

Финансовые результаты за третий квартал 2009 года

Пресс-конференция ОАО «МТС» - 13 ноября 2009 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, определенных в соответствии с положениями Законодательного акта США о ценных бумагах от 1995 года. Такие заявления 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 отличия 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

Приобретение «Комстар-ОТС» и стратегия МТС «3i»

Ключевые этапы развития

Ключевые финансовые и операционные результаты

- Основные события в 3 кв. 2009 года
- Финансовые показатели Группы
- Прогноз финансовых показателей на 2009 год

Основные события в Группе МТС

3 квартал 2009 года

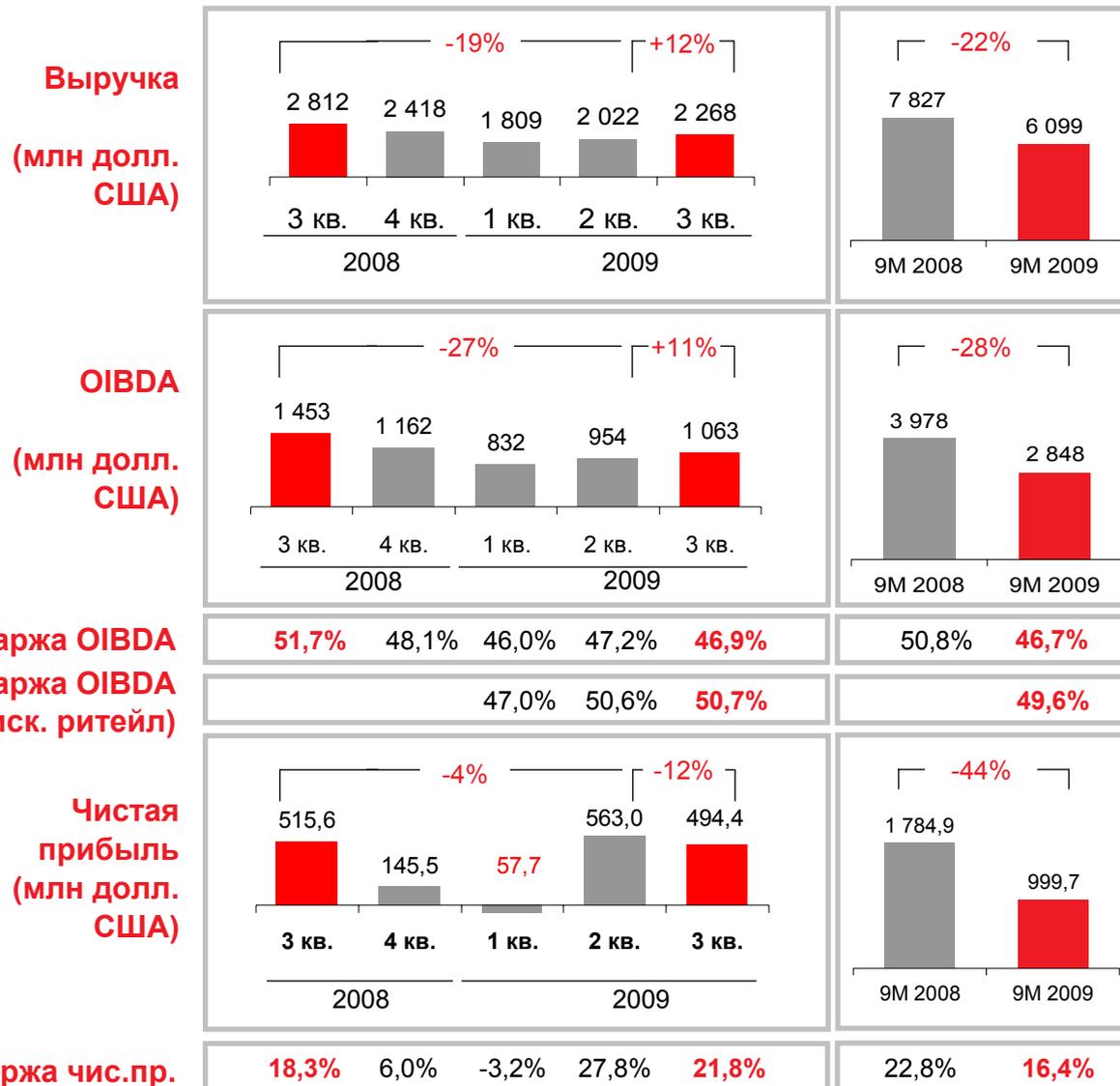
- Привлечение дополнительных \$100 миллионов в рамках кредитного соглашения с консорциумом банков для рефинансирования части долговых обязательств по синдицированному кредиту в размере \$1,33 миллиарда, подписанного в мае 2009 года.
- Размещение в июле 2009 года рублевого облигационного займа на сумму 15 миллиардов рублей;
- Привлечение дополнительного финансирования от «Сбербанка» в виде двух кредитов в размере 47 миллиардов рублей и 12 миллиардов рублей.

После отчетной даты

- Приобретение 100% доли в уставном капитале компании «Телефорум» (розничной сети по продаже средств связи) за \$11 миллионов*;
- Приобретение через дочернюю компанию ОАО «МТС» у АФК «Система» 50,91% доли уставного капитала «КОМСТАР – Объединенные ТелеСистемы» за 39,15 миллиарда рублей или 184,02 рубля за глобальную депозитарную расписку (ГДР);
- Подтверждение кредитного рейтинга Moody's на уровне Ba2; прогноз «стабильный»;
- Подтверждение кредитного рейтинга Fitch на уровне BB+, прогноз изменен с «отрицательного» на «стабильный»;
- Подтверждение кредитного рейтинга Standard&Poors на уровне BB, прогноз изменен с «позитивного» на «стабильный»;
- Объявление прогноза по выручке Группы за финансовый 2009 год на уровне \$8,25 миллиарда с уровнем маржи OIBDA мобильного бизнеса более 45%; прогноз капитальных вложений по Группе изменен до \$1,8 миллиарда с \$1,5 миллиарда.

*При этом 20% от покупной цены продавец получает при закрытии сделки, а 80% покупной цены - по истечении 12 месяцев при соблюдении ряда условий договора, включая условие соответствия показателей деятельности приобретаемой компании требованиям договора.

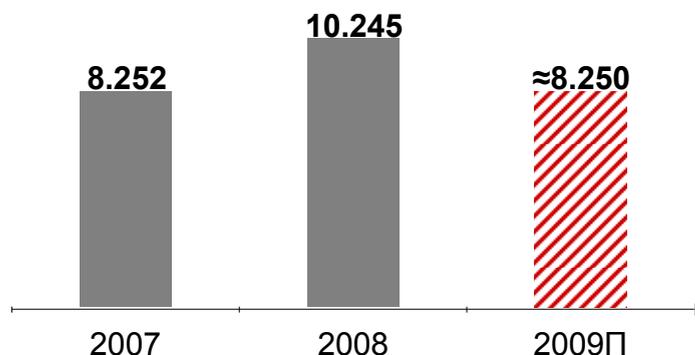
Финансовые результаты Группы



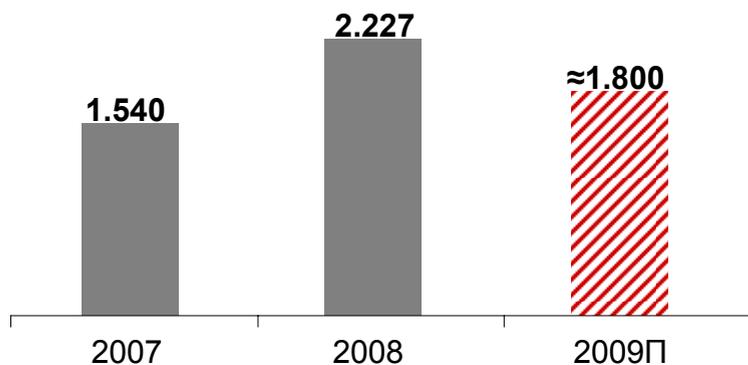
- Квартальный рост выручки на фоне роста абонентской базы, сезонного роста потребления, увеличения доли розничной сети в выручке и изменения курсов национальных валют
- Рост OIBDA в третьем квартале обусловлен ростом выручки
- Снижение чистой прибыли из-за эффекта от переоценки долговых обязательств, номинированных в долларах США, а также увеличения долговой нагрузки

