



на шаг впереди

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА ЧЕТВЕРТЫЙ КВАРТАЛ И ЗА 2011 ГОД

Пресс-конференция ОАО «МТС» - 12 марта 2012 года

Андрей Дубовсков, президент ОАО «МТС»



на шаг впереди

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 отличия реальных результатов от проектов и прогнозов. Они включают в себя: текущее состояние 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, стратегическую деятельность, включая приобретения и отчуждения и успешность интеграции приобретенных бизнесов, 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 в 4 кв. 2011 года
- Финансовые показатели Группы
- Капитальные затраты по Группе
- Квартальная динамика абонентской базы
- Денежная позиция и долговые обязательства



на шаг вперед

Основные события в Группе МТС в 4 кв. 2011 года и далее

4 квартал 2011 года

- Приобретение «Телерадиокомпании «ТВТ», крупнейшего провайдера кабельного ТВ и фиксированных услуг связи в Республике Татарстан, за \$162,9 млн*
- Завершение сделки по приобретению у АФК «Система» 100% участия в ЗАО «Система-Инвенчур», которое является непосредственным владельцем 29% обыкновенных акций ОАО «Московская городская телефонная сеть» (МГТС) за 10,56 млрд рублей**

После отчетной даты

- Погашение семилетнего еврооблигационного займа на \$400 млн
- Запуск в коммерческую эксплуатацию на территории Москвы и Московской области первой в России сети 3G в диапазоне 900 МГц
- Получение первой (среди сотовых операторов в России) лицензии на оказание услуг подвижной радиотелефонной связи LTE стандарта TDD (time-division duplexing) в диапазоне 2595–2620 МГц на территории Москвы и Московской области

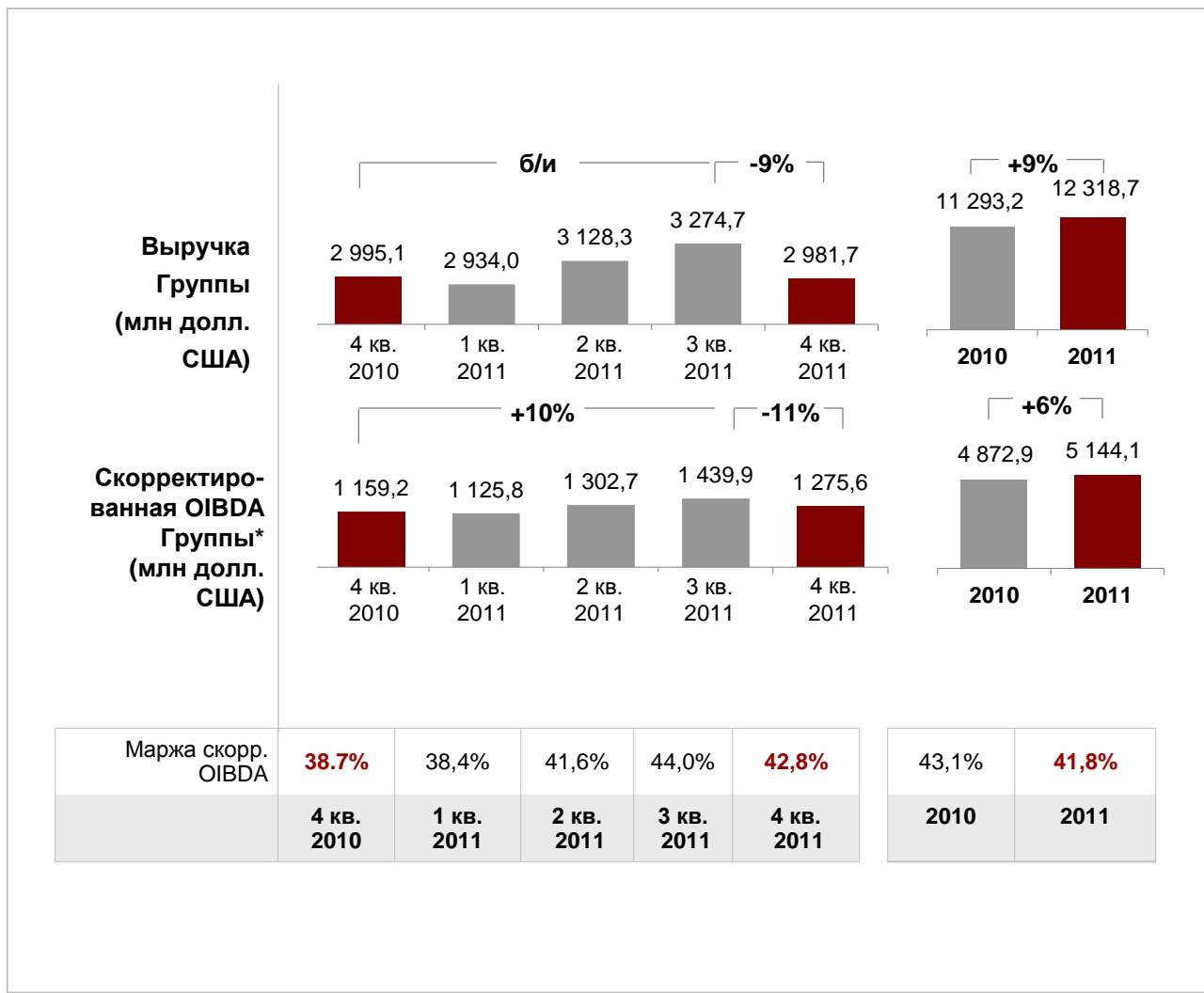
* В сумме сделки не учтен чистый долг \$17,1 миллиона

** В сумме сделки не учтен чистый долг 10,41 млрд рублей



на шаг впереди

Финансовые показатели Группы МТС



- Сильный рост доходов на рынках присутствия, подверженный влиянию колебаний валютных курсов
- Снижение доходов в квартальном исчислении, вызванное сокращением продаж в розничной сети вследствие мероприятий по оптимизации её работы, а также колебаний валютных курсов
- Рост OIBDA в годовом исчислении в результате оптимизации системы продаж, маркетинговых затрат и повышения эффективности каналов продаж

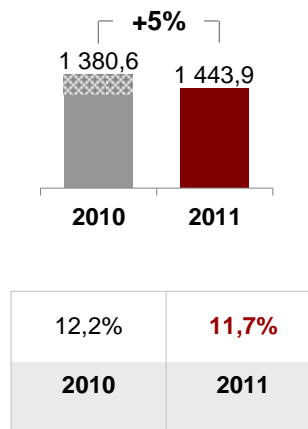
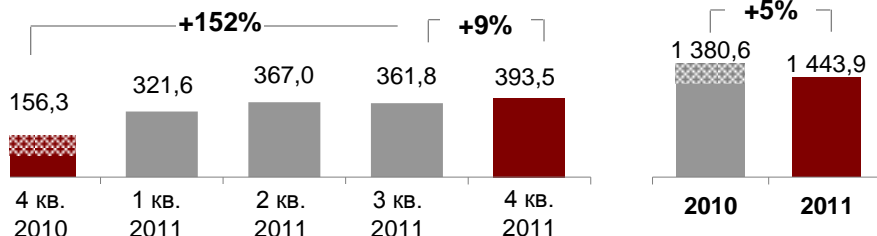
* Скорректированная OIBDA определяется как операционная прибыль до вычета износа основных средств и амортизации нематериальных активов, и убытка от обесценивания долгосрочных и прочих активов.



