

Леонид Меламед, Президент ОАО «МТС»

Всеволод Розанов, Вице-президент по финансам и инвестициям

Михаил Шамолин, Вице-президент, директор Бизнес-единицы «МТС Россия»

Марк Бурден, финансовый директор UMC

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2007 ГОДА



Пресс-конференция ОАО «МТС» – 31 мая 2007

СОДЕРЖАНИЕ



Основные финансовые и операционные показатели в 1 кв. 2007 г.

Факторы развития

Ключевые финансовые и операционные результаты



ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ 1 КВ. 2007 ГОДА

Основные финансовые показатели по Группе

- Консолидированная выручка выросла на 35% по сравнению с 1 кв. 2006 г. и составила \$1,741 миллиарда
- OIBDA выросла на 51% по сравнению с 1 кв. 2006 г. и составила \$903 миллиона; маржа OIBDA составила 51,9%
- Чистая прибыль выросла на 143% по сравнению с 1 кв. 2006 г. и составила \$449 миллионов
- Свободный денежный поток составил \$512 миллионов

Основные события в Группе МТС в 1 кв. 2007 г.

- Синтия Гордон назначена Вице-президентом по маркетингу в январе 2007 г.
- Павел Павловский назначен директором бизнес-единицы «МТС Украина» в феврале 2007 г.
- Получение 3G лицензии в России в апреле 2007 г.
- Получение 3G лицензии в Узбекистане в апреле 2007 г.
- Объем дивидендов за 2006 год, предложенный на утверждение Собранию акционеров, составил \$747 миллионов или \$1,87 на одну ADR
- Дивидендная политика, одобренная Советом Директоров, определяет размер ежегодных дивидендов по итогам финансового года на уровне не менее 50% от чистой прибыли за год

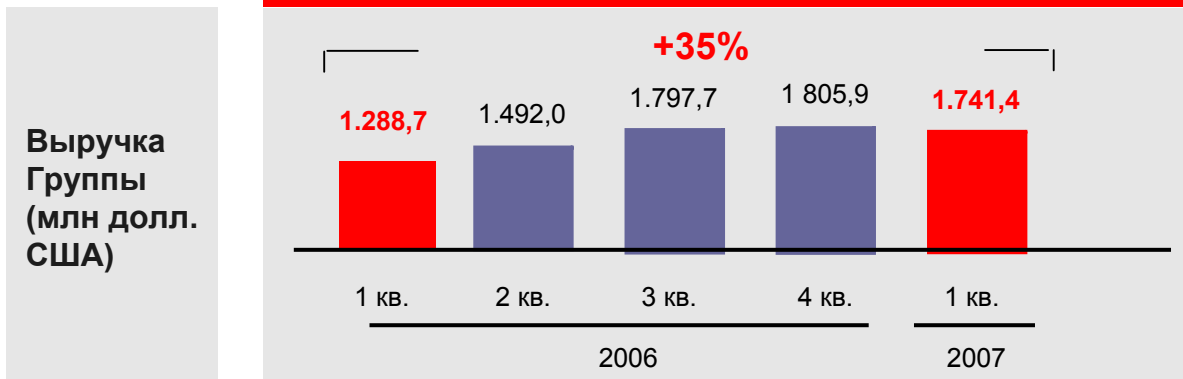
Основные события в отрасли

- Лицензии на строительство сети 3G получены сотовыми операторами «большой тройки» в апреле 2007 г.



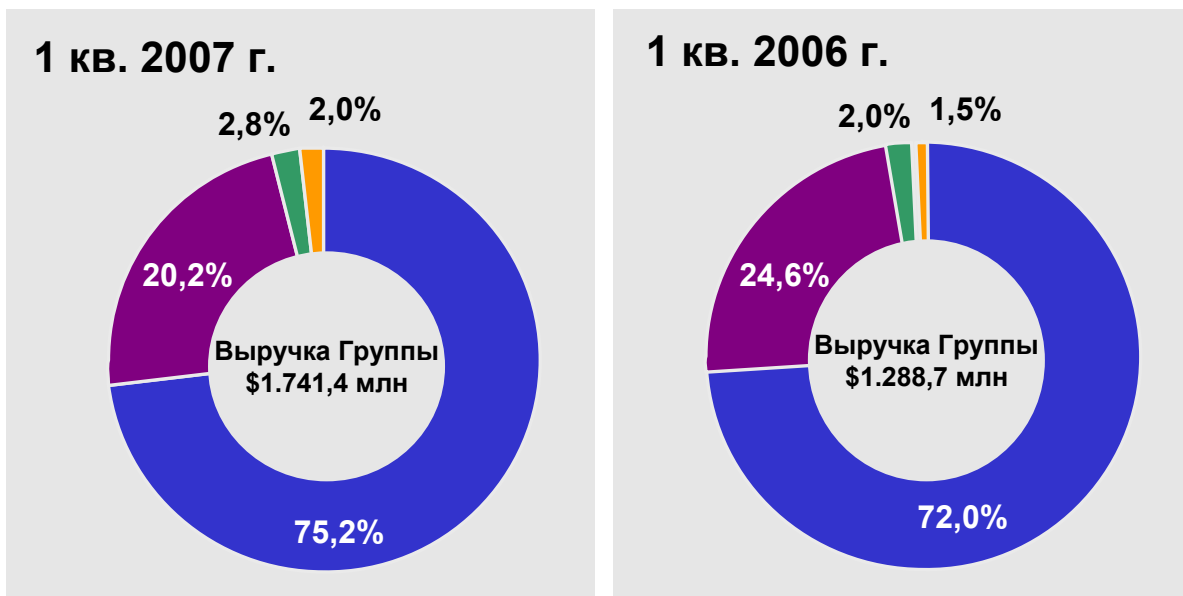
ВЫРУЧКА ГРУППЫ МТС

результаты поквартально



- Активность абонентской базы сохранилась, но на темпы роста выручки повлияли сезонность и возросшая конкуренция на Украине

