

Финансовые результаты за третий квартал 2008 года

Пресс-конференция ОАО «МТС» - 13 ноября 2008 года

Михаил Шамолин, президент ОАО «МТС»

Алексей Корня, ВРИО вице-президента 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

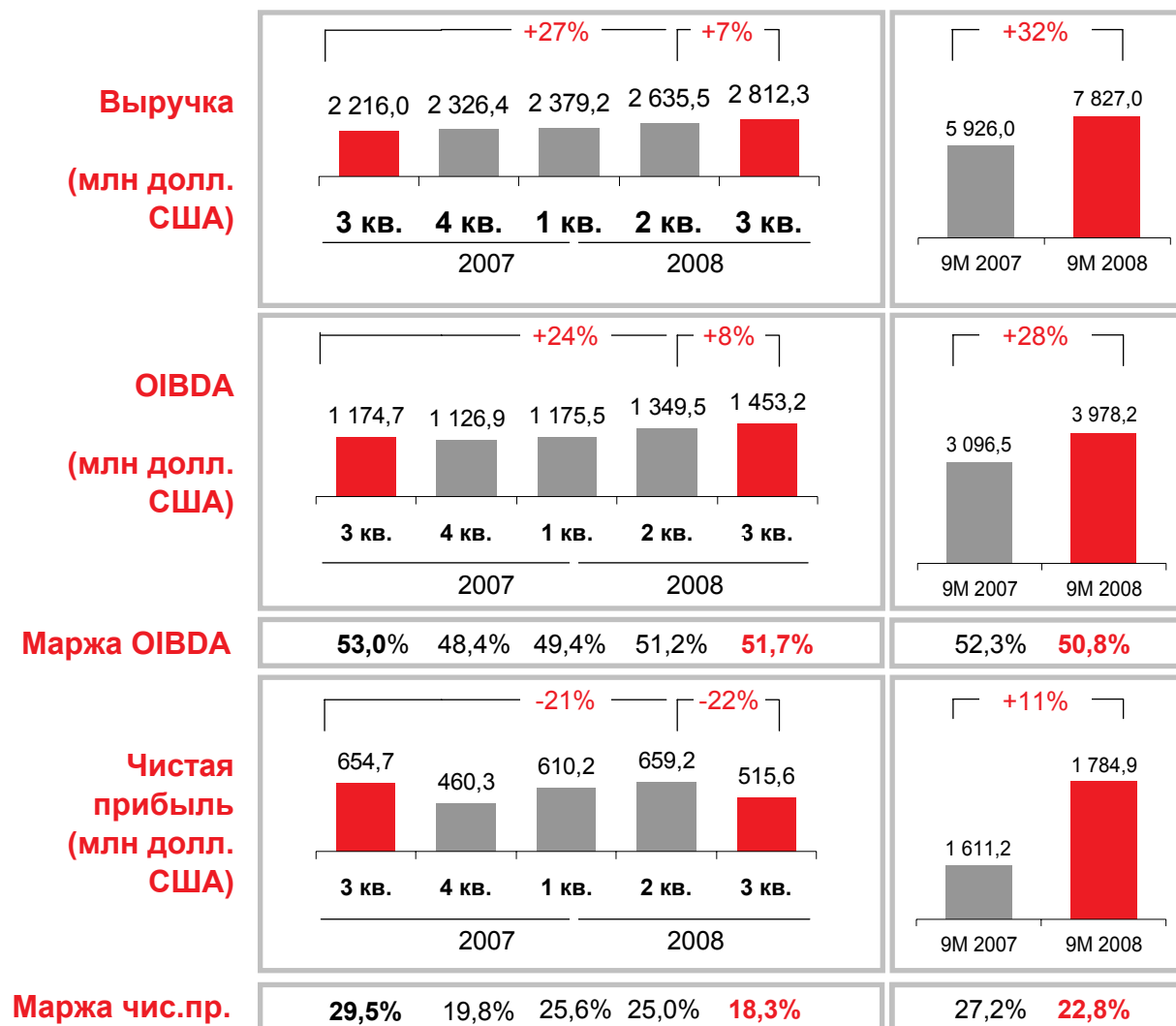
Основные финансовые и корпоративные показатели

Ключевые этапы развития

Ключевые финансовые и операционные результаты

- Финансовые показатели группы
- Основные события в 3 кв. 2008 года
- Группа МТС: рост абонентской базы
- Прогноз на 2008 год

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 за девять месяцев на 11%, но снижение чистой прибыли в квартальном исчислении из-за курсовой разницы по номинированному в долларах долгу, несмотря на эффективное финансовое управление

Свободный денежный поток на уровне \$1,745 млрд за 9 месяцев 2008 года благодаря росту выручки

Стабильно сильные финансовые результаты создают основу для будущего развития

Основные события в Группе МТС в 3 кв. 2008 года и после отчетной даты

Август

- Повышение агентством Standard & Poor's долгосрочного кредитного рейтинга МТС до «BB» с «BB-», прогноз «Позитивный»

Сентябрь

- Запуск 3G сетей в России: в Новосибирске, Норильске и Владивостоке

Октябрь

- Запуск тестовой зоны 3G в Узбекистане
- Начало продаж смартфона iPhone 3G
- Размещение двух рублевых облигационных займов на сумму 20 миллиардов рублей
- Подписание соглашения с компанией Vodafone об эксклюзивном стратегическом неакционерном партнерстве
- Расширение состава Совета директоров МТС с 7 до 9 человек, при одновременном увеличении количества независимых директоров до трех с двух человек

