



МЕГАФОН

Будущее зависит от тебя

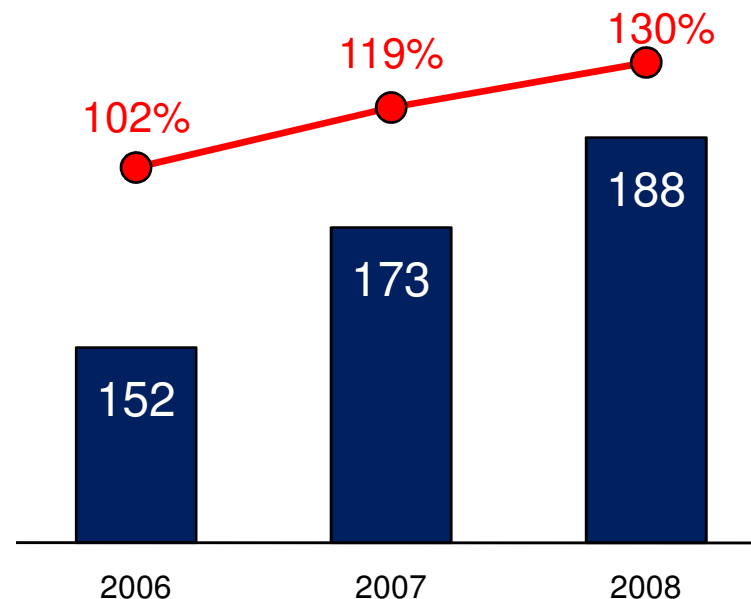
ИТОГИ 2008 ГОДА

ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ПОЗИЦИЯ НА РЫНКЕ РОССИИ

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Основные тенденции развития российского телекоммуникационного рынка в 2008 году

-  Операторы мобильной связи в России фокусируются на эскалации выручки - большинство игроков рынка прибегали к повышению цен на свои услуги;
-  Все операторы в том или ином виде стремятся предложить клиентам конвергентный продукт.
-  Существенные структурные изменения демонстрирует рынок сотового ритейла (поглощения, стратегические партнерства, развитие собственной розницы);
-  В 2008 году российские операторы впервые стали участниками рынка терминального оборудования: стали продавать iPhone по контракту с Apple и специальное оборудование для передачи данных – USB-модемы;
-  В конце лета 2008 года экономика Российской Федерации начала испытывать негативное влияние мирового экономического кризиса, который отразился также на рынке телекоммуникаций.



■ Абоненты на рынке (SIM) в России, млн.

— Проникновение сотовой связи

10 крупнейших мобильных операторов в России, Дек.08

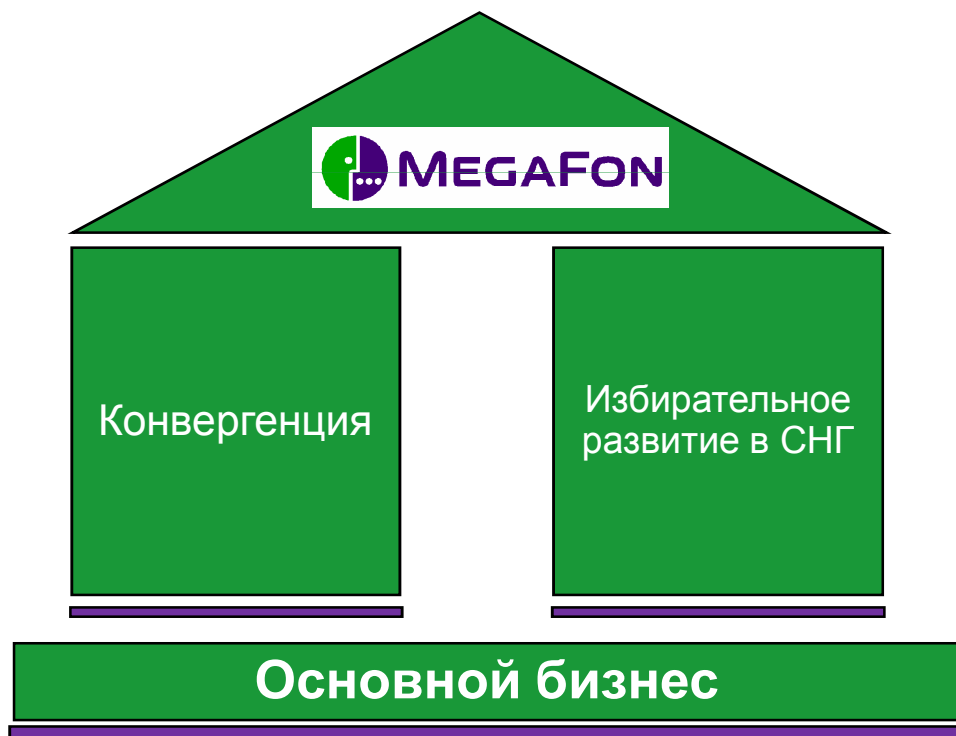
МТС	64,5
ВымпелКом	48,4
МегаФон	43,3
Теле 2	10,5
Уралсвязьинформ	5,7
Сибирьтелеком	4,9
СМАРТС	3,5
НСС	2,6
МОТИВ	1,5
НТК	1,2

МЕГАФОН
Будущее зависит от тебя

-
- Доля в выручке от мобильного Интернета в России, 2008
- | Оператор | Доля (%) |
|-----------|----------|
| МегаФон | 29% |
| МТС | 28% |
| ВымпелКом | 24% |
| Скай Линк | 14% |
| Прочие | 5% |

MegaFon | 2008 results | 22/4/2009

Наша стратегия заключалась в концентрации усилий на развитии бизнеса в Российской Федерации и получении максимально возможного дохода от нашего основного бизнеса. В первую очередь мы инвестировали в регионы с высоким рыночным потенциалом и низким проникновением сотовой связи, а также особое внимание уделяли развитию сети в Москве и Московском регионе.



СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ

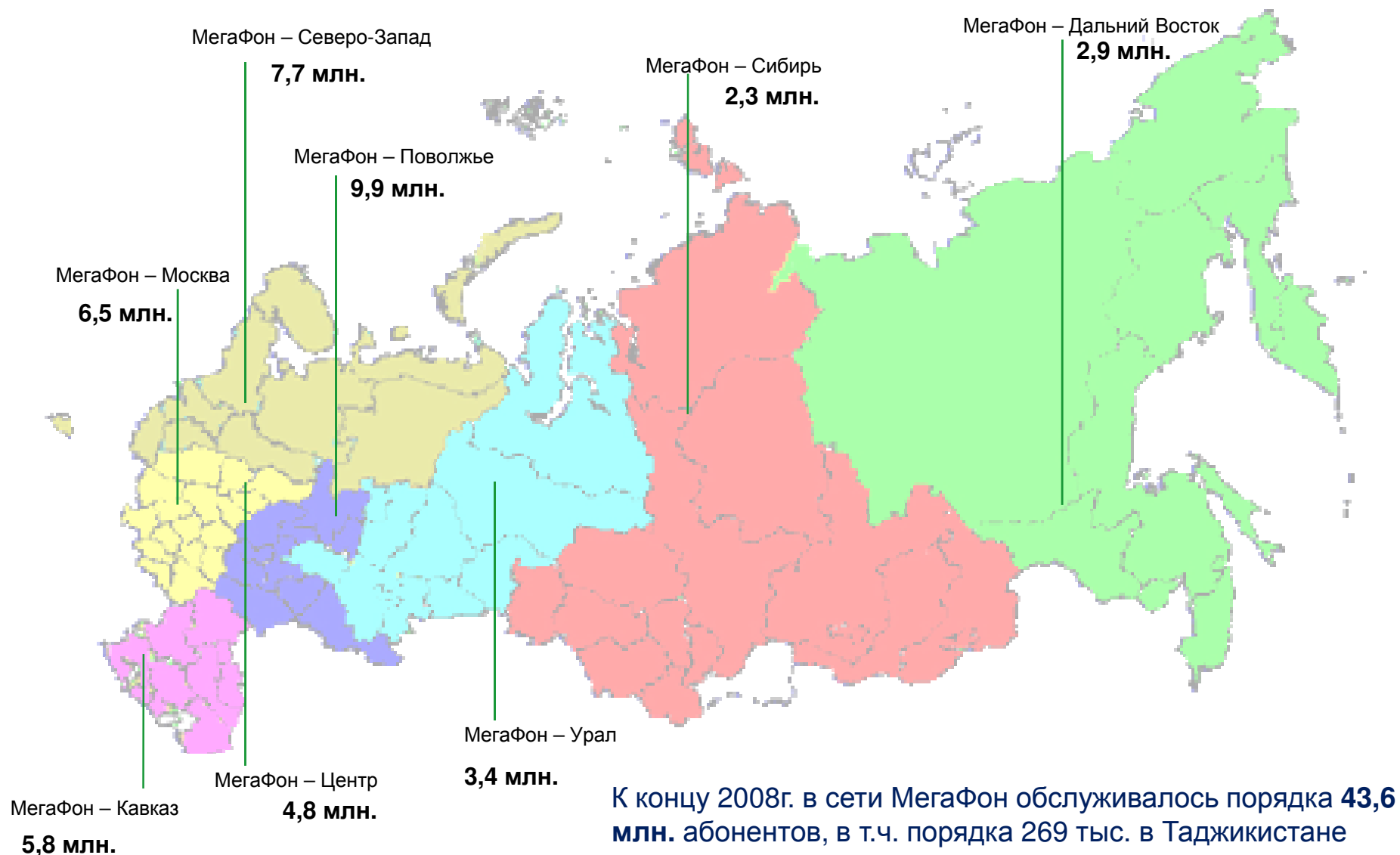
- Лидерство по выручке среди операторов сотовой связи в России;
- Лидерство в лучших сегментах (3G, передача данных);
- Сохранение высокой маржинальности нашего бизнеса (EBITDA margin, Gross margin) вопреки инфляционному фактору, сильной конкуренции и изменениям рыночной ситуации

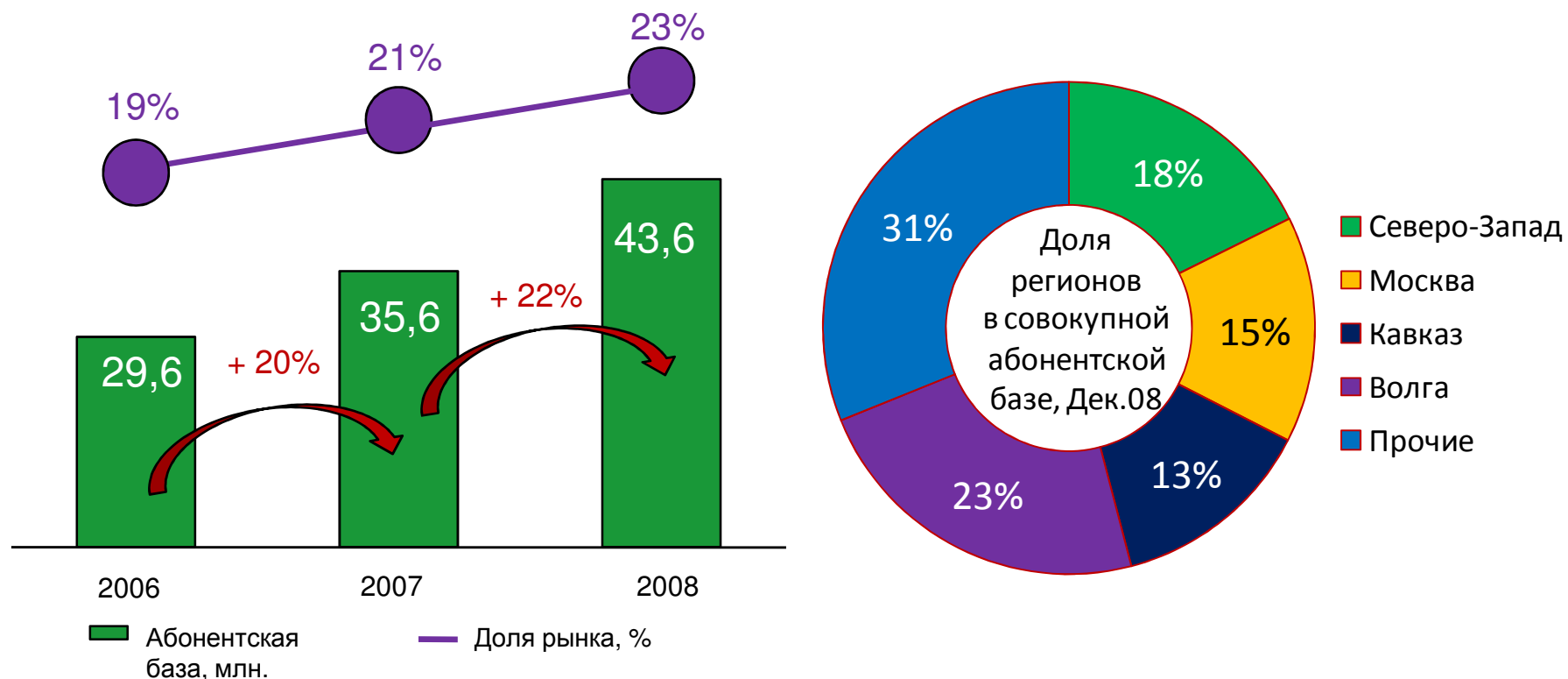
ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ПОЗИЦИЯ НА РЫНКЕ РОССИИ

