

Финансовые результаты за первый квартал 2009 года

Пресс-конференция ОАО «МТС» - 22 мая 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 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 события в 1 кв. 2009 года
- Финансовые показатели Группы
- Реализация стратегии МТС

Основные события в Группе МТС в 1 кв. 2009 года и после отчетной даты

1 квартал 2009 года

- Приобретение розничной сети «Телефон.Ру»
- Переход 14 топ-менеджеров «Связного» на работу в МТС в качестве управленческой команды розничной сетью МТС
- Приобретение сети салонов связи «Эльдорадо»

После отчетной даты

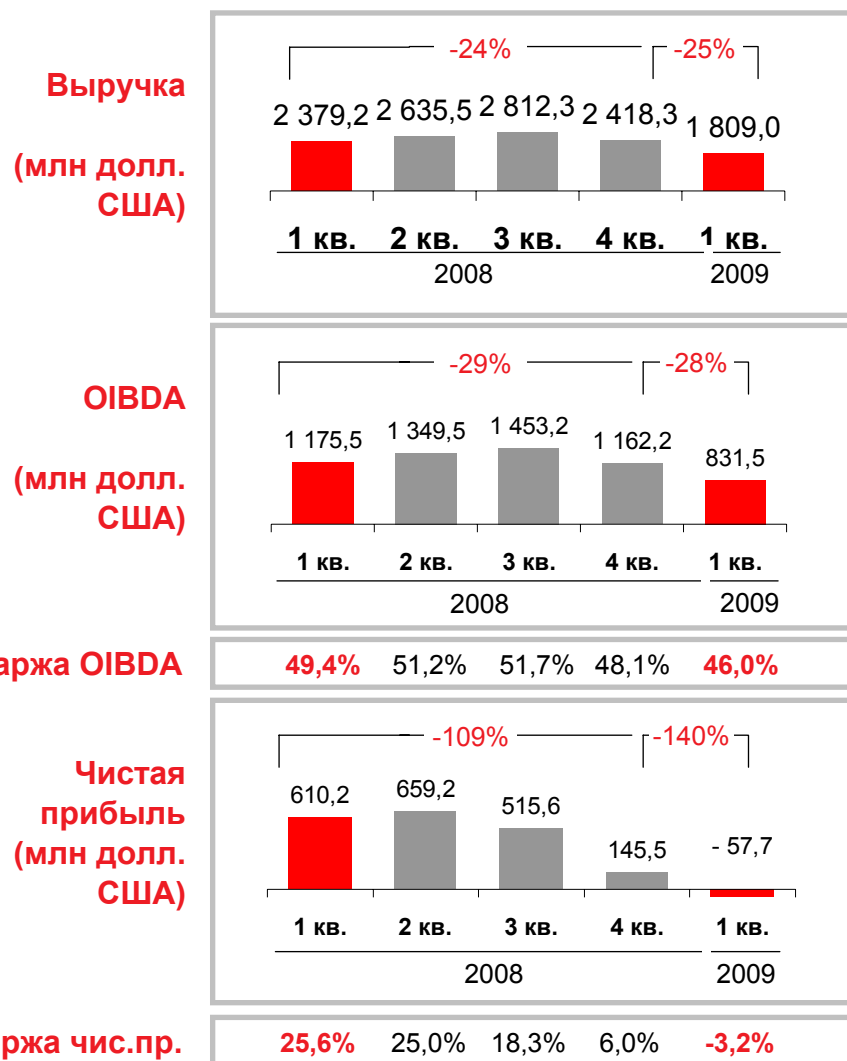
- Запуск сети 3G в Армении
- Размещение четвертого рублевого облигационного займа на сумму 15 млрд рублей
- Успешное рефинансирование части долговых обязательств в размере \$630 миллионов по синдицированному кредиту на общую сумму \$1,33 миллиарда
- Совет директоров рекомендовал выплату дивидендов за 2008 год в размере 39,4 миллиарда рублей (\$1,2 миллиарда*) или 20,15 рубля на одну обыкновенную акцию (\$2,96* на одну ADR), что эквивалентно 60% чистой прибыли за 2008 год ОПБУ США

* По курсу 34,0134 рубля за доллар США на 31 марта 2009 г.

Основные финансовые результаты Группы МТС в 1 кв. 2009 года

- **Консолидированная выручка** в долларах снизилась на 24,0% в годовом исчислении до **\$1,809 млрд** из-за девальвации национальных валют и сезонных факторов
- **Рост** выручки в 1 кв. 2009 г. в национальных валютах на большинстве рынков МТС:
 - Россия: рост выручки на 7,5% в годовом исчислении до **46,86 млрд рублей**
 - Узбекистан: рост выручки на 28,1% в годовом исчислении до **\$101,7* млн**
 - Туркменистан: рост выручки на 69,7% в годовом исчислении до **93 млрд манатов**
 - Армения: рост выручки на 5% в годовом исчислении до **17,8 млрд драм**
 - Украина: снижение выручки в 1 кв. 2009 г. на 9,3% до **1,9 млрд гривен** из-за нестабильной макроэкономической ситуации и снижения покупательской способности населения
- Продолжился рост **выручки от неголосовых услуг связи** в национальных валютах на всех рынках Группы. Рост в годовом исчислении составил: в России – 22%, на Украина – 42%, в Узбекистане -39,7%, в Туркменистане – 97%, в Армении – 35,2%.
- **Денежные средства** на конец 1 кв. 2009 г. в 1,8 раза превышали аналогичный показатель прошлого года и составили **\$0,98 млрд**.

Финансовые результаты Группы



Снижение выручки в годовом исчислении обусловлено девальвацией национальных валют и сезонными факторами

Снижение рентабельности в годовом исчислении вызвано девальвацией валют и существенными инвестициями в развитие монобрендовой розничной сети

Снижение чистой прибыли в годовом исчислении вызвано списанием \$462 миллионов из-за курсовых разниц по номинированному в долларах долгу (без учета курсовой разницы чистая прибыль составила бы \$404,7 миллиона)