Динамика роста абонентской базы Группы

Абонентская база (млн)	2 кв. 2008	3 кв. 2008	Изменение
Россия	61,38	61,88	+ 0,8%
Украина	19,13	18,09	- 5,4%
Узбекистан*	4,37	5,06	+ 15,8%
Туркменистан	0,57	0,76	+ 33,3%
Армения	1,49	1,78	+ 19,5%
Беларусь**	4,03	4,16	+ 3,2%
Итого	90,97	91,73	+ 0,8%

Рост абонентской базы в России в 3 кв. 2008 г. на 0,5 миллиона абонентов за счет запуска привлекательных маркетинговых предложений и сезонных факторов

Основное влияние на уменьшение абонентской базы на Украине оказало списание абонентов, привлеченных в ходе маркетинговых кампаний начала 2008 года

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.

Позиция лидирующего оператора на рынке стимулирует рост абонентской базы

Прогноз на 2008 год

- МТС подтверждает прогноз по росту выручки на 25% из расчета текущего валютного курса национальных валют
- МТС подтверждает прогноз по рентабельности на уровне 50%
- МТС уменьшает прогноз по капитальным затратам на 2008 год до \$2,0 миллиарда с \$2,5 миллиарда из-за оптимизации условий оплаты поставок оборудования и задержки сроков развертывания HSPA-сетей в Москве

Содержание

Основные корпоративные и
финансовые показатели

Ключевые этапы развития

Ключевые финансовые и
операционные результаты

- Партнерское соглашение МТС и Vodafone
- Развитие сетей 3G
- График выплаты долга
- Инициативы по оптимизации расходов



«Красное братство» - соглашение о партнерстве МТС и Vodafone



Преимущества для МТС

- Участие в программе закупок Vodafone для оптимизации капитальных затрат
- Консультации по развитию и оптимизации сети для оптимизации операционных расходов в средне- и долгосрочной перспективе
- Эксклюзивный доступ к портфелю продуктов, услуг и устройств для стимулирования роста доходов
- Экспертиза в области развития ритейла для повышения качества дистрибуции
- Доступ к инновационным CRM-практикам для сокращения оттока
- Участие в программе Vodafone по обслуживанию глобальных корпоративных клиентов

Преимущества для Vodafone

- Маркетинговая экспертиза рынков присутствия МТС;
- Доступ к лучшим региональным кейсам и практикам;
- Преимущества для корпоративных клиентов в рамках программы по обслуживанию глобальных корпораций;
- Обеспечение лучшего пользовательского опыта для клиентов Vodafone в СНГ ;
- Возможность предложить продукты и услуги на территории присутствия МТС с населением 240 миллионов человек.

Усиление конкурентного преимущества МТС за счет наличия сильного стратегического партнера



Развитие сетей 3G

Планы запуска сетей 3G в России



Россия:

Коммерческий запуск сетей HSPA:

- ✓ Санкт-Петербург, май 2008
- ✓ Казань, июнь 2008
- ✓ Сочи и Екатеринбург, июль 2008
- ✓ Нижний Новгород, август 2008
- ✓ Новосибирск, Норильск и Владивосток, сентябрь 2008
- ✓ +6 городов до конца 2008 года

2010: Сети HSPA во всех регионах России

Страны СНГ:

2007: Запуск сети CDMA-450 EV-DO Rev на Украине

- ✓ Сеть работает в 71 городе

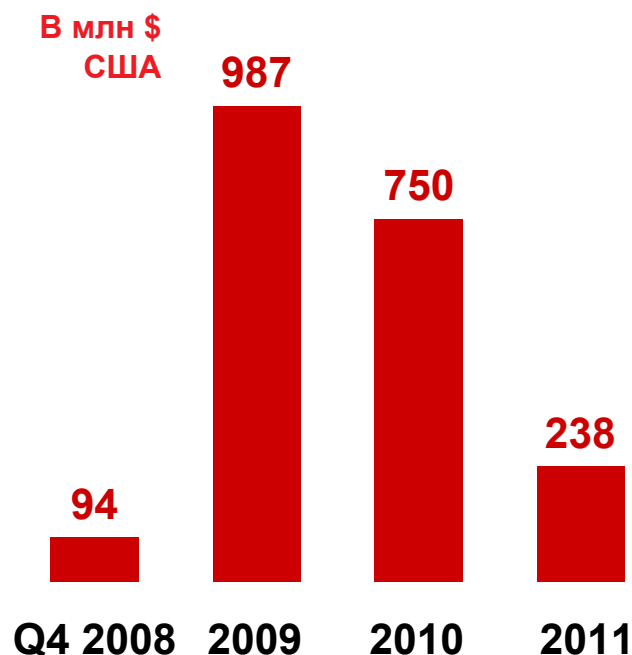
2008: Коммерческий запуск в Ташкенте в Узбекистане

2009: Армения

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

График выплаты долга МТС

Текущая задолженность
на конец 3 кв.2008



- На конец 3 кв. 2008 г. задолженность МТС со сроком погашения до 2011 г., составит \$2,1 млрд:
 - Синдицированный заем (\$1,2 млрд, в том числе \$0,8 млрд со сроком выплаты в 2009 г.)
 - Выплаты по облигациям (\$400 млн к 2010 г.)
 - Прочие займы (\$500 млн до 2011 г.)
- В течение 2008 г., МТС разместила три рублевых облигационных займа на общую сумму 30 млрд рублей:
 - Выпуск 1 (июнь 2008) – срок выплаты в 2018; двухлетний пут-опцион
 - Выпуск 2 (октябрь 2008) – срок выплаты в 2013; 18-месячный пут-опцион
 - Выпуск 3 (октябрь 2008) – срок выплаты в 2015; 18-месячный пут-опцион
- МТС успешно сотрудничает с организациями – потенциальными источниками кредитных средств и использует все инструменты долгового финансирования

МТС обладает прочным фундаментом для выполнения долговых обязательств 2008-2009 гг.