на шаг впереди

Финансовые показатели Группы МТС

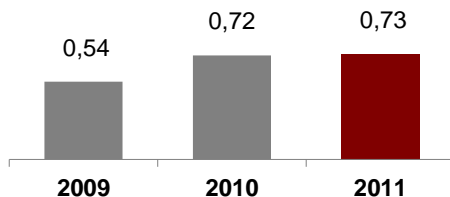
Чистая прибыль Группы (млн долл. США)



Маржа чистой прибыли	5,2%	11,0%	11,7%	11,1%	13,2%
	4 кв. 2010	1 кв. 2011	2 кв. 2011	3 кв. 2011	4 кв. 2011

	12,2%	11,7%
	2010	2011

Прибыль на акцию (EPS, Earnings per share) (USD)



Акции, выпущенные в обращение (млн)*	1 885,8	1 916,9	1 971,0
	2009	2010	2011

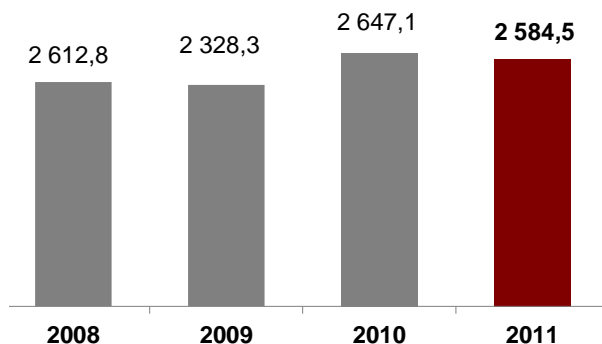
- Значительное увеличение чистой прибыли в течение года за счет сокращения расходов по обслуживанию долга на \$120 млн в течение года благодаря эффективному управлению долговым портфелем; амортизационные расходы соответствуют плану по развитию сетей и проведению сделок по слияниям и поглощениям
- Рост показателя EPS несмотря на волатильность курса валют, трансформацию бизнес-стратегии и изменение структуры акционеров

*Средневзвешенное количество обыкновенных акций, выпущенных в обращение



на шаг впереди

Капитальные затраты Группы МТС



	2008	2009	2010	2011
Россия	1 784,7	1 389,7	2 260,0	2 245,7
Украина	595,6	377,4	154,9	148,0
Узбекистан	139,7	460,3	157,9	145,7
Туркменистан	58,2	52,4	44,4	н/о
Армения	34,6	48,5	29,9	45,0
Группа МТС	2 612,8	2 328,3	2 647,1	2 584,5
- в % от выручки	22,0%	23,7%	23,4%	21,0%
(в млн долл. США)	2008	2009	2010	2011

- Доля капитальных затрат в выручке достигла 21% или \$2,6 млрд в результате вложений в строительство 3G-сети МТС в России, модернизации ШПД-сетей в регионах
- К концу 2011 г. 3G сеть МТС включала порядка 23 000 3G базовых станций и покрывала более 14 000* населенных пунктов в России. Протяженность ВОЛС составляет около 117 000 км
- В 2011 году МТС начала внедрять технологию GPON. Этот проект позволит осуществить полную реконструкцию сетей МГТС в Москве и Московской области

* Включая населенные пункты с населением менее 1 тысячи человек

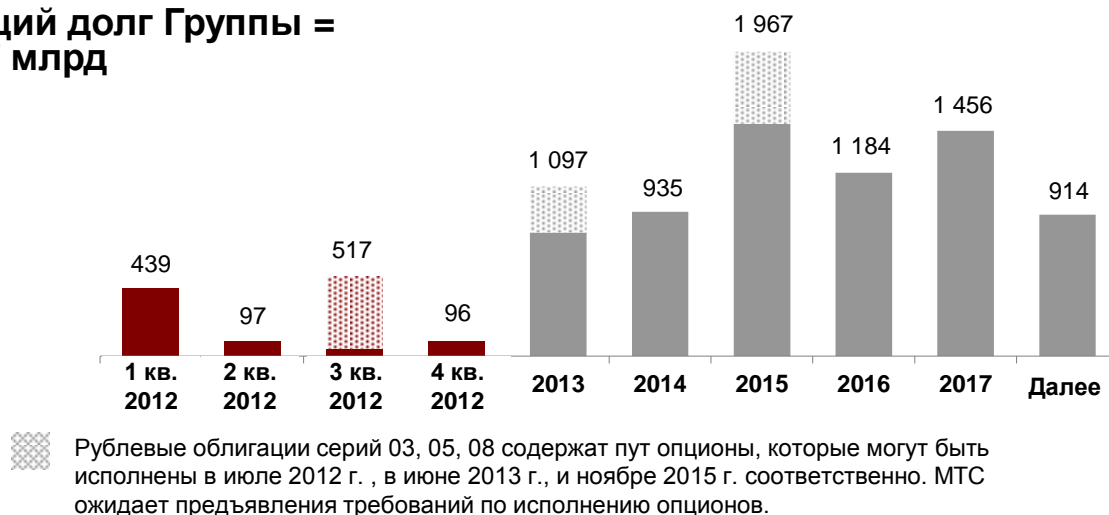


на шаг вперед

Долговые обязательства Группы МТС на конец 4 кв. 2011 года

График выплаты долга (млн долл. США)

Общий долг Группы = \$8,7 млрд

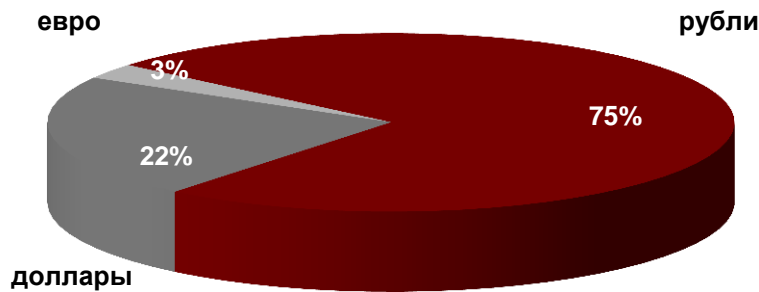


- В январе 2012 г. МТС завершила погашение еврооблигационного займа на \$400 млн
- Мероприятия по оптимизации долгового портфеля позволили сформировать управляемый график выплат на краткосрочную и среднесрочную перспективу
- Большой объем денежных средств позволил МТС досрочно выплатить долги с высокими ставками в 1 кв. 2012 г. и рассмотреть возможность выкупа рублевых облигаций во 2 полугодии 2012 г.
- В феврале 2012 года МТС выплатила кредит Газпромбанку размером 15,2 млрд рублей

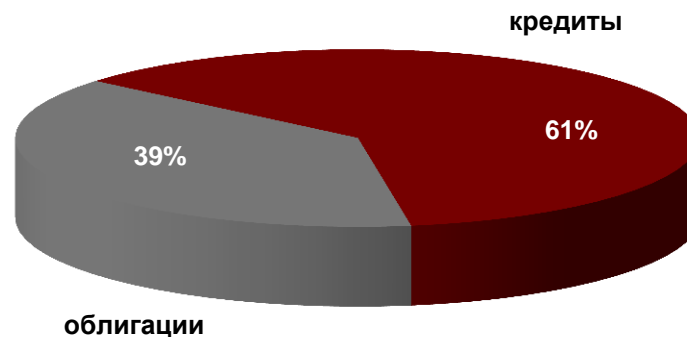


Структура долга на конец 2011 года

Структура долга по валютам, 4 кв. 2011 г.*



Структура долга по типам инструментов, 4 кв. 2011 г.



- **Сбалансированная структура обязательств по валютам, приоритет рублевому финансированию (на уровне 70% долга)**
- **МТС продолжает оптимизировать долговой портфель через:**
 - Увеличение срока погашений долговых обязательств
 - Снижение стоимости долговых инструментов благодаря досрочному выкупу, 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 4 кв. 2011 г.



на шаг впереди

Квартальная динамика абонентской базы

Абонентская база (млн)	3 кв. 2011	4 кв. 2011	% изменение
Россия:			
- мобильная связь	70,12	69,95	б/и
- пройденные домохозяйства (тыс.)	10 415	11 433	9,8%
- фиксированный Интернет (тыс.)	2 032	2 152	5,9%
- платное ТВ, (тыс.)	2 741	2 987	9,0%
Украина*	19,26	19,51	1,3%
Узбекистан**	9,97	9,30	-6,7%
Армения	2,46	2,38	-3,3%
Беларусь***	4,84	4,93	1,9%
Итого (мобильная связь)	106,65	106,07	б/и

* Включая абонентов сети CDMA

** Начиная октября 2011 года МТС изменил политику учета абонентов в Узбекистане с 6-ти месяцев до 3-х

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

- В 4 квартале 2011 г. компания сохраняет лидирующие позиции на российском рынке мобильной связи
- В России МТС реализует стратегию, направленную на стабилизацию продаж SIM-карт с целью повышения качества абонентской базы за счет увеличения продаж через собственную розничную сеть, сокращения оттока абонентов и повышения мотивации дилеров
- Увеличение абонентской базы платного ТВ и фиксированного бизнеса благодаря расширению сетей фиксированной связи, покупкам региональных активов и переводу абонентов из приобретаемых компаний
- Сокращение абонентской базы в Узбекистане вследствие изменения политики учета абонентов из-за изменений в принципах налогообложения