Структура выручки Группы по странам



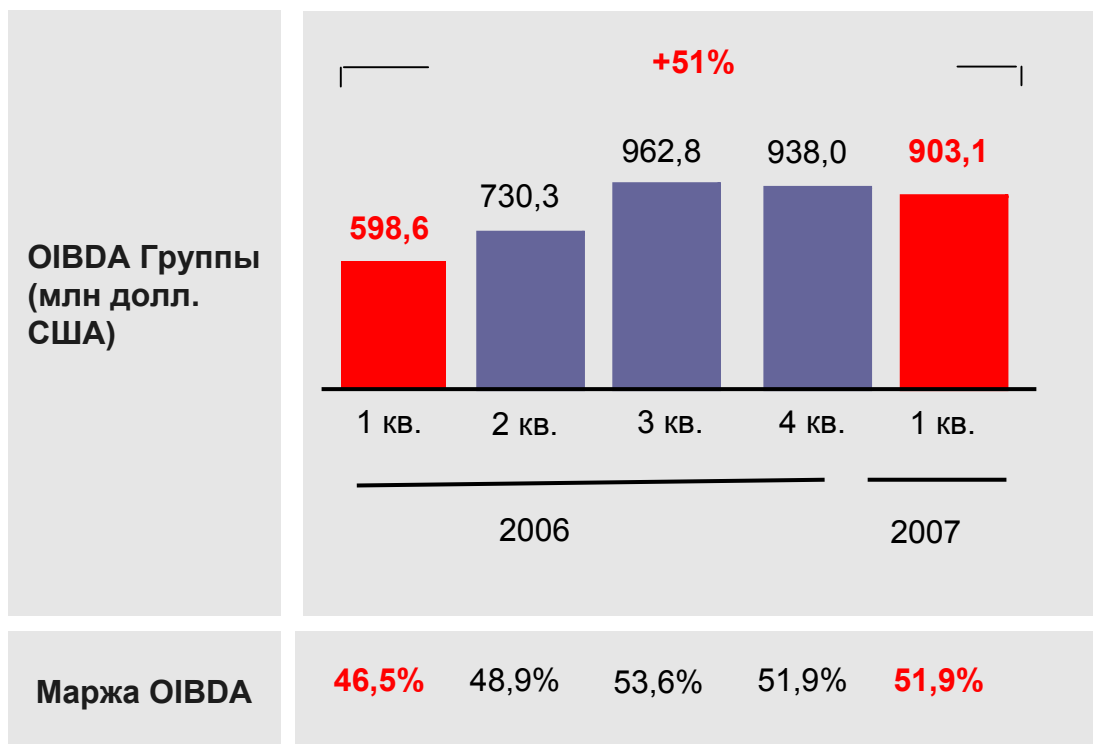
- Россия укрепила лидирующее положение в Группе

МТС успешно реализует стратегию “3+1”