Содержание

Основные финансовые и корпоративные показатели

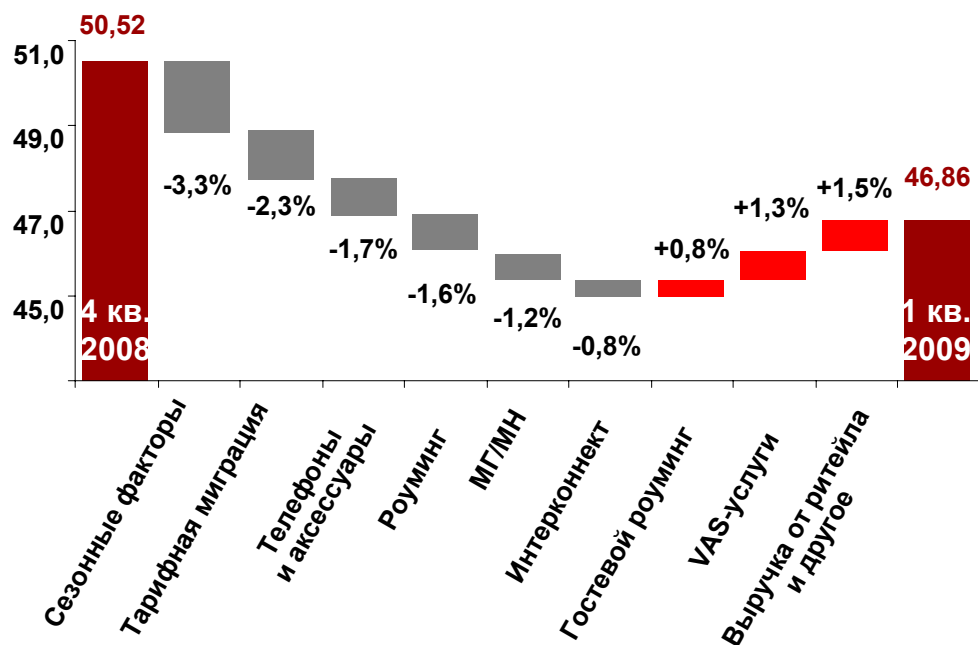
Ключевые этапы развития

Ключевые финансовые и операционные результаты

- Динамика выручки «МТС Россия»
- Динамика затрат по Группе
- Динамика роста абонентской базы Группы
- Динамика курсов национальных валют на рынках МТС
- Денежная позиция и долговые обязательства
- Дивидендная политика МТС
- Развитие сетей 3G
- Развитие розничной сети МТС

Факторный анализ динамики выручки «МТС Россия»

Динамика выручки «МТС Россия»
4 кв. 2008 – 1 кв. 2009
(В млрд рублей, пока не указано иное)



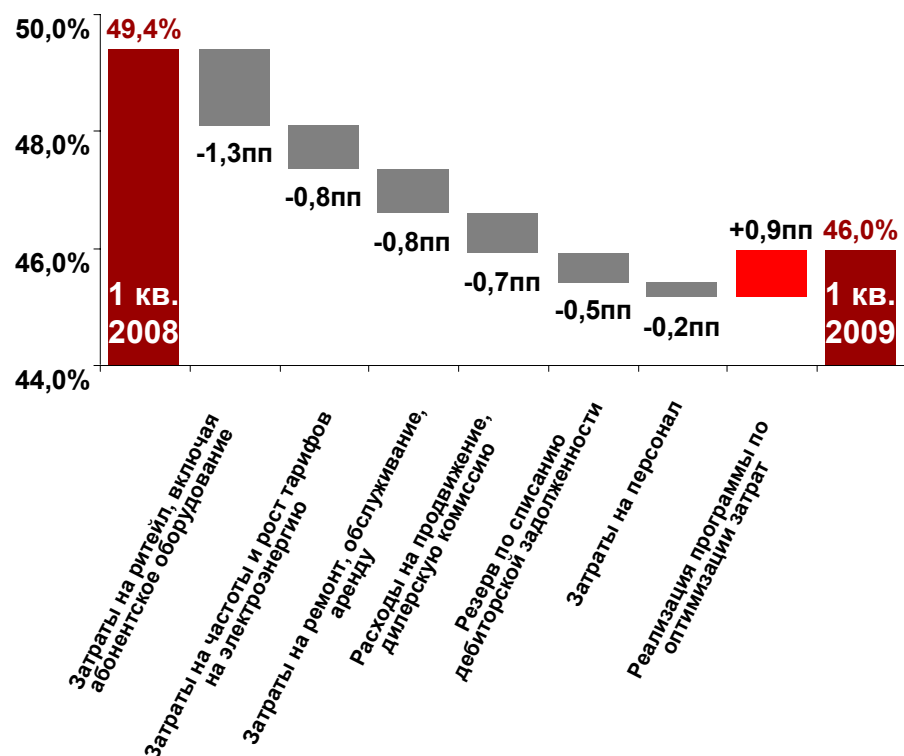
■ Изменение выручки в квартальном исчислении вызвано:

- Сезонными факторами из-за меньшего количества рабочих дней в 1 кв.
- Уменьшением доходов от роуминга из-за снижения количества выезжающих за рубеж абонентов
- Уменьшением МГ/МН вызовов и звонков в другие сети из-за уменьшения деловой активности
- Увеличением миграции на тарифы с низкой стоимостью вызовов в рамках оптимизации абонентами своих расходов
- Снижением объема продаж телефонов из-за снижения покупательской активности в пост-праздничный период

■ Увеличение доходов от гостевого роуминга в 1 кв. 2009 г. по сравнению с неожиданно низким количеством въезжающих роумеров в 4 кв. 2008 г.

Факторный анализ динамики затрат Группы МТС

Изменения рентабельности
(1 кв. 2008 vs. 1 кв. 2009)



■ Изменение структуры затрат:

- Рост затрат на ритейл из-за развития монобрендовой сети и увеличения продаж телефонов с низкой маржой
- Увеличение резерва по списанию дебиторской задолженности из-за строгого соблюдения финансовой политики в учетом нестабильной макроэкономической ситуации
- Временное увеличение маркетинговых затрат в связи с возросшей рекламной активностью и увеличением дилерской комиссии в мультибрендовом канале дистрибуции
- Эффект повышения затрат на персонал в апреле 2008 г.
- Увеличение затрат на частоты и рост тарифов на электроэнергию
- Увеличение затрат на ремонт, обслуживание, аренду и консалтинг из-за развития сети и девальвации валют
- Эффективная реализация программы оптимизации затрат благодаря сокращению коммерческих расходов и изменениям в структуре портфеля VAS-услуг

МТС продолжает реализацию стратегии по строительству собственной монобрендовой сети, сохранению и увеличению абонентской базы

Динамика роста абонентской базы Группы

Абонентская база (млн)	4 кв. 2008	1 кв. 2009	Изменение
Россия	64,63	65,11	0,7%
Украина	18,12	17,94	-1,0%
Узбекистан*	5,65	5,97	5,7%
Туркменистан	0,93	1,12	20,4%
Армения	2,02	2,05	1,5%
Беларусь**	4,32	4,42	2,3%
Итого	95,66	96,61	1,0%

Рост абонентской базы в России в 1 кв. 2009 г. на 480 тысяч абонентов за счет запуска привлекательных маркетинговых предложений и сезонных кампаний

Активный рост новых подключений на рынках СНГ за счёт расширения покрытия, запуска новых продуктов и привлекательных предложений, а также успешных маркетинговых кампаний

Отток на Украине соответствует общей рыночной ситуации. Акцент на повышении лояльности и укреплении качества абонентской базы