на шаг впереди

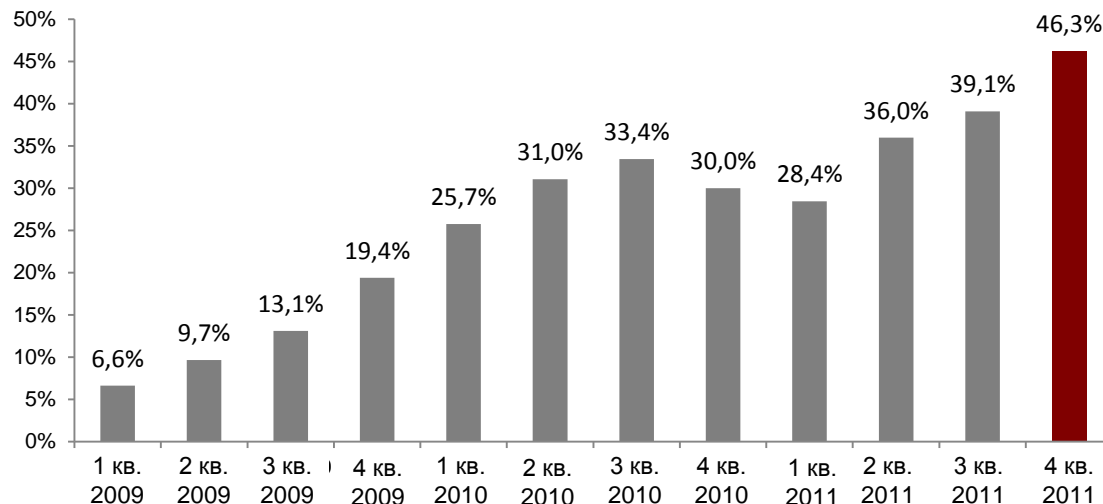
Развитие розничной сети МТС

- Во второй половине 2011 года МТС делала акцент на продаже телефонов, которые будут стимулировать потребление услуг оператора
- Вследствие этого, оптовые продажи в 4 кв. 2011 г. сократились на 20%, что повлияло на доходы группы, хотя розничные продажи увеличились на 5%
- МТС продолжает развивать продажи sim-карт через собственную розничную сеть для экономии дилерской комиссии, развивать существующую абонентскую базу и привлекать высокодоходных абонентов
- В настоящее время розничная сеть МТС состоит из 4147 фирменных салонов, 1686 из которых – франчайзинговые

Продажи телефонов в розничной сети МТС (тыс. штук)



Доля продаж sim-карт через розничную сеть МТС*

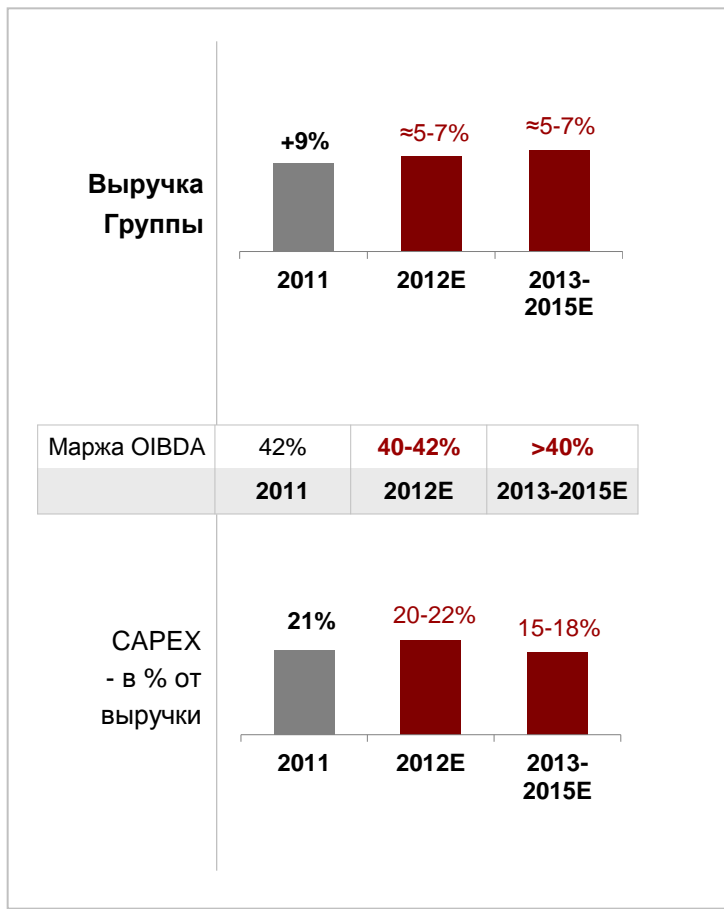


* Включая франчайзинговые салоны



на шаг впереди

Прогноз по Группе МТС на 2012 год*



- В 2012 году ожидается рост доходов Группы на уровне примерно 5-7%. Основные факторы, способные повлиять на рост доходов:
 - Макроэкономические изменения на основных рынках
 - Рост пользования голосовыми услугами вследствие запуска тарифов, направленных на стимулирование вызовов внутри сети МТС и повышение лояльности клиентов
 - Рост доходов от передачи данных за счет роста проникновения смартфонов и модемов
- Уровень маржи OIBDA прогнозируется на уровне 40-42% в 2012 году. На этот прогноз может повлиять:
 - Замедление роста доходов
 - Тарифная политика, направленная на стимулирование вызовов внутри сети МТС
 - Отложенное влияние на OIBDA фактора перехода на новую структуру дилерской комиссии
 - Увеличение затрат на оплату труда в связи с повышением налоговой нагрузки
 - Рост продаж абонентского оборудования в розничной сети
- Прогноз капитальных затрат на 2012 год на уровне 20-22% от доходов в силу продолжающегося строительства 3G сетей и планируемых инвестиций в развитие фиксированных сетей в Москве и других регионах.

*По курсу национальных валют к доллару США по состоянию на 12 марта 2012 года



на шаг вперед

Содержание

Основные финансовые и корпоративные показатели

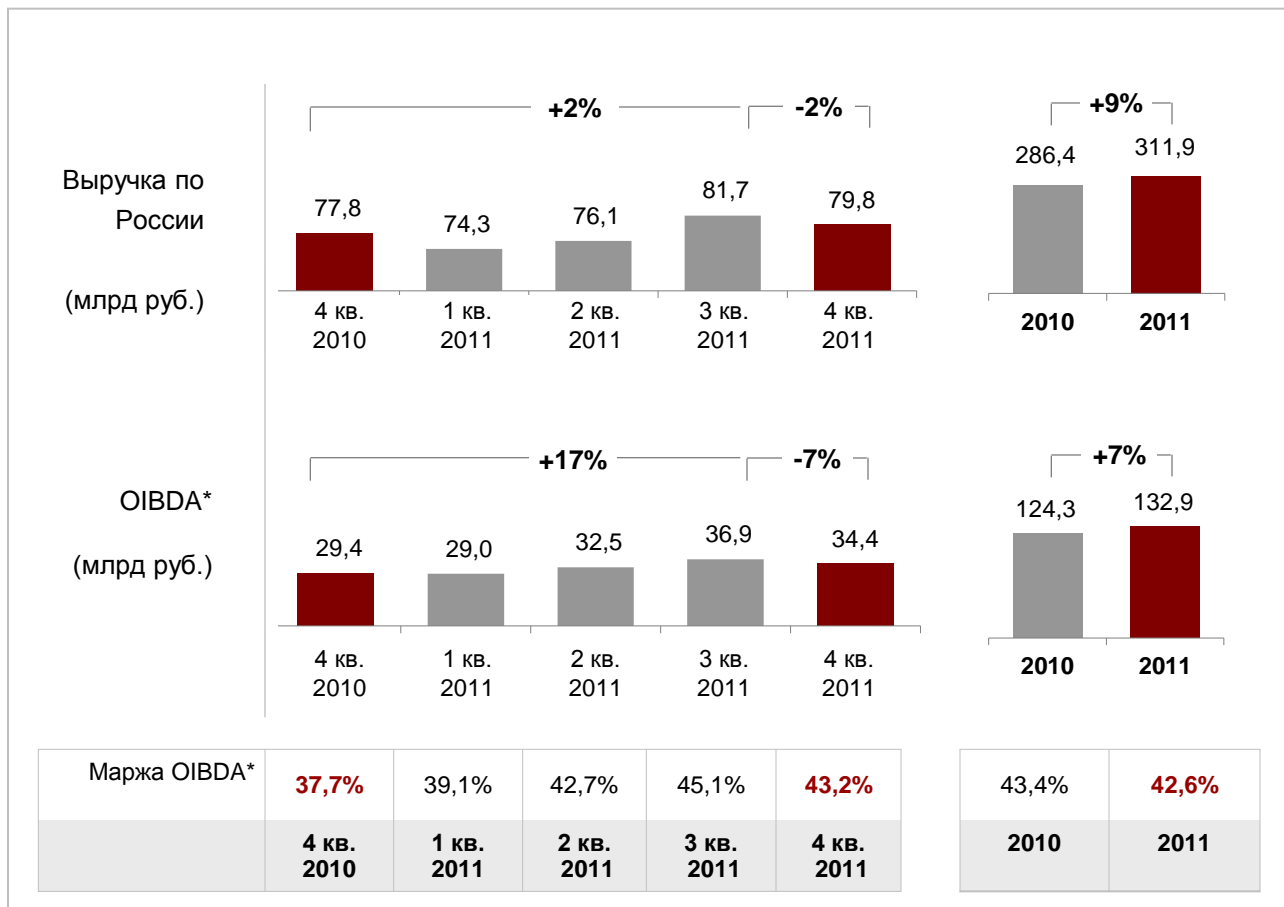
Ключевые финансовые и операционные результаты по Группе

