



на шаг впереди

Строгое эмбарго до 15.00 МСК

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА ВТОРОЙ КВАРТАЛ 2011 ГОДА

Пресс-конференция ОАО «МТС» - 06 сентября 2011 года

Андрей Дубовсков, президент ОАО «МТС»

Алексей Корня, вице-президент ОАО «МТС» по финансам и инвестициям



на шаг вперед

Некоторые заявления в данной презентации могут содержать проекты или прогнозы в отношении предстоящих событий или будущих финансовых результатов 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, что эти заявления являются только предположениями, и реальный ход событий или результаты могут отличаться от заявленного. Мы не обязуемся и не намерены пересматривать эти заявления с целью соотнесения их с реальными результатами. Мы адресуем Вас к документам, которые компания отправляет 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: тяжесть и продолжительность текущего состояния экономики, включая высокую волатильность учетных ставок и курсов обмена валют, цен на товары и акции и стоимости финансовых активов, воздействие государственных программ России, США и других стран по восстановлению ликвидности и стимулированию национальной и мировой экономики, нашу возможность поддерживать текущий кредитный рейтинг и воздействие на стоимость финансирования и конкурентное положение, в случае снижения такового, стратегическая деятельность, включая приобретения и отчуждения и успешность интеграции приобретенных бизнесов, включая компанию «Комстар–ОТС», возможные изменения по квартальным результатам, условия конкуренции, зависимость от развития новых услуг и тарифных структур, быстрые изменения технологических процессов и положения на рынке, стратегию; риск, связанный с инфраструктурой телекоммуникаций, государственным регулированием индустрии телекоммуникаций и иные риски, связанные с работой в России и СНГ, колебания котировок акций; риск, связанный с финансовым управлением, а также появление других факторов риска.



на шаг вперед

Содержание

Основные финансовые и корпоративные показатели

Ключевые финансовые и операционные результаты по Группе

- Основные события во 2 кв. 2011 года
- Финансовые показатели Группы
- Капитальные затраты по Группе
- Влияние уровня подключений на рентабельность
- Денежная позиция и долговые обязательства
- Динамика роста абонентской базы Группы



на шаг впереди

Основные события в Группе МТС во 2 кв. 2011 года и далее

2 квартал 2011 года

- Конвертация обыкновенных акций ОАО «Комстар-ОТС» в обыкновенные акции МТС и последующее завершение присоединения ОАО «КОМСТАР-ОТС» к ОАО «МТС»
- Покупка операторов ШПД в Кургане и в Алтайском крае за 435 миллионов рублей и 545,8 миллиона рублей соответственно
- Получение лицензии GSM 900 в Пензенской области, таким образом компания предоставляет услуги GSM во всех регионах РФ
- В апреле бренд МТС четвертый год подряд признан самым дорогим российским брендом в ежегодном рейтинге ста ведущих мировых брендов BRANDZ™. В этом году бренд МТС занял в рейтинге 80-ю позицию со стоимостью бренда \$10,9 миллиарда

После отчетной даты

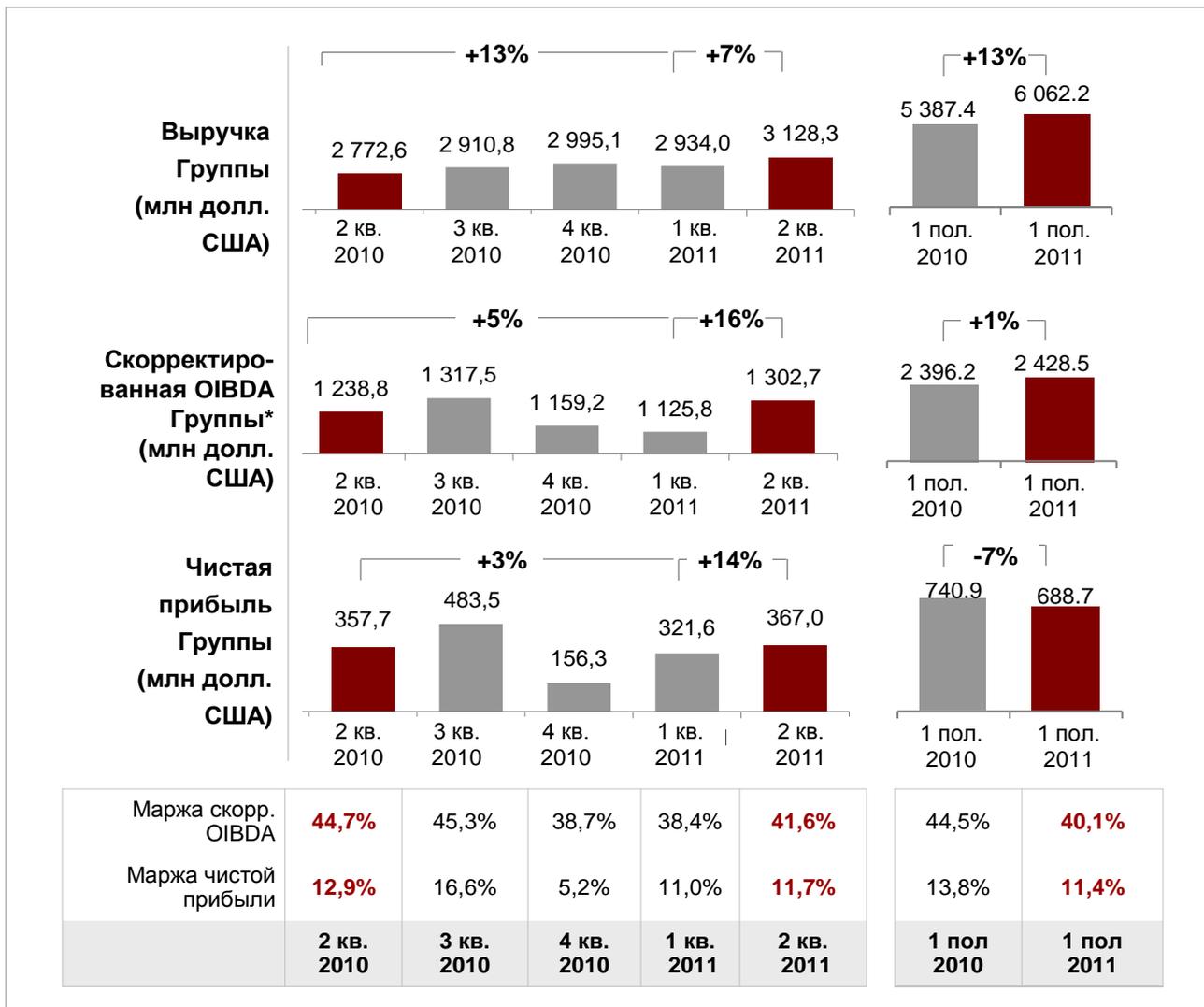
- Завершение выплаты дивидендов за 2010 год в размере 14,54 рубля на одну обыкновенную именную акцию ОАО «МТС» (или \$1,04 на одну АДР), что в сумме составляет 30,05 миллиарда рублей (\$1,08 миллиарда) или 78% чистой прибыли компании за 2010 год по ОПБУ США
- Выкуп рублевых облигаций серии 04 на сумму 1,103 миллиарда рублей и изменение годовой ставки купона до 7,6% с 16,75%
- Вторичное размещение рублевых облигаций серии 02 на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ) на общую сумму 6,3 миллиарда рублей.
- Выход на рынок ШПД и кабельного телевидения Тулы, благодаря покупке регионального лидера рынка кабельного телевидения и доступа в Интернет - ГК «Альтаир» за 680 миллионов рублей
- Оптимизация организационной структуры компании с целью увеличения эффективности операционного управления - прямое подчинение директоров макрорегионов «МТС Россия» президенту МТС; назначение Александра Поповского на вновь созданную позицию вице-президента по операционным вопросам, разделение функций маркетинга и продаж под руководством вице-президента по маркетингу Василя Лацанича и вице-президента по продажам и обслуживанию Вадима Савченко соответственно; назначение Наталии Березы на должность вице-президента по управлению персоналом

*По курсу Центрального банка России 27,8964 рубля за один доллар США на 27 апреля 2011 г. Размер дивидендов определяется Советом директоров в российских рублях. Сумма в долларах США представляется для информации, исходя из курса обмена валют на вышеуказанную дату.