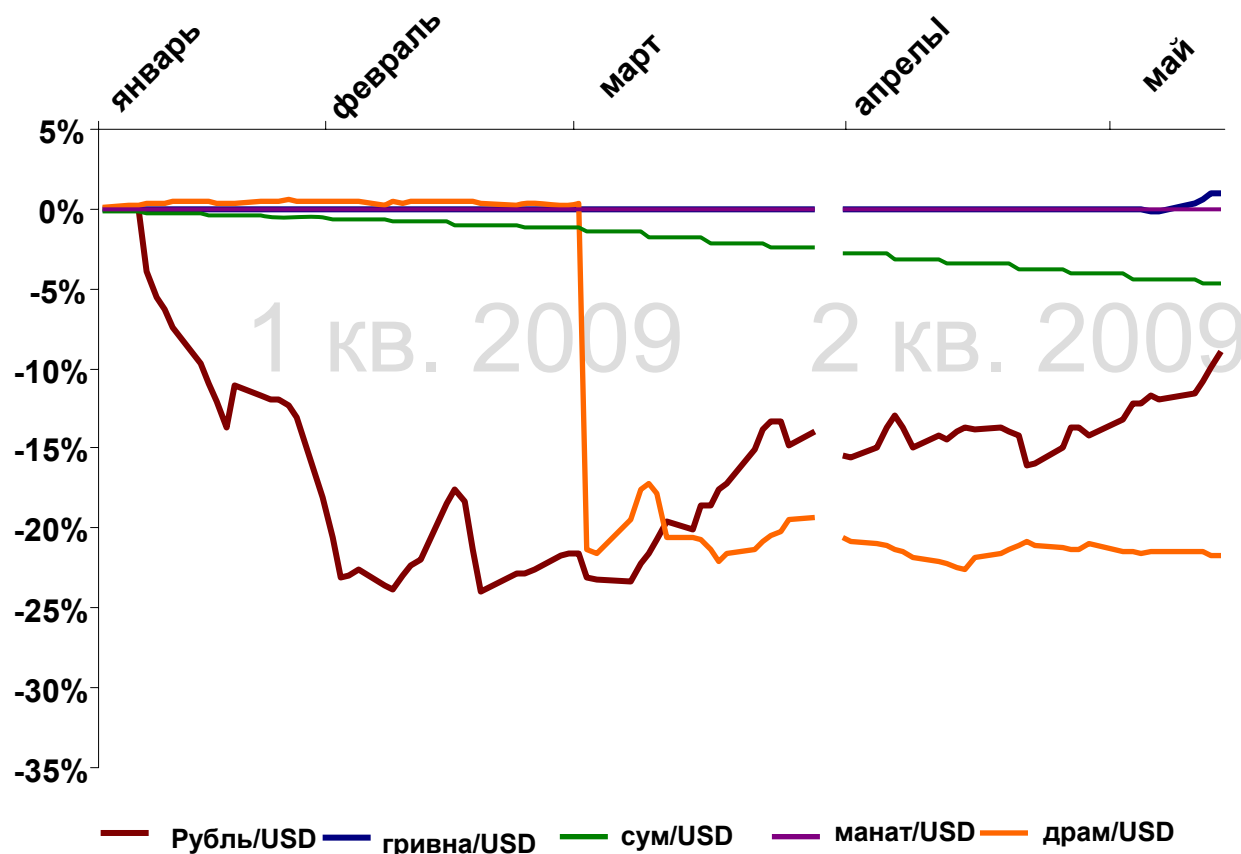
* С 1.01. 2008 г. все компании Группы МТС перешли на 6-месячную политику учета абонентов

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

Позиция лидирующего оператора на рынке стимулирует рост абонентской базы

Динамика курсов национальных валют в 1 кв. 2009 г. и до настоящего момента

Отношение валют к доллару США



- Продолжающаяся нестабильность курса российской валюты в 1 кв. и резкое снижение курса армянского драма в марте
- Курс украинской гривны стабилен в течение квартала
- Снижение курсов валют к доллару является риском для выручки компании

* По 21 мая 2009 г.

Источники: Центральный банк РФ, Национальный банк Украины, Центральный банк Армении, Центральный банк Узбекистана, Центральный банк Туркменистана

Денежная позиция и долговые обязательства

Денежные средства,
1 кв. 2009

(млн долл. США)

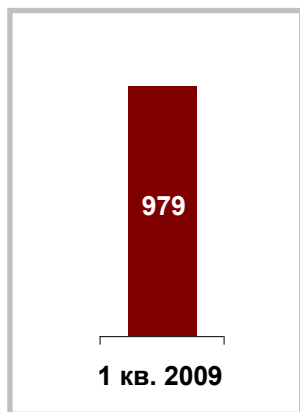
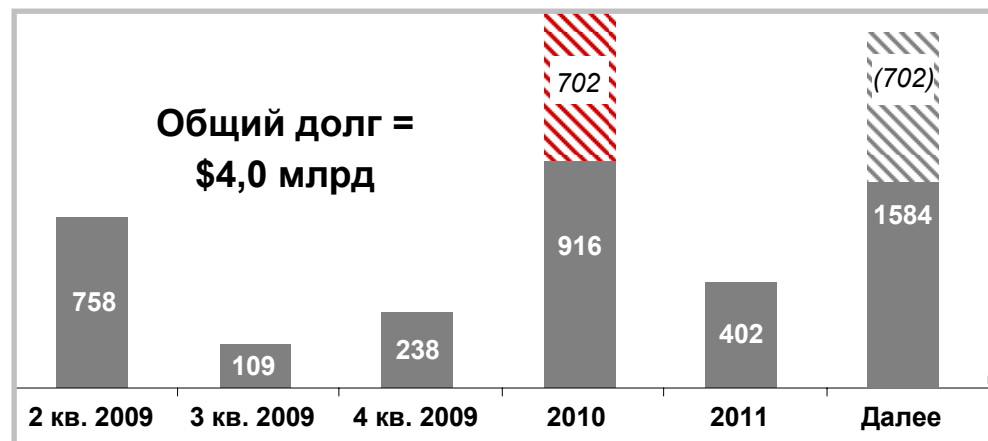


График выплаты долга

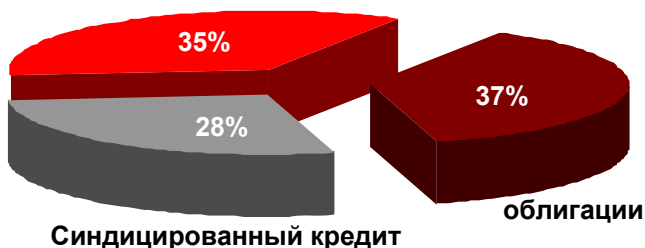
(млн долл. США)



