



Финансовые результаты за третий квартал 2007 года

Пресс-конференция ОАО «МТС» - 20 ноября 2007 года

Леонид Меламед, Президент ОАО «МТС»

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

Основные финансовые показатели за 3 кв. 2007 г.

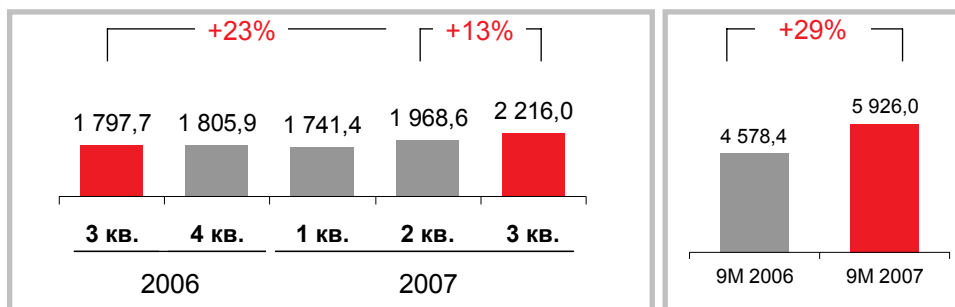
- ❑ Консолидированная выручка выросла на 23% по сравнению с 3 кв. 2006 г. и составила \$2,216 миллиарда
- ❑ OIBDA выросла на 22% по сравнению с 3 кв. 2006 г. и составила \$1,175 миллиарда; маржа OIBDA составила 53,0%
- ❑ Чистая прибыль выросла на 34,6% по сравнению с 3 кв. 2006 г. и составила \$655 миллионов
- ❑ Свободный денежный поток за девять месяцев 2007 г. составил \$1,009 миллиарда
- ❑ МТС выкупила 1.322.634 ADR на общую сумму \$82,5 млн по программе обратного выкупа акций

Основные события в Группе МТС в 3 кв. 2007 г. и после отчетной даты

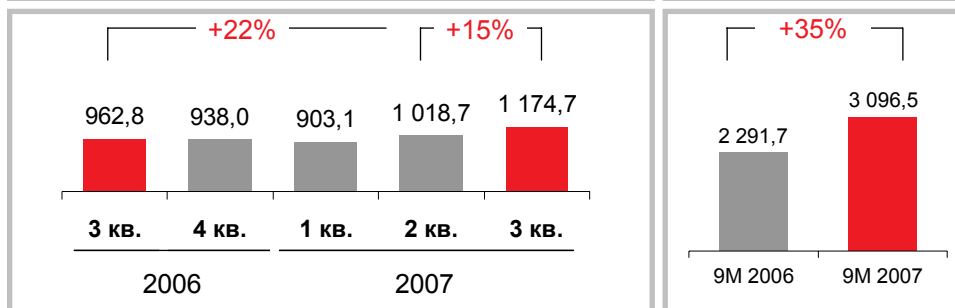
- ❑ Выход на рынок Армении через покупку лидирующего в стране оператора K-Telecom (бренд VivaCell)
- ❑ Получение частот для строительства сети 3G в Армении
- ❑ Запуск сервиса BlackBerry на Украине
- ❑ Агентство Moody's повысило кредитный рейтинг МТС до Ba3 с Ba2; прогноз позитивный
- ❑ МТС признана наиболее информационно прозрачной российской компанией в 2007 году (согласно рейтинговому агентству Standard & Poor's).
- ❑ МТС названа лучшей компанией в области связей с инвесторами в телекоммуникационной отрасли России (согласно Extel Survey)

Финансовые результаты Группы

**Выручка
Группы**
(млн долл.
США)



**OIBDA
Группы**
(млн долл.
США)



Двузначному росту выручки способствовали рост пользования услугами и рост абонентской базы компании

Высокий уровень рентабельности компании как результат эффективной финансовой политики

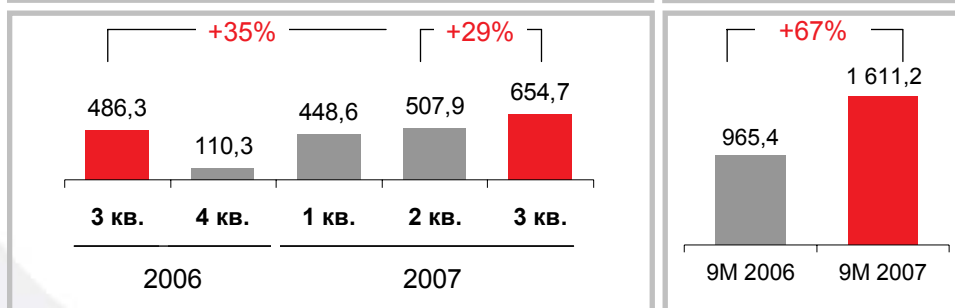
Рост чистой прибыли

ROIC(LTM) = 42,0%

Маржа OIBDA



**Чистая
прибыль
Группы**
(млн долл.
США)



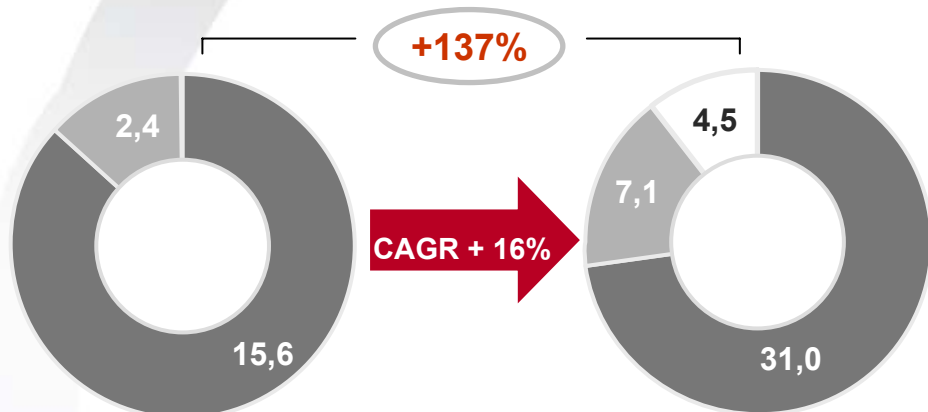
Маржа чис.пр.