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Территория действия сети «МегаФон»

 МЕГАФОН
Будущее зависит от тебя



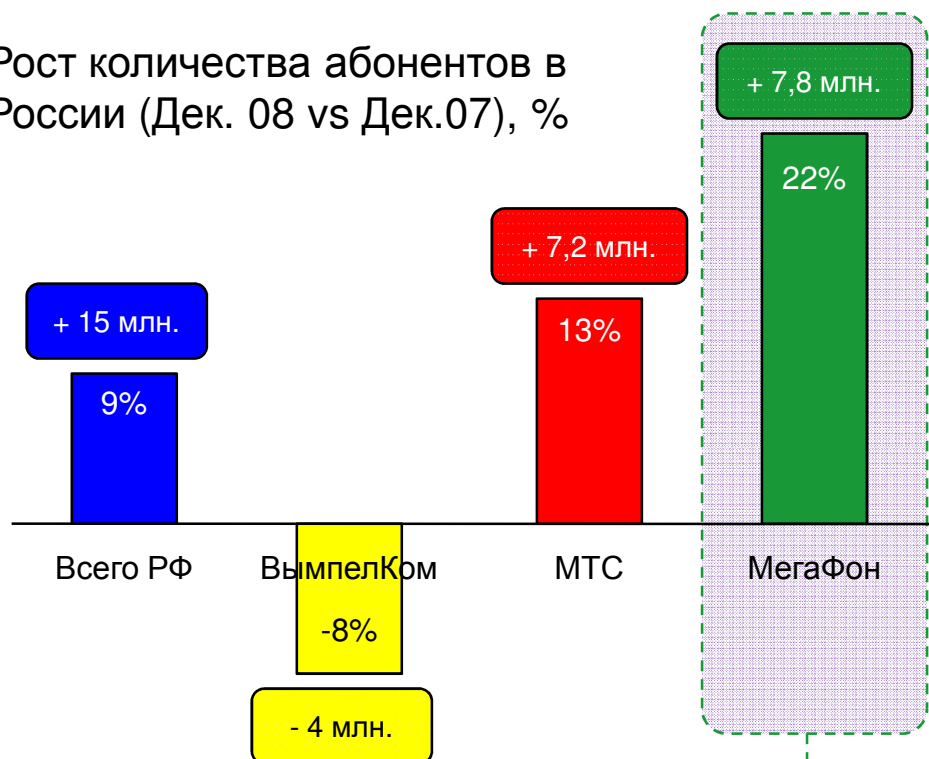


Абонентская база по сравнению с 2007г. выросла на 22% и достигла 43,6 млн. клиентов. В 2008г. МегаФон стал лидером по количеству новых подключений в России.

Рост абонентской базы в 2008г. больше, чем в 2007г. из-за лучшей динамики увеличения клиентской базы и меньшего оттока.

Рост количества абонентов мобильной связи в России в 2008 году

Рост количества абонентов в России (Дек. 08 vs Дек.07), %



По итогам 2008 года МегаФон показал лучший результат по приросту абонентской базы в России как в абсолютном, так и в относительном выражении. 52% от чистого прироста пользователей мобильной связи в России за 12 мес. 2008г. приходится на МегаФон.

В результате изменения учетной политики, абонентская база Вымпелкома сократилась на 9,5 млн. абонентов.

Данные предоставлены ACM-consulting

MegaFon | 2008 results | 22/4/2009

В 2008г. нам удалось снизить уровень оттока клиентов

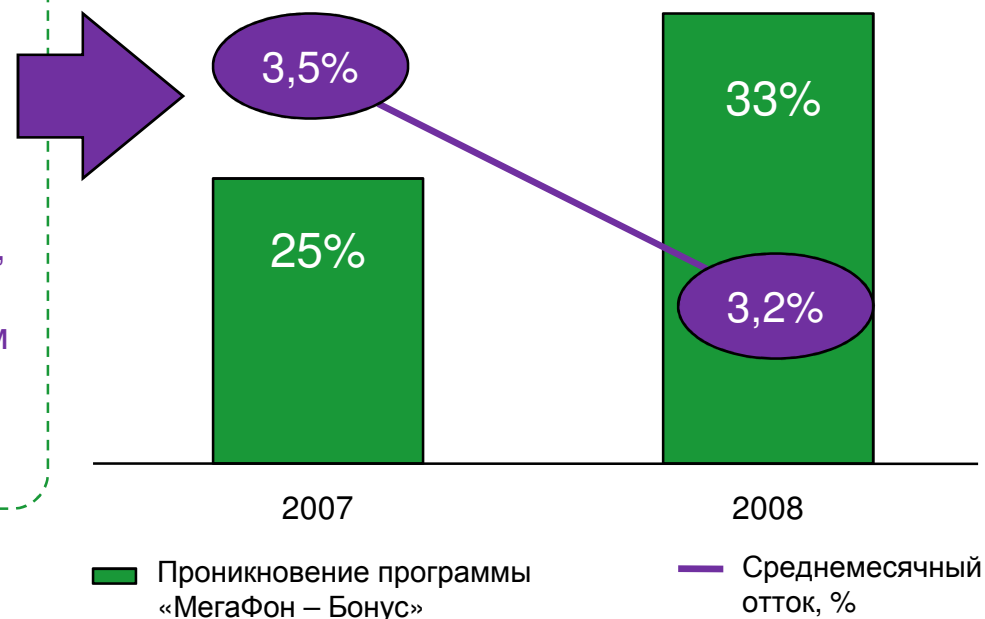


Мобильный рынок в России близится к насыщению, тем не менее за прошедший год абонентская база Компании увеличилась на 7,8 млн. клиентов.

