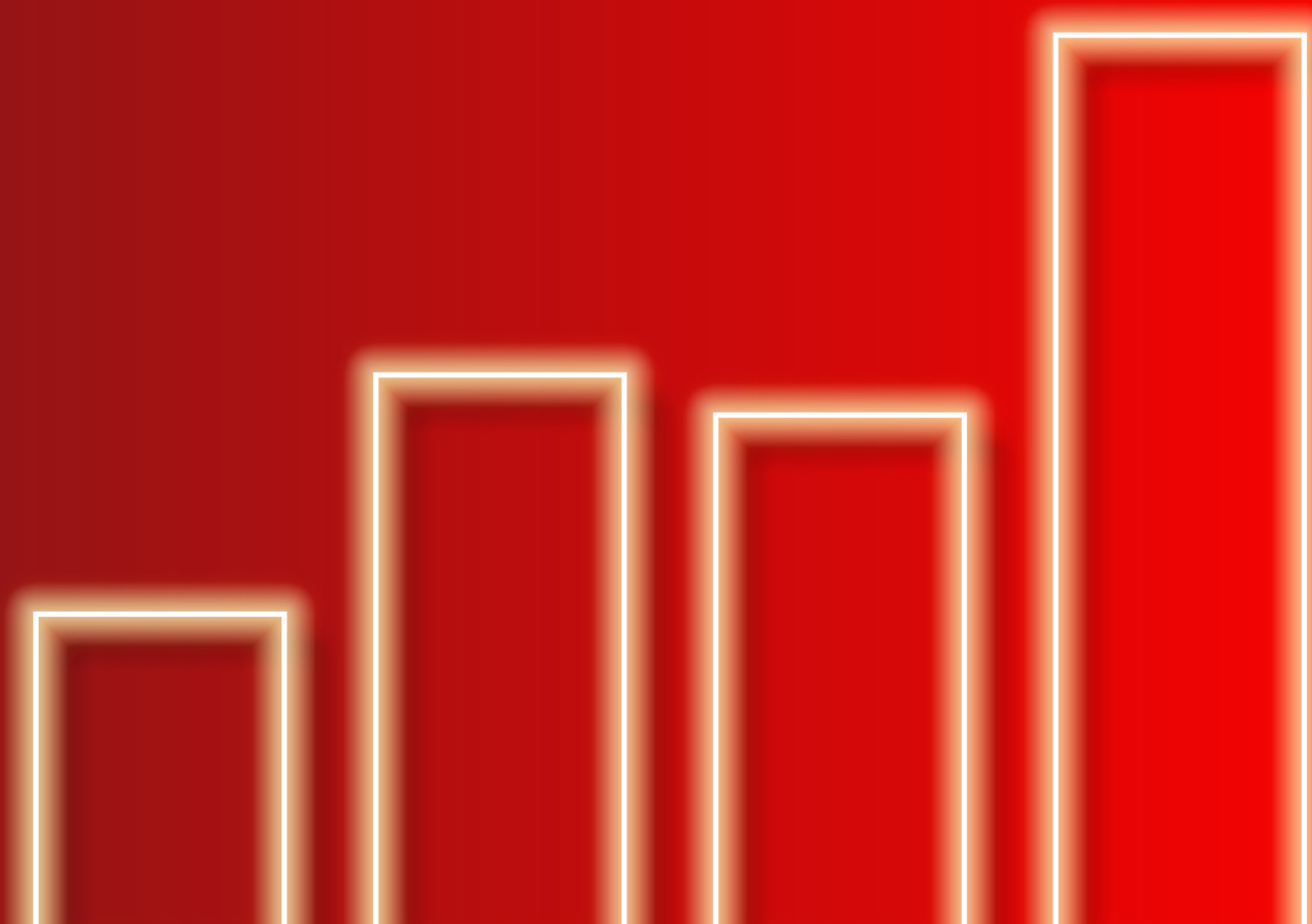


Годовой отчет за 2008 год



С первого дня работы компании МТС видит свою миссию в том, чтобы построить устойчивый мир мобильной связи, объединяющий людей, обогащающий их жизнь и раскрывающий их потенциал на работе и дома. Сегодня МТС — крупнейший оператор сотовой связи России, Центральной и Восточной Европы. МТС помогает людям общаться и получать информацию в большинстве регионов России, Украине, Республике Беларусь, Узбекистане, Туркменистане и Армении.



Содержание

- 4** Юридическое предупреждение
- 6** Наша история
- 8** Уважаемые акционеры!
- 14** Положение Компании на рынке сотовой связи
- 17** Перспективы развития Компании
- 20** Стратегия развития Компании
- 24** Отчет Совета директоров Компании о результатах развития Компании по приоритетным направлениям ее деятельности
- 27** Основные события
- 32** Результаты деятельности Компании за 2008 год
- 48** Акционерный капитал и ценные бумаги
- 56** Корпоративное управление
- 96** Финансовые результаты Компании за 2008 год
- 101** Основные факторы риска
- 105** Кадровая и социальная политика
- 122** Дополнительная информация о Компании

Юридическое предупреждение

Некоторые заявления в настоящем Годовом отчете могут содержать утверждения 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 рекомендуем Вам ознакомиться с документами, которые Компания представляет в Комиссию США по ценным бумагам и биржам, включая отчет по форме 20-F. Эти документы содержат и описывают важные факторы, включая те, которые указаны в разделе «Факторы риска» отчета по форме 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 приобретений, риск, связанный с инфраструктурой телекоммуникаций, риск, связанный с ведением деятельности в России и СНГ, колебания котировок акций, управление финансовыми рисками, а также риски, влияющие на будущий рост бизнеса.

Историческая справка



Наша история

ОАО «МТС» создано в октябре 1993 года ОАО «Московская городская телефонная сеть» (МГТС), Deutsche Telecom (DeTeMobil), Siemens и еще несколькими акционерами как закрытое акционерное общество «Мобильные ТелеСистемы». Четырем российским компаниям принадлежало 53% акций, двум немецким компаниям — 47%. В конце 1996 года ОАО АФК «Система» приобрело пакет у российских держателей акций, а компания DeTeMobil выкупила акции компании Siemens.

В 2000 году в результате слияния закрытого акционерного общества «Мобильные ТелеСистемы» и закрытого акционерного общества «Русская Телефонная Компания» было образовано ОАО «Мобильные ТелеСистемы». В том же году Компания вышла на мировые фондовые рынки. С 30 июня 2000 года акции ОАО «МТС» котируются на Нью-Йоркской фондовой бирже (в виде американских депозитарных расписок) под индексом MBT.

За последние несколько лет ОАО «МТС» выросло из лидера регионального рынка Москвы в крупнейшего транснационального оператора, предоставляющего услуги 95,66 млн абонентов в разных регионах и странах (включая абонентов компании СООО «Мобильные ТелеСистемы» в Республике Беларусь). Мобильный телефон перестал быть предметом роскоши и стал неотъемлемой частью социальной и деловой жизни многих людей.

МТС не только строит собственные сети, но и, приобретая местных операторов сотовой связи, развивает их бизнес и включает их в свою единую федеральную сеть мобильной связи. Сегодня услуги МТС доступны в большинстве регионов и городов России, в том числе в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Краснодаре, Перми, Новосибирске, Хабаровске и многих других городах.

Мы гордимся тем, что внесли немалый вклад в развитие телекоммуникаций России и соседних стран мира.

* В настоящем Годовом отчете под терминами «МТС», «Компания», «Общество» и «Группа» следует понимать совокупность компаний, состоящих из ОАО «МТС» и ее дочерних обществ, под ОАО «МТС» следует понимать открытое акционерное общество «Мобильные ТелеСистемы».

Показатели, указанные в настоящем Годовом отчете, представлены по состоянию на конец 2008 года, за исключением тех показателей, в отношении которых прямо указаны иные периоды, даты.

Обращение к акционерам Президента



Уважаемые акционеры!

Результаты 2008 года свидетельствуют о том, что прошедший год был успешным для ОАО «МТС». Факторы, приведшие к успеху ОАО «МТС», позволят Компании не только справиться с вызовами глобального кризиса, но и выйти из него более сильной.

В 2008 году выручка Группы выросла на 24,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и превысила 10,2 млрд долларов, что стало возможным благодаря стабильному и эффективному росту на каждом из наших рынков присутствия. Годовая маржа OIBDA составила 50% и свидетельствует о том, что в условиях волатильности экономики и глубочайших перемен, происходящих в отрасли, мы контролируем затраты там, где это возможно.

Наблюдаемая волатильность курса валют является краткосрочным риском для ОАО «МТС», влияет на динамику потребления услуг нашими клиентами, на результаты деятельности Компании в связи с конвертацией местных валют в доллары, а также на финансовые практики и методы управления денежными средствами.

В России рост нашего бизнеса на 23%, с 157,8 до 194,3 млрд руб., стал возможным благодаря значительному росту абонентской базы, росту использования голосовых услуг и растущей популярности услуг передачи данных. Тем не менее, нами были отмечены негативные изменения в корпоративном сегменте, в частности в отношении спроса на продукты с более высокой стоимостью, такие как услуги международного роуминга и междугородняя связь. Продолжающийся экономический спад, затронувший как предприятия среднего, так и предприятия крупного бизнеса России, представляет собой угрозу краткосрочной выручке Компании.

На Украине, где мы последовательно стимулировали рост потребления, выручка за год выросла на 5,8% и составила 8,6 млрд украинских гривен. Выручка за четвертый квартал упала почти на 6%. Украина пострадала наиболее серьезно из всех наших рынков, и, несомненно, экономический спад оказал влияние на наши показатели за данный период. Учитывая, что основные рынки сбыта Украины — сталь и товары химической промышленности — находятся в упадке, дальнейшее ухудшение состояния украинской экономики также представляется возможным, что в свою очередь отрицательно скажется на курсе украинской гривны. Тем не менее, наш

бизнес находится на достаточно высоком уровне, чтобы выдержать кратковременный спад.

Как было сказано ранее, наши усилия на Украине, направленные на преобразование нашего бизнеса, начались в 2006 году, когда мы начали значительные инвестиции с целью повышения емкости и качества сети, чтобы повысить привлекательность наших предложений для клиента. К концу 2008 года восприятие ОАО «МТС» на рынке изменилось с «дорогостоящие услуги низкого качества» на «недорогие услуги высокого качества», что является хорошим ценностным предложением, так как абоненты стремятся получать большую ценность за те средства, которые они тратят.

В Узбекистане был отмечен рост абонентской базы, продолжилось развитие сети, в связи с чем наша годовая выручка в Узбекистане выросла на 58% по сравнению с аналогичным периодом в прошлом году и превысила 391 млн долларов США. За год мы более чем в два раза увеличили число абонентов, добавив более 2,8 млн абонентов. В настоящее время абонентская база составляет 5,6 млн абонентов при уровне проникновения более 44%. Сегодня услуги стандарта 3G, предоставляемые нашей компанией, уже доступны в пяти крупных городах, включая Ташкент и Самарканд, а первые сети были запущены в конце октября 2008 года. Мы понимаем, что в условиях низкого проникновения фиксированной телефонии и услуг ШПД у нас существуют хорошие возможности для дополнительного роста.

В Туркменистане годовой рост выручки на 63% объясняется в основном серьезными изменениями официальных правил обмена маната на доллары США, произошедшими в течение года. Однако основы бизнеса остаются прочными, и благодаря органическому росту наша абонентская база составила 927 тысяч, а доля рынка достигла 87%. В связи с нашим намерением развивать использование услуг передачи данных на всех наших рынках присутствия мы запустили услуги на основе технологии GPRS в июне 2008 года. Мы также начали предлагать нашим абонентам модемы МТС Коннект совместно со специально разработанными в этих целях тарифными планами.

С приходом ОАО «МТС» на рынок Армении в сентябре 2007 года мы продолжили успешное развитие нашей дочерней компании VivaCell и добились роста доли рынка с 74 до 79%, что составляет более двух миллионов наших абонентов. Выручка за год достигла 78 млрд драм. Наши финансовые и операционные результаты демонстрируют нашу способность

стимулировать рост пользования услуг и эффективно развивать наш бизнес. В Армении, как и в России и Узбекистане, мы планируем строительство сети 3G.

Что касается 2009 года, мы видим, что на наших основных рынках нас ожидают как возможности, так и трудности. Привлекательность наших продуктов и услуг, общая эффективность и финансовая стабильность Группы МТС позволяют нам проявить гибкость в условиях всеобщей напряженности и принять меры для обеспечения средне- и долгосрочного роста.

Компания ОАО «МТС» в течение долгого времени ассоциировалась с лидерством и качеством. Именно эти два свойства позволили нам увеличить долю Компании в корпоративном сегменте на наших основных рынках до более чем 50%. В период экономического спада корпоративный сегмент является наиболее уязвимым. В связи с этим мы уже в сентябре начали предлагать корпоративным клиентам ОАО «МТС» продукты, позволяющие сотрудникам, чье пользование телефонной связью было ограничено в связи с сокращением или приостановкой производства, продолжать использовать свои SIM-карты и получать при этом все преимущества корпоративного клиента.

Услуги передачи данных представляются нам сегментом, нечувствительным к текущей экономической ситуации. С 2006 года мы отмечаем существенный рост контента и трафика; общая выручка от услуг передачи данных по России выросла в четвертом квартале 2008 г. на 36% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Ситуация с услугами передачи данных сегодня напоминает ситуацию с голосовой связью 10 лет назад: низкий уровень проникновения, который будет расти за счет инвестиций в развитие сетей 3G. В 2008 году мы начали эксплуатацию в 14 крупных городах, а в 2009 году планируем увеличить эту цифру почти вдвое. Мы также развернули сеть в Москве и уверены, что к концу года, после разрешения вопросов использования частот, сеть будет запущена в метро и внутри помещений с дальнейшим обеспечением покрытия по всему городу. Будущие инвестиции, без сомнения, ускорят процесс проникновения услуг передачи данных, укрепят наш бренд и будут способствовать дальнейшему формированию наших отличий от конкурентов.

Ритейл — это еще один аспект массового рынка и один из ключевых элементов нашего бизнеса. Необходимость инвестирования в механизмы сбыта обусловлена рядом факторов: покупкой в начале четвертого квартала Евросети, крупнейшего дилера в России, нашим основным

конкурентом; переходом рынка от мультибрендовых каналов сбыта к монобрендовым; а также тем фактом, что дилерские сети являются наиболее уязвимыми в условиях текущего экономического спада.

Наш подход к розничным продажам предполагает одновременное развитие, как органическое — путем оптимизации существующей сети, так и неорганическое — путем покупки небольших и относительно эффективных сетей розничной торговли. Подтверждением этому служит наша покупка в феврале компании Telefon.ru, имеющей более 500 салонов продаж в разных регионах России. Мы также оптимизируем существующие салоны, реализуем новую концепцию салонов продаж, разработанную в 2008 году, размещаем салоны в местах с высокой проходимостью, таких как торговые центры и городские центры розничной торговли.

Качество дистрибуции также важно, и именно по этой причине мы заключили соглашение с менеджерами, входящими в состав группы «Связной» — второго по величине ритейлера в России и самого прибыльного на рынке. Управленческая команда «Связного» будет контролировать продажи продукции с брендом ОАО «МТС», применяя свой многолетний опыт на рынке, системы, разработанные для эффективного управления активами, с целью улучшения клиентского опыта абонентов ОАО «МТС». Кроме того, компания Vodafone в рамках нашего сотрудничества активно содействовала формированию и реализации идей по развитию собственной сети каналов продаж.

Для нас уже очевидно, что время незатратного привлечения абонентов проходит. Экономическая ситуация привела к тому, что началась или даже завершена консолидация многочисленных сетей розничной торговли, а в условиях уменьшения числа активных дилеров мы предвидим повышение стоимости привлечения абонентов. В связи с ростом затрат становится важным качество привлекаемых абонентов, именно поэтому мы считаем, что необходимо инвестировать в собственные монобрендовые каналы сбыта, привлекающие более лояльных и высокодоходных абонентов.

Я уверен, что после стабилизации экономической ситуации принятый нами курс в сочетании с основополагающей стабильностью нашей организации позволит нам добиться средне- и долгосрочного роста. Инвестиции, которые мы осуществляем в настоящее время, несомненно, обеспечат рост выручки как в основном, так и в новых направлениях нашего бизнеса. Инвестиции, направленные на повышение качества наших операций, позволят увеличить рост абонентской базы и повысить

эффективность маркетинговых расходов, что, в свою очередь, приведет к снижению оттока абонентов и оптимизации дилерских комиссий. Изменения рыночной ситуации и волатильность экономики могут создать дополнительные возможности совершать действия, направленные на увеличение стоимости акционерного капитала, и мы уверены, что ОАО «МТС» движется в правильном направлении.

**Президент ОАО «МТС»
М.В. Шамолин**

Положение Компании на рынке сотовой связи



Положение Компании на рынке сотовой связи

По состоянию на 31 декабря 2008 года ОАО «МТС» обладала лицензиями на работу в 82 регионах Российской Федерации. Дочерние компании ОАО «МТС» в СНГ осуществляют свою деятельность на территории Украины (ЗАО «УМС»), Республики Узбекистан (ООО ИП «УЗДУНРОБИТА»), Туркменистана (Филиал Корпорации «ВСТІ»), Республики Армения (ЗАО «К-Телеком»), а также Республики Беларусь (СООО «МТС»). Общая численность населения лицензионной территории МТС составляет около 237 млн человек.

В России услуги сотовой связи оказывают три федеральных оператора: ОАО «МТС», ОАО «ВымпелКом» и ОАО «МегаФон», — а также несколько десятков менее крупных региональных телекоммуникационных компаний, работающих в различных стандартах сотовой связи: GSM, TDMA, NMT 450 и CDMA -1х. По состоянию на 31 декабря 2008 года, по данным AC&M, проникновение услуг сотовой связи в России составило 129,4%, а общее число абонентов достигло 187,8 млн. При этом ОАО «МТС» занимает лидирующее положение в России по количеству абонентов и занимает долю рынка 34,4%, доли рынка ОАО «ВымпелКом» и ОАО «Мегафон» составляют 25,4 и 23,0% соответственно. Численность абонентов ОАО «МТС», а также его дочерних и зависимых обществ на территории России по состоянию на 31 декабря 2008 года составила 64,6 млн.

К концу четвертого квартала 2008 года лицензионный охват ОАО «МТС» достиг 82 регионов Российской Федерации из 83. Таким образом, ОАО «МТС» напрямую или через свои дочерние предприятия обладает лицензиями практически на всю территорию Российской Федерации, за исключением Пензенской области. ОАО «Мегафон» обладает лицензиями на все 83 субъекта РФ, ОАО «ВымпелКом» — на 76. Лицензией 3G на всю территорию России обладают все три федеральных оператора.

Наиболее крупными рынками услуг сотовой связи на территории Российской Федерации (по количеству абонентов) являются Москва и Московская область, а также Санкт-Петербург и Ленинградская область. В Москве и Московской области, по данным AC&M, проникновение услуг сотовой связи по состоянию на 31 декабря 2008 года составило 185,1%. Общее число абонентов всех операторов в Москве и

Московской области оценивается в 31,4 млн, при этом доля ОАО «МТС» достигает 47,4%.

Проникновение услуг сотовой связи в Санкт–Петербурге и Ленинградской области, по данным АС&М, на 31 декабря 2008 года составило 166,5%, при этом общее количество абонентов составило 10,6 млн. Доля рынка МТС фиксируется на уровне 30,8%.

Наиболее значимым из региональных рынков (за исключением Москвы и Санкт–Петербурга) является Краснодарский край (с учетом Республики Адыгея), в котором количество абонентов сотовой связи по состоянию на 31 декабря 2008 года, по оценкам АС&М, превысило 7,2 млн, а уровень проникновения составил 139,6%. Кроме того, в 14 регионах Российской Федерации численность абонентов операторов сотовой связи превысила рубеж 3 млн: Нижегородская область, Республика Татарстан, Республика Башкортостан, Самарская область, Саратовская область, Волгоградская область, Ростовская область, Челябинская область, Пермский край, Новосибирская область, Красноярский край, Кемеровская область, Иркутская область, Приморский край, — а в Свердловской области достигла уровня 5,4 млн абонентов.

По итогам четвертого квартала 2008 года количество абонентов дочерних и зависимых компаний ОАО «МТС» в странах СНГ составило: Украина (ЗАО «УМС») — 18,1 млн, Республика Узбекистан (ООО ИП «УЗДУНРО–БИТА») — 5,6 млн, Туркменистан (Филиал Корпорации «ВСТІ») — 927 тыс., Республика Армения (ЗАО «К–Телеком») — 2,0 млн, Республика Беларусь (СООО «МТС», не консолидируется в финансовую отчетность группы МТС) — 4,3 млн абонентов.

Перспективы развития Компании



Перспективы развития Компании

Являясь одним из ведущих игроков на телекоммуникационном рынке России и СНГ, ОАО «МТС» стремится использовать существующий потенциал роста во всех наиболее динамичных сегментах отрасли. В настоящее время наиболее перспективным направлением, по нашему мнению, является рынок мобильного и фиксированного широкополосного доступа. Спрос на услуги передачи данных имеет существенный потенциал роста как в корпоративном, так и в массовом сегменте. На текущий момент ОАО «МТС» предлагает услуги передачи данных и связанные с ними дополнительные сервисы, используя существующие сети GSM (GPRS/EDGE), а также активно развивает сети третьего поколения, которые уже работают в России, Узбекистане и Армении. Отдельным направлением является проект CDMA-450, успешно осуществляемый на Украине. ОАО «МТС» внимательно отслеживает ситуацию на рынке фиксированного ШПД и готово к различным сценариям выхода на этот сегмент. В долгосрочной перспективе мы ожидаем появления целых классов новых сервисов на базе услуг фиксированной и мобильной передачи данных, таких как услуги, связанные с позиционированием, мобильными платежами, телематические сервисы (machine-to-machine services) и т.п.

В традиционном для Компании сегменте мобильной телефонии важнейшими факторами роста являются повышение общего уровня пользования услугами связи и более активное потребление абонентами дополнительных услуг, имеющих большую доходность. В качестве основных инструментов стимуляции потребления ОАО «МТС» использует сегментно-ориентированные тарифные предложения и широкий спектр дополнительных услуг. На ряде рынков присутствия Компании сохраняется потенциал органического роста за счет увеличения численности абонентской базы, и в этом отношении ОАО «МТС» фокусируется на обеспечении собственного лидерства в привлечении новых абонентов. Помимо перечисленного, Компания отслеживает возможности неорганического роста как на рынках присутствия, так и за его пределами. Мы обладаем достаточным опытом интеграции приобретенных компаний, что позволяет эффективно включать их в структуру бизнеса ОАО «МТС» и максимально быстро получать положительный экономический эффект.

Произошедшие в течение 2008 года изменения глобальной экономической системы могут негативным образом повлиять на динамику роста телекоммуникационного рынка в целом и ОАО «МТС» в частности. Среди

основных общеэкономических негативных факторов наиболее значимыми являются:

- сокращение уровня потребления на корпоративном и массовом рынках, что может отрицательно повлиять на уровень доходов Компании в национальной валюте;
- повышение «стоимости денег» и сложность привлечения заемных средств, что может оказать негативное влияние на инвестиционную активность Компании;
- девальвация национальных валют на рынках присутствия, которая может оказать негативное влияние на уровень доходов, исчисляемый в иностранной валюте.

Важнейшее изменение на ключевом рынке, в России, — консолидация в руках сотовых операторов рынка мобильной розницы, которая является основным каналом привлечения абонентов и снижения уровня оттока. Оперативно реагируя на происходящие изменения, Компания существенно активизировала свои действия по построению собственной мощной монобрендовой сети продаж и обслуживания и намерена сохранить и усилить свою конкурентоспособность в этом направлении.

На наш взгляд, действие перечисленных выше факторов не приведет к изменению перечня наиболее приоритетных направлений развития, хотя и может негативно повлиять на динамику роста соответствующих сегментов бизнеса. В связи с этим в ОАО «МТС» был подготовлен ряд сценариев дальнейшего развития событий и разработаны соответствующие планы действий, которые будут реализовываться по мере развития ситуации в 2009 году. В настоящее время ОАО «МТС» остается нацеленной на рост доходов в локальной валюте и сохранение достаточного, с точки зрения акционеров, уровня рентабельности. Менеджмент ОАО «МТС» уверен, что текущие условия внешней среды не окажут катастрофического воздействия на потенциал развития Компании, и продолжает действовать исходя из главной цели — удержание лидерства на рынке услуг сотовой связи на территории России и стран СНГ.