OIBDA ПО ГРУППЕ

Результаты поквартально

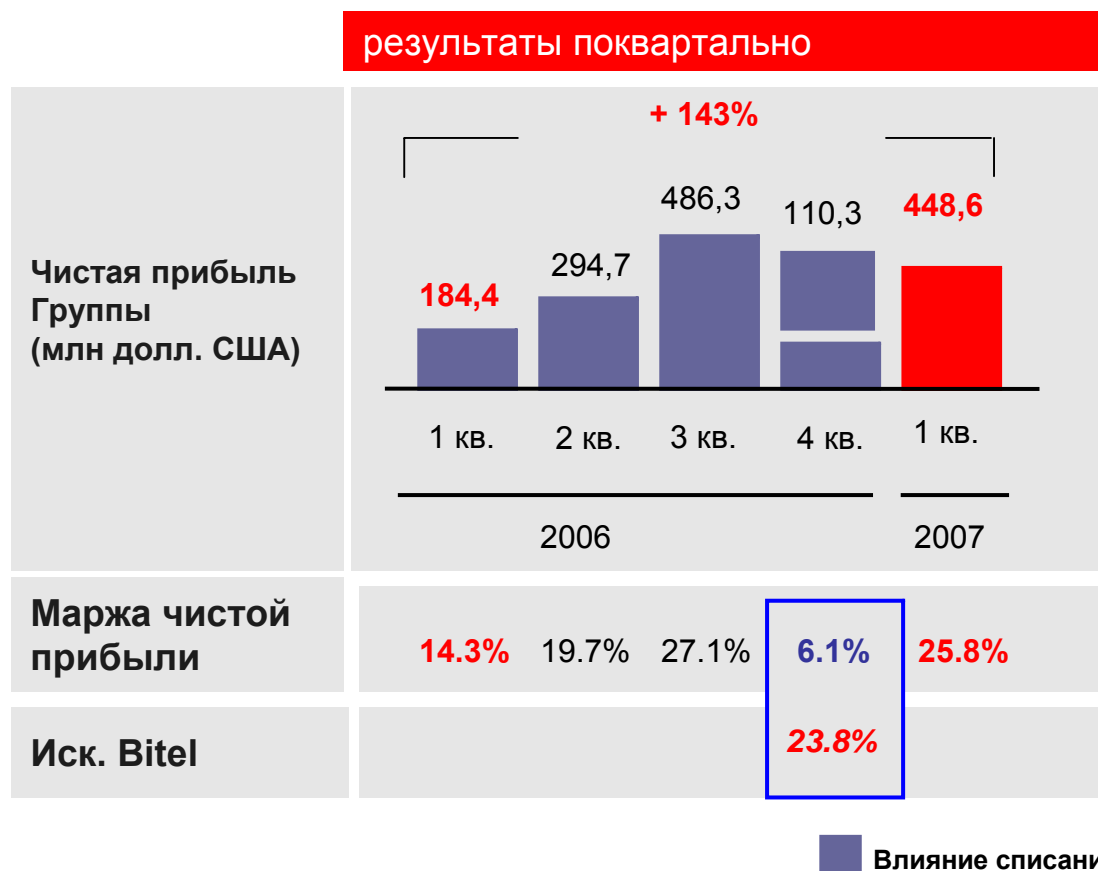


- В годовом сравнении маржа выросла на 5 п.п. – результат успешного управления затратами

МТС демонстрирует прибыльный рост



ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ПО ГРУППЕ



- Увеличение рентабельности и чистой прибыли за счет эффективного финансового менеджмента, включая переход на рублевую тарификацию, сокращения внешнего финансирования и роста вклада Узбекистана и Туркменистана

Увеличение чистой прибыли на 143% в годовом исчислении

СОДЕРЖАНИЕ



Основные финансовые и операционные показатели

Факторы развития

Ключевые финансовые и операционные результаты

Ключевые этапы развития

3G: перспектива широкополостного доступа для России и СНГ



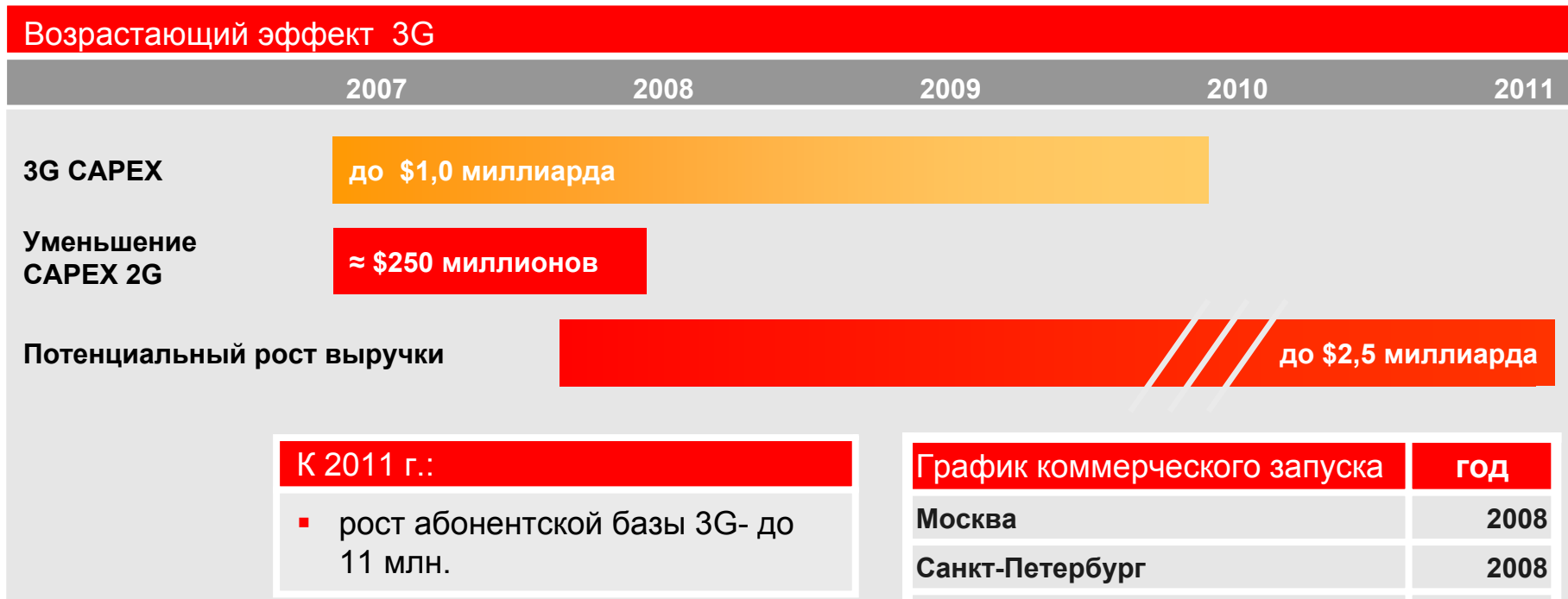
Ключевые элементы 3G	Запуск в Европе	Запуск в России	
Доступность аппаратов	Мало доступных моделей	Аппараты, поддерживающие 264 HSPA ¹	<ul style="list-style-type: none"> 1,6 млн телефонных аппаратов, поддерживающих UMTS, на российском рынке³ Затраты на лицензии и расчистку частот незначительны по сравнению с \$129 млрд⁴ потраченными европейскими мобильными операторами на 3G лицензии Высокоскоростная передача данных обеспечивает скорости, достаточные для развития новой продуктовой линейки и улучшения опыта пользования услугами Проникновение услуг фиксированного широкополосного доступа²: <ul style="list-style-type: none"> Россия 3,5% (2006 г.) Москва 25,9% (2006 г.) Использование 3G для увеличения емкости сети Широкополосный доступ - как основное предложение
Затраты на лицензию	Высокие затраты	Минимальные затраты	
Скорость данных	Низкая скорость передачи данных	Высокоскоростная передача данных с использованием HSPA	
Использование мобильного доступа в качестве альтернативы фиксированному	Точки доступа к передаче данных	Низкое проникновение фиксированной связи	
Европейский опыт	Среда в России и СНГ лучше подготовлена для успешного запуска и широкого распространения 3G		

