



**Годовой отчет
за 2007 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** Историческая справка
- 8** Обращение к акционерам Президента
- 12** Положение Компании на рынке сотовой связи
- 15** Перспективы развития Компании
- 18** Стратегия развития Компании (приоритетные направления деятельности)
- 24** Отчет Совета директоров Компании о результатах развития Компании по приоритетным направлениям ее деятельности
- 28** Основные события
- 32** Результаты деятельности Компании за 2007 год
- 46** Акционерный капитал и ценные бумаги
- 52** Корпоративное управление
- 82** Финансовые результаты Компании за 2007 год
- 87** Основные факторы риска
- 91** Кадровая и социальная политика
- 102** Дополнительная информация о Компании

Юридическое предупреждение

Некоторые заявления, содержащиеся 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 Telekom (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 МТС котируются на Нью-Йоркской фондовой бирже (в виде американских депозитарных акций) под индексом MBT.

За последние несколько лет МТС выросло из лидера регионального рынка Москвы в крупнейшего транснационального оператора, предоставляющего услуги 85,77 миллионам абонентов в разных регионах и странах (включая абонентов компании ООО «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 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.

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

Показатели, указанные в настоящем Годовом отчете, представлены по состоянию на конец 2007 года, за исключением тех показателей, в отношении которых прямо указаны иные периоды, даты.

Обращение к акционерам Президента



Уважаемые акционеры!

2007 год стал для нас во многом определяющим. Компания практически весь отчетный период прожила в рамках стратегии «3+1», принятой в середине 2006 года. Мы напряженно трудились, и достигнутые результаты превысили наши ожидания и прогнозы. Значительный рост и высокая рентабельность бизнеса показали, что избранная корпоративная стратегия является успешной и приносит свои плоды.

При этом в условиях меняющегося рынка и активно развивающихся технологий в отчетном году произошло естественное развитие стратегии МТС, которая дополнилась существенным элементом, включающим фокус на достижении лидерства в области мобильного широкополосного доступа в СНГ.

Реализуя корпоративную стратегию МТС «3+2», Компания продолжила укреплять свои финансовые позиции и лидерство в регионах и тем самым заложила твердую основу для дальнейшего роста.

Выполняя поставленные перед руководством задачи, прежде всего мы исходили из того, что если абоненты будут нас любить и выбирать, сотрудники Компании — болеть за общее дело, а акционеры — понимать стратегию и методы ее реализации, выручка и рентабельность нашего бизнеса будут расти, а значит, вырастет и капитализация Компании.

За прошедший год Компания расширила спектр предоставляемых голосовых и дополнительных услуг, проявляя интерес к реальным потребностям наших абонентов, повышая качество оказываемых услуг. Формирование уникального опыта клиентов являлось основным фактором развития Компании в течение последних двух лет, и сейчас можно с определенностью утверждать, что МТС, бренд МТС, продукты и услуги, предлагаемые МТС, являются привлекательными для наших клиентов. Заглядывая вперед, скажем, что основной нашей задачей останется оптимальное использование взаимоотношений с клиентами, чтобы удовлетворить коммуникационные потребности наших абонентов и, конечно, способствовать дальнейшему развитию наших отношений.

В частности, сняв все барьеры для новых пользователей мобильного Интернета — сложность подключения и настройки оборудования, нам удалось увеличить долю присутствия на рынке мобильного доступа в

Интернет. Около 14,4% абонентов МТС на сегодняшний день уже используют мобильный доступ в Интернет.

Мы также активно развивались на рынке мобильной музыки и видео, предоставляя абонентам все более эксклюзивные возможности их использования. В итоге в 2007 году МТС не просто увеличила доходы от мобильного контента, а смогла их удвоить.

Наши усилия по расширению географии бизнеса и развитию сетей на рынках присутствия также способствовали эффективному росту Компании. Примером является выход на динамично развивающийся рынок Армении путем приобретения его лидера — компании К-Телеком, а также консолидация бизнеса на российском рынке — покупка компании БашСЕЛ. Тем не менее, выход на любые новые рынки влечет за собой значительные риски, и мы используем строгие критерии: финансовые, операционные и стратегические, которым такой выход должен отвечать.