Стратегия «3+2»

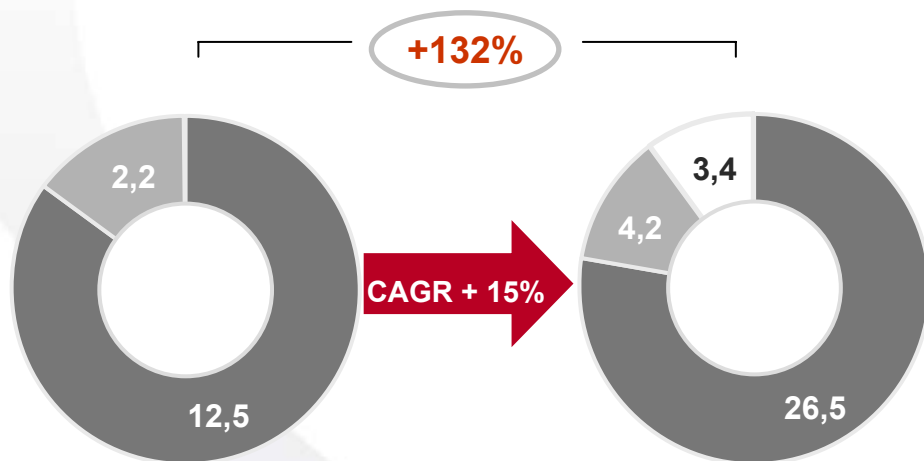
<p>Больше для наших клиентов</p> <p>Ведущий коммуникационный бренд в СНГ</p> <p>Исключительный доход для акционеров</p>	1	Реализация потенциала роста на основных рынках	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Стимулирование роста выручки ▪ Предоставление лучших возможностей клиентам ▪ Премиальное качество услуг
	2	Создание ценности на развивающихся рынках	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Стимулирование роста рынков в 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 и Узбекистане ▪ Приобретение лицензий в странах СНГ ▪ Предложение привлекательных пакетных услуг по передаче данных
	+1	Эффективность затрат	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Планомерное повышение эффективности затрат и процессов ▪ Реализация синергии в рамках деятельности в СНГ ▪ Оптимальные технологические решения
	+1	Развитие Группы МТС	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Эффективная организация и процессы в рамках Группы ▪ Создание лучшего в своем классе персонала и развитие организационного потенциала ▪ Привлекательная корпоративная культура

Общий рост стоимости рынков Группы МТС (млрд долл. США)*



* Россия, Украина, Узбекистан, Туркменистан (Беларусь и Армения не включены)

Рост стоимости российского рынка (млрд долл. США)



* Источник: по данным компании

- Рынок голосовых услуг
- Рынок дополнительных услуг
- Рынок широкополосного интернета

- Рынок голосовых услуг останется основным драйвером выручки МТС на ближайшие 3 года
- Темпы роста услуг ШПД и VAS превзойдут темпы роста голосовых услуг к 2010-2012 гг.
- Основные драйверы роста:
 - Продолжающийся макроэкономический рост
 - Рост потребительских расходов
 - Рост пользования услугами
 - Продолжающийся рост абонентской базы
 - Низкое проникновение фиксированной телефонии и Интернета

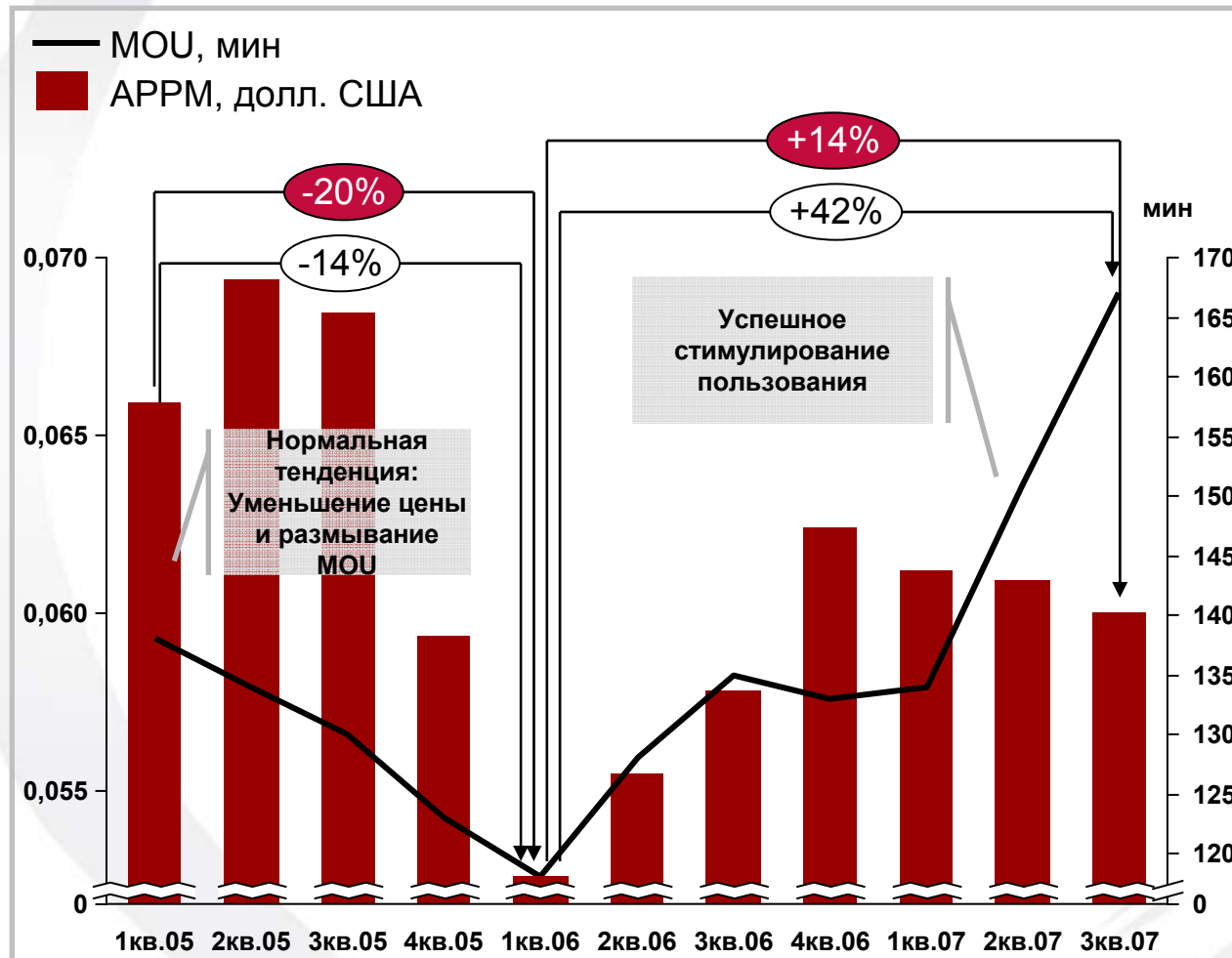
С увеличением нагрузки на сеть рынку необходимы более высокие инвестиции