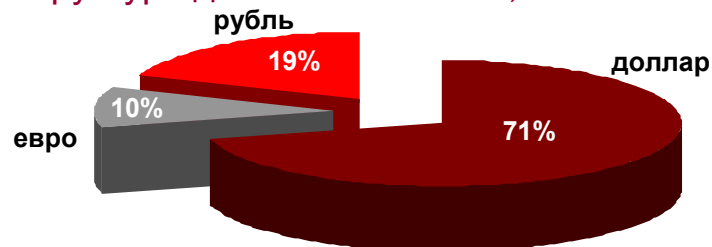
Три рублевых бонда МТС размещенные в 2008 г., содержат пут-опционы, которые могут быть реализованы в апреле-июне 2010 г. Ожидая исполнения опциона, МТС предполагает увеличение долговой нагрузки в 2010 г. и ее уменьшение в долгосрочной перспективе

Структура долга по типам, 1 кв. 2009

Кредитная линия



Структура долга по валютам, 1 кв. 2009

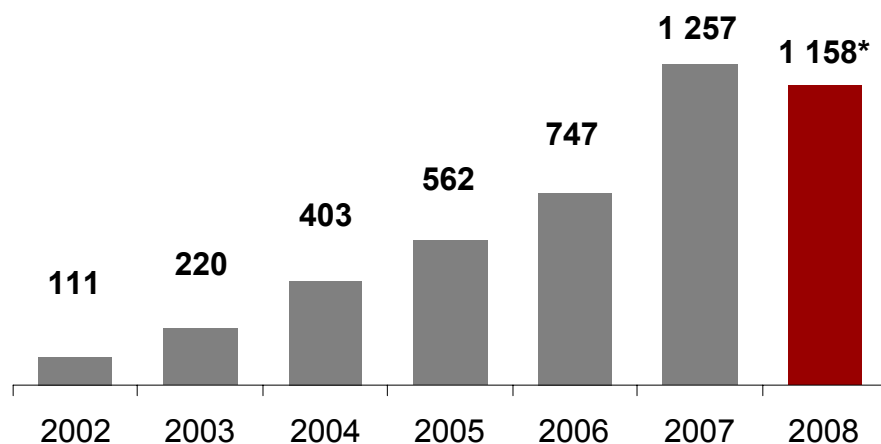


- В 2 кв. 2009, МТС разместила облигационный займ в размере 15 млрд рублей (\$464 миллиона*) со сроком погашения в 2014 и двухлетним опционом
- Оптимизация структуры долга по валютам: долговая нагрузка в долларах в настоящий момент снизилась до 64%

* По курсу на день размещения - 32,3 рубля/1 доллар США

Дивидендная политика и выплаты

История выплаты дивидендов, 2002-2008



■ МТС обеспечивает вознаграждение акционерам в соответствии с дивидендной политикой компании, предусматривающей выплату ежегодных дивидендов в размере не менее 50% от чистой прибыли за год по ОПБУ США

■ Благодаря эффективному финансовому управлению в 2008 году, МТС стала одной из немногих компаний в России и СНГ, которая приняла решение о выплате дивидендов за 2008 год

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008*
Рублей за акцию	1,7	3,2	5,8	7,6	9,7	14,8	20,2
Долларов США за ADR	0,3	0,6	1,0	1,4	1,9	3,1	3,0
Дивидендный доход	2,4%	2,4%	3,2%	4,1%	3,3%	4,0%	8,0%
% от чистой прибыли	40%	43%	41%	50%	69%	60%	60%

*Сумма дивидендов, рекомендованная Советом директоров МТС для утверждения на Общем годовом собрании акционеров 25 июня 2009

Развитие сетей 3G

Планы запуска сетей 3G в России



Россия:

Коммерческий запуск сетей HSPA:

- ✓ На сегодняшний день сети 3G действуют в 25 городах России, включая Санкт-Петербург, Казань, Нижний Новгород, Норильск, Новосибирск, Сочи, Владивосток и Екатеринбург, Самара, Ростов, Калининград, Омск, Краснодар и др.
- ✓ Во 2 кв. 2009 года получены частоты для запуска 3G в Москве в помещениях и в метрополитене; запуск в коммерческую эксплуатацию планируется до конца 2009 года
- ✓ До конца 2009 года общее количество городов с запущенными сетями 3G МТС составит от 39 до 42

Страны СНГ:

Украина: Сеть CDMA-450 EV-DO Rev работает в более чем 150 городах

Узбекистан: Сеть 3G запущена в 5 городах

Армения: сеть 3G действует в 3 городах

Интенсивное развертывание сетей для стимулирования потребления услуг по передаче данных и контента, повышения лояльности абонентов

Развитие розничной сети МТС

- **Развитие монобрендовой розничной сети:**
 - Приобретение сетей мобильной розницы – «Телефон.Ру» и «Эльдорадо»
 - Переход 14 топ-менеджеров «Связного» на работу в МТС в качестве управленческой команды розничной сетью МТС
 - Дальнейшая оптимизация деятельности и возможное приобретение лучших в своем классе розничных сетей
 - Заключение прямых соглашений с производителями абонентского оборудования
 - Получение преимуществ от партнерства с Vodafone благодаря возможности использовать лучшие практики

- Движение к монобрендовой модели рынка сотового ритейла свидетельствует о развитии по образцу зрелых рынков и направлено на повышение лояльности потребителей и создание персонализированных предложений
 - Лучшее качество абонентской базы, повышение лояльности и снижение оттока
 - Персонализация услуг и развитие кастомизированных предложений
 - Снижение затрат на привлечение абонентов благодаря уменьшению оттока и снижению затрат на продвижение



Содержание

Основные финансовые и корпоративные показатели

Ключевые этапы развития

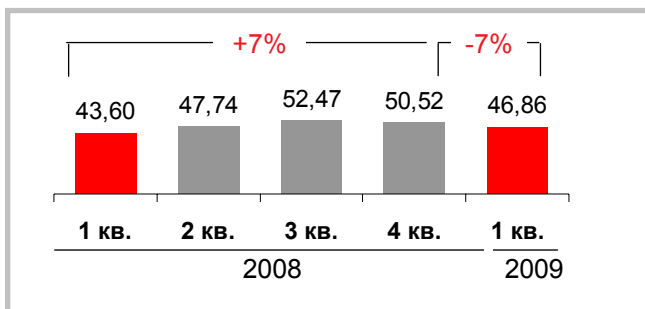
Ключевые финансовые и операционные результаты

- Группа МТС
- Россия
- Украина
- Узбекистан
- Туркменистан
- Армения

РОССИЯ: финансовые результаты

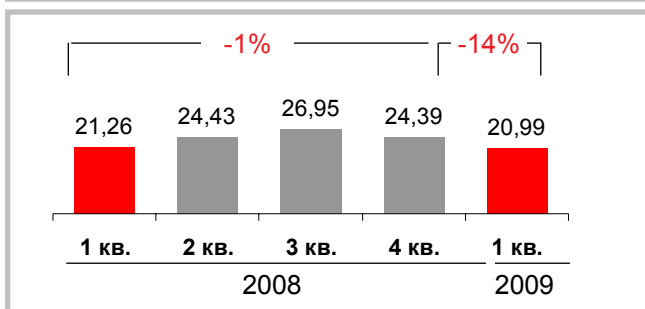
Выручка по России

(млрд руб.)*

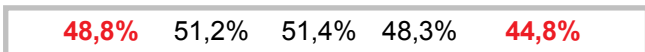


OIBDA по России

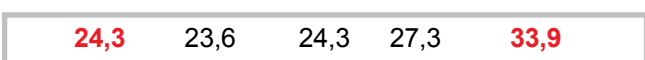
(млрд руб.)