3G для России и СНГ может быть значительно более эффективным, чем в Европе

¹Global mobile Suppliers Association; ²Direct Info, 2006, by number of households; ³ Аналитики MForum; ⁴International Herald Tribune, 31 июля 2006; MTS



Влияние 3G на бизнес-результаты



Возможности широкополосного мобильного интернета:

- Инновационные продукты, отвечающие потребностям основных потребителей 3G - корпоративных пользователей и высокодоходных абонентов
- Повышение качества и надежности услуг
- Усиление лояльности потребителей

* Количество городов и скорость развертывания сети зависит от темпов расчистки частотного спектра

3G для МТС – эффективный инструмент повышения прибыли и усиления лояльности абонентов

Факторы развития

Украина: инвестиции в 2006 г. для роста в 2007 г.



	1 кв. 2007 г.	1 кв. 2006 г.	Изменение
Выручка	\$351 млн	\$317 млн	+ 11%
OIBDA	\$168,4 млн	\$143,7 млн	+ 17%
Маржа OIBDA	48,0%	45,3%	+ 2,7 п.п.
CAPEX	\$109,5 млн	\$67,0 млн	+ 63%
Количество БС	9.474	6.075	+ 56%
Количество абонентов	20,8 млн	14,5 млн	+ 43%
Точки продаж	43.351	33.943	+ 28%
Территория покрытия	95%	91%	+ 4,0 п.п.
Покрытие по населению	99%	95%	+ 4,0 п.п.

По основным параметрам сети МТС удалось достичь паритета с крупнейшим из конкурентов

Усиление конкуренции, рекордное количество подключений в 4 кв., сезонные факторы снизили ARPU до \$5,7

При этом мы сохранили долю рынка по абонентам на уровне 40%

МТС заложил фундамент для активизации маркетинговых усилий

Ребрендинг – ключевой элемент стратегии МТС на Украине



1

➤ **Ребрендинг** – не смена вывески

2

- **Ребрендинг** – первый шаг в реализации новой стратегии, знаменующей:
- Идеальный повод активизации диалога с клиентами
 - Изменение структуры тарифов
 - Новые тарифные предложения
 - Новые продуктовые предложения, в том числе конвергентные продукты на базе CDMA-2000
 - Улучшение обслуживания

3

➤ **Ребрендинг** означает, что продажи и обслуживание абонентов также осуществляются по-новому

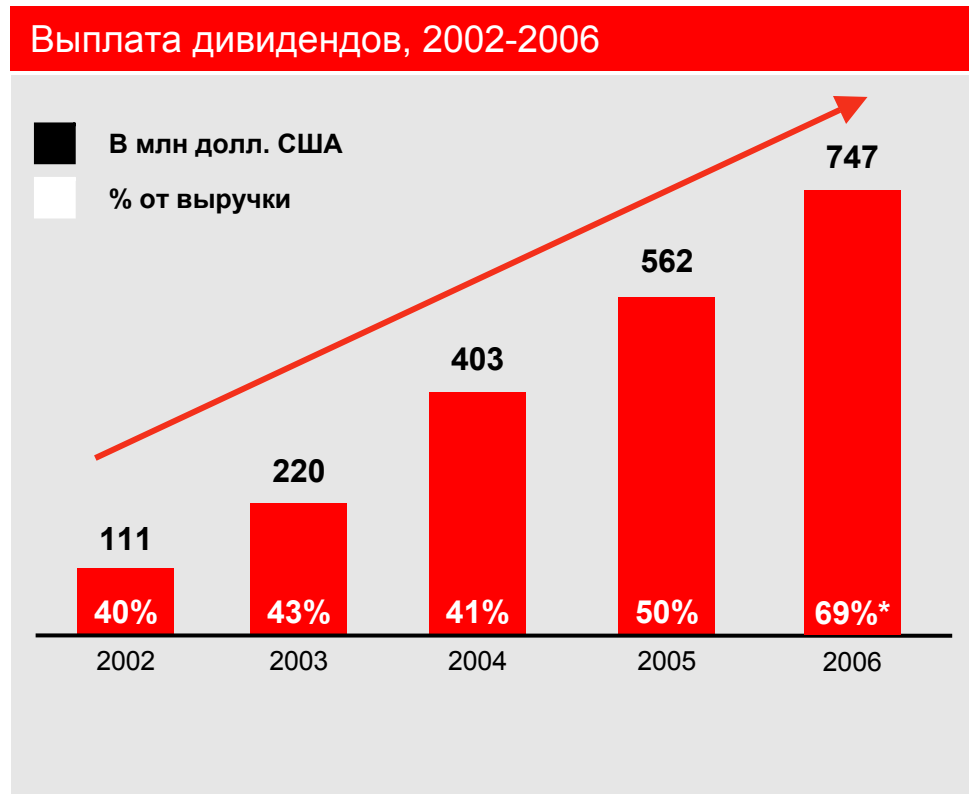
Выход бренда МТС на рынок Украины ускорит перемены на рынке и станет первым шагом к стабилизации ARPU и, как следствие, росту бизнеса