Инициативы по сокращению расходов

Расходы	Кратко- и среднесрочный период (2007-2008)	Долгосрочный период (2009+)
Интерконнект	<ul style="list-style-type: none"> Изменение тарифных планов для стимулирования внутрисетевого трафика позволило увеличить валовую рентабельность на 0,6 п.п. в период с 2 кв. 2008 г. по 3 кв. 2008 г. 	<ul style="list-style-type: none"> Сдержанное ценообразование и стимулирование внутрисетевого трафика для реализации эффекта масштаба абонентской базы («снежный ком»)
Аренда каналов и роуминг	<ul style="list-style-type: none"> Централизация договоров с роуминг-партнерами и консолидация договоров на аренду каналов обеспечили улучшение валовой рентабельности на 0,8 п.п. за период с 3 кв. 2007 г. по 3 кв. 2008 г. 	<ul style="list-style-type: none"> Запуск сети МГ/МН позволит сэкономить \$120 миллионов операционных расходов в течение трех лет
Техническое обслуживание сети	<ul style="list-style-type: none"> Оптимизация сети за счет централизованного планирования, стандартизации оборудования позволили добиться экономии на 0,5 п.п. OIBDA маржи в период с 3 кв. 2007 г. по 3 кв. 2008 г. 	<ul style="list-style-type: none"> Продолжение гармонизации оборудования и платформ во всех регионах присутствия Группы

Компания предпринимает ряд инициатив при планировании бюджета на 4 кв. 2008 года и на 2009 год

- Ограничения на найм персонала и рост заработной платы
- Сокращение административно-хозяйственных расходов
- Сокращение расходов на участие в конференциях и внешних обучающих программах
- Сокращение рекламных и маркетинговых расходов