Стратегия развития Компании (приоритетные направления деятельности)



Стратегия развития Компании

Основной стратегической целью ОАО «МТС» является сохранение и усиление позиции лидирующего оператора сотовой связи на всех рынках присутствия. В рамках достижения этой цели главным приоритетом Компании является использование всех возможностей роста при одновременном повышении эффективности деятельности и сохранении общего уровня рентабельности бизнеса. ОАО «МТС» стремится к сохранению и усилению своей рыночной позиции, осуществляя инвестиции в развитие сети, отслеживая и применяя передовые технологические решения, разрабатывая новые продукты и предлагая абонентам новые виды услуг. Кроме того, Компания постоянно отслеживает возможности расширения своего присутствия на рынках мобильной связи и в смежных секторах телекоммуникационной индустрии в странах СНГ и на растущих рынках за его пределами.

Основой для принятия управленческих решений в ОАО «МТС» остается одобренная в 2007 году и уточненная в сентябре 2008 года стратегия «3+2» (см. рис. 1 на стр. 21), эффективность которой подтверждается высокими результатами деятельности Компании.

Принимая во внимание усложнение общей макроэкономической ситуации, в рамках реализации целей обеспечения лучшего клиентского опыта и повышения эффективности затрат в Компании применяется принцип дифференциации качества сети. Это позволяет оптимизировать затраты на инвестиции в оборудование 2G без ущерба для реализации основной цели в данном направлении — восприятие абонентами ОАО «МТС» как лидирующего по уровню качества оператора. При этом Компания оперативно реагирует на действия конкурентов и готова интенсифицировать по мере необходимости свои действия на наиболее значимых рынках присутствия.

Стремясь к развитию услуг на основе передачи данных и контента, ОАО «МТС» осуществляет сбалансированное развитие EDGE и 3G и стремится к получению максимального экономического эффекта от услуг передачи данных по мере готовности рынка к новым продуктам и услугам. Строительство 3G сети МТС не планируется вести опережающими темпами, что позволит сократить капитальные затраты, но в то же время гарантировать рост компании в данном направлении не ниже роста общего уровня рынка.

Ведущий коммуни- кационный бренд в СНГ	Рост	
	1	<p>Обеспечение лучшего клиентского опыта</p> <ul style="list-style-type: none"> • Обеспечение наилучшего качества во всех точках соприкосновения с клиентом • Увеличение ценности клиента в течение всего «срока жизни» • Стимулирование спроса
	2	<p>Развитие услуг на основе передачи данных и контента</p> <ul style="list-style-type: none"> • Наилучший пользовательский опыт в Интернете • Инновационные услуги и привлекательный ассортимент контента • Обширное и быстрое развитие инфраструктуры (3G)
	3	<p>Экспансия в СНГ и на развивающихся рынках</p> <ul style="list-style-type: none"> • Консолидация рынков в странах присутствия в СНГ • Увеличение присутствия в СНГ • Реализация возможностей роста за пределами СНГ
	+	
	Эффективность	
Высокий доход для акционе- ров	+1	<p>Эффективность затрат</p> <ul style="list-style-type: none"> • Непрерывные усилия по повышению эффективности затрат и процессов • Реализация синергетических эффектов в рамках бизнеса в СНГ • Оптимальные технологические решения
	+2	<p>Развитие Группы МТС</p> <ul style="list-style-type: none"> • Эффективная организация и процессы в Группе • Развитие лучшей в своем классе команды и привлекательной корпоративной культуры • Активная позиция в сфере корпоративной и социальной ответственности

Рис. 1. Стратегия «3+2»

В рамках M&A активности наиболее приоритетными для Компании являются рынки России и СНГ, рискованные направления инвестиций в страны с нестабильной экономической ситуацией имеют меньший приоритет. При этом принимается во внимание, что, помимо собственно цены сделки, приобретение операторов влечет за собой потребность в дополнительных инвестициях на построение сети, что в текущих условиях будет сопряжено с существенными трудностями, связанными с привлечением дополнительных заемных средств.

В целом в рамках инвестиционной деятельности Компания учитывает усложнение ситуации на рынке заемного капитала и при принятии инвестиционных решений проводит оценку качества проектов как с точки зрения финансовой эффективности, так и с точки зрения стратегических приоритетов Компании. Абсолютно необходимым условием при этом является обеспечение выполнения обязательств перед кредиторами и акционерами, а также сохранение оптимального уровня долговой нагрузки в условиях крайне ограниченных возможностей увеличения и реструктуризации долга.

С учетом коренных изменений на российском рынке сотовой розницы менеджмент ОАО «МТС» принял решение о создании собственной монобрендовой сети дистрибуции, что позволит сохранить лидирующие позиции Компании по уровню подключений, обеспечит стабильность и независимость каналов продаж и обслуживания. Также увеличение точек соприкосновения с клиентом существенно расширит возможности развития бренда ОАО «МТС» и в перспективе будет способствовать повышению его стоимости. Кроме того, реализация данной концепции в России обеспечит потенциал для построения собственной сети дистрибуции на других рынках в случае возникновения способствующих этому условий.

Оптимизация операционных затрат продолжает оставаться ключевым элементом повышения эффективности деятельности компании. В новых условиях в этом направлении открываются дополнительные возможности, связанные с общим спадом деловой активности и готовностью партнеров вести переговоры о снижении уровня цен, корректировке схем оплаты и реализации прочих мер, способствующих оптимизации издержек.

Мы убеждены, что реализация принятой стратегии позволит и в дальнейшем реализовывать основную цель, поставленную перед Компанией акционерами, — быть лидирующим оператором сотовой связи на всех рынках присутствия.

Отчет Совета директоров Компании о результатах развития Компании по приоритетным направлениям ее деятельности



Отчет Совета директоров Компании о результатах развития Компании по приоритетным направлениям ее деятельности

ОАО «МТС» в 2008 году продолжила реализацию своей корпоративной стратегии, выполняя взятые на себя обязательства в отношении:

- роста на основных рынках Компании;
- создания стоимости на развивающихся рынках;
- развития мобильного широкополосного доступа на рынках присутствия;
- сохранения экономической эффективности и дальнейшего развития Группы.

По итогам 2008 года, численность абонентской базы Группы МТС увеличилась до 95,7 млн абонентов по сравнению с 85,8 в 2007 году (включая абонентов СООО «МТС» в Беларуси). Консолидированная выручка выросла на 24,2% в годовом исчислении до 10,245 млрд долларов благодаря увеличению абонентской базы и росту пользования услугами. Консолидированный показатель OIBDA вырос на 21,7% по сравнению с 2007 годом до 5,140 млрд долларов (маржа OIBDA составила 50,2%) благодаря продолжающемуся росту выручки и контролю над затратами. Консолидированная чистая прибыль снизилась на 6,8% в годовом исчислении до 1,930 млрд долларов из-за убытков, связанных с изменением курсов валют и курсовой разницы по номинированному в долларах долгу. Положительный чистый денежный поток компании за 2008 год составил 2,148 млрд долларов.

Среди достижений Компании в 2008 году необходимо отметить запуск сетей 3G в России и в Узбекистане, активное строительство 3G сети в трех крупнейших городах Армении. Еще одним важным событием стало заключение стратегических партнерств с крупнейшими мировыми компаниями: подписано соглашение с Vodafone об эксклюзивном

стратегическом неакционерном партнерстве, начаты официальные продажи iPhone 3G™, запущена услуга BlackBerry™.

Год ознаменован также выходом бренда МТС на рынок Индии: в декабре 2008 года было подписано соответствующее соглашение с индийским мобильным оператором Shyam Telelink, дочерней компанией АФК «Система». Говоря о бренде МТС, необходимо отметить, что он стал первым и единственным российским брендом, который вошел в число 100 лидирующих мировых брендов по рейтингу BRANDZ™, опубликованному Financial Times и ведущим международным исследовательским агентством Millward Brown.

На рынке России МТС активно реализует свой потенциал, выручка Компании выросла в годовом исчислении на 23,2%, а MOU показывает увеличение со 157 до 208 минут. Достаточно стабильным в кризисных условиях второй половины 2008 года показал себя рынок Украины: рост выручки по итогам 2008 года составил 5,8%, на 1,7% уменьшился отток абонентов благодаря запуску привлекательных тарифов и VAS-услуг, но на фоне изменения курса валют на 14,4% уменьшилась чистая прибыль Компании. Рынки Узбекистана и Туркменистана показывают рост выручки свыше 50% (57,5 и 63,4% соответственно). Положительная динамика роста выручки в Армении (4Q07–4Q08) составляет 7,8%.

Несмотря на изменения валютных курсов, а также кризисные явления на рынках присутствия Группы, МТС с уверенностью смотрит на перспективы 2009 года, который станет годом оптимизации и, следовательно, усиления бизнеса Компании.

**Председатель Совета директоров ОАО «МТС»
В.Г. Савельев**

Основные события



Основные события

1. Назначение г-на Михаила Шамолина президентом ОАО «МТС» в мае 2008 года

29 мая 2008 года Совет директоров ОАО «МТС» в соответствии с действующим Уставом Общества принял решение назначить на должность единоличного исполнительного органа (президента) ОАО «МТС» Михаила Шамолина, до этого момента возглавлявшего Бизнес-единицу «МТС Россия» в должности вице-президента МТС.

Михаил Шамолин пришел в ОАО «МТС» в 2005 году на должность вице-президента по продажам и абонентскому обслуживанию. Через год он возглавил Бизнес-единицу «Россия» — крупнейшее подразделение ОАО «МТС», обеспечивающее три четверти доходов Группы.

2. Запуск сетей 3G в России в мае 2008 года. На конец 2008 года сеть 3G ОАО «МТС» действует в 15 городах РФ

Города Санкт-Петербург, Казань, Сочи и Екатеринбург стали первыми городами в России, где в мае 2008 года ОАО «МТС» развернуло сети нового поколения. На конец 2008 года сети 3G от ОАО «МТС» действовали уже в 15 городах РФ.

Развитие 3G существенно улучшит качество и удобство пользования уже существующими услугами и сервисами по обмену данными: абоненты получают высокую скорость загрузки мультимедийного контента, удобство работы с электронной почтой, файловыми приложениями, он-лайн играми.

3. Размещение трех облигационных выпусков на 30 млрд руб. в 2008 году

Первый рублевый облигационный займ на сумму 10 млрд руб. со сроком погашения в 2018 году и двухлетней офертой (опцион «пут») был успешно размещен 24 июня 2008 года.

23 октября 2008 года размещен второй выпуск рублевых облигаций на сумму 10 млрд руб. со сроком погашения в 2013 году.

28 октября 2008 года размещен третий рублевый облигационный займ на сумму 10 млрд руб. со сроком погашения в 2015 году.

4. Привлечение кредита от «Газпромбанка» (открытое акционерное общество) на 300 млн евро в декабре 2008 года

ОАО «МТС» привлекло кредит на 300 млн евро у «Газпромбанка» (открытое акционерное общество). Срок предоставления кредита составляет 2,5 года. Предоставленные средства будут использованы на общекорпоративные нужды Компании, в том числе на финансирование ее текущей финансово-хозяйственной деятельности и программы капитальных вложений.

5. Начало продаж iPhone 3G™ в октябре 2008 года

Продажи моделей смартфона iPhone™ 3G со встроенной памятью 8 гигабайт и 16 гигабайт начались в салонах-магазинах ОАО «МТС» 3 октября 2008 года.

Устройство поддерживает стандарты GSM и 3G, оборудовано встроенным GPS-приемником для поддержки сервисов местоопределения, базируется на программном обеспечении версии 2.0, поддерживает протокол Microsoft Exchange ActiveSync и несколько сотен сторонних приложений, доступных в новом магазине App Store. ОАО «МТС» разработало для пользователей iPhone специальные тарифные планы «i-Онлайн» и «SIM».

6. Расширение в октябре 2008 года количественного состава Совета директоров ОАО «МТС» с семи до девяти представителей, увеличение количества независимых директоров до трех человек

Количественный состав Совета директоров ОАО «МТС» увеличился с семи до девяти человек, из которых трое являются независимыми. Изменение количественного состава обусловлено требованием российского законодательства, которое предусматривает не менее девяти директоров в составе Совета директоров, если число акционеров общества превысило 10 000 человек.

7. Подписание соглашения с компанией Vodafone об эксклюзивном стратегическом неакционерном партнерстве в октябре 2008 года

ОАО «МТС» заключило эксклюзивное стратегическое неакционерное партнерство с ведущим международным оператором мобильной связи Vodafone, направленное на расширение маркетинговых и технологических возможностей обеих компаний. Четырехлетнее соглашение о партнерстве распространяется на территорию России, Украины, Узбекистана, Туркменистана и Армении.

Сотрудничество с Vodafone позволит ОАО «МТС» получить эксклюзивный доступ к лучшим практикам, портфелю продуктов и маркетинговым и технологичным разработкам Vodafone, а также возможность участвовать в глобальных программах закупок сетевого и абонентского оборудования.

8. Запуск сети 3G в Узбекистане в декабре 2008 года

В декабре 2008 года ОАО «МТС» объявило о начале коммерческой эксплуатации инновационной сети 3G в Ташкенте. В Узбекистане строится совмещенная сеть 2G/3G с использованием существующих площадок под базовые станции без существенной переконфигурации сети GSM. Абоненты компании, находясь в зоне действия сети 3G, могут пользоваться всеми существующими на данный момент в сети 2G дополнительными услугами, а также такими инновационными сервисами, как «Видеозвонок» и «Скоростной Интернет 3G». Сегодня зона покрытия 3G в Узбекистане значительно расширена — сети 3G от ОАО «МТС» действуют также в Самарканде, Бухаре, Ургенче и Хиве.

9. Завершение выплаты дивидендов за 2007 год в декабре 2008 года

ОАО «МТС» завершило выплату дивидендов за 2007 год в полном объеме 31 декабря 2008 года — в срок, установленный в решении годового общего собрания акционеров и Уставом ОАО «МТС». Общий размер дивидендов по итогам 2007 года составил 29,58 млрд руб.; размер дивиденда на одну обыкновенную акцию ОАО «МТС» составил 14,84 руб.

10. Подписание в декабре 2008 года соглашения с индийским мобильным оператором Shyam Telelink, дочерней компанией АФК «Система» по использованию бренда МТС на индийском рынке

Компания Shyam Telelink получила возможность использовать бренд МТС в собственных имиджевых и рекламных коммуникациях на территории Индии. Сотрудничество ОАО «МТС» и Shyam Telelink по использованию бренда МТС осуществляется на возмездной основе и определяется соответствующим регламентом. Данное соглашение не подразумевает участия ОАО «МТС» в операционной деятельности Shyam Telelink, в том числе в части вывода на индийский рынок продуктов и сервисов ОАО «МТС».

11. Бренд МТС стал первым и единственным российским брендом, который вошел в число 100 лидирующих мировых брендов по рейтингу BRANDZ™, опубликованному Financial Times и ведущим международным исследовательским агентством Millward Brown

Бренд МТС стал первым и единственным российским брендом, который вошел в число 100 лидирующих мировых брендов по рейтингу BRANDZ™, опубликованному Financial Times и ведущим международным исследовательским агентством Millward Brown.

Стоимость бренда МТС в рейтинге оценена в 8,077 млрд долларов. Методика рейтинга учитывает доходы от нематериальных активов и позиции бренда на рынках присутствия компании. ОАО «МТС» заняло в TOP-100 самых влиятельных мировых брендов 89-ое место.

ОАО «МТС» также вошло в десятку крупнейших брендов по индексу «Импульс бренда» (Brand Momentum), получив наивысшую оценку по десятибалльной шкале. Данный индекс отражает перспективы краткосрочного роста стоимости бренда и учитывает текущую рыночную стоимость и потенциал роста компании.

Результаты деятельности Компании за 2008 год

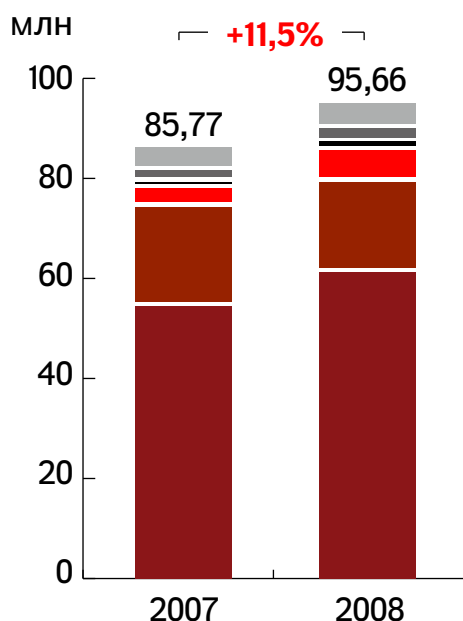


Результаты деятельности Компании за 2008 год

Основными факторами конкурентоспособности ОАО «МТС» являются: широта охвата сети и внутрисетевого роуминга, традиционно высокое качество услуг связи, выгодные тарифные предложения, учитывающие потребности различных сегментов рынка, широкий спектр дополнительных услуг.

Эти факторы позволяют Компании стабильно увеличивать уровень доходов как за счет роста абонентской базы, так и за счет увеличения интенсивности потребления услуг.

Динамика роста абонентской базы Группы



Абонентская база (млн чел.)	2007	2008	Изменение
Россия	57,43	64,63	12,5%
Украина	20,00	18,12	(9,4%)
Узбекистан*	2,80	5,65	101,8%
Туркменистан	0,36	0,93	158,3%
Армения	1,38	2,02	46,4%
Беларусь**	3,80	4,32	13,7%
Итого	85,77	95,66	11,5%

* С 01.01.2008 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.

- Численность абонентов Группы МТС превысила 95 млн человек в конце 2008 г.
- Абонентская база в России в 2008 г. увеличилась на 7,2 млн абонентов за счет запуска привлекательных тарифов и сезонных маркетинговых предложений.
- Активный рост новых подключений на рынках СНГ за счет расширения покрытия и развития дилерской сети.
- Рост абонентской базы Группы за год составил 9,89 млн (+11,5%).

Россия

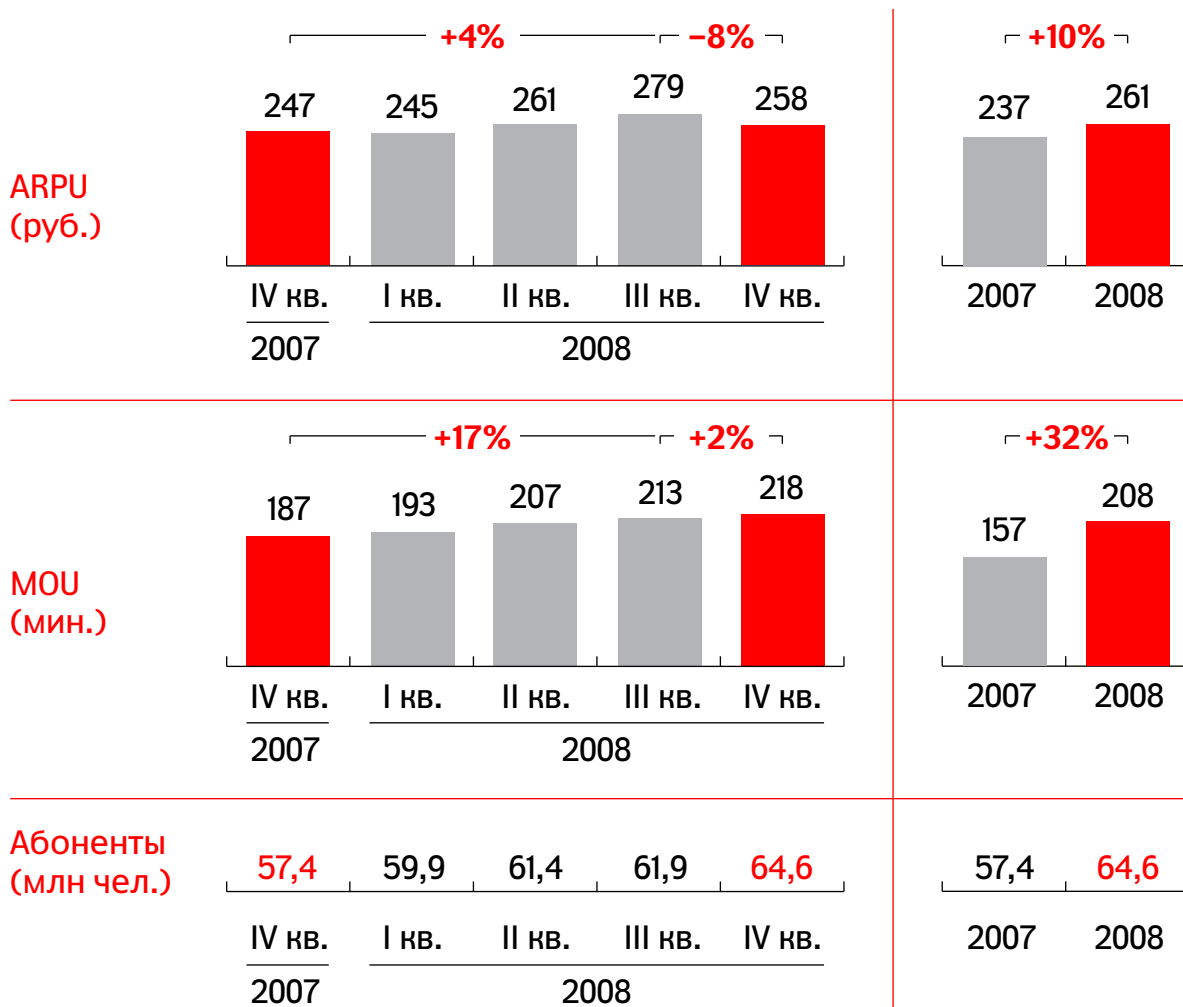
Российский телекоммуникационный рынок характеризуется быстрым ростом абонентской базы и доходов. На конец 2008 года, по данным АС&М, проникновение (в SIM-картах) составило 129,4%, или 187,8 млн абонентов. Наиболее высокий уровень проникновения наблюдается в Москве и Санкт-Петербурге — более 185,1% и 166,5% соответственно.

Доля абонентов ОАО «МТС» в Москве, по данным АС&М, составляет 47,4%, в Санкт-Петербурге — 30,8% и в целом по России — 34,4%.

Положительным итогом 2008 года является сохранение лидерства Компании не только по количеству полученных доходов, но и по росту абонентской базы.

Для удержания лидирующих позиций на рынке Компания продолжает работу, направленную на предоставление абонентам не только высококачественных услуг, но и максимально выгодных тарифов, а также на расширение охвата сети, повышение качества связи и уровня обслуживания абонентов.

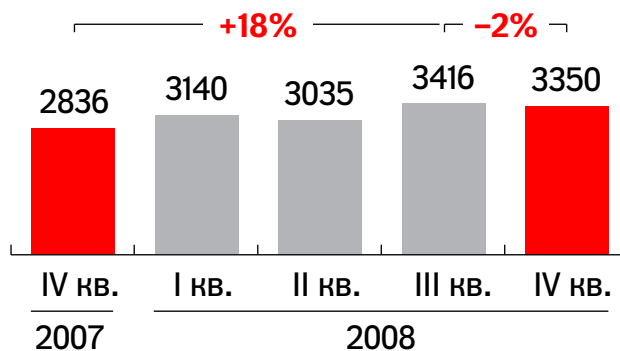
Россия: операционные показатели



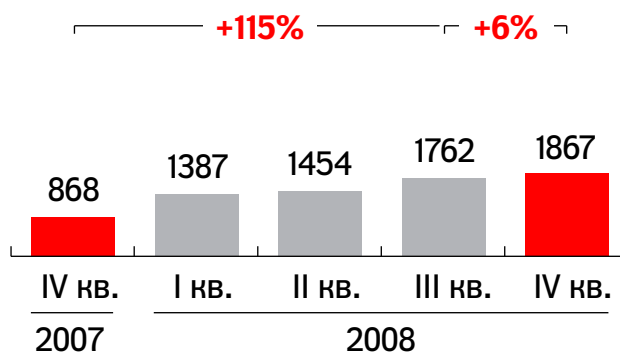
- Снижение квартального ARPU в связи с существенным ростом абонентской базы в конце года.
- Рост пользования в годовом исчислении благодаря успешным маркетинговым кампаниям и привлекательным тарифным предложениям МТС.

Россия: операционные показатели*

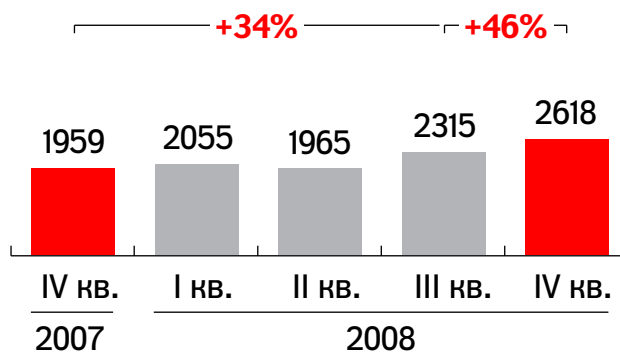
Выручка от услуг
передачи сообщений
(млн руб.)