- Россия
- Украина
- Узбекистан
- Армения



на шаг впереди

РОССИЯ: финансовые результаты



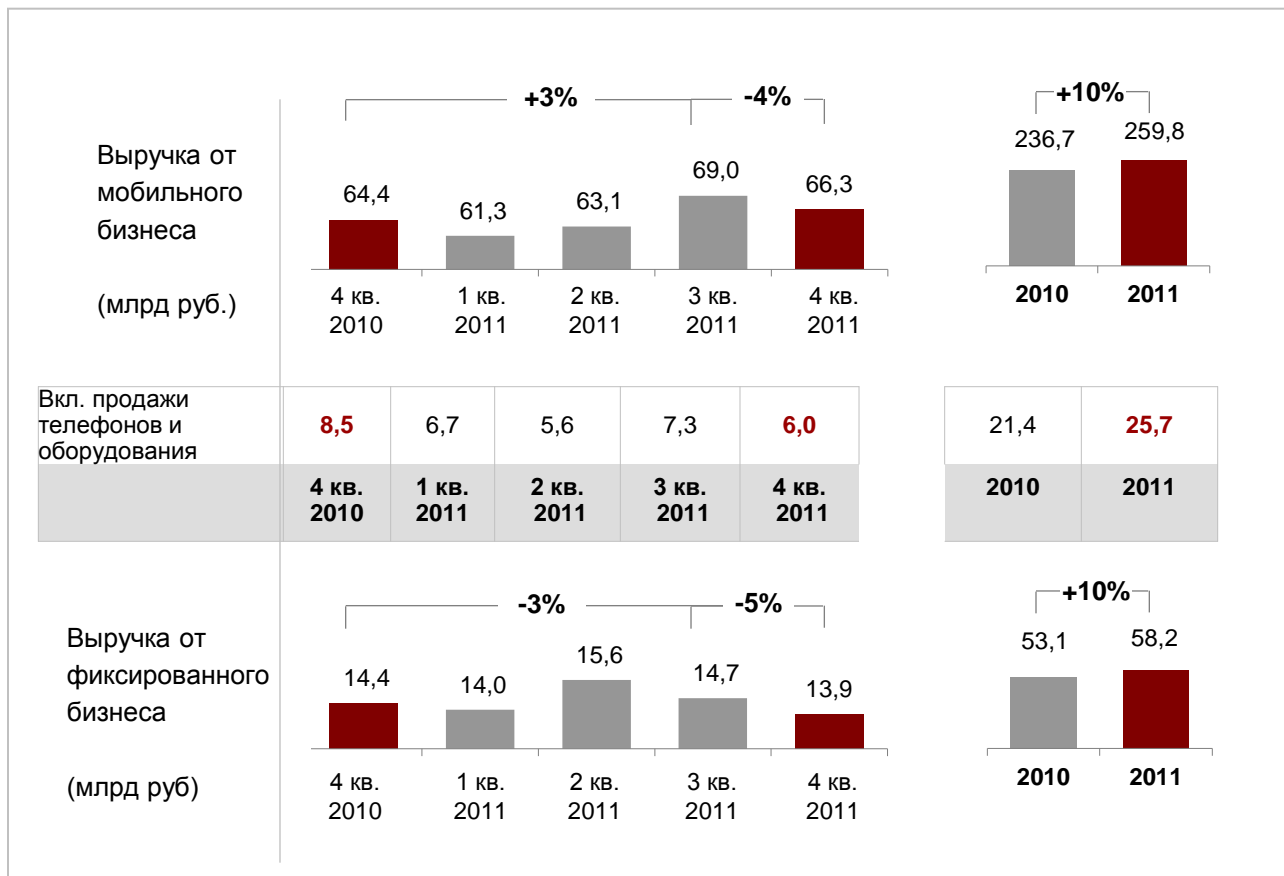
- Общая положительная динамика бизнеса МТС в течение года
- Сокращение доходов в квартальном исчислении обусловлено сезонными факторами в мобильном и фиксированном бизнесе, сокращением объемов продаж телефонных аппаратов в розничной сети
- Отрицательная динамика OIBDA в квартальном исчислении вызвана сезонными факторами
- Значительный рост OIBDA в годовом исчислении в 4 кв. 2011 г. в результате оптимизации операционных и маркетинговых расходов, улучшения баланса расходов и доходов от интерконнекта, а также роста потребления 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

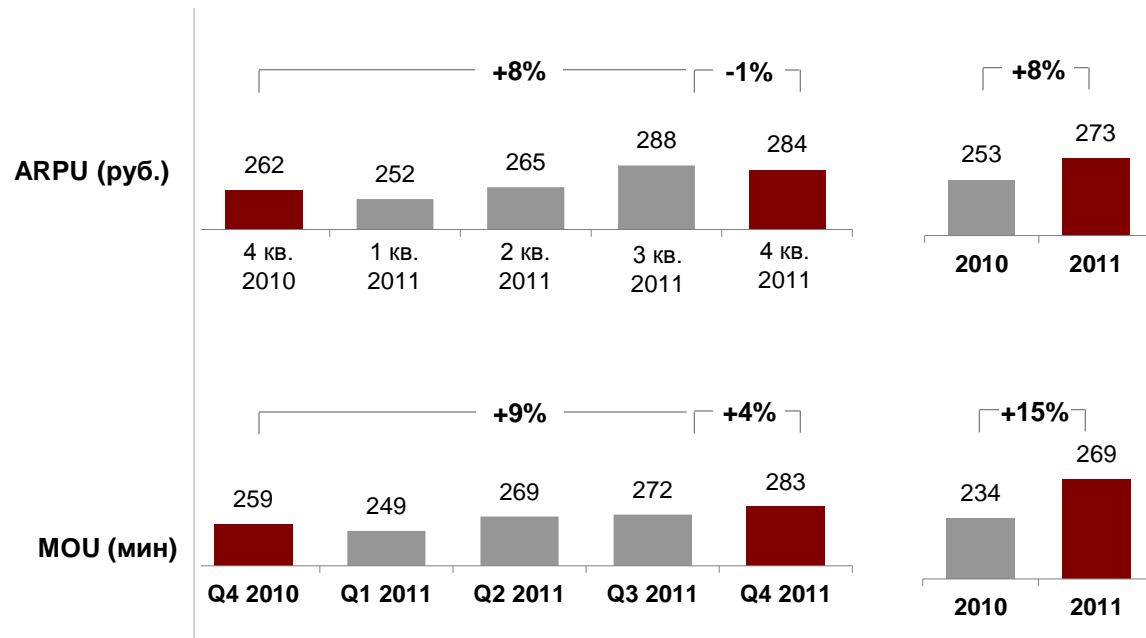


- Снижение доходов от услуг мобильной связи в квартальном исчислении в результате сокращения доходов от роуминга из-за сезонных факторов, а также вследствие снижения продаж телефонных аппаратов в розничной сети
- Рост доходов фиксированного бизнеса в годовом исчислении обусловлен сделками компании по приобретению активов, ростом абонентской базы и модернизацией сетей
- Снижение доходов от фиксированного бизнеса в квартальном исчислении в результате сезонного сокращения выручки от услуг связи абонентами корпоративного рынка, а также снижения продаж в сегменте транзитного бизнеса



на шаг впереди

РОССИЯ: операционные показатели мобильного бизнеса



Абоненты, млн	71,4	71,5	71,1	70,1	70,0
Уровень оттока, %	12,7%	12,0%	11,3%	11,9%	12,3%
VAS ARPU (руб.)	58,4	67,4	64,4	69,7	72,8
- в % от ARPU	22,3%	26,7%	24,3%	24,2%	25,7%
	4 кв. 2010	1 кв. 2011	2 кв. 2011	3 кв. 2011	4 кв. 2011

