



Финансовые результаты за второй квартал 2008 года

Пресс-конференция ОАО «МТС» - 12 августа 2008 года

Михаил Шамолин, президент ОАО «МТС»

Всеволод Розанов, вице-президент ОАО «МТС» по
финансам и инвестициям





Некоторые заявления в данной презентации могут содержать проекты или прогнозы в отношении предстоящих событий или будущих финансовых мероприятий Компании в соответствии с положениями Законодательного акта США о ценных бумагах от 1995 года. Такие утверждения содержат слова "ожидается", "оценивается", "намеревается", "будет", "мог бы" или другие подобные выражения. Мы бы хотели предупредить Вас, что эти заявления являются только предположениями, и реальный ход событий или результаты могут отличаться от заявленного. Мы не намерены пересматривать эти заявления с целью соотнесения их с реальными результатами. Мы адресуем Вас к документам, которые Компания посылает Комиссии США по ценным бумагам и биржам, включая форму 20-F. Эти документы содержат и описывают важные факторы, включая те, которые указаны в разделе "Факторы риска" формы 20-F. Эти факторы могут быть причиной расхождения реальных результатов от проектов и прогнозов. Они включают в себя: возможные изменения по квартальным результатам, условия конкуренции, зависимость от развития новых услуг и тарифных структур, быстрые изменения технологических процессов и положения на рынке, стратегию приобретения, риск, связанный с инфраструктурой телекоммуникаций, риск работы в России и СНГ, колебания котировок акций, риск, связанный с финансовым управлением, а также появление других факторов риска.

Содержание

Основные корпоративные показатели

Ключевые этапы развития

Ключевые финансовые и
операционные результаты

- Основные события в 2 кв. 2008 года
- Реализация стратегии «3+2»



Основные события в Группе МТС во 2 квартале 2008 года и после отчетной даты

- ❑ Михаил Шамолин назначен президентом МТС в мае 2008 года
- ❑ Запуск 3G сетей в России: коммерческий запуск в Санкт-Петербурге, Казани, Сочи, Екатеринбурге и Нижнем Новгороде
- ❑ Размещение дебютного рублевого облигационного займа на сумму 10 миллиардов рублей в июне 2008 года; спрос на облигации превысил предложение в 1,7 раза
- ❑ Утверждение объема выплат годовых дивидендов за 2007 год в размере \$1,2 миллиарда или \$3,12 за одну АДР на годовом общем собрании акционеров ОАО «МТС» в июне 2008 года
- ❑ Президент МТС Михаил Шамолин вошел в состав Совета директоров всемирной Ассоциации GSM (GSM Association, GSMA) в июле 2008 года

Стратегия «3+2»

<p>Больше для наших клиентов</p> <p>Ведущий коммуникационный бренд в СНГ</p> <p>Высокий доход для акционеров</p>	1	Реализация потенциала роста на основных рынках	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Стимулирование роста выручки ▪ Предоставление лучших возможностей клиентам и создание уникального пользовательского опыта ▪ Премиальное качество услуг
	2	Создание ценности на развивающихся рынках	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Стимулирование роста рынков СНГ ▪ Расширение присутствия в СНГ ▪ Изучение возможностей присутствия на других рынках
	3	Развитие мобильного ШПД в СНГ	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Развитие 3G в России, Узбекистане и Армении ▪ Получение лицензий в странах СНГ ▪ Создание портфеля привлекательных услуг по передаче данных
	+1	Эффективность затрат	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Планомерное повышение эффективности затрат и процессов ▪ Реализация синергии в рамках деятельности группы ▪ Оптимальные технологические решения
	+1	Развитие Группы МТС	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Эффективная организация процессов в рамках Группы ▪ Привлечение лучшего в своем классе персонала и развитие его потенциала ▪ Развитие корпоративной культуры

