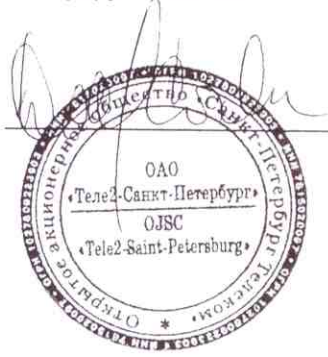


ПРЕДВАРИТЕЛЬНО УТВЕРЖДЕНО
Директором «Теле2 Россия Интернешнл
Селлулар Б.В.» - Управляющей организации
Открытого акционерного общества «Санкт-
Петербург Телеком»



Д.М. Корднер

УТВЕРЖДЕНО
Общим собранием акционеров
Открытого акционерного общества
«Санкт-Петербург Телеком»
25 июня 2009 года, Протокол № 55



Годовой отчет Открытого акционерного общества «Санкт-Петербург Телеком»* за 2008 год

г. Санкт-Петербург, 2009

*далее может именоваться «Компания»

1. Стратегия Компании

Открытое акционерное общество «Санкт-Петербург Телеком» (сокращенное наименование ОАО «Теле2-Санкт-Петербург») (далее – Компания) предоставляет услуги на рынке Санкт-Петербурга с 1994 года. С 2003 года компания работает под брендом TELE2. На данный момент входит в группу компаний «TELE2 Россия». Компания располагает диверсифицированной клиентской базой, включающей корпоративных клиентов, физических лиц.

По размеру абонентской базы и зоне покрытия компания занимает 4-е место. На рынке сотовой связи Петербурга работают 4 GSM-оператора («Мегафон», МТС, Билайн и TELE2), а также один CDMA –оператор –Skylink.

Открытое акционерное общество «Санкт-Петербург Телеком» - одна из ведущих, динамично-развивающихся телекоммуникационных компаний на рынке Санкт-Петербурга. Компания предоставляет голосовые и не голосовые услуги мобильной связи. На момент 31 декабря 2009 года клиентами «Санкт-Петербург Телеком» являются 1 453257 абонентов, из которых 1853 – корпоративные клиенты.

В основе рыночной стратегии ОАО «Теле2-Санкт-Петербург» лежит принцип предоставления простых в использовании услуг по низким ценам и последовательная реализация стратегии сотового дискаунтера, предоставляющего качественные услуги мобильной связи, высокоскоростной мобильный Интернет и полный пакет дополнительных услуг.

ОАО «Теле2-Санкт-Петербург» предлагает своим абонентам не только максимально доступные тарифы, но и высококлассное обслуживание – компания активно развивает собственную сеть монобрендовых салонов.

В 2008 году «Теле2-Санкт-Петербург» открыла 13 центров продаж и обслуживания в Санкт-Петербурге. В салонах TELE2 абоненты могут не только приобрести SIM-карту, но и получить квалифицированную консультацию и профессиональную помощь.

Единственная услуга - мобильная телефония на собственной инфраструктуре. Рыночная стратегия - простые в использовании, качественные услуги сотовой связи по низким ценам.

Стратегия низких цен позволяет значительно расширить круг пользователей мобильной связью, делая ее доступной массовому потребителю, в том числе таким группам как: бюджетники, социально незащищенные граждане.

- **СТРАТЕГИЯ НИЗКИХ ЦЕН.** Низкие цены TELE2 – это подход к ведению бизнеса, рыночная стратегия во всех странах присутствия.
- **ИНТЕНСИВНОЕ РАСШИРЕНИЕ ТЕРРИТОРИИ ПОКРЫТИЯ СЕТИ.** Постоянное расширение зоны покрытия и улучшение качества связи в Санкт-Петербурге.
- **ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ.** Особое внимание уделяется развитию WAP и GPRS-Интернета.