Наибольший уровень дивидендов на рынке

Принята дивидендная политика MTC:

- MTC собирается сохранить практику выплаты не менее 50% от чистой прибыли за год по US GAAP в качестве дивидендов
- На размер дивидендов влияют:
 - Рост доходов
 - Операционные и финансовые запросы
 - Объемы капитальных вложений
 - Денежный поток
 - Уровень долга
 - Потенциальные сделки M&A



MTC непрерывно стремится максимизировать выплаты акционерам



Ключевые выводы

Рентабельность: совершенствование операционных процессов по Группе способствует повышению рентабельности

3G: инвестируя сейчас в технологии 3G, МТС ожидает заметный рост выручки и повышения лояльности абонентов

Украина: МТС заложила основу для стабилизации ARPU и дальнейшего роста

Дивиденды: Новая дивидендная политика закрепляет высокий уровень дивидендных выплат



СОДЕРЖАНИЕ

Основные финансовые и операционные показатели

Факторы развития

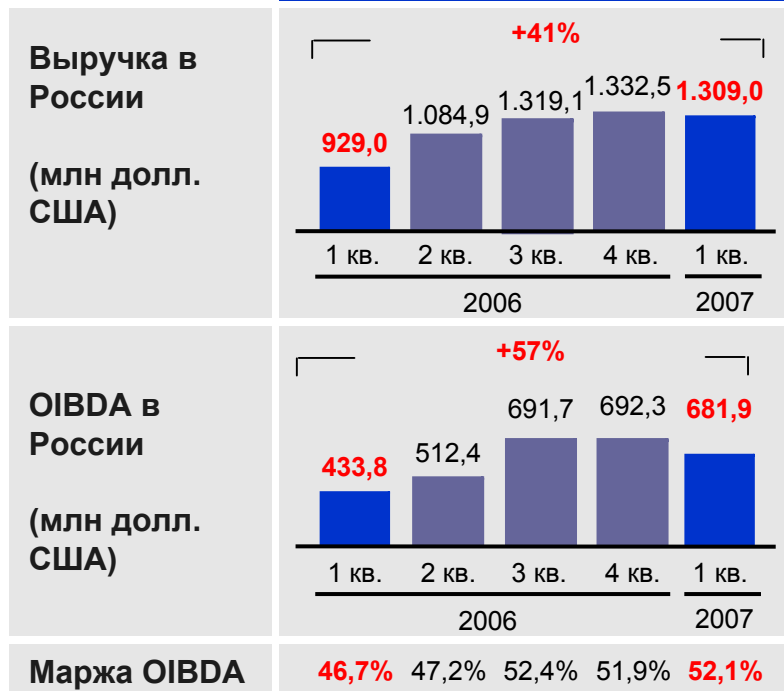
Ключевые финансовые и операционные результаты