Прогноз по Группе на 2009 год – выручка, рентабельность и CAPEX

Выручка Группы (млн долл. США)



CAPEX Группы (млн долл. США)



- Прогноз по выручке на 2009 финансовый год на уровне \$8,25 млрд, уровню маржи мобильного бизнеса Группы - более 45%
- Рост рублевых доходов в России в пределах 10% в годовом исчислении и сокращение доходов в местной валюте на Украине в пределах 10% в годовом исчислении
- Факторы, влияющие на маржу:
 - Расходы на развитие розничной сети
 - Рост расходов в связи с инфляцией
 - Влияние макроэкономической нестабильности на рынках
- Увеличение целевого показателя по капитальным затратам по Группе МТС за 2009 год до \$1,8 млрд вследствие укрепления рубля, дополнительных затрат на рынках Средней Азии для обслуживания возросшего уровня трафика и опережающих инвестиций в связи с угрозой инфляции местных валют на рынках Средней Азии
- Цель на 2010 год – увеличить уровень капитальных затрат в пределах 22-25% от выручки на фоне продолжающихся инвестиций в развитие сетей 3G, транспортных сетей, монобрендовой розницы и оптимизации операционных затрат
- Целевое значение уровня капитальных затрат в средне- и долгосрочной перспективе - 15-20% от выручки

Содержание

Основные финансовые и корпоративные показатели

Приобретение ОАО «Комстар-ОТС» и стратегия МТС «3i»

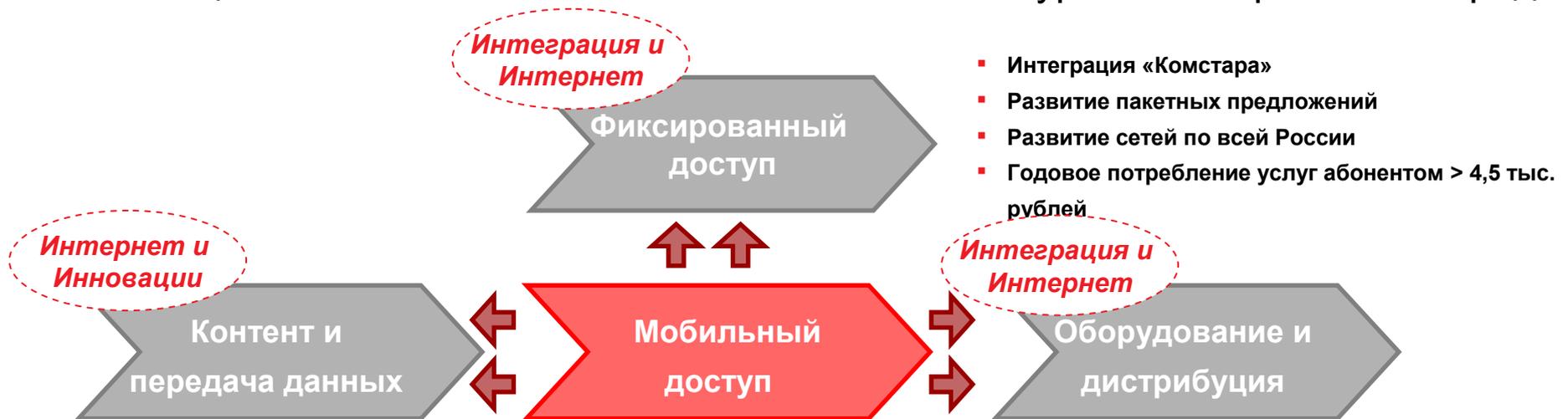
Ключевые этапы развития

Ключевые финансовые и операционные результаты

- МТС: Стратегическое развитие на смежных рынках
- Стратегия «3i»
- Основные возможности синергии благодаря покупке 51% доли в ОАО «Комстар-ОТС»
- Потенциал роста российского телекоммуникационного рынка к 2012 году

МТС: Стратегическое развитие на смежных рынках

- Эволюция бизнеса МТС – ответ на изменение конкурентной и рыночной среды:



- Запуск приложений
- Развитие портфеля VAS-услуг
- Запуск контентного портала Omlet.ru
- Запуск контентной платформы Vodafone 360
- Годовое потребление услуг абонентом > 600 – 3 тыс. рублей

- Расширение покрытия технологии EDGE
- Развертывание сети 3G HSPA
- Инвестиции по всей России в развитие опорных сетей
- Годовое потребление услуг абонентом > 3 тыс. рублей

- Интеграция «Комстара»
- Развитие пакетных предложений
- Развитие сетей по всей России
- Годовое потребление услуг абонентом > 4,5 тыс. рублей

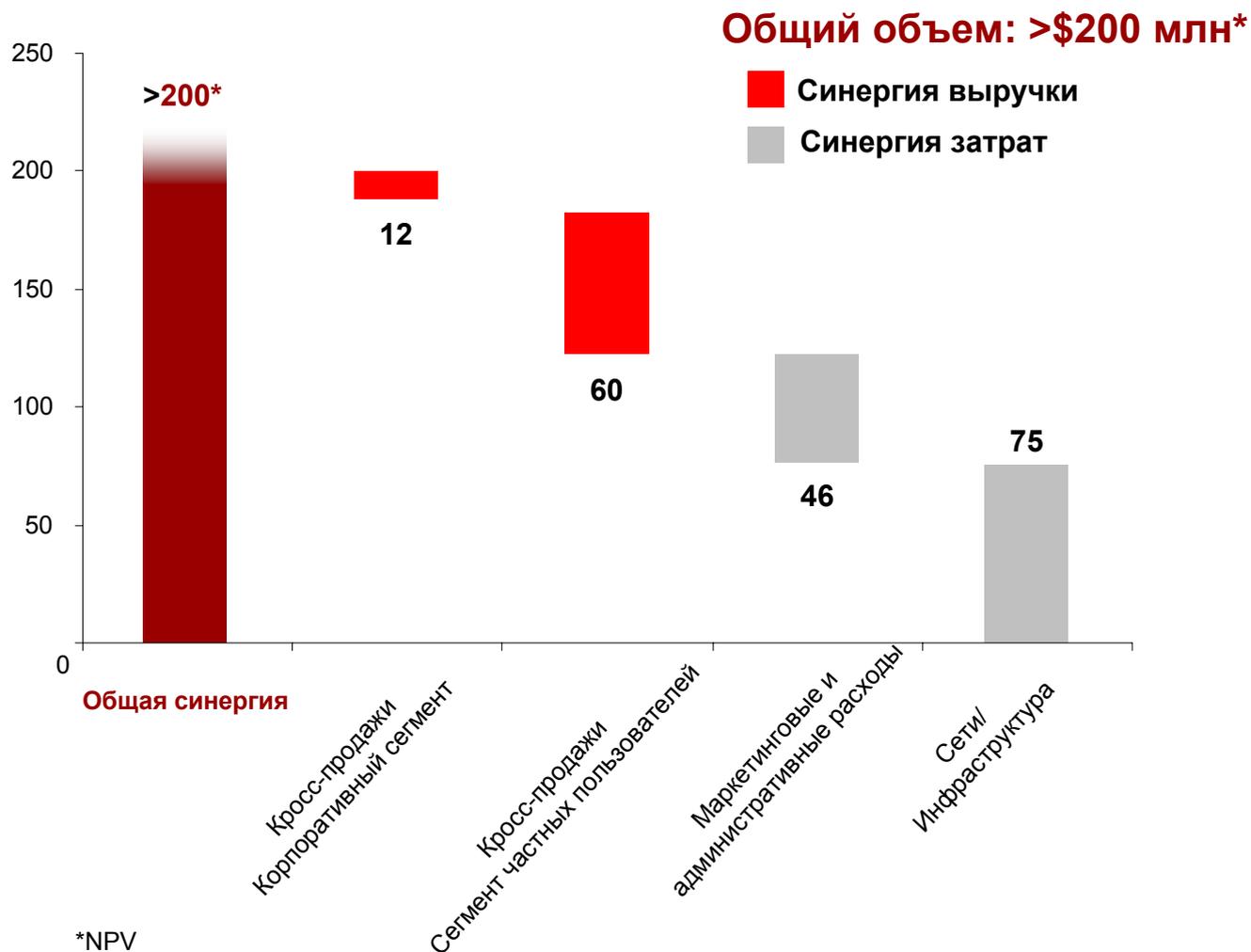
- Развитие монобрендовой розничной сети МТС
- Соглашения с производителями аппаратов
- Годовое потребление услуг абонентом > 1, 5 тыс. рублей