В результате в 2007 году МТС сохранила лидирующие позиции на всех рынках присутствия. В отчетном году мы стали лидером по числу подключенных абонентов не только в России, но и в других зонах присутствия, прирастив абонентскую базу на 6,2 млн и 3,5 млн соответственно.

Устойчивое финансовое положение Компании позволяет нам инвестировать денежные средства в развитие новых технологий. В частности, в преддверии развития на большинстве рынков присутствия МТС мобильного широкополосного доступа Компания приобрела лицензии на использование сетей 3G. Развивая услуги 3G, мы хотим занять долю рынка мобильного Интернета не меньше нашей доли на рынке услуг второго поколения мобильной связи. Сейчас мы изучаем все возможности синергии мобильного и фиксированного широкополосного Интернет-доступа, чтобы предоставить клиенту необходимый ему пакет услуг.

Такой подход к новым технологиям создает дополнительные ценности для акционеров, которые могут быть уверены, что Компания стремительно развивается и в будущем также сможет отвечать условиями рынка, гибко и оперативно реагируя на все его изменения.

К одному из показателей, повлиявшему на достижение высоких результатов отчетного периода, следует отнести сохранение доходности на высококонкурентных рынках благодаря нашим усилиям по контролю за расходами и эффективными инвестициями в развитие этих рынков. Нам также

удалось, несмотря на инфляционный рост издержек, достигнуть маржи OIBDA по Группе на уровне более 50%.

Представляется очевидным, что без эффективной работы управленческой команды и всего коллектива Компании достижение таких высоких показателей в 2007 году было бы невозможным. Мы твердо уверены, что профессионализм, целеустремленность, ответственное отношение к своей работе, уважение и внимание к клиентам, их проблемам и заботам и есть то главное, что обязательно и в будущем приведет нас к успеху.

Нам удалось привлечь к сотрудничеству лучший персонал. Компания прикладывает значительные усилия к созданию системы мотивации сотрудников, уделяя особое внимание нематериальной заинтересованности персонала. В частности, мы считаем необходимым для этих целей повышать уровень социальной ответственности Компании.

Мы рады сообщить, что по результатам опросов наши сотрудники гордятся достижениями Компании и разделяют ее основные ценности.

В отчетном году нам удалось повысить эффективность системы управления Компанией за счет завершения процессов изменения её организационной структуры, разделения функционала между Корпоративным центром, выполняющим стратегические задачи, и Бизнес-единицами, обеспечивающими операционную составляющую Компании.

Мы благодарим наших акционеров, инвесторов, партнеров, абонентов и сотрудников за оказанное доверие и плодотворное сотрудничество в прошедшем 2007 году. В результате наших совместных усилий рыночная капитализация ОАО «МТС» с 1 января 2007 года по 31 декабря 2007 года выросла почти в 2 раза, или на 96,5%*.

И пока мы действуем именно так, мы можем быть уверены, что справимся с любым вызовом, предложенным рынком, конкурентами и новыми технологиями.

**Президент ОАО «МТС»
Л.А. Меламед**

* Методика расчета капитализации основана на средней цене закрытия за последний месяц года по результатам торгов АДР на Нью-Йоркской фондовой бирже.

Положение Компании на рынке сотовой связи



Положение Компании на рынке сотовой связи

По состоянию на 31 декабря 2007 года МТС обладала лицензиями на работу в 84 регионах Российской Федерации, в 82 из которых Компания оказывала услуги сотовой связи. Дочерние компании ОАО «МТС» в СНГ осуществляют свою деятельность на территории Украины (ЗАО «УМС»), Республики Узбекистан (ООО ИП «УЗДУНРОБИТА»), Туркменистана (Филиал Корпорации «ВСТІ»), а также Республики Армения (ЗАО «К-Телеком»). Общая численность населения лицензионной территории МТС составляет около 236,9 миллионов 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-1x. По состоянию на 31 декабря 2007 по данным АСМ-Consulting проникновение услуг сотовой связи в России составило 119,1%, а общее число абонентов достигло 172,9 млн. При этом МТС занимает лидирующее положение в России по количеству абонентов и занимает долю рынка 33,2%, доли рынка ОАО «ВымпелКом» и ОАО «Мегафон» составляют 29,9% и 20,5% соответственно. Численность абонентов ОАО «МТС», а также его дочерних и зависимых обществ на территории России по состоянию на 31 декабря 2007 составила 57,4 млн.