Развитие потребления в России



Источники: Goldman Sachs, (Global Economics Paper № 99), RTS, FSSS, Merrill Lynch estimates 2007, оценки компании

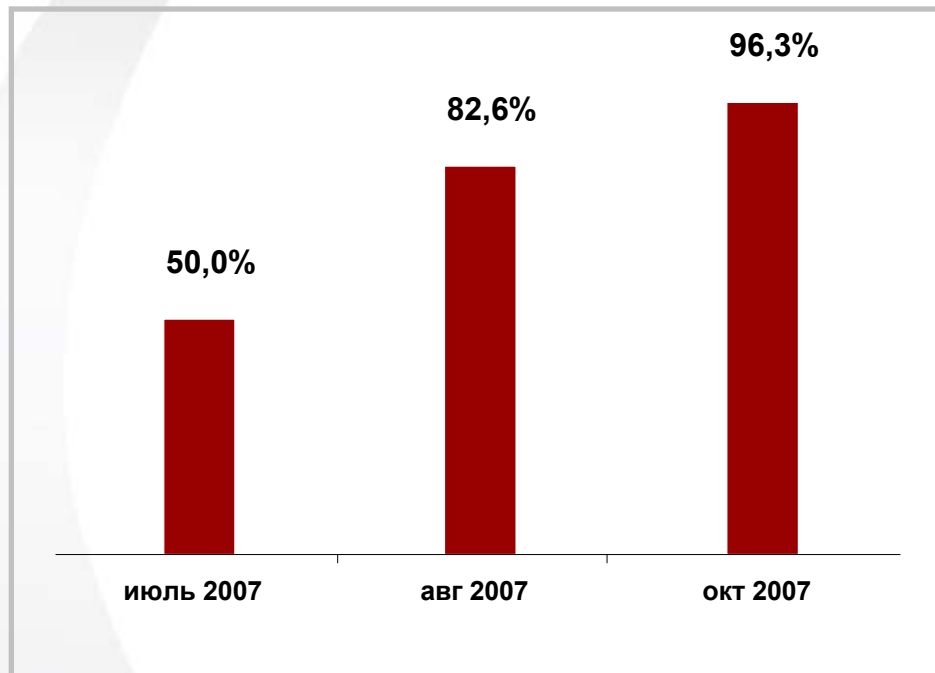
Динамика потребления услуг с 1 кв. 2005 г. по 3 кв. 2007 г.



- МТС стимулирует потребление услуг сотовой связи в массовом сегменте
- Некоторые регионы РФ уже достигли уровня MOU порядка 350 минут
- На данный момент на безлимитных тарифных планах MOU 400+ минут
- Уникальный рост при существующем уровне проникновения

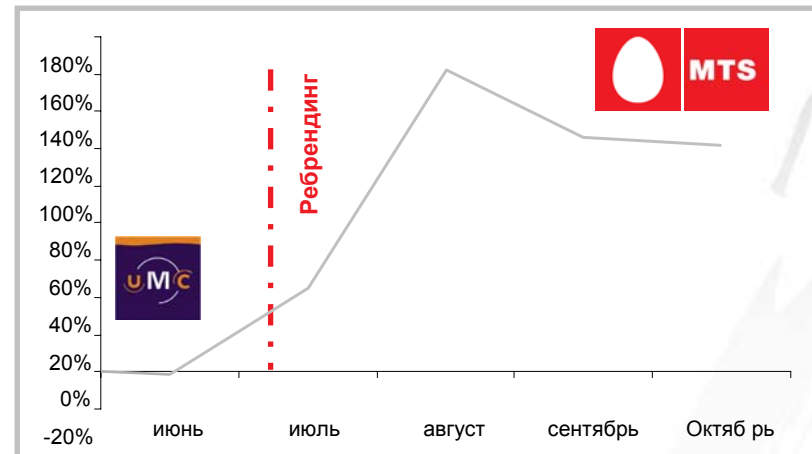
Успешный ребрендинг на Украине

Осведомленность о бренде

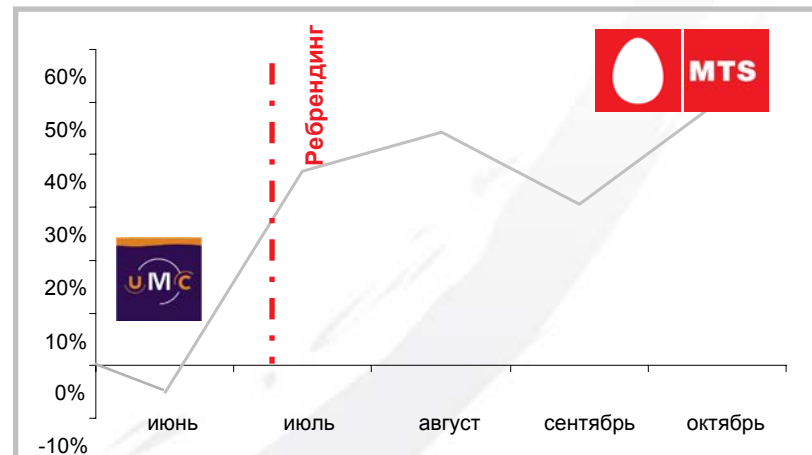


% респондентов по стране, подтвердивших свою осведомленность о бренде МТС на Украине