3i: Эволюция стратегии МТС

Стратегические направления	Тактика	Основные преимущества
<p>Интеграция</p> <p>Новые сети и точки взаимодействия с потребителями</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Удобство использования всего спектра услуг оператора для всех сегментов пользователей ▪ Быстрое развитие инфраструктуры ШПД (фиксированного/3G/LTE) ▪ Интегрированные каналы продаж 	<p>Увеличение срока жизни абонента в сети</p> <p>Создание дополнительной ценности для акционеров</p>
<p>Интернет</p> <p>Использование «умных сетей» для создания дополнительной ценности</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Повсеместный доступ ▪ Удобство пользования услугами Интернет-доступа для абонентов ▪ Лучшие в своем классе контентные приложения и сервисы 	
<p>Инновации</p> <p>Дифференциация через портфель продуктов и услуг</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Предоставление эксклюзивных аппаратов ▪ Пакетные предложения для всех сегментов пользователей ▪ Предоставление конечному потребителю услуг мобильной связи и Интернет-доступа для использования дома, на работе и при перемещении 	

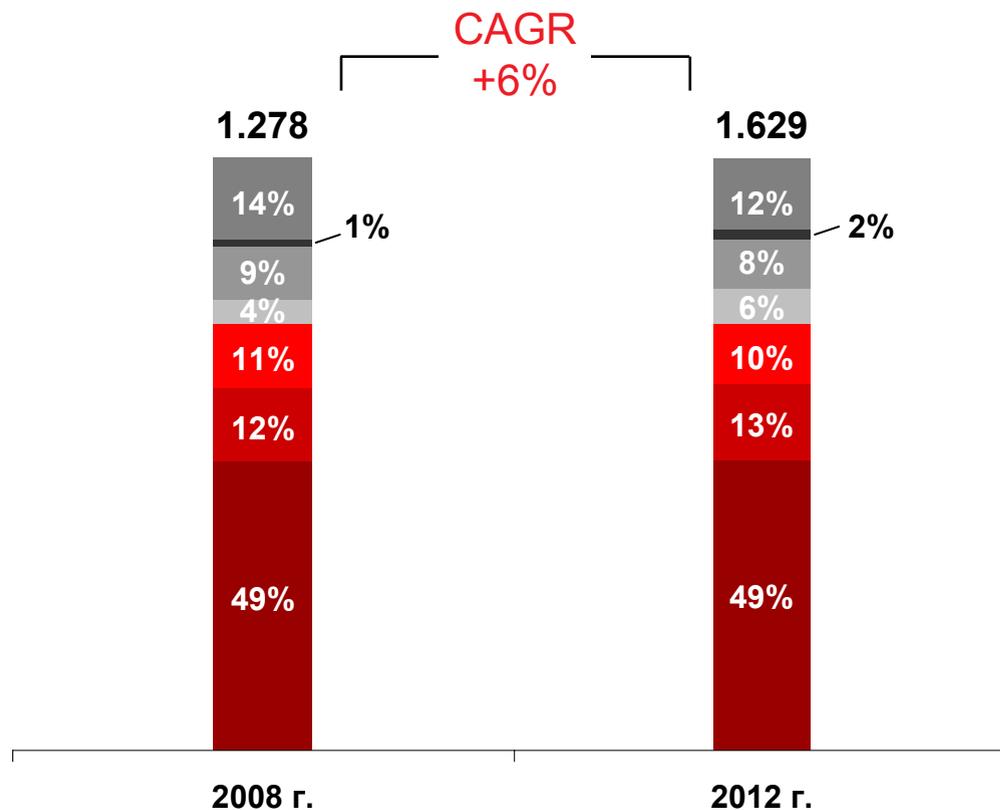
Основные возможности синергии благодаря покупке доли 51% в ОАО «Комстар-ОТС»

Структура синергии по типам (в млн долл. США)



Потенциал роста российского телекоммуникационного рынка к 2012 году

Телекоммуникационный рынок РФ* (млрд рублей)



- Объединение МТС и «Комстар-ОТС» создает конкурентные преимущества для использования потенциала роста и увеличения доли компании на российском телеком рынке
- Наибольший уровень роста на рынке фиксированного доступа в Интернет и платного ТВ
- Потребление услуг передачи данных и контентных услуг оставляет мобильную связь самым крупным сегментом
- За исключением мобильной связи, другие направления рынка телекоммуникаций характеризуются высокой фрагментацией и недостатком финансирования

■ Мобильная связь
 ■ Фиксированная связь
 ■ Оптовые продажи
 ■ Телефоны
■ Корпоративный сегмент
 ■ Фиксированный ШПД
 ■ Платное ТВ

*Источник: Оценка МТС, основана на прогнозе ВВП РФ, подготовленном Министерством экономического развития РФ в сентябре 2009 г.: прогнозе на 2009 г. (-8,5%), 2010 (1,6%), 2011 г. (3,0%) and 2012 г. (4,3%).

Содержание

Основные финансовые и корпоративные показатели

Приобретение ОАО «Комстар-ОТС» и стратегия МТС «3i»

Ключевые этапы развития

Ключевые финансовые и операционные результаты

Реализация стратегии МТС

- Динамика роста абонентской базы Группы
- Денежная позиция и долговые обязательства
- Структура долга

Динамика роста абонентской базы Группы

Абонентская база (млн)	2 кв. 2009	3 кв. 2009	Изменение
Россия	67,42	68,70	1,9%
Украина	17,78	17,78	б/и
Узбекистан	6,53	6,79	4,0%
Туркменистан	1,25	1,50	20,0%
Армения	2,05	2,08	1,5%
Беларусь*	4,48	4,52	0,9%
Итого	99,51	101,38	1,9%

Рост абонентской базы в России во 3 кв. 2009 г. на 1,3 миллиона абонентов за счет запуска привлекательных тарифов и использования альтернативных каналов продаж

Стабильность абонентской базы на Украине соответствует общей рыночной ситуации

Рост абонентской базы на рынках СНГ на фоне расширения покрытия, запуска новых тарифов и услуг

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

Денежная позиция и долговые обязательства на конец 3 кв. 2009 г.