К концу четвертого квартала 2007 года лицензионный охват МТС достиг 84 регионов РФ из 85 (99%). Таким образом, ОАО «МТС» напрямую или через свои дочерние предприятия обладает лицензиями практически на всю территорию РФ, за исключением Пензенской области. ОАО «Мегафон» обладает лицензиями на все 85 субъектов РФ (100%), ОАО «ВымпелКом», по последним официальным данным оператора — на 75 (88%).

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 АСМ-Consulting, проникновение услуг сотовой связи по состоянию на 31 декабря 2007 составило 176,3%. Общее число абонентов всех операторов в Москве и Московской области оценивается в 29,9 млн, при этом доля ОАО «МТС» достигает 44,9%.

Проникновение услуг сотовой связи в Санкт–Петербурге и Ленинградской области, по данным АСМ–Consulting, на 31 декабря 2007 составило 153,1%, при этом общее количество абонентов составило 9,7 млн. Доля рынка МТС фиксируется на уровне 29,1%.

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 2007, по оценкам АСМ–Consulting, превысило 6,5 млн, а уровень проникновения составил 127,7%. Кроме того, в 11 регионах РФ численность абонентов операторов сотовой связи превысила рубеж 3 млн: Нижегородская область, Республика Татарстан, Республика Башкортостан, Самарская область, Ростовская область, Челябинская область, Пермский край, Новосибирская область, Красноярский край, Кемеровская область, Иркутская область, а в Свердловской области достигла уровня 5,1 млн абонентов.

По итогам IV квартала 2007 года количество абонентов дочерних и зависимых компаний ОАО «МТС» в странах СНГ составило: Украина (ЗАО «УМС») – 20,0 млн, Республика Узбекистан (ООО ИП «УЗДУНРО–БИТА») – 2,8 млн, Туркменистан (Филиал Корпорации «ВСТІ») – 356 тыс., Республика Армения (ЗАО «К–Телеком») – 1,4 млн, Республика Беларусь (СООО «МТС», не консолидируется в финансовую отчетность Компании по стандартам ГААП США) – 3,8 млн абонентов.

Перспективы развития Компании



Перспективы развития Компании

Беспроводные сети давно стали неотъемлемой частью инфраструктуры информационных технологий, но интерес к ним, как и много лет назад, остается очень большим. Это обусловлено тем, что каждый последующий шаг на пути развития систем широкополосного беспроводного доступа открывает перед игроками рынка и пользователями новые возможности.

В настоящее время операторы сотовой связи вступили в этап насыщения рынка с совершенно новыми бизнес-приоритетами. Если до 2006 года основными конкурентными показателями для МТС считались зона покрытия и количество абонентов, то в прошлом году на первый план вышли выручка с абонента (ARPU), доля в ней неголосовых услуг (VAS) и качество предоставляемых пользователям сервисов. В современном мире предоставление качественных услуг на рынке сотовой связи зависит от способности компаний соответствовать требованиям постоянно развивающегося рынка информационных технологий. На сегодняшний день таким требованием является готовность компании предоставлять услуги в стандарте 3G. Получение МТС частот для предоставления услуг в стандарте 3G на территории России, Узбекистана и Армении стало важнейшим фактором, способствующим дальнейшему укреплению лидирующих позиций и динамичному развитию деятельности ОАО «МТС».

Одним из наиболее привлекательных для нас сегментов в телекоммуникационном секторе является широкополосный доступ к сети Интернет. Рынок стационарного широкополосного доступа к сети Интернет в России вырастет почти в 3 раза с 3,1 млрд долларов США в 2007 г. до 8,7 млрд долларов США к 2015 г. Развивая услуги 3G, мы хотим занять долю рынка мобильного Интернета не меньше нашей доли на рынке услуг второго поколения мобильной связи. Сейчас мы изучаем все возможности синергии мобильного и фиксированного широкополосного Интернет-доступа, чтобы предоставить Клиенту необходимый ему пакет услуг.

В будущем мы ожидаем появления целых классов новых сервисов, включая услуги, связанные с позиционированием, мобильными платежами и т.д. Примером является рынок мобильных платежей. Эти технологии применимы в огромном количестве видов деятельности — транспорт, плата за парковки, коммунальные платежи. Сейчас перед государством стоит проблема теневого оборота наличности, широкое

распространение мобильных платежей помогло бы в значительной степени решить эту проблему.