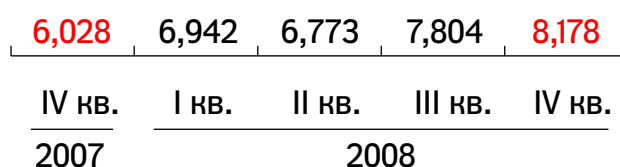
Выручка от услуг
передачи данных
(млн руб.)



Выручка от контентных
услуг (млн руб.)



Общая выручка от VAS
(млн руб.)**



* Включены доходы от предоставления услуг в роуминге.

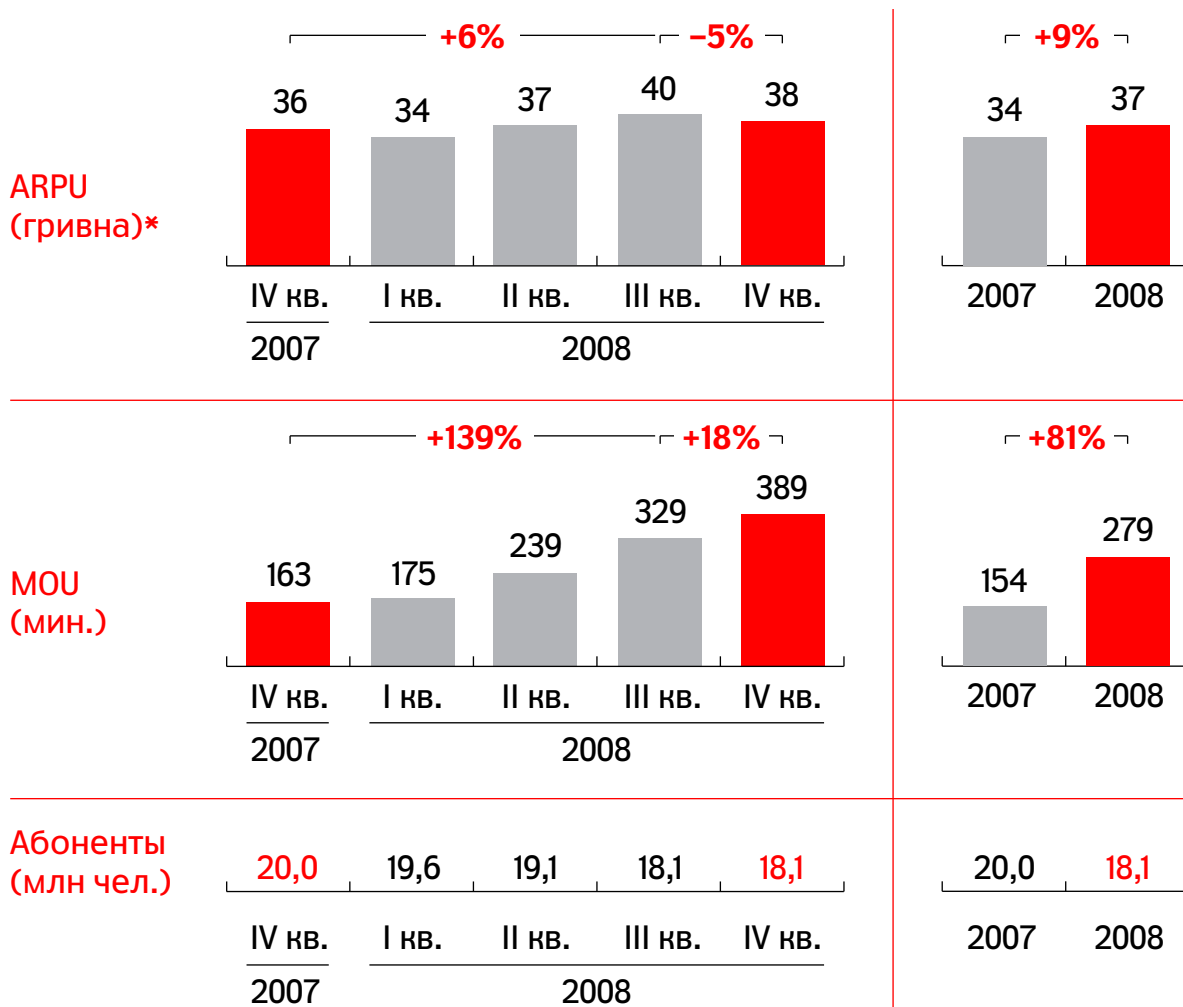
** За исключением SMS-сообщений и пакетов данных, включенных в пакетные тарифные предложения.

- Значительный рост выручки от VAS–услуги в 2008 году обусловлен раз-
вертыванием сетей 3G в регионах РФ и запуском привлекательных VAS–
предложений.
- Основные инициативы в четвертом квартале 2008 года:
 - запуск новой версии «МТС Коннект» с более привлекательной це-
ной и новыми моделями USB–модемов;
 - развитие сетей 3G;
 - запуск услуги «Почта он–лайн» для массового рынка;
 - запуск сервиса «SMS–группа» для отправки сообщений группе
пользователей через Web–интерфейс;
 - запуск услуги «Поймай GOOD'OK», позволяющей скопировать гудок
вызываемого абонента;
 - запуск ориентированного на молодежь тарифа «Red Music» с экс-
клюдивным контентом для пользователей;
 - запуск мобильной версии RuTube, самого популярного в России
сайта с пользовательским контентом;
 - новогодняя кампания по продвижению MMS.

Украина

Начиная с 2003 года рынок мобильной связи на Украине активно растет.

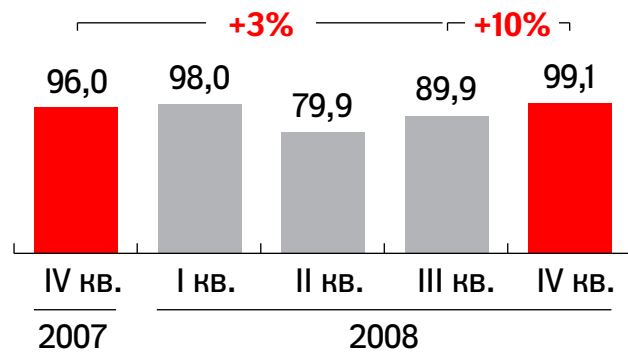
По данным исследовательской компании АСМ–Consulting, на конец 2008 года проникновение услуг в стране составило 120,8%, или 55,8 млн абонентов. Численность абонентов ОАО «МТС» на Украине (ЗАО «УМС») на конец года составила 18,1 млн, или 32,5% рынка. Компания предоставляет услуги в стандарте GSM 900/1800, CDMA 450 на всей территории страны.

Украина: операционные показатели


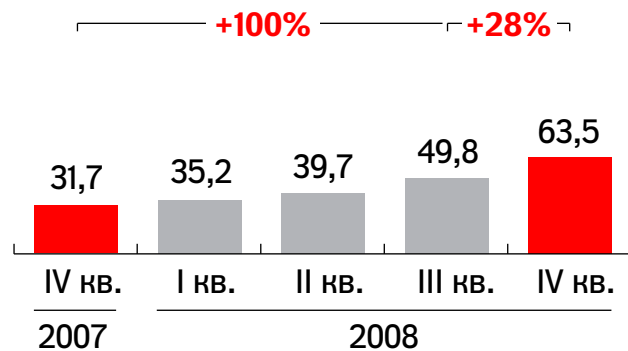
- Позитивная динамика ARPU благодаря мероприятиям по формированию качественной абонентской базы.
- Рост MOU обусловлен кампаниями по стимулированию голосовых вызовов и повышению лояльности.
- Стабилизация абонентской базы благодаря повышению качества сети и привлекательным предложениям.

Украина: операционные показатели

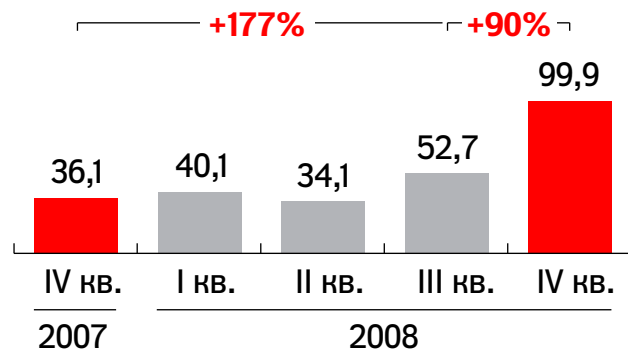
Выручка от услуг
передачи сообщений
(млн гривен)



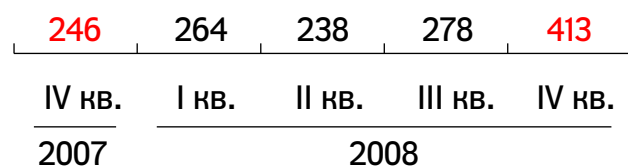
Выручка от услуг
передачи данных
(млн гривен)



Выручка от контентных
услуг (млн гривен)



Общая выручка от VAS
(млн гривен)*



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

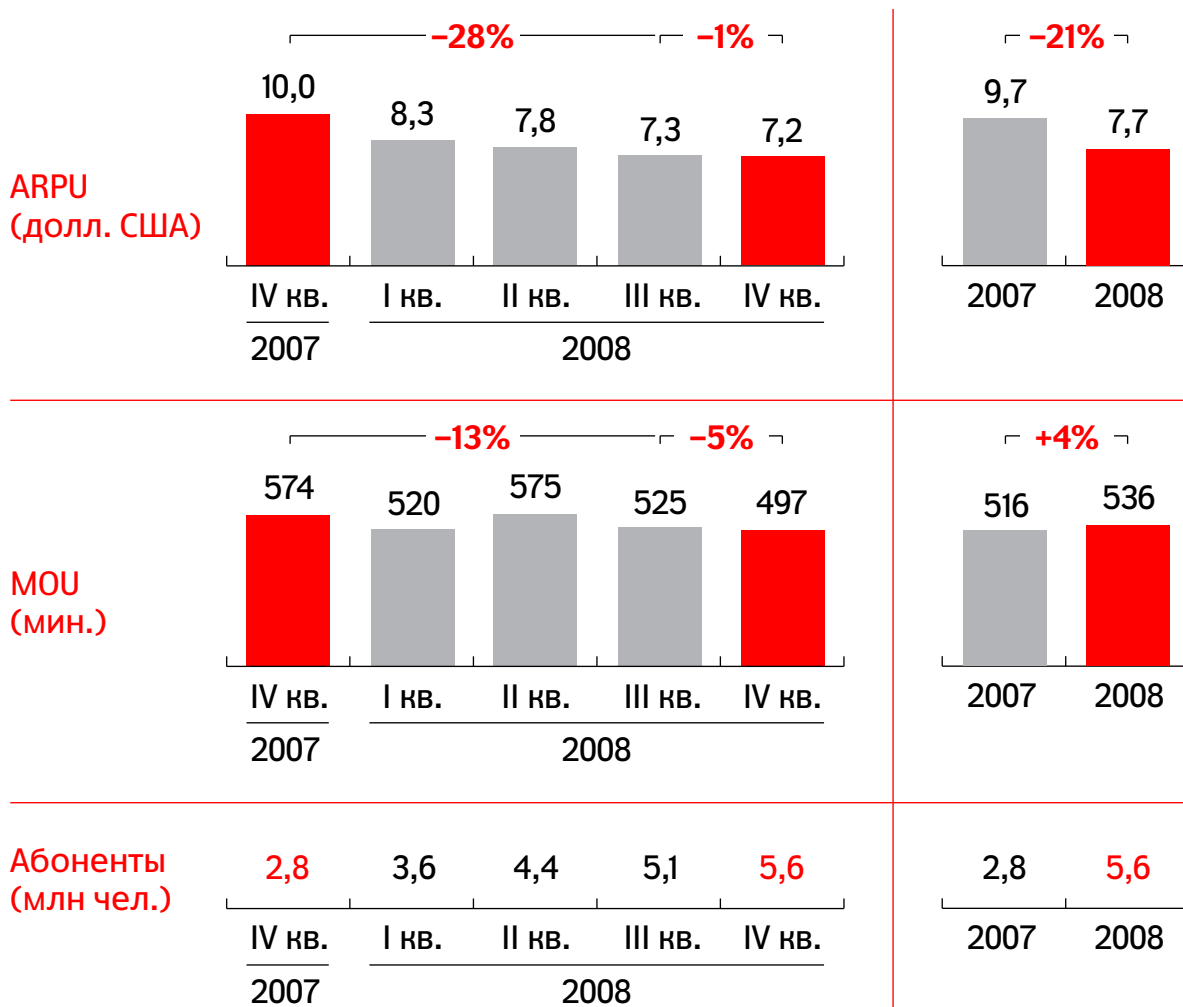
- Существенный рост потребления VAS–услуг благодаря повышению качества сети и развитию сети CDMA–450, ориентированной на передачу данных
- Основные инициативы в четвертом квартале 2008 года:
 - рост выручки от контент–услуг благодаря SMS–викторине «100 машин за 100 дней»;
 - запуск в октябре 2008 года предложения для продвижения MMS — «MMS по цене SMS»;
 - развитие сети CDMA в регионах страны;
 - запуск информационно–развлекательного сервиса «МТС Клик»;
 - пользователи сервиса «SMS банкинг», работающего с 25 ведущими банками Украины, в 2008 году отправили более 57 миллионов SMS–сообщений;
 - запуск сервиса по переводу средств на лицевой счет абонента на тарифе «Супер МТС».

Узбекистан

По оценкам Компании, проникновение услуг в стране за 2008 год увеличилось на 22 п.п. и составило 44%, или приблизительно 12,3 млн абонентов.

ОАО «МТС» в Узбекистане предлагает услуги, используя технологии TDMA, GSM 900 и GSM 1800.

Численность абонентов ОАО «МТС» увеличилась за год на 2,8 млн и на конец года составила 5,6 млн абонентов — это 46% рынка Узбекистана. Благодаря получению лицензии на предоставление услуг Интернет и на использование сетей 3G на всей территории страны, а также используя технологию WiMAX, в 2009 году Компания планирует не только удерживать лидирующие позиции на рынке, но и увеличить долю рынка с одновременным предоставлением инновационных сервисов, включая услуги широкополосного Интернет-доступа.

Узбекистан: операционные показатели


- Снижение ARPU обусловлено растущей долей частных пользователей в структуре абонентской базы компании при уровне проникновения мобильной связи 44%.
- Снижение квартального MOU связано с привлечением абонентов массового рынка.
- Удвоение абонентской базы за 2008 год.

Туркменистан

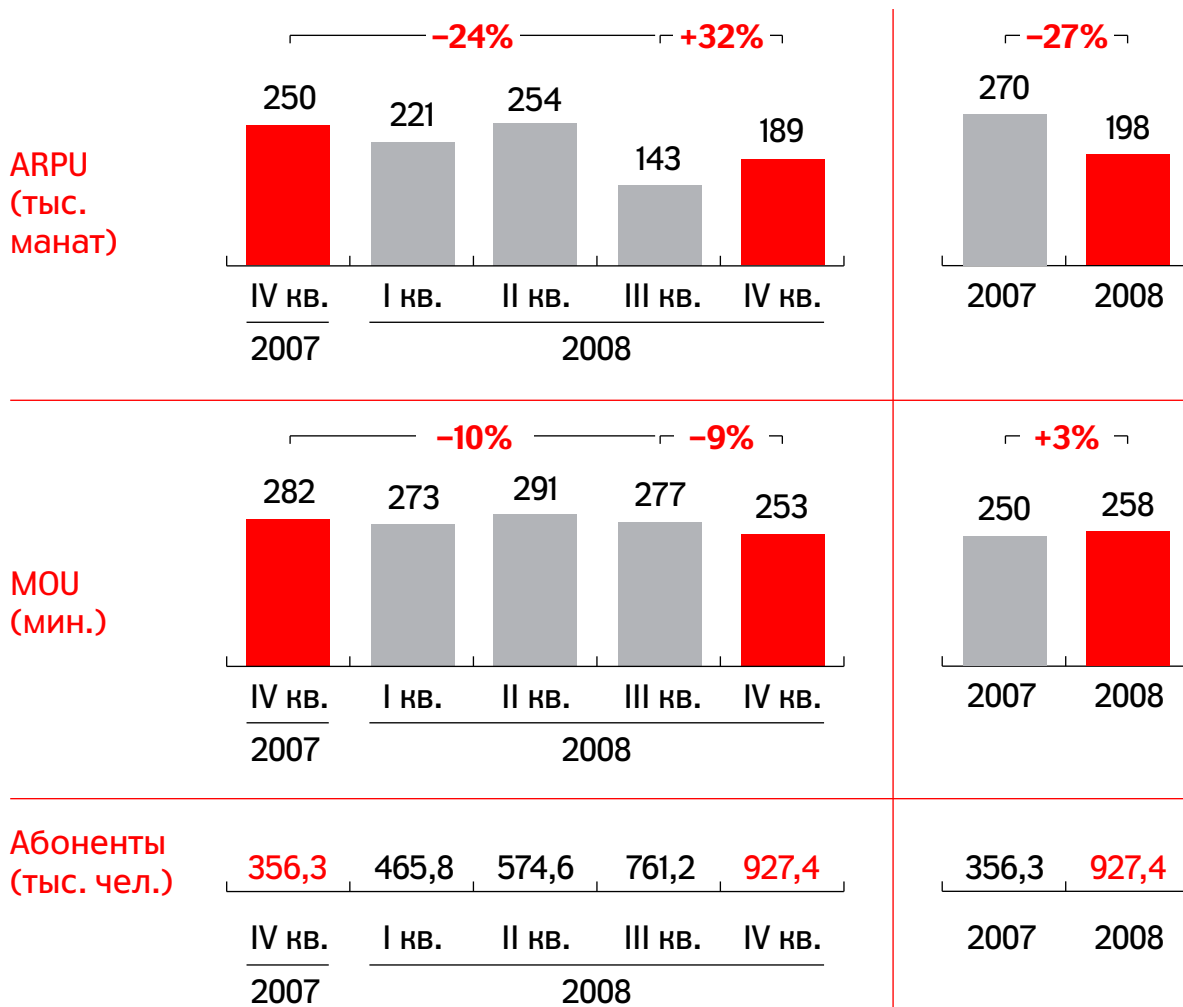
Наряду с телекоммуникационным рынком Узбекистана, рынок Туркменистана также можно охарактеризовать как рынок с низким уровнем проникновения.

За 2008 год проникновение увеличилось на 11,7 п.п. и составило 19,1%, или приблизительно 1,1 млн абонентов.

ОАО «МТС» в Туркменистане предлагает услуги в стандарте GSM 900/1800. Численность абонентов ОАО «МТС» на конец 2008 года составила 927 тыс., доля рынка — 87%.

На рынке Туркменистана Компания традиционно занимает позицию абсолютного лидера и продолжает увеличивать долю рынка не только благодаря высокому качеству услуг, но и посредством постоянного вывода на рынок новых тарифных предложений, ориентированных на различные целевые сегменты рынка.

В 2008 году Компания смогла предложить своим абонентам ряд совершенно новых, еще более выгодных тарифных планов («Велаят», «Дружба», «Интернет»).

Туркменистан: операционные показатели


- Снижение ARPU в годовом исчислении обусловлено растущей долей частных пользователей в структуре абонентской базы.
- Снижение MOU в квартальном исчислении благодаря привлечению абонентов массового рынка по мере роста проникновения.
- Абонентская база за год выросла более чем на 571 тысяч пользователей.

Армения

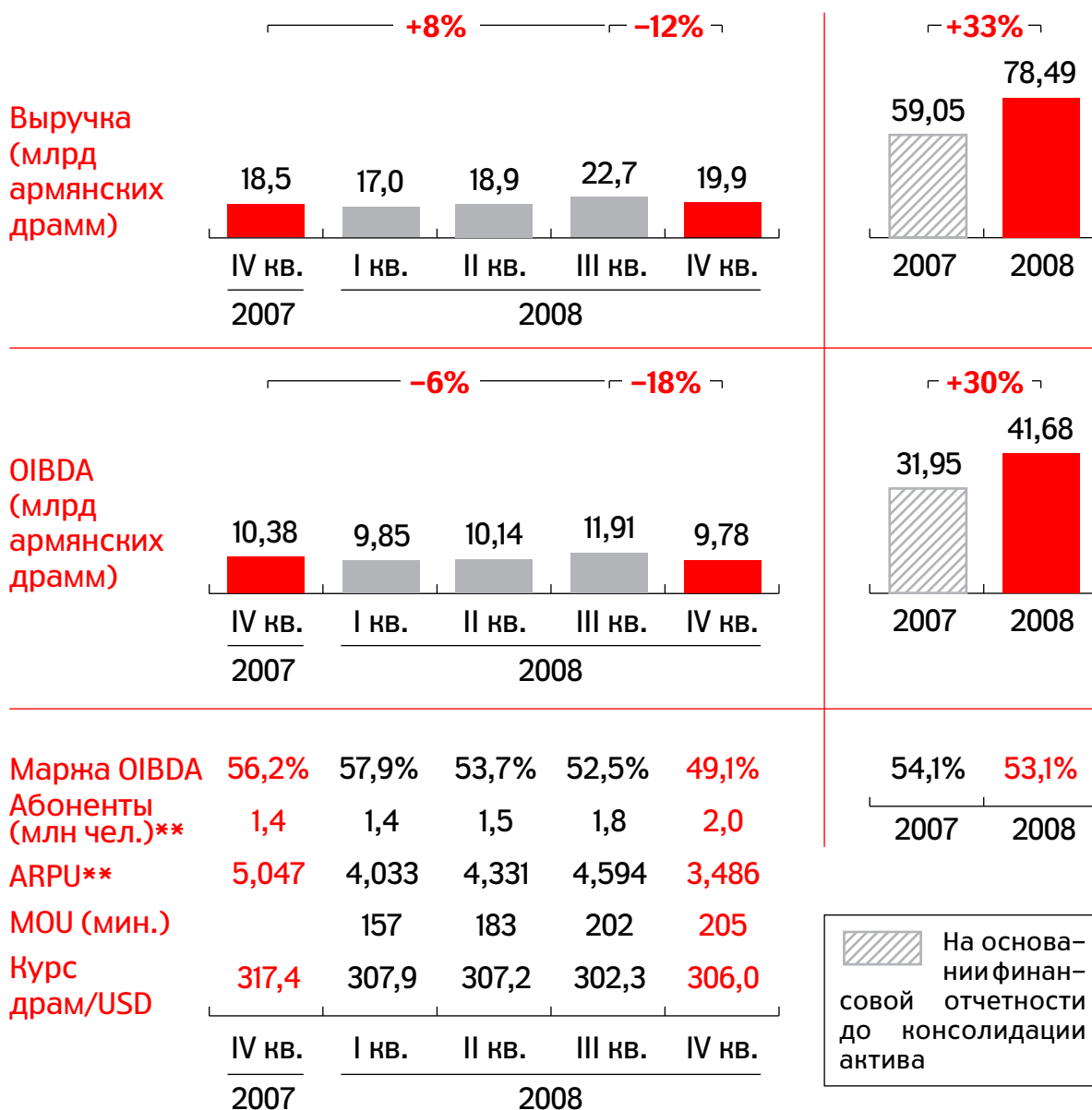
В сентябре 2007 года Компания приобрела ведущего оператора на рынке Армении, предоставляющего услуги мобильной связи под торговой маркой «VivaCell» в стандарте GSM 900/1800. В третьем квартале 2008 года бренд VivaCell изменился на бренд VivaCell-МТС. Изменение визуального образа бренда стало первым этапом комплексного ребрендинга K-Telecom, который затронул все сферы взаимодействия оператора с абонентами: абонентам VivaCell-МТС стали доступны инновационные тарифы и услуги, а также новые удобные форматы сервисного обслуживания, соответствующие мировым стандартам, действующим в Группе МТС.

По оценкам Компании, проникновение услуг в стране за 2008 год увеличилось на 22 п.п. и составило 80%, около 2,6 млн абонентов.

Количество абонентов ОАО «МТС» в Армении на конец года составило 2,0 млн абонентов (79% рынка).

На сегодняшний день ОАО «МТС» занимает лидирующие позиции на перспективном и быстрорастущем рынке Армении, что позволяет говорить о благоприятных перспективах для развития бизнеса Компании в данной зоне присутствия.

Армения: финансовые и операционные показатели*



- Давление на выручку из-за возросшей конкуренции и сезонных маркетинговых кампаний, стимулирующих внутрисетевой трафик.
- Динамика показателя OIBDA соответствует динамике выручки.

* Актив консолидирован с 14 сентября 2007 г.

