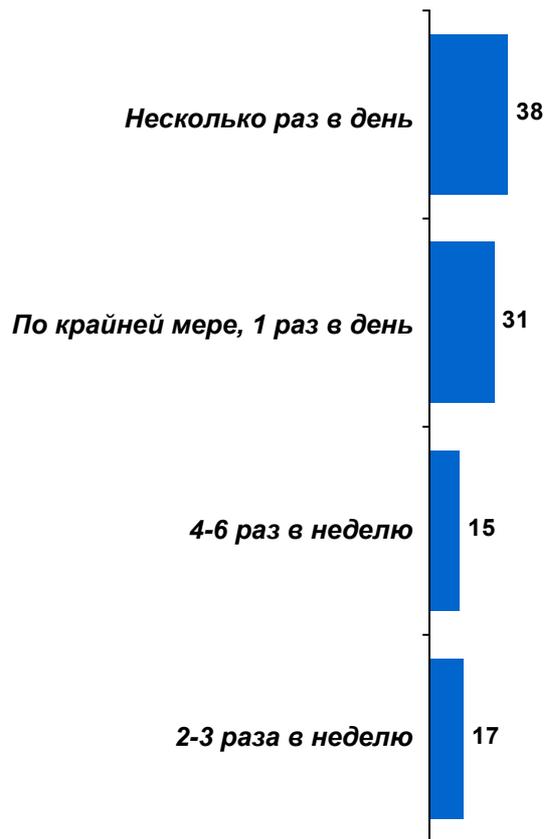
Пользователь мобильного интернета  
«Скай Линк»  
(второй квартал 2009)