Денежные средства и их эквиваленты
3 кв. 2009
(млн. долл. США)

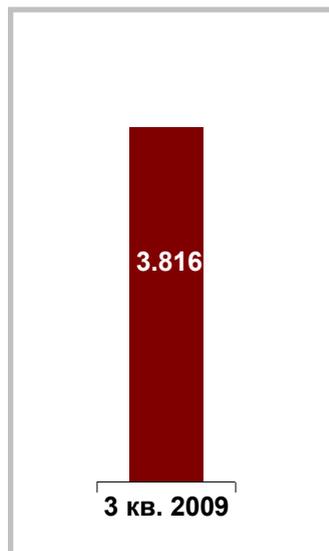
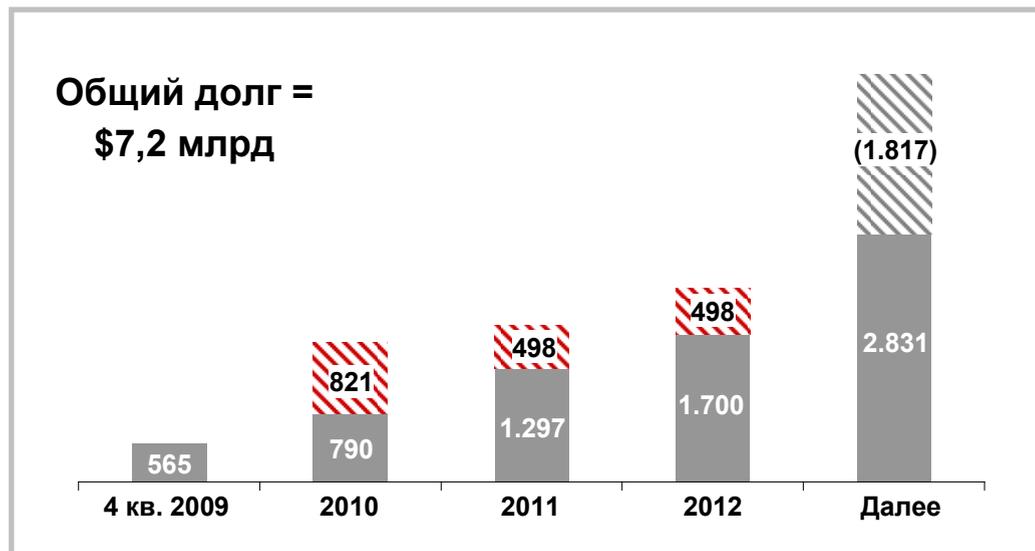


График выплаты долга*
(млн долл. США)

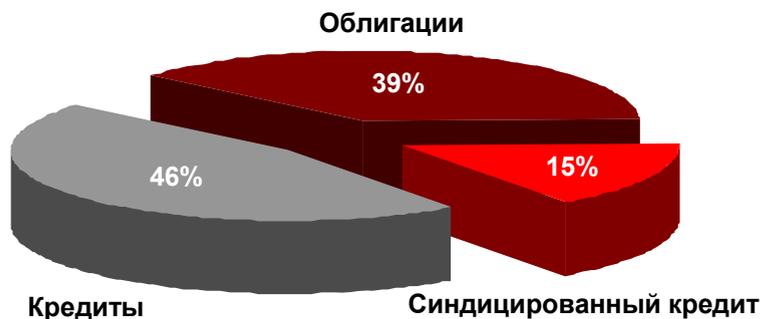


Три выпуска рублевых облигаций МТС, размещенных в 2008 г., содержат пут-опционы, которые могут быть реализованы в апреле-июне 2010 г. Рублевые облигации, размещенные в 2009 г., содержат пут-опционы, который может быть реализованы в мае и июле 2011 г. МТС ожидает увеличения долговой нагрузки в 2010-2012 гг. и ее уменьшения в долгосрочной перспективе.

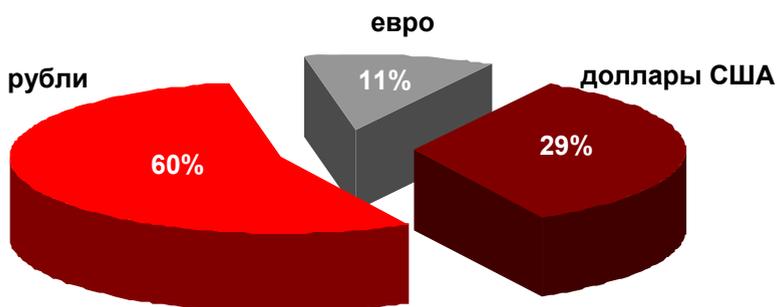
- Денежные средства и их эквиваленты не включают платежи, относящиеся к сделке по «Комстар-ОТС»
- Высокий уровень денежных средств аккумулирован для выполнения долговых обязательств в 1 полугодии 2010 г. и других корпоративных нужд

Структура долга на конец 3 квартала 2009 г.

Структура долга по типам, 3 кв. 2009



Структура долга по валютам, 3 кв. 2009



- Сбалансированная структура обязательств по валютам с предпочтением привлечения рублевого финансирования по разумной цене
- Начиная со 2 кв. 2009 года, производится хеджирование некоторых обязательств через участие в кросс-валютных свопах
- Выполнение в 2010 году обязательств по кредитам и евробондам обеспечит устойчивую денежную позицию
- Улучшение ситуации на кредитных рынках позволило МТС улучшить условия обязательств по кредиту на 300 миллионов евро в ноябре 2009 года

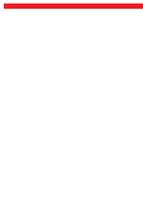
Содержание

Основные финансовые и корпоративные показатели

Приобретение ОАО «Комстар-ОТС» и стратегия МТС «3i»

Ключевые этапы развития

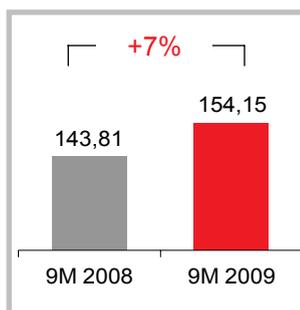
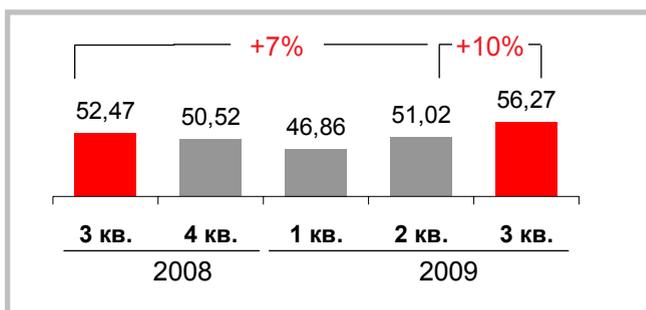
Ключевые финансовые и операционные результаты

- 
- Россия
 - Украина
 - Узбекистан
 - Туркменистан
 - Армения

РОССИЯ: финансовые результаты

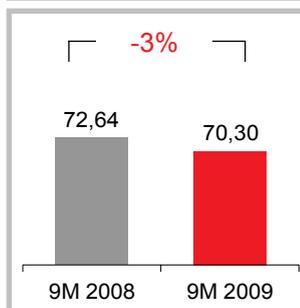
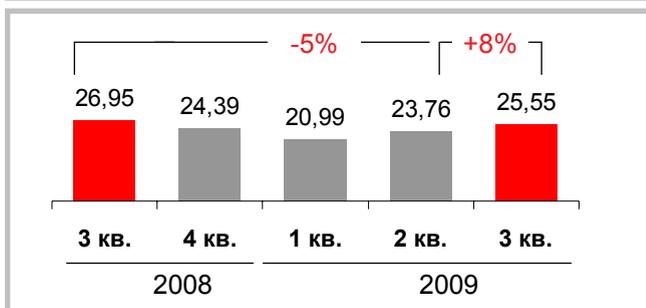
Выручка по России

(млрд руб.)