** Операционные показатели (ARPU и численность абонентской базы) не приведены до IV кв. 2007 г., когда компания K-Telecom перешла на стандарты отчетности Группы МТС.

Акционерный капитал и ценные бумаги



Акционерный капитал и ценные бумаги

Акционерный капитал и выпуски акций компании

Уставный капитал ОАО «МТС» по состоянию на 31 декабря 2008 года составил 199 332 613,80 рублей.

Размещенные и объявленные акции ОАО «МТС» по состоянию на 31 декабря 2008 года

Размещенные акции

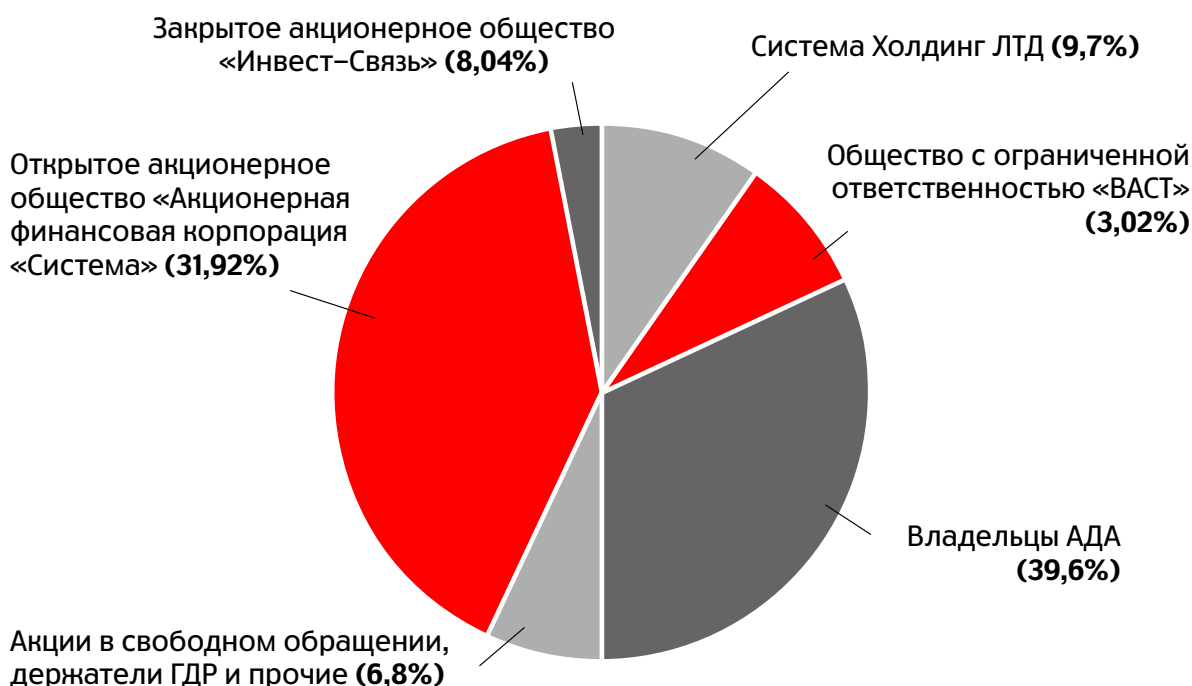
Категории (типы) акций	Количество (шт.)	Номинальная стоимость одной акции (руб.)
Обыкновенные акции	1 993 326 138	0,1
Привилегированные акции	0	0

Объявленные акции

Категории (типы) акций	Количество (шт.)	Номинальная стоимость одной акции (руб.)
Обыкновенные акции	103 649 654	0,1
Привилегированные акции	0	0

По состоянию на 31 декабря 2008 года зарегистрированные акционеры ОАО «МТС» представлены в уставном капитале следующим образом*:

Открытое акционерное общество «Акционерная финансовая корпорация «Система»	31,92%
Закрытое акционерное общество «Инвест-Связь»**	8,04%
Система Холдинг ЛТД**	9,7%
Общество с ограниченной ответственностью «ВАСТ»**	3,02%
Владельцы АДА	39,6%
Акции в свободном обращении, держатели ГДР и прочие***	6,8%

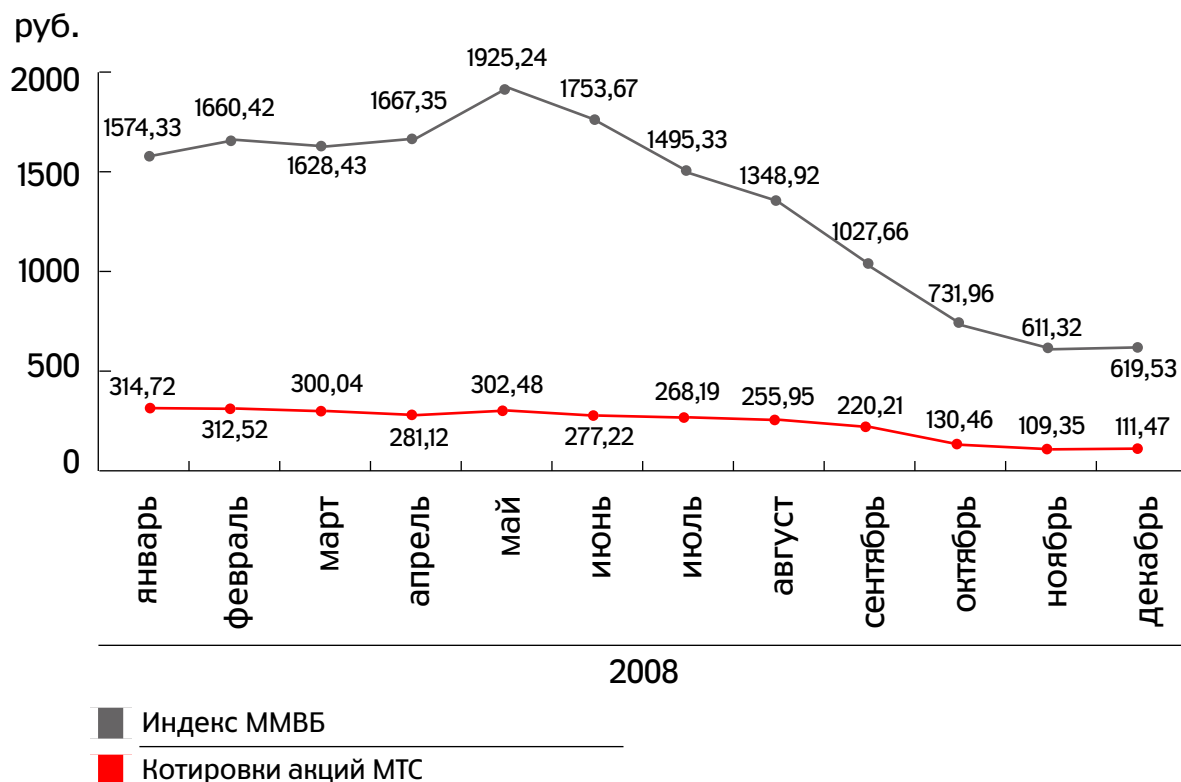


* Расчет доли участия акционеров в уставном капитале ОАО «МТС» произведен с учетом допущения. Компании ООО «МТС» (100% дочерняя компания ОАО «МТС») принадлежат акции ОАО «МТС» в связи с Программой по вознаграждению менеджмента и Опционной программой, утвержденными в компании. Также в течение 2008 года наша 100% дочерняя компания «МТС Бермуда Лтд» выкупила 39 431 500 наших акций в форме американских депозитарных акций (АДА), что привело к снижению собственного капитала (активов) согласно консолидированной годовой финансовой отчетности. Данные акции не учитываются в общем количестве акций при расчете вышеуказанных долей.

** ООО «ВАСТ», ЗАО «Инвест-Связь» и Система Холдинг Лтд. являются аффилированными ОАО «АФК «Система».

*** 1,89% акций был выкуплен ОАО «МТС» у своих акционеров при реорганизации ОАО «МТС» в форме присоединения к нему ОАО «Мобильные системы связи» и ЗАО «БашСЕЛ».

Динамика цен обыкновенных акций ОАО «МТС» по сравнению с индексом ММВБ, январь 2008 — декабрь 2008 гг.*



* Котировки указаны на последний торговый день месяца, для Индекса ММВБ — цена закрытия, для акций МТС — средневзвешенная.

Американские депозитарные акции

30 июня 2000 года МТС был успешно размещен выпуск АДА 3-го уровня на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE: MBT). ОАО «МТС» стала второй в России компанией, осуществившей программу АДА самого высокого уровня.

В настоящее время АДА Компании также торгуются на Лондонской фондовой бирже, Франкфуртской бирже, Берлинской фондовой бирже и Мюнхенской фондовой бирже. Основные объемы торгов приходятся на Нью-Йоркскую фондовую биржу.

С 3 октября 2003 года акции ОАО «МТС» включены в перечень внесписочных ценных бумаг Московской межбанковской валютной биржи. В декабре 2003 года — в котировальный лист «Б» на ММВБ.

15 декабря 2004 года ОАО «МТС» объявила об изменении соотношения АДА, обращающихся на Нью-Йоркской фондовой бирже, к обыкновенным акциям Компании. Изменения вступили в силу с 3 января 2005 года, первого торгового дня года. По итогам принятых изменений, одна АДА ОАО «МТС» стала соответствовать пяти обыкновенным акциям Компании. Ранее одна АДА соответствовала 20 обыкновенным акциям, т.е. коэффициент соответствия был уменьшен в 4 раза. Для реализации этого изменения все держатели АДА на 27 декабря 2004 года получили на каждую АДА по три дополнительные АДА.

По состоянию на 31 декабря 2008 года общее количество АДА на обыкновенные именные акции составило 155 479 301 АДА (что составляет 777 396 505 обыкновенных именных акций).

Информация об обращении акций ОАО «МТС» на биржах

Наименование торговой площадки	Тиккер ценной бумаги	Уровень котировального листа
ЗАО «ММВБ»	МТС-ао	В
Нью-Йоркская фондовая биржа	МВТ	АДА 3-го уровня

Информация о текущих котировках и ценах сделок доступна на русском и английском языках:

<http://www.micex.ru>

<http://finance.yahoo.com/q/hp?s=MBT>

Выпуски облигаций Компании

ОАО «МТС» является одним из крупнейших эмитентов корпоративных облигаций в России. Первая эмиссия Еврооблигаций была проведена в декабре 2001 года, на 250 млн долларов, а в 2002 году был размещен дополнительный транш этого же выпуска на 50 млн долларов. В 2003 году ОАО «МТС» разместило долговых бумаг на общую сумму в 1,1 млрд долларов. В январе 2005 года ОАО «МТС» разместило семилетние Еврооблигации на сумму 400 млн долларов. Средства от размещения облигаций Компания использует на финансирование приобретения местных операторов мобильной связи, развитие в регионах и иные общекорпоративные цели.

Кредитные рейтинги эмитента МТС

Moody's	S&P	Fitch Ratings
Ba2, прогноз позитивный	BB, прогноз позитивный	BB+, прогноз негативный

Основные параметры выпусков облигаций

Эмитент	Mobile TeleSystems Finance SA (Luxembourg)
Тип ценной бумаги	Еврооблигации (144A/Reg S), гарантированы ОАО «МТС»
Купон	9,75% — фиксированный, выплата раз в полгода
Цена размещения	100%
Валюта выпуска	Доллар США
Сумма выпуска	400 000 000
Дата погашения	30 января 2008 года

Эмитент	Mobile TeleSystems Finance SA (Luxembourg)
Тип ценной бумаги	Еврооблигации (144A/Reg S), гарантированы ОАО «МТС»
Купон	8,375% — фиксированный, выплата раз в полгода
Цена размещения	100%
Валюта выпуска	Доллар США
Сумма выпуска	400 000 000
Дата погашения	14 октября 2010 года

Эмитент	Mobile TeleSystems Finance SA (Luxembourg)
Тип ценной бумаги	Еврооблигации (144A/Reg S), гарантированы ОАО «МТС»
Купон	8,00% фиксированный, выплата раз в полгода
Цена размещения	99,736%
Валюта выпуска	Доллар США
Сумма выпуска	400 000 000
Дата погашения	28 января 2012 года

Первая эмиссия рублевого облигационного займа ОАО «МТС» на сумму 10 млрд руб. состоялась в июне 2008 года. В октябре 2008 года ОАО «МТС» разместило еще два выпуска облигаций по 10 млрд руб. Средства, полученные от размещения облигаций, использовались на корпоративные цели.

Эмитент	Открытое акционерное общество «Мобильные ТелеСистемы»
Тип ценной бумаги	Облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии 01
Купон	1-3 купон — 14,01%, 4-10 купоны определяются эмитентом
Цена размещения	100%
Валюта выпуска	Рубль
Сумма выпуска	10 000 000 000
Дата размещения	23 октября 2008 года
Дата погашения	17 октября 2013 года
ISIN Reg No	RU000A0JQ0D4
Оферта	23 апреля 2010 года

Эмитент	Открытое акционерное общество «Мобильные ТелеСистемы»
Тип ценной бумаги	Облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии 02
Купон	1-3 купон — 14,01%, 4-14 купоны определяются эмитентом
Цена размещения	100%
Валюта выпуска	Рубль
Сумма выпуска	10 000 000 000
Дата размещения	28 октября 2008 года
Дата погашения	20 октября 2015 года
ISIN Reg No	RU000A0JQ0E2
Оферта	28 апреля 2010 года

Эмитент	Открытое акционерное общество «Мобильные ТелеСистемы»
Тип ценной бумаги	Облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии 03
Купон	1-4 купон — 8,7%, 5-20 купон определяется эмитентом
Цена размещения	100%
Валюта выпуска	Рубль
Сумма выпуска	10 000 000 000
Дата размещения	24 июня 2008 года
Дата погашения	12 июня 2018 года
ISIN Reg No	RU000A0JPTJ4
Оферта	24 июня 2010 года

Дивидендная политика

Как ведущая группа телекоммуникационных компаний, находящихся на быстроразвивающихся рынках, ОАО «МТС» в первую очередь стремится сохранять достаточный объем ресурсов и иметь необходимую гибкость, чтобы отвечать финансовым и операционным требованиям. В то же время Компания постоянно ищет пути создания акционерной стоимости как с помощью своей коммерческой и финансовой стратегии, включая органическое и неорганическое развитие, так и путем управления капиталом Компании.

Следуя своей традиционной практике, ОАО «МТС» будет продолжать применять выплату годовых дивидендов как элемент своей политики, направленной на увеличение акционерной стоимости. При определении размера дивидендов, выплачиваемых Компанией, Совет директоров учитывает целый ряд факторов, в том числе перспективы роста доходов, требования по капитальным затратам, поступление средств от основной деятельности, потенциальные возможности приобретений, а также состояние долговых обязательств Компании. Решения в отношении дивидендов предлагаются Советом директоров, а затем по ним проводится голосование на годовом общем собрании акционеров МТС в первом полугодии.

ОАО «МТС» ставит своей целью сохранить существующую практику и возвращать своим акционерам как минимум 50% чистой годовой прибыли по US GAAP путем выплаты дивидендов, но этот коэффициент может меняться в зависимости от перечисленных выше обстоятельств.

История начисления дивидендов ОАО «МТС» за период с 2002 по 2007 год

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Сумма дивидендов (млн долл.)	111	220	403	562	747	1243
В % от чистой прибыли	40%	43%	41%	50%	69%	60%
С расчетом на одну АДА (долл.)	0,3	0,6	1,0	1,4	1,9	3,1

Корпоративное управление



Корпоративное управление

Благодаря существующей в Компании высокоэффективной системе корпоративного управления МТС удается не только поддерживать баланс интересов акционеров и руководства, но и осуществлять взаимодействие между ними на основе доверия, высокой культуры деловых отношений и этических норм, что наглядно показывает сложившаяся в бизнес-кругах безупречная деловая репутация Компании.

Главными характерными чертами корпоративного управления для МТС являются:

- всесторонняя защита прав и интересов акционеров;
- прозрачность (раскрытие) соответствующей финансовой информации и информации о деятельности Компании;
- возможность осуществления контроля за деятельностью Правления Компании;
- независимость Совета директоров в определении стратегии Компании, утверждении бизнес-планов и важнейших хозяйственных решений;
- централизация принятия решений по ключевым вопросам деятельности.

Компания стремится в сфере корпоративного управления соответствовать международным стандартам. Мы соблюдаем Кодекс этических норм и Кодекс корпоративного поведения, содержащие целый ряд важнейших постулатов, адресованных как директорам, так и руководителям Компании (подробнее информация о соблюдении Кодекса корпоративного поведения изложена в Приложении 1). МТС в полной мере исполняет требования законодательства в отношении установленных процедур при совершении крупных сделок и сделок с заинтересованностью (подробнее информация о соблюдении процедур одобрения сделок изложена в Приложении 2).

Компания стремится постоянно совершенствовать корпоративное управление, используя опыт других компаний, отслеживая последние изменения законодательства и передовых стандартов в этой области и внося

соответствующие коррективы в свою систему корпоративного управления. В целях совершенствования системы корпоративного управления в отчетном году утверждены изменения в Устав ОАО «МТС», а также ряд внутренних документов, в том числе новые Положение о Совете директоров ОАО «МТС», Положение о Правлении ОАО «МТС».

Утвержденные документы представляют больше гарантий акционерам, инвесторам и партнерам Компании за счет повышения лояльности членов Совета директоров, руководителей Компании, формированию командного духа и стремления работать и добиваться значительных результатов.

За прошедший 2008 год Советом директоров ОАО «МТС» проведено 27 заседаний, в процессе подготовки и принятия решения Совет директоров ОАО «МТС» стремился учитывать интересы акционеров, трудового коллектива, партнеров, кредиторов, местных сообществ и других заинтересованных групп общества.

В целях повышения эффективности работы Совета директоров в отчетном году продолжили деятельность ранее созданные комитеты: Бюджетный комитет, Комитет по аудиту, Комитет по вознаграждениям и назначениям, Комитет по корпоративному поведению и этике, Комитет по стратегии. В связи с нецелесообразностью и дублированием некоторых функций комитетов с функциями внутренних органов Компании были ликвидированы Комитет по качеству, Комитет по тендерам и закупкам (протокол Совета директоров ОАО «МТС» № 126 от 06.10.2008 г.).

Информация о Совете директоров

27 июня 2008 года состоялось годовое Общее собрание акционеров ОАО «МТС», на котором был избран состав Совета директоров Общества, действующий после избрания до 2 октября 2008 года.



Председатель Совета директоров Савельев Виталий Геннадьевич

Родился в 1954 году.

Окончил механико-машиностроительный факультет Ленинградского политехнического института. В 1986 году получил второе высшее образование в Инженерно-экономическом институте им. Пальмиро в Тольятти.

Трудовую деятельность начал на строительстве Саяно-Шушенской ГЭС. За 7 лет работы в Сибири прошел путь от инженера до главного конструктора одного из объединений «КрасноярскГЭССтроя». После завершения строительства Саяно-Шушенской ГЭС вернулся в Ленинград, где работал заместителем управляющего союзным трестом «Севзапметаллургмонтаж». С 1987 года работал заместителем начальника главка по строительству инженерных сооружений Ленинграда «Главленинградинжстрой». В декабре 1988 года создал и возглавил Ленинградский филиал совместного советско-американского предприятия «Диалог» — одного из первых в стране предприятий по продвижению на рынок компьютерной техники и программных продуктов. В 1989 году стал одним из учредителей и членов совета директоров «ДиалогБанка». С 1990 по 1993 год — президент советско-американского предприятия «ДиалогИнвест». С 1993 по 1995 год — председатель правления банка «Россия». В ноябре 1995 года стал председателем правления банка «МЕНАТЕП СПб», а в сентябре 2001 года — заместителем председателя ОАО «Газпром», с 2002 по 2004 год — вице-президент объединенной компании «ГРОС», советник гендиректора «Связьинвеста» по финансам и IT-технологиям, с 2004 по 2007 год — заместитель министра экономического развития и торговли РФ.

С 2007 года — первый вице-президент АФК «Система», руководитель комплекса развития телекоммуникационных активов «Система Телеком».

С августа 2008 года — первый вице-президент — Руководитель Бизнес-единицы «Телекоммуникационные активы».

В течение отчетного года член Совета директоров акциями ОАО «МТС» не владел.



Член Совета директоров
Абугов Антон Владимирович

Родился в 1976 году.

Окончил Академию народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации.

В 1995 году г-н Абугов принимал участие в разработке инфраструктуры и нормативной базы фондового рынка России. В 1995–2002 годах Антон Абугов работал в должности Директора департамента корпоративных финансов компании «Объединенная Финансовая Группа», где реализовал ряд крупных проектов по привлечению финансирования, стратегическому консультированию, слиянию и поглощению компаний в различных отраслях промышленности России и Восточной Европы.

В 1999 году он являлся советником компании РАО «ЕЭС России». В период с 2003 по 2006 год являлся Руководителем Управления корпоративных финансов в АКБ «Росбанк». В настоящее время занимает должность первого вице-президента ОАО АФК «Система», является руководителем комплекса стратегии и развития.

В течение отчетного года член Совета директоров акциями ОАО «МТС» не владел.



Член Совета директоров
Буянов Алексей Николаевич

Родился в 1968 году.

Окончил Московский физико-технический институт (МФТИ).

С 1992 по 1994 год — стажер-исследователь Института проблем механики (ИПМ) РАН. С 1994 года работает в ОАО АФК «Система», в 1994–1995 годах — на различных должностях в имущественном комплексе ОАО АФК «Система». В 1995 году назначен начальником управления ОАО «Система-Инвест», затем Вице-президентом ОАО «Система-Инвест». В 1997 году назначен первым вице-президентом ОАО «Система-Инвест». С 1998 по 2002 год являлся Вице-президентом ОАО «МТС». В июле 2002 года назначен Вице-президентом ОАО АФК «Система» — руководителем департамента финансовых реструктуризаций. В настоящее время — Старший вице-президент ОАО АФК «Система», руководитель финансово-инвестиционного комплекса.

В течение отчетного года член Совета директоров владел обыкновенными именными акциями ОАО «МТС» в количестве 100 000 штук.

**Член Совета директоров****Гиани Моханбир Сингх**

Независимый директор, не являющийся членом исполнительного руководства ОАО «МТС»

Родился в 1951 году.

Окончил университет Сан-Франциско со степенью бакалавра делового администрирования, имеет степень MBA по финансам. Г-н Гиани имеет 30-летний опыт работы в сфере телекоммуникаций.

В настоящее время г-н Гиани занимает должность вице-председателя компании Roamware, ранее был президентом и председателем Совета директоров.

С 2000 по 2003 год г-н Гиани был президентом компании AT&T Wireless Mobility Services. В 2003–2005 годах он занимал должность старшего советника президента в компании AT&T Wireless Group и курировал вопросы стратегии, развития и текущей деятельности. В 1999 г., после слияния Vodafone и AirTouch, г-н Гиани стал руководителем блока стратегии и корпоративного развития и членом Совета директоров Vodafone AirTouch. С 1994 по 1999 год г-н Гиани работал в AirTouch Communications и занимал должности вице-президента и финансового директора. Г-н Гиани начал карьеру в 1978 году в Pacific Telesis Group, где работал на ведущих позициях в области финансов и управления.

В настоящее время г-н Гиани входит в состав Совета директоров компаний Keynote Systems, Safeway, Sirf Technology и Union Banc of California. Он также является членом Совета директоров нескольких частных компаний и некоммерческих организаций. Г-н Гиани в разные годы был членом Совета директоров Ассоциации по телекоммуникациям и Интернету (СТИА) и Ассоциации GSM.

В течение отчетного года член Совета директоров акциями ОАО «МТС» не владел.

**Член Совета директоров****Евтушенкова Татьяна Владимировна**

Родилась в 1976 году.

Окончила Финансовую академию при Правительстве Российской Федерации.

Является Советником Президента ОАО «МТС» с августа 2007 года. До прихода в компанию в октябре 2002 года г-жа Евтушенкова работала в компании «Система Телеком» в должности директора департамента инвестиций с декабря 1999 года.

В 2002–2007 годах являлась вице–президентом ОАО «МТС» по стратегии и развитию.

С 2008 года является советником Президента Сбербанка России ОАО.

В течение отчетного года член Совета директоров владел обыкновенными именными акциями ОАО «МТС» в количестве 136 968 штук.



Член Совета директоров Меламед Леонид Адольфович

Родился в 1967 году.

Окончил Московскую медицинскую академию им. И.М. Сеченова. Доктор медицинских наук.

Является членом Совета всемирной Ассоциации GSM (GSM Association, GSMA) с 2008 года.

Леонид Меламед являлся Президентом ОАО «МТС» с 14 июня 2006 г. по 29 мая 2008 г.

Член Совета директоров ОАО «МТС» с 23 июня 2006 года по 2 октября 2008 г.