на шаг впереди

Финансовые показатели Группы МТС



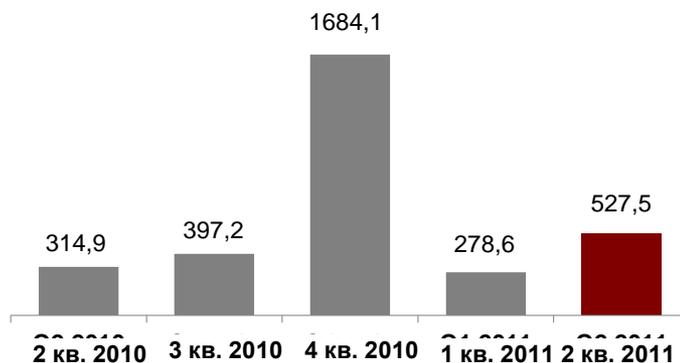
- Рост выручки в годовом исчислении на фоне роста голосового трафика, доходов от услуг передачи данных и растущего вклада от розницы и фиксированного бизнеса
- Рост OIBDA во 2 квартале отражает сезонный рост доходов, снижение операционных расходов из-за реорганизации Комстара, продолжающейся оптимизации розничной сети, снижения дилерской комиссии и маркетинговых затрат
- Чистая прибыль \$367 млн во 2 квартале соотносится с ростом OIBDA

* Скорректированная OIBDA определяется как операционная прибыль до вычета износа основных средств и амортизации нематериальных активов, и убытка от обесценивания долгосрочных и прочих активов.



на шаг впереди

Капитальные затраты Группы МТС



| | | | | | |
|--------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Россия | 248,0 | 328,1 | 1 505,5 | 241,1 | 438,6 |
| Украина | 36,5 | 27,4 | 50,6 | 19,3 | 11,3 |
| Узбекистан | 18,9 | 19,6 | 95,5 | 16,4 | 62,5 |
| Туркменистан | 8,4 | 17,1 | 14,6 | н/о | н/о |
| Армения | 3,1 | 5,0 | 17,8 | 1,8 | 15,0 |
| Группа МТС | 314,8 | 397,2 | 1 684,1 | 278,6 | 527,5 |
| - в % от выручки | 11,4% | 13,6% | 56,2% | 9,5% | 16,9% |
| (в млн долл. США) | 2 кв. 2010 | 3 кв. 2010 | 4 кв. 2010 | 1 кв. 2011 | 2 кв. 2011 |

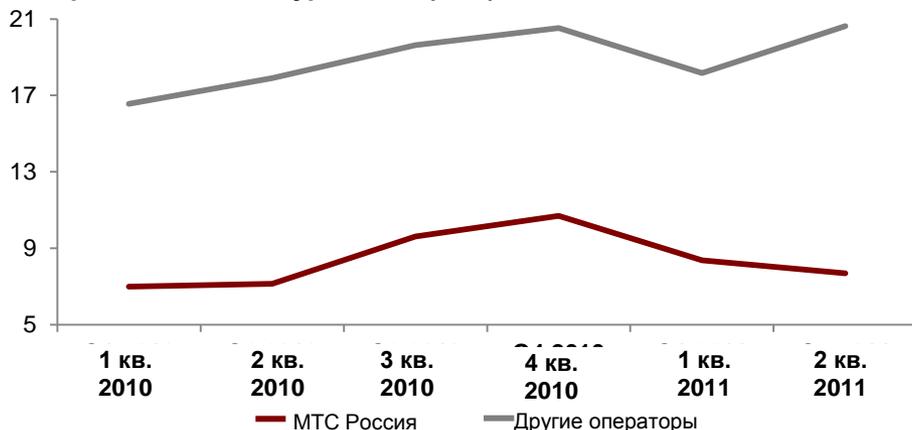
- Капитальные затраты за квартал на уровне \$527,5 млн
- Компания планирует активно развивать фиксированные и 3G сети в течение 2011 года, что отражено в прогнозе капитальных затрат за полный год на уровне 22-24% процентов от выручки
- На конец отчетного периода МТС удвоила количество базовых станций 3G по сравнению с началом года, установив 8.000 станций и расширив покрытие до 2000 населенных пунктов в РФ



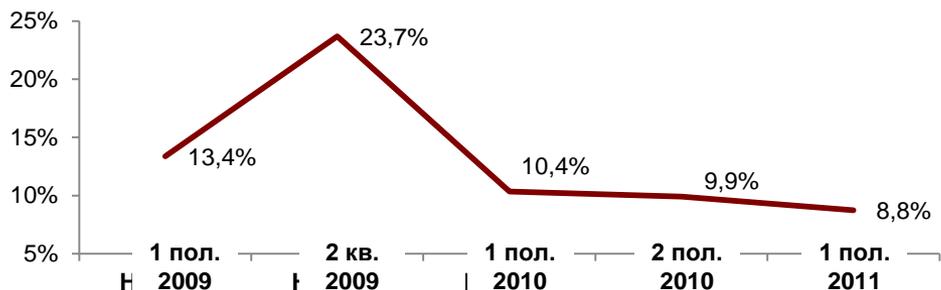
на шаг впереди

Влияние уровня подключений на рентабельность

Уровень подключений «МТС Россия» по сравнению с конкурентами (млн)



Валовая маржа: Доходность от продаж в розничной сети МТС в РФ



- Несмотря на совокупность факторов, оказывающих позитивное влияние на уровень рентабельности, среди которых рост пользования услугами передачи данных и сокращение расходов, уровень продаж SIM-карт оказывает самый большой негативный эффект на маржу, начиная с 2010 года
- С 1 кв. 2011 г. МТС снижала ежемесячные продажи SIM-карт на 25% и пересмотрела большинство соглашений с дилерами для генерации ARPU в долгосрочной перспективе
- Ценовая конкуренция между крупнейшими сетями ритейла повлияла на снижение доходности от розничной сети МТС
- Другие факторы, негативно влияющие на динамику рентабельности заложены в себестоимости услуг:
 - Расходы на интерконнект
 - Снижение доходности от продаж в розничной сети
- Учитывая, что уровень продаж SIM-карт во 2 пол. 2011 может меняться в зависимости от конкурентной ситуации на рынке, активности дилеров и других факторов, МТС снижает прогноз по рентабельности до 40+%

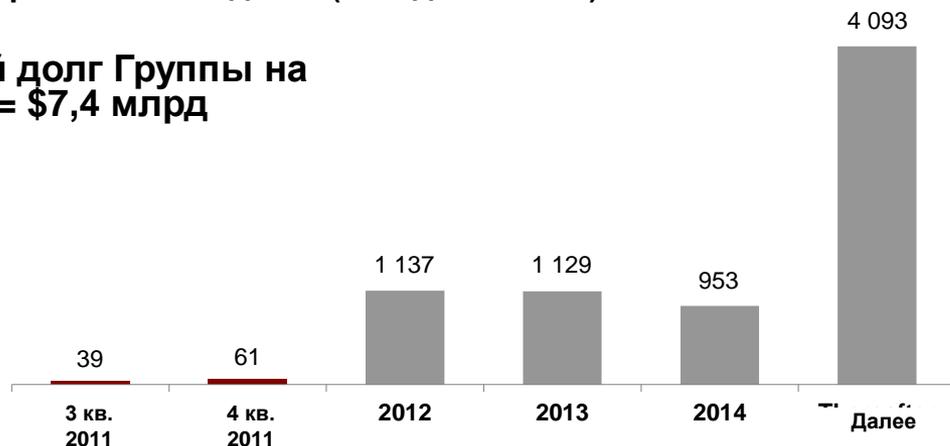


на шаг вперед

Долговые обязательства Группы МТС на конец 2 кв. 2011 года

График выплаты долга (млн долл. США)

Общий долг Группы на конец = \$7,4 млрд



Рублевые облигации серий 03, 05, 08 содержат пут опционы, которые могут быть исполнены в июле 2012 г., в июне 2013 г., и ноябре 2015 г. соответственно. МТС ожидает предъявления требований по исполнению опционов.