Общий рост подключений: тариф 'Безлимитный'



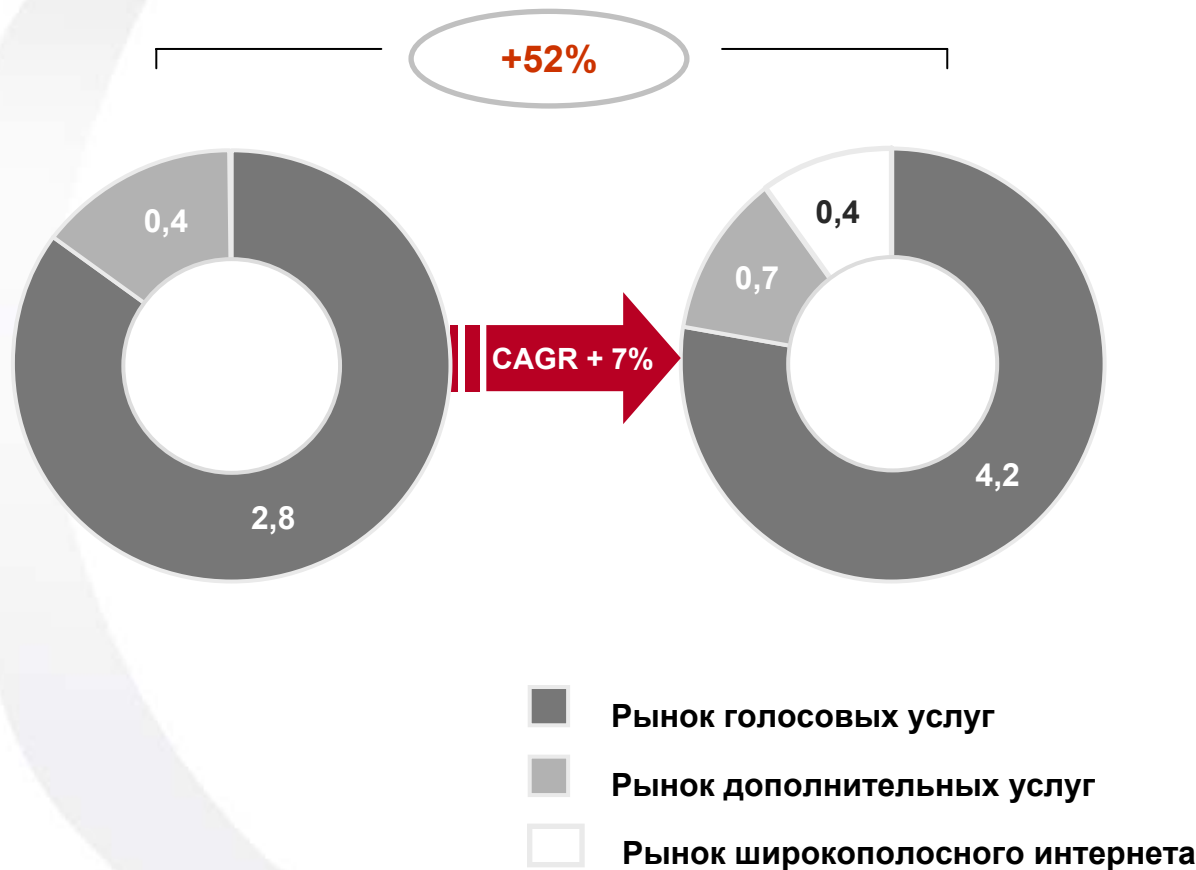
Общий рост подключений: тариф 'Сим-Сим'



Позитивное отношение к бренду МТС повысило число подключений после ребрендинга на Украине

Тренды развития украинского рынка в 2008-2012 гг.

Структура украинского сотового рынка (млрд долл. США)



■ Рост украинского рынка на \$2,1 млрд. в течение 5 лет до \$5,3 млрд. в 2012 г.

■ Голосовые услуги останутся главным источником доходов

■ Доходы от дополнительных сервисов будут расти быстрее, чем доходы от голосовых услуг

■ Одним из серьезных драйверов роста рынка станет Мобильный Интернет, темпы роста которого превысят 30% в год

■ **«МТС Узбекистан»: основные факты :**

- Лицензии на GSM 900/1800 и UMTS (коммерческий запуск сети 3G в 2008 г. в крупных городах и коммерческих центрах – Ташкент. Самарканд, Бухара, Андижан)
- Лицензия WiMAX (запуск услуг в Ташкенте в начале 2008 г.)

■ **Основные операционные показатели «МТС Узбекистан»:**

- Абонентская база - 2.292.729* (при населении страны 26,9 млн)
- Доля рынка по абонентской базе - 54,4%*

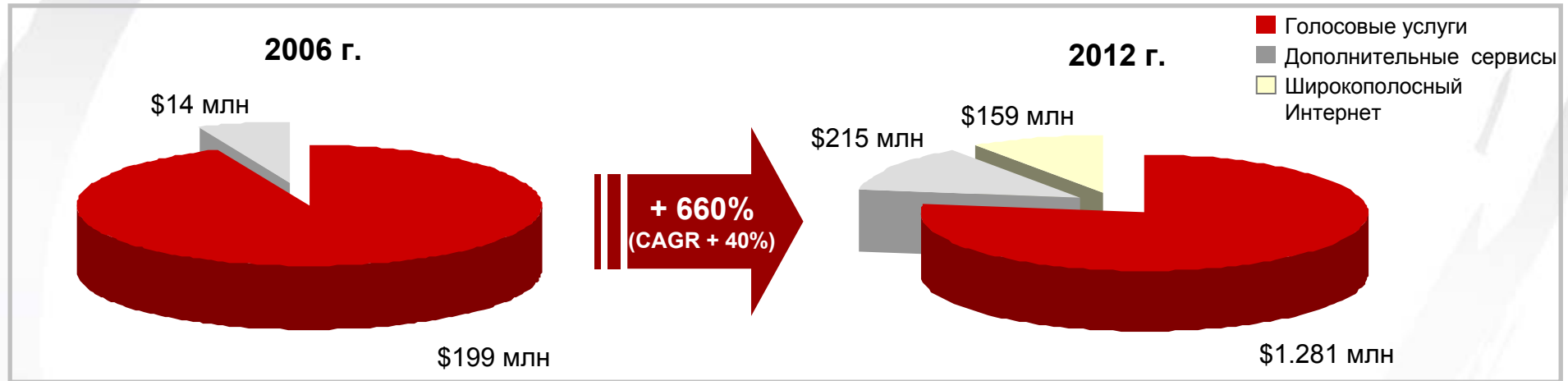
■ **Стратегические приоритеты на следующие 3-4 года**