Больше для наших клиентов

Больше для наших акционеров

Больше для наших сотрудников

Содержание

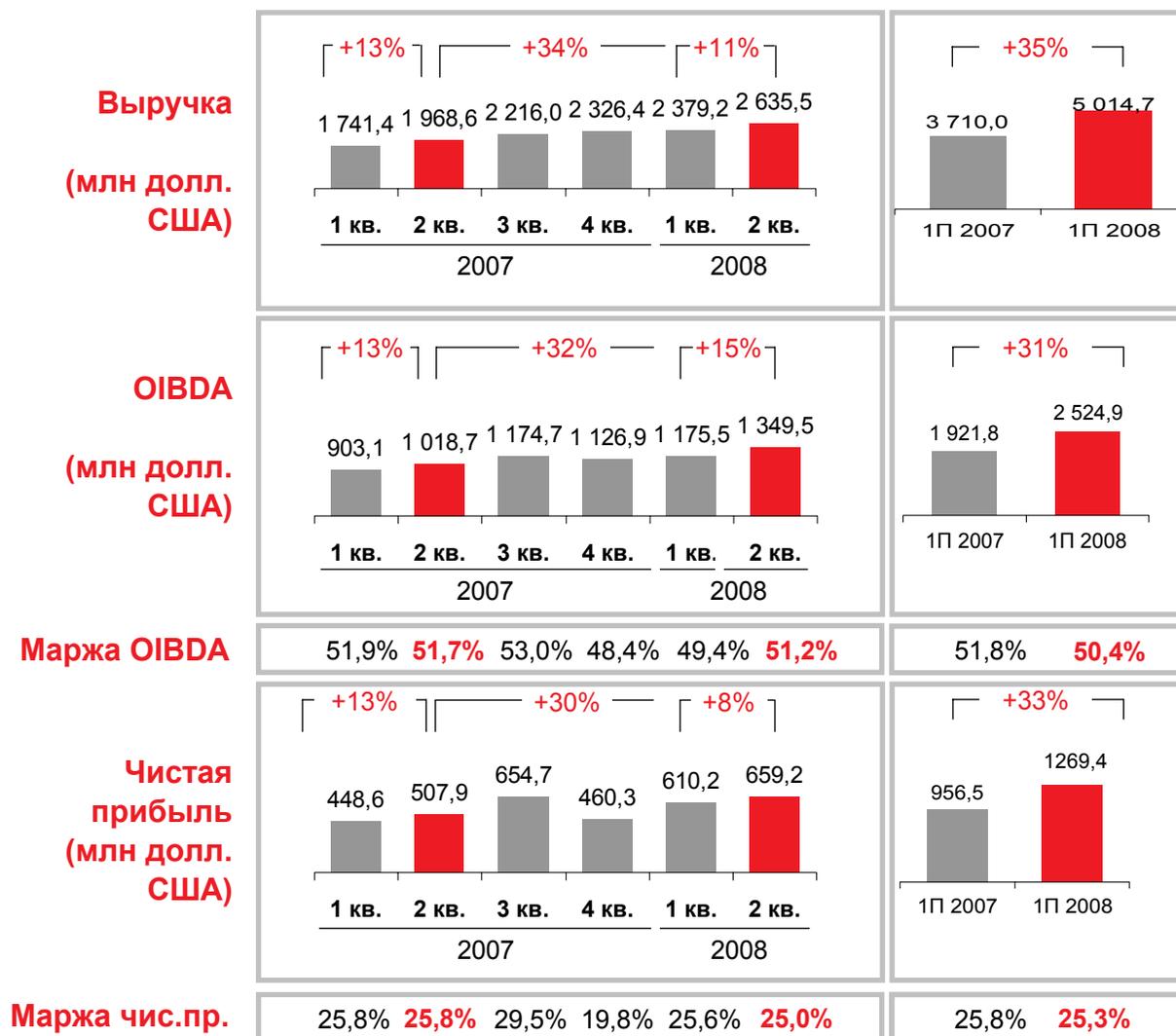
Основные финансовые и корпоративные показатели

Ключевые этапы развития

Ключевые финансовые и операционные результаты

- Финансовые показатели Группы
- Группа МТС: рост абонентской базы
- Группа МТС: перспективы роста
- Группа МТС: Развитие сети 3G
- Группа МТС: мобильный подход к ШПД

Финансовые результаты Группы



Росту выручки способствовали прирост абонентской базы, рост пользования голосовыми и дополнительными услугами на всех рынках компании

Рост OIBDA обусловлен ростом выручки и эффективным контролем над затратами

Рост чистой прибыли благодаря стабильной финансовой политике и эффективному финансовому контролю

Успешный рост при поддержании высокой рентабельности бизнеса

Динамика роста абонентской базы Группы

Абонентская база (млн)	1 кв. 2008	2 кв. 2008	Изменение
Россия	59,90	61,38	+ 2,5%
Украина	19,61	19,13	- 2,4%
Узбекистан*	3,56	4,37	+ 22,8%
Туркменистан	0,47	0,57	+ 21,3%
Армения	1,42	1,49	+ 4,9%
Беларусь**	3,94	4,03	+ 2,3%
Итого	88,88	90,97	+ 2,4%

Рост абонентской базы в России в 2 кв. 2008 г. на 1,5 миллиона абонентов за счет запуска привлекательных маркетинговых предложений

Уменьшение абонентской базы на Украине отражает маркетинговую стратегию по привлечению и удержанию качественной абонентской базы

Активный рост новых подключений на рынках СНГ за счёт расширения покрытия на территориях с низким уровнем проникновения связи

* С 1.01. 2008 г. «МТС Узбекистан» перешла на 6-месячную политику учета абонентов

** МТС владеет 49% акций в СООО «МТС» в Беларуси и не консолидирует результаты общества в отчетность Группы.

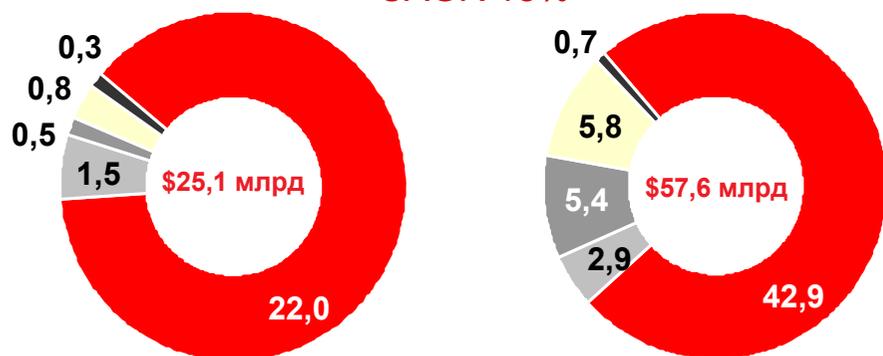
Рост абонентской базы стимулирует рост доходов

Перспективы роста

Объем рынков мобильной связи Группы МТС (млрд долл. США)*

2007 — **+129%** — 2012

CAGR 18%



■ Голосовые услуги
 ■ Передача сообщений
 ■ Передача данных

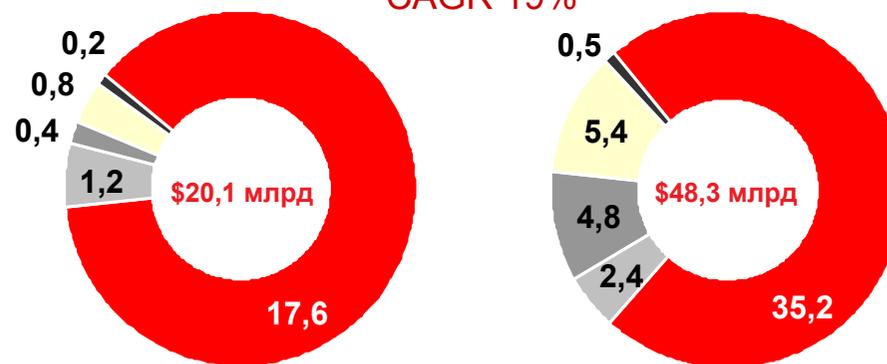
Традиционные сервисы (голосовые услуги) останутся основным источником доходов