Проводимая оптимизация затрат направлена на повышение эффективности бизнеса МТС

Содержание

Основные финансовые и корпоративные показатели

Ключевые этапы развития

Ключевые финансовые и операционные результаты по Группе

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



Выручка по Группе

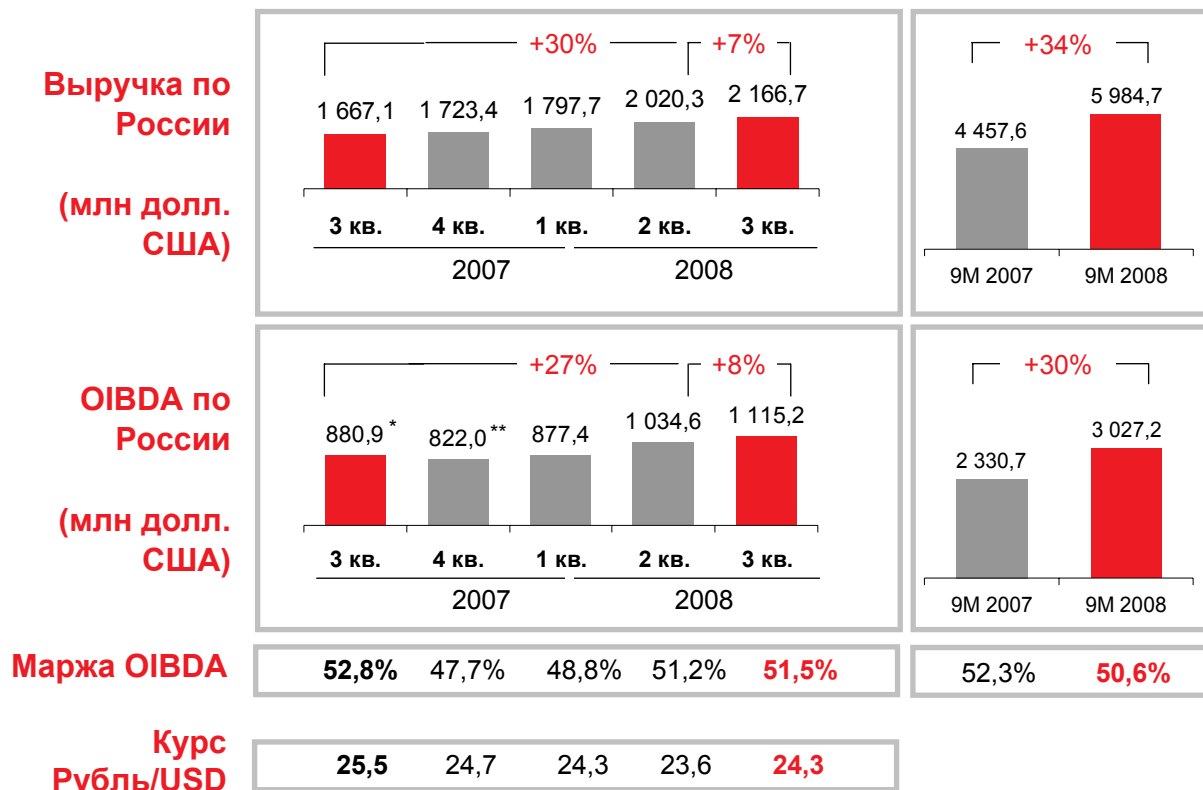
Структура выручки Группы



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

Бизнес МТС в России генерирует значительную долю выручки Группы

РОССИЯ: финансовые результаты

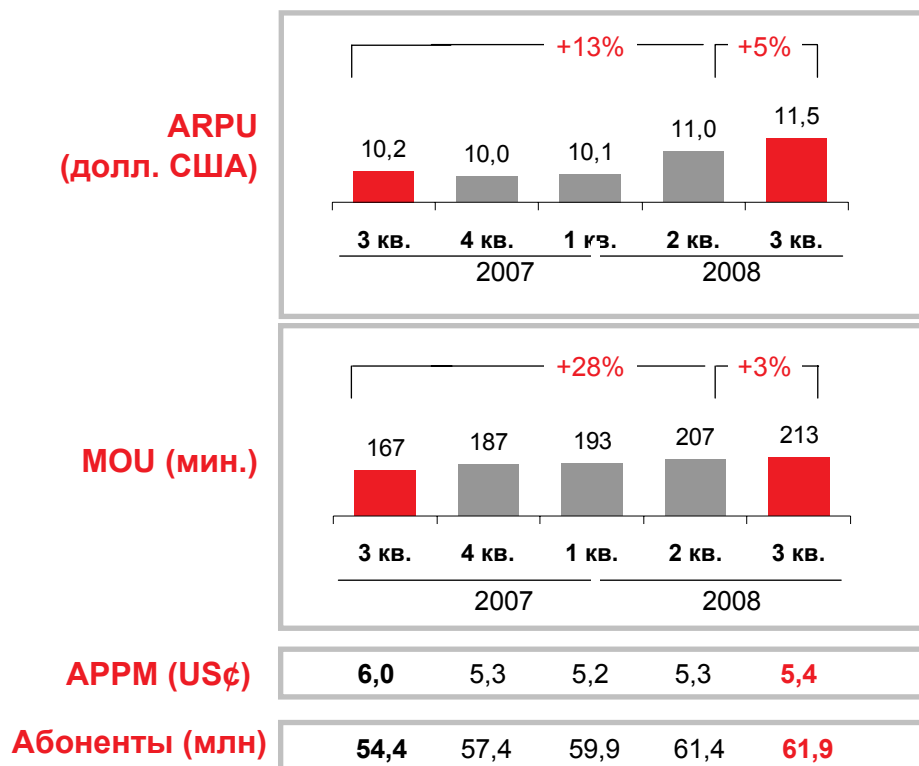


Рост доходов благодаря росту пользования услугами, сезонному росту доходов от роуминга и дополнительных услуг

Курсовые убытки в связи с 3% -ным укреплением доллара в 3 кв. 2008 года в сравнении со 2 кв. 2008 г.

Поддержание высокой рентабельности – эффект «шкалы масштаба»

РОССИЯ: операционные показатели



Рост ARPU благодаря росту уровня потребления голосовых услуг, сезонному росту потребления услуг в роуминге и популярности тарифных предложений МТС

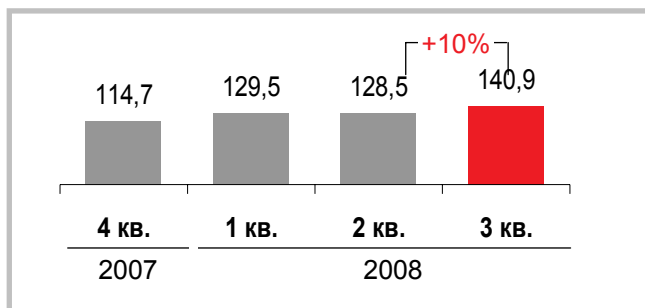
Уверенный рост MOU обусловлен сезонными факторами (временем отпусков, уменьшением корпоративной активности и отсутствием новых тарифов с безлимитными пакетами голосовых вызовов)

Постепенный рост APPM в России до US¢ 5,4 по итогам отчетного квартала с US¢ 5,3 во 2 кв. 2008 г. благодаря деятельности компании по стабилизации цен и оптимизации тарифов

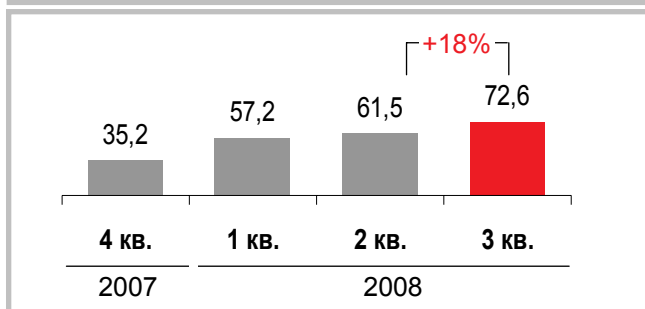
Порядка 4,5 миллиона подключений с начала года