	71,4	70,0
	45,9%	47,6%
	54,7	62,6
	21,6%	22,9%
	2010	2011

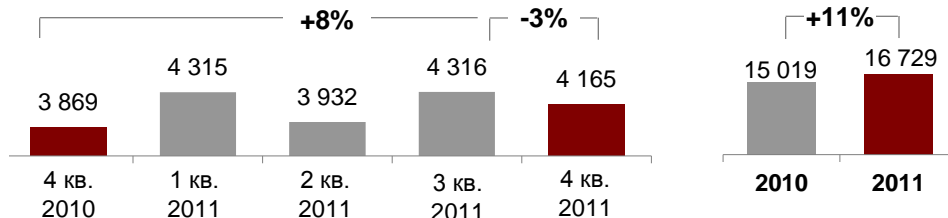
- Рост ARPU в годовом исчислении в результате повышения качества абонентской базы и роста пользования услугами
- Сокращение ARPU в квартальном исчислении вследствие сезонного сокращения потребления роуминговых услуг связи
- Значительный рост MOU в результате реализации стратегии, направленной на повышение качества абонентской базы и стимулирование звонков внутри сети МТС
- Стабильные показатели оттока еще не отражают результатов перехода к новой схеме мотивации дилеров
- Увеличение VAS в ARPU вследствие роста популярности услуг передачи данных, обусловленного увеличением проникновения смартфонов, а также развертывания 3G-сетей



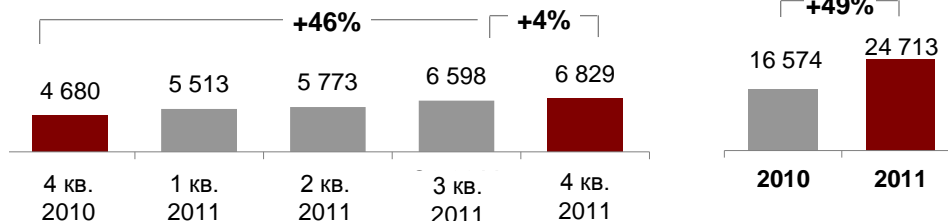
на шаг впереди

РОССИЯ: операционные показатели мобильного бизнеса

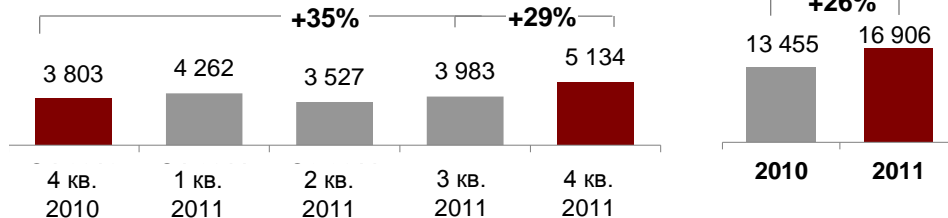
Выручка от услуг передачи сообщений (млн руб.)



Выручка от услуг по передаче данных (млн руб.)



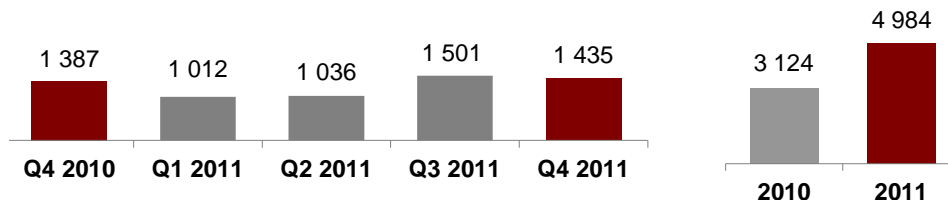
Выручка от контентных услуг (млн руб.)



Общая выручка от VAS (млн руб.)*



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



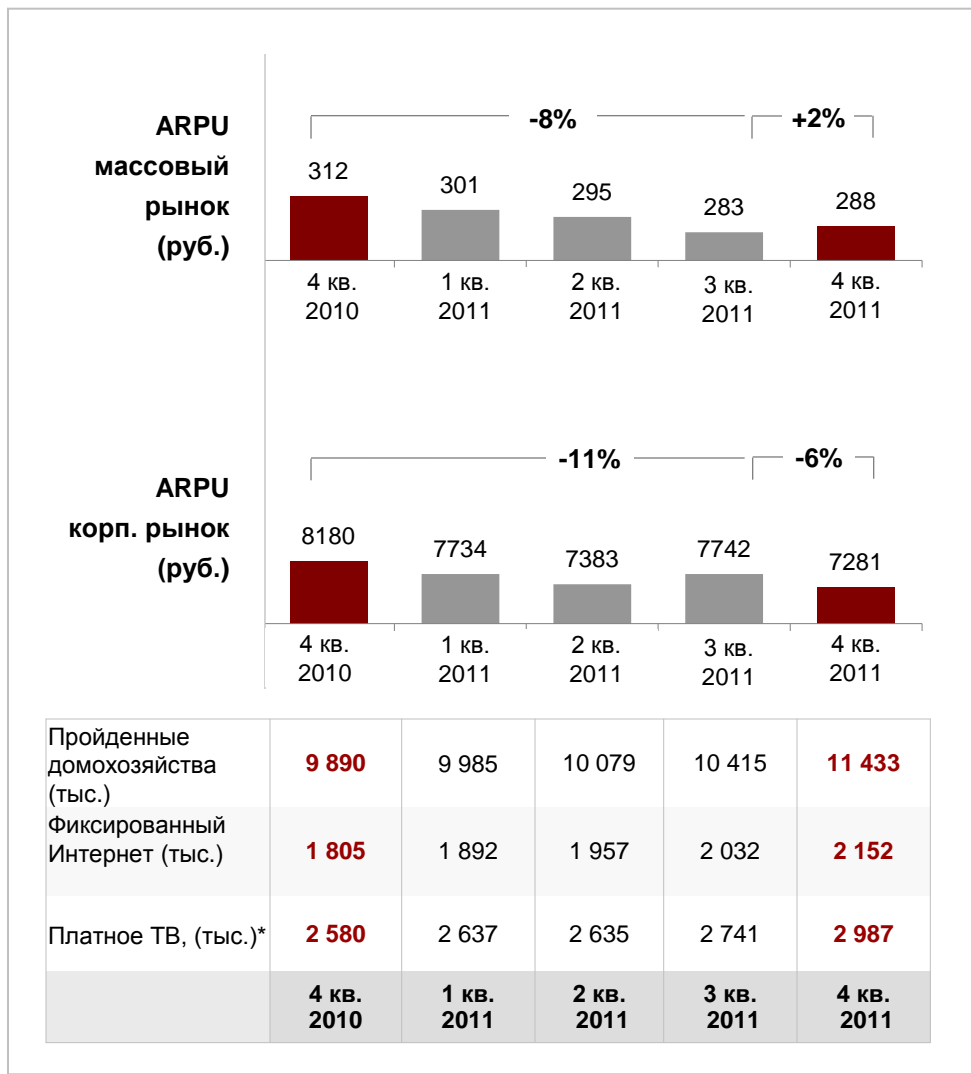
- Основные инициативы в 4 кв. 2011 г.:
 - Запуск кампаний, направленных на стимулирование пользования SMS-услугами и оптимизацию безлимитных пакетов SMS
- Значительный рост доходов от продаж контента вследствие сезонных факторов и использования клиентами бонусов, полученных в рамках новых тарифных предложений