OIBDA по России

(млрд руб.)



Маржа OIBDA

51,4% 48,3% 44,8% 46,6% 45,4%

50,5% 45,6%

Маржа OIBDA (иск. ритейл)

46,1% 50,9% 50,3%

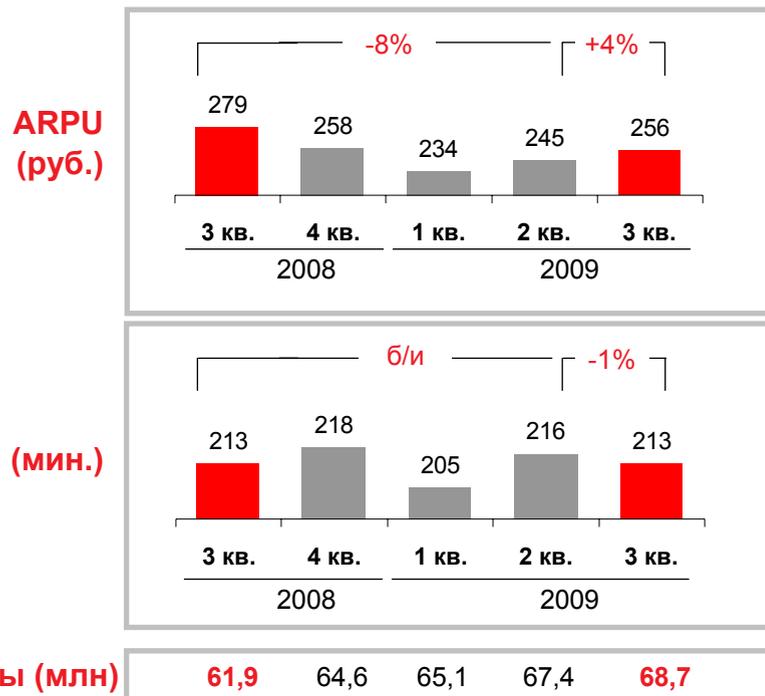
49,2%

Курс Рубль/USD

24,3 27,3 33,9 32,2 31,3

- Последовательный рост выручки в квартальном исчислении вызван увеличением абонентской базы, сезонным повышением пользования услугами, в т.ч. в роуминге, и растущими доходами от продаж телефонов
- Позитивный эффект на рентабельность в третьем квартале оказали рост выручки и доли доходов от продаж телефонов
- Увеличение потребления контентных сервисов, рост монобрендовой сети и увеличение продаж телефонов оказали понижающее влияние на рентабельность в размере - 4,9 п.п.

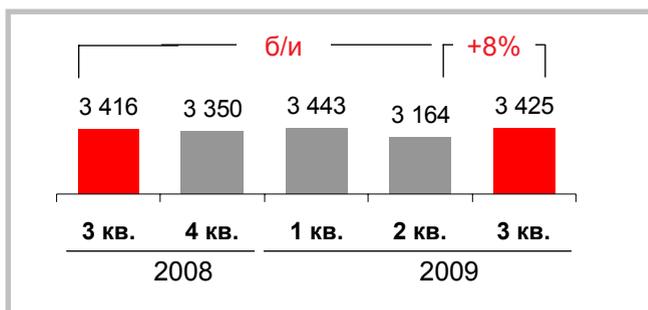
РОССИЯ: операционные показатели



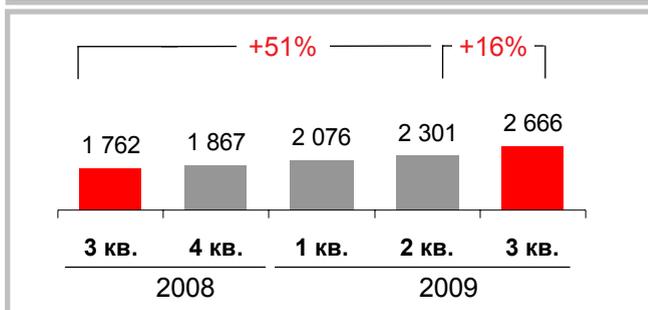
- На рост ARPU в 3 кв. 2009 г. повлияли увеличение абонентской базы и сезонные факторы
- Стабильный уровень потребления услуг в 3 кв. 2009 г.
- Существенный рост абонентской базы в 3 квартале 2009 г. – порядка 1,3 миллиона новых подключений

РОССИЯ: операционные показатели

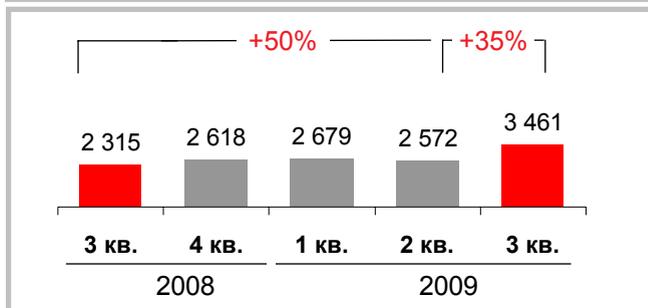
Выручка от услуг передачи сообщений (млн руб.)



Выручка от услуг по передаче данных (млн руб.)



Выручка от контентных услуг (млн руб.)