- Сохранение доли рынка по абонентам на уровне более 50%
- Сохранение доли рынка по доходам на уровне порядка 60%
- Предоставление инновационных сервисов, включая услуги широкополосного доступа в Интернет

* Источник: Данные компании за 3 кв. 2007

Потенциал роста выручки на рынке

- Голосовые услуги останутся основным драйвером роста
- Значительный рост сегмента широкополосного Интернета



■ Большой потенциал рынка:

- Экономический рост в стране (ВВП_{PPP} : \$66,25 млрд (2007П/2006: + 9,8%)
- Рост доходов населения
- Рост потребления
- Низкий уровень проникновения фиксированной телефонии и Интернета
- Планируемый рост проникновения до 60-65% с 15,7% в 3 кв. 2007 г. в течение следующих 3-4 лет

■ **«МТС Туркменистан»: основные факты:**

- Лицензия GSM 900/1800
- Лицензия на оказание услуг по передаче данных

■ **Основные операционные и финансовые показатели «МТС Туркменистан»:**

- Абонентская база – 290.000 (при населении страны 5.1 млн человек)
- Доля рынка по абонентской базе - 86%*

■ **Стратегические приоритеты**

- Запуск в коммерческую эксплуатацию услуг GPRS до конца года
- Запуск сети EDGE в Ашхабаде до конца года
- Перспектива участия МТС в программе обеспечения жителей Туркменистана мобильным ШПД

* на 30.09.2007; источник AC&M Consulting

Начало деятельности в Армении

14 сентября 2007 г. МТС приобрела 80% акций К-Telecom (бренд VivaCell) - лидера рынка мобильной связи Армении



- Основные факты о К-Telecom:
 - Начало операций в июне 2005 г.
 - Лицензия GSM 900/1800 на всю территорию Армении
 - 750 сотрудников
- Основные операционные и финансовые показатели К-Telecom за 9 месяцев 2007 г.:
 - Абонентская база: 1.065.867*
 - Доля рынка: 66,8%*
 - Проникновение: 49,3%*
 - Выручка: \$ 121,3 млн**
 - OIBDA: \$64,4 (маржа 55,3%)**
 - Чистая прибыль: \$ 33,7 млн**



Основные факты об Армении***

- Население: 3,5 млн
- ВВП_{PPP} \$5.143 млрд (2007П / 2006: +8,2%)

* на 30.09.2007; источник AC&M Consulting

** источник: неаудированная отчетность компании

*** Источник: МВФ

Основные выводы

- «МТС Россия»: экономический рост способствует росту рынка беспроводной связи
- «МТС Россия»: макроэкономический рост с узкого сегмента населения распространился на массовый рынок
- «МТС Россия»: рост доходов населения привел к росту потребления в массовом сегменте
- «МТС Украина»: успешный запуск ребрендинга и первые позитивные результаты
- «МТС Узбекистан»: лидерство на рынке
- K-Telecom: расширение географии присутствия через приобретение актива мирового класса

Содержание

Основные финансовые и корпоративные показатели

Ключевые этапы развития

Ключевые финансовые и операционные результаты

- Группа МТС
- Россия
- Украина
- Узбекистан
- Туркменистан

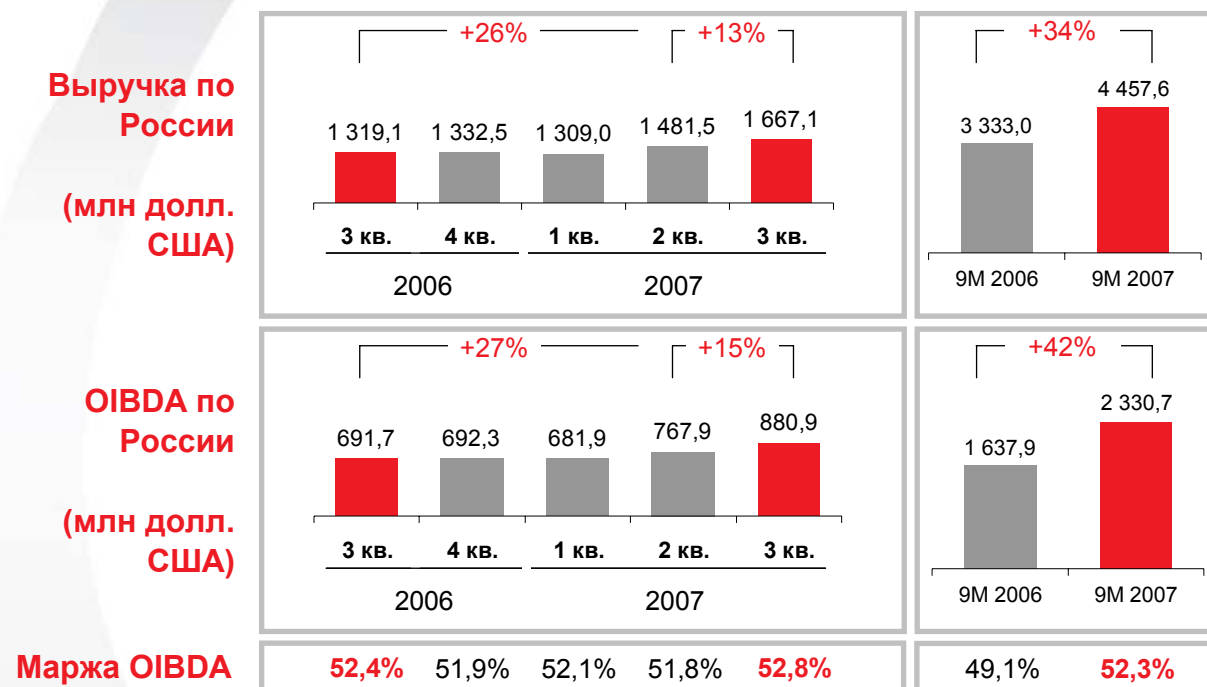
Выручка по Группе

Структура выручки Группы по странам



Бизнес в России формирует основную часть выручки Группы при значительном вкладе стран СНГ