Несмотря на «ухудшение» качества новых абонентов в условиях насыщенного рынка, благодаря развитию программ повышения лояльности абонентской базы, в 2008г. нам удалось снизить среднемесячный уровень оттока с 3,5% до 3,2% (в % от среднего количества клиентов).

Мобильный рынок в России близится к насыщению, тем не менее за прошедший год абонентская база Компании увеличилась на 7,8 млн. клиентов.

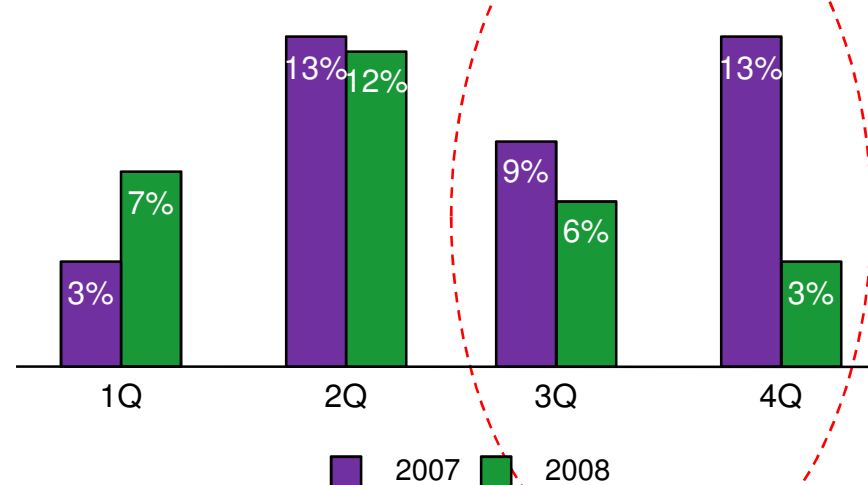
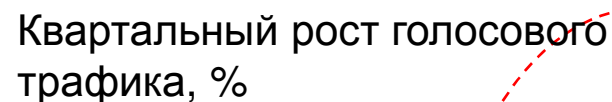
Несмотря на «ухудшение» качества новых абонентов в условиях насыщенного рынка, благодаря развитию программ повышения лояльности абонентской базы, в 2008г. нам удалось снизить среднемесячный уровень оттока с 3,5% до 3,2% (в % от среднего количества клиентов).



С 2005г. действует накопительная программа лояльности «МегаФон Бонус». При отсутствии значимых затрат на продвижение за три года проникновение программы достигло 33%. Программа «МегаФон Бонус» рассчитана на массовый рынок.

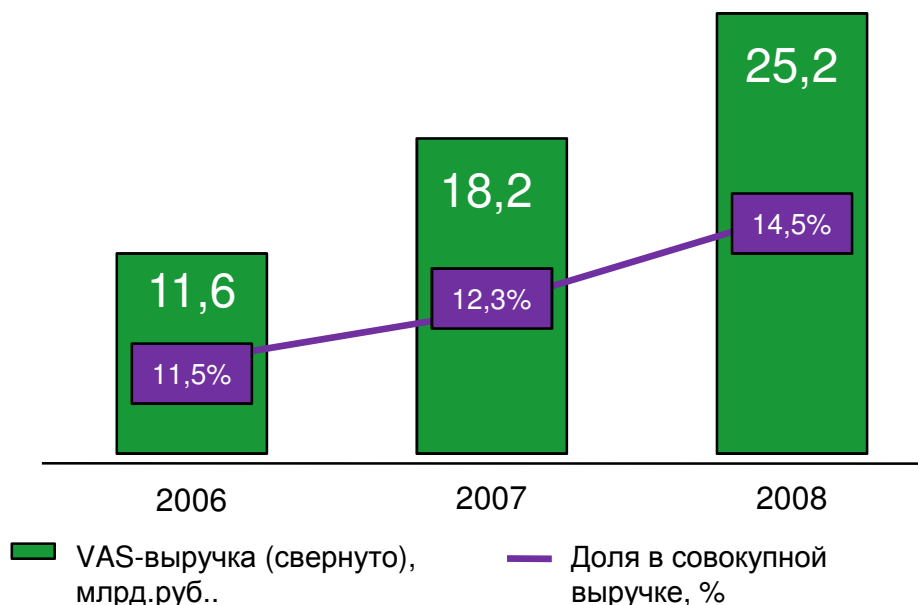
Средняя продолжительность пребывания в сети абонента – участника программы «МегаФон Бонус» в полтора раза выше, чем у неучастника. Ожидаемая выручка от участника программы **за срок его пребывания в сети «МегаФон»** в 2 раза выше, чем в среднем по абонентской базе.