- **ЯРКАЯ КОМУНИКАТИВНАЯ ПЛАТФОРМА.** Юмористические серии о героях-мафиози привлекают внимание и вызывают постоянный интерес.
- **ВЫСОКОКЛАССНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ АБОНЕНТОВ.** TELE2 является лидером в этом направлении, реализуя программы и проекты в сфере абонентского обслуживания: внедрение в работу абонентской службы концепции «Жалоба как подарок», отличное функционирование сервиса поиска потерянных платежей, который является уникальным предложением на рынке. Среднее время ответа оператора контакт-центра исчисляется не минутами, а секундами, составляя порядка 40 секунд.
- **Компания ОАО «Теле2-Санкт-Петербург» стала заметным игроком на рынке сотовой связи Санкт-Петербурга и достигла хороших результатов, несмотря на жесткую конкурентную среду.**

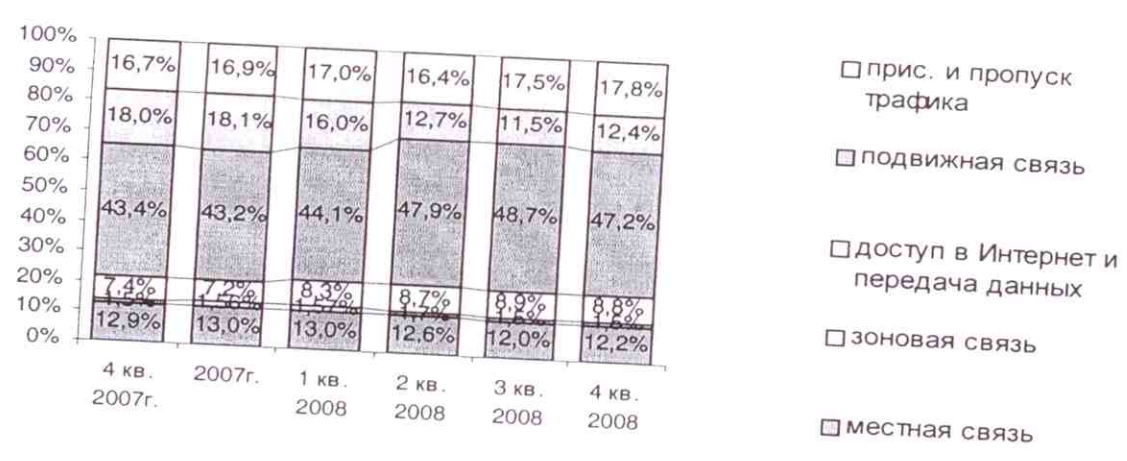
Наша стратегия и опыт работы на конкурентных региональных рынках позволяет гарантировать для жителей регионов выгодные условия подключения и пользования услугами мобильной связи.

Компания активно развивает каналы продаж, стремясь быть максимально доступными, в зоне шаговой доступности потенциальным и реальным абонентам. ОАО «Теле2-Санкт-Петербург» продает комплекты подключения TELE2 в сетях «Лента», «Карусель», «ОКЕЙ», «Перекресток». В городе представлено более полусотни мобильных точек продаж в крупных сетевых супермаркетах и более 300 точек в несетевых магазинах.

2. Обзор рынка. Положение Компании на рынке сотовой связи.

По данным Росстат и ИАА «Неделя сотовых технологий» за 12 месяцев 2008 г. объем телекоммуникационного рынка СЗФО составил **143,1 млрд. руб.**, увеличившись на 11% (14,2 млрд. руб.) по сравнению с аналогичным периодом 2007 года.

Структура доходов от услуг связи в СЗФО



На долю рынка телекоммуникаций СПб и ЛО приходится до 70% рынка СЗФО. Только по сотовой связи, на долю СПб и ЛО приходится 79,1% рынка СЗФО.