В России мы отмечаем дальнейшее сохранение наблюдаемых трендов. Ключевые факторы роста включают повышение уровня привлечения клиентов, рост объема использования голосовых услуг в массовом сегменте и начало использования услуг передачи данных всеми сегментами в 2008 году.

На Украине мы ожидаем рост объема пользования услугами и численности абонентов в связи с расширением сегментированных предложений по передаче голоса и данных и реализацией эффекта ребрендинга.

На остальных рынках с меньшим проникновением основным фактором роста будет являться увеличение числа абонентов.

Мы стремимся увеличить зону нашего влияния и спектр услуг. Приоритетным направлением для нас является Россия, так как на этом рынке мы видим возможности для консолидации. Рынок СНГ, как домашний рынок, является для нас вторым по значимости, при этом мы стремимся к увеличению доли присутствия Компании на указанном рынке. Мы также рассматриваем рынки за пределами СНГ. Перспективы, которые мы видим в отношении развивающихся рынков, несмотря на более низкий приоритет, невозможно игнорировать с учетом достигнутых нами результатов и наличия финансовых ресурсов. Тем не менее, выход на любые новые рынки влечет за собой значительные риски, и мы используем строгие критерии: финансовые, операционные и стратегические, которым такой выход должен отвечать.

Стратегия развития Компании (приоритетные направления деятельности)



Стратегия развития Компании

Основной стратегической целью МТС является сохранение и усиление позиции лидирующего оператора сотовой связи на всех рынках присутствия. Также Компания стремится использовать все наиболее перспективные возможности расширения покрытия своей сети на территории Российской Федерации и стран СНГ.

В условиях меняющихся рынков, за отчетный год произошло естественное развитие стратегии Компании. Так, в июне 2006 года Советом директоров МТС была принята стратегия «3+1», ключевыми элементами которой являлись:

1. Укрепление лидерства в России.
2. Использование синергий и возможностей роста в СНГ.
3. Создание стоимости на растущих рынках.

Дополнительный элемент «+1», включал в себя рассмотрение и анализ всех возможностей для внедрения инноваций, развития вертикальной интеграции и конвергенции.

В прошедшем 2007 году Советом директоров МТС было принято решение усилить Стратегию «3+1» в 2008–2010 гг. по следующим направлениям:

| Стратегия «3+1» | Стратегия «3+2» |
|---|---|
| Отсутствие выраженного фокуса на первостепенной роли бренда | Бренд-коммуникации во всех точках соприкосновения с клиентом и внутри Компании |
| Дифференциация подхода к качеству по функциональным и географическим критериям | Приоритет на достижении лидерства по качеству во всех областях: на всей сети, в биллинге, в продажах и обслуживании |
| Монетаристский подход к инвестициям | Финансовая целесообразность приобретенный учитывается наряду со стратегической |
| Традиционная стратегия развития услуг передачи данных на основе 2,5G («узкая полоса») | Фокус на достижении лидерства в области 3G / мобильного широкополосного доступа в СНГ |
| Неопределенный подход к конвергенции | Ведущая роль мобильной связи в конвергентных проектах |
| Отсутствие выраженного фокуса на развитии корпоративной культуры и персонала | Фокус на развитии профессиональной команды и привлекательной корпоративной культуры |

После развития имеющейся стратегии в Стратегию «3+2», ее ключевыми элементами стали:

| | | | |
|---|----------------------|--|--|
| Всегда больше для наших клиентов | Рост | | |
| | 1 | Реализация потенциала роста на основных рынках | <ul style="list-style-type: none"> • Стимулирование роста выручки • Предоставление уникального клиентского опыта • Премиальный уровень качества услуг |
| | 2 | Создание ценности на развивающихся рынках | <ul style="list-style-type: none"> • Стимулирование роста рынков в СНГ • Увеличение присутствия в СНГ • Изучение отдельных возможностей на других рынках |
| | 3 | Развитие мобильного широкополосного доступа в СНГ | <ul style="list-style-type: none"> • Строительство сети 3G в России и Узбекистане • Приобретение лицензий в странах СНГ • Выход на рынок с привлекательным портфелем услуг по передаче данных |
| Ведущий коммуникационный бренд в СНГ | + | | |
| | Эффективность | | |
| | +1 | Эффективность затрат | <ul style="list-style-type: none"> • Непрерывное усилие по повышению эффективности затрат и процессов • Реализация синергии в рамках деятельности в СНГ • Оптимальные технологические решения |
| +2 | Развитие Группы МТС | <ul style="list-style-type: none"> • Организационное развитие Группы • Привлечение и удержание лучших профессионалов • Создание уникальной корпоративной культуры и активная позиция в сфере корпоративной и социальной ответственности | |
| Создание высокой акционерной стоимости | | | |