МЕГАФОН
Будущее зависит от тебя



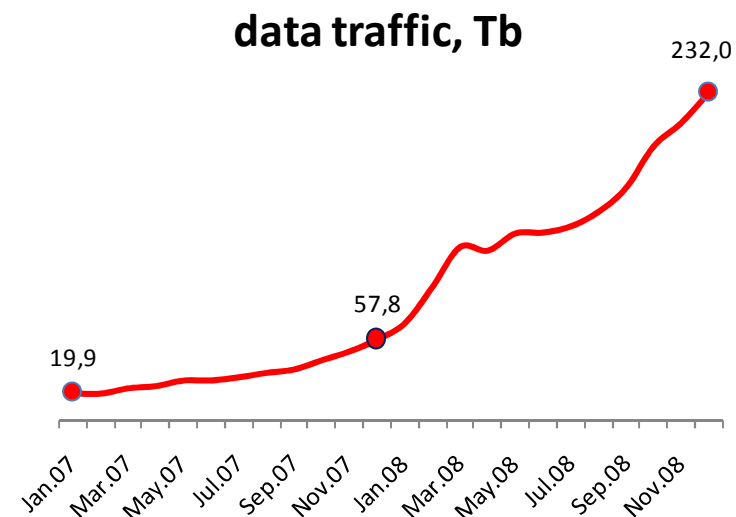
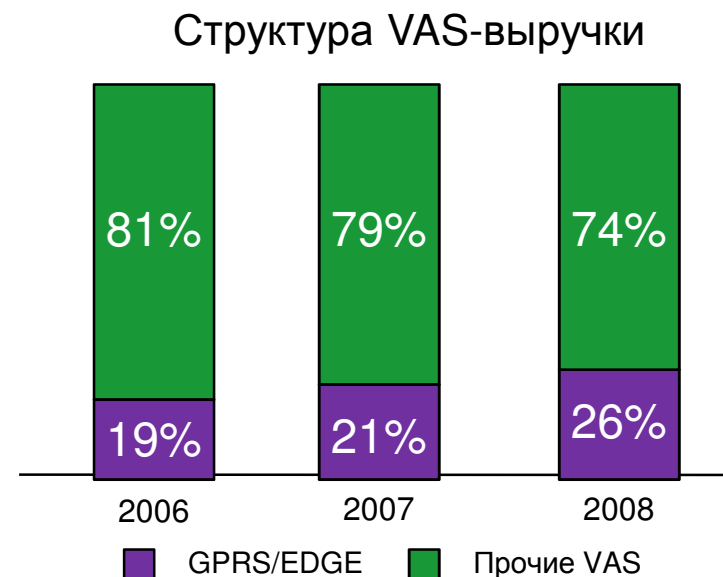
Традиционно показатель MOU МегаФона – один из самых высоких в России. В прошлом году MOU вырос на 18,4% до 289 минут на одного абонента.

Спрос на услуги передачи данных растет

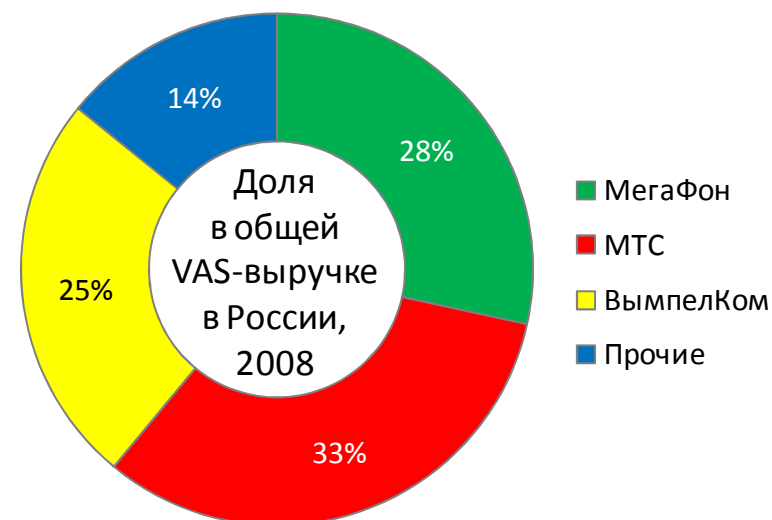


Выручка от VAS в 2008г. увеличилась на 39% относительно данных за 2007г., а доля доходов от VAS в совокупной выручке (свернуто) увеличилась до 14,5%.

Одним из генераторов роста VAS выручки в 2008г. стали услуги передачи данных. Трафик передачи данных вырос за год на рекордные 435% до 1,766 Петабайт, а доход от передачи данных в общем доходе от VAS за 12 мес. 2008г. составил 26%.