Маржа OIBDA



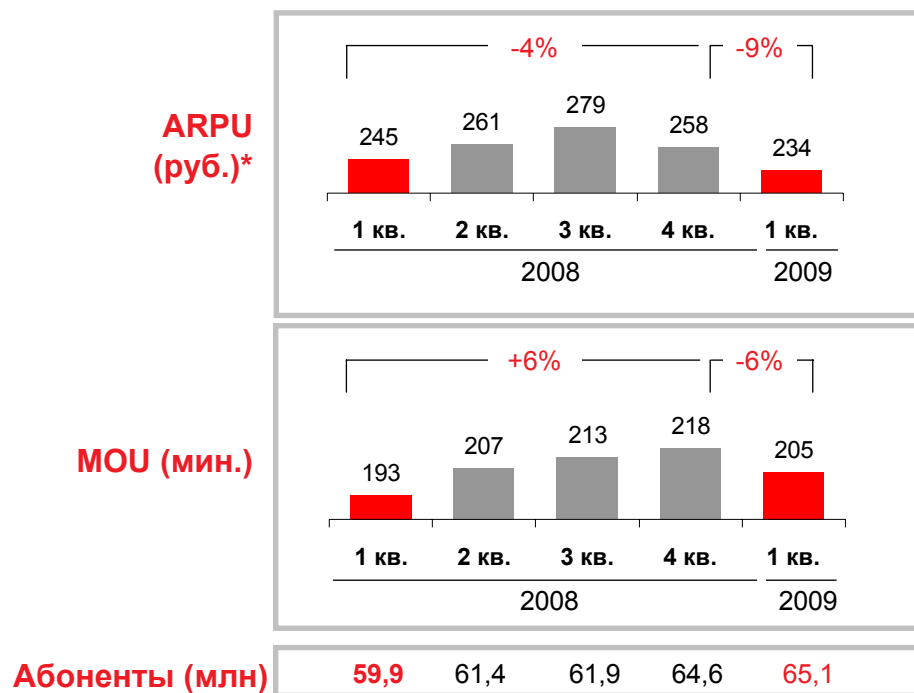
Курс Рубль/USD



Рост выручки в годовом исчислении несмотря на снижение потребительского спроса и агрессивную конкуренцию

Снижения уровня рентабельности в годовом исчислении в связи с замедлением роста доходов, инвестициями в развитие монобрендовой розничной сети, и капитальным строительством

РОССИЯ: операционные показатели



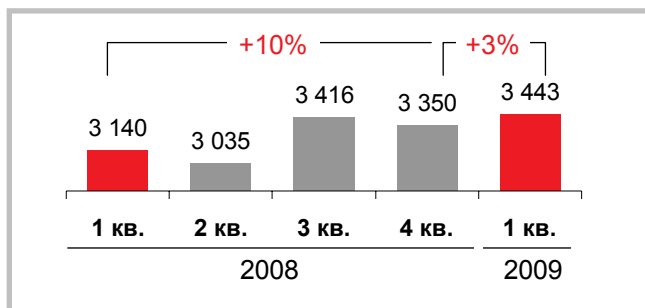
Снижение ARPU в годовом исчислении из-за снижения потребления высокодоходных услуг, таких как роуминг и междугородные звонки, а также роста абонентской базы массового рынка

Сезонное снижение потребления из-за уменьшения количества рабочих дней в первом квартале, снижения деловой активности и потребительского спроса

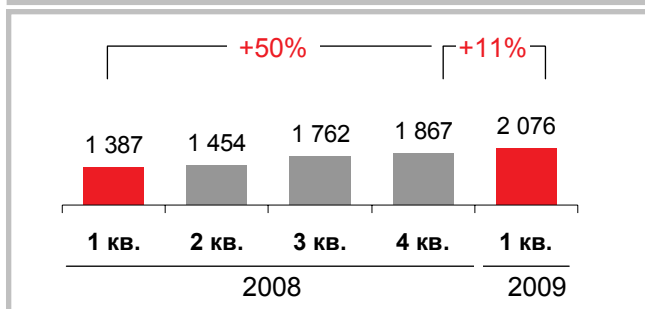
Рост потребления в годовом исчислении, благодаря продуманной тарифной политике, направленной на стимулирование разговорной активности абонентов (тариф «Супер 0», акции «Тройной бонус», «Скидка от платежа» и др.)

РОССИЯ: операционные показатели*

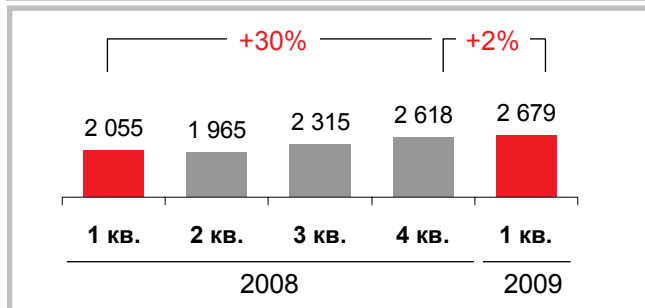
Выручка от услуг передачи сообщений (млн руб.)



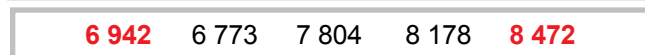
Выручка от услуг по передаче данных (млн руб.)



Выручка от контентных услуг (млн руб.)