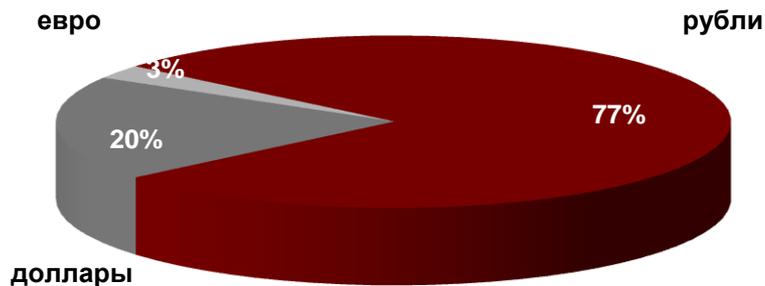
- В мае 2011 МТС выкупила облигации серии 04 на общую сумму 1,103 миллиарда рублей и снизила годовую ставку купона до 7,6% с 16,75%
- В июле 2011 МТС разместила рублевые облигации серии 02 на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ) на общую сумму 6,3 миллиарда рублей



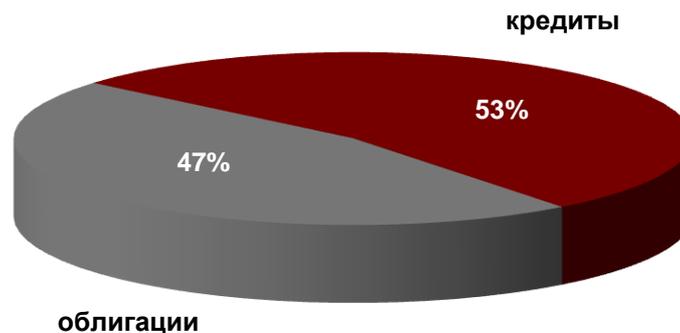
на шаг впереди

Структура долга на конец 2 кв. 2011 года

Структура долга по валютам, 2 кв. 2011*



Структура долга по типам инструментов, 2 кв. 2011 г.



- Сбалансированная структура обязательств по валютам, приоритет рублевому финансированию
- МТС продолжает оптимизировать долговой портфель через:
 - Увеличение срока погашений долговых обязательств
 - Снижение стоимости долговых инструментов благодаря досрочному выкупу и вторичному размещению облигаций и переговорам с двусторонними кредиторами
 - Поддержание оптимального соотношения валютного баланса для реализации запланированной инвестиционной программы

* Структура долга по валютам учитывает хеджирование валютных рисков в размере \$250 млн на конец 2 кв. 2011 г.



на шаг впереди

Квартальная динамика абонентской базы

| Абонентская база (млн) | 1 кв. 2011 | 2 кв. 2011 | % изменение |
|-----------------------------------|---------------|---------------|----------------|
| Россия: | | | |
| - мобильная связь | 71,46 | 71,08 | -0,5% |
| - пройденные домохозяйства (тыс.) | 9 985 | 10 079 | 0,9% |
| - фиксированный Интернет (тыс.) | 1 892 | 1 957 | 3,4% |
| - платное ТВ, (тыс.)* | 2 637 | 2 635 | -0,1% |
| Украина** | 18,51 | 18,82 | 1,7% |
| Узбекистан | 9,11 | 9,43 | 3,5% |
| Армения | 2,55 | 2,51 | -1,6% |
| Беларусь*** | 4,75 | 4,78 | 0,6% |
| Итого (мобильная связь) | 106,38 | 106,62 | 0,2% |

* Показатели были ретроспективно изменены в соответствии с политикой МТС по учету абонентов.

** Включая абонентов сети CDMA

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

- В России МТС сохранила лидирующую позицию на рынке во 2 кв. 2011
- В России МТС сократила продажи SIM-карт на 25% с начала года в рамках стратегии по повышению качества абонентской базы, включающей увеличение продаж через собственную розничную сеть, уменьшение оттока и улучшение конкурентной ситуации на рынке
- Увеличение абонентской базы фиксированного бизнеса благодаря покупкам региональных активов
- Стабилизация абонентской базы в Украине, продолжение реализации стратегии по повышению качества абонентов
- Рост абонентской базы в СНГ на фоне высокого уровня подключений в Узбекистане



на шаг вперед

Содержание

Основные финансовые и корпоративные показатели

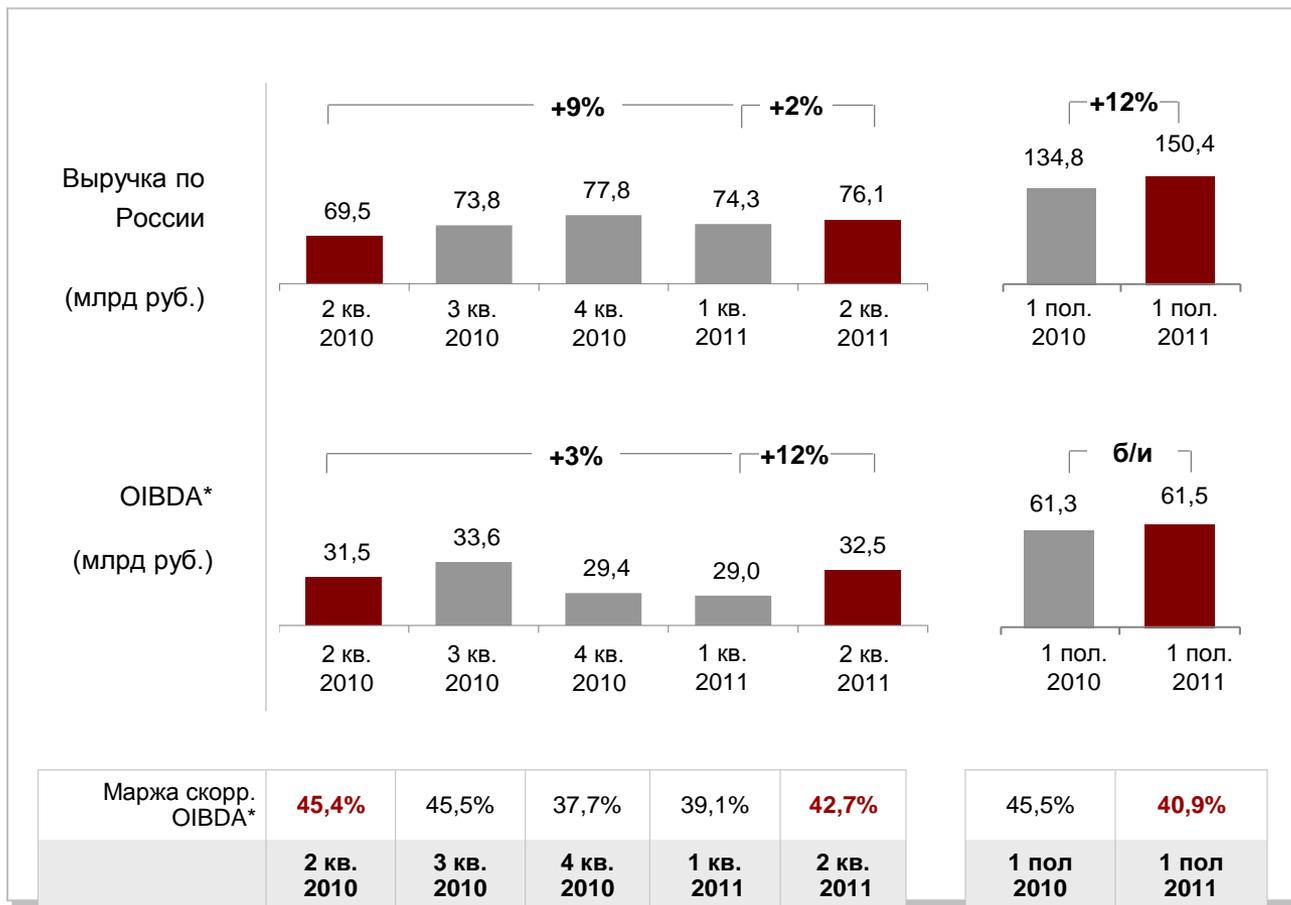
Ключевые финансовые и операционные результаты по Группе