РОССИЯ: операционные показатели

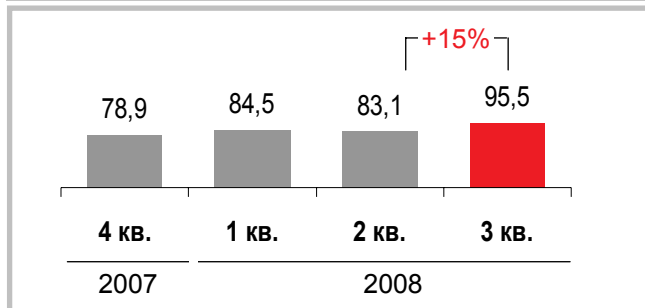
Выручка от услуг передачи сообщений (млн долл. США)



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



Выручка от контентных услуг (млн долл. США)



Общая выручка от VAS (млн) в % от ARPU

244,1	286,0	286,7	321,9
14,0	15,8	14,5	14,8

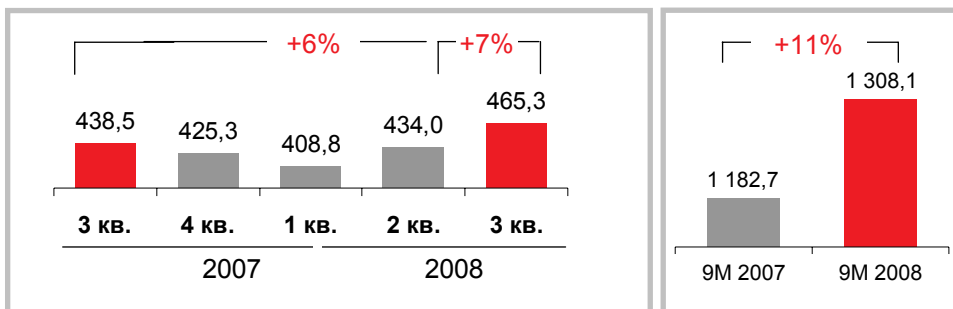
Значительный рост выручки от VAS-услуг демонстрирует потенциал для будущего роста в условиях развития 3G-сетей МТС в регионах страны

Основные инициативы в 3 кв. 2008 г.:

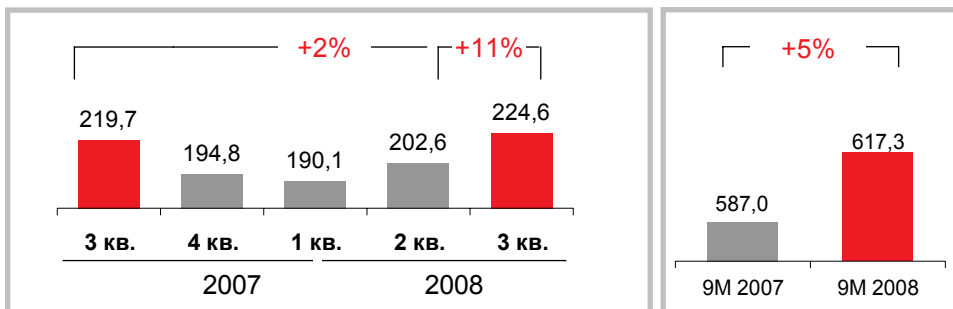
- Новый тариф для массового рынка «Red New», направленный на стимулирование пользования голосовыми услугами и услугами по передаче сообщений
- SMS-конкурс «Игра на миллион»
- Услуга «Безлимитный ночной Интернет» для стимулирования пользования услугами по передаче данных
- «Олимпийские» предложения МТС и специальный WAP-портал
- Федеральный запуск услуги по определению местоположения для массового рынка «Ребенок под присмотром»
- Промо-кампании для высокодоходных абонентов по продвижению услуг на основе GPRS и SMS

УКРАИНА: финансовые результаты

Выручка по Украине
(млн долл. США)



OIBDA по Украине
(млн долл. США)



Маржа OIBDA

50,1%	45,8%	46,5%	46,7%	48,3%	49,6%	47,2%
-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Курс гривна/USD

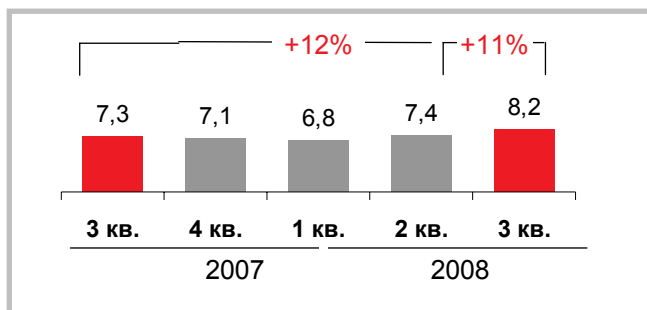
5,1	5,1	5,1	5,0	4,9
-----	-----	-----	-----	-----

Сезонный рост выручки вследствие роста доходов от роуминга, интерконнекта и дополнительных услуг

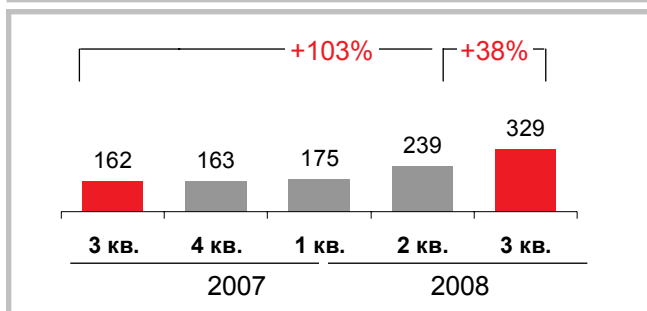
Рост рентабельности благодаря эффективному контролю над затратами в условиях инфляционной нагрузки

УКРАИНА: операционные показатели

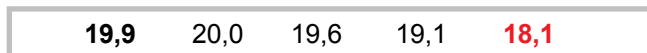
ARPU
(долл. США)



MOU (мин.)