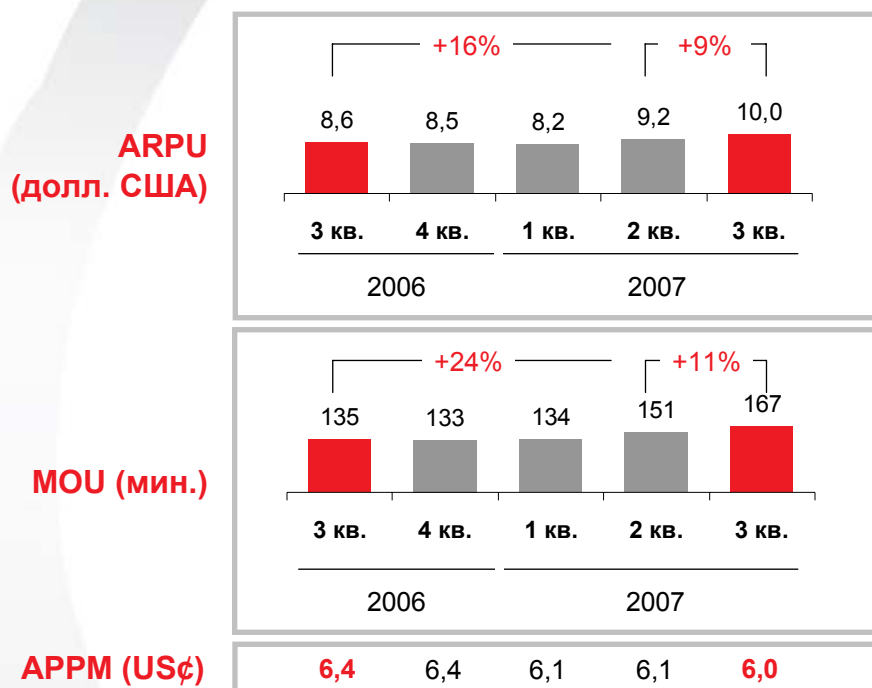
РОССИЯ: финансовые результаты



Рост выручки обеспечен ростом потребления и сезонными факторами

Высокий уровень OIBDA обеспечен строгой финансовой дисциплиной и эффектом экономии на масштабах

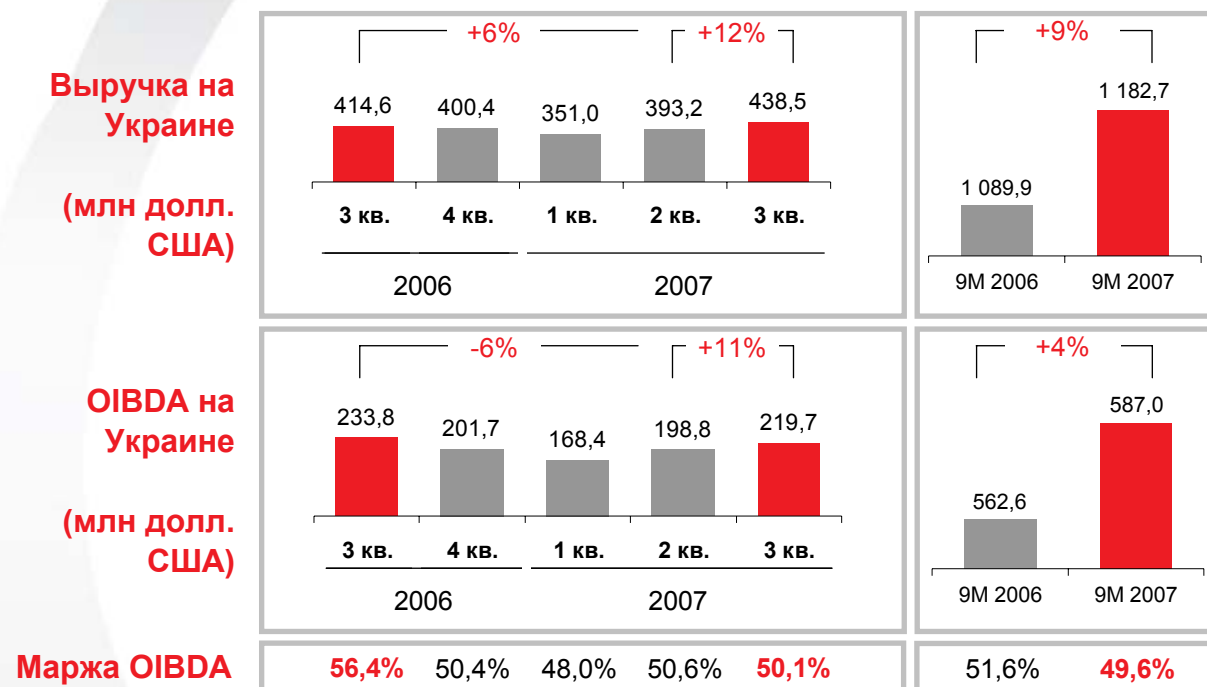
РОССИЯ: операционные показатели



Повышение ARPU вызвано увеличением пользования голосовыми и дополнительными услугами, роумингом, несмотря на «эффект размывания» за счет большего числа новых подключений

Повышение MOU обусловлено продвижением маркетинговых предложений, стимулирующих пользование