В тыс. руб.	1 кв. 2008	2 кв. 2008	3 кв. 2008	4 кв. 2008	Доля региона в доходах

					СЗФО в 4 кв.2008
СПб	11 939 637,1	13 127 375,8	14 131 239,3	14 162 955,7	78,9%
ИТОГО по СЗФО	14 732 971,3	16 734 209,8	17 885 760,7	17 948 450,5	100,0%

Объём рынка услуг местной связи в денежном выражении за 2 кв. 2008 года составил 4,4 млрд. руб. по СЗФО, практически не изменившись по сравнению с 1 кв. 2008 года. В Санкт-Петербурге в 1 кв. 2008 года произошло снижение доходов от услуг местной связи по сравнению с 4 кв. 2008 года, а во 2 кв. 2008 г. был отмечен небольшой подъём на 1,8% по сравнению с 1 кв. 2008 г.

Доходы от услуг местной связи в денежном выражении составили:

	4 кв.2007	1 кв.2008	2 кв.2008	Доля региона в доходах 2 кв.2008
Лен. область	256 095,9	254 312,9	253 254,6	5,8%
СПб	2 620 685,3	2 513 651,3	2 559 679,9	58,4%
ИТОГО по СЗФО	4 480 639,3	4 343 283,9	4 382 335,7	100,0%

Источник: Росстат, ИАА «Неделя сотовых технологий»

Объём рынка услуг МГ/МН связи в денежном выражении за 2 кв. 2008 года составил 2,4 млрд. руб. по СЗФО, увеличившись на 8% по сравнению с 1 кв. 2008 года. В Санкт-Петербурге отмечается такая же тенденция: в 1 кв. 2008 года произошло снижение доходов от услуг МГ/МН связи по сравнению с 4 кв. 2008 года на 2,5%, а во 2 кв. 2008 г. был отмечен подъём на 17,5% по сравнению с 1 кв. 2008 г.

Доходы от услуг междугородной и международной связи в денежном выражении составили:

	4 кв.2007	1 кв.2008	2 кв.2008
Лен. область	247 111,7	223 596,3	231 649,0
СПб	1 008 288,1	983 474,5	1 156 008,1
ИТОГО по СЗФО	2 350 691,4	2 240 285,3	2 418 880,4

Источник: Росстат, ИАА «Неделя сотовых технологий»

Крупнейший игрок на рынке фиксированной связи Петербурга – «Северо-Западный Телеком», которой принадлежит порядка 1,8 млн. абонентов фиксированной связи. Сильных альтернативных провайдеров фиксированной связи для частных абонентов в регионе нет. Зато на корпоративном рынке в тройку лидеров входят такие операторы, как: Петерстар, Билайн, Метроком.

В 2008 году ARPU в мобильной связи составил 380 рублей, ARPU на рынке проводного ШПД - 370 рублей.

По состоянию на 31 декабря 2008 года в СПб было 870 000 абонентов, пользующихся проводным ШПД, а также 400 000 постоянных абонентов, пользующихся мобильным Интернетом (3G, EV-DO и EDGE). Объем рынка услуг выделенного доступа и передачи данных за 2008 год составил 11,1 млрд. руб. Доля СПб – 66 % от всего СЗФО.

Уровень проникновения Интернета в Петербурге - 48,3%.

Объем рынка услуг выделенного доступа в Интернет по СЗФО составил 2 млрд. руб. по итогам 2 кв. 2008 г., увеличившись за квартал на 11,4%, в том числе рынок выделенного доступа в Лен. области увеличился на 7,3%, в Санкт-Петербурге - на 16,1% по сравнению с 1 кв. 2008 года.