- Россия
- Украина
- Узбекистан
- Армения



на шаг впереди

РОССИЯ: финансовые результаты



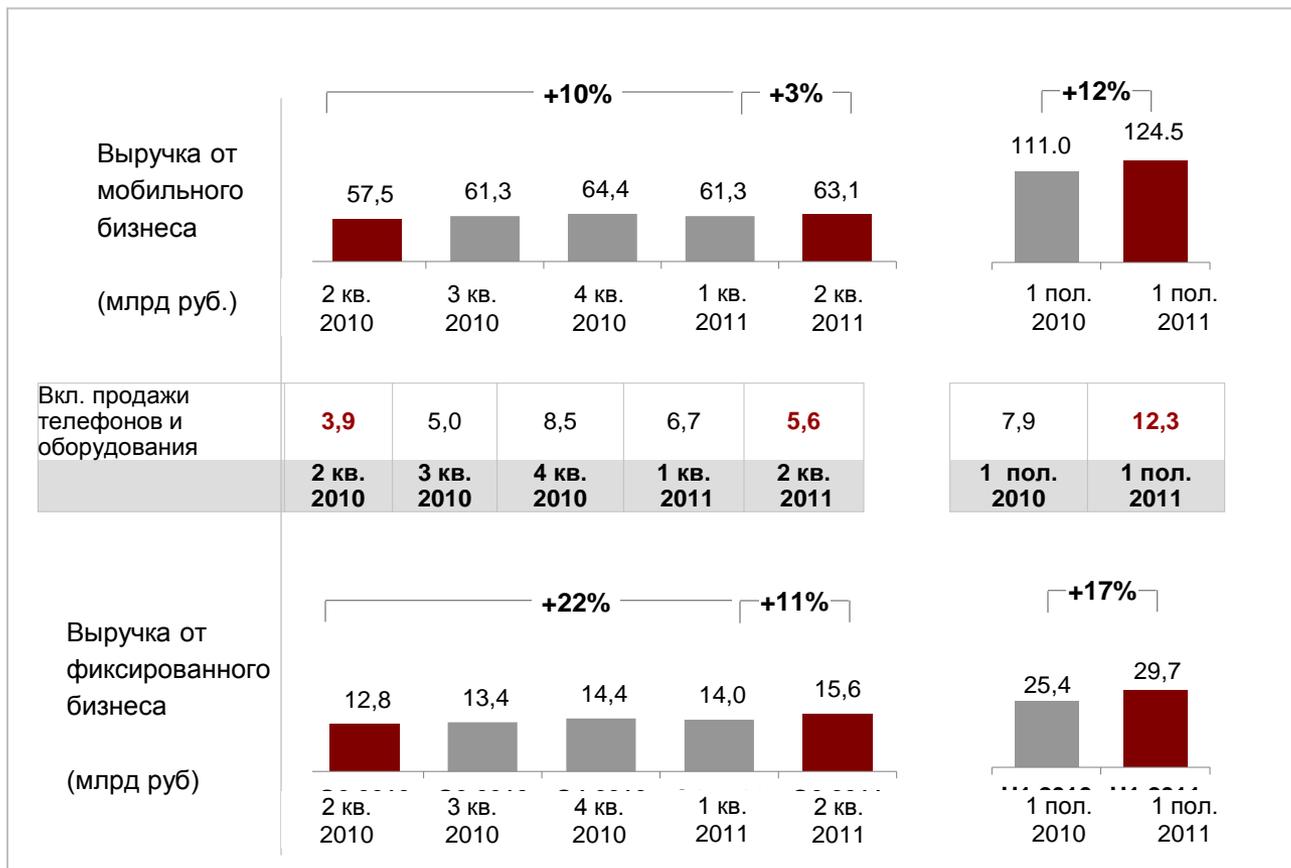
- Рост выручки в годовом исчислении обусловлен ростом объема голосового трафика, трафика от услуг передачи данных, услуг фиксированной телефонии
- Рост показателя OIBDA в годовом исчислении отражает рост выручки, развитие розничной сети и развитие фиксированных сетей
- Увеличение рентабельности в квартальном исчислении обусловлено оптимизацией фиксированного и розничного бизнесов МТС, уменьшением маркетинговых расходов и растущим потреблением услуг передачи данных

*OIBDA определяется как операционная прибыль до вычета износа основных средств, амортизации нематериальных активов и убытка от обесценивания долгосрочных и прочих активов



на шаг впереди

Структура выручки в России



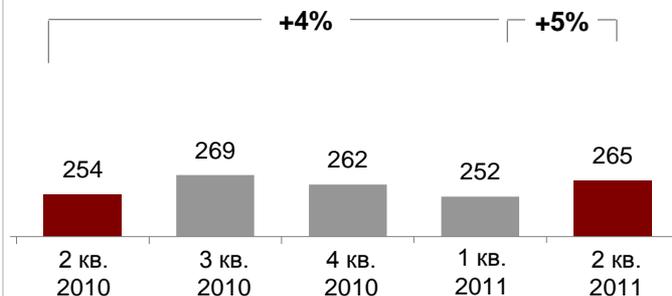
- Рост выручки от мобильного бизнеса в годовом исчислении из-за роста пользования голосовыми услугами и услугами передачи данных благодаря увеличению продаж модемов и развитию 3G-сетей
- Позитивная динамика выручки от фиксированного бизнеса обусловлена деятельностью компании по приобретению активов в регионах, ростом абонентской базы, модернизацией сетей и растущим потреблением МГ/МН услуг



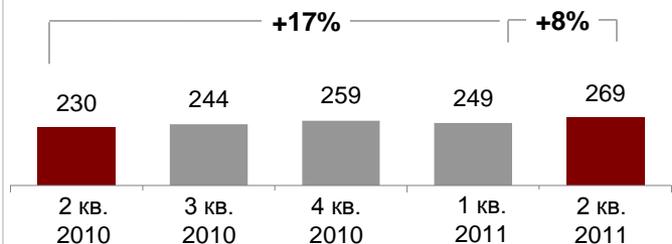
на шаг впереди

РОССИЯ: операционные показатели мобильного бизнеса

ARPU (руб.)



MOU (мин)



| | | | | | |
|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Абоненты, млн | 69,4 | 69,7 | 71,4 | 71,5 | 71,1 |
| Уровень оттока, % | 9,8% | 13,5% | 12,7% | 12,0% | 11,3% |
| VAS ARPU (руб.) | 51,4 | 55,1 | 58,4 | 67,4 | 64,4 |
| - в % от ARPU | 20,2% | 20,5% | 22,3% | 26,7% | 24,3% |
| | 2 кв. 2010 | 3 кв. 2010 | 4 кв. 2010 | 1 кв. 2011 | 2 кв. 2011 |

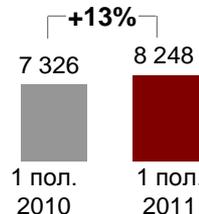
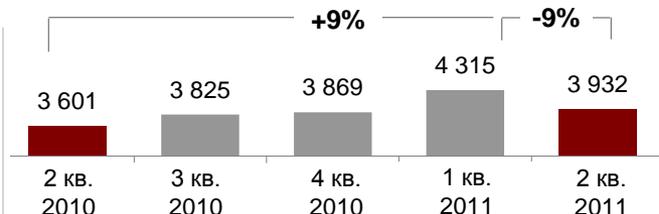
- Рост ARPU в результате сезонного увеличения пользования высокодоходными роуминговыми и междугородними услугами, а также общего роста потребления услуг
- Значительный рост пользования услугами в годовом исчислении как результат реализации стратегии, направленной на повышение качества абонентской базы
- Снижение квартального уровня оттока на фоне стратегии компании по привлечению и удержанию качественной абонентской базы
- Сезонное снижение доли выручки от дополнительных услуг во 2 кв. 2011 г. из-за сезонного снижения уровня пользования услугами по передачи сообщений и контентных услуг



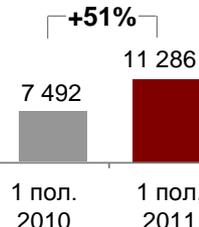
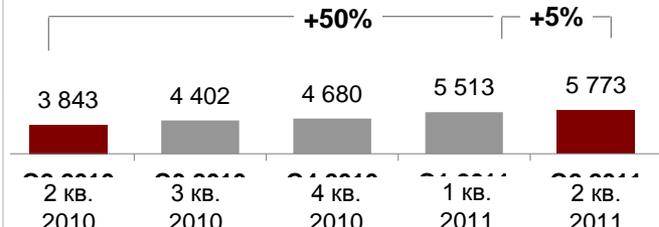
на шаг впереди

РОССИЯ: операционные показатели мобильного бизнеса

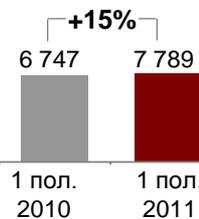
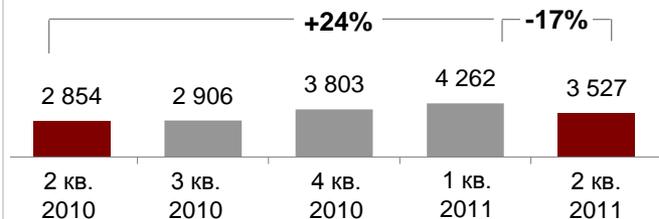
Выручка от услуг передачи сообщений (млн руб.)



Выручка от услуг по передаче данных (млн руб.)



Выручка от контентных услуг (млн руб.)