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



на шаг вперед

РОССИЯ: операционные показатели фиксированного бизнеса



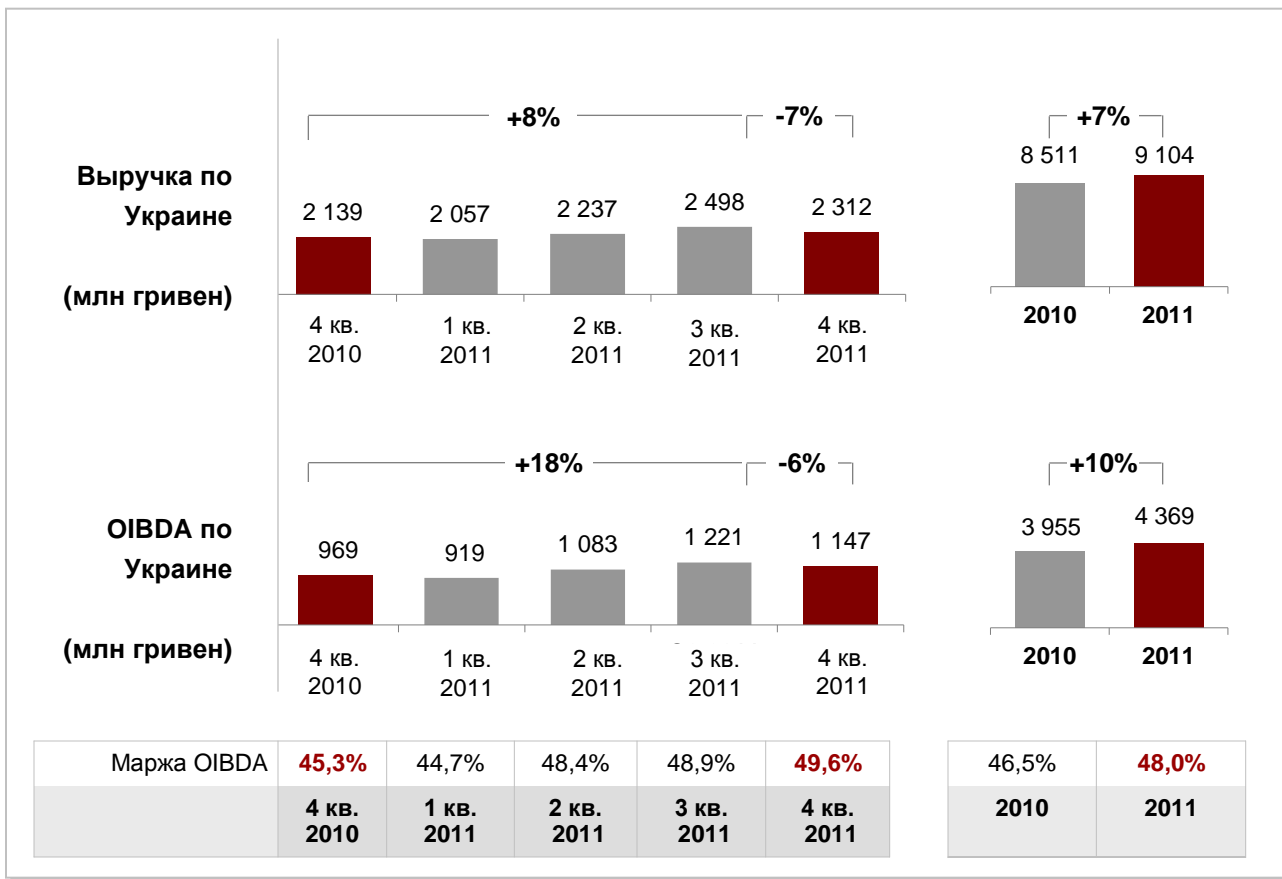
- Рост ARPU на массовом рынке в квартальном исчислении в результате модернизации сети и перехода существующих клиентов на более дорогие виды услуг
- Сокращение ARPU в годовом исчислении обусловлено притоком низкодоходных клиентов вследствие сделок компании по приобретению активов
- Сокращение ARPU на корпоративном рынке в результате сезонных факторов и обострения конкуренции

*Показатели были ретроспективно изменены в соответствии с политикой МТС по учету абонентов и не включают абонентов систем коллективного приема телевидения. Совокупная база ТВ-абонентов на конец 4 квартала 2011 года составляет 3 252 тыс.



на шаг впереди

УКРАИНА: финансовые результаты

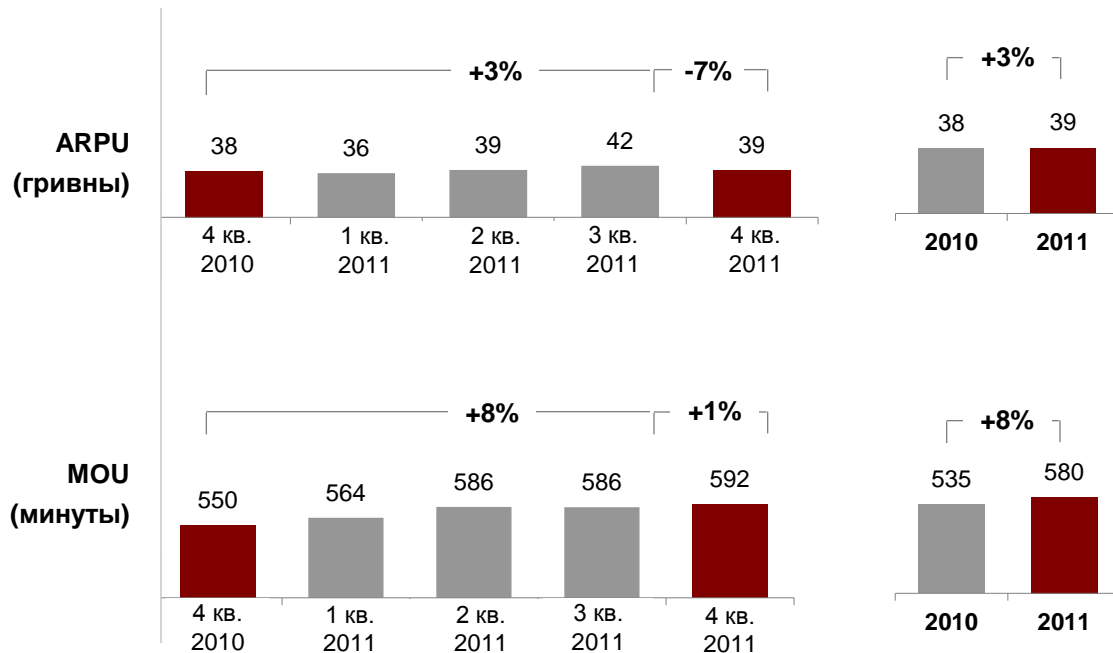


- Динамика доходов обусловлена сезонными факторами и устойчивым ростом абонентской базы
- Опережающий рост OIBDA по отношению к доходам в результате оптимизации управленческих процессов в компании, а также концентрации маркетинговых усилий компании на потребительской ценности и увеличении денежного потока



на шаг впереди

УКРАИНА: операционные показатели



Абоненты*, млн	18,2	18,5	18,8	19,3	19,5
Уровень оттока, %	8,2%	7,6%	7,0%	8,1%	8,1%
VAS ARPU (гривны)	12,5	11,2	11,0	11,5	11,8
- в% от ARPU	33,4%	31,0%	28,3%	27,1%	30,5%
SAC (гривны)	68,1	73,0	64,7	64,5	60,4
	4 кв. 2010	1 кв. 2011	2 кв. 2011	3 кв. 2011	4 кв. 2011

	18,2	19,5
	31,0%	30,7%
	9,7	11,3
	25,5%	29,2%
	64,1	65,3
	2010	2011

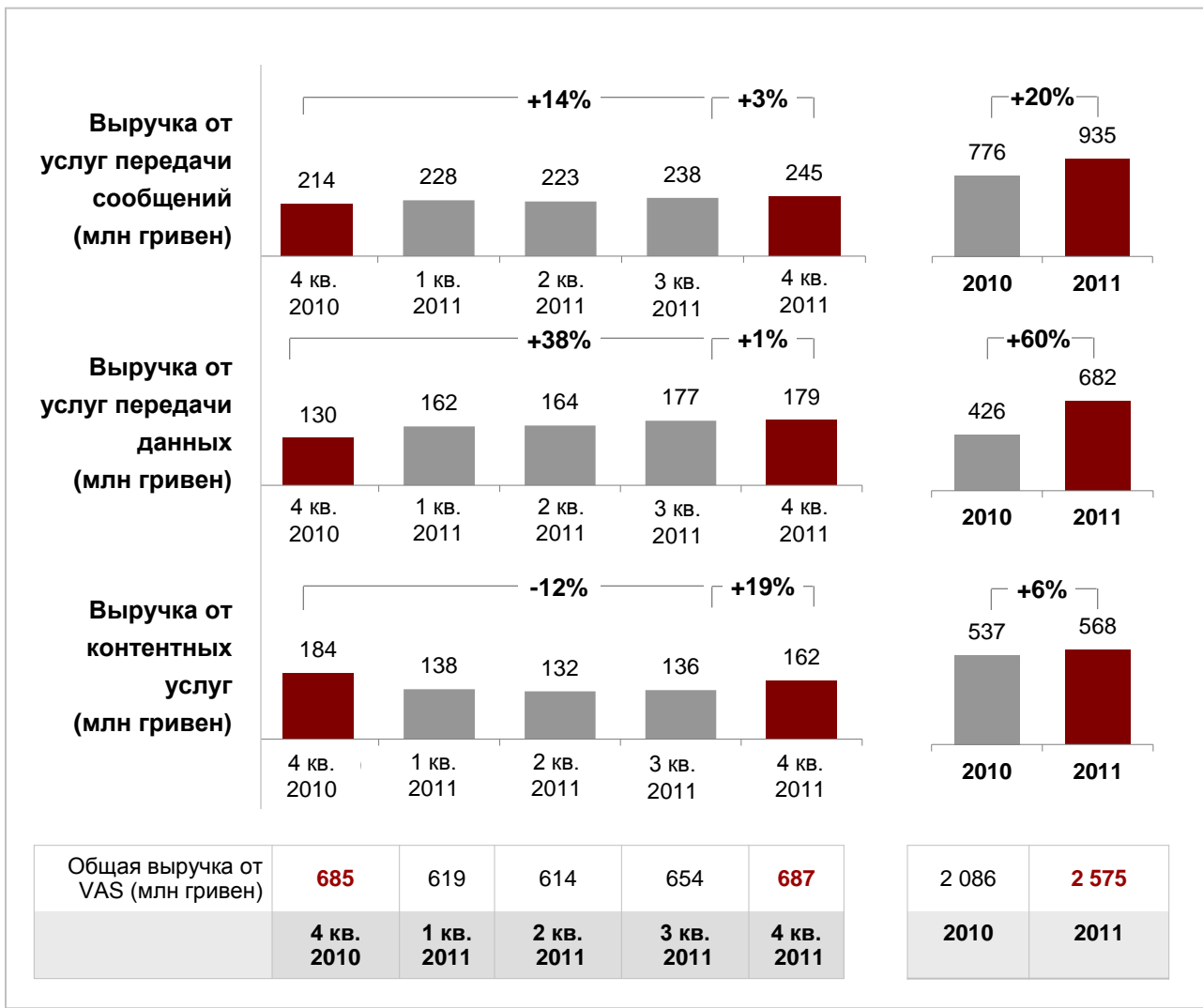
- Рост ARPU в квартальном исчислении вследствие позитивных сезонных тенденций и в результате непрерывных усилий по монетизации абонентской базы
- Значительное увеличение в годовом исчислении потребления услуг связи, обусловленное мерами по стимулированию активности абонентов с целью повышения их лояльности
- Снижение оттока абонентской базы в годовом исчислении благодаря усилиям компании по повышению лояльности абонентов
- Сезонные факторы и активные новогодние промо-кампании положительно повлияли на доходы от VAS