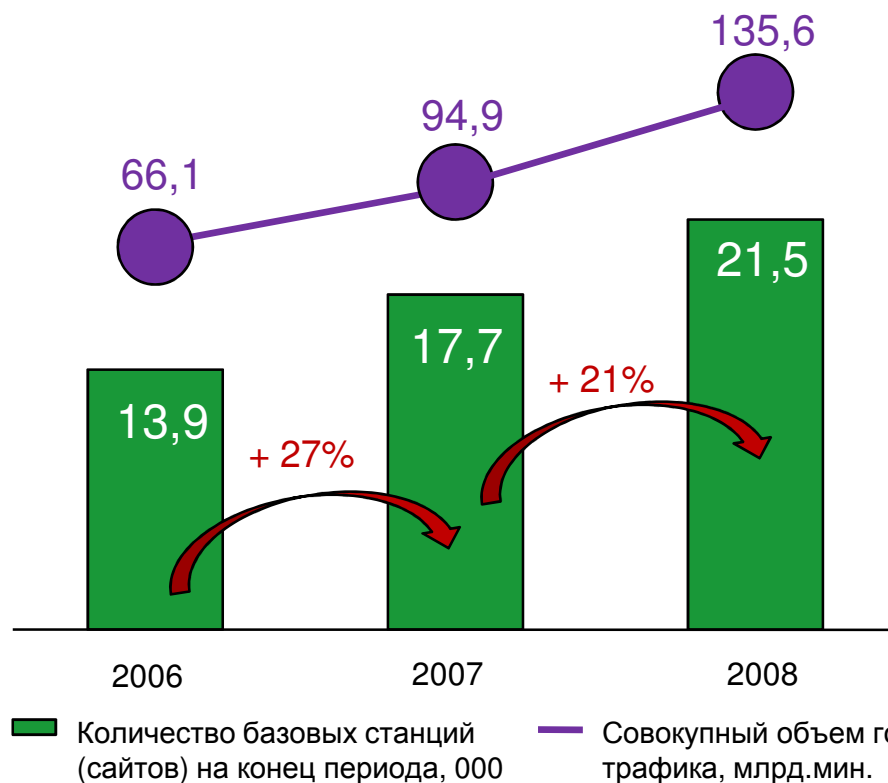


Год	МегаФон	МТС	ВымпелКом	Прочие
2007	2,0	1,3	1,5	1,1
2008	2,3	1,7	1,8	1,5

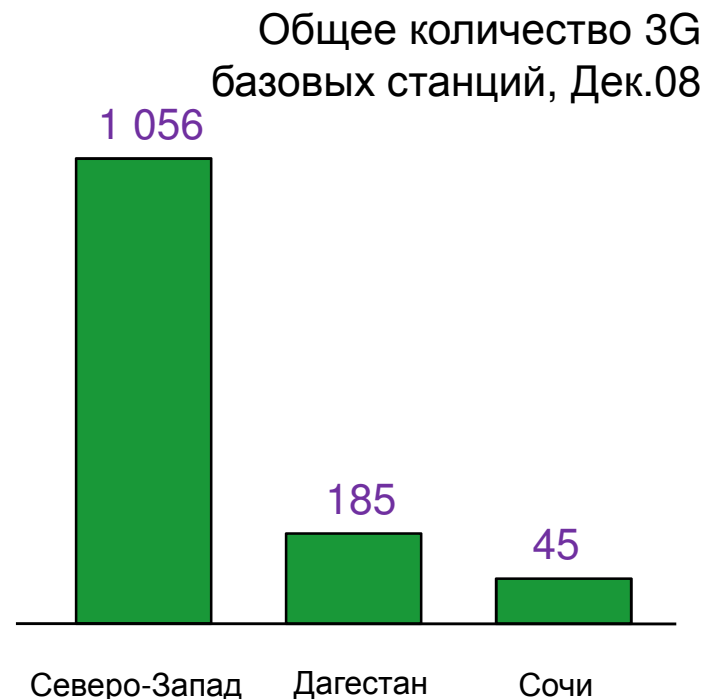


Основным генератором роста доходов от VAS становится мобильный интернет (трафик по передаче данных в сети МегаФон в 2008г. вырос более чем в 3 раза).

Также стремительно набирает популярность услуга RBT (число пользователей услуги «Замена гудка» к концу 2008г. превысило 8 млн. человек.)



Фокус технологического развития в 2008г. был направлен на развитие систем радиодоступа (65% от совокупного технологического CAPEX), где большая часть - это расширение емкостных параметров сети. В будущем мы планируем снижать объемы инвестиций в увеличение емкости сети 2G за счет строительства коммерческой сети 3G (инвестиции в развитие сети 3G в 2008г. составили порядка \$ 250 mln.)



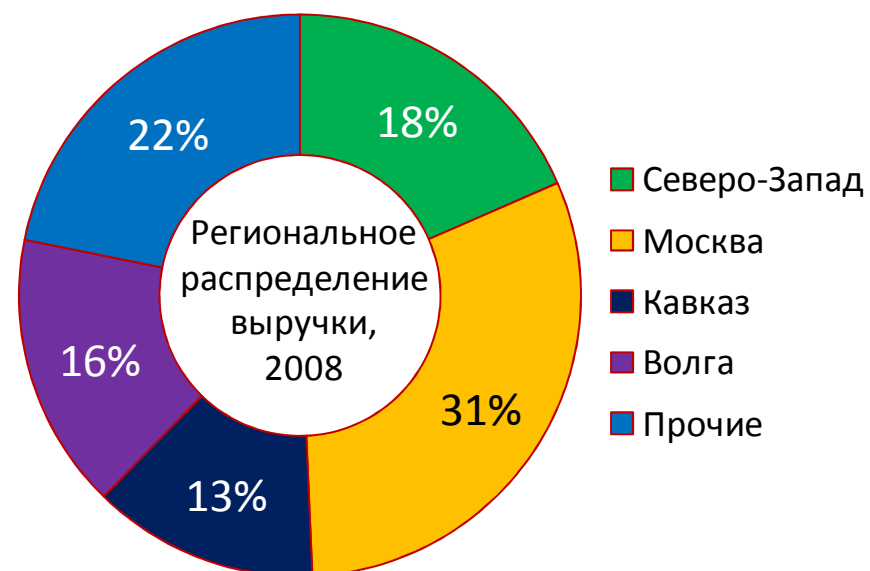
МегаФон – лидер в развитии сети 3G. Общее количество субъектов РФ, охваченных связью нового поколения к окончанию 2008 года, составило 23 – это максимальный охват регионов России сетью 3G.

ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ПОЗИЦИЯ НА РЫНКЕ РОССИИ

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

MegaFon | 2008 results | 22/4/2009

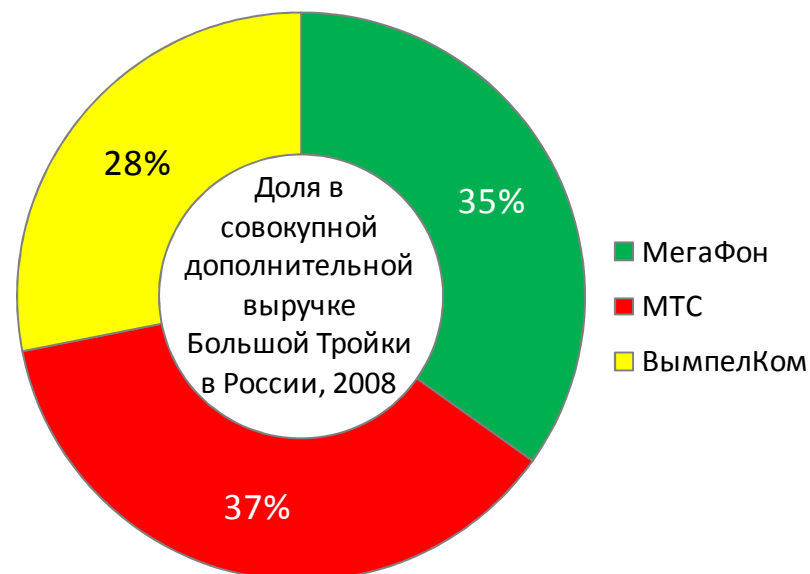
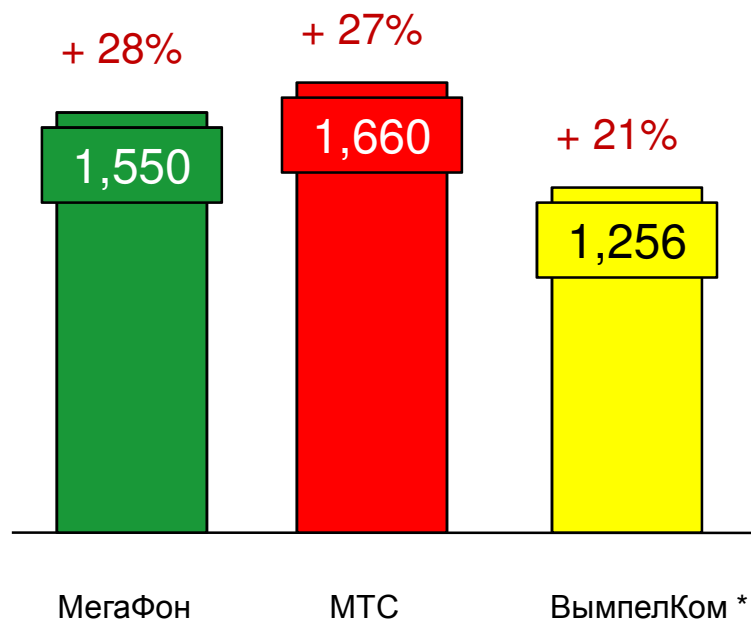
Año	Número de Empresas	Cambio Anual (%)
2006	3,73	-
2007	5,50	+ 47%
2008	7,05	+ 28%



