



на шаг впереди



Case-studies: Слияния и поглощения - место и роль в стратегии развития компании



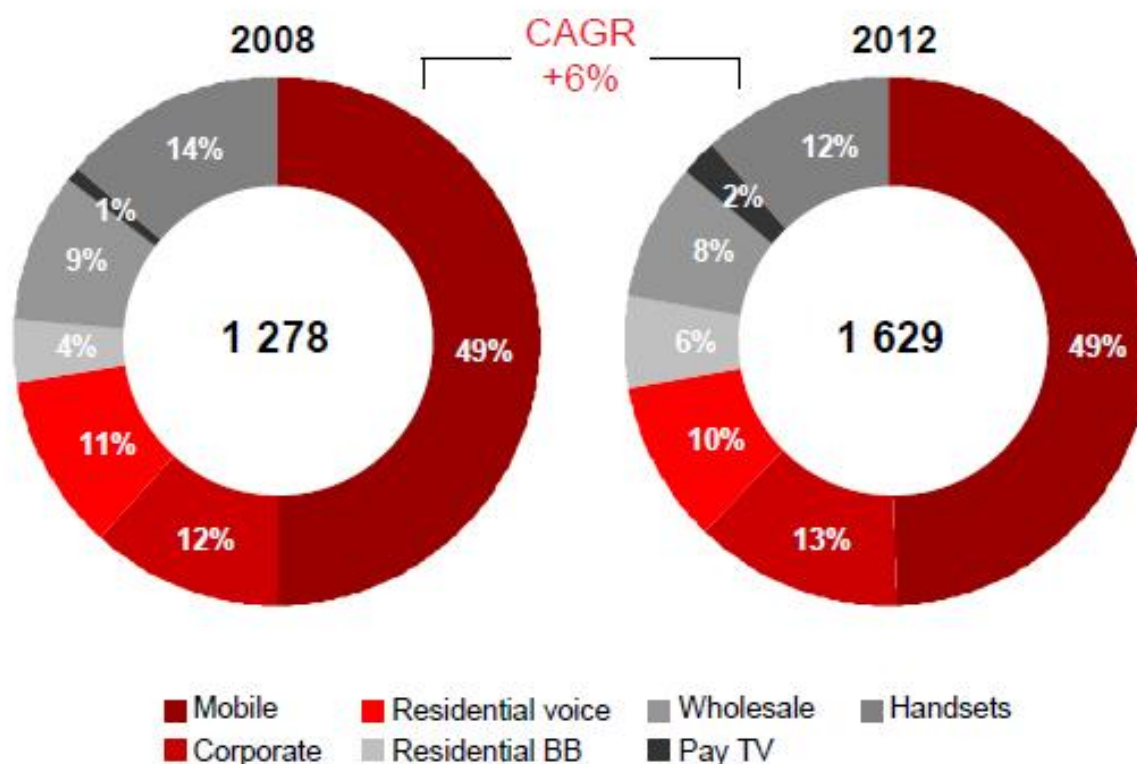
Российский M&A Конгресс
18 ноября 2010 года
Владимир Хренков
Директор по интеграции и развитию бизнеса
МТС



на шаг впереди

Overall growth potential of the Russian telco market by 2012

Russia telecommunications market* (RUB bln)



- Combination of MTS + COMSTAR puts us in a better position to capture growth and gain share in Russian telecommunications market
- Highest growth rates in fixed broadband and pay TV markets
- Highest absolute growth in mobile markets driven by data and content
- Beyond mobile market, markets in remaining services characterized by high fragmentation and underinvestment

*Source: MTS estimates based on GDP forecasts of the Ministry for Economic Development and Trade of the Russian Federation for the years 2009 (-8.5%), 2010 (1.6%), 2011 (3.0%) and 2012 (4.3%) as of September 2009



Стратегическое изменение бизнеса МТС в 2009-2012 гг.





Стратегия МТС «3И»: основные стратегические шаги на 2010-2011 гг.

Интеграция

- n Ребрендинг «Комстара»
- n Разработка интегрированных пакетных предложений нескольких видов услуг, в первую очередь в Москве
- n Внедрение единых продаж на корпоративном рынке, в первую очередь в Москве

Интернет

- n Развитие услуг ШПД и платного ТВ в регионах посредством M&A
- n Конкурентное развитие 3G в регионах
- n Запуск предложения 360 и развитие Omlet.ru