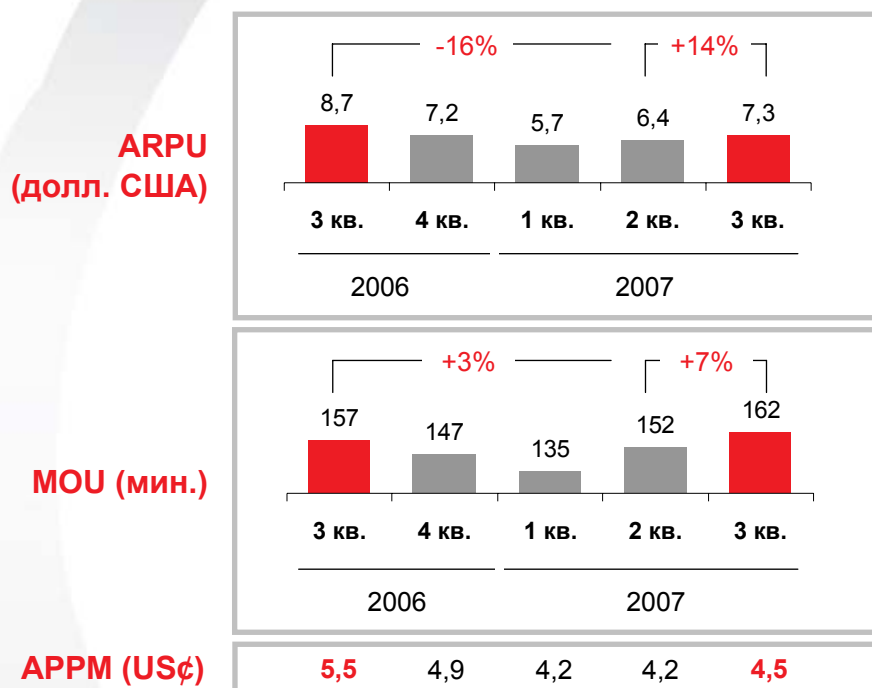
УКРАИНА: финансовые результаты



Рост выручки обусловлен сезонными показателями и результатами ребрендинга

Сохранение рентабельности в высококонкурентной среде; влияние на показатель OIBDA расходов на развертывание и запуск сети CDMA-450

УКРАИНА: операционные показатели



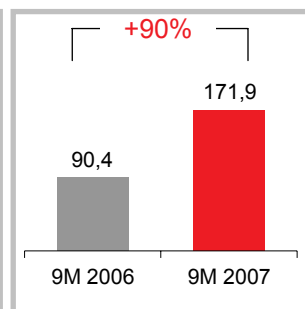
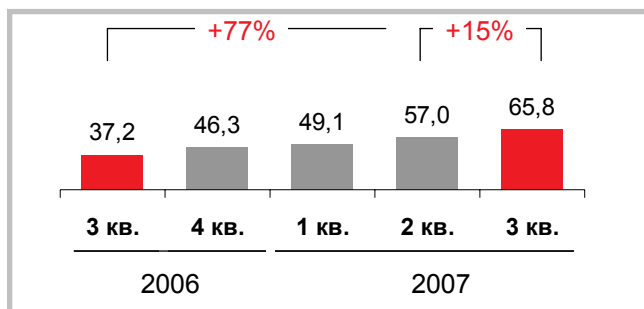
На рост ARPU повлияли действия компании в течение квартала по повышению качества абонентской базы

Повышение пользования вызвано сезонными факторами и переходом МТС с сегментации по брендам на сегментацию по продуктам

УЗБЕКИСТАН: финансовые результаты

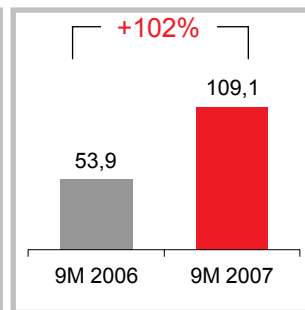
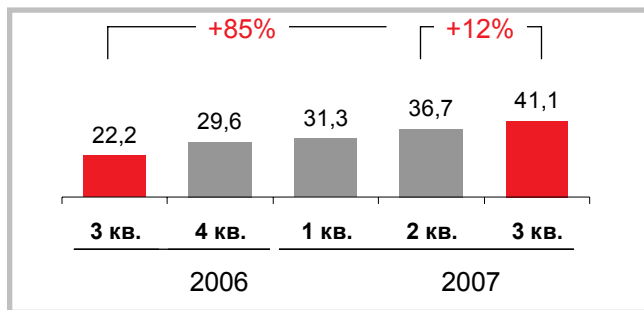
Выручка в Узбекистане

(млн долл. США)



OIBDA в Узбекистане

(млн долл. США)



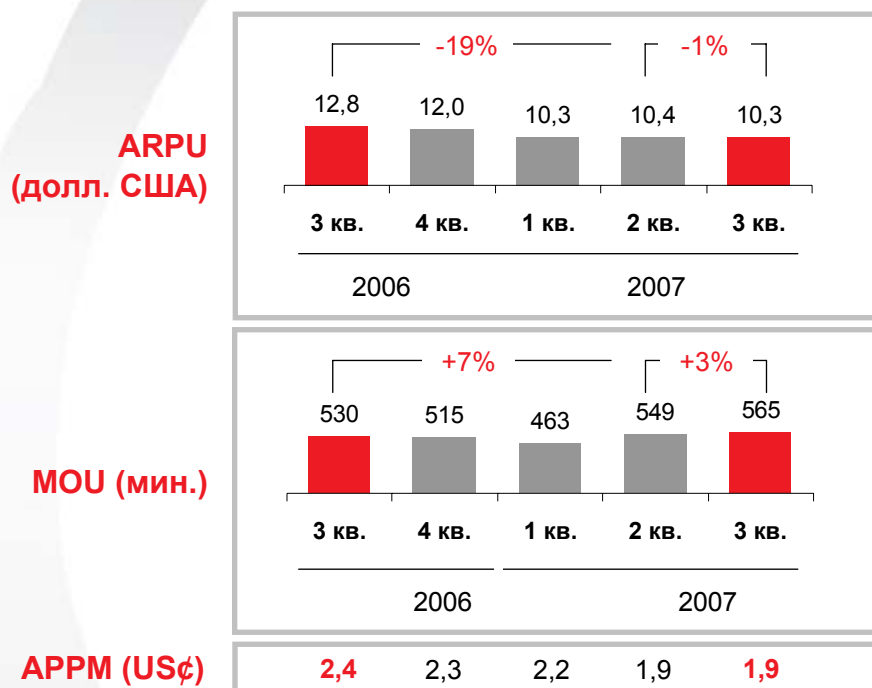
Рост подключений на фоне удачных тарифных предложений для массового рынка, таких как RED BASIC и RED LIGHT