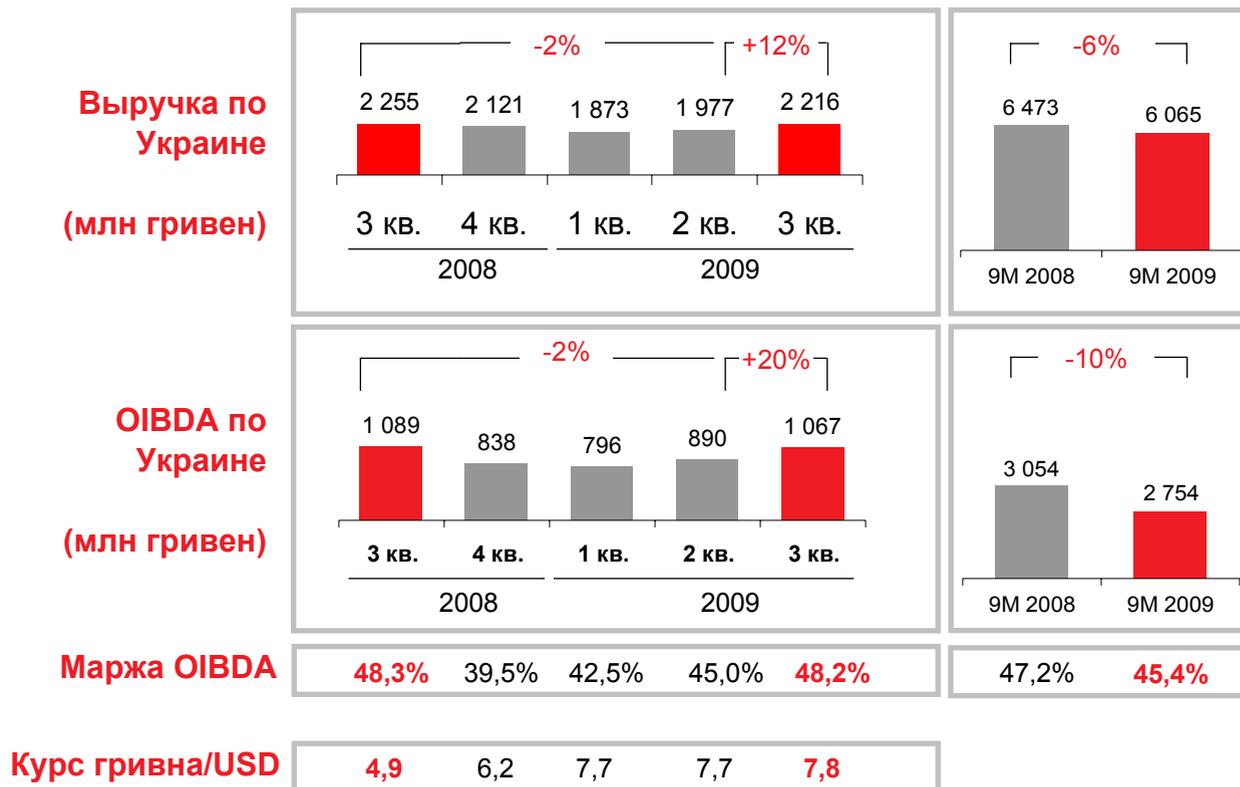
Общая выручка от VAS (млн руб.)*



- Рост выручки от VAS в квартальном исчислении благодаря сезонным факторам, развитию сети 3G и реализации кампаний по стимулированию пользования контентными услугами
- Основные инициативы в 3 кв. :
 - Коммерческий запуск портала *OMLET* – онлайн магазина по продаже контента с большой коллекцией музыки, видео и ТВ-роликов
 - Запуск услуг «SMS/MMS с компьютера»
 - Запуск SMS-пакетов (от 40 до 300 SMS в пакете)
 - Запуск сервиса «МТС News», предлагающего удобный доступ к новостным сервисам с мобильного телефона
 - Уменьшение цены модема «МТС Коннект», что вызвало рост продаж в 1,5 раз в квартальном исчислении
 - Запуск в монобрендовой рознице МТС предложения «Нетбук + модем «МТС Коннект»

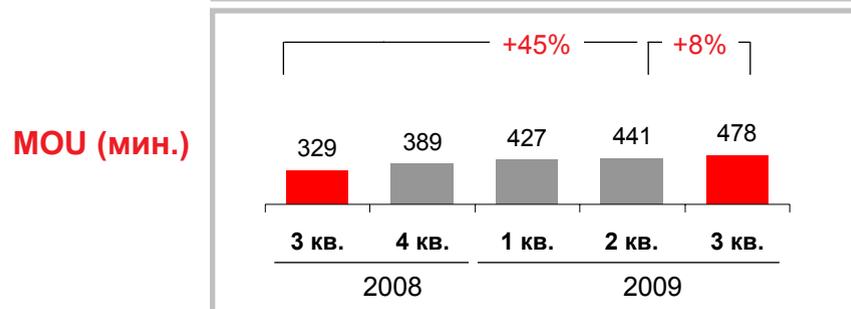
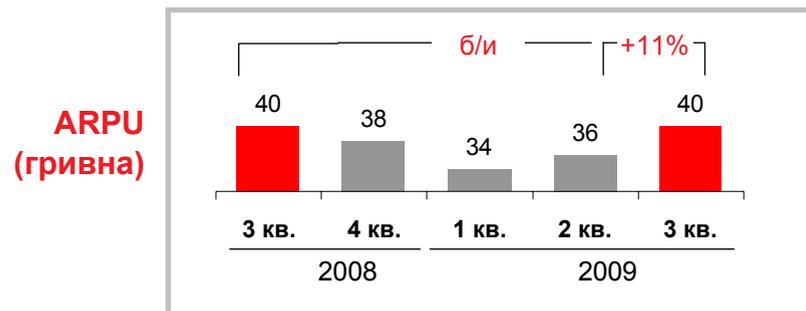
*За исключением SMS-сообщений и пакетов данных, включенных в пакетные тарифные предложения

УКРАИНА: финансовые результаты



- Рост квартальной выручки благодаря сезонным факторам и росту уровня активности абонентов
- Рост выручки и эффективный контроль над затратами оказали позитивный эффект на рентабельность в 3 кв. 2009 г.

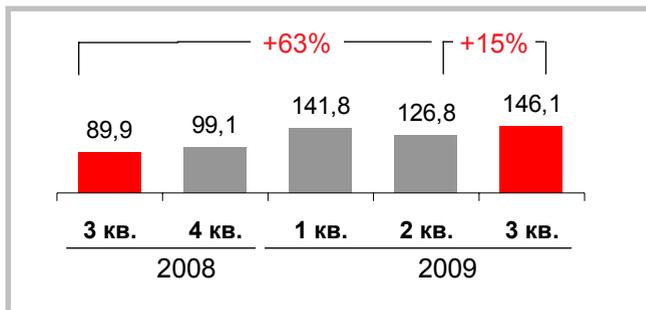
УКРАИНА: операционные показатели



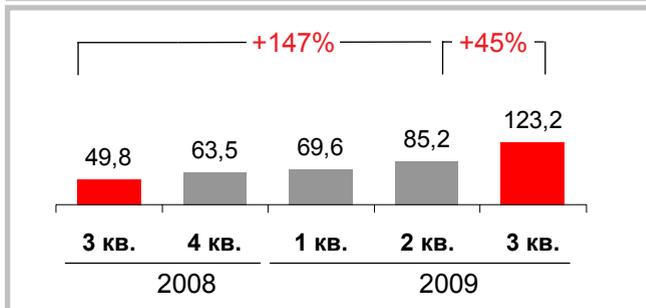
- Рост ARPU в квартальном исчислении благодаря сезонным факторам и запуску новых маркетинговых инициатив
- Рост потребления в третьем квартале благодаря сезонным факторам и успеху тарифов «Супер МТС+SMS» и «Супер МТС – Все соседи»
- Стабильная абонентская база отражает общую рыночную ситуацию

УКРАИНА: операционные показатели

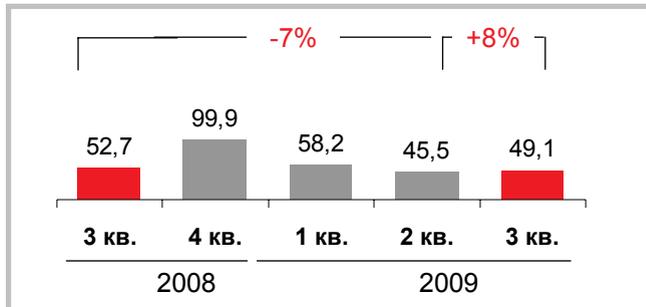
Выручка от услуг передачи сообщений (млн гривен)



Выручка от услуг по передаче данных (млн гривен)



Выручка от контентных услуг (млн гривен)



Общая выручка от VAS (млн гривен)*

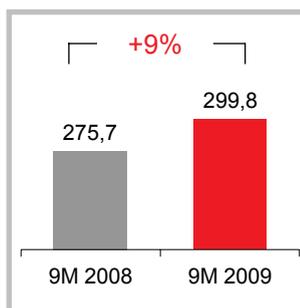
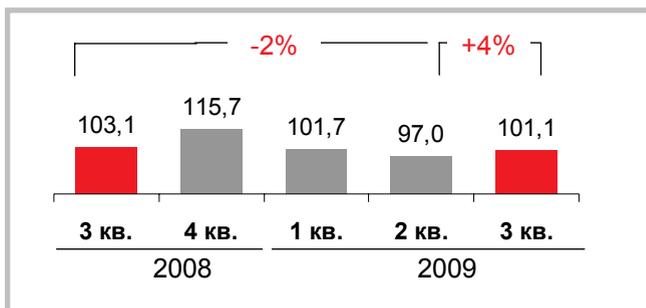