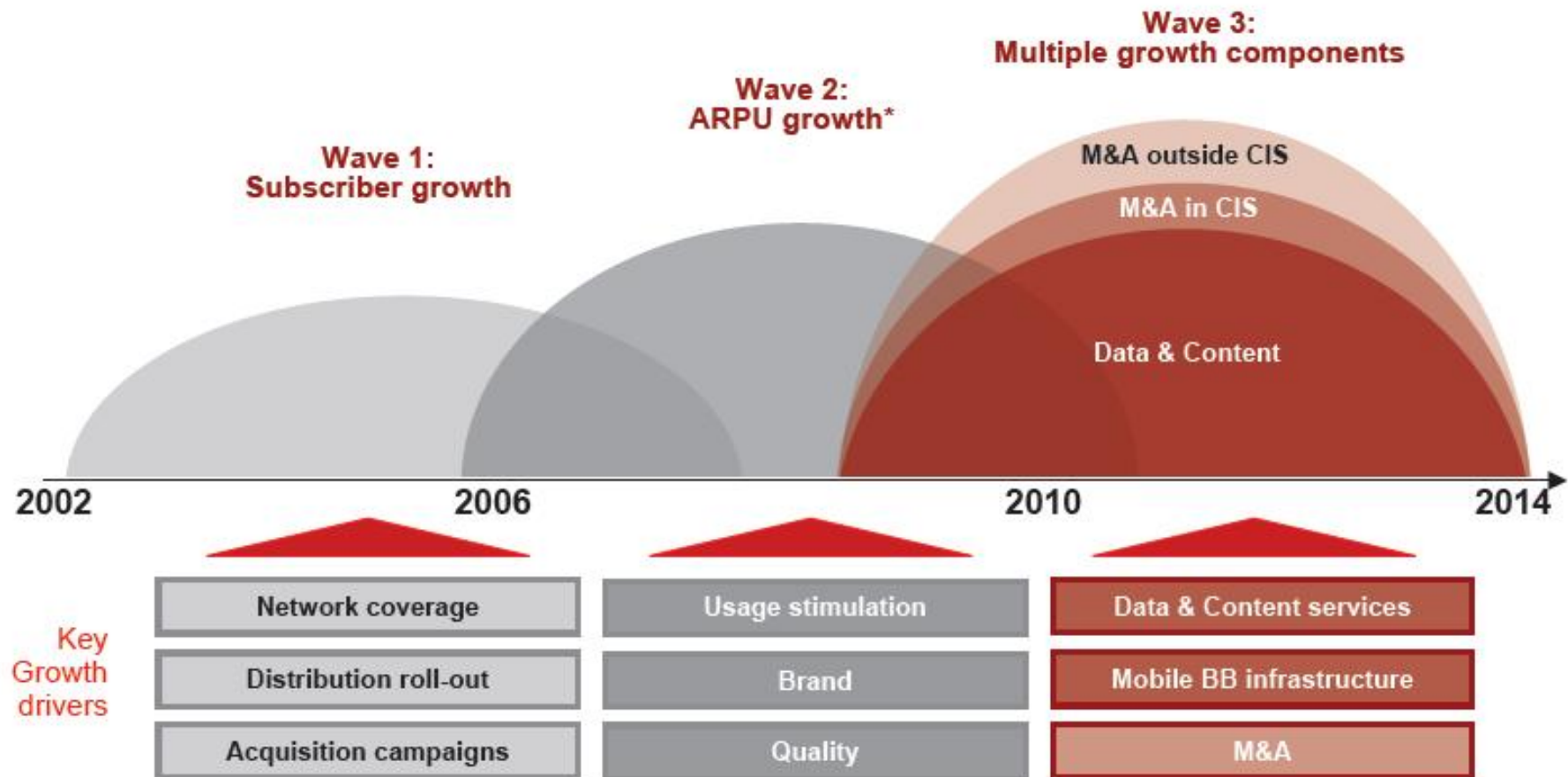
Инновации

- n Развитие монобрендовой розничной сети размером ~3500 точек продаж
- n Разработка лучшего в своем классе ассортимента абонентского оборудования
- n Повышение эффективности благодаря созданию единых центров обслуживания и централизации функций



на шаг впереди

MTS Growth Strategy: “Waves of Growth”:



* esp. Russia and Ukraine
Source: MTS

ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ МТС НА РЫНКЕ ФИКСИРОВАННОГО ШПД И КТВ (ПО СОСТОЯНИЮ НА ОКТЯБРЬ 2009 ГОДА)



на шаг впереди



МТС не был представлен на рынке фиксированного ШПД и КТВ, за исключением пилотной зоны предоставления конвергентных услуг в г.Уфа

КРУПНЕЙШИЕ M&A СДЕЛКИ МТС В 2009-2010 ГОДУ



Цель: ОАО «Комстар-ОТС». Дата сделки: октябрь 2009 года.
Количество городов присутствия – 69. EV/EBITDA = 4,7x



Цель: ОАО «Евротел». Дата сделки: декабрь 2009 года.
Протяженность магистральных ВОЛС – 19 500 км.