Общая выручка от VAS (млн руб.)**



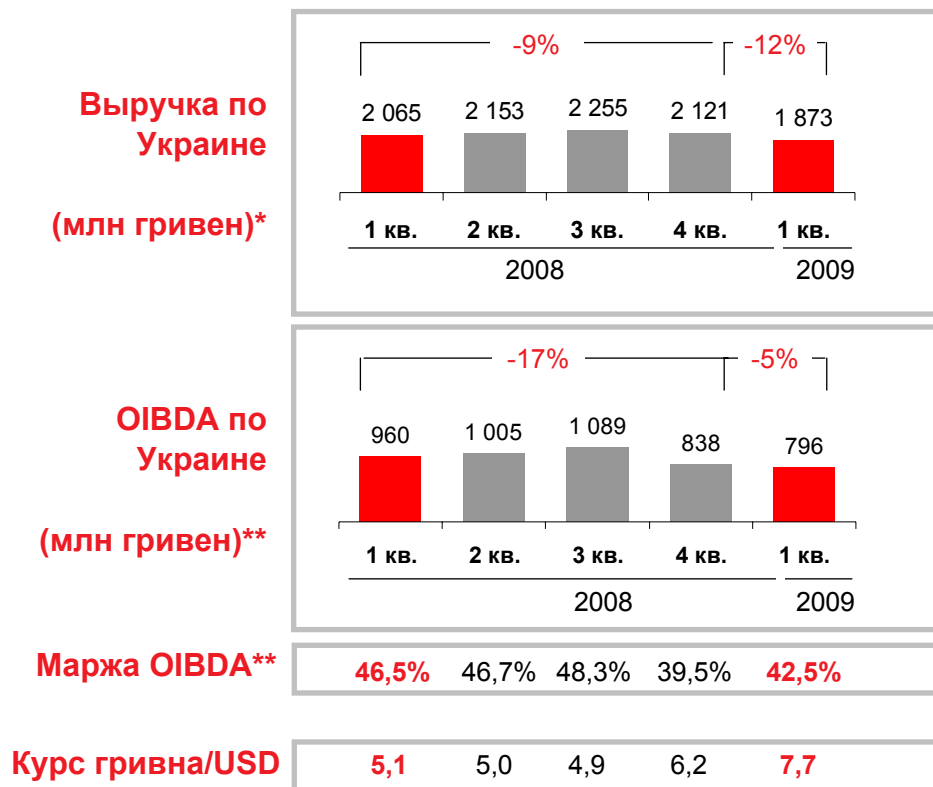
Устойчивый рост доходов от VAS благодаря запуску сетей 3G в регионах России и привлекательным предложениям для потребителей дополнительных услуг

Основные инициативы в 1 кв.:

- Развитие сетей 3G в регионах страны
- Снижение стоимости комплекса «МТС Коннект»
- Запуск мобильной версии социальной сети MySpace на WAP-портале МТС
- Расширение функциональности сервиса MMS, увеличения размера сообщений и адаптация сообщений под модели телефонов
- Развитие Wi-Fi сети МТС в Москве - более 850 новых хот-спотов
- Продвижение услуги «Безлимитный ночной Интернет»
- Запуск каталога предложений для смартфонов и коммуникаторов «МТС Каталог»

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

УКРАИНА: финансовые результаты

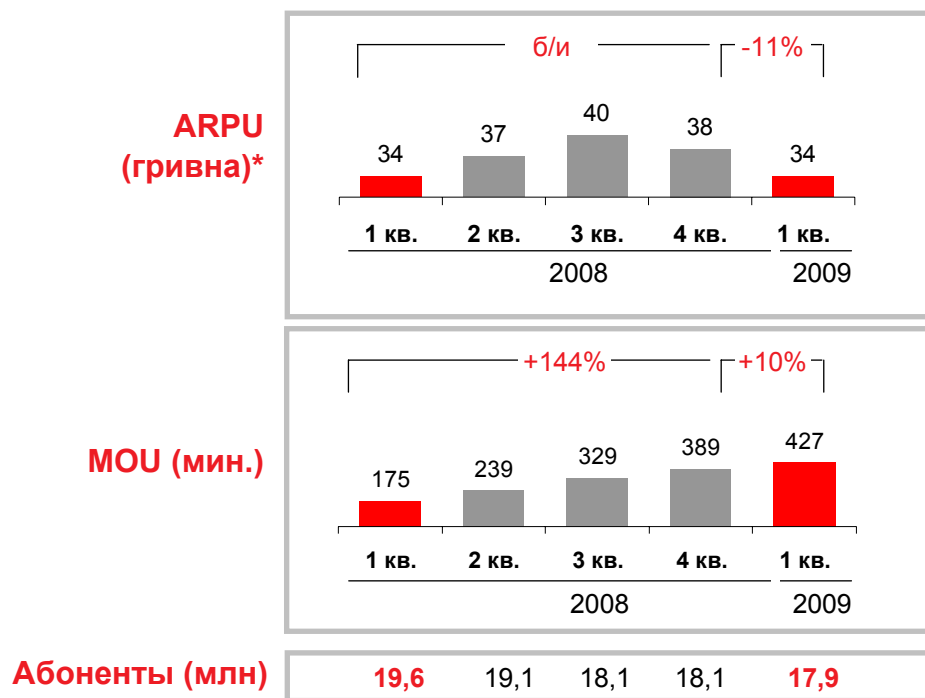


Динамика выручки в квартальном исчислении отражает сезонные тренды и снижение потребительского спроса из-за ухудшения макроэкономической ситуации

Снижение OIBDA в 1 кв. 2009 г. по отношению к 4 кв. 2008 г. ниже чем снижение выручки благодаря оптимизации расходов и переподписанию валютных контрактов с поставщиками на более выгодных условиях

Поквартальный рост рентабельности в связи с ростом эффективности бизнеса

УКРАИНА: операционные показатели



Снижение квартального ARPU в связи с макроэкономическими и сезонными факторами, влияющими на динамику спроса

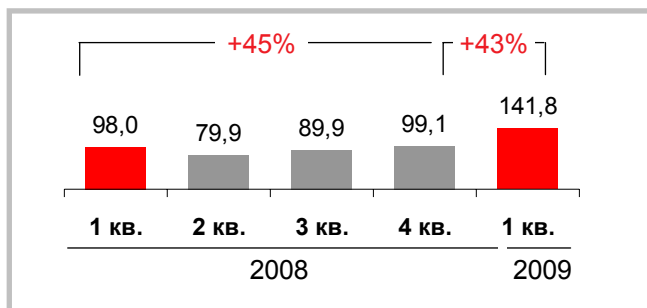
Показатель ARPU стабилен в годовом исчислении

Стабильный рост потребление услуг благодаря маркетинговым кампаниям по стимулированию пользования

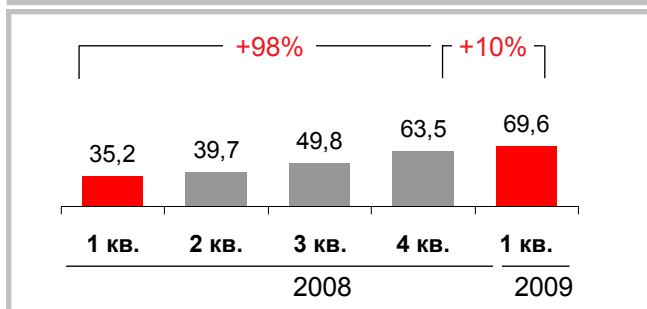
Динамика абонентской базы в соответствии с рынком (уменьшение проникновения мобильной связи в Украине до 120% со 121% в 4 кв. 2008 года). Акцент на сохранение качества абонентской базы