- Россия
- Украина
- Узбекистан
- Туркменистан



РОССИЯ: финансовые результаты

Результаты поквартально



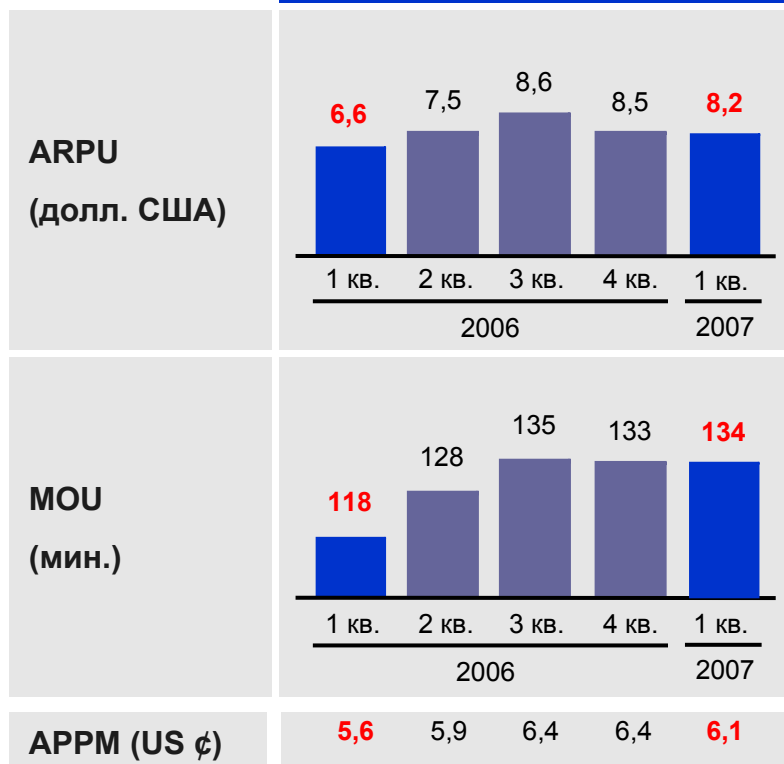
- Продолжающийся рост пользования голосовой связью и услугами передачи данных как следствие введения новой структуры тарифов в 3-4 кв. 2006 г.
- Оптимизация маркетинговых затрат и дилерской комиссии – факторы роста показателя OIBDA

МТС продолжает демонстрировать увеличение рентабельности на российском рынке



РОССИЯ: операционные показатели

Результаты поквартально

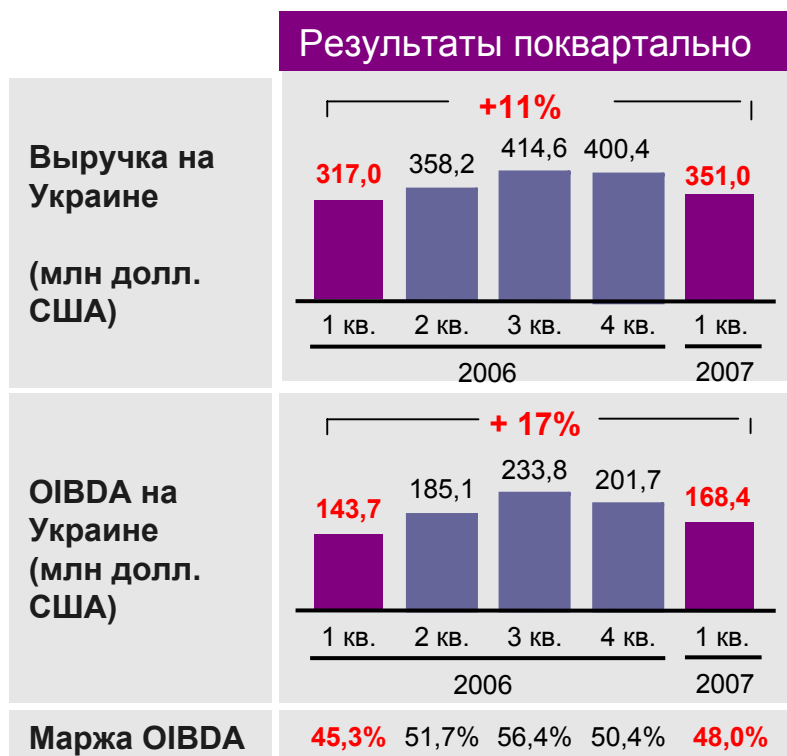


- Рост ARPU и MOU в годовом исчислении благодаря введению новых тарифов, ориентированных на различные группы абонентов и стимулирование пользования услугами

Увеличение пользования услугами как результат введения новых тарифов в 2006 г.