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



на шаг впереди

УКРАИНА: операционные показатели



■ Основные инициативы в 4 кв. 2011 г:

- Промо-кампании по продвижению услуги Good'OK
- Выход новых игр на основе SMS и LBS сервисов
- Начало продаж MTC 916 - первого брендированного смартфона на ОС Android
- Начало продаж планшетного ПК под брендом MTC

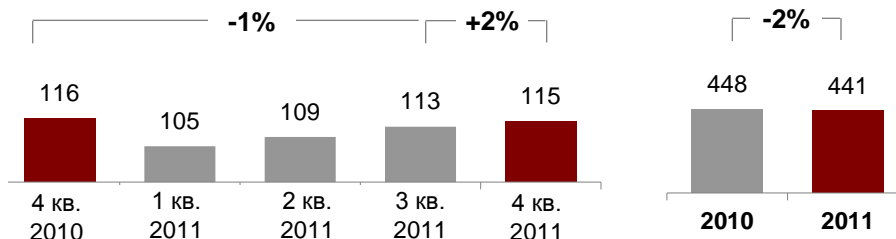


на шаг впереди

УЗБЕКИСТАН: финансовые результаты

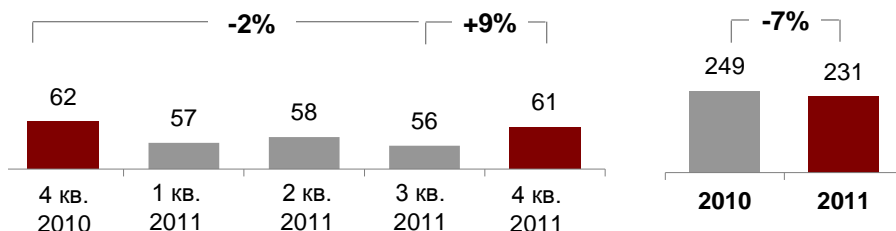
Выручка в Узбекистане

(млн долл. США*)



OIBDA в Узбекистане

(млн долл. США)



- Рост доходов в квартальном исчислении вследствие увеличения потребления услуг связи, а также значительного роста доходов от передачи данных в результате развития 3G-сетей и продаж USB-модемов
- Рост OIBDA в квартальном исчислении в результате оптимизации схемы продаж и маркетинговых расходов, а также снижения затрат на выплату дилерской комиссии вследствие сокращения доли абонентов, привлеченных дилерами

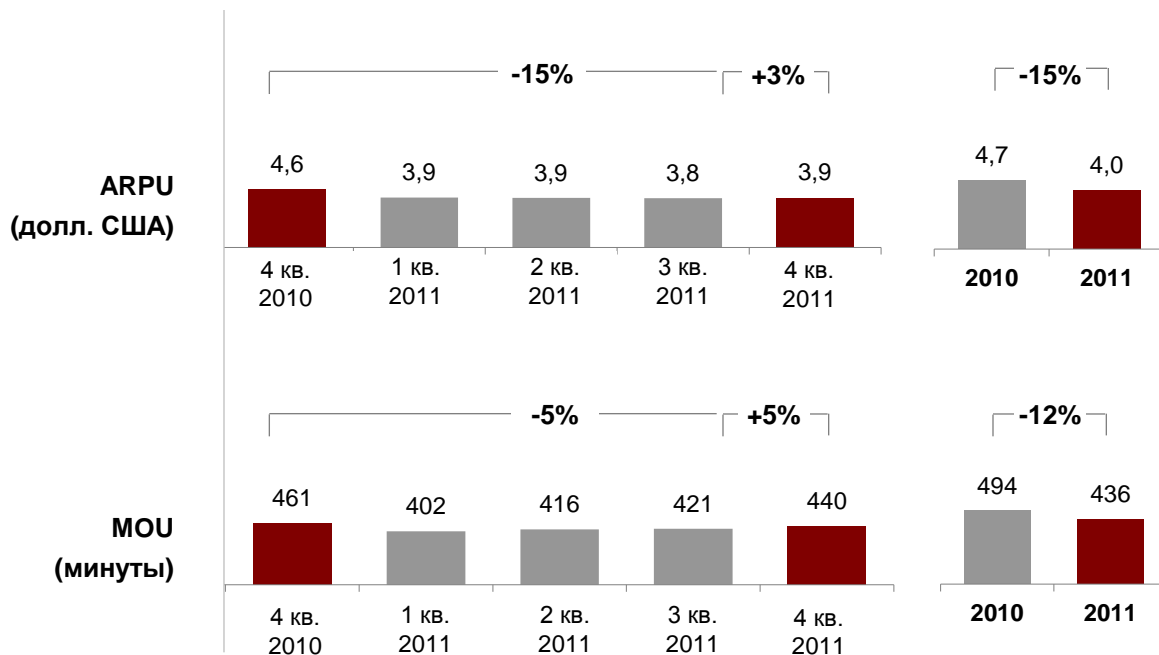
Маржа OIBDA	53,3%	54,1%	53,5%	49,6%	52,8%
	4 кв. 2010	1 кв. 2011	2 кв. 2011	3 кв. 2011	4 кв. 2011

55,5%	52,5%
2010	2011



на шаг впереди

УЗБЕКИСТАН: операционные показатели



- Динамика ARPU отражает динамику абонентской базы и обусловлена наличием низкодоходных абонентов
- Динамика MOU в годовом исчислении обусловлена подключением абонентов с низкой разговорной активностью
- Высокий уровень оттока в 4 кв. связан с единовременным изменением политики учета абонентов и переходом с 6-месячной на 3-месячную политику