- Сезонный квартальный рост выручки от услуг по передаче сообщений и контентных услуг
- Быстрый рост доходов от передачи данных по мере развития сети CDMA-450 по всей стране
- Основные инициативы в 3 кв. 2009 г.:
 - Стимулирование продаж интернет-модемов «МТС Коннект» с тарифными пакетами
 - Запуск мобильного портала «MUZON» для скачивания музыки на мобильные телефоны и ПК
 - Запуск сервисов, разработанных специально для пользователей смартфонов
 - Запуск программы лояльности «МТС-Инфомания», стимулирующей пользование SMS
 - Промо-компания на WAP-портале с использованием анимированного фильма «Вверх»
 - SMS-конкурс и продвижение контента по мультфильму «Ледниковый период 3»
 - Дальнейшее продвижение устройств BlackBerry и тарифов для пользователей BlackBerry

УЗБЕКИСТАН: финансовые результаты

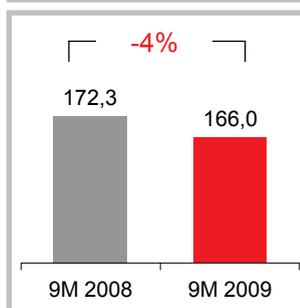
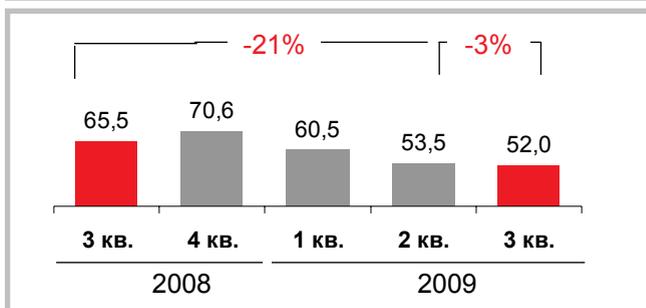
Выручка в Узбекистане

(млн долл. США)



OIBDA в Узбекистане

(млн долл. США)



Маржа OIBDA



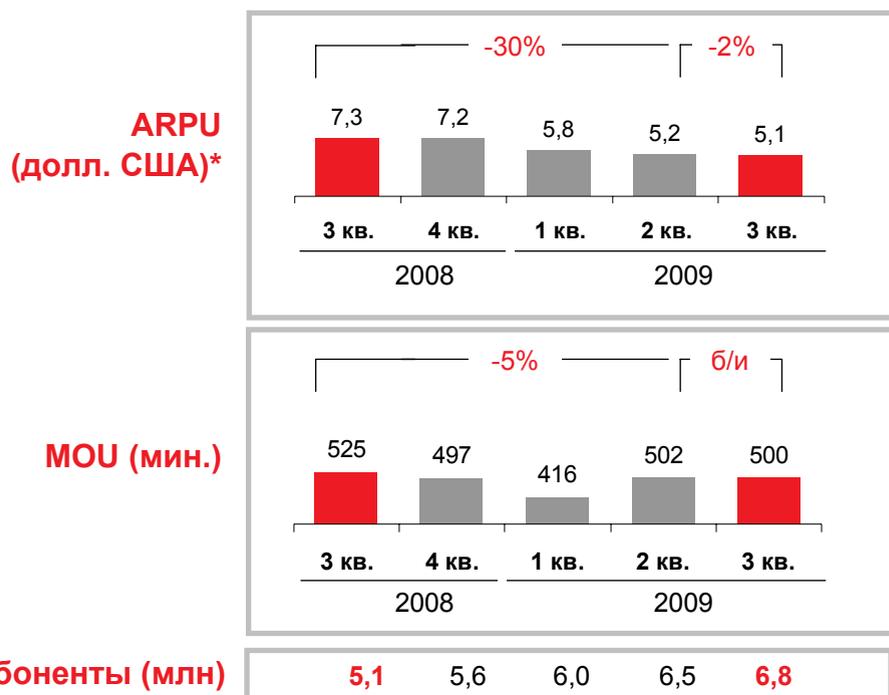
Курс сум/USD



- Росту выручки способствовали увеличение абонентской базы и устойчивый высокий уровень пользования услугами
- Снижение рентабельности в третьем квартале в связи с замедлением темпов роста выручки и увеличением маркетинговых расходов в ситуации агрессивной ценовой конкуренции на рынке

*Доллар является функциональной валютой в Узбекистане

УЗБЕКИСТАН: операционные показатели

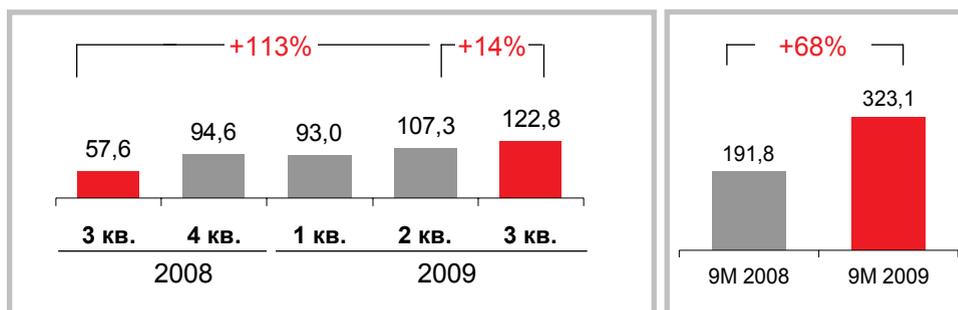


- Снижение ARPU обусловлено ростом абонентской базы за счет массового сегмента рынка и возросшей конкуренцией
- Сохранение высокого уровня пользования благодаря запуску тарифов, стимулирующих активность абонентов, таких как «Универсальный» и «Диал'ОК»
- Сильный рост абонентской базы в третьем квартале 2009 г. – порядка 262 тысячи новых подключений

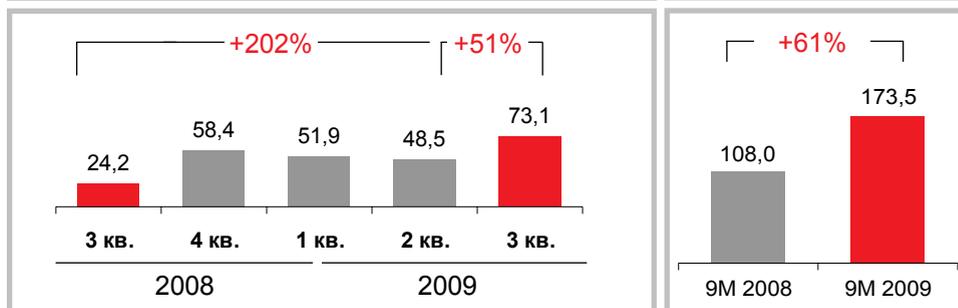
*Доллар является функциональной валютой в Узбекистане

ТУРКМЕНИСТАН: финансовые результаты*

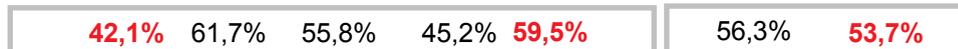
Выручка в Туркменистане
(млн манат)



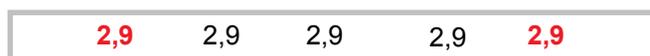
OIBDA в Туркменистане
(млн манат)



Маржа OIBDA



Курс манат/USD



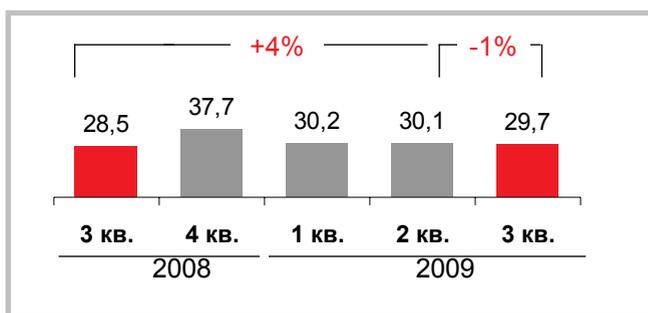
- Существенный рост выручки в квартальном исчислении обусловлен ростом подключений и запуском привлекательных тарифов
- На рост рентабельности в третьем квартале повлияла общая стабильная ситуация на рынке

*1 января 2008 года Центральный Банк Туркменистана понизил 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.