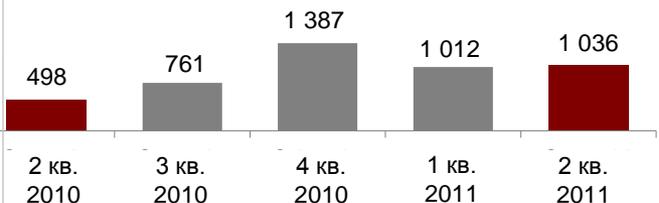


Общая выручка от VAS (млн руб.)*

| | | | | |
|------------|------------|------------|------------|------------|
| 10 595 | 11 409 | 12 669 | 14 365 | 13 616 |
| 2 кв. 2010 | 3 кв. 2010 | 4 кв. 2010 | 1 кв. 2011 | 2 кв. 2011 |

| | |
|-------------|-------------|
| 22 114 | 27 981 |
| 1 пол. 2010 | 1 пол. 2011 |

Продажа «МТС Коннект» и data-тарифов (тыс.)



Основные инициативы во 2 кв. 2011 г.:

- Запуск комплекта «МТС Коннект 4» с модемом, поддерживающим скорость до 21,6 Мбит/с
- Запуск портала брендированных приложений МТС apps.mts.ru
- Запуск промо-кампании «SmartБИТ» – год безлимитного Интернета при покупке смартфона HTC

Сезонное снижение пользования контентными услугами

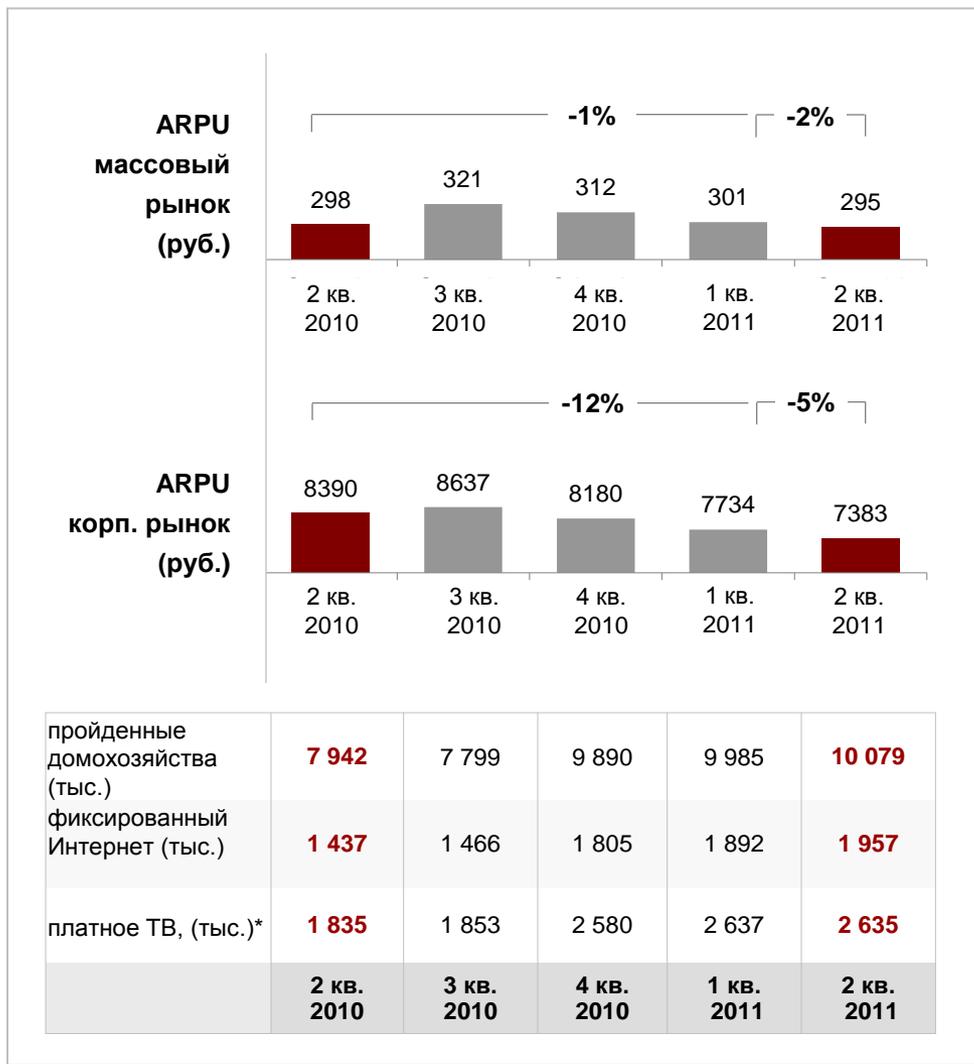
Продолжающийся рост продаж модемов и тарифов для передачи данных

* За исключением SMS-сообщений и пакетов данных, включенных в пакетные тарифные предложения



на шаг впереди

РОССИЯ: операционные показатели фиксированного бизнеса



- Снижение ARPU на массовом рынке благодаря высокому уровню конкуренции, влияющему на сокращение тарифов на ШПД и КТВ
- Снижение ARPU на корпоративном рынке обусловлено высоким уровнем конкуренции

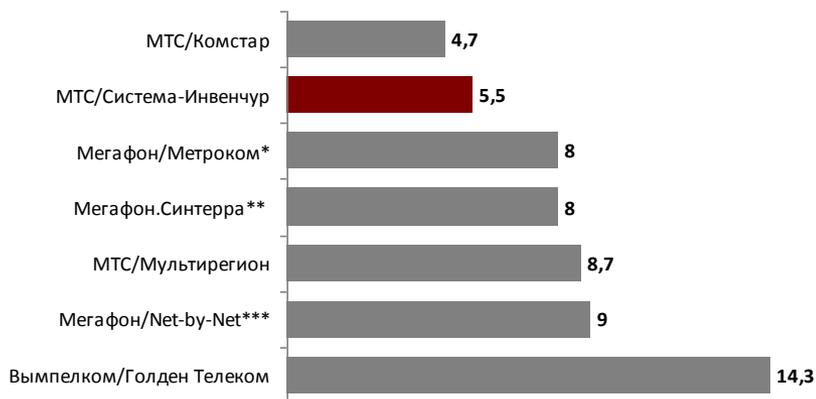
*Показатели были ретроспективно изменены в соответствии с политикой МТС по учету абонентов



на шаг впереди

Приобретение 100% ЗАО «Система-Инвенчур»

Мультипликаторы предыдущих крупных сделок на рынке (EV/EBITDA)



- МТС подписала с АФК «Система» индикативное предложение по приобретению 100% акций ЗАО «Система-Инвенчур», которое является непосредственным владельцем 29% обыкновенных акций ОАО «МГТС» за 10,56 млрд рублей
- Приобретение позволит МТС увеличить долю в уставном капитале МГТС до 94,1%
- Чистый долг ЗАО «Система-Инвенчур» составляет 10,44 млрд рублей

- Мультипликатор сделки по покупке «Системы-Инвенчур» один из самых привлекательных на рынке
- Данное приобретение – первый шаг по присоединению МГТС к МТС:
 - Сделка усиливает операционные и финансовые возможности Группы МТС, обеспечит возможность скорейшей реализации инвестиционной программы, гарантирует устойчивое преимущество на рынке Москвы, позволит предлагать клиентам конвергентные услуги
 - Синергический эффект для выручки Группы МТС после присоединения МГТС составит более 14 млрд рублей
 - Ожидаемый срок присоединения МГТС к МТС: 2-3 года

* Источник: http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/247318/megafon_ukrepilsya_v_metro