Для достижения вышеописанных целей МТС будет продолжать осуществлять работу в следующих направлениях:

- дальнейшее развитие бизнеса во всех регионах, где Компания уже представлена, а также стимулирование роста выручки как за счет привлечения новых абонентов, так и посредством улучшения качества и внедрения дополнительных услуг на каждом из рынков присутствия МТС;

- предложение рынку новых и разнообразных тарифов и дополнительных услуг, учитывающих потребности абонентов и адресованных различным группам пользователей. Поддержание лояльности абонентов и их восприятия МТС как компании, которая всегда на шаг впереди ближайшего конкурента;
- расширение бизнеса и дальнейшее развитие коммерческих услуг на рынках стран СНГ за счет приобретения уже существующих местных операторов или получения новых лицензий;
- освоение и внедрение наиболее перспективных инноваций и новых технологий на всех рынках присутствия МТС;
- использование эффекта масштаба и всех возможных синергий в СНГ;
- обеспечение эффективности затрат во всех странах присутствия и во всех функциональных областях;
- стремление быть лидирующей компанией в таких направлениях как качество управления, развитие сотрудников и корпоративная культура, а также постоянное совершенствование процессов и качества реализации идей и проектов;
- дальнейшее развитие компетенций и построение структуры Группы МТС как международной группы;
- использование M&A для реализации возможностей быстрого роста на отдельных развивающихся рынках на основе тщательно проработанных критериев входа на рынок;
- развитие деятельности в области корпоративной и социальной ответственности как части развития Группы МТС.

За последние несколько лет Компания смогла значительно расширить свое присутствие в регионах России и странах СНГ, как за счет начала оказания услуг на территориях, на которые были получены лицензии, так и за счет приобретения других операторов. Расширение зоны присутствия в странах СНГ полностью соответствует стратегии МТС, нацеленной на использование потенциала быстрорастущих рынков СНГ. В течение 2007 года МТС успешно осуществил запуск бренда на Украине, вышел на рынок Армении через покупку лидирующего в стране сотового оператора

и довел до 100% свою долю участия в ведущем операторе сотовой связи на территории Узбекистана. Результатом расширения присутствия ОАО «МТС» в регионах России, стало приобретение в отчетном году 100% акций ЗАО «БашСЕЛ» (торговая марка «БашСелл»), являющимся ведущим сотовым оператором Республики Башкортостан.

В 2007 году одной из основных стратегических целей МТС являлось удержание значений основных финансовых показателей, в частности, рентабельности по OIBDA на уровне, соответствующем ожиданиям инвесторов. Основными направлениями деятельности для достижения этой цели стало сокращение расходов, оптимизация инвестиций, а также мероприятия, направленные на рост показателя ARPU, отражающего уровень дохода на одного абонента. Для стимуляции роста ARPU Компанией разработаны ряд сегментно-ориентированных маркетинговых предложений. В результате их реализации абоненты получают возможность пользоваться набором сервисов, которые предназначены для удовлетворения специфических потребностей конкретного потребительского сегмента.

Кроме того, маркетинговые инициативы Компании направлены на рост доли дополнительных услуг в текущей структуре доходов. Следует отметить, что корректировка текущей тарифной политики МТС осуществляется с учетом региональной специфики, что позволяет выводить на рынок предложения, адаптированные к ситуации в каждом конкретном регионе.

Начиная с 2003 года, руководство МТС концентрировалось на интеграции всего бизнеса в единую компанию с унифицированным маркетинговым подходом и централизованным операционным управлением.

Основными направлениями маркетинговой стратегии Компании являются:

- упрощение маркетинговых коммуникаций;
- создание простых тарифов, с очевидными для абонентов преимуществами и четкой сегментацией предложений и услуг;
- упрощение интерфейса общения с клиентами.