Сохранение целевого показателя маржи OIBDA на уровне 60% на фоне значительного роста выручки и контроля над издержками

Маржа OIBDA

3 кв. 2006	64,0%	1 кв. 2007	63,7%	3 кв. 2007	62,5%
9М 2006	59,6%	9М 2007	63,5%		

УЗБЕКИСТАН: операционные показатели



На уменьшение показателя ARPU влияют низкодоходные абоненты

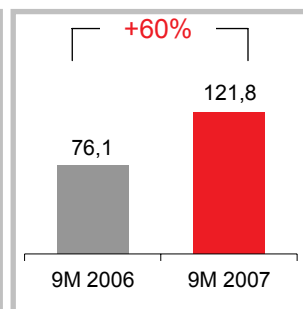
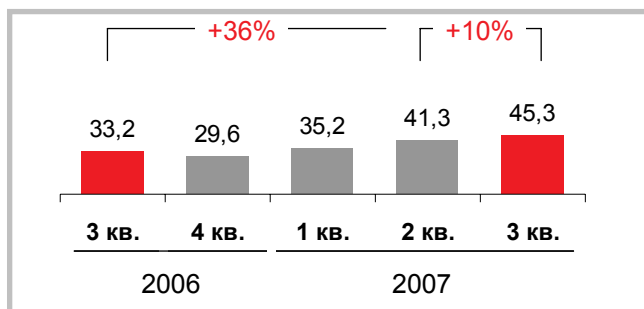
На увеличение MOU повлияли рост абонентской базы, маркетинговые инициативы и сезонные факторы

Лидерская позиция на рынке при продолжающемся росте и позитивных тенденциях увеличения пользования услугами

ТУРКМЕНИСТАН: финансовые результаты

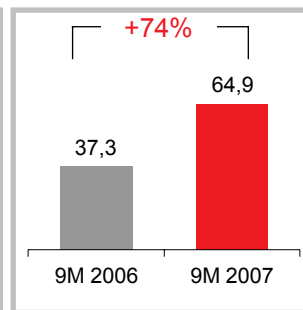
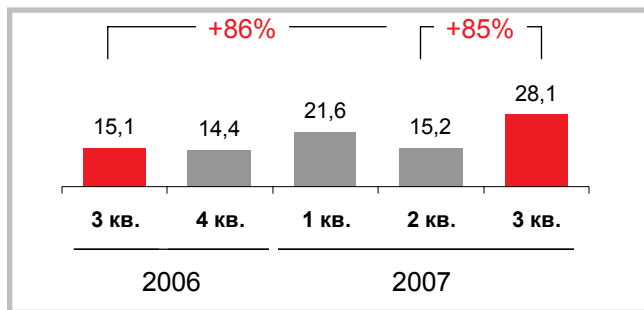
Выручка в Туркменистане

(млн долл. США)



OIBDA в Туркменистане

(млн долл. США)



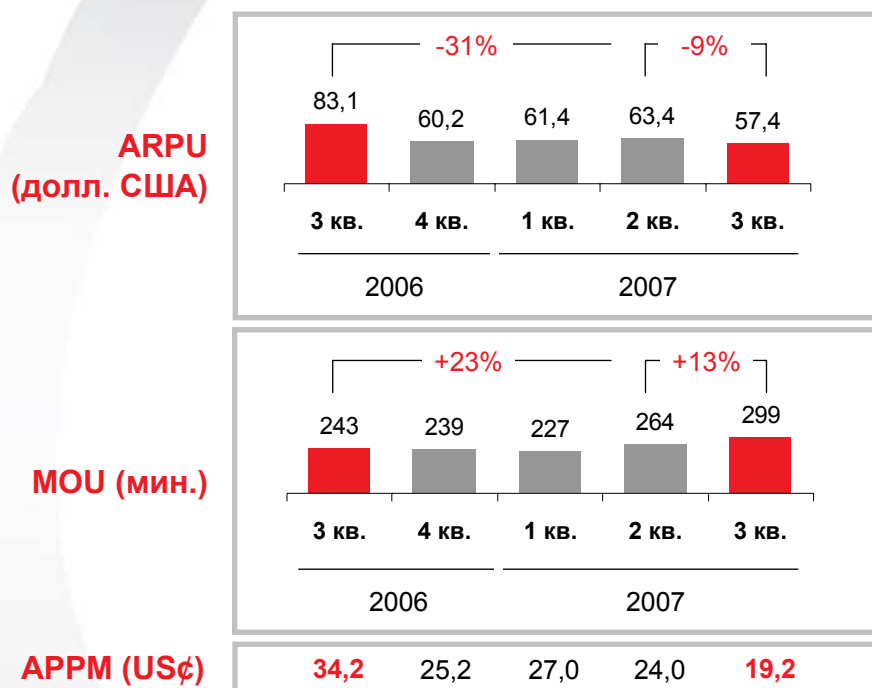
Доминирующая позиция на рынке со значительной долей подключений за квартал

Рост показателя OIBDA на фоне роста рынка

Маржа OIBDA

3 кв. 2006	45,4%	4 кв. 2006	48,5%	1 кв. 2007	61,2%	2 кв. 2007	36,8%	3 кв. 2007	62,0%	9M 2006	49,0%	9M 2007	53,2%
------------	-------	------------	-------	------------	-------	------------	-------	------------	-------	---------	-------	---------	-------

ТУРКМЕНИСТАН: операционные показатели



Снижение показателя ARPU обусловлено ростом подключений

Рост MOU обусловлен привлекательными маркетинговыми предложениями, направленными на формирование спроса и стимулирование пользования беспроводными сервисами

Спасибо за внимание!

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