Цель: ЗАО «Мультирегион» Дата сделки: июль 2010 года.
Количество городов присутствия – 37. EV/EBITDA = 8,8x (с
учетом выкупа миноритариев EV/EBITDA = 9,8x)



Цель: ОАО «Тензор Телеком» Дата сделки: февраль 2010 года.
Город присутствия – Ярославль. EV/EBITDA = 4,8x



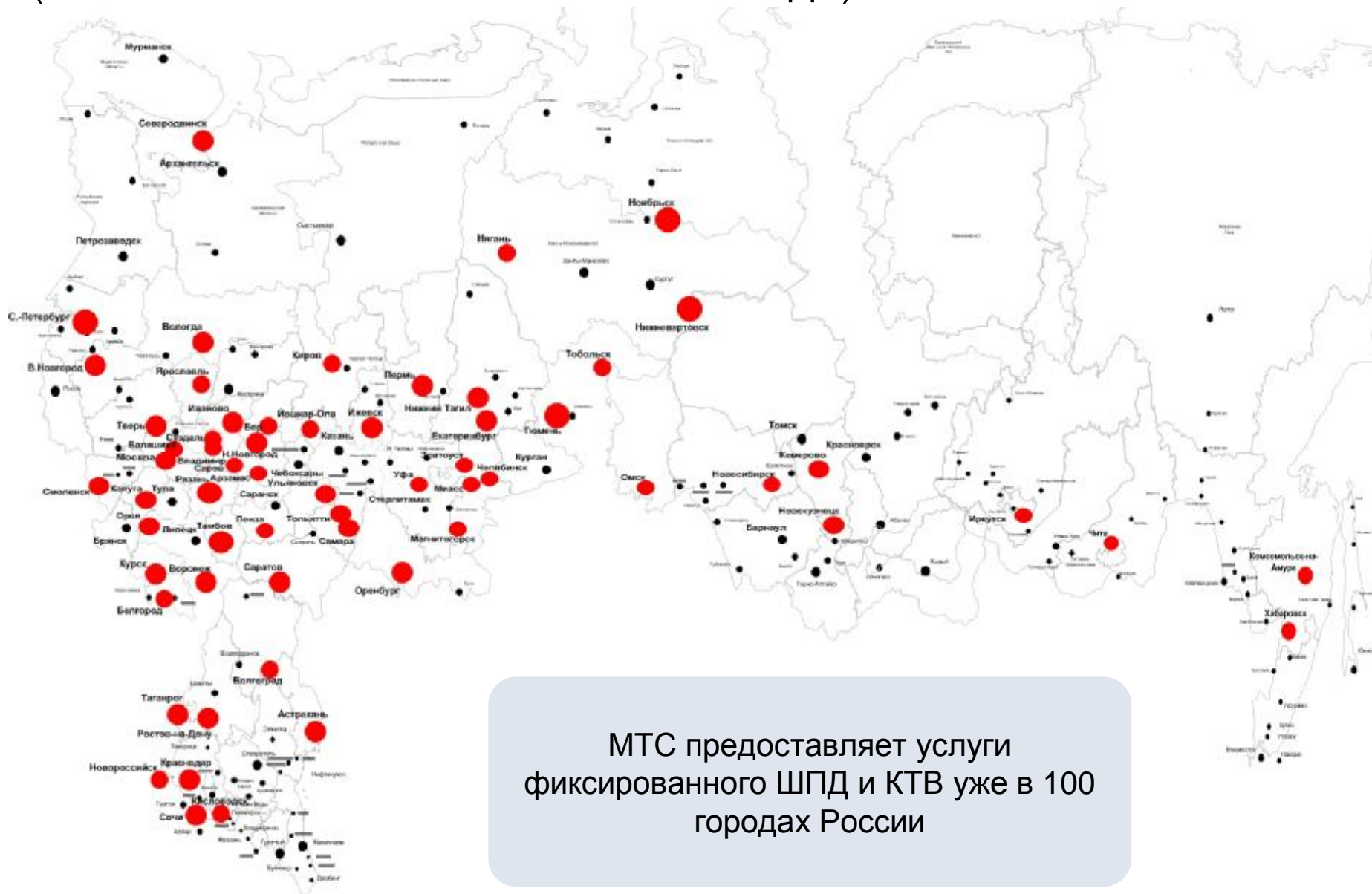
Цель: ОАО «Пенза Телеком» Дата сделки: июнь 2010 года.
Город присутствия – Пенза. EV/EBITDA = 5,1x

Реализация стратегии в области M&A позволила МТС стать оператором
интегрированных телекоммуникационных решений

ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ МТС НА РЫНКЕ ФИКСИРОВАННОГО ШПД И КТВ (ПО СОСТОЯНИЮ НА НОЯБРЬ 2010 ГОДА)



на шаг впереди



МТС предоставляет услуги
фиксированного ШПД и КТВ уже в 100
городах России

Интеграция в действии



Интернет в 2 раза быстрее
Подключитесь и получите цифровое ТВ в подарок
Домашний Интернет МТС СТРИМ



**КАК ХОРОШО,
ЧТО ВСЕ ВКЛЮЧЕНО**

Подключите «3 в 1» — домашний Интернет, мобильный Интернет и ТВ — и наслаждайтесь первым месяцем за 0 руб.!

Звоните по телефону 8 800 333 88 80 / www.strim.mts.ru

 **на шаг впереди** 



на шаг вперед

Эволюция пользовательского опыта клиентов МТС

Прошлое: МТС
классический оператор
мобильной связи



Сегодня: МТС – полностью
интегрированный оператор
телекоммуникационных услуг