Абоненты (млн)



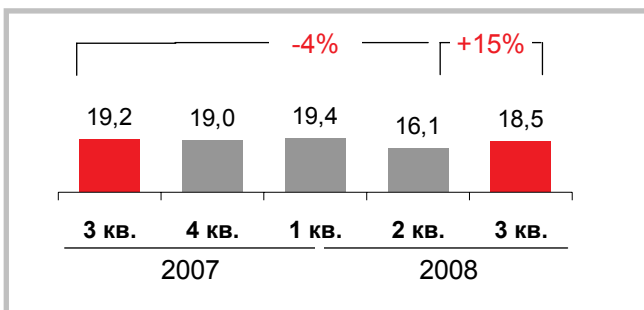
Позитивная динамика ARPU обусловлена политикой формирования качественной абонентской базы

Рост MOU обусловлен кампаниями по стимулированию вызовов внутри сети и повышению лояльности

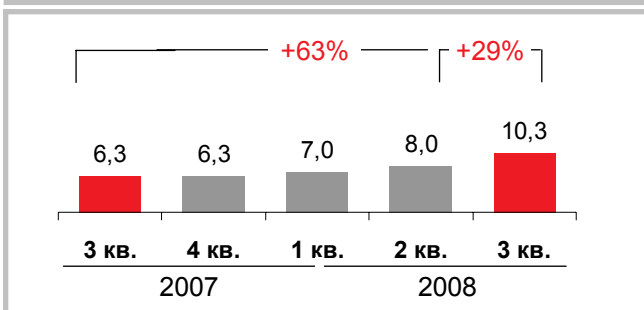
Акцент на привлечение абонентов в регионах Украины с низкой долей рынка МТС и продвижение услуг для приезжающих на Украину россиян

УКРАИНА: операционные показатели

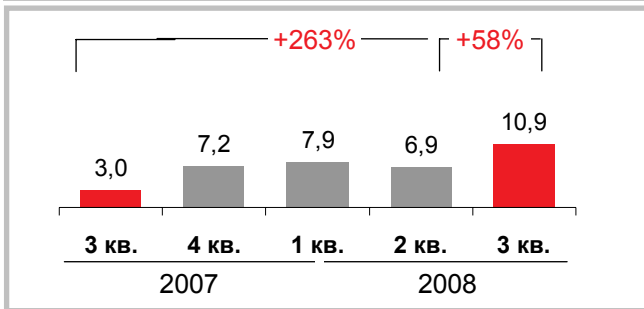
Выручка от услуг передачи сообщений (млн долл. США)



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



Выручка от контентных услуг (млн долл. США)



Общая выручка от VAS (млн) в % от ARPU

47,0	48,8	52,3	48,0	57,4
10,8	11,5	12,9	11,2	12,2

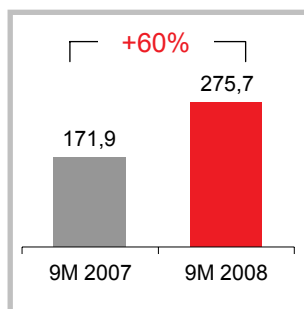
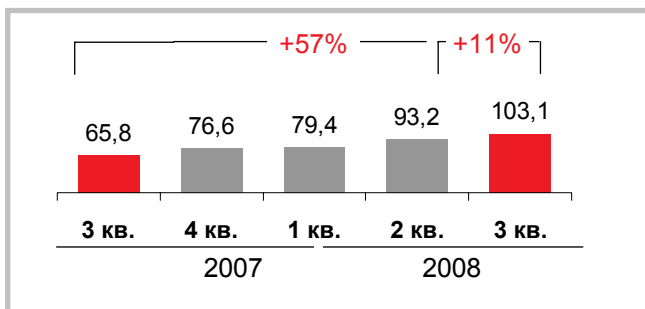
Существенный рост доходов от VAS-услуг благодаря активным промо-кампаниям услуги «МТС Коннект»

Основные инициативы в 3 кв. 2008 г.:

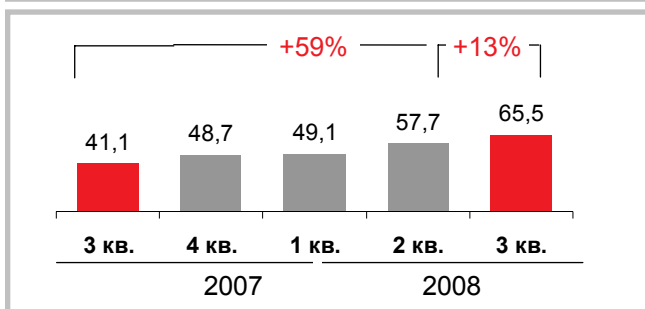
- Коммерческий запуск высокоскоростной сети CDMA в крупнейших городах Крыма
- Активное продвижение услуги «МТС Коннект»
- Рост пользования услугами по передаче сообщений и передаче данных благодаря запуску тарифа «Супер МТС»
- Рост выручки от контентных услуг за счет развития услуги «GOOD'OK»
- Запуск «Мобильного портала», интерактивного развлекательного контент-сервиса
- Проведение SMS-конкурсов «Киномания» и «100 автомобилей за 100 дней»