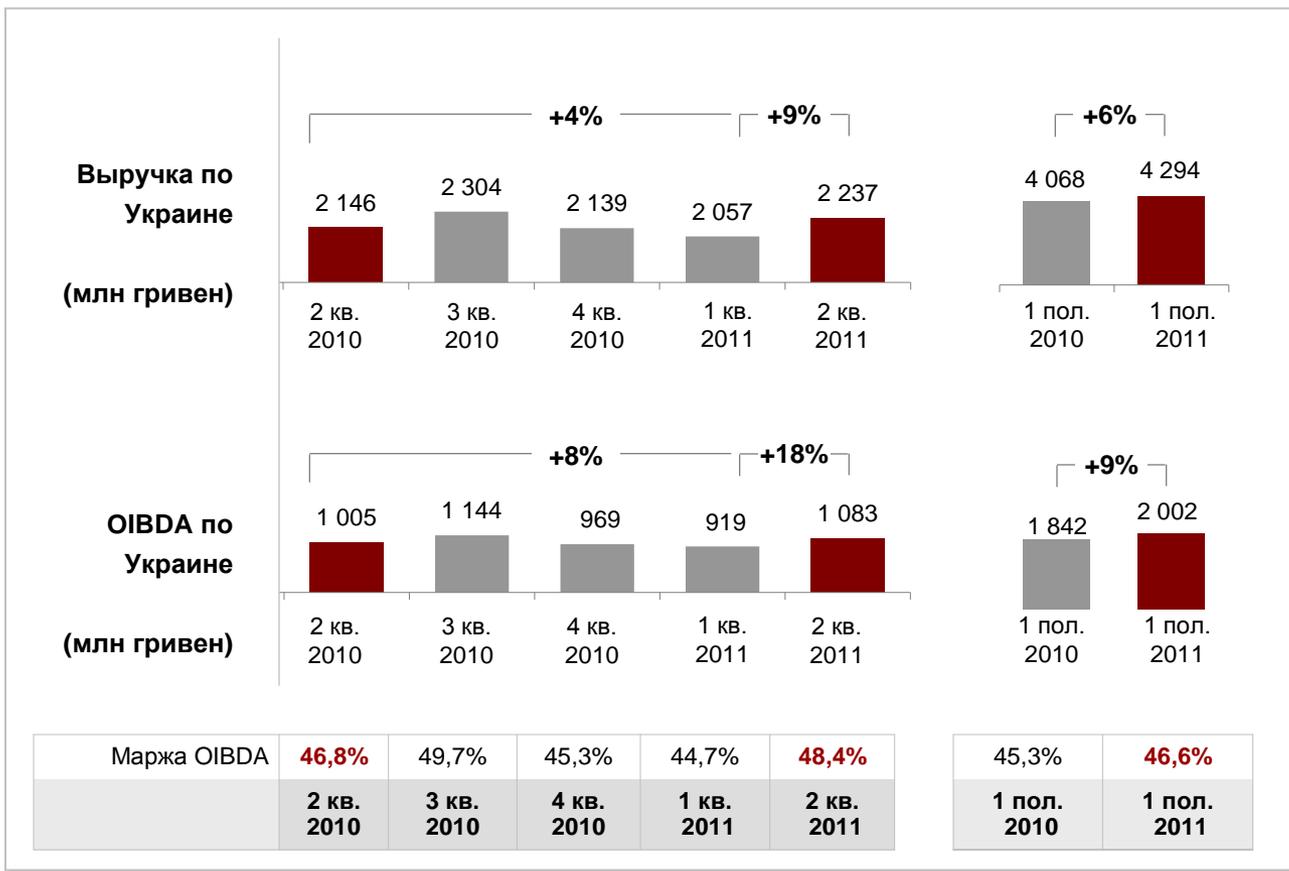
** Источник: <http://www.pcweek.ru/its/article/detail.php?ID=131452>

*** Источник: <http://www.ma-journal.ru/news/81111>



на шаг впереди

УКРАИНА: финансовые результаты

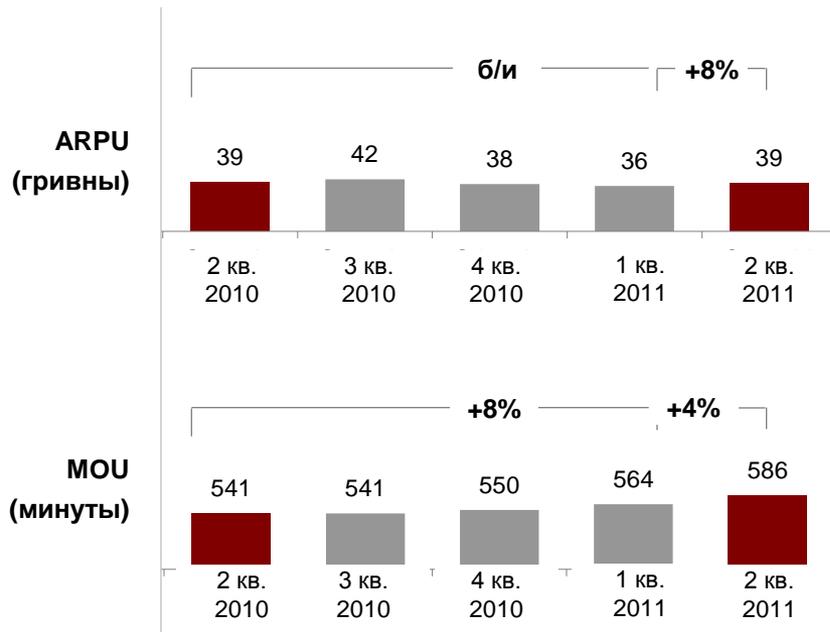


- На темпы роста выручки повлиял рост расходов на интерконнект
- Рост показателя OIBDA в годовом исчислении отражает снижение операционных расходов и общую стабилизацию рынка



на шаг впереди

УКРАИНА: операционные показатели



| | | | | | |
|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Абоненты*, млн | 17,5 | 18,2 | 18,2 | 18,5 | 18,8 |
| Уровень оттока, % | 7,2% | 6,6% | 8,2% | 7,6% | 7,0% |
| VAS ARPU (гривны) | 8,6 | 9,1 | 12,5 | 11,2 | 11,0 |
| - в% от ARPU | 21,7% | 21,9% | 33,4% | 31,0% | 28,3% |
| SAC (гривны) | 64,3 | 58,0 | 68,1 | 73,0 | 64,7 |
| | 2 кв. 2010 | 3 кв. 2010 | 4 кв. 2010 | 1 кв. 2011 | 2 кв. 2011 |

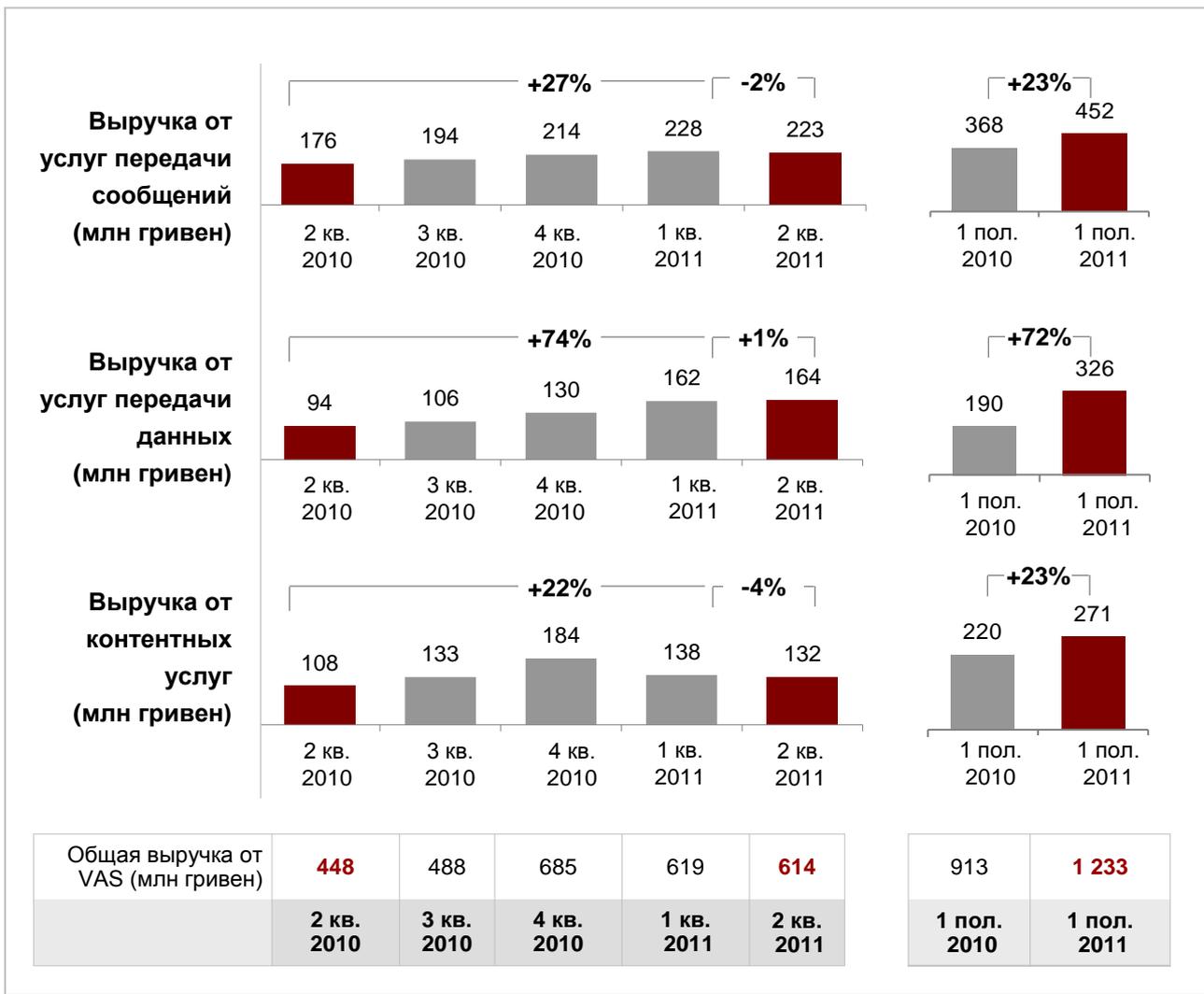
- Рост ARPU в квартальном исчислении отражает позитивные сезонные тренды
- Увеличение пользования услугами на фоне роста абонентской базы и запуска привлекательных предложений, стимулирующих внутрисетевой трафик
- Снижение уровня оттока на фоне политики компании по привлечению и удержанию качественной абонентской базы