Результатом деятельности в заданных направлениях Компании стало объявление 10 июля 2007 года ОАО «МТС» о начале нового этапа перехода к бренду МТС. Рекламная кампания, поддерживающая запуск нового бренда в Украине, стартовала 9 июля 2007 года. Бренд МТС символизирует

лидерство, динамичный и инновационный подход к бизнесу. Внешние изменения — новый логотип, фирменный стиль, оформление офисов продаж, — являются отражением новой стратегии, основной акцент в которой делается на клиентоориентированный подход к обслуживанию абонентов, а также на удержание и развитие абонентской базы Компании. Обновленный бренд МТС является отражением внутренних изменений, происходящих в Компании, в основе которых лежит переход от технологичной модели развития бизнеса к модели, ориентированной на клиента.

В 2006 году была проведена реструктуризация корпоративной структуры МТС, в результате которой управляющая часть Компании была разделена на Корпоративный центр Группы и три Бизнес-единицы, ответственные за деятельность в России, Украине и других зарубежных дочерних компаниях. Основными целями изменения организационной структуры Компании стали установление четкой ответственности каждой Бизнес-единицы за финансовый результат, усиление их фокуса на рынке и ведении бизнеса, в то время как на уровне Корпоративного центра были сосредоточены все основные стратегические функции.

Прошедший 2007 год подтвердил правильность выбранного Компанией вектора, направленного на четкое разделение ответственности между каждой Бизнес-единицей и Корпоративным центром. Так по результатам прошедшего года наблюдался значительный рост по всем направлениям деятельности каждой Бизнес-единицы, а также Корпоративного центра. МТС удалось сохранить не только хорошие результаты управления от сформированной ранее корпоративной структуры, но и улучшить их за счет привлечения новых высококлассных специалистов.

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

МТС в 2007 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 своих рынках присутствия;
- сохранения экономической эффективности и дальнейшего развития Группы.

За год выручка Компании выросла на 29% и составила порядка \$8,3 млрд благодаря стабильному и эффективному росту на всех рынках ее присутствия. В 2007 году был отмечен ежеквартальный рост выручки, как за счет органического роста Компании, так и за счет консолидации дочернего предприятия, приобретенного в Армении.

В отношении операций на основных рынках Компании в России отмечалось позитивное развитие. Выручка российских Компаний Группы за год составила \$6,1 млрд. Основными факторами развития стал непрерывный рост использования голосовых услуг при общем росте сетевого трафика за год на 78%. Так как уровень развития мобильной связи является индикатором общего здоровья экономики, то можно с удовлетворением заметить, что российская экономика находится в хорошей форме.

Рост абонентской базы также способствовал достижению нами столь впечатляющих успехов. Абонентская база в России выросла на 12% и превысила 57 миллионов. Ключевыми факторами здесь является усиление акцента на продвижение бренда и предложения привлекательных продуктов на рынке. Кроме того, инвестиции в развитие CRM и бренда

позволили нам удерживать лидерские позиции в корпоративном сегменте и сегменте высокодоходных клиентов (HVPC), так как число клиентов, являющихся нашими абонентами в течение длительного времени — более трех лет — растет теми же темпами что и общая абонентская база. Факторами роста также стали услуги передачи сообщений и данных; в течение года выручка от передачи данных возросла на 40%, что является показателем того, что интерес наших абонентов к устройствам, которыми они пользуются, растет; а это — хороший знак в условиях запуска 3G, запланированного на 2008 год.

В Украине выручка за год превысила \$1,6 млрд, рост на 8%. Как уже говорилось ранее, 2007 год стал для нашего бизнеса годом значительных перемен. В течение всего года мы инвестировали в развитие сети и обслуживание, закладывая основу для формирования уникального опыта клиентов путем повышения общего качества бизнеса и продвижения бренда МТС на рынке. В то же время, мы наблюдали улучшение восприятия качества нашей сети, а также продуктов и услуг МТС. К концу года Компания начала выводить на рынок целевые продукты и услуги. Для абонентов массового сектора мы предложили тарифные планы, предназначенные для таких сегментов, как семьи, студенты, женщины и т.д.; для корпоративных клиентов нами составлены списки ожидания на подключение к BlackBerry, а популярность услуги МТС Коннект, позволяющей высокоскоростную передачу данных с использованием стандарта CDMA, среди абонентов превзошла наши ожидания. Начиная с декабря, мы отмечаем положительные изменения рыночной ситуации и с оптимизмом оцениваем перспективы 2008 года.