Доходы от контента и передачи данных станут важными источниками будущего роста в связи с развертыванием сетей 3G на рынках присутствия МТС

Объем рынка мобильной связи России (млрд долл. США)*

2007 — **+140%** — 2012

CAGR 19%



■ Голосовые услуги
 ■ Передача сообщений
 ■ Передача данных
 ■ Продажа контента
 ■ Прочие VAS-услуги

Основные источники роста:

- Продолжающийся макроэкономический рост
- Рост потребительских расходов
- Рост потребления услуг и абонентской базы
- Растущая скорость освоения технологий
- Низкое проникновение фиксированной связи и Интернета

* Источник: Оценка компании. Включает все рынки присутствия МТС – Россия, Украина, Узбекистан, Армения и Туркменистан, не включает Беларусь

Высокие потенциал роста на рынках присутствия МТС

Развитие сетей 3G

Планы запуска сетей 3G в России



Коммерческий запуск сетей HSPA:

- ✓ Санкт-Петербург, май 2008
- ✓ Казань, июнь 2008
- ✓ Сочи, июль 2008
- ✓ Екатеринбург, июль 2008
- ✓ Нижний Новгород, август 2008
- ✓ +9 городов до конца 2008 года

2010: Сети HSPA во всех регионах России

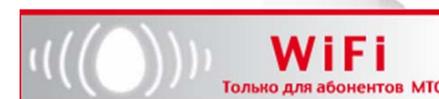
Страны СНГ:

2008 - 2009 Узбекистан и Армения

Интенсивное развертывание сетей для стимулирования потребления услуг по передаче данных и контента, повышения лояльности абонентов

Мобильный подход к ШПД

<p>✓ Получение необходимых лицензий и частот на рынках Группы</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ CDMA-450 лицензии на Украине (сентябрь 2006) ▪ 3G/UMTS лицензии в России (апрель 2007) ▪ 3G/UMTS лицензии в Узбекистане (апрель 2007) ▪ 3G/UMTS частоты в Армении (октябрь 2007)
<p>✓ Запуск собственных сетей</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Покрытие крупнейших городов на Украине ▪ Запуск сети HSPA в России летом 2008 года: <ul style="list-style-type: none"> ▪ С.-Петербург, Екатеринбург, Сочи и Казань, Н.Новгород ▪ Дополнительно 9 городов в 2008 году ▪ Развертывание сети в Узбекистане и Армении в 2009 г.
<p>✓ Лидерство в создании портфеля услуг по передаче данных и сообщений</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Лидерство на рынке дополнительных услуг в России с долей рынка 32%* ▪ Запуск сети CDMA-450 и предложения «МТС Коннект» в 10 регионах Украины и республике Крым
<p>✓ Развитие бренда и отношений с клиентами</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ МТС первым в СНГ запустил услугу BlackBerry™ ▪ Партнерство с «Комстаром» в развитии сети Wi-Fi ▪ Совместный проект с Microsoft по разработке и запуску на рынке доступных ноутбуков с поддержкой 3G



* По данным исследования Comnews Research по рынку дополнительных услуг в России за I квартал 2008 года.