С 1991 по 2006 год работал в страховой компании РОСНО, в том числе с 2003 года в должности генерального директора и председателя Правления.

С 2004 по 2006 год Леонид Меламед возглавлял Экспертный Совет по законодательству в области страхования Комитета Госдумы по кредитным организациям и финансовым рынкам.

В 2004 году получил звание «Человек года» в ежегодном проекте «Люди года» интернет–холдинга Рамблер и Российскую общественную премию в области страхования «Золотая Саламандра» в номинации «Руководитель страховой компании». В 2005 году стал лауреатом Национальной премии «Персона года 2005» в номинации «Руководитель страховой компании» и был назван «Управленцем 2005 года» за стремительное наращивание стратегического потенциала в рамках проекта «Действующие лица века», реализуемого Международной Лигой стратегического управления, оценки и учета, Институтом экономических стратегий и журналом «Экономические стратегии». Входит в число двухсот пятидесяти Young Global Leaders 2007 года по версии Всемирного экономического форума.

В течение отчетного года член Совета директоров владел обыкновенными именными акциями ОАО «МТС» в количестве 200 000 штук.

**Член Совета директоров****Остлинг Пол Джеймс**

Независимый директор, не являющийся членом исполнительного руководства ОАО «МТС»

Родился в 1948 году.

Окончил юридический факультет Фордхэмского университета (Fordham University School of Law), в котором также получил степень бакалавра математики и философии. Обладает 30-летним управленческим опытом.

В настоящее время г-н Остлинг занимает должность президента компании KUNGUR Oilfield Equipment & Services.

В 2003–2007 годах — исполнительный директор (COO) Ernst&Young, где до этого работал на других руководящих должностях: в 1994–2003 годах был главным управляющим партнером, в 1985–1994 годах — вице-президентом и национальным директором по кадровым вопросам, в 1977–1985 годах — заместителем, помощником генерального юриста-консультанта. Карьеру начал в Chadbourne & Parke в должности поверенного отдела судебных разбирательств и корпоративных отношений. В 2004–2008 годах г-н Остлинг являлся председателем аудиторского комитета United Services Organization, в 2003–2007 годах являлся членом Совета директоров организации «Трансатлантический бизнес-диалог» (TABD), сопредседателем Украинского консультативного совета по иностранным инвестициям. Г-н Остлинг также является председателем Бизнес-совета по международному взаимопониманию (BCIU). С 2008 года является членом Совета директоров ОАО «ОХК» «УРАЛХИМ» и ОАО «Промсвязьбанк»

В течение отчетного года член Совета директоров акциями ОАО «МТС» не владел.

3 октября 2008 года состоялось внеочередное Общее собрание акционеров ОАО «МТС», на котором был избран состав Совета директоров Общества, действующий после избрания на протяжении всего 2008 года.



Председатель Совета директоров Савельев Виталий Геннадьевич

Родился в 1954 году.

Окончил механико-машиностроительный факультет Ленинградского политехнического института. В 1986 году получил второе высшее образование в Инженерно-экономическом институте им. Пальмиро в Тольятти.

Трудовую деятельность начал на строительстве Саяно-Шушенской ГЭС. За 7 лет работы в Сибири прошел путь от инженера до главного конструктора одного из объединений «КрасноярскГЭССтроя». После завершения строительства Саяно-Шушенской ГЭС вернулся в Ленинград, где работал заместителем управляющего союзным трестом «Севзапметаллургмонтаж». С 1987 года работал заместителем начальника главка по строительству инженерных сооружений Ленинграда «Главленинградинжстрой». В декабре 1988 года создал и возглавил Ленинградский филиал совместного советско-американского предприятия «Диалог» — одного из первых в стране предприятий по продвижению на рынок компьютерной техники и программных продуктов. В 1989 году стал одним из учредителей и членов совета директоров «ДиалогБанка». С 1990 по 1993 год — президент советско-американского предприятия «ДиалогИнвест». С 1993 по 1995 год — председатель правления банка «Россия». В ноябре 1995 года стал председателем правления банка «МЕНАТЕП СПб», а в сентябре 2001 года — заместителем председателя ОАО «Газпром», с 2002 по 2004 год — вице-президент объединенной компании «ГРОС», советник гендиректора «Связьинвеста» по финансам и IT-технологиям, с 2004 по 2007 год — заместитель министра экономического развития и торговли РФ.

С 2007 года — первый вице-президент АФК «Система», руководитель комплекса развития телекоммуникационных активов «Система Телеком».

С августа 2008 года — первый вице-президент — Руководитель Бизнес-единицы «Телекоммуникационные активы».

В течение отчетного года член Совета директоров акциями ОАО «МТС» не владел.



Заместитель председателя Совета директоров Дроздов Сергей Алексеевич

Родился в 1970 году.

В 1993 году окончил Государственную академию управления (ГАУ) им. С. Орджоникидзе. Кандидат экономических наук.

В 1994–1995 годах возглавлял управление финансовых инноваций и маркетинга Фонда имущества г. Москвы. С 1995 года работает в ОАО АФК «Система». В 1995–1998 — годах исполнительный директор департамента развития и инвестиций Корпорации, в 1998–2002 годах был Вице-президентом, и.о. президента, Первым вице-президентом ОАО «Система-Инвест». С апреля 2002 года являлся руководителем департамента корпоративной собственности Корпорации, с 15 мая 2002 года назначен и.о. Первого вице президента ОАО АФК «Система», в сентября 2002 г. назначен Первым вице-президентом ОАО АФК «Система», с апреля 2005 года Старшим вице-президентом — руководителем имущественного комплекса.

В течение отчетного года член Совета директоров акциями ОАО «МТС» не владел.



Член Совета директоров Буянов Алексей Николаевич

Родился в 1968 году.

Г-н Буянов окончил Московский физико-технический институт (МФТИ).

С 1992 по 1994 год — стажер-исследователь Института проблем механики (ИПМ) РАН. С 1994 года работает в ОАО АФК «Система», в 1994–1995 годах — на различных должностях в имущественном комплексе ОАО АФК «Система». В 1995 году назначен начальником управления ОАО «Система-Инвест», затем Вице-президентом ОАО «Система-Инвест». В 1997 году назначен Первым вице-президентом ОАО «Система-Инвест». С 1998 по 2002 год являлся Вице-президентом ОАО «МТС». В июле 2002 года назначен Вице-президентом ОАО АФК «Система» — руководителем департамента финансовых реструктуризаций. В настоящее время — Старший вице-президент ОАО АФК «Система», руководитель финансово-инвестиционного комплекса.

В течение отчетного года член Совета директоров владел обыкновенными именными акциями ОАО «МТС» в количестве 100 000 штук.

**Член Совета директоров****Абугов Антон Владимирович**

Родился в 1976 году.

Окончил Академию народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации.

В 1995 году г-н Абугов принимал участие в разработке инфраструктуры и нормативной базы фондового рынка России. В 1995–2002 годах Антон Абугов работал в должности Директора департамента корпоративных финансов компании «Объединенная Финансовая Группа», где реализовал ряд крупных проектов по привлечению финансирования, стратегическому консультированию, слиянию и поглощению компаний в различных отраслях промышленности России и Восточной Европы.

В 1999 г. он являлся советником компании РАО «ЕЭС России». В период с 2003 по 2006 год являлся Руководителем Управления корпоративных финансов в АКБ «Росбанк». В настоящее время занимает должность первого вице-президента ОАО АФК «Система», является руководителем комплекса стратегии и развития.

В течение отчетного года член Совета директоров акциями ОАО «МТС» не владел.

**Член Совета директоров****Гиани Моханбир Сингх**

Независимый директор, не являющийся членом исполнительного руководства ОАО «МТС»

Родился в 1951 году.

Окончил университет Сан-Франциско со степенью бакалавра делового администрирования, имеет степень МВА по финансам. Г-н Гиани имеет 30-летний опыт работы в сфере телекоммуникаций.

В настоящее время г-н Гиани занимает должность вице-председателя компании Roamware, ранее был президентом и председателем Совета директоров.

С 2000 по 2003 год г-н Гиани был президентом компании AT&T Wireless Mobility Services. В 2003–2005 годах он занимал должность старшего советника президента в компании AT&T Wireless Group и курировал вопросы стратегии, развития и текущей деятельности. В 1999 году, после слияния Vodafone и AirTouch, г-н Гиани стал руководителем блока стратегии и корпоративного развития и членом Совета директоров Vodafone AirTouch. С 1994 по 1999 год г-н Гиани работал в AirTouch Communications и занимал должности вице-президента и финансового директора. Г-н Гиани начал карье-

ру в 1978 году в Pacific Telesis Group, где работал на ведущих позициях в области финансов и управления.

В настоящее время г-н Гиани входит в состав Совета директоров компаний Keynote Systems, Safeway, Sirf Technology и Union Banc of California. Он также является членом Совета директоров нескольких частных компаний и некоммерческих организаций. Г-н Гиани в разные годы был членом Совета директоров Ассоциации по телекоммуникациям и Интернету (СТИА) и Ассоциации GSM.

В течение отчетного года член Совета директоров акциями ОАО «МТС» не владел.



Член Совета директоров
Евтушенкова Татьяна Владимировна

Татьяна Евтушенкова родилась в 1976 году.

Окончила Финансовую академию при Правительстве Российской Федерации.

Является Советником Президента ОАО «МТС» с августа 2007 года. До прихода в компанию в октябре 2002 года г-жа Евтушенкова работала в компании «Система Телеком» в должности директора департамента инвестиций с декабря 1999 года.

В 2000–2007 годах являлась вице-президентом ОАО «МТС» по стратегии и развитию.

С 2008 года является советником Президента Сбербанка России ОАО.

В течение отчетного года член Совета директоров владел обыкновенными именными акциями ОАО «МТС» в количестве 136 968 штук.



Член Совета директоров
Кроуфорд Дэниэл Элдон

Независимый директор, не являющийся членом исполнительного руководства ОАО «МТС»

Родился в 1939 году.

Окончил университет в Нью-Йорке по специальности инженер-электрик.

Дэниел Кроуфорд (Daniel Crawford) обладает 30-летним опытом работы на руководящих должностях в телекоммуникационной отрасли. С 2004 по 2006 год занимал должность президента по международным и оптовым продажам в компании MCI. В период между 1998 и 2004 годами был председателем Совета директоров Embratel Participacoes, холдинга, контролирующего Embratel, ведущую телекоммуникационную компанию Бразилии. Ранее Дэниел Кроуфорд занимал

посты председателя Совета директоров компании Star One, управляющего директора компании Avantel и руководителя различных подразделений в MCI.

В течение отчетного года член Совета директоров акциями ОАО «МТС» не владел.



Член Совета директоров Остлинг Пол Джеймс

Независимый директор, не являющийся членом исполнительного руководства ОАО «МТС»

Родился в 1948 году.

Окончил юридический факультет Фордхэмского университета (Fordham University School of Law), в котором также получил степень бакалавра математики и философии. Обладает 30-летним управленческим опытом.

В настоящее время г-н Остлинг занимает должность президента компании KUNGUR Oilfield Equipment & Services.

В 2003–2007 годах — исполнительный директор (COO) Ernst&Young, где до этого работал на других руководящих должностях: в 1994–2003 годах был главным управляющим партнером, в 1985–1994 годах — вице-президентом и национальным директором по кадровым вопросам, в 1977–1985 годах — заместителем, помощником генерального юриста-консультанта. Карьеру начал в Chadbourne & Parke в должности поверенного отдела судебных разбирательств и корпоративных отношений. В 2004–2008 годах г-н Остлинг являлся председателем аудиторского комитета United Services Organization, в 2003–2007 годах являлся членом Совета директоров организации «Трансатлантический бизнес-диалог» (TABD), сопредседателем Украинского консультативного совета по иностранным инвестициям. Г-н Остлинг также является председателем Бизнес-совета по международному взаимопониманию (BCIU). С 2008 года является членом Совета директоров ОАО «ОХК» «УРАЛХИМ» и ОАО «Промсвязь-банк»

В течение отчетного года член Совета директоров акциями ОАО «МТС» не владел.



Член Совета директоров Шамолин Михаил Валерьевич

Михаил Шамолин родился в 1970 году.

В 1992 году окончил Московский автомобильно-дорожный институт. В 1993 году получил второе высшее образование в Российской Академии Государственной службы при Президенте РФ. В 1996–1997 годах прошел программу подготов-

ни для высших руководителей в школе бизнеса Wharton Business School в области финансов и управления.

В ОАО «МТС» приглашен в июле 2005 года на пост вице-президента по продажам и абонентскому обслуживанию. 15 августа 2006 года переведен на должность вице-президента, директора Бизнес-единицы «МТС Россия». 29 мая 2008 года Совет директоров ОАО «МТС» назначил Михаила Шамолина на должность президента компании.

До прихода в ОАО «МТС» с 2004 года работал в корпорации «Интерпайп» нв Украине в должности управляющего директора ферросплавного бизнеса. С 1998 по 2004 год работал в международной консалтинговой компании McKinsey&Co.

В течение отчетного года член Совета директоров владел обыкновенными именными акциями ОАО «МТС» в количестве 174 890 штук.

Состав Совета директоров Компании до проведения годового Общего собрания акционеров в 2008 году:

- Абугов Антон Владимирович, 1976 г.р.
- Буянов Алексей Николаевич, 1969 г.р.
- Гиани Моханбир Сингх, 1951 г.р.
- Дроздов Сергей Алексеевич, 1970 г.р.
- Евтушенкова Татьяна Владимировна, 1976 г.р.
- Меламед Леонид Адольфович, 1967 г.р.
- Остлинг Пол Джеймс, 1948 г.р.

Изменения, произошедшие в составе Совета директоров ОАО «МТС», связаны с соблюдением Обществом требования Федерального закона от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» об обязательном избрании Совета директоров общества на годовом Общем собрании акционеров.

Основные вопросы, рассмотренные Советом директоров в 2008 году

- О приобретении региональных операторов: проект «Cezanne».
- Об одобрении сделок, в совершении которых имеется заинтересованность.
- Об одобрении соглашений о компенсации расходов и убытков (Indemnification Agreements), являющихся сделками, в совершении которых имеется заинтересованность.
- О созыве годового общего собрания акционеров ОАО «МТС».
- О внесении изменений в Устав ОАО «МТС».
- О досрочном прекращении полномочий Президента ОАО «МТС» и об избрании Президента ОАО «МТС».
- О досрочном прекращении полномочий персонального состава Правления ОАО «МТС» и об избрании членов Правления ОАО «МТС».
- О принятии решения о приобретении ценных бумаг ОАО «МТС».
- Об изменении в персональном составе Правления ОАО «МТС».
- О размещении ценных бумаг ОАО «МТС», включая утверждение решений о выпуске и Проспекта ценных бумаг.
- Об утверждении Решения о выпуске ценных бумаг.
- Об утверждении Проспекта ценных бумаг ОАО «МТС».
- Об одобрении бизнес-плана «Строительство и модернизация сети сотовой связи на территории Удмуртской Республики».
- Об опционной программе ОАО «МТС».
- О выполнении бюджета ОАО «МТС».
- О выполнении программы CAPEX.

- О заключении соглашения о стратегическом партнерстве по проекту Red Brothers.
- Отчет о реализации стратегии продаж на корпоративном и массовом рынках в Бизнес-единице «МТС Россия».
- О ходе реализации маркетинговой стратегии в ОАО «МТС».
- Заключение договора о стратегическом партнерстве с компанией Vodafone.
- Стратегия развития розничной сети продаж ОАО «МТС».
- Об утверждении стратегии Корпоративной социальной ответственности ОАО «МТС».
- О формировании комитетов при Совете директоров ОАО «МТС».
- О статусе развития конвергентных услуг ОАО «МТС».
- О внесении изменений в организационную структуру ОАО «МТС».
- Об одобрении сделки между ОАО «МТС» и компанией «Эрикссон АБ».
- Об одобрении критериев оценки проектов M&A и инвестиционных проектов ОАО «МТС».
- Об одобрении заключения Договора об андеррайтинге (Underwriting Agreement) между Mobile TeleSystems Bermuda Limited, ОАО «МТС», Goldman Sachs International, Barclays Capital Inc.
- О совершенствовании системы корпоративного управления ОАО «МТС».

Сведения о вознаграждении членов Совета директоров

Порядок и условия выплаты членам Совета директоров ОАО «МТС» вознаграждения определяются согласно утвержденному Общим собранием акционеров ОАО «МТС» Положению о вознаграждениях и компенсациях, выплачиваемых членам Совета директоров ОАО «МТС».

В соответствии с указанным Положением членам Совета директоров ОАО «МТС» в период исполнения ими своих обязанностей выплачиваются вознаграждения и компенсируются расходы, связанные с исполнением ими функций членом Совета директоров ОАО «МТС». Компенсации выплачиваются по фактически произведенным расходам в сумме, не превышающей 10 000 долларов США в месяц, и включают в себя затраты по проезду к месту проведения заседания Совета директоров и обратно, а также затраты на проживание.

Вознаграждение членам Совета директоров Общества осуществляется в трех формах:

1. Вознаграждение по итогам работы.

1. Вознаграждение независимых директоров Общества:

- индивидуальное вознаграждение по итогам работы

Размер индивидуального вознаграждения независимого директора составляет 250 000 долларов США за корпоративный год, Председателя Совета директоров — 275 000 долларов США за корпоративный год и может быть изменен только по отдельному решению общего собрания акционеров Общества по итогам работы Общества в отчетном году.

Индивидуальное вознаграждение по итогам работы выплачивается Обществом денежными средствами 4 равными частями. Первая часть выплачивается в течение 15 дней по окончании трех месяцев с момента избрания в состав Совета директоров Общества (расчетный период). Вторая и третья части вознаграждения выплачиваются в течение 15 дней по окончании трех месяцев с момента окончания предыдущего расчетного периода. Четвертая часть выплачивается в течение 15 дней по окончании корпоративного года.

- премия (бонус).

Независимые директора получают дополнительное вознаграждение в зависимости от величины капитализации ОАО «МТС» по итогам работы Общества при наличии прибыли по стандартам US GAAP и выполнении не менее чем на 95% бюджета Группы МТС по каждому из следующих показателей: выручка, OIBDA% и чистая прибыль.

При этом максимальная величина премии, выплачиваемая независимым директорам на момент получения вознаграждения не может превышать 200 000 долларов США.

Премия выплачивается Обществом денежными средствами в течение 15 дней по окончании корпоративного года независимо от даты прекращения полномочий независимого директора.

2. Вознаграждение членов Совета директоров Общества, не являющихся независимыми директорами

Членам Совета директоров Общества, которые не являются независимыми директорами, выплачивается вознаграждение по итогам работы за год при наличии прибыли по стандартам US GAAP и выполнении не менее чем на 95% бюджета Группы МТС по каждому из следующих показателей: выручка, OIBDA% и чистая прибыль.

Размер индивидуального вознаграждения члена Совета директоров составляет 250 000 долларов США за корпоративный год, Председателя Совета директоров — 275 000 долларов США за корпоративный год.

Таким образом, Совет директоров стимулируется на улучшение результатов Общества в каждом отчетном году.

Вознаграждение выплачивается Обществом в течение 15 дней после окончания корпоративного года независимо от даты прекращения полномочий члена Совета директоров Общества на основании настоящего Положения, данных годовой финансовой отчетности и Протокола заседания Комитета по вознаграждениям и назначениям Совета директоров Общества.

2. Вознаграждение за исполнение дополнительных обязанностей.

Членам Совета директоров выплачиваются дополнительные вознаграждения за исполнение обязанностей, связанных с работой в комитетах Совета директоров:

- за работу в обязательных комитетах Совета директоров в качестве Председателя комитета Совета директоров — 25 000 долларов США в год (за участие в каждом комитете), члену Комитета Совета директоров — 15 000 долларов США в год (за участие в каждом комитете).

- за работу в иных комитетах Совета директоров в качестве Председателя комитета Совета директоров — 10 000 долларов США в год (за участие в каждом комитете), члену Комитета Совета директоров — 5 000 долларов США в год (за участие в каждом комитете).

Вознаграждение выплачивается Обществом денежными средствами 4 равными частями. Первая часть выплачивается в течение 15 дней до окончания трех месяцев с момента избрания в состав комитета Совета директоров Общества. Вторая и третья часть вознаграждения выплачиваются в течение 15 дней по окончании трех месяцев с момента окончания предыдущего расчетного периода. Четвертая часть выплачивается в течение 15 дней по окончании корпоративного года.

3. Дополнительные формы прямого и косвенного вознаграждения.

Общество страхует профессиональную ответственность членов Совета директоров, тем самым обеспечивая акционерам и инвесторам возмещение возможных убытков, связанных с принятием решений Советом директоров.

Общий размер вознаграждения, выплаченный членам Совета директоров в 2008 году, составил 298 723 000 руб.

Лимит страхования гражданской ответственности членов Совета директоров ОАО «МТС» в соответствии с заключенными договорами составил:

- сентябрь 2006 — сентябрь 2007 — 100 млн долларов США;
- октябрь 2007 — октябрь 2008 — 195 млн долларов США;
- октябрь 2008 — октябрь 2009 — 250 млн долларов США.

Комитеты Совета директоров

Совет
директоров
ОАО «МТС»• **Бюджетный комитет**

1. Буянов А.Н. — Председатель
2. Евтушенкова Т.В.
3. Гиани М.С.
4. Савельев В.Г.

Травков В.С. — секретарь

• **Комитет по аудиту**

1. Ослинг П.Дж. — Председатель
2. Гиани М.С.
3. Кроуфорд Д.Э.

Лукомски Р. — секретарь

• **Комитет по вознаграждениям и назначениям**

1. Ослинг П.Дж. — Председатель
2. Гиани М.С.
3. Кроуфорд Д.Э.

Никонов С.Б. — секретарь

• **Комитет по корпоративному поведению и этике**

1. Гиани М.С. — Председатель
2. Дроздов С.А.
3. Евтушенкова Т.В.
4. Шамолин М.В.

Калинин М.А. — секретарь

• **Комитет по стратегии**

1. Савельев В.Г. — Председатель
2. Гиани М.С.
3. Абугов А.В.
4. Евтушенкова Т.В.
5. Хекнер М.

Суздальцев Г.А. — секретарь

Полномочия комитетов и деятельность в отчетном году

Бюджетный комитет

Основной функцией бюджетного комитета является разработка предложений по финансовой политике МТС, контроль и надзор в ходе ее реализации.

В отчетном году Бюджетный комитет рассмотрел и принял решения по таким важным вопросам, как:

- исполнение финансовой политики в 2007 году;
- финансовая политика на 2008 год;
- финансирование в 2008 году;
- назначение организаторов выпуска Еврооблигаций ОАО «МТС»;
- привлечение долгосрочного кредита от банков EBRD, NIB, EIB на сумму до 575 млн долларов;
- хеджирование кредитного портфеля ОАО «МТС»;
- ключевые вводные параметры для составления бюджета ОАО «МТС» на 2009 год;
- ключевые параметры бюджета ОАО «МТС» на 2009 год;
- назначение нового секретаря Бюджетного комитета при Совете директоров ОАО «МТС»;
- бюджет ОАО «МТС» на 2009 год;
- планы по рефинансированию на 2009 год.

Комитет по аудиту

Основной функцией Комитета по аудиту является контроль за ведением бухгалтерского учета, подготовкой финансовой отчетности и аудитом финансовой отчетности Общества.

За отчетный год Комитетом проведен ряд заседаний, на которых приняты решения по следующим важным вопросам:

- обсуждение проекта отчета по финансовым и операционным результатам ОАО «МТС» за IV квартал 2007 года;
- обсуждение результатов обзора Делойта за IV квартал 2007 года;
- краткое выступление Комитета по аудиту по необычным и сложным операциям с финансовой отчетностью относительно финансовой документации за IV квартала 2007 года;
- подготовка рабочего плана и статус формы 20-Ф;
- презентация и обсуждение предварительного статуса самосертификации SOX;
- обсуждение проекта отчета по финансовым и операционным результатам ОАО «МТС» за I квартал 2008 года;
- обсуждение результатов обзора Делойта за I квартал 2008 года;
- обсуждение проекта отчета по финансовым и операционным результатам ОАО «МТС» за II квартал 2008 года;
- обсуждение результатов обзора Делойта за II квартал 2008 года;
- подготовка отчета по рабочему плану и статусу формы 20-Ф;
- обсуждение проекта отчета по финансовым и операционным результатам МТС за III квартал 2008 года;
- обсуждение результатов обзора Делойта за III квартал 2008 года;
- обсуждение результатов отчета Делойта по интегрированному аудиту и консолидированной финансовой отчетности за 2007 год;
- обсуждение консолидированной финансовой отчетности за 2007 год и деталей пресс-релиза;
- обсуждение раздела рисков отчета по форме 20-Ф;

- презентация и обсуждение отчета по рискам группы ОАО «МТС»;
- обсуждение вознаграждений внешних аудиторов за услуги аудита и дополнительные услуги в 2008 году;
- внутреннее управление аудитом и администрирование.