* С 1 кв. 2011 г. показатель включает абонентов сети CDMA.



на шаг впереди

УКРАИНА: операционные показатели



Основные инициативы во 2 кв. 2011 г.:

- Месяц безлимитного Интернета с Opera Mini за 30 гривен
- Месяц бесплатного пользования услугой GoodOK в апреле
- Летняя кампания по продвижению услуги GoodOK
- Запуск продаж брендированного EDGE-модема за 1 гривну
- Три месяца бесплатного трафика для пользователей смартфонов BlackBerry

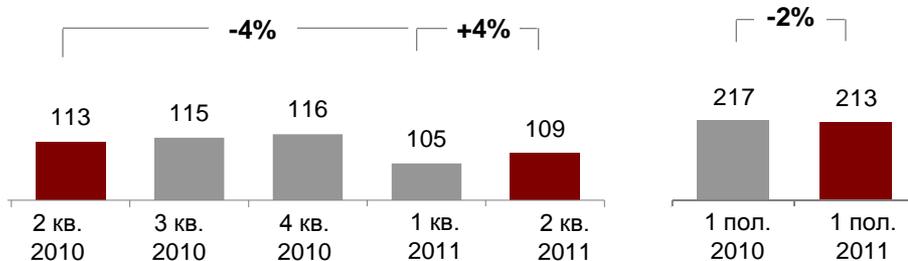


на шаг впереди

УЗБЕКИСТАН: финансовые результаты

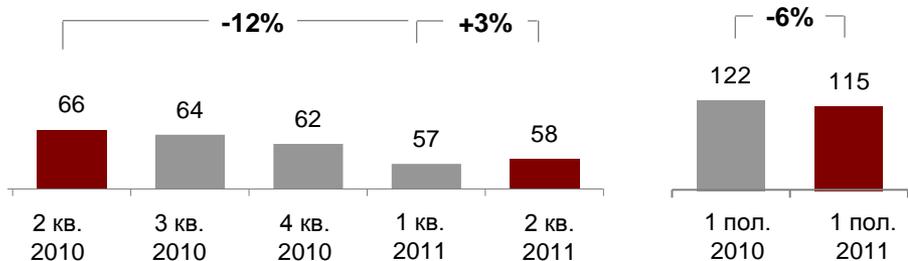
Выручка в Узбекистане

(млн долл. США*)



OIBDA в Узбекистане

(млн долл. США)



- Рост выручки в квартальном исчислении обусловлен позитивными сезонными факторами

- Рост показателя OIBDA в квартальном исчислении отражает динамику роста выручки

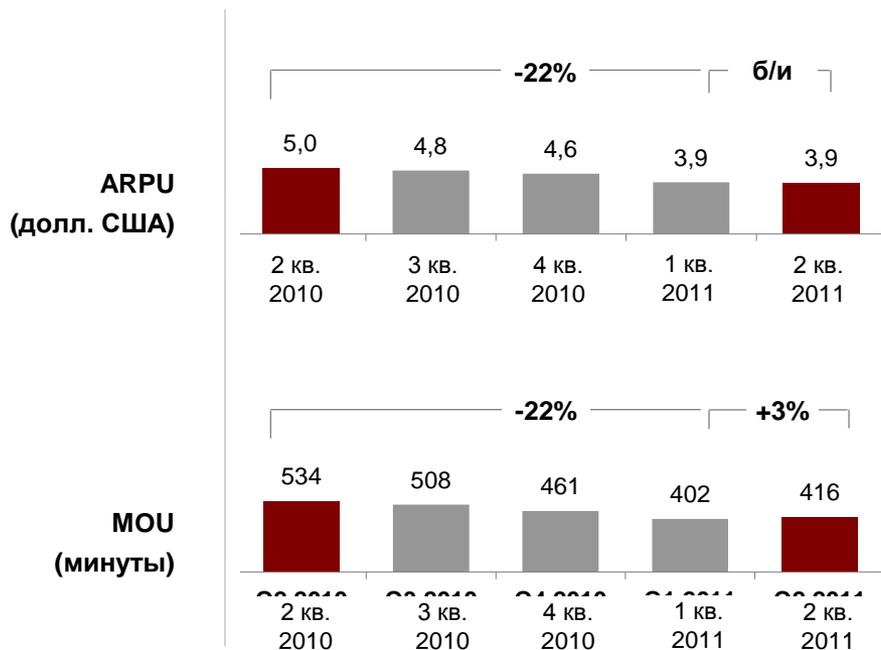
| Маржа OIBDA | 58,1% | 56,1% | 53,3% | 54,1% | 53,5% |
|-------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | 2 кв. 2010 | 3 кв. 2010 | 4 кв. 2010 | 1 кв. 2011 | 2 кв. 2011 |

| | | |
|--|-------------|-------------|
| | 56,4% | 53,8% |
| | 1 пол. 2010 | 1 пол. 2011 |



на шаг впереди

УЗБЕКИСТАН: операционные показатели



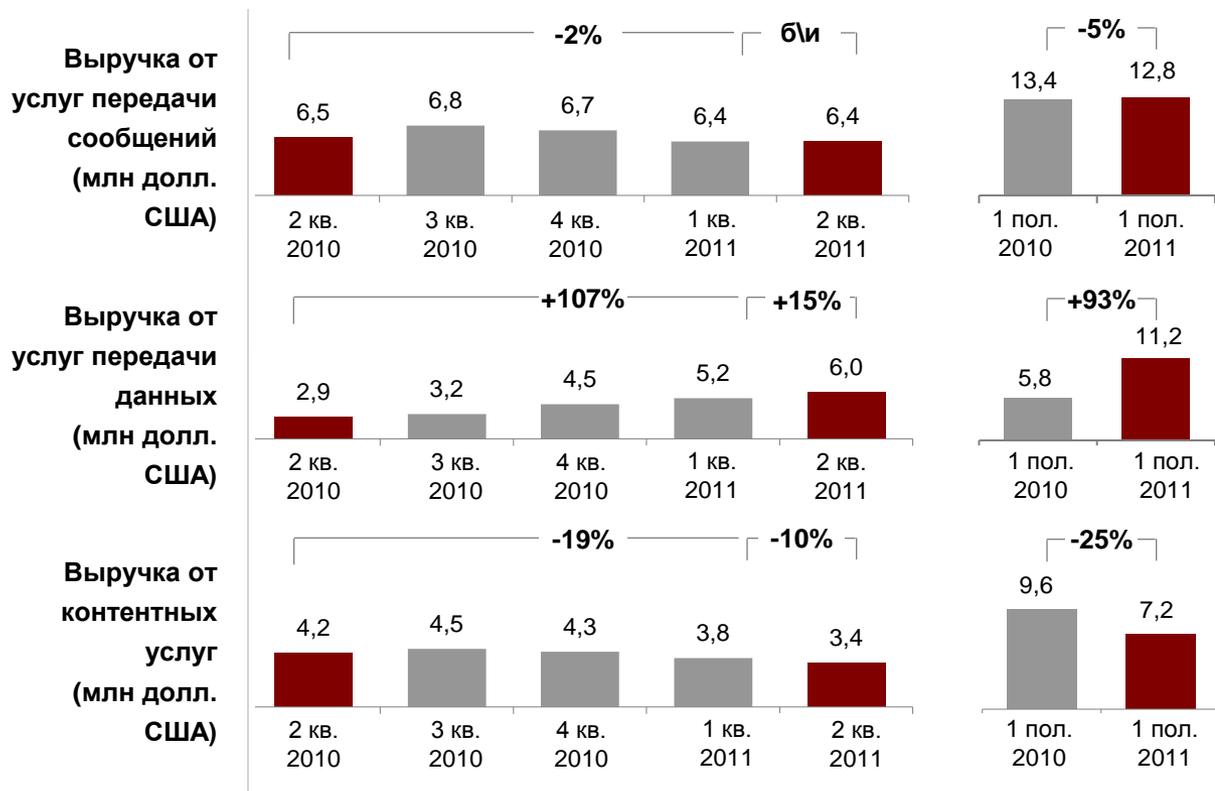
| | | | | | |
|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Абоненты, млн | 7,6 | 8,2 | 8,8 | 9,1 | 9,4 |
| Уровень оттока, % | 6,1% | 7,2% | 6,0% | 9,2% | 6,9% |
| SAC (долл. США) | 6,0 | 7,8 | 8,1 | 7,4 | 7,7 |
| | 2 кв. 2010 | 3 кв. 2010 | 4 кв. 2010 | 1 кв. 2011 | 2 кв. 2011 |