Украина: финансовые результаты

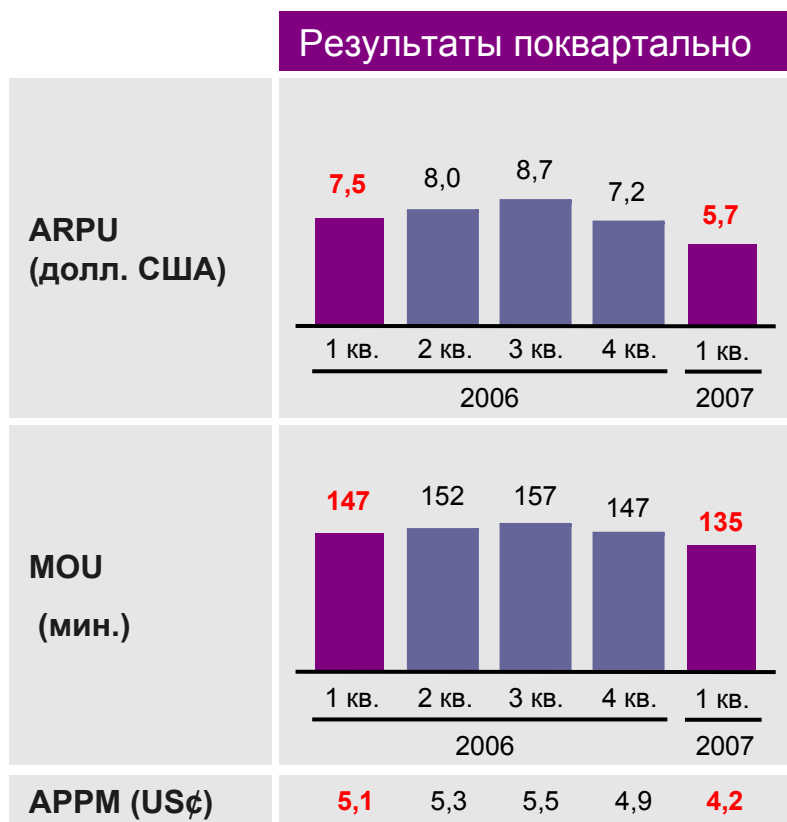


- Усиление конкуренции и сезонные факторы повлияли на объем потребления услуг и рост выручки
- Рост показателя OIBDA в годовом исчислении в результате инициатив по снижению затрат, включая продвижение внутрисетевого трафика, и сокращение субсидирования телефонов

Сохранение доходности на рынке с усиливающейся конкуренцией



УКРАИНА: операционные показатели

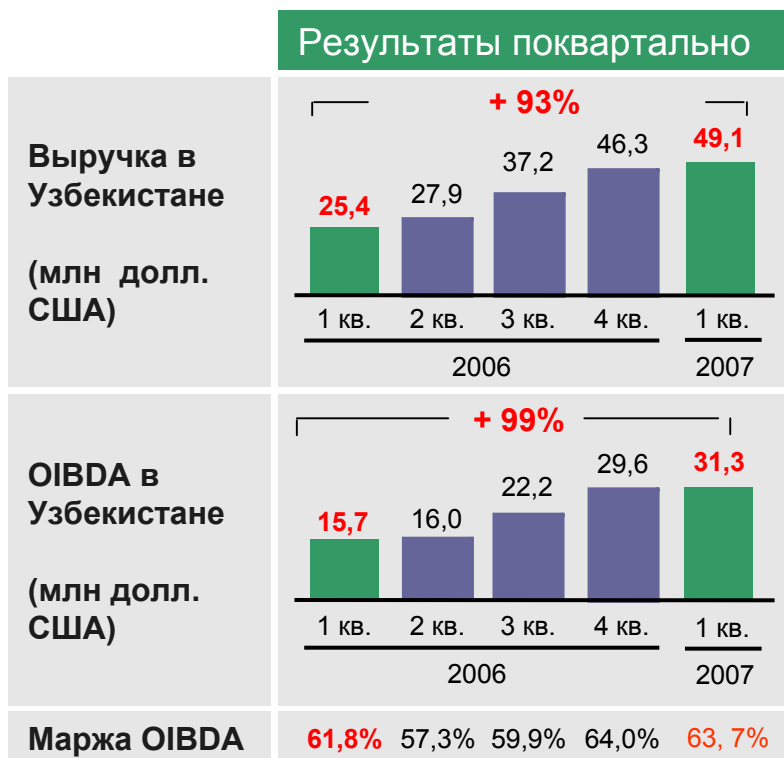


- Сохранение 40%-ной доли на рынке
- Обострение ценовой конкуренции, сезонность и большое количество подключений в 4 кв. привели к уменьшению ARPU
- На потребление повлияли сезонные факторы, включая уменьшение количества рабочих дней из-за новогодних каникул

Сезонные факторы и усиление конкуренции повлияли на операционные показатели, но МТС имеет ясную стратегию действия



УЗБЕКИСТАН: финансовые результаты

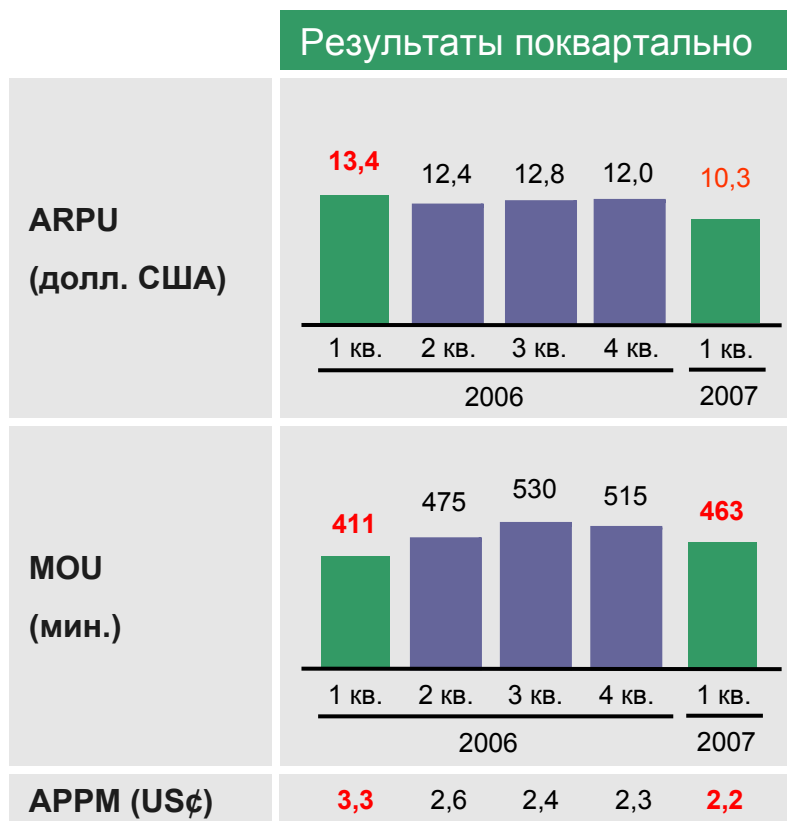


- Продолжающееся развертывание сети и увеличение абонентской базы на 17% привело к росту по сравнению с предыдущим кварталом несмотря на сезонные факторы
- Продолжающийся рост OIBDA и выручки не смотря на усиливающуюся конкуренцию