Комитет по вознаграждениям и назначениям

Основной функцией Комитета по вознаграждениям и назначениям является определение приоритетных направлений деятельности МТС по вопросам выработки и реализации кадровой политики и стратегии развития в области кадров и вознаграждений.

За отчетный год Комитетом проведен ряд заседаний, на которых приняты решения по таким важным вопросам, как:

- рекомендации в отношении назначения члена Комитета по аудиту при Совете директоров ОАО «МТС»;
- утверждение Плана работы Комитета по вознаграждениям и назначениям на 2008–2009 годы;
- утверждение изменений в список участников программы ОАО «МТС» за 2008 год по опционам на покупку акций;
- передача фонда зарезервированных (неиспользованных) фиктивных акций опционных программ 2007 и 2008 (I) в Фонд опционной программы 2008 (II);
- утверждение размера фонда и списка участников Опционной программы ОАО «МТС», основанной на распределении Фантомных акций, и условия участия в ней руководителей и сотрудников ОАО «МТС» на 2008–2009 годы;
- утверждению размера фонда и списка участников Опционной программы ОАО «МТС», основанной на распределении Фантомных акций, и условия участия в ней руководителей и сотрудников ОАО «МТС» на 2008–2010 годы;
- рассмотрение изменений опционной программы ОАО «МТС».

Комитет по корпоративному поведению и этике

Основной функцией Комитета по корпоративному поведению и этике является формирование системы эффективного корпоративного поведения (управления), соответствующей международным стандартам и способствующей повышению эффективности управления.

За отчетный год в работе Единой горячей линии МТС существенных нарушений правил корпоративного поведения и этики не было.

За отчетный год Комитетом проведен ряд заседаний, на которых приняты решения по таким важным вопросам, как:

- об избрании секретаря Комитета;
- об утверждении плана работ Комитета на 2008 год;
- о согласовании кандидатур, подлежащих выдвижению в Советы директоров (Наблюдательные Советы) и ревизионные комиссии зарубежных дочерних компаний;
- о рассмотрении отчета работы Единой горячей линии ОАО «МТС» по вопросам этики;
- о созыве Годового общего собрания акционеров ОАО «МТС»;
- о рассмотрении новой редакции Кодекса этических норм для высших должностных лиц ОАО «МТС».

Комитет по стратегии

Основной функцией Комитета по стратегии является стратегическое развитие Компании и выработка рекомендаций по другим приоритетным направлениям развития Компании.

За отчетный год Комитетом проведен ряд заседаний, на которых приняты решения по таким важным вопросам, как:

- статус проекта по развитию стратегического неакционерного партнерства МТС и Vodafone (Red Brothers), включая описание бизнес-кейса;

- деятельность МТС в сфере M&A: краткое описание статуса по текущим проектам;
- назначен секретаря Комитета по стратегии при Совете директоров;
- позиционирование МТС в отношении приобретения GV Telecom;
- позиционирование МТС в отношении приобретения Kinnevik Group;
- отчет о реализации маркетинговой стратегии ОАО «МТС»;
- отчет об анализе NPS по ОАО «МТС» в сравнении с конкурентами за III квартал 2008 года;
- отчет о состоянии качества услуг и сети в ОАО «МТС» в сравнении с конкурентами за III квартал 2008 года;
- план работы Комитета по стратегии при Совете директоров ОАО «МТС» на 2008–2009 год;
- прогноз результатов выполнения ключевых функциональных стратегий ОАО «МТС» (маркетинговая стратегия, стратегия в области продаж и обслуживания, технологическая стратегия, стратегия в области ИТ);
- предварительная оценка Критериальной базы;
- меры по сокращению издержек.

Единоличный исполнительный орган — Президент

В течение 2008 года функции Единоличного исполнительного органа (Президента) ОАО «МТС» осуществляли следующие лица:

- Меламед Леонид Адольфович в период с 14 июня 2006 года по 29 июня 2008 года;
- Шамолин Михаил Валерьевич в период с 30 мая 2008 года по настоящее время.



Меламед Леонид Адольфович

Родился в 1967 году.

Окончил Московскую медицинскую академию им. И.М. Сеченова. Доктор медицинских наук.

Является членом Совета всемирной Ассоциации GSM (GSM Association, GSMA) с 2008 года.

Леонид Меламед являлся Президентом ОАО «МТС» с 14 июня 2006 года по 29 мая 2008 года.

Член Совета директоров ОАО «МТС» с 23 июня 2006 года по 2 октября 2008 года.

С 1991 по 2006 год работал в страховой компании РОСНО, в том числе с 2003 года в должности генерального директора и председателя Правления.

С 2004 по 2006 год Леонид Меламед возглавлял Экспертный Совет по законодательству в области страхования Комитета Госдумы по кредитным организациям и финансовым рынкам.

В 2004 году получил звание «Человек года» в ежегодном проекте «Люди года» интернет-холдинга Рамблер и Российскую общественную премию в области страхования «Золотая Саламандра» в номинации «Руководитель»

страховой компании». В 2005 году стал лауреатом Национальной премии «Персона года 2005» в номинации «Руководитель страховой компании» и был назван «Управленцем 2005 года» за стремительное наращивание стратегического потенциала в рамках проекта «Действующие лица века», реализуемого Международной Лигой стратегического управления, оценки и учета, Институтом экономических стратегий и журналом «Экономические стратегии». Входит в число двухсот пятидесяти Young Global Leaders 2007 года по версии Всемирного экономического форума.

В течение отчетного года член Совета директоров владел обыкновенными именными акциями ОАО «МТС» в количестве 200 000 акций.



Шамолин Михаил Валерьевич

Избран Президентом ОАО «МТС» решением Совета директоров 29 мая 2008 г. (Протокол № 120) с 30 мая 2008 г. сроком на 3 года.

Михаил Шамолин родился в 1970 году.

В 1992 году окончил Московский автомобильно-дорожный институт. В 1993 году получил второе высшее образование в Российской Академии Государственной службы при Президенте РФ. В 1996–1997 годах прошел программу подготовки для высших руководителей в школе бизнеса Wharton Business School в области финансов и управления.

В ОАО «МТС» приглашен в июле 2005 года на пост вице-президента по продажам и абонентскому обслуживанию. 15 августа 2006 года переведен на должность вице-президента, директора Бизнес-единицы «МТС Россия».

До прихода в ОАО «МТС» с 2004 года работал в корпорации «Интерпайп» на Украине в должности управляющего директора ферросплавного бизнеса. С 1998 по 2004 год работал в международной консалтинговой компании McKinsey&Co.

В течение отчетного года Президент владел обыкновенными именными акциями ОАО «МТС» в количестве 174 890 штук.

Коллегиальный исполнительный орган — Правление

Решением Совета директоров (протокол № 120 от 29 мая 2008 г.) был избран новый состав Правления ОАО «МТС».

Состав Правления на 31 декабря 2008 года:



Шамолин Михаил Валерьевич Председатель Правления

Родился в 1970 году.

В 1992 году окончил Московский автомобильно-дорожный институт. В 1993 году получил второе высшее образование в Российской Академии Государственной службы при Президенте РФ. В 1996-1997 годах прошел программу подготовки для высших руководителей в школе бизнеса Wharton Business School в области финансов и управления.

В ОАО «МТС» приглашен в июле 2005 года на пост вице-президента по продажам и абонентскому обслуживанию. 15 августа 2006 года переведен на должность вице-президента, директора Бизнес-единицы «МТС Россия». 29 мая 2008 года Совет директоров ОАО «МТС» назначил Михаила Шамолина на должность президента компании.

До прихода в ОАО «МТС» с 2004 года работал в корпорации «Интерпайп» на Украине в должности управляющего директора ферросплавного бизнеса. С 1998 по 2004 год работал в международной консалтинговой компании McKinsey&Co.

В течение отчетного года Президент владел обыкновенными именными акциями ОАО «МТС» в количестве 174 890 акций.



Богатырев Александр Генрихович

Родился в 1956 году.

В 1978 году окончил Московский Лесотехнический институт по специальности «автоматика и телемеханика». Кандидат технических наук.

В ОАО «МТС» приглашен в 2006 году на должность советника вице-президента по технике и информационным технологиям. До ОАО «МТС» с 2004 года занимал должность технического директора в компании ОАО «РОСНО». С 1999 по 2004 год жил в Израиле, где занимал ряд ключевых технических должностей в компаниях, занимающихся логистикой и разработкой программного обеспечения.

Вице-президент ОАО «МТС» по технике и информационным технологиям с июля 2008 года.

Член наблюдательного совета ЗАО «Украинская Мобильная Связь» (ЗАО «УМС») на Украине с 2007 года.

В течение отчетного года член Правления акциями ОАО «МТС» не владел.



Белик Павел Дмитриевич

Родился в 1966 году.

В 1987 году окончил Орловское высшее военное командное училище связи им. М.И. Калинина КГБ СССР по специальности «Инженер по эксплуатации радиорелейных и тропосферных систем связи».

С 1987 по 1992 год служил в войсках правительственной связи. С 1992 по 2004 год проходил службу в подразделениях военной контрразведки и Управлении собственной безопасности ФСБ России.

В 1999 году окончил Академию ФСБ РФ по специальности юриспруденция.

В ОАО «МТС» приглашен в феврале 2005 года на должность директора департамента безопасности макрорегиона «Москва». С 3 октября 2005 года — Вице-президент ОАО «МТС» по безопасности.

В течение отчетного года член Правления владел обыкновенными именными акциями ОАО «МТС» в количестве 13 916 штук.



Гордон Синтия Элисон

Родилась в 1962 году.

Окончила Брайтонский Университет (Brighton University) со степенью бакалавра.

Синтия Гордон начинала карьеру в компании Unilever, где прошла курс практики в области бренд-менеджмента по основным брендам массового рынка.

До прихода в ОАО «МТС» с 2003 года занимала пост вице-президента по маркетингу в компании Orange, в 2001–2003 годах была директором по маркетингу в Orange в Великобритании.

С 2000 по 2001 год была директором по маркетингу в компании Demon/Scottish Telecom. С 1998 по 1999 год занимала аналогичный пост в «ACC International» (AT&T). С 1993 по 1998 год занимала ряд ведущих маркетинговых постов в British Telecom и была руководителем ChargeCard. С 1991 по 1993 год работала в компании One to One (T-Mobile) и с 1989 по 1993 год — в компаниях Lloyds TSB и Abbey National.

С января 2007 года — Вице-президент ОАО «МТС» по маркетингу.

В течение отчетного года член Правления акциями ОАО «МТС» не владел.



Дубовсков Андрей Анатольевич

Родился в 1966 году. В 1993 году окончил ВГИК им. С.А. Герасимова.

Назначен директором Бизнес-единицы «МТС Украина» в январе 2008 года. В декабре 2007 года приступил к работе в «МТС Украина» в качестве первого заместителя генерального директора.

В 2006–2007 годах был директором макрорегиона МТС «Урал», с 2004 по 2006 год занимал пост директора филиала МТС в Нижнем Новгороде. С 2002 по 2004 год был генеральным директором одной из компаний Группы «Теле2» в Нижнем Новгороде.

Имеет обширный опыт работы в российских и зарубежных телекоммуникационных компаниях: с 1993 года занимал ряд руководящих постов в таких компаниях, как «Millicom International Cellular S.A.», «Millicom International Cellular B.V.», ООО «Региональная сотовая связь», ЗАО «800» и других компаниях в Москве, Алматы, Нижнем Новгороде и Перми.

В течение отчетного года член Правления владел обыкновенными именными акциями ОАО «МТС» в количестве 11 650 штук.



Ибрагимов Руслан Султанович

Родился в 1963 году.

Закончил юридический факультет Московского государственного университета в 1986 году, затем аспирантуру. Кандидат юридических наук.

Работу в ОАО «МТС» начал в июне 2006 года в качестве директора юридического департамента, затем был переведен на должность директора по правовым вопросам. В феврале 2007 года возглавил Блок по правовым вопросам.

До прихода в ОАО «МТС» работал в Московской коллегии адвокатов «Ибрагимов, Каган и партнеры». С 1997 по 2002 год занимал должность директора-партнера, заместителя генерального директора, руководителя департамента налогового и юридического консультирования в компании «Топ-Аудит». С 1992 по 1996 год работал в коммерческих банках, возглавлял юридические службы. Член Правления

Некоммерческой организации «Объединение корпоративных юристов России».

В течение отчетного года член Правления владел обыкновенными именными акциями ОАО «МТС» в количестве 19 824 штук.



Корня Алексей Валерьевич

Родился в 1975 году.

Закончил Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов в 1998 году.

Работу в ОАО «МТС» начал в июле 2004 года в качестве финансового директора филиала «Макрорегиона «Урал» ОАО «МТС». С октября 2004 года занял должность директора Департамента финансового планирования и анализа Финансового блока, КЦ Группы МТС, в марте 2007 года — директор по контроллингу Блока финансов и инвестиций. С августа 2008 года возглавил Блок финансов и инвестиций.

До прихода в ОАО «МТС» с 2000 по 2004 год работал в ОАО «Северо-Западный Телеком» в г. Санкт-Петербург, Петрозаводск. До этого работал консультант-аудитором в отделе аудита ЗАО «ПрайсвотерхаусКуперс Аудит» в г. Санкт-Петербурге.

В течение отчетного года член Правления акциями ОАО «МТС» не владел.



Никонов Сергей Борисович

Родился в 1960 году.

В 1987 году окончил Военный институт Министерства обороны СССР по специальности «военный переводчик».

Приглашен в ОАО «МТС» в июле 2006 года.

С октября 2005 года Сергей Никонов занимал должность заместителя генерального директора ОАО «Силловые машины», где курировал управление персоналом и административно-хозяйственную деятельность.

С 2003 по 2005 год работал в должности заместителя генерального директора ОАО «РОСНО», где руководил службами управления персоналом, административно-хозяйственной и внутреннего контроля.

В период с 1992 по 2002 год работал в Федеральной службе налоговой полиции. Начиная свою трудовую деятельность в 1987 году в органах государственной безопасности.

В течение отчетного года член Правления владел обыкновенными именными акциями ОАО «МТС» в количестве 19 982 штук.



Поповский Александр Валерьевич

Родился в 1977 году.

В 1999 году окончил Вятский государственный технический университет по специальности «Вычислительные машины, комплексы, системы и сети», инженер-системотехник. В 2002 году – аспирантуру того же университета по специальности «Системный анализ», в 2005 году получил ученую степень кандидата технических наук в Московском авиационном институте, является участником программы Executive MBA London Business School.

С 1999 по 2001 год работал начальником участка передачи сетей электросвязи АО «Кировэлектросвязь». В апреле 2001 года пришел в ОАО «МТС» на должность директора филиала ОАО «Мобильные ТелеСистемы» в городе Кирове. С июля 2004 года – директор макрорегиона МТС «Поволжье-Северо-Запад». В июне 2007 года назначен на должность директора макрорегиона МТС «Юг».

В 2008 году был назначен на должность директора Бизнес-единицы «МТС-Россия».

В течение отчетного года член Правления владел обыкновенными именными акциями ОАО «МТС» в количестве 20 717 штук.



Распопов Олег Юрьевич

Родился в 1966 году.

В 2003 году окончил Академию МНС России по специальности «Юриспруденция», а в 2006 году окончил Финансовую академию при Правительстве РФ по специальности «Экономист».

Вице-президент, директор Бизнес-единицы «МТС Зарубежные дочерние компании» с января 2008 года.

В июне 2006 года приглашен в ОАО «МТС» на должность директора департамента управления внешними ресурсами. В марте 2007 года назначен временно исполняющим обязанности вице-президента, директора Бизнес-единицы «МТС Зарубежные дочерние компании».

До прихода в ОАО «МТС» с ноября 2004 года возглавлял созданное им ОАО «Страховой брокер Энергозащита». В 2002–2004 годах занимал должность помощника финансового директора ОАО РАО «ЕЭС России».

В 2001–2002 годах работал юристом в ЗАО «Газпромэнергосервис».

В течение отчетного года член Правления акциями ОАО «МТС» не владел.



Теребенин Андрей Борисович

Родился в 1962 году.

В 1985 году закончил факультет международных экономических отношений МГИМО МИД СССР.

Вице-президент ОАО «МТС» по корпоративным коммуникациям с января 2006 года.

В 1999 году стал партнером коммуникационного агентства «Треугольник Porter Novelli», с 2003 года и до прихода в ОАО «МТС» занимал должность генерального директора и партнера коммуникационного холдинга «Р.И.М. Porter Novelli». Также занимал управленческие должности в ИД «Экономическая газета», «Дан энд Брэдстрит СНГ» и «AIG Россия».

В течение отчетного года член Правления владел обыкновенными именными акциями ОАО «МТС» в количестве 29 735 штук.



Хеккер Михаэль

Родился в 1970 году.

Выпускник университета Pierre-Mendez-France-University в Гренобле (Франция) по специальности «Управление и международная политика». Также окончил Геттингенский университет в Германии по специальностям «Юриспруденция» и «Современная история». В Геттингенском университете г-н Хеккер защитил степень доктора философии по теме «История конституционного права».

Начал работу в ОАО «МТС» в мае 2006 года в должности директора по стратегическим проектам.

С 2008 года занимает должность вице-президента по стратегии и корпоративному развитию ОАО «МТС».

До прихода в ОАО «МТС», с 2000 по 2006 год, Михаэль Хеккер работал в консалтинговой компании A.T. Kearney Europe, где занимался проектами в области стратегии, маркетинга и финансов для телекоммуникационных компаний и для компаний, производящих потребительские товары. До этого работал в должности младшего юриста в Берлине и Бранденбурге (Германия).

В течение отчетного года член Правления акциями ОАО «МТС» не владел.

За период с 1 января по 31 декабря 2008 года по решению Совета директоров были прекращены полномочия следующих членов Правления:

- Меламед Леонид Адольфович (решение Совета директоров принято 29.05.2008 г.);
- Розанов Всеволод Валерьевич (решение Совета директоров принято 04.09.2008 г.).

Общий размер вознаграждения, выплаченный членам Правления и Президенту Компании в 2008 году, составил 881 828 000 рублей.

Органы контроля за финансово-хозяйственной деятельностью

В ОАО «МТС» существует следующая структура органов контроля за финансово-хозяйственной деятельностью.

Ревизионная комиссия ОАО «МТС»

27 июня 2008 года на годовом общем собрании акционеров ОАО «МТС» членами ревизионной комиссии избраны:

- 1) **Платошин Василий Васильевич**, гражданин Российской Федерации, 1965 г.р., занимает должность Главного бухгалтера ОАО АФК «Система»;
- 2) **Попов Артем Евгеньевич**, гражданин Российской Федерации, 1979 г.р., занимает должность исполнительного директора в управление финансового планирования и бюджета ОАО АФК «Система»;
- 3) **Токун Михаил Владимирович**, гражданин Российской Федерации, 1958 г.р., занимает должность начальника управления экспертизы и методологии департамента внутреннего контроля и аудита ОАО АФК «Система».

Ревизионная комиссия независима от должностных лиц органов управления Общества и подотчетна только Общему собранию акционеров Общества.

По результатам работы составлено заключение Ревизионной комиссии по отчетности ОАО «МТС» за прошедший 2008 год. По мнению Ревизионной комиссии, проведенная ревизия дает достаточные основания для выражения мнения о том, что финансово-хозяйственная деятельность ОАО «МТС» за отчетный год осуществлялась во всех существенных аспектах в соответствии с действующим законодательством, настоящий Отчет и годовая финансовая отчетность ОАО «МТС» за 2008 год достоверно отражают финансовое положение Компании по состоянию на 31 декабря 2008 года и результаты его финансово-хозяйственной деятельности за период с 1 января по 31 декабря 2008 года включительно.

Аудитор ОАО «МТС»

27 июня 2008 года на годовом общем собрании акционеров ОАО «МТС», в качестве аудитора Общества, утверждено Закрытое акционерное общество «Делойт и Туш СНГ» (Место нахождения: Российская Федерация, Москва, ул. Воздвиженка, д.4/7, стр.2, ОГРН 1027700425444, Лицензия № Е 002417 выдана 6 ноября 2002 года Минфином России сроком на пять лет, продлена приказом Минфина России от 31 октября 2007 года № 676 сроком на 5 лет с 6 ноября 2007 года за тем же номером). За высокое качество услуг и уникальную корпоративную культуру компания «Делойт» получила международное признание и многократно отмечалась наградами. В соответствии с рейтингом «Kennedy Information» «Делойт» занимает первое место в мире в области предоставления консультационных услуг.

В 2006 году, по результатам исследования, проведенного лондонским изданием «International Securitization Report (ISR)», компания «Делойт» восьмой раз подряд была названа лучшей в мире аудиторской фирмой по предоставлению услуг в области секьюритизации.

Налоговое подразделение «Делойта» было признано лучшим в Европе по результатам опроса, проведенного изданием «Международное налоговое обозрение» («International Tax Review») среди руководителей налоговых департаментов и финансовых директоров компаний.

Международный совет предпринимателей по устойчивому развитию (WBCSD) признал «Делойт Туш Томацу» компанией с наилучшими показателями экономического развития.

Аудитором проведены:

- проверка годовой бухгалтерской отчетности ОАО «МТС» за 2008 год, подготовленной в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета;
- интегрированная проверка консолидированной финансовой отчетности группы МТС в соответствии со стандартами ГААП США и требованиями Закона Сарбэйнса–Оксли за 2008 год.

По результатам проведенных проверок аудитором ОАО «МТС» выражено мнение о достоверности бухгалтерской отчетности ОАО «МТС» и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации и требованиям ГААП.

Размер вознаграждения аудитора утверждается Советом директоров ОАО «МТС» и, по итогам 2008 года, составил 83 000 тыс. руб., без учета стоимости возможных дополнительных консультационных услуг в размере не более 23 998 тыс. руб. и налога на добавленную стоимость.

Департамент внутреннего аудита ОАО «МТС»

Департамент внутреннего аудита ОАО «МТС» создан в сентябре 2003 года и является самостоятельным структурным подразделением Общества в составе Корпоративного центра Группы МТС, действует в соответствии с положением о департаменте. На сегодняшний день департамент состоит из директора департамента, отдела анализа финансово-хозяйственной деятельности, отдела операционного аудита и координации, а также сотрудников департамента в макро-региональных филиалах Общества.

Департамент внутреннего аудита выполняет следующие функции:

- предоставление гарантий достоверности информации, соблюдения требований и проверки эффективности путем проверок, ревизий, диагностических исследований, обзоров — регулярно, по мере необходимости или в виде выполнения отдельных аудиторских проектов;
- участие в расследованиях, участие в сделках и различных операциях Компании, в проектах других подразделений Компании, проведение согласования отдельных операций и решений — по мере необходимости или в виде выполнения специальных проектов/заданий;
- предоставление консультаций и рекомендаций, включая разъяснения по отдельным вопросам, помощь в разработке решений и усовершенствований, обучении сотрудников в рамках проверяемых вопросов — по мере возможности и необходимости, в процессе выполнения проверок или в виде выполнения отдельных консультационных и образовательных проектов.

Департамент внутреннего аудита непосредственно подчиняется Президенту ОАО «МТС», функционально — Председателю Комитета по аудиту при Совете директоров ОАО «МТС».

Департамент контроля ОАО «МТС»

Департамент контроля создан в июне 2006 года и является самостоятельным структурным подразделением ОАО «МТС» в составе Корпоративного Центра Группы МТС, действует в соответствии с положением о департаменте. Департамент состоит из директора департамента, зам. директора департамента, отдела проверок финансово-хозяйственной деятельности, отдела административного контроля и отдела оценки эффективности.

Департамент контроля выполняет следующие основные функции:

- контроль за осуществлением финансово-хозяйственной деятельности подразделений ОАО «МТС», анализ их результатов;
- контроль за соблюдением финансовой дисциплины в ОАО «МТС» и выполнением решений органов управления, в том числе коллегиальных органов управления;
- контроль за соответствием внутренних документов и решений органов управления ОАО «МТС» финансово-хозяйственным интересам Общества;
- контроль за соответствием соглашений Общества с третьими лицами финансово-хозяйственным интересам «МТС»;
- контроль за составлением и исполнением планов операционных и проектных работ;
- контроль за исполнением внутренних нормативных актов и бизнес-процессов;
- мониторинг эффективности и прозрачности системы управления в ОАО «МТС», в том числе выявление злоупотреблений со стороны исполнительных органов и должностных лиц ОАО «МТС»;
- контроль за исполнением поручений Президента ОАО «МТС»;
- проведение независимых расследований по поручению Президента и коллегиальных органов управления Общества;
- проведение независимых расследований по конфликтным ситуациям между различными подразделениями Общества;

- подготовка заключений по фактам нарушений, выносимых на дисциплинарную комиссию ОАО «МТС».