Содержание

Основные финансовые и корпоративные показатели

Ключевые этапы развития

Ключевые финансовые и операционные результаты

- Группа МТС
- Россия
- Украина
- Узбекистан
- Туркменистан
- Армения



Выручка по Группе

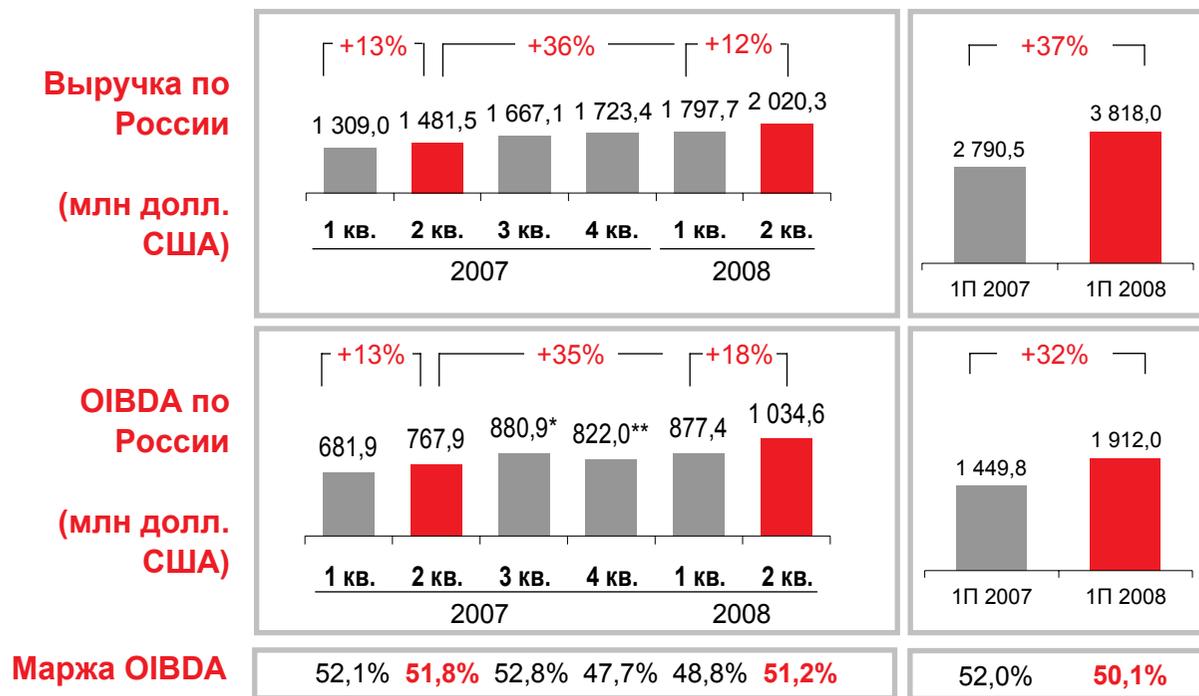
Структура выручки Группы



*Сумма процентов может быть не равна 100% из-за округлений

Основной вклад бизнеса в России в структуре выручки Группы МТС

РОССИЯ: финансовые результаты



* Включая взаиморасчёты внутри Группы в размере \$2,2 млн

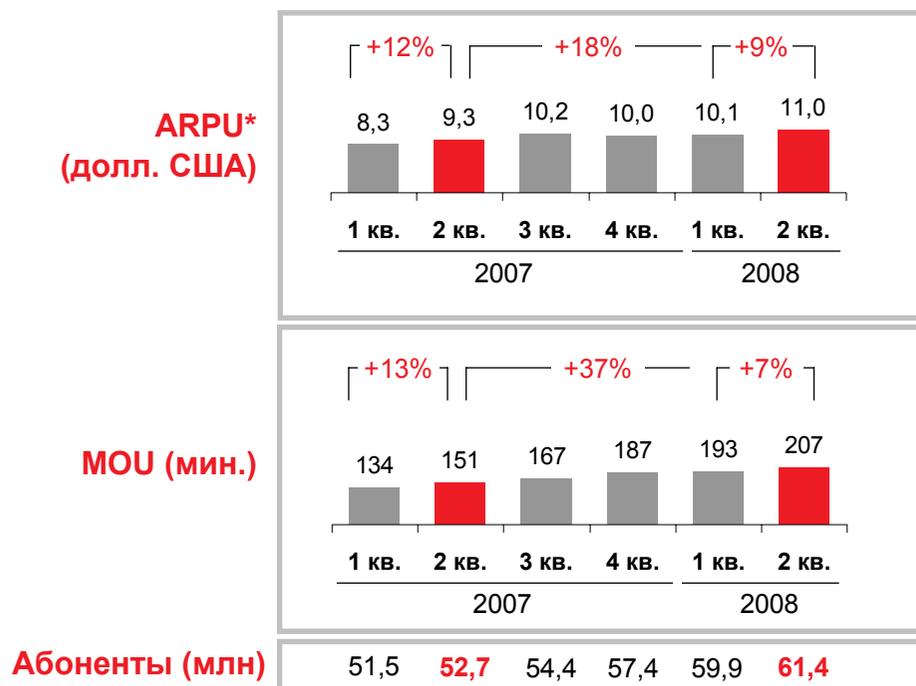
** Включая взаиморасчёты внутри Группы в размере \$0,4 млн

Рост доходов благодаря увеличению абонентской базы, повышению уровня пользования услугами, сезонному роумингу и успешному запуску новых продуктов

Высокая рентабельность обусловлена ростом выручки, несмотря на незначительный инфляционный рост затрат

Высокая рентабельность вследствие стабильного роста доходов и контроля над затратами

РОССИЯ: операционные показатели



Рост ARPU благодаря росту уровня потребления услуг новыми абонентами, популярности тарифов «Стимул», «Супер Первый» и «MAXI»

Положительная динамика MOU обусловлена миграцией абонентов на новую линейку тарифов, стимулирующих пользование услугами

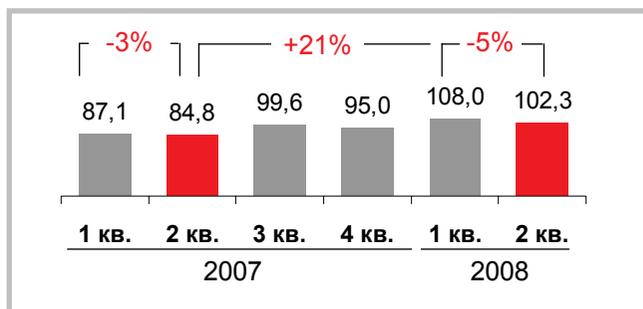
Значительный рост абонентской базы в 1 полугодии 2008 года – порядка 4 миллиона чистых подключений

*N.B. Здесь и далее в презентации все данные пересчитаны по новой методике расчета ARPU. Начиная со второго квартала 2008 года, в расчет ARPU включается плата за подключение услуг. ARPU рассчитывается как отношение доходов от предоставления услуг за определенный период (включая плату за подключение, гостевой роуминг и доходы от интерконнекта) к среднему числу абонентов за период и числу месяцев в этом периоде.

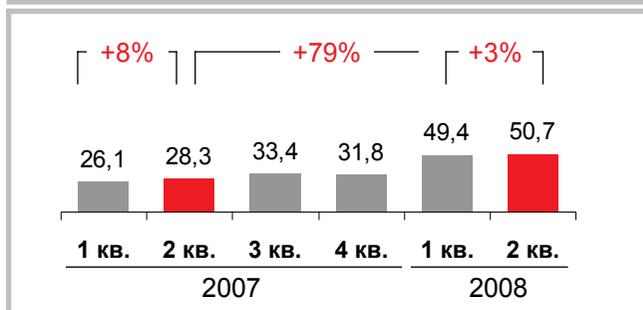
Запуск продуктовых предложений, ориентированных на увеличение как потребления голосовых услуг, так и передачи данных