Доходы от услуг выделенного доступа в Интернет в денежном выражении составили:

	4 кв.2007	1 кв.2008	2 кв.2008	Доля региона в доходах 2 кв.2008
Лен. область	51 812,9	60 198,8	64 582,2	3,2%
СПб	1 101 300,8	1 168 008,2	1 355 780,8	67,1%
ИТОГО по СЗФО	1 615 848,7	1 772 692,5	2 019 906,2	100,0%

Источник: Росстат, ИАА «Неделя сотовых технологий»

В разрезе операторов доходы от услуг выделенного доступа (млн.руб.) распределены следующим образом:

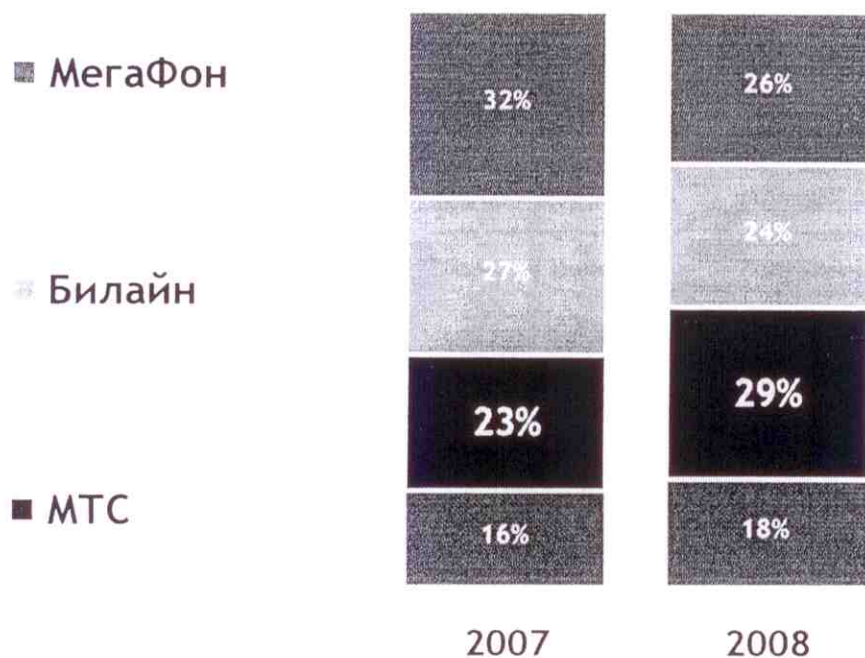
Операторы	1 кв.2008		2 кв. 2008	
	Лен. область	Санкт-Петербург	Лен. область	Санкт-Петербург
СЗТ	42 939,8	209 835,5	52 939,8	249 835,5
Корбина		-		90 720,0
Интерзет		63 000,0		81 900,0
Цифра+ Озерки		31 500,0		41 580,0
Ниеншанц		27 720,0		32 760,0
Веб Плас		126 300,0		126 514,5
Прочие	17259,0	958172,7	11 642,4	1 105 945,3

Область отмечается высоким уровнем проникновения сотовой связи. Проникновение сотовой связи в Санкт-Петербурге и Ленинградской области составило 9,9 млн. сим карт из 6 274 000 жителей СПб и ЛО (по данным агентства «Неделя сотовых технологий»).

На конец 2008 года ОАО «Теле2-Санкт-Петербург» занимает 18% регионального рынка. За год (считая с сентября 2007г.) оператор расширил свое присутствие на 2%. Приращение доли ОАО «Теле2-Санкт-Петербург» происходит за счет Мегафон и компании Билайн.

В имидже ОАО «Теле2-Санкт-Петербург» выражены такие характеристики, как «выгодные цены», «нравится реклама», «достаточное для меня качество», «заботиться о своих клиентах», «современный».

Доли рынка. Активные СИМ-карты. Динамика регион в целом, %



Процесс наращивания рыночной доли не исчерпан и зависит от темпов технического развития и агрессивности маркетинговых активностей и планов.

Теле 2008.

- Покрытие – 94% населения
- Качество сети – среднее
- Доля рынка – 18%
- Ценовое лидерство – 0-15%
- Основной конкурент – Beeline

Текущая зона покрытия компании.