Департамент контроля подчиняется непосредственно руководителю Аппарата Президента ОАО «МТС».

Департамент систем внутреннего контроля ОАО «МТС»

Департамент систем внутреннего контроля создан в 2006 году и является самостоятельным структурным подразделением ОАО «МТС» в составе Блока финансов и инвестиций Корпоративного Центра Группы МТС, действует в соответствии с положением о департаменте. Департамент состоит из директора департамента, отдела развития и поддержки, отдела сертификации и тестирования.

Департамент контроля выполняет следующие основные функции:

- развитие эффективных систем внутреннего контроля в Группе МТС;
- поддержка систем внутреннего контроля;
- проведение тестирования и сертификации систем внутреннего контроля в Группе МТС.

Департамент систем внутреннего контроля находится в прямом подчинении Вице-президента ОАО «МТС» по финансам и инвестициям и подотчетен Комитету по аудиту при Совете директоров ОАО «МТС».

Комитет по аудиту при Совете директоров ОАО «МТС»

Комитет по аудиту при Совете директоров ОАО «МТС» создан в октябре 2003 года и является консультативно-совещательным органом при Совете директоров, обеспечивающим объективное информирование Совета директоров по ряду вопросов.

Основными обязанностями Комитета по аудиту являются:

- осуществление надзора за работой менеджмента ОАО «МТС», оценка ее эффективности, информирование Совета директоров, а также

выработка рекомендаций в этой связи по следующим областям деятельности:

- управление рисками и системы внутреннего контроля;
- ведение учета и подготовка различных видов отчетности Общества, оценка ее достоверности;
- соблюдение требований, применимых к деятельности ОАО «МТС»;
- эффективность выполнения поставленных целей и задач Советом директоров Общества;
- надзор и координация деятельности, планов и оценка эффективности службы внутреннего аудита ОАО «МТС»;
- назначение, определение квалификации, уровня вознаграждения и независимости внешнего аудитора, оценка качества оказываемых им услуг, рассмотрение заключений и результатов работы внешних аудиторов, предварительное одобрение и утверждение услуг аудиторов в соответствии с предъявляемыми к этому требованиям регуляторов, выработка рекомендаций Совету директоров и менеджменту в этой связи;
- осуществление эффективной координации по обмену информацией между внешними и внутренними аудиторами, поддержание должной независимости аудиторов и содействие устранению причин, снижающих уровень их независимости;
- обеспечение разработки и внедрения эффективных политик и стандартов в области управления рисками, соблюдение требований и мер внутреннего контроля Общества, мер по борьбе с рисками мошенничества и злоупотреблений, включая меры по обеспечению процедур получения, хранения и рассмотрения жалоб;
- консультирование сотрудников ОАО «МТС» по вопросам, связанным с бухгалтерским учетом, системами внутреннего контроля и аудитом, включая системы анонимного оповещения.

Финансовые результаты Компании за 2008 год

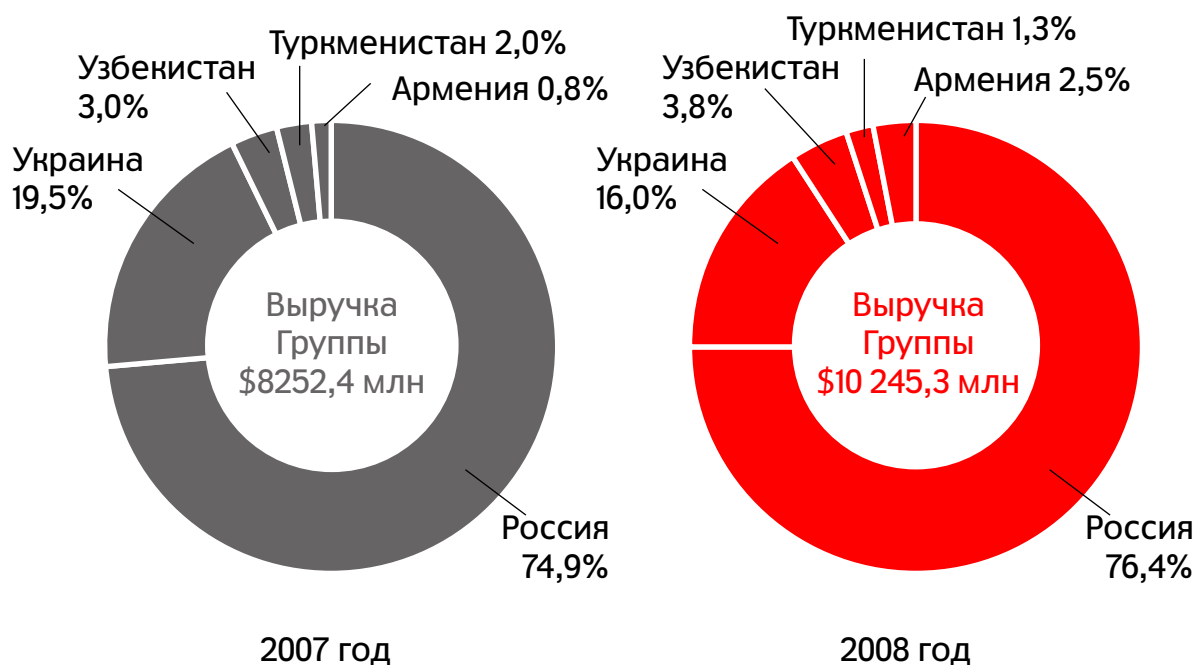


Финансовые результаты Компании за 2008 год

За последние несколько лет ОАО «МТС» выросло из лидера одного регионального рынка Москвы в крупнейшего транснационального оператора, предоставляющего услуги 95,66 млн абонентов в разных регионах и странах (включая абонентов компании СООО «Мобильные ТелеСистемы» в Республике Беларусь, финансовые результаты которой не консолидируются в финансовую отчетность ОАО «МТС» по стандартам ГААП США).

Ниже приведены данные консолидированной финансовой отчетности без учета финансовых результатов деятельности ОАО «МТС» в Республике Беларусь.

Выручка по Группе. Структура выручки Группы по странам*



* Сумма процентов может быть не равна 100% из-за округлений.

Основные финансовые показатели 2008 года (в млн долл. США)

Показатели	IV кв. 2008 г.	IV кв. 2007 г.	Изменение IV кв. 2008/ IV кв. 2007	III кв. 2008 г.	Изменение за кв.	2008 г.	2007 г.	Изменение за год
Выручка	2 418	2 326	4%	2 812	-14%	10 245	8 252	24%
OIBDA	1 162	1 127	3%	1 453	-20%	5 140	4 223	22%
Маржа OIBDA	48,1%	48,4%	-0,3 п.п.	51,7%	-3,6 п.п.	50,2%	51,2%	-1,0 п.п.
Операционная прибыль	706	644	+10%	936	-25%	3 204	2 734	17%
Маржа операционной прибыли	29,2%	27,7%	+1,5 п.п.	33,3%	-4,1 п.п.	31,3%	33,1%	-1,8 п.п.
Чистая прибыль	146	460	-68%	516	-72%	1 930	2 072	-7%

- Консолидированная выручка выросла на 24% в годовом исчислении до 10,245 млрд долл.
- Консолидированный показатель OIBDA вырос на 22% по сравнению с 2007 годом до 5,140 млрд долл. (маржа OIBDA составила 50,2%)
- Консолидированная чистая прибыль снизилась на 7% в годовом исчислении до 1,930 млрд долл.
- Положительный чистый денежный поток Компании за 2008 год составил 2,148 млрд долл.

Структура выручки (в млн долл. США)

Регион	IV кв. 2007 г.	I кв. 2008 г.	II кв. 2008 г.	III кв. 2008 г.	IV кв. 2008 г.	2007 г.	2008 г.	Изменение за год
Россия	1 723,4	1 797,7	2 020,3	2 166,7	1 855,5	6 181,0	7 840,2	+27%
Украина	425,3	408,8	434,0	465,3	353,9	1 608,0	1 662,0	+3%
Узбекистан	76,6	79,4	93,2	103,1	115,7	248,5	391,4	+58%
Туркменистан	46,7	43,8	34,2	20,2	33,2	168,5	131,4	-22%
Армения*	58,2	55,2	61,5	75,0	65,0	66,5	256,6	

* Примечание: Данные по Армении консолидируются в финансовую отчетность по Группе с 14 сентября 2007 года.

OIBDA (в млн долл. США)

Регион	IV кв. 2007 г.	I кв. 2008 г.	II кв. 2008 г.	III кв. 2008 г.	IV кв. 2008 г.	2007 г.	2008 г.	Изменение за год
Россия	822,0	877,4	1 034,6	1 115,2	897,1	3 152,7	3 924,3	+24%
Украина	194,8	190,1	202,6	224,6	142,0	781,8	759,3	-3%
Узбекистан	48,7	49,1	57,7	65,5	70,6	157,8	242,9	+54%
Туркменистан	28,6	26,9	21,6	8,5	20,5	93,5	77,6	-17%
Армения*	32,7	32,0	33,0	39,4	31,9	37,7	136,2	

* Примечание: Данные по Армении консолидируются в финансовую отчетность по Группе с 14 сентября 2007 года.

Маржа OIBDA

Регион	IV кв. 2007 г.	I кв. 2008 г.	II кв. 2008 г.	III кв. 2008 г.	IV кв. 2008 г.	2007 г.	2008 г.
Россия	47,7%	48,8%	51,2%	51,5%	48,3%	51,0%	50,1%
Украина	45,8%	46,5%	46,7%	48,3%	40,1%	48,6%	45,7%
Узбекистан	63,6%	61,8%	61,9%	63,5%	61,0%	63,5%	62,1%
Туркменистан	61,4%	61,6%	63,0%	42,3%	61,7%	55,5%	59,0%
Армения*	56,2%	57,9%	53,7%	52,5%	49,1%	56,6%	53,1%

* Примечание: Данные по Армении консолидируются в финансовую отчетность по Группе с 14 сентября 2007 года.

Основные выводы

- Устойчивое финансовое положение Группы позволяет гибко и оперативно реагировать на изменения на рынке и создание дополнительной ценности для акционеров
- Рост выручки благодаря росту абонентской базы, увеличению потребления голосовых и дополнительных услуг
- Достижение маржи OIBDA по Группе на уровне 50%, несмотря на инфляционный рост издержек
- Сохранение доходности на высококонкурентных рынках благодаря контролю над расходами и эффективными инвестициями в развитие этих рынков
- Увеличение масштаба бизнеса: расширение географии и развитие сетей на рынках присутствия

Благодаря успешным финансовым показателям 2008 года на сегодняшний день ОАО «МТС» является одной из компаний — «голубых фишек» российского рынка акций и входит в десятку крупнейших операторов мира по размеру абонентской базы.

Основные факторы риска



Основные факторы риска

Мы являемся оператором, предоставляющим абонентам тарифицируемые услуги связи. Наше финансовое положение и операционные показатели, среди прочего, зависят от платежеспособности населения, конкурентной среды в странах нашего присутствия, спроса на наши услуги и эффективности операций. Наша деятельность регулируется государством, в частности посредством лицензирования и законов в странах нашего присутствия. По технологии беспроводной связи мы используем радиочастоты, право на использование которых распределяется государствами этих стран. Мы планируем расширять инфраструктуру своей сети за счет увеличения покрытия и емкости своей существующей сети на лицензированных территориях, дальнейшего развития своей деятельности в странах нашего присутствия и других странах за счет приобретений или новых лицензий, что в свою очередь учитывается в нашей программе капитальных вложений.

Макроэкономическая нестабильность и замедление экономического роста в странах, где осуществляется деятельность Компании, могут привести к снижению спроса на предоставляемые услуги, снижению доходов и показателей эффективности Компании. Кризис финансовых рынков может ограничить возможность Компании по привлечению долгового финансирования, ограничить темпы развития Компании, негативно отразиться на финансовом положении Компании.

Помимо России, мы присутствуем на рынках Украины, Узбекистана, Туркменистана, Белоруссии, Армении и можем в дальнейшем расширить наше присутствие на другие страны. Наш бизнес, операционные показатели и финансовое положение могут зависеть от взаимоотношений между Россией и другими странами нашего присутствия, эффективности местных и региональных властей, экономического положения этих стран и России, социального положения населения. Экономике стран нашего присутствия подвержены влиянию мирового экономического спада и замедления развития мировой экономики, а также зависят от динамики цен на ресурсы на мировом рынке.

Телекоммуникационный рынок характеризуется быстрыми технологическими изменениями и отличается непрерывным появлением новых продуктов и услуг, что требует постоянного соответствия им. В результате используемые нами в настоящее время технологии могут стать менее

прибыльными и даже устаревшими. Растет конкуренция, в том числе со стороны возможных новых операторов систем мобильной связи на рынках, где уже присутствует наша Компания. Для управления данным риском Компания инвестирует в расширение портфеля дополнительных услуг, а также в строительство системы третьего поколения (3G), развитие услуг беспроводной связи. Среди прочего, от успеха реализации данных инициатив зависит наше конкурентное положение, финансовые и операционные показатели.

Значительная доля новых подключений наших абонентов приходится на независимых дилеров, и наши финансовые показатели зависят от их лояльности, однако мы также развиваем подконтрольные нам каналы продаж.

Государственные органы стран нашего присутствия имеют высокую степень свободы действий в вопросах выдачи, продления, приостановки и отзыва лицензий, определения критериев отнесения компаний на отдельных территориях к монополистам, компаниям, занимающим доминирующее и/или существенное положение, и т.п. путем издания соответствующих законов и актов. Если мы и любая из наших дочерних компаний будет признана доминирующей в стране нашего присутствия, государство этой страны сможет накладывать определенные ограничения на нашу деятельность, тарифы на услуги связи и пропуск трафика, что может оказать воздействие на наш бизнес, финансовое положение и операционные результаты. От возможности своевременно продлить права на используемые в настоящее время радиочастоты и получить новые зависит пропускная способность нашей сети и возможность ее расширения, что, среди прочего, важно для поддержания доли рынка по абонентам и доходам.

Мы держим основную массу нашей рублевой и валютной наличности в российских банках, в том числе в дочерних банках иностранных банков. Значительная часть наших расходов, затрат и финансовых обязательств, включая капитальные затраты и заимствования, номинированы в долларах США и/или Евро, в то время как большая часть наших доходов выражена в местных валютах стран нашего присутствия. Ситуация на рынках нашего присутствия, включая стабильность банковской системы, инфляцию, изменение курса местных валют по отношению к доллару США и/или Евро, влияет на наши операционные показатели и результаты деятельности.

Договоры касательно наших непогашенных облигаций и облигаций нашего контролирующего акционера ОАО АФК «Система», а также некоторые

соглашения о предоставлении займов содержат обязательства, ограничивающие нашу возможность, а также ОАО АФК «Система» и ее дочерних компаний (включая нашу Компанию), в отношении, среди прочего, получения заемных средств, создания залоговых прав, распоряжения активами, слияния и консолидации с другим лицом, возможности продавать или передавать любые наши лицензии на GSM или лицензии на GSM наших дочерних компаний, включая зарубежные. Невыполнение данных обязательств, а также смена мажоритарного акционера могут привести к досрочному погашению еврооблигаций.

Подробнее о рисках можно узнать в разделе «Item 3 – Key Information – D. Risk Factors» в ежегодном отчете ОАО «МТС» по форме 20-F, а также в ежеквартальном отчете ОАО «МТС» за 2008 год.

Кадровая и социальная политика



Кадровая и социальная политика

Труд и заработная плата

Списочная численность работников ОАО «МТС» по состоянию на декабрь 2008 года составила 22 467 человек.

В 2008 году в рамках политики ОАО «МТС» по оплате труда, предусматривающей ежегодный пересмотр заработной платы сотрудников на основании оценки эффективности деятельности сотрудников, средний размер заработной платы увеличился на 15%.

На сегодняшний день в Компании действует система оплаты труда, состоящая из фиксированной и переменной частей.

Размер фиксированной части заработной платы (должностного оклада) определяется с учетом диапазонов заработной платы, установленных для каждого должностного разряда (грейда) на основании анализа рынка труда в регионе присутствия.

Мотивационная программа, предусматривающая четкие и прозрачные принципы установления целевых размеров премии и расчета ее фактических значений на основании эффективности деятельности, была внедрена в ОАО «МТС» в 2007 году и продолжала действовать в 2008 году. Система мотивации основана на системе ключевых показателей эффективности и индивидуальных задач, закрепленных в бонусных планах, которые подписаны с каждым сотрудником. В Компании введены ежеквартальные и годовые премии, выплачиваемые на основании выполнения бонусного плана.

Основные цели введения новой системы мотивации в 2007 году:

- привязка размера дохода сотрудника к результатам его деятельности и деятельности Компании в целом;
- обеспечение как краткосрочной, так и долгосрочной мотивации на достижение целей, поставленных перед Компанией;
- определение четкой и прозрачной системы объективных правил установления целей, оценки их выполнения и принципов расчета премий.

В 2008 году была пересмотрена и оптимизирована система премирования работников, занятых продажами и абонентским обслуживанием.

Основные цели введения новой системы мотивации для работников, занятых продажами и абонентским обслуживанием, в 2008 году:

- повышение эффективности работы сотрудников, занятых продажами и обслуживанием;
- определение четкой и прозрачной системы объективных правил установления целей, оценки их выполнения и принципов расчета премий;
- приведение системы мотиваций различных подразделений, занятых продажами и абонентским обслуживанием, в соответствие с общими принципами;
- повышение конкурентоспособности системы мотивации работников, занятых продажами и абонентским обслуживанием.

Основные результаты внедрения системы мотивации:

- в Компании полностью регламентирована система оплаты труда, устанавливающая четкие, объективные и прозрачные правила определения заработной платы как в фиксированной, так и в переменной части;
- внедрение системы мотивации способствовало повышению эффективности деятельности ОАО «МТС» и повышению финансовой дисциплины руководителей Компании;
- повышение конкурентоспособности системы оплаты труда.

Совершенствование организационной структуры ОАО «МТС» в 2007 году

	Результат изменений
<p>01.04.2008. Создание Блока по стратегии и корпоративному развитию Корпоративного центра Группы МТС</p>	<p>В рамках одного блока объединены департаменты по корпоративному и стратегическому развитию. Сосредоточение функций стратегического и корпоративного развития Компании в одном блоке позволило комплексно прорабатывать решения как по стратегическим целям, так и по организационным механизмам их реализации.</p> <p>Также сформировано подразделение, курирующее взаимодействие ОАО «МТС» со стратегическим партнером Vodafone; организованы процессы обмена лучшими практиками и использования опыта Vodafone.</p>
<p>31.12.2008. Введение в Блок по стратегии и корпоративному развитию Департамента по работе со стратегическими партнерами</p>	<p>Также сформировано подразделение, курирующее взаимодействие ОАО «МТС» со стратегическим партнером Vodafone; организованы процессы обмена лучшими практиками и использования опыта Vodafone.</p>
<p>31.03.2008. Реорганизация деятельности функциональных направлений Маркетинга и Продаж БЕ МТС Россия на два функциональных направления:</p> <p>Коммерческое направление по работе с розничным рынком;</p> <p>Коммерческое направление по работе с бизнес-рынком</p>	<p>Организационная структура максимально направлена на координацию действий по укреплению рыночных позиций ОАО «МТС» на каждом сегменте.</p> <p>Усиление позиций МТС на бизнес-рынке, увеличение доли рынка по доходам.</p> <p>Повышение эффективности продаж, увеличение доли рынка по абонентам.</p>
<p>01.07.2008. Создан Блок по конвергенции Корпоративного центра Группы МТС</p>	<p>Создание Блока по конвергенции было необходимо для реализации стратегии по широкополосному доступу. Создание Блока и реализация стратегии позволяют ОАО «МТС»:</p> <ul style="list-style-type: none"> • диверсифицировать бизнес ОАО «МТС» за счет выхода на привлекательные сегменты фиксированного телеком-рынка с конвергентным решением (стратегия «total communications provider»); • получить дополнительный доход с высоким уровнем OIBDA; • дифференцировать предложения клиентам по сравнению с конкурентами и повысить ARPU; • повысить лояльность клиентов ОАО «МТС» и снизить churn rate, захватить клиентов конкурентов;

- адекватно ответить на слияние ОАО «Вымпелком» и Golden Telecom, защитить базу корпоративных клиентов ОАО «МТС», усилить позицию на массовом рынке;
- эффективно использовать имеющуюся фиксированную инфраструктуру;
- «дать больше» клиентам и занять лидирующие позиции на рынке конвергентных услуг.

<p>01.12.2008. Переименование Блока маркетинга в Коммерческий блок Корпоративного центра Группы МТС и оптимизация организационной структуры Блока</p>	<p>Для уточнения восприятия функционала и зоны ответственности Блок маркетинга переименован в Коммерческий блок (для усиления акцента на том, что подразделения продаж ОАО «МТС» находятся в подчинении данного блока так же, как и подразделения маркетинга)</p>
<p>01.12.2008. Объединение подразделений КЦ и БЕР по управлению коммуникациями на уровне Блока по корпоративным коммуникациям</p>	<p>Передача функций по управлению корпоративными коммуникациями в Российской Федерации в полном их объеме одной структуре.</p> <p>Повышение эффективности корпоративных коммуникаций за счет управления данными коммуникациями единой структурой.</p> <p>Оптимизация расходов на персонал за счет сокращения совокупного числа сотрудников ДСО КЦ и ДСО БЕР.</p>

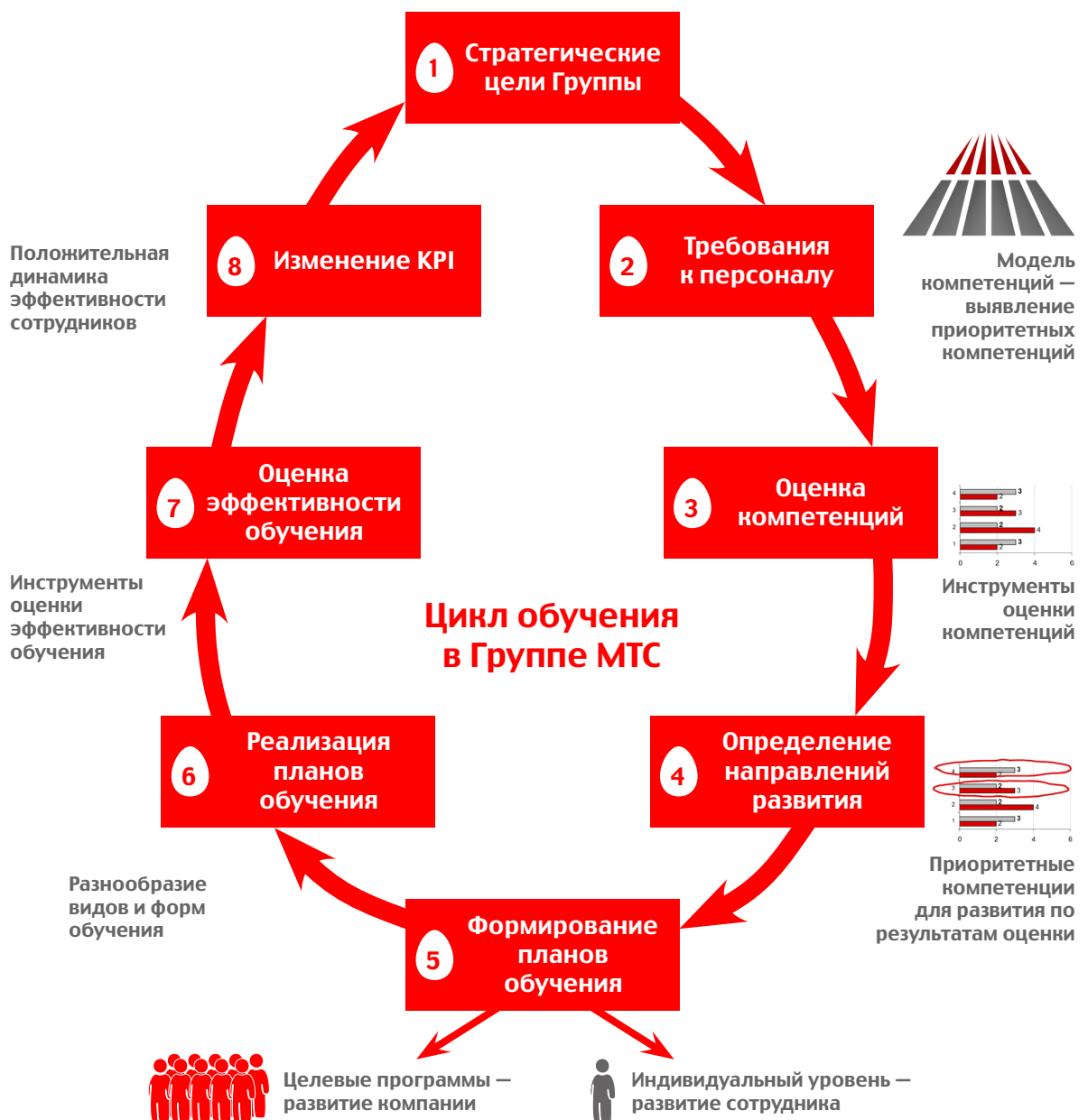
Основные изменения организационной структуры ОАО «МТС» в 2008 году были направлены на поддержку развития новых направлений бизнеса и крупных приоритетных проектов, таких как развитие ШПД, партнерство с Vodafone. Кроме того, целью изменения организационной структуры являлось повышение эффективности деятельности компании, усиление позиций в стратегически важных направлениях и синергетического эффекта, например в части построения организационной структуры маркетинга по сегментному принципу или консолидации функций по корпоративным коммуникациям.