УКРАИНА: операционные показатели

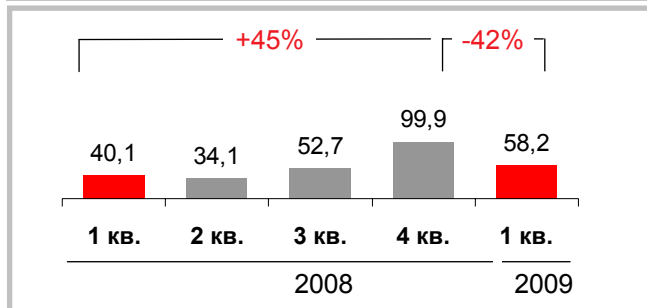
Выручка от услуг передачи сообщений (млн гривен)



Выручка от услуг по передаче данных (млн гривен)



Выручка от контентных услуг (млн гривен)



Общая выручка от VAS (млн гривен)*

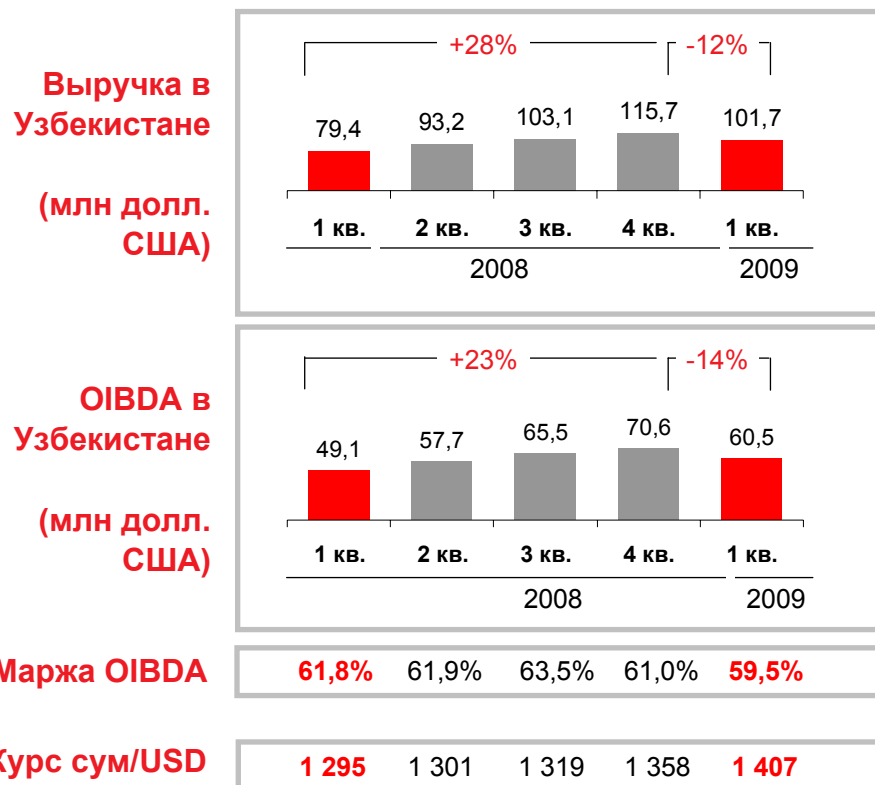


Существенный рост потребления VAS-услуг благодаря развитию продуктовой линейки VAS-услуг, повышению качества сети и развитию сети CDMA-450, ориентированной на передачу данных

Основные инициативы в 1 кв.:

- Запуск приложения «МТС Коннект Менеджер» для мобильных интернет-сервисов
- Продвижение SMS-игры «Любовь - это...»
- Кампания по продвижению SMS и контентных услуг в новогодний период и в день Св. Валентина
- Продвижение игры «WAP за один клик» перед 8 марта
- Запуск LBS-сервиса «Компас», помогающего определить адреса ближайших кафе, кинотеатров, клубов и т.п.
- Бесплатный тестовый период для всех новых пользователей услуги Good'OK
- Запуск предложения «МТС Клик» с премиальным контентом, включая mp3 мелодии, java игры, картинки и т.п.

УЗБЕКИСТАН: финансовые результаты



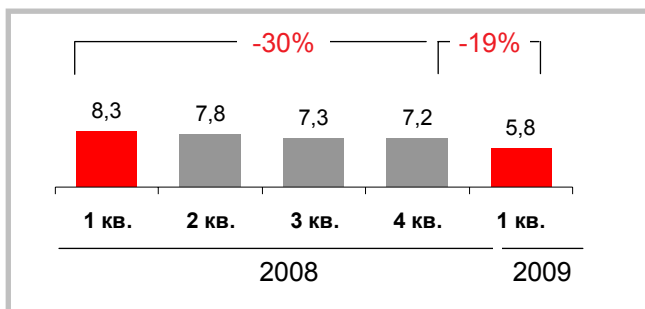
Динамика выручки в квартальном исчислении обусловлена сезонными факторами, включая большое число праздничных дней

Уменьшение рентабельности в квартальном исчислении из-за сезонных факторов и увеличения расходов, связанных с развитием сети 3G, расширением покрытия и представленности на рынке

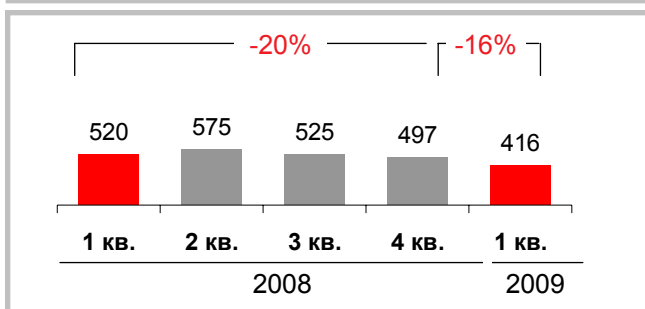
*Доллар является функциональной валютой в Узбекистане

УЗБЕКИСТАН: операционные показатели

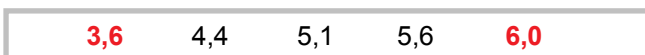
ARPU
(долл. США)



MOU (мин.)