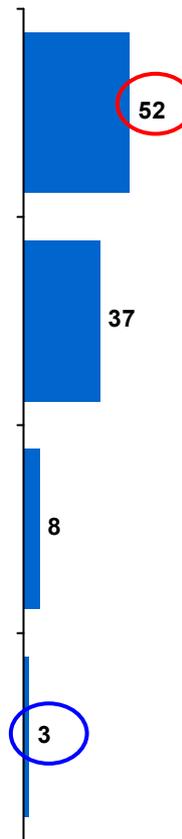
# Интернет. Частота использования



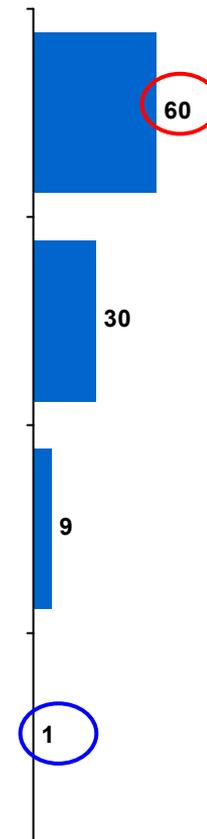
Общая  
выборка



СкайЛинк  
Москва



СкайЛинк  
Регионы

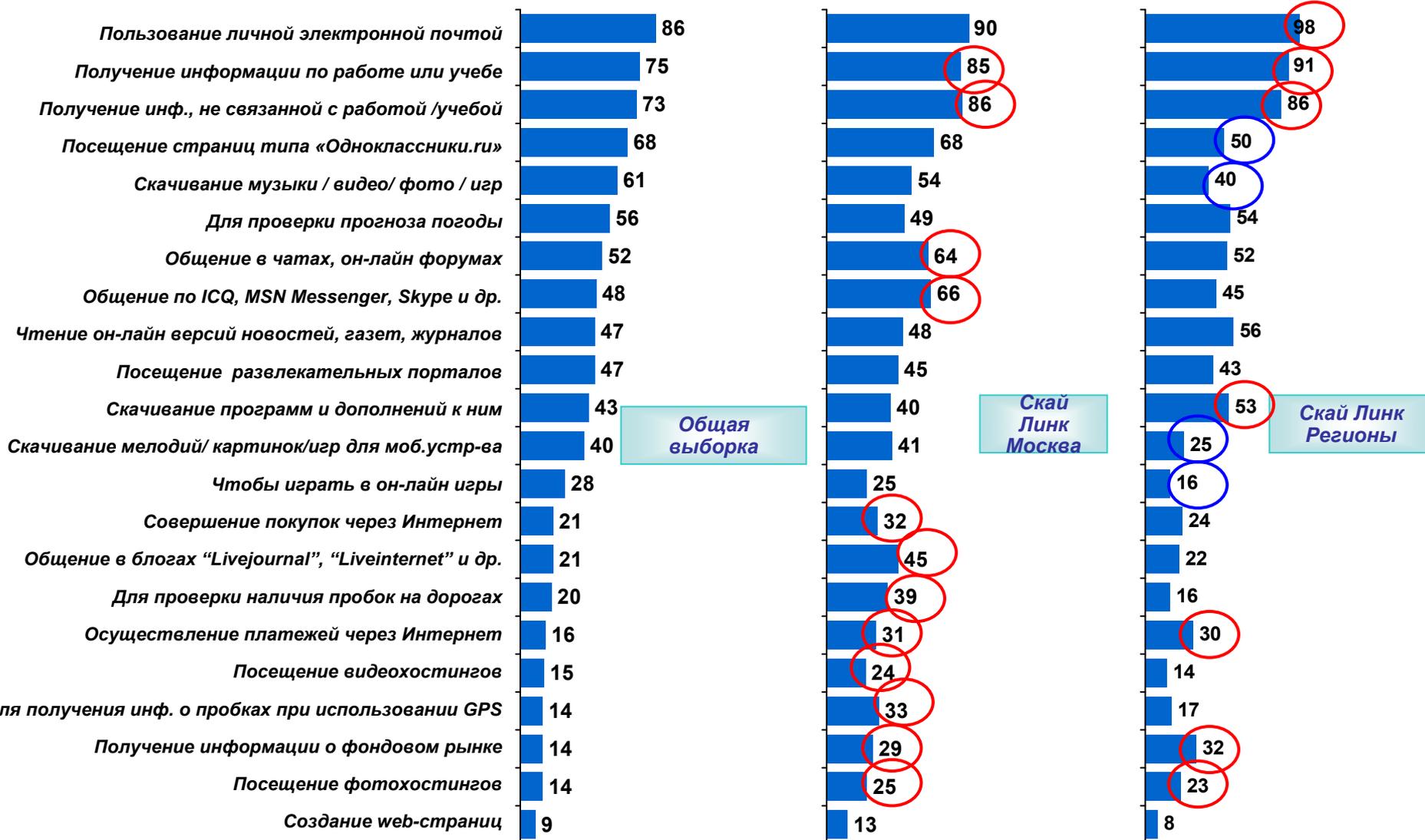


Средняя частота использования = 11,2 р /нед.

Средняя частота использования = 14 р /нед.

Средняя частота использования = 15,2 р ед.

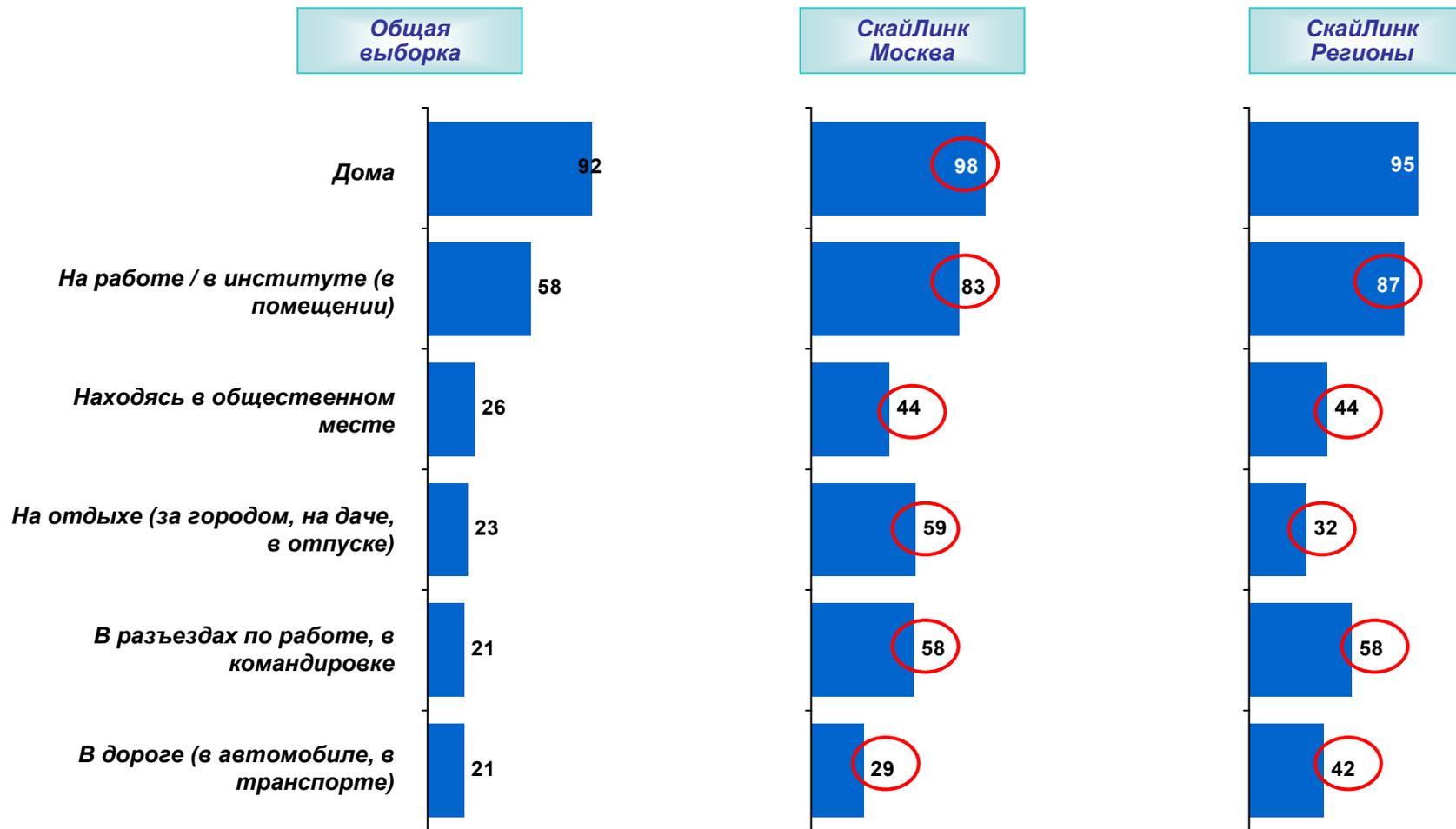
# Использование интернет



# Использование интернет в различных ситуациях



С разной частотой используют Интернет в этих ситуациях ...



# Домашний доступ в Интернет-устройства/доступ