УЗБЕКИСТАН: финансовые результаты

Выручка в Узбекистане
(млн долл. США)



OIBDA в Узбекистане
(млн долл. США)



Маржа OIBDA

62,5%	63,6%	61,8%	61,9%	63,5%
-------	-------	-------	-------	-------

63,5%	62,5%
-------	-------

Курс сум/USD

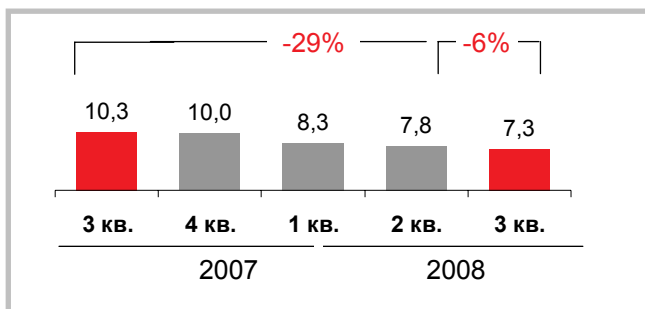
1257	1260	1295	1301	1319
------	------	------	------	------

Рост выручки за счет роста абонентской базы

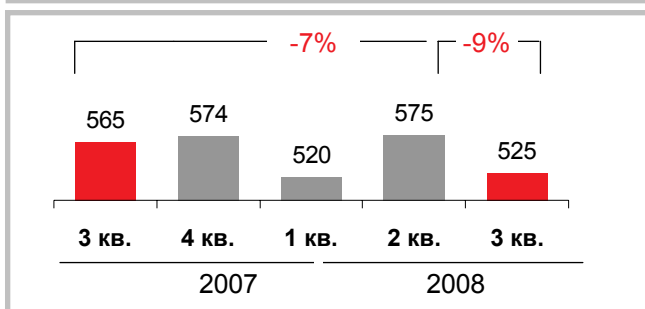
Высокий уровень рентабельности сохраняется в период расширения покрытия в регионах с низким проникновением

УЗБЕКИСТАН: операционные показатели

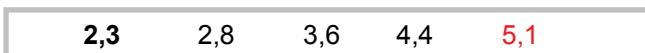
ARPU
(долл. США)



MOU (мин.)



Абоненты (млн)

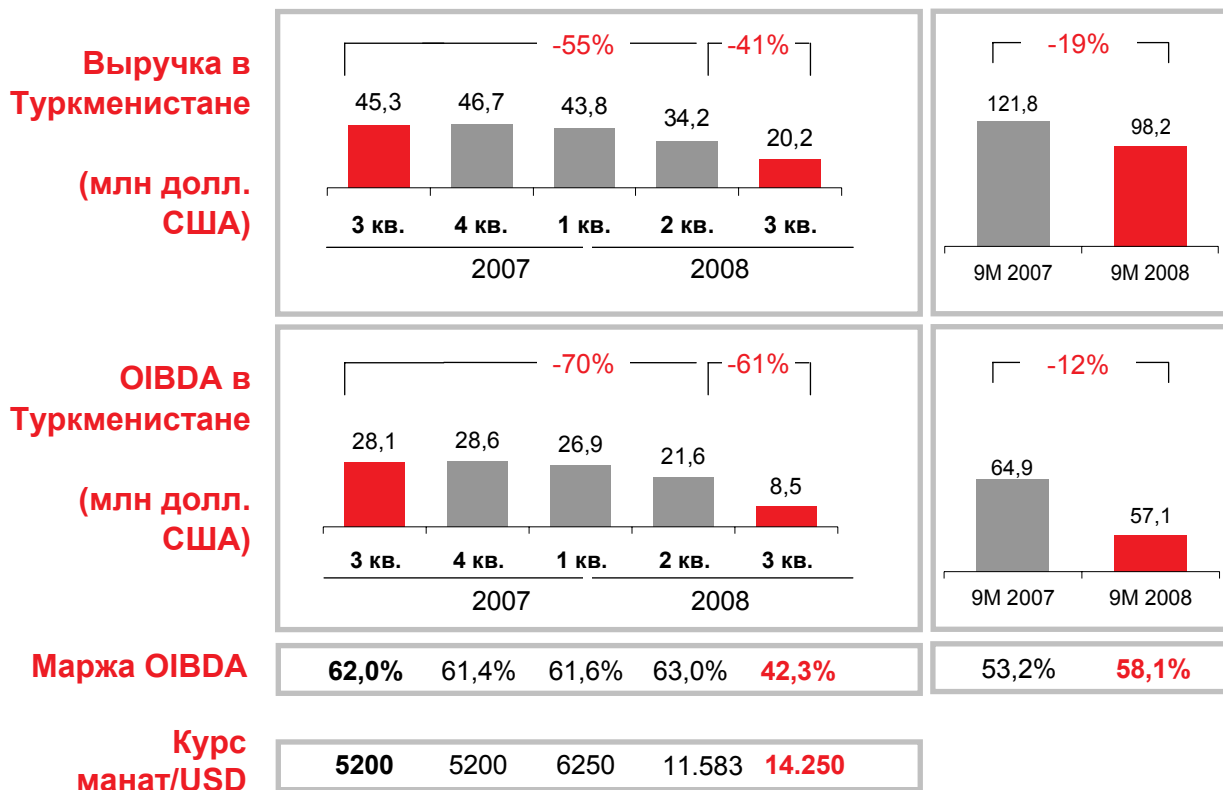


Снижение ARPU обусловлено растущей долей частных пользователей в структуре абонентской базы компании благодаря росту доступности мобильных услуг