Компания продолжила развертывание сетей и усиление лидерства на быстро растущем рынке Узбекистана. Выручка за год в Узбекистане выросла на 82% по сравнению с прошлым годом, а абонентская база на 93% и составила 2,8 млн абонентов. При уровне проникновения в 22%, Узбекистан находится на грани выхода на этап роста массового рынка, и в 2008 году мы ожидаем дальнейшее увеличение абонентской базы и объема пользования услугами на этом рынке.

В Туркменистане основные усилия Компании были направлены на развертывание сети и увеличение числа абонентов. При уровне проникновения всего лишь 7,4%, Туркменистан обладает возможностью стать более важным для Компании рынком с учетом потенциальной либерализации экономики. Сложившаяся ситуация обнадеживает и, на данный момент, мы получаем выгоды от роста абонентской базы и вывода на рынок новых продуктов и услуг.

2007 год также ознаменовал выход МТС в Армению. Приобретение компании К-Телеком, имеющей 74% долю рынка, позволило нам выйти на динамично развивающийся рынок. По мере вывода на рынок большего числа продуктов и нахождения синергии между компаниями Группы мы ожидаем продолжение роста и сохранение лидирующих позиций.

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

Основные события



Основные события

| | |
|--|---|
| 1. Запуск бренда МТС и сети CDMA на Украине | <p>Внедрение единого бренда МТС во всех странах присутствия в рамках выполнения одного из направлений стратегии МТС «3+2» — «Рост и синергия в СНГ».</p> <p>Сеть CDMA предоставляет абонентам компании МТС–Украина уникальные возможности и доступ к целому ряду высокотехнологичных услуг, таким как высокоскоростная передача данных, мобильный доступ в Интернет и другим. Сеть функционирует в диапазоне 450 МГц. Использование абсолютно новой для Украины технологии CDMA2000 1xEV–DO Rev.A позволит обеспечить самую высокую скорость передачи данных на украинском рынке.</p> |
| 2. Выход на рынок Армении через покупку лидирующего в стране оператора K-Telecom (бренд VivaCell) | <p>Положительным моментом от выхода на рынок Армении является расширение перечня стран присутствия МТС. Данные результаты достигнуты в рамках работы по одному из направлений стратегии МТС — «Рост и синергия в СНГ».</p> |
| 3. Доведение доли участия МТС в ООО ИП «Уздунробита» до 100% | <p>ООО ИП «Уздунробита» является ведущим оператором сотовой связи на территории республики Узбекистан. По итогам 2007 года количество абонентов ООО ИП «Уздунробита» составляет 2,8 миллионов человек.</p> <p>Данные результаты достигнуты в рамках работы по одному из направлений стратегии МТС — «Рост и синергия в СНГ».</p> |
| 4. МТС приобрел 100% уставного капитала ЗАО «БашСЕЛ» (торговая марка «БашСелл»), сотового оператора Республики Башкортостан | <p>Консолидация российского рынка мобильной связи, а также укрепление позиций Компании на территории Башкортостана.</p> <p>Данные результаты достигнуты в рамках работы по одному из направлений стратегии МТС — «Укрепление лидерства в России».</p> |
| 5. Первый в СНГ запуск услуги BlackBerry на Украине и получение разрешения на запуск услуги в России | <p>Запуск BlackBerry от МТС позволяет корпоративным абонентам Компании эффективно работать с корпоративной почтой, используя каналы связи, защищённые самыми современными протоколами шифрования, что гарантирует конфиденциальность ценной бизнес-информации.</p> <p>Предложение рынку новых дополнительных услуг, осуществляется в рамках разработанной ранее стратегии МТС и способствует увеличению доходов МТС за счет уже имеющихся абонентов и привлечения абонентов других операторов связи, не имеющих возможности представлять подобного рода услуги.</p> |