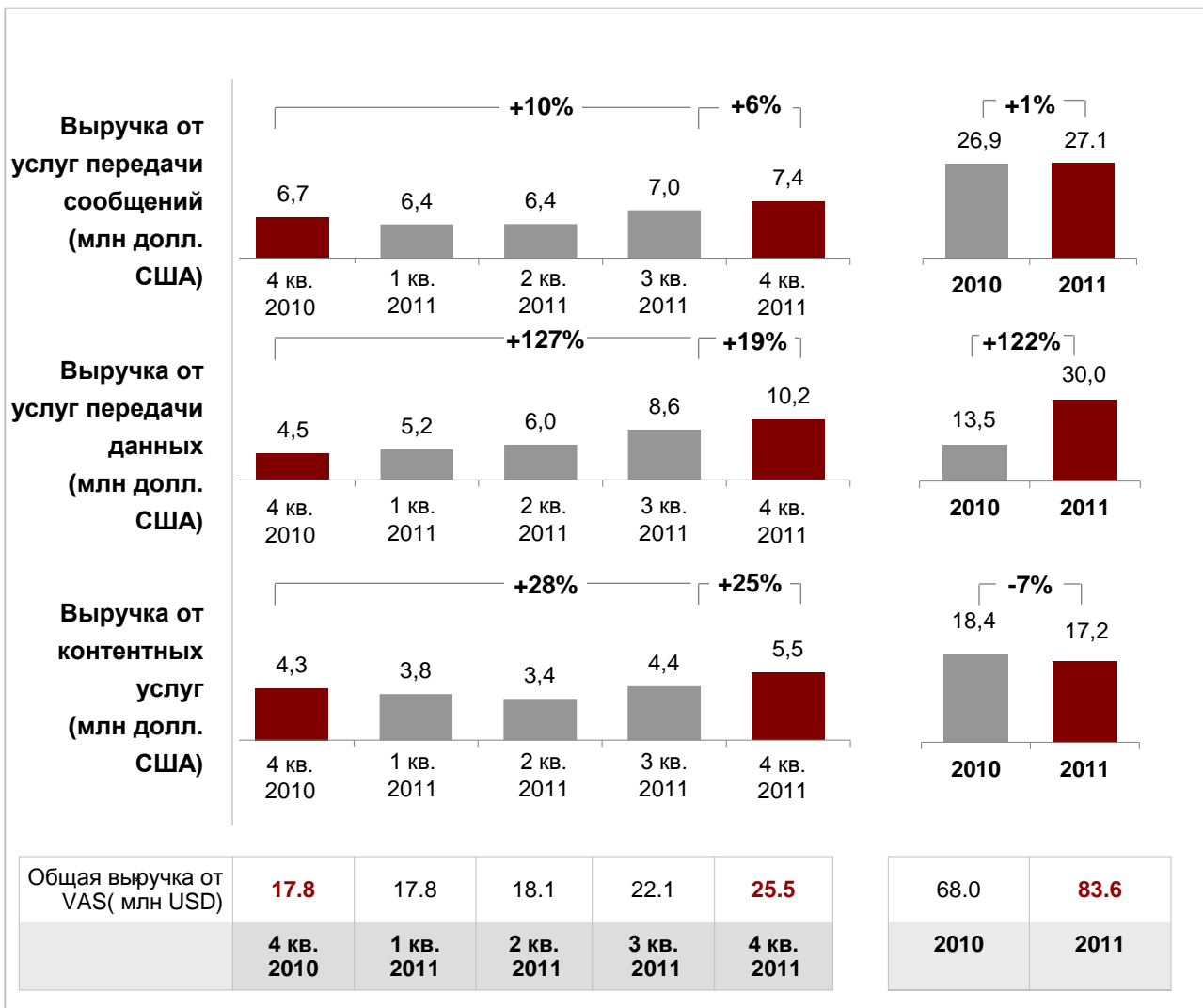
Абоненты, млн	8,8	9,1	9,4	10,0	9,3
Уровень оттока, %	6,0%	9,2%	6,9%	9,3%	20,2%
SAC (долл. США)	8,1	7,4	7,7	6,5	5,6
	4 кв. 2010	1 кв. 2011	2 кв. 2011	3 кв. 2011	4 кв. 2011

	8,8	9,3
	24,7%	47,9%
	7,2	6,7
	2010	2011



на шаг впереди

УЗБЕКИСТАН: операционные показатели



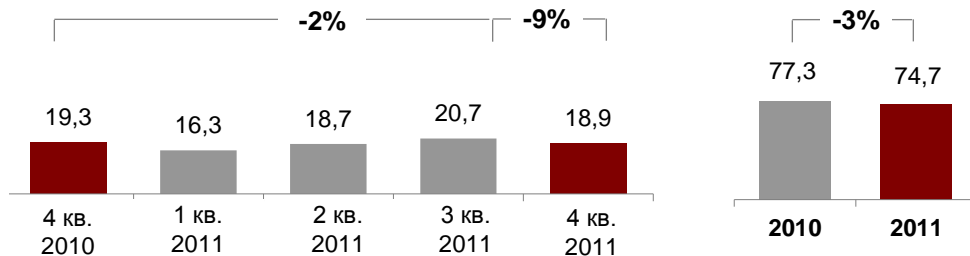
- Основные инициативы в 4 кв. 2011:
 - Начало продаж 3,5 G-модемов
 - Снижение цен на 3G-модемы со скоростью до 7,2 Мб/с
 - Запуск MMS-сервиса «МТС Пульс»
 - Безлимитный мобильный доступ к социальным сетям по единой тарифной ставке
 - Переход на подневную оплату сервиса Good'OK
 - Новогодняя SMS викторина



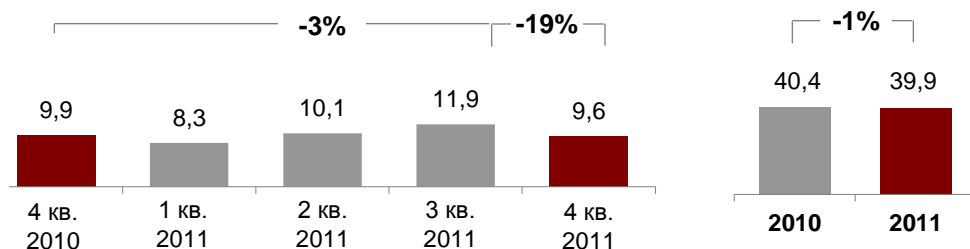
на шаг впереди

АРМЕНИЯ: финансовые результаты

Выручка в
Армении
(млрд драм)



OIBDA в
Армении
(млрд драм)



Маржа OIBDA	4 кв. 2010	1 кв. 2011	2 кв. 2011	3 кв. 2011	4 кв. 2011
	51,1%	51,0%	54,2%	57,3%	50,5%

Маржа OIBDA	2010	2011
	52,3%	53,4%

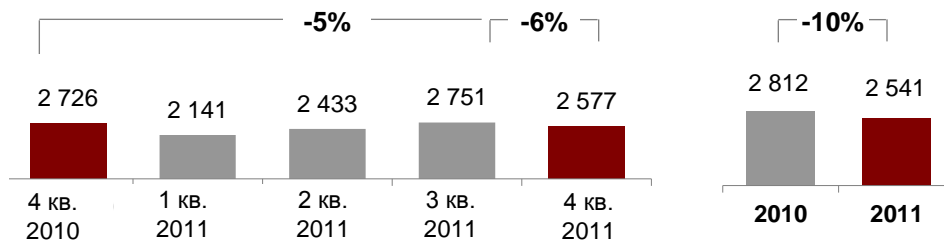
- Динамика доходов отражает рост конкуренции на рынке и неблагоприятную макроэкономическую ситуацию
- Снижение OIBDA в квартальном исчислении обусловлено сезонными факторами



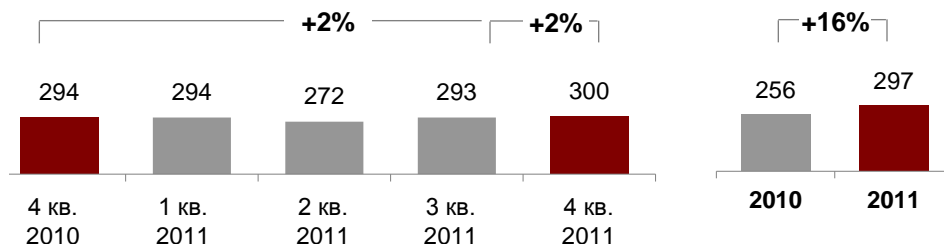
на шаг впереди

АРМЕНИЯ: операционные показатели

ARPU
(драмы)



MOU
(минуты)



Абоненты, тыс	2 461,0	2 549,7	2 509,8	2 461,8	2 377,8
Уровень оттока, %	7,0%	6,7%	8,5%	10,0%	13,0%
SAC (драмы)	3 867,8	6 005,4	8 237,3	7 625,3	6 595,9
	4 кв. 2010	1 кв. 2011	2 кв. 2011	3 кв. 2011	4 кв. 2011

2 461,0	2 377,8
30,4%	39,1%
5 695,3	6 995,3
2010	2011

- Снижение ARPU в 2011 г. вызвано ростом конкуренции на рынке и запуском новых тарифов для голосовых услуг и передачи данных
- Рост MOU обусловлен запуском тарифных планов, направленных на стимулирование потребления голосовых услуг с целью повышения лояльности клиентов
- Высокий уровень оттока в 4 кв. 2011 г. вызван высоким уровнем конкуренции



на шаг впереди

Спасибо за внимание!

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