Снижение MOU благодаря привлечению абонентов массового рынка и окончания действия запущенных в начале года акций со льготными ценами на звонки

Уровень абонентской базы превысил 5 миллионов пользователей

ТУРКМЕНИСТАН: финансовые результаты*



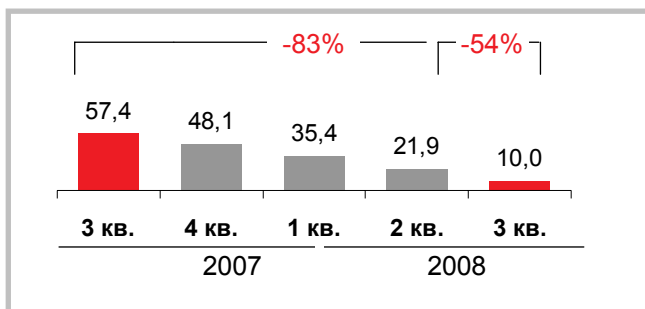
Динамика выручки обусловлена изменением официального курса национальной валюты*

Снижение рентабельности в связи со снижением выручки

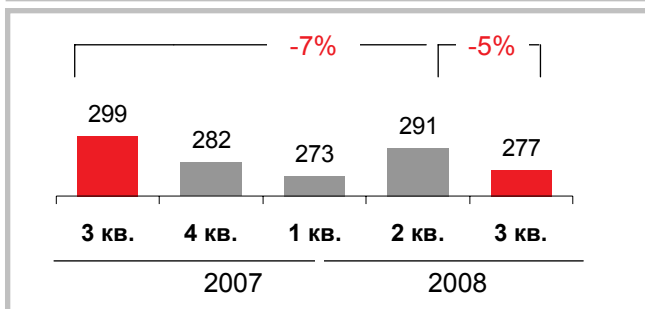
* 1 января 2008 года Центральный Банк Туркменистана повысил официальный курс туркменского маната по отношению к доллару США до 6.250 с 5.200. В мае 2008 года указом президента Туркменистана установлен курс обмена на уровне 14.250 манат за 1 доллар США.

ТУРКМЕНИСТАН: операционные показатели

ARPU
(долл. США)



MOU (мин.)



Абоненты (тыс.)



Снижение ARPU обусловлено ростом абонентской базы и изменением официального курса национальной валюты

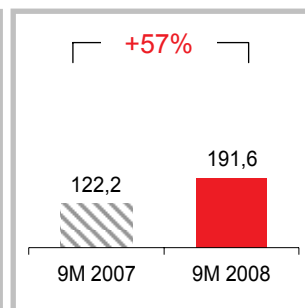
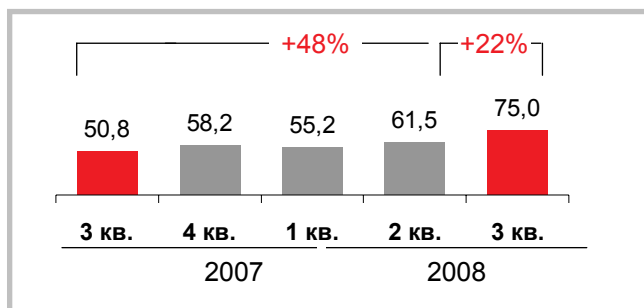
Уменьшение потребления услуг из-за привлечения частных абонентов в условиях роста зрелости рынка

Абонентская база за квартал увеличилась более чем на 180 тысяч пользователей

АРМЕНИЯ: финансовые и операционные результаты*

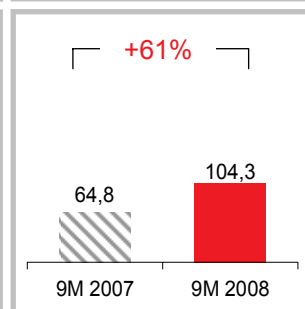
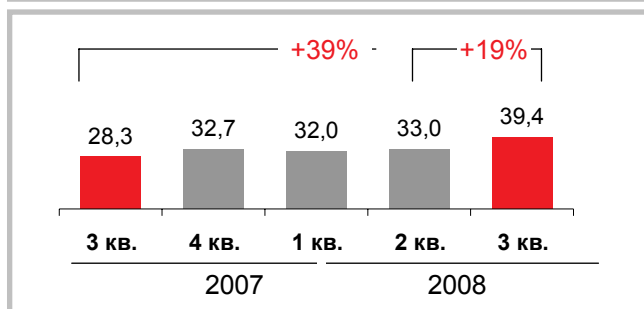
**Выручка в
Армении**

**(млн долл.
США)**



**OIBDA в
Армении**

**(млн долл.
США)**



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

Рост рентабельности на фоне роста выручки

Маржа OIBDA

56,1%	56,2%	57,9%	53,7%	52,8%
-------	-------	-------	-------	-------

53,0%	54,4%
-------	-------

Абоненты (млн)

	1,4	1,4	1,5	1,8
--	-----	-----	-----	-----

ARPU***

	15,9	13,1	14,1	15,2
--	------	------	------	------

**Курс
драм/USD**

	317,4	307,9	307,2	302,3
--	-------	-------	-------	-------

 Неаудированные данные

*Актив консолидирован с 14 сентября 2007 г.

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

Спасибо за внимание!

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