РОССИЯ: операционные показатели

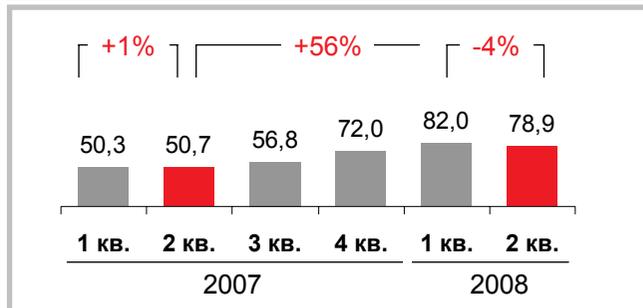
Выручка от услуг передачи сообщений (млн долл. США)



Выручка от услуг по передаче данных (млн долл. США)



Выручка от контентных услуг (млн долл. США)



Общая выручка от VAS (млн) в % от ARPU

179,8	181,3	217,0	238,8	284,0	282,9
14,5	12,9	13,7	14,0	15,8	14,5

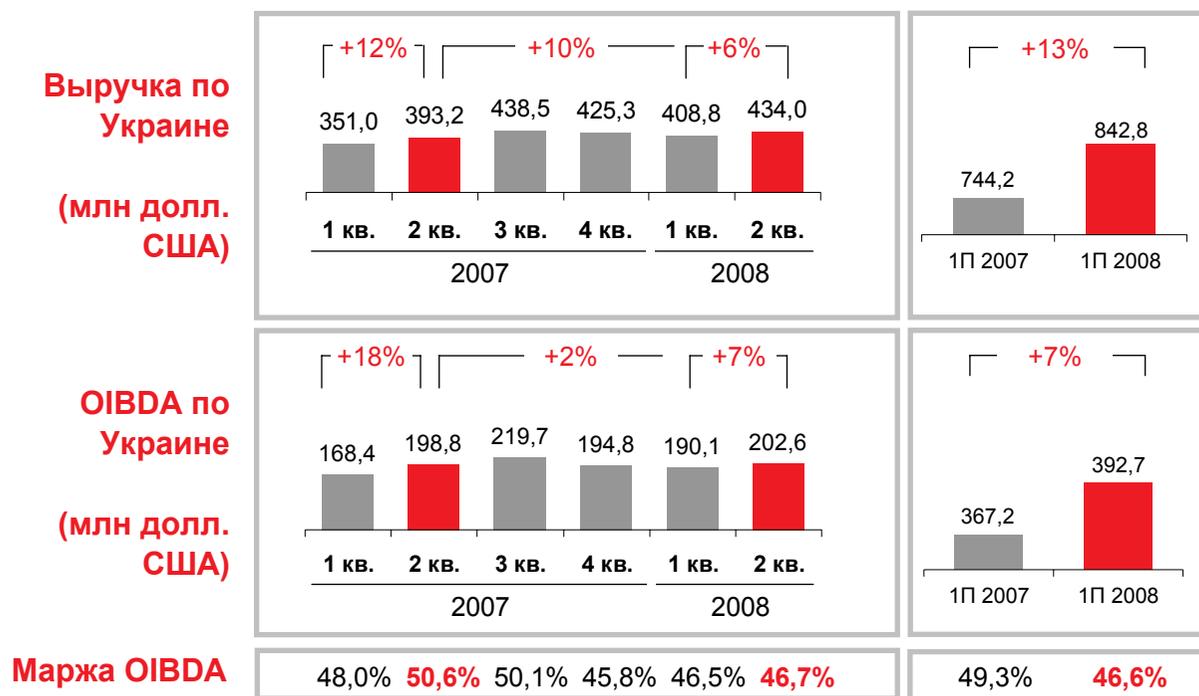
Сезонное снижение объема передачи сообщений из-за уменьшения активности абонентов в роуминге

Квартальное снижение выручки от контентных услуг связано с особенностями учета доходов по SMS-игре «Игра на миллионы» (техническое снижение)

Основные инициативы во 2 кв. 2008 г.:

- «МТС Коннект» доступен по всей России в салонах-магазинах МТС и салонах дилеров
- Коммерческий запуск BlackBerry в России для корпоративных пользователей
- Федеральный запуск услуги по определению местоположения «МТС Поиск», и услуги поиска в мобильном интернете «Суперпоиск» в партнерстве с «Яндекс»
- Партнерство сведущим российским порталом Mail.ru
- Запуск Олимпийского WAP-портала МТС в преддверии начала Олимпийских Игр

УКРАИНА: финансовые результаты

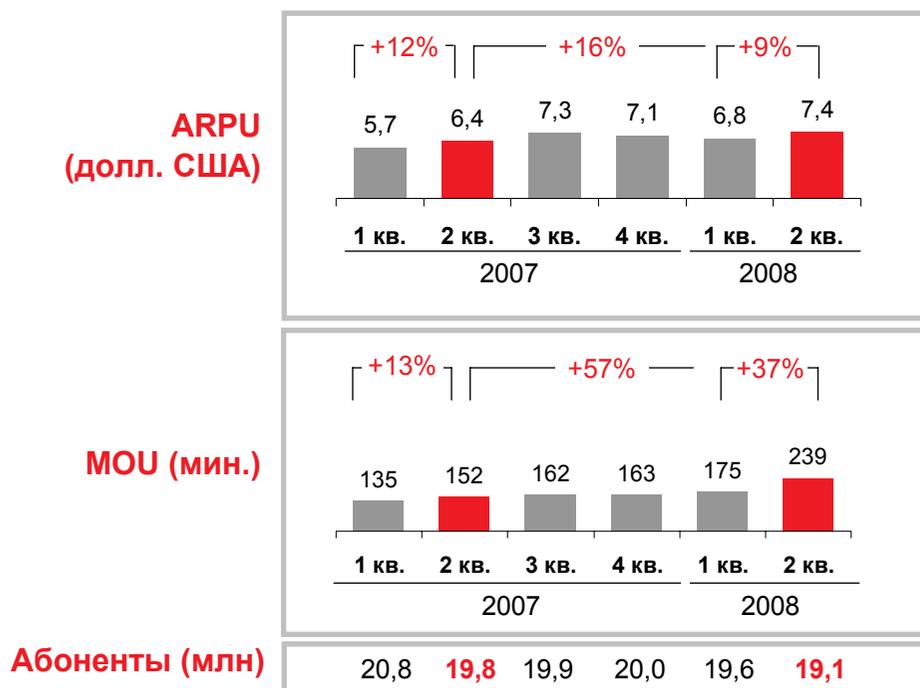


Сезонный рост выручки вследствие запуска тарифных предложений, стимулирующих пользование голосовыми услугами