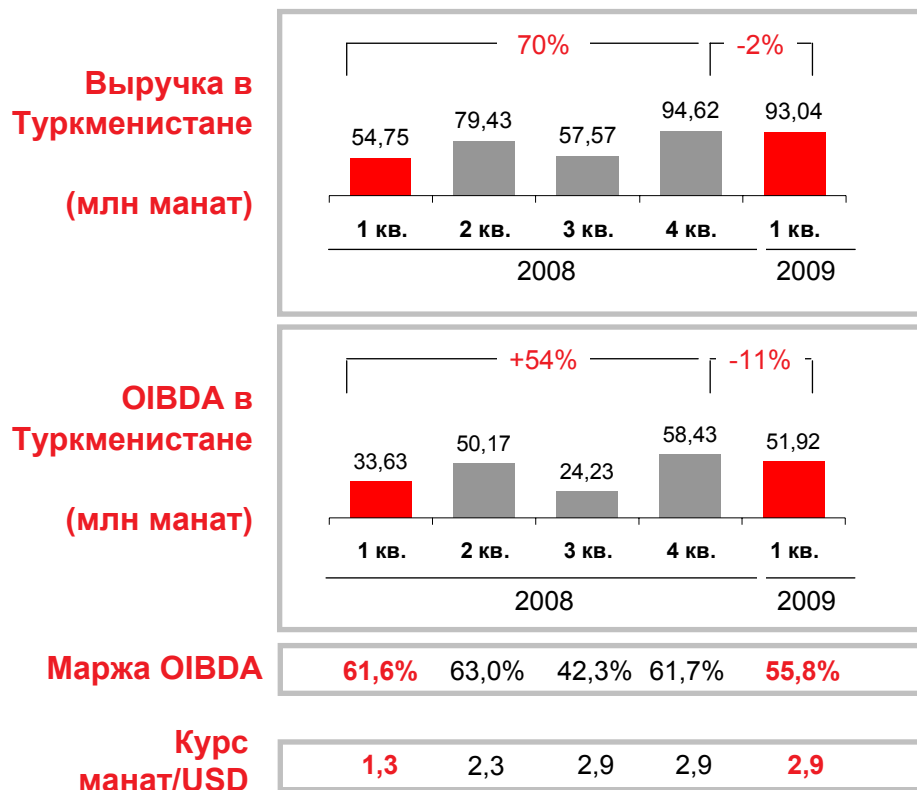
Абоненты (млн)



Снижение ARPU обусловлено ростом абонентской базы за счет массового сегмента рынка

Снижение MOU связано с ростом абонентской базы за счет абонентов, только начинающих пользоваться мобильной связью (тариф «Добро пожаловать»)

ТУРКМЕНИСТАН: финансовые результаты*



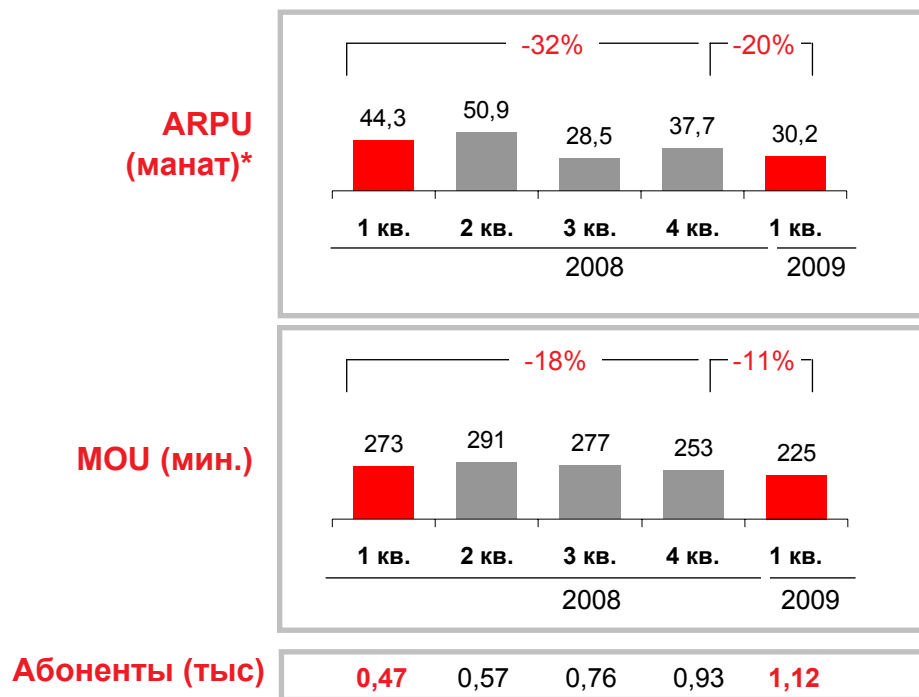
Динамика выручки в квартальном исчислении обусловлена сезонными факторами и общей экономической ситуацией

Динамика OIBDA в квартальном исчислении обусловлена корректировкой валютного курса и продолжающимся развитием сети

*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



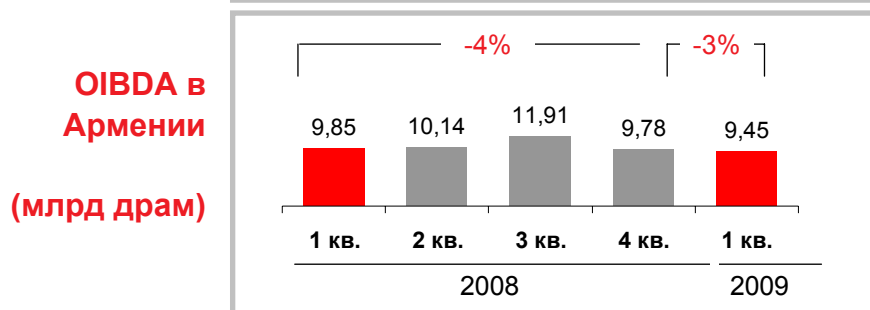
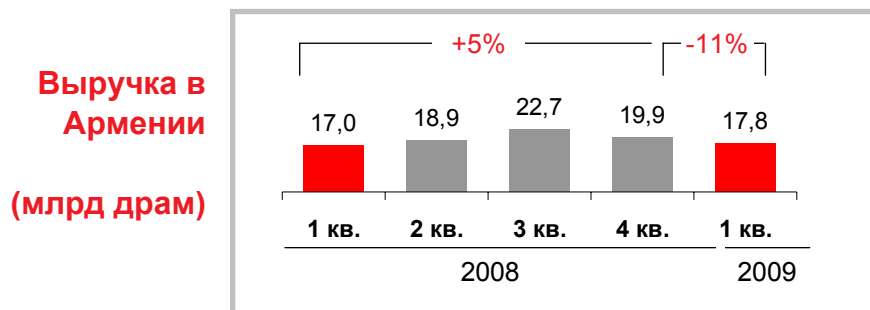
Снижение ARPU является результатом роста проникновения мобильной связи

Снижение MOU обусловлена привлечением абонентов массового рынка по мере роста проникновения

Абонентская база в 1 кв. 2009 года выросла до более чем одного миллиона пользователей

* 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 и операционные результаты



Маржа OIBDA	57.9%	53.7%	52.5%	49.1%	53.0%
Абоненты (млн)	1.4	1.5	1.8	2.0	2.1
ARPU (драм)	4 033	4 331	4 594	3 486	2 914
MOU (мин.)	157	183	202	205	172
Курс драм/USD	307.9	307.2	302.3	306.0	325.8

Квартальная динамика выручки обуславливается фактором сезонности и макроэкономической нестабильностью

Динамика показателя OIBDA обусловлена работами по расширению сети

Спасибо за внимание!

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