В 2008г. долларовая выручка выросла за год на 28% и составила порядка 7 млрд.долл., 31% которой – выручка в Москве.

Наша выручка растет быстрее, чем выручка конкурентов по Большой Тройке

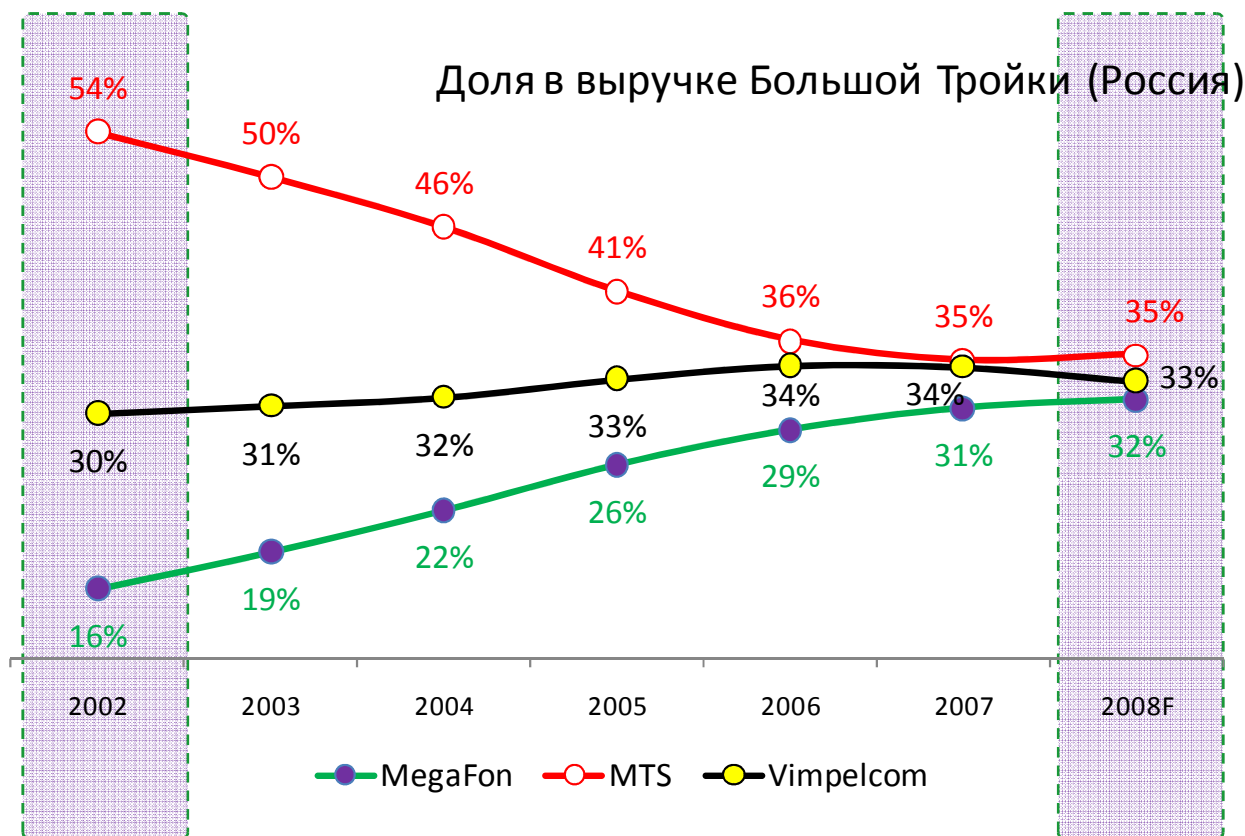
Рост выручки Большой Тройки в 2008г. в России, \$ млрд.



В 2008г. объем дополнительной выручки МегаФона превысил объем дополнительной выручки Вымпелкома в России, а доля МегаФона в совокупной дополнительной выручке Большой Тройки в 2008г в России составила 35%.