Сезонный рост OIBDA скорректирован ростом прямых затрат на развитие сети и дилерских комиссий

Переходный период на рынке вследствие изменения маркетинговой стратегии и каналов продаж МТС

УКРАИНА: операционные показатели



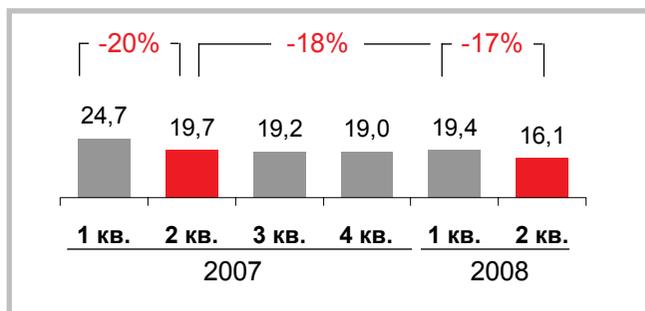
Позитивная динамика ARPU обусловлена политикой по привлечению качественной абонентской базы

Успех в стимулировании пользования голосовыми услугами является важным шагом для снижения оттока и привлечения новых абонентов

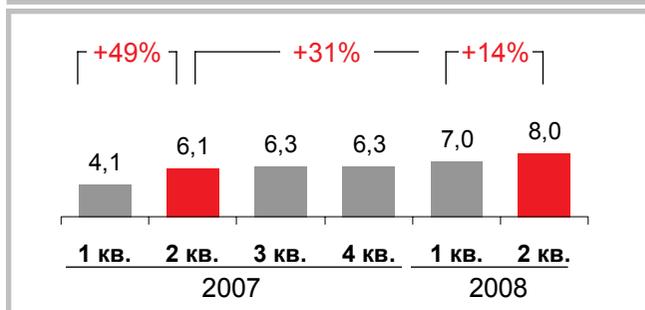
Стимулирование пользования услугами МТС и рост лояльности существующих абонентов путем создания привлекательных ценовых предложений

УКРАИНА: операционные показатели

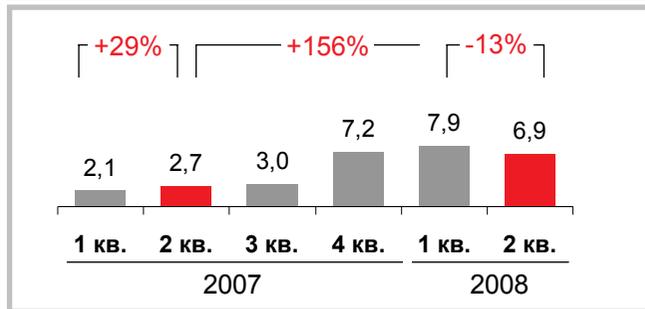
Выручка от услуг передачи сообщений (млн долл. США)



Выручка от услуг по передаче данных (млн долл. США)



Выручка от контентных услуг (млн долл. США)



Общая выручка от VAS (млн) в % от ARPU

44,5	43,3	47,0	48,8	52,3	48,0
12,7	11,1	10,8	11,5	12,9	11,2

Сокращение доходов от передачи сообщений в пользу голосового трафика обусловлено сезонными факторами

Запуск кампании по продвижению сообщений в рамках спонсорства украинской команды на Олимпиаде

Коммерческий запуск BlackBerry для частных пользователей

Сотрудничество с правительством Украины по обеспечению школ-интернатов мобильным Интернетом на базе «МТС Коннект»

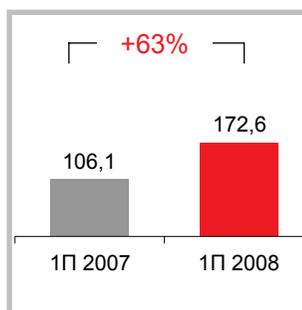
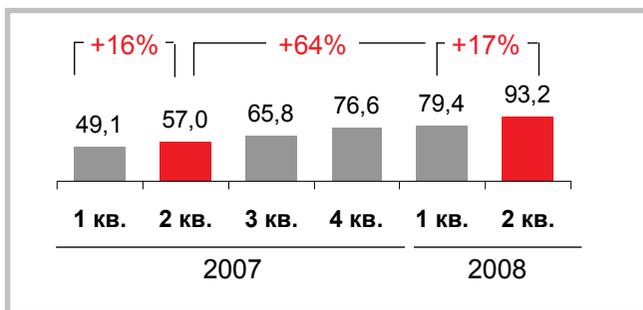
Запуск брендированных музыкальных WAP и WEB порталов «MUZon»