- Снижение ARPU в годовом исчислении обусловлено ростом абонентской базы за счет массового сегмента рынка
- Динамика показателя MOU обусловлена увеличением доли абонентов массового сегмента
- Сохранение лидерской позиции на рынке на фоне увеличения абонентской базы МТС в течение отчетного периода



на шаг впереди

УЗБЕКИСТАН: операционные показатели



| | | | | | |
|--------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Общая выручка от VAS (млн USD) | 15,9 | 16,8 | 17,8 | 17,8 | 18,1 |
| | 2 кв. 2010 | 3 кв. 2010 | 4 кв. 2010 | 1 кв. 2011 | 2 кв. 2011 |

| | | |
|--|--------------------|--------------------|
| | 33,4 | 35,9 |
| | 1 пол. 2010 | 1 пол. 2011 |

Основные инициативы во 2 кв. 2011 г.:

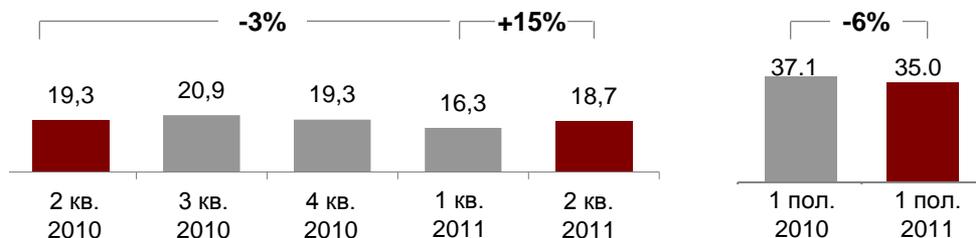
- Запуск сервиса «Создай Good'OK» и «Играй Good'OK»
- Развитие функциональности сервиса «Интернет-помощник»
- Запуск сервиса SMS-уведомлений с социальной сетью «Мой мир»
- Запуск сервиса «SMS-Экстра» для абонентов тарифа RED
- Запуск сервиса «SMS error»
- Запуск новых каналов в рамках сервиса Мобильного ТВ



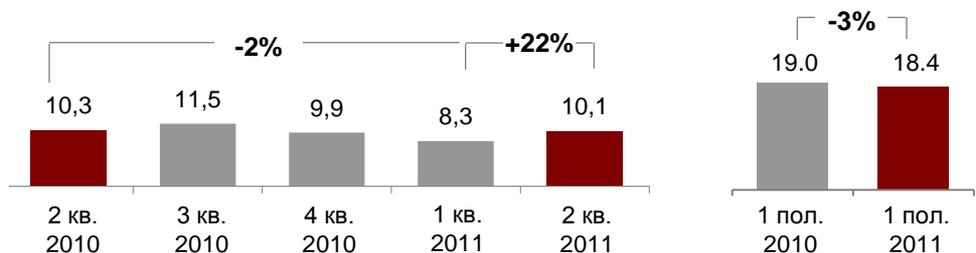
на шаг впереди

АРМЕНИЯ: финансовые результаты

Выручка в
Армении
(млрд драм)



OIBDA в
Армении
(млрд драм)



| Маржа OIBDA | 2 кв. 2010 | 3 кв. 2010 | 4 кв. 2010 | 1 кв. 2011 | 2 кв. 2011 |
|-------------|--------------|------------|------------|------------|--------------|
| | 53,5% | 55,2% | 51,1% | 51,0% | 54,2% |

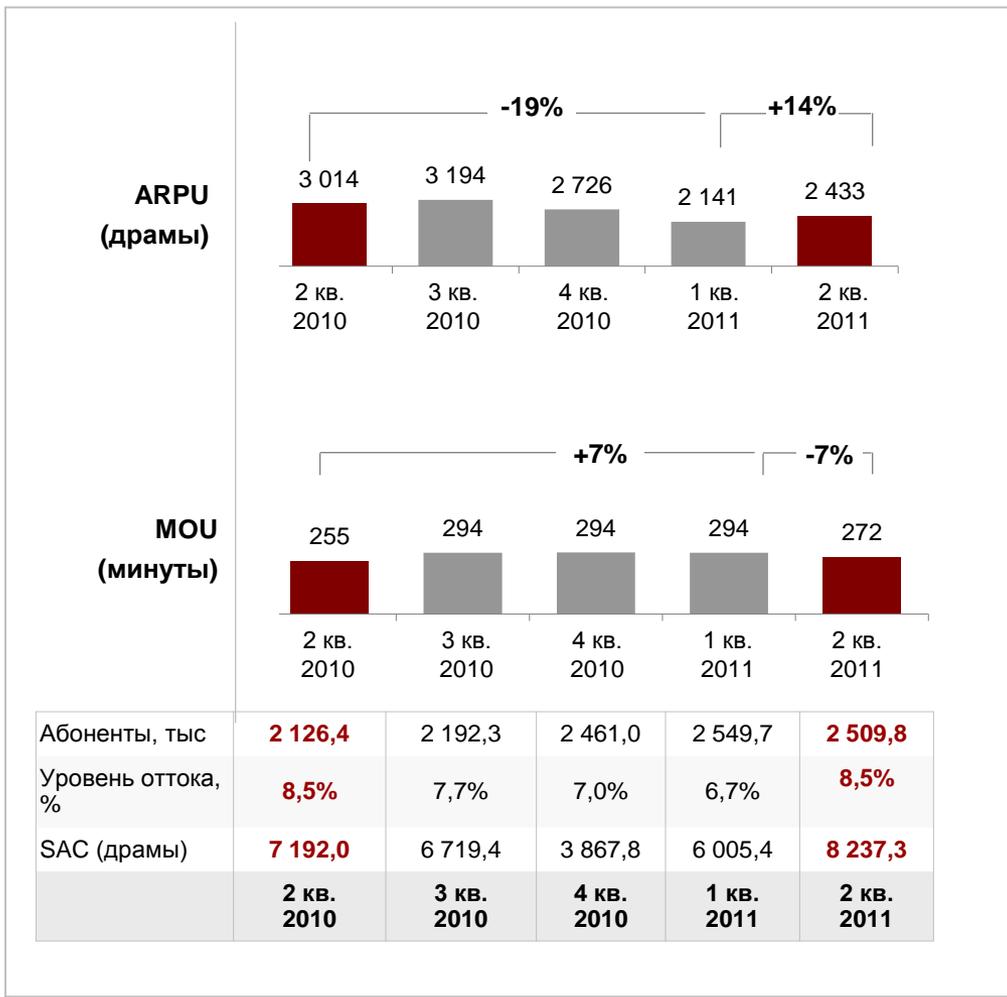
| 1 пол. 2010 | 1 пол. 2011 |
|-------------|--------------|
| 51,3% | 52,7% |

- Рост выручки обусловлен сезонностью и ростом ARPU
- Динамика OIBDA отражает конкурентную ситуацию



на шаг впереди

АРМЕНИЯ: операционные показатели



- Рост ARPU обусловлен снижением доли внутрисетевого трафика
- Уменьшение пользования услугами произошло из-за приостановки промо-кампаний, направленных на стимулирование потребления



на шаг вперед

Спасибо за внимание!

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