Основополагающим принципом проведения структурных изменений был и остается принцип разграничения функций и ответственности между подразделениями и уровнями управления.

Повышение квалификации персонала Компании

В ОАО «МТС» действует выстроенная системная модель обучения, в основу которой положены стратегические цели компании и цели в области управления персоналом. Система обучения также базируется на модели Компетенций группы МТС и требованиях к профессиональным знаниям и навыкам сотрудников.

Система обучения в Группе МТС



В Компании действует Корпоративный университет, задающий стандарты обучения и координирующий процессы в области обучения и развития персонала. Миссия Корпоративного университета — создавать условия для повышения эффективности сотрудников и развития бизнеса Группы МТС за счет предоставления качественного, инновационного и системного .

Основная цель функции Обучение и развитие персонала — обеспечить системное, эффективное развитие сотрудников по ключевым для Компании компетенциям, сформировать знания, навыки и установки, необходимые сотрудникам и менеджерам для повышения эффективности на существующей позиции, а также создать ресурс знаний и навыков для кадрового резерва в будущем.

Обучение и повышение квалификации персонала производится посредством следующих форм и методов:

- **Интеграционное обучение.** Компания проводит единые централизованные вводные курсы для всех новых сотрудников, цель которых — понимание бизнеса Компании, культуры Компании, ее структуры, а также изучение внутренних процессов и организационных процедур новыми сотрудниками. Для новых руководителей проводятся дополнительные программы по введению во внутреннюю структуру, бизнес-процессы Компании и принятые процедуры взаимодействий. Для действующих сотрудников проводятся командообразующие мероприятия по повышению корпоративного духа и укреплению корпоративной культуры. Руководители функциональных подразделений Компании проводят обучение действующих сотрудников согласно правилам, разработанным во внутренних нормативных документах. По вновь внедряемым процессам проводятся функциональные семинары.
- **Профессиональное обучение.** В Компании осуществляется системное профессиональное обучение, направленное на обеспечение постоянного развития профессиональных знаний и навыков персонала. Нормативы и содержание программ обучения задаются в соответствии с требованиями позиций, а также в соответствии с требованиями к профессиональным знаниям сотрудников. Планирование профессионального обучения осуществляется на основе результатов аттестации профессиональных знаний, итогов годовой оценки и в соответствии с потребностями конкретного подразделения. Этот компонент системы обучения занимает наибольший объем по количеству мероприятий и сотрудников, вовлеченных в

обучение. Профессиональное обучение сотрудников, непосредственно работающих с клиентами, осуществляется преимущественно внутренними ресурсами по единым стандартам (с учетом территориальных особенностей).

- **Развитие управленческих компетенций менеджеров.** В основе системы находится концепция целевого и модульного обучения для менеджеров. Целевые программы являются обязательными для выделенных категорий менеджеров, модульные программы формируются по результатам ежегодной оценки компетенций руководителей. Особое внимание уделяется обучению руководителей методам управления персоналом (отбор, оценка, грейдирование, развивающая обратная связь, создание индивидуальных планов развития, наставничество, мотивирование сотрудников и др.) и взаимодействию с подчиненными на основе единых корпоративных стандартов. Важной целью управленческого обучения, помимо формирования единого подхода к управлению у руководителей, является мотивация и удержание руководителей Компании. Направление и содержание программ обучения руководителей определяются стратегией развития Компании, бизнес-задачами подразделений и уровнем развития компетенций руководителей по итогам оценки.
- **Обучение кадрового резерва.** В основе системы обучения кадрового резерва лежат индивидуальные планы развития каждого сотрудника, входящего в Группу кадрового резерва. Программы обучения формируются индивидуально в соответствии с результатами оценочных мероприятий и уровнем развития компетенций. Для Группы талантов проводится уникальная программа, совмещающая Мини-MBA и бизнес-симуляцию в области Телеком, — Академия успеха.

Обучение и повышение квалификации персонала производится посредством следующих форм и методов:

- **Самообразование.** В компании созданы условия для самообразования сотрудников. Создана внутренняя библиотека литературы по компетенциям. Действует ресурс «Смарт книга», также помогающий сотруднику самостоятельно развивать необходимые компетенции.
- **Очные тренинги, семинары.** При проведении подобного рода тренингов и семинаров активно задействуется внутренний ресурс, разрабатываются внутренние тренинги, готовятся внутренние тренеры.

- **Дистанционное обучение.** Дистанционные формы обучения активно используются Компанией по всем видам обучения. Теоретические курсы проводятся преимущественно в дистанционном формате. Дистанционные методы также активно используются для оценки эффективности обучения: тестирование знаний по итогам обучения, оценки удовлетворенности программами обучения.
- **Обучение на рабочем месте** рассматривается в качестве приоритетного и наиболее эффективного метода. Одной из главных задач руководителя любого уровня является профессиональный рост его подчиненных.
- **Долгосрочное развитие кадрового резерва и Группы талантов (Top Talent)** является одним из ключевых элементов, обеспечивающих реализацию стратегии Компании. Руководители в сотрудничестве с Подразделением по работе с персоналом формируют долгосрочные индивидуальные планы развития (ИПР) для кадрового резерва и Группы Талантов (Top Talent), контролируют их реализацию и ведут персональную работу с такими сотрудниками, их руководителями и наставниками. Компания создает условия, позволяющие перспективным лидерам управлять собственной карьерой.
- **Ротация персонала и развивающие назначения** рассматриваются в качестве эффективного инструмента развития, обучения и удержания перспективных сотрудников. Механизм ротации активно применяется для развития резервистов.
- **Специальные задания, проекты.** Данная форма развития активно используется в компании для развития сотрудников Кадрового резерва в рамках индивидуальных планов развития.
- Другие.

На сегодняшний день в Компании разработано 37 внутренних тренингов, разработаны и внедрены целевые и модульные программы для менеджеров, создан институт внутренних тренеров, утвержден стандарт обучения и сертификации штатных и корпоративных тренеров, утвержден регламент планирования и организации обучения сотрудников, утвержден регламент проведения аттестации профессиональных знаний, внедрена распределенная система Дистанционного тестирования и обучения персонала, разработана программа обучения менеджеров и кадрового резерва, внедрена программа для группы

Талантов – Академия успеха, обучено 32 сотрудника из группы Талантов. Внедрена распределенная Система дистанционного тестирования и обучения персонала. Разработано и запущено 19 дистанционных курсов обучения и более 100 профессиональных тестов. Разработана система обучения сотрудников Маркетинга – Академия маркетинга.

По всем видам обучения основой для планирования программ и направления на обучение являются утвержденная модель компетенций Группы МТС, а также действуют различные критерии и нормативы по количеству программ в зависимости от категории сотрудника, стоимости программ и др.

Интеграционное обучение проходят все новые сотрудники, в случае внедрения нового нормативного документа – все действующие сотрудники Компании.

Критериями направления на профессиональное обучение являются утвержденные планы профессионального обучения, сформированные функциональными руководителями с использованием результатов аттестации профессиональных знаний.

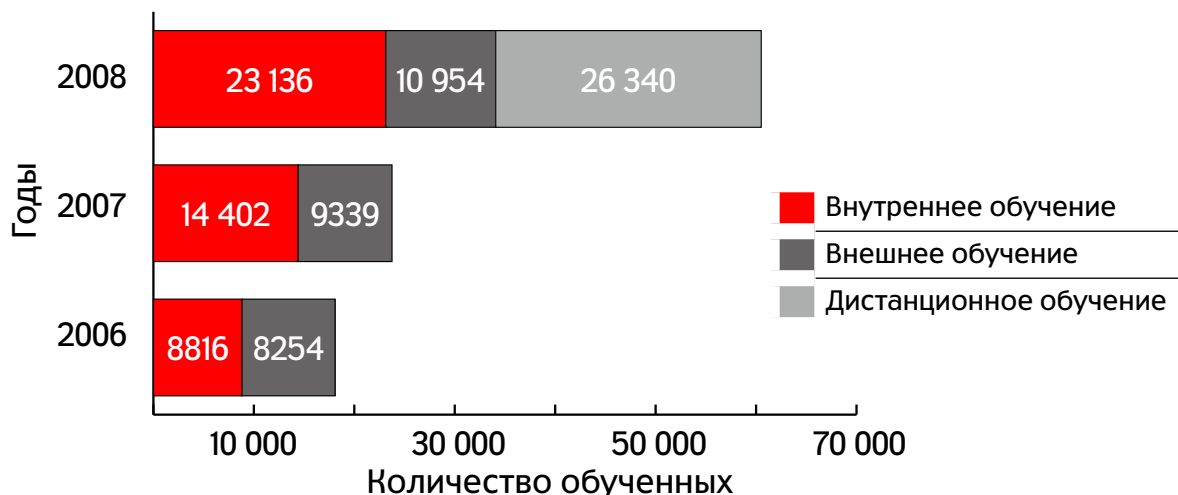
Критериями направления на программы развития управленческих компетенций являются результаты оценки управленческих компетенций, формирование индивидуального развития и целевых приоритетных для группы программ обучения по результатам анализа оценки компетенций по ОАО «МТС» в целом.

На долгосрочные программы повышения квалификации, MBA и мини-MBA, направляются лучшие сотрудники из числа кадрового резерва.

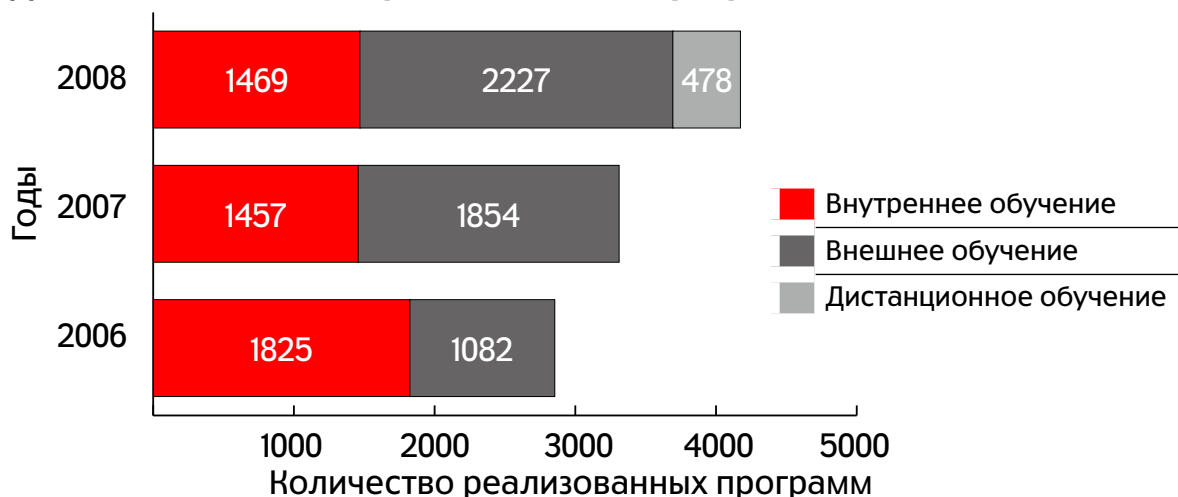
Динамика обучения в 2006–2008 годах

Основные показатели	2006	2007	2008
Количество обученных сотрудников (всего)	18 070	23 741	60 430
Количество реализованных программ (всего)	2907	3311	4174

Динамика количества обученных сотрудников



Динамика количества реализованных программ



Система обучения, построенная в Компании, отвечает потребностям бизнеса и влияет на достижение ее стратегических целей. Результатом существования такой системы стала правильно построенная система обучения, понимаемая и разделяемая руководителями и влияющая на результаты деятельности Компании и достижение стратегических целей.

Уровень удовлетворенности программами обучения в 2008 году, по результатам анкет обратной связи (считаются анкеты со средним баллом равным или более 8 (по 10-балльной шкале) по отношению к общему количеству анкет), — 93,4%, что говорит о высокой эффективности программ обучения.

Социальная политика Компании

Компания ОАО «МТС», являясь крупнейшим оператором сотовой связи в России и странах СНГ, рассматривает социальную ответственность как ответственность за воздействие решений и действий ОАО «МТС» на общество и окружающую среду через прозрачное и этическое поведение, которое:

- содействует устойчивому развитию, укреплению здоровья и повышению благосостояния общества;
- учитывает ожидания заинтересованных сторон;
- соответствует применяемому законодательству и согласуется с международными нормами поведения;
- интегрировано в деятельность всей организации и реализуется ею на практике взаимоотношений;
- способствует повышению информационной прозрачности компании и совершенствованию ее корпоративного управления.

Одна из целей ОАО «МТС» — интеграция данной ответственности во все уровни компании, включая продукты, услуги и процессы.

Компания строит свою стратегию развития в соответствии с запросами общества и потребителей, главной целью стратегии развития является повышение качества жизни человека.

Под качеством жизни ОАО «МТС» понимает совокупность социально-экономических или иных критериев, отражающих уровень и степень достигнутого благосостояния человека в различных сферах его жизнедеятельности как основного условия устойчивого социального развития гражданского общества и личности.

Принципы и стратегия корпоративной социальной ответственности в ОАО «МТС»

Ключевые принципы ведения социально ответственного бизнеса ОАО «МТС» направлены на обеспечение устойчивого развития Компании,

роста ее благосостояния и формирования конкурентоспособной экономики. Эти принципы были сформулированы с учетом ожиданий заинтересованных сторон, носят долгосрочный характер и способствуют последовательной реализации стратегии развития ОАО «МТС».

Ответственное ведение бизнеса. ОАО «МТС» реализует принцип ответственного ведения бизнеса. Компания планирует и реализует свои действия и активности таким образом, чтобы они способствовали переменам в обществе, улучшали социальный климат, снижали социальную напряженность и стимулировали развитие общества.

Ответственность оператора связи. ОАО «МТС», являясь крупнейшим оператором мобильной связи в России и странах СНГ, главной своей задачей видит предоставление всем потребителям качественных, инновационных и доступных продуктов и услуг связи.

Равные возможности. Компания вносит свой посильный вклад в дело создания равных для всех возможностей за счет предоставления равного доступа к современным технологиям, инновационным продуктам и сервисам, способствующим реализации потенциала личности. В рамках данного приоритета одним из ключевых направлений действий ОАО «МТС» является формирование равных условий и возможностей для жителей удаленных регионов и крупных центров.

Инновации. Мы считаем, что достичь целей в области улучшения качества жизни возможно за счет повсеместного и широкого внедрения инновационных технологий, продуктов и сервисов. Распространение инноваций, их использование в повседневной жизни способствуют формированию инновационного типа мышления, что, в свою очередь, стимулирует развитие общества, содействует росту экономики, способствует интеграции страны в мировое сообщество, а также формирует успешное общество будущего.

Содействие росту экономики и благосостояния общества. Стратегия роста Компании основывается на значительных инвестициях в создание и развитие телекоммуникационной инфраструктуры страны, необходимой для успешной реализации ключевых стратегических проектов государственного масштаба.

Деятельность ОАО «МТС», крупнейшего оператора сотовой связи в России и странах СНГ, нацелена на развитие высокотехнологического сегмента экономики и рост инвестиционной привлекательности страны.

ОАО «МТС» поддерживает инициативы государства, направленные на повышение качества жизни, рост благосостояния общества в целом и всех его граждан в отдельности, и оказывает государству содействие в реализации этих инициатив.

Ответственность перед государством. Деятельность ОАО «МТС» на всех рынках присутствия строится исключительно на основе действующего законодательства и законодательных актов соответствующих государственных органов, в том числе в области налогового регулирования, финансового контроля, санитарно–эпидемиологических норм и трудового права.

Долгосрочные инвестиции. Мы рассматриваем инвестиции в развитие социальной сферы как долгосрочные инвестиции, которые не только способствуют развитию общества, но и создают основу для устойчивого развития компании.

Нацеленность на результат. Одним из ключевых принципов ОАО «МТС» в области социальной политики является нацеленность на достижимый и измеряемый результат. Для компании это означает проведение политики осмысленных социальных инвестиций с прогнозируемым результатом, направленных на решение наиболее острых социальных проблем в интересах общества.

Информационная открытость. Необходимым условием эффективной реализации социальной политики мы считаем постоянный диалог с представителями заинтересованных сторон. Компания ОАО «МТС» открыта для такого диалога и заинтересована в нем. Являясь публичной компанией, мы информируем общественность об аспектах своей деятельности в соответствии с правилами российского законодательства и международными нормами, предусмотренными для публичных компаний.

Стратегия ОАО «МТС» в области социальной ответственности строится на основе постоянного анализа текущих бизнес–процессов компании, степени их соответствия принципам социально ответственного бизнеса, планирования и реализации проектов, выходящих за рамки определенного законом минимума и направленных на повышение позитивного влияния бизнеса Компании на общество.

В целях повышения эффективности своей социальной политики мы внимательно изучаем лучшие российские и мировые практики в области социальной ответственности, открыты для сотрудничества с экспертным и инвестиционным сообществами.

Политика благотворительности

Мы рассматриваем благотворительность как одну из составных частей социальной ответственности Компании. Поэтому наша деятельность в этой области определяется теми же принципами, что и принципы социальной политики ОАО «МТС».

- Приоритетными являются проекты, направленные на повышение качества жизни общества.
- Мы нацелены на долгосрочные проекты в области благотворительности, способствующие решению наиболее острых социальных проблем, охватывающие максимально широкие слои населения и соответствующие приоритетам государства в области социальной политики.
- С точки зрения географии проектов в области благотворительности, мы заинтересованы в проектах, которые могут быть реализованы максимально широко, как в рамках страны, так и в рамках всех стран, где ОАО «МТС» осуществляет свою деятельность.
- В соответствии с социальной политикой ОАО «МТС» мы заинтересованы в реализации проектов, направленных на формирование равных условий и возможностей для жителей удаленных регионов и крупных центров.
- Мы считаем, что современные инновационные технологии оказывают существенное влияние на улучшение качества жизни и способствуют реализации потенциала личности, поэтому для нас приоритетными являются благотворительные проекты, в рамках которых наши технологии, продукты и сервисы способствуют решению данной задачи.
- Учитывая наиболее острые на сегодняшний день социальные проблемы, мы считаем, что обществом наиболее востребованы благотворительные проекты, направленные на улучшение здоровья, а также проекты, способствующие гармоничному развитию подрастающего поколения. Активная социальная позиция бизнеса в решении этих проблем способствует формированию гармоничного и успешного общества будущего.

- Мы открыты для сотрудничества с федеральными и региональными органами власти, некоммерческими организациями, представителями бизнес-сообщества в рамках реализации совместных благотворительных программ, соответствующих социальной политике и политике благотворительности ОАО «МТС», на условиях равного партнерства и при условии соблюдения применимых к компании законодательных и иных ограничений.

Кодекс этических норм и делового поведения сотрудников ОАО «МТС»

Кодекс этических норм и делового поведения сотрудников ОАО «МТС» (далее — Кодекс) является внутренней политикой Компании, цель его — определение различных аспектов взаимоотношений сотрудников ОАО «МТС» с компанией как с работодателем, норм внутрикорпоративного поведения, а также правил взаимодействия сотрудников ОАО «МТС» с деловыми партнерами и внешними аудиториями. Кодекс обязателен для исполнения всеми сотрудниками Компании вне зависимости от занимаемой ими должности.

Кодекс гарантирует сотрудникам ОАО «МТС»:

- свободу от какой-либо дискриминации. Прием на работу, повышение квалификации, повышение по службе, дисциплинарные меры и т.п. осуществляются вне зависимости от пола, расы, национальности, языка, происхождения, возраста, места жительства, религии, политических убеждений, принадлежности или непринадлежности к общественным объединениям, социального и должностного положения работника;
- защиту от дискриминационного поведения по отношению к ним, пренебрежительного отношения или других форм притеснения;
- безопасные условия труда;
- стремление компании снижать негативное влияние деятельности на окружающую среду;
- соблюдение всех государственных норм в отношениях «работодатель-сотрудник»;

- справедливое и беспристрастное решения всех спорных вопросов руководством компании.

В то же время Кодекс определяет следующие моменты:

- категорический запрет и порицание детского и принудительного труда;
- запрет на использование служебного положения в личных интересах;
- запрет на какие-либо действия, не соответствующие местным антикоррупционным законам, закону США о борьбе с коррупцией во внешнеэкономической деятельности (FCPA), а также внутренним политикам ОАО «МТС»;
- запрет на действия, противоречащие таможенным и налоговым законам;
- аспекты защиты интеллектуальной собственности ОАО «МТС» и других правообладателей;
- правила делового общения с коллегами и партнерами.

Охрана окружающей среды

В своей деятельности мы стремимся не только оказывать минимальное воздействие на окружающую среду, но и снижать это влияние по мере возможностей. В решении этой задачи мы руководствуемся требованиями природоохранного законодательства, а также нормами ответственного ведения бизнеса.

Взаимодействие с заинтересованными сторонами

Для нас ключевым аспектом взаимодействия с заинтересованными сторонами является информационная открытость и прозрачность компании.

Деятельность компании ОАО «МТС» в области раскрытия информации и взаимодействий с акционерами определяется требованиями Комиссии по ценным бумагам и биржам США, Нью-Йоркской фондовой биржи,

российского законодательства, Устава и внутренними регламентами компании. Мы практикуем строгий и тщательный подход к подготовке финансовой отчетности, что гарантирует высокий уровень публичного раскрытия информации.

Вся значимая финансовая и операционная информация, публикуемая компанией, проходит проверку независимыми аудиторами.

В течение последних нескольких лет ОАО «МТС» признавалась одной из самых информационно прозрачных компаний в России и СНГ (по оценкам агентства Standard & Poor's).

ОАО «МТС» в своей деятельности нацелена на предоставлении равных возможностей всем акционерам как в области своевременного доступа к информации, так и в области защиты их прав.

В целях совершенствования процессов взаимодействия с акционерами ОАО «МТС» принимает участие в международных рейтингах в области корпоративного управления, информационной прозрачности и кредитных рейтингах.

Наличие департамента по связям с инвесторами позволяет ОАО «МТС» эффективно взаимодействовать с аналитиками и инвесторами за счет своевременного предоставления информации, а также путем организации роудшоу и встреч с руководством Компании.

Вся существенная информация находится в публичном доступе на корпоративном сайте в разделе «Инвесторам и акционерам».

Диалог с потребителями услуг и сервисов ОАО «МТС», сотрудниками компаниями, представителями органов власти, некоммерческими организациями и другими заинтересованными сторонами осуществляется посредством различных каналов коммуникации, исчерпывающую информацию о которых можно получить на корпоративном сайте www.mts.ru.

Президент
ОАО «МТС»

М.В. Шамолин

Главный бухгалтер
ОАО «МТС»

И.Р. Борисенкова



Дополнительная информация о Компании

Информация об ОАО «МТС»	Место нахождения ОАО «МТС»: Российская Федерация, 109147, г. Москва, ул. Марксистская, д. 4 Тел.: (495) 911-65-65 Факс: (495) 911-65-99 Адрес электронной почты: info@mts.ru Адрес страницы в сети «Интернет»: www.mts.ru
Информация о подразделении по связям с инвесторами	Место нахождения подразделения по связям с инвесторами: Российская Федерация, 109004, г. Москва, ул. Воронцовская, д. 5, стр. 2 Тел.: (495) 911-65-53 Факс: (495) 911-65-88 Адрес электронной почты: ir@mts.ru
Организация, осуществляющая учет прав на ценные бумаги	ОАО «Регистратор НИКойл» Почтовый адрес: Россия, 125124, Москва, ул. Правды, д. 8, корп. 45 Лицензия: № 10-000-1-000290, дата выдачи 17 июня 2003 года, бессрочная Орган, выдавший лицензию: Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг РФ
Средство массовой информации, в котором публикуется информация о Компании	Приложение к Вестнику ФСФР