Запуск детского WAP-портала со специальным контентом

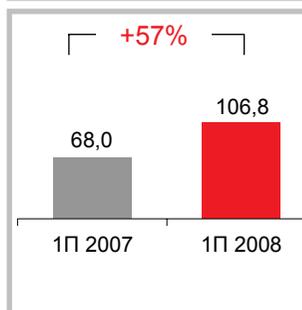
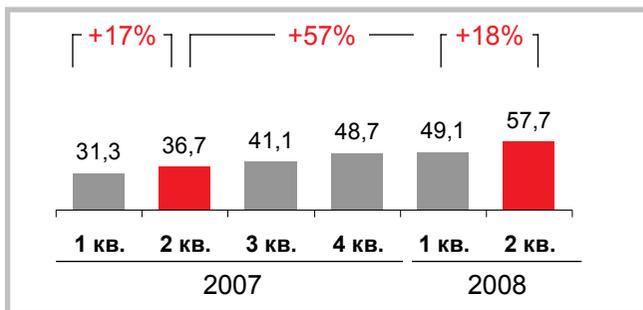
Запуск в июне 2008 года Олимпийского WAP-портала в канун Олимпийских Игр

УЗБЕКИСТАН: финансовые результаты

Выручка в Узбекистане
(млн долл. США)



OIBDA в Узбекистане
(млн долл. США)



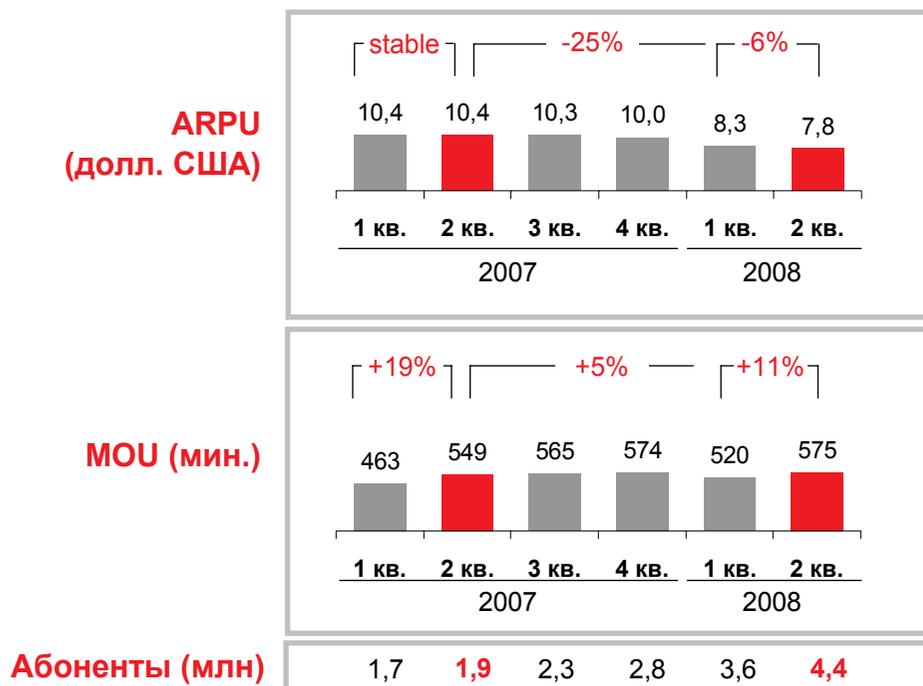
Маржа OIBDA



Увеличение выручки за счет значительного роста абонентской базы в результате расширения покрытия сети МТС и развития сети продаж

Сохранение рентабельности бизнеса на уровне более 61% несмотря на рост рекламных и маркетинговых затрат

УЗБЕКИСТАН: операционные показатели



Сохранение лидерской позиции на растущем рынке

Снижение ARPU обусловлено растущей долей частных пользователей в структуре абонентской базы компании благодаря росту доступности мобильных услуг

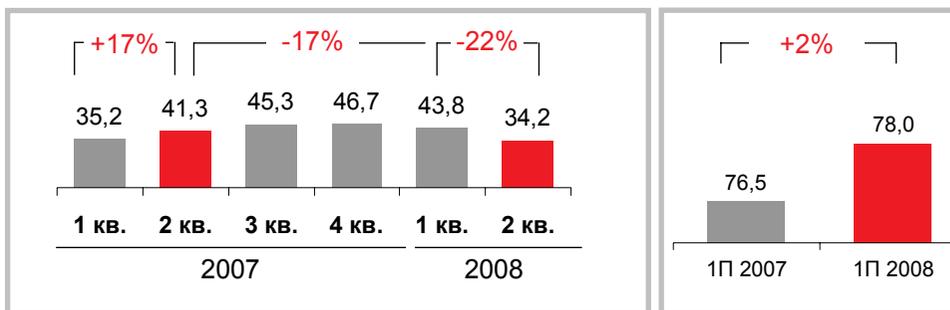
Значительный рост MOU в результате маркетинговых кампаний по стимулированию пользования

Уровень абонентской базы превысил 4 миллиона пользователей

ТУРКМЕНИСТАН: финансовые результаты*

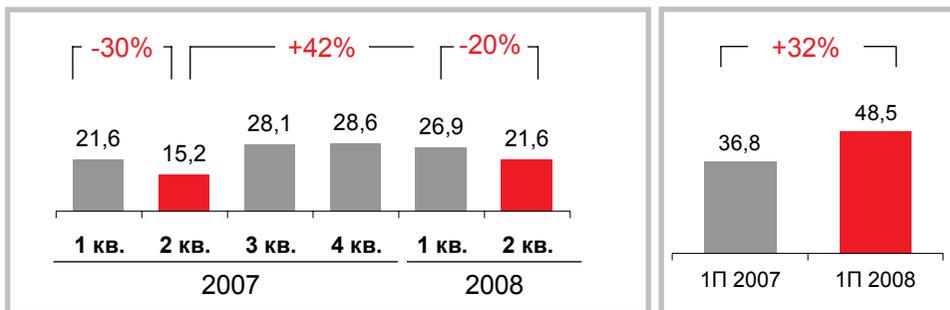
Выручка в Туркменистане

(млн долл. США)



OIBDA в Туркменистане

(млн долл. США)