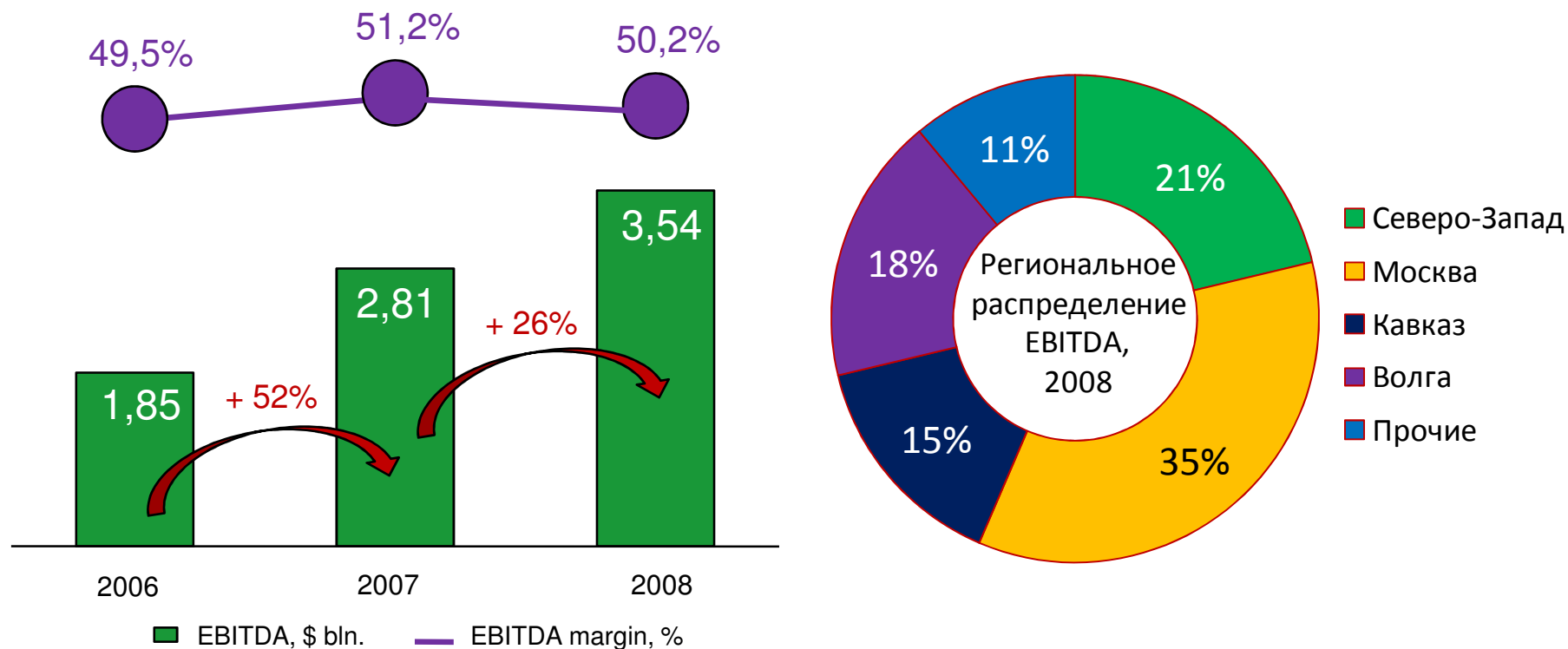
* Консенсус-прогноз на основании аналитических отчетов (Morgan Stanley, RenCap)

Доля в выручке Большой Тройки



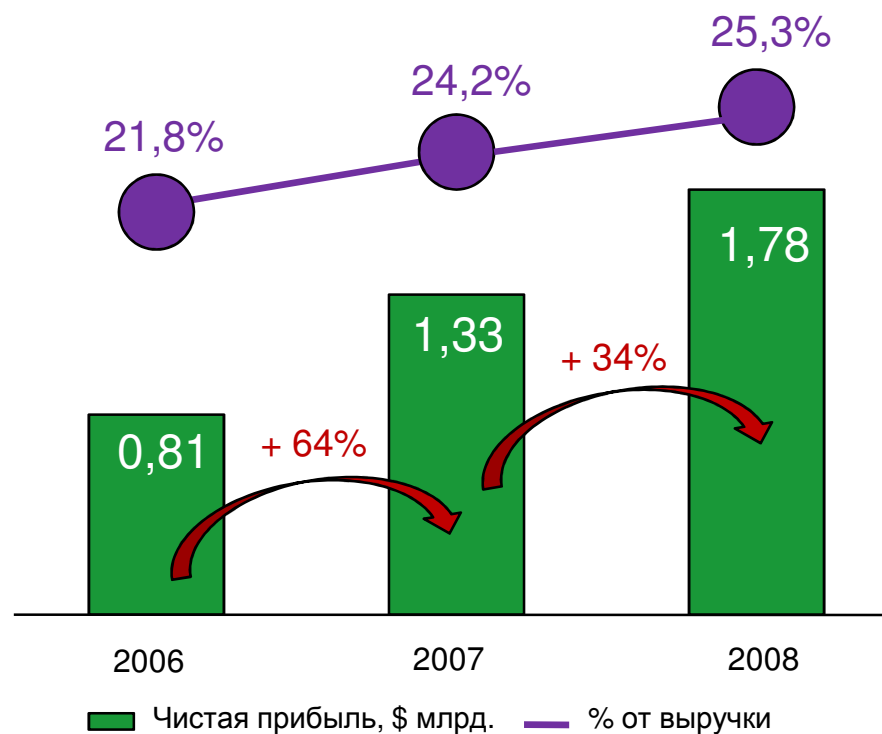
С 2002 года доля МегаФона в выручке Большой Тройки в России увеличилась с 16% до 32% (Данные по ВымпелКому - консенсус-прогноз на основании аналитических отчетов (Morgan Stanley, RenCap).

EBITDA

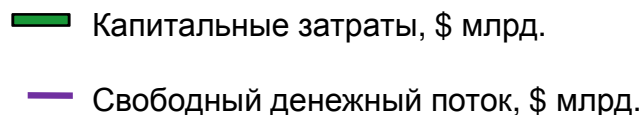


EBITDA МегаФона в 2008г. составила порядка 3,5 млрд. долл., что на 26% больше прошлогоднего значения. Порядка 35% EBITDA мы формируем от операций в московском регионе.

Нам удалось удержать высокий уровень рентабельности по EBITDA несмотря на кризисные явления в экономике страны.



В 2008г. чистая прибыль Компании составила порядка 1,78 млрд.долл., что на 34% больше, чем в 2007г. Рентабельность по чистой прибыли достигла рекордного значения в 25,3%.



Мы считаем, что наш консервативный подход к приобретению активов создал для нас существенное преимущество – в то время как большинство российских компаний оказались в сложной финансовой ситуации, наша долговая нагрузка покрывается денежными средствами, что дает нам дополнительную устойчивость в кризисный период.

ЛУЧШИЕ ЛЮДИ СОЗДАЮТ ЭФФЕКТИВНУЮ СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ!

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПОДДЕРЖИВАЕТ ЛУЧШИХ ЛЮДЕЙ!



Будущее зависит от тебя

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!