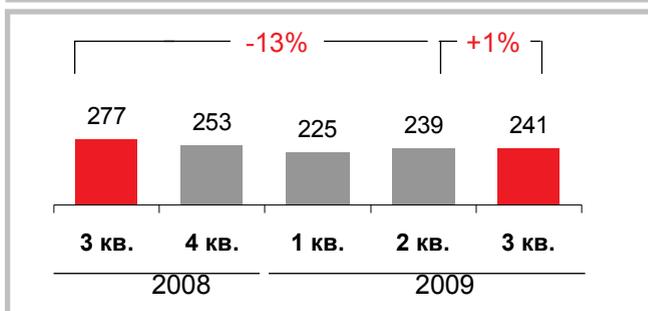
1 января 2009 года Центральный Банк Туркменистана провел деноминацию туркменского маната. 5000 старых манатов были заменены 1 новым. Мы изменили исторические результаты с учетом деноминации туркменской валюты.

ТУРКМЕНИСТАН: операционные показатели

ARPU
(манат)*



MOU (мин.)



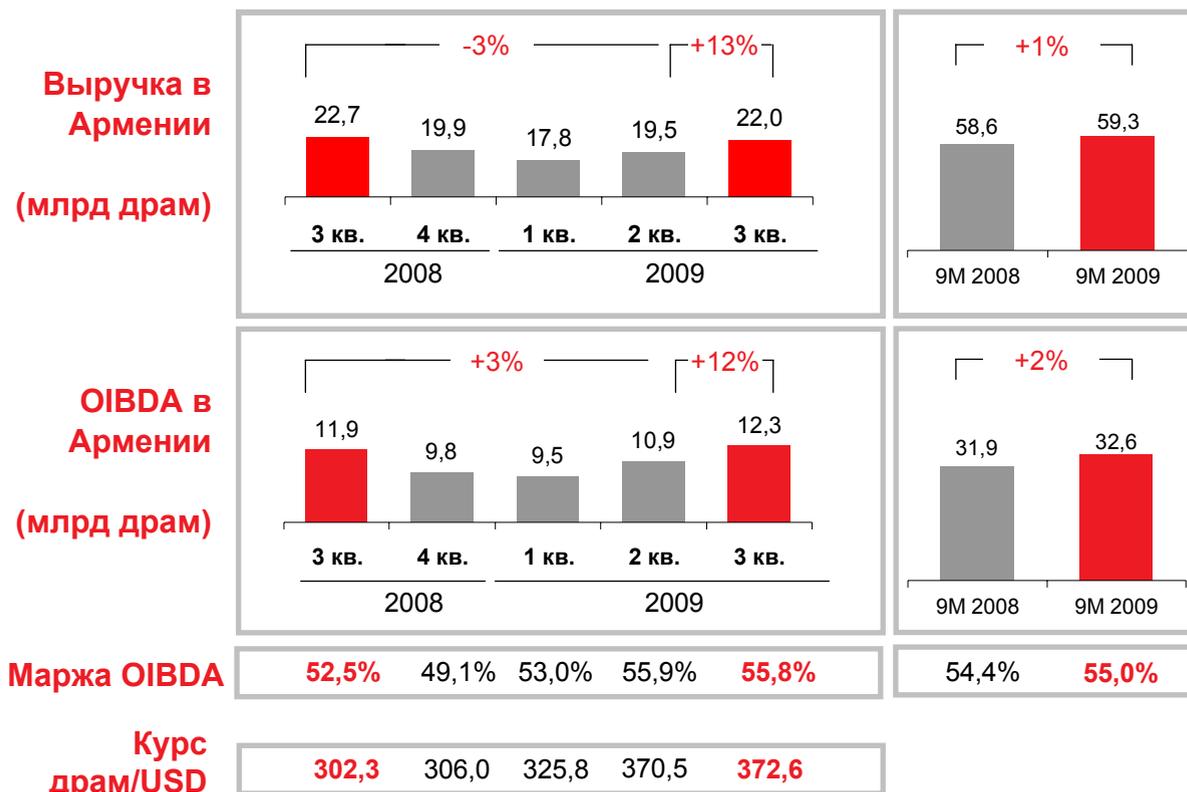
Абоненты (млн)



- Относительно стабильный ARPU в третьем квартале благодаря сезонным факторам - росту пользования VAS-услугами и роумингом
- Рост пользования в квартальном исчислении на фоне привлечения абонентов массового рынка
- Более 248 тысяч подключений в течение квартала

* 1 января 2009 года Центральный Банк Туркменистана провел деноминацию туркменского маната. 5000 старых манатов были заменены 1 новым. Мы изменили исторические результаты с учетом деноминации туркменской валюты.

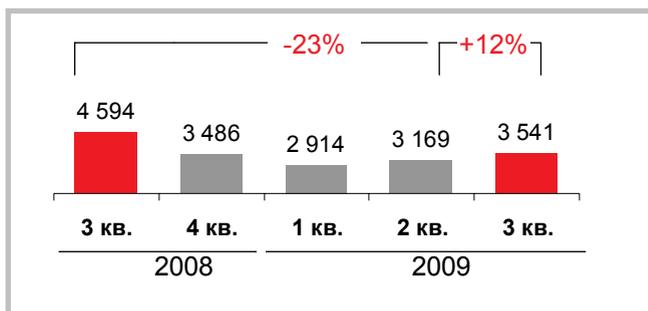
АРМЕНИЯ: финансовые результаты



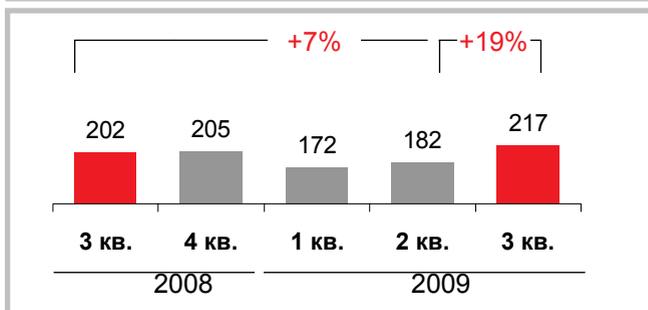
- Квартальный рост ARPU обусловлен увеличением пользования связью за счет сезонных факторов и повышения пользования дополнительными услугами после запуска сетей 3G
- Рост OIBDA в квартальном исчислении обусловлен ростом выручки и эффективной деятельностью по оптимизации расходов

АРМЕНИЯ: операционные показатели

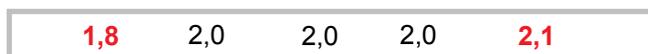
ARPU (драм)



MOU (мин.)



Абоненты (млн)



- Квартальный рост ARPU благодаря увеличению потребления, сезонным факторам и росту вклада от VAS по мере распространения в стране сетей 3G
- Рост пользования благодаря запуску тарифов «Диалект», «Алло, мы», «18+», стимулирующих внутрисетевой трафик и запуску привлекательных роуминговых предложений
- Стабильная абонентская база соответствует общей ситуации на рынке

Спасибо за внимание!

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