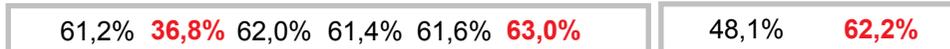


Динамика выручки обусловлена изменением официального курса национальной валюты*

Рост рентабельности бизнеса МТС

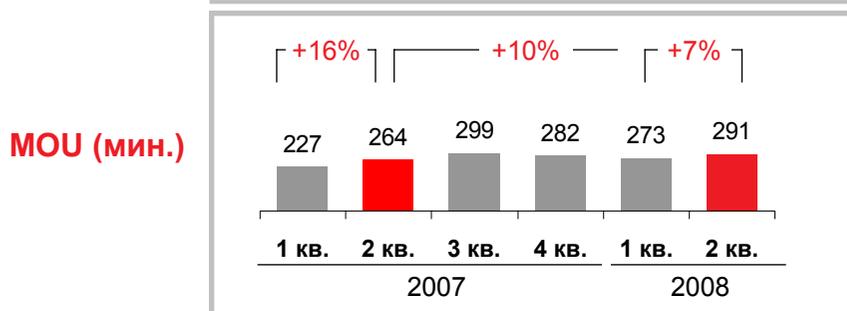
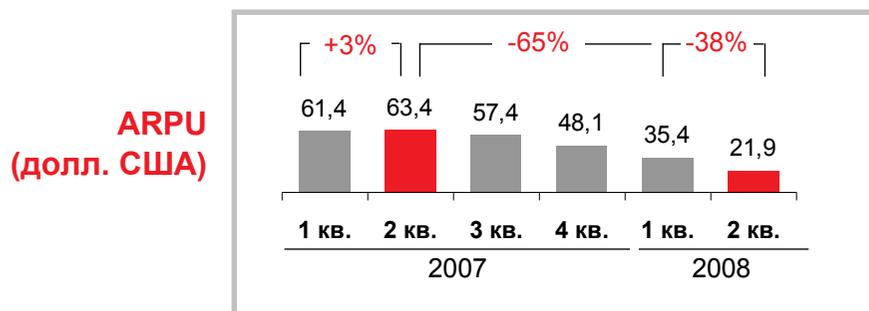
Влияние на показатель OIBDA динамики курса национальной валюты

Маржа OIBDA



* 1 января 2008 года Центральный Банк Туркменистана повысил официальный курс туркменского маната по отношению к доллару США до 6.250 с 5.200. В мае 2008 года президент Туркменистана издал указ, устанавливающий курс обмена на уровне 14.250 манат за 1 доллар США.

ТУРКМЕНИСТАН: операционные показатели*



Абоненты (тыс)

198,7	235,2	289,3	356,3	465,8	574,6
-------	--------------	-------	-------	-------	--------------

Влияние на ARPU национального курса валюты и увеличения абонентской базы за счет частных пользователей

Увеличение потребления услуг благодаря развитию сети в условиях низкого проникновения мобильной и фиксированной телефонии

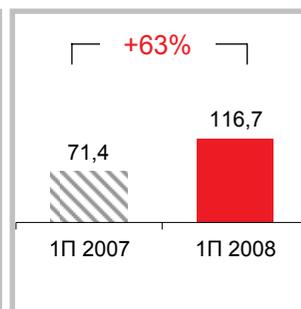
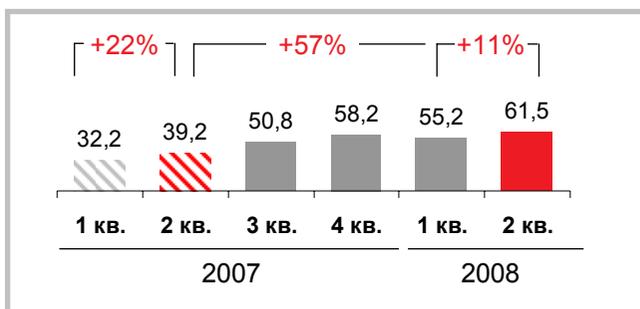
Доминирующее положение на рынке с долей 86%

Недавно запущенные услуги на базе SMS и GPRS станут драйвером будущего роста

АРМЕНИЯ: финансовые и операционные результаты*

**Выручка в
Армении**

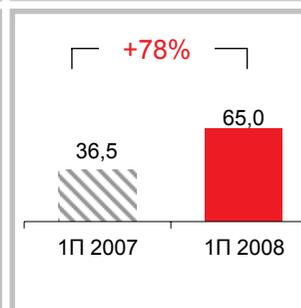
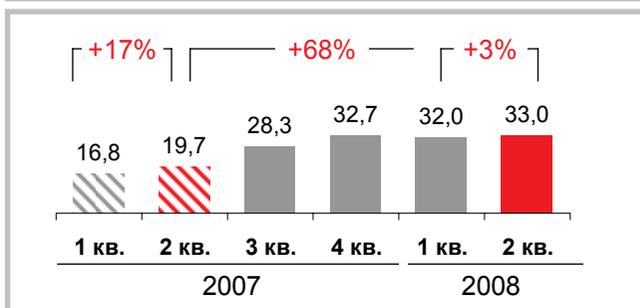
**(млн долл.
США)**



Увеличение выручки благодаря существенному росту числа новых подключений и увеличению пользования услугами

**OIBDA в
Армении**

**(млн долл.
США)**



Рост рентабельности в годовом исчислении

Маржа OIBDA



Абоненты (млн)



ARPU***



  Неаудированные данные

*Актив консолидирован с 14 сентября 2007 г.

** Операционные показатели (ARPU, MOU и численность абонентской базы) не приведены до 4 кв. 2007 г., когда компания K-Telecom перешла на стандарты отчетности Группы МТС

Хорошие финансовые результаты на развивающемся рынке

Спасибо за внимание!

Дополнительная информация:
Департамент по связям с общественностью
ОАО «МТС»
+ 7 495 912 32 20
pr@mts.ru