MTC продолжает лидировать на рынке, продолжая строительство своей сети



УЗБЕКИСТАН: операционные показатели



- Сокращение ARPU на фоне роста проникновения

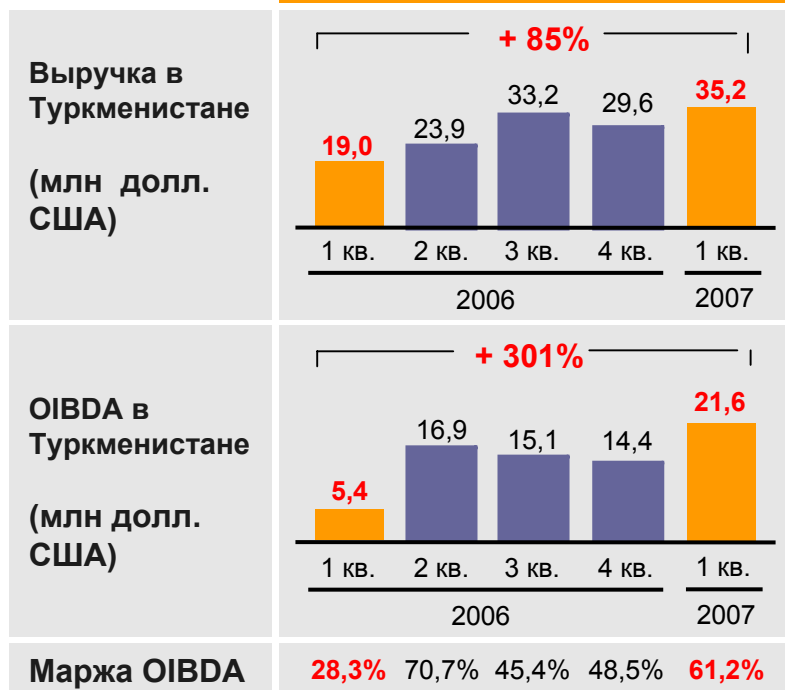
- Несмотря на сезонные колебания, MOU в годовом исчислении растет благодаря выводу на рынок новых конкурентоспособных тарифов

Сильные рыночные позиции подкрепленные ростом абонентской базы и пользования услугами



ТУРКМЕНИСТАН: финансовые результаты

Результаты поквартально



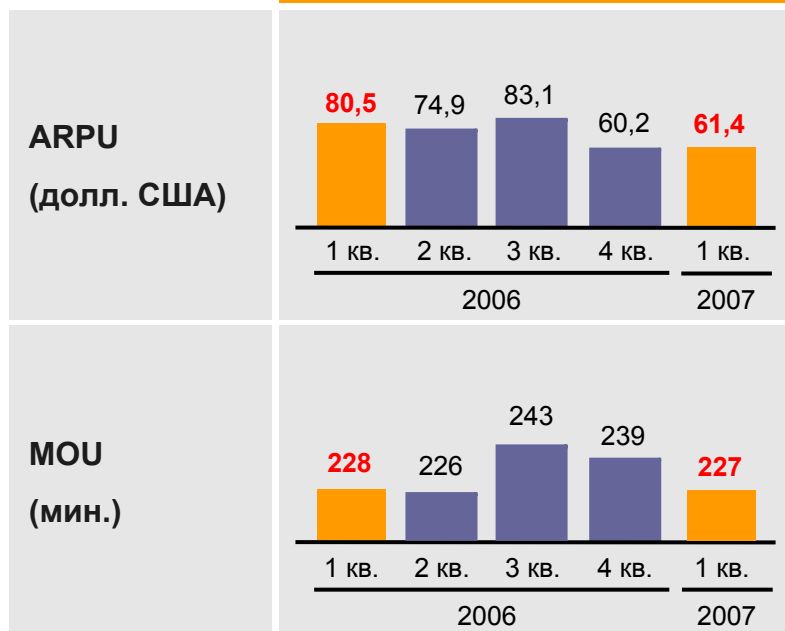
- Рост абонентской базы на 8% привело к росту выручки
- Улучшение показателя OIBDA как результат роста выручки и снижения операционных затрат

Рост выручки сопровождается повышением рентабельности



ТУРКМЕНИСТАН: операционные показатели

Результаты поквартально



- Показатель ARPU в квартальном исчислении не уменьшился, несмотря на увеличение абонентской базы
- Снижение показателя MOU вызвано сезонными факторами

Сохранение уровня пользования при продолжающемся строительстве сети



Спасибо за внимание!

**Дополнительная
информация:
+ 7 495 912-32-20
pr@mts.ru**