-
- | | |
|---|---|
| 6. Получение частот для предоставления услуг в стандарте 3G на территории России, Узбекистана и Армении | <p>3G — это не просто быстрый доступ к Интернету, это кардинально новый подход к общению, доступу к информации и т.д. Пользователь сможет не только разговаривать со своим собеседником, но и видеть его с помощью видеотелефона, путешествовать по сети Интернет, вести бизнес, обучаться, развлекаться и все это с помощью небольшого устройства, напоминающего сегодняшней сотовый телефон.</p> <p>Предложение рынку новых дополнительных услуг осуществляется в рамках разработанной ранее стратегии МТС и способствует увеличению доходов МТС за счет уже имеющихся абонентов и привлечения новых.</p> |
| 7. Общий размер дивидендов, одобренный акционерами, составил рекордные 747 миллионов долларов США | <p>Общая сумма дивидендов по акциям МТС за 2006 год выплачена на 99,99%.</p> <p>Дивиденды выплачены не в полном объеме по причине указания акционерами неверных, неполных или устаревших данных о реквизитах банковских счетов для получения дивидендов в анкетах зарегистрированных лиц у реестродержателя.</p> |
| 8. Введена в действие мотивационная программа для руководителей МТС | <p>Совет директоров МТС одобрил программу мотивации для руководителей Компании, рассчитанную на период до 2011 года и состоящую из двух частей: денежного поощрения по результатам деятельности и программы виртуальных акций (phantom shares) в форме американских депозитарных акций (АДА). Планируется, что участниками мотивационной программы на ежегодной основе станут до 420 нынешних и будущих руководителей высшего и среднего звена МТС.</p> <p>Введение новой мотивационной программы для руководителей МТС основано на выработанной ранее стратегии Компании, в частности, заявленном стремлении быть лидирующей компанией в таких направлениях, как качество управления, развитие сотрудников и корпоративной культуры, а также переходе на «следующий уровень» совершенства процессов и качества реализации идей и проектов.</p> |
| 9. МТС получил статус Генерального партнера Олимпийского комитета России и стал официальным мобильным оператором Олимпийской сборной страны в период подготовки и проведения Олимпийских Игр 2008 года | <p>МТС примет участие в ряде программ по подготовке российских спортсменов к Играм, а также обеспечит членов Олимпийской сборной России полным спектром мобильных услуг. Одной из инициатив МТС в поддержку олимпийцев станет разработка специальных тарифных предложений с возможностью льготного роуминга в Китае.</p> <p>Получение МТС статуса Генерального партнера Олимпийского комитета России, явилось результатом достижения основной цели Компании — сохранение и усиление позиции лидирующего оператора сотовой связи на всех рынках присутствия.</p> |
-

10. МТС первым из российских брендов вошел в сотню самых дорогих брендов мира, составленную Millward Brown Optimor (MBO) для Financial Times

Рейтинг самых дорогих марок мира составлен на основании данных отчетности МТС за 2007 г. МТС за два года добилась больших успехов в развитии бренда, улучшив маркетинговые коммуникации и поменяв логотип: в мае 2006 г. на нем появился белый яйцообразный вырез на красном фоне. Новый бренд не оставил потребителей равнодушными. По словам составителей рейтинга, — абоненты МТС больше привязаны к бренду, чем абоненты других российских операторов. Капитализация Компании после ребрендинга выросла более чем в 2,5 раза, а общая удовлетворенность потребителей услугами МТС выросла по итогам 2007 г. до 90% с 88% в 2006 г.

Включение бренда МТС в сотню самых дорогих брендов мира явилось результатом достижения основной цели Компании — сохранения и усиления позиции лидирующего оператора сотовой связи на всех рынках присутствия.

11. Расширение зоны голосового роуминга с 193 до 197 стран-направлений. Расширение зоны GPRS роуминга с 116 до 130 стран-направлений

За прошедший 2007 год МТС открыт голосовой роуминг с 25 операторами в 28 странах-направлениях, из них новых — 4 страны-направления (Самоа, Гондурас, Папуа Новая Гвинея, остров Родригес). Также открыт GPRS роуминг с 40 операторами в 35 странах-направлениях, из них новых — 14 стран-направлений (Южная Корея, Гибралтар, Тринидад и Тобаго, Перу, Конго, остров Родригес, Джерси, Гренландия, ОАЭ, остров Мэн, Уганда, Катар, Андорра, Кот д'Ивуар).

Расширение зоны роуминга осуществляется в рамках достижения основной цели Компании — сохранения и усиления позиции лидирующего оператора сотовой связи на всех рынках присутствия.

Результаты деятельности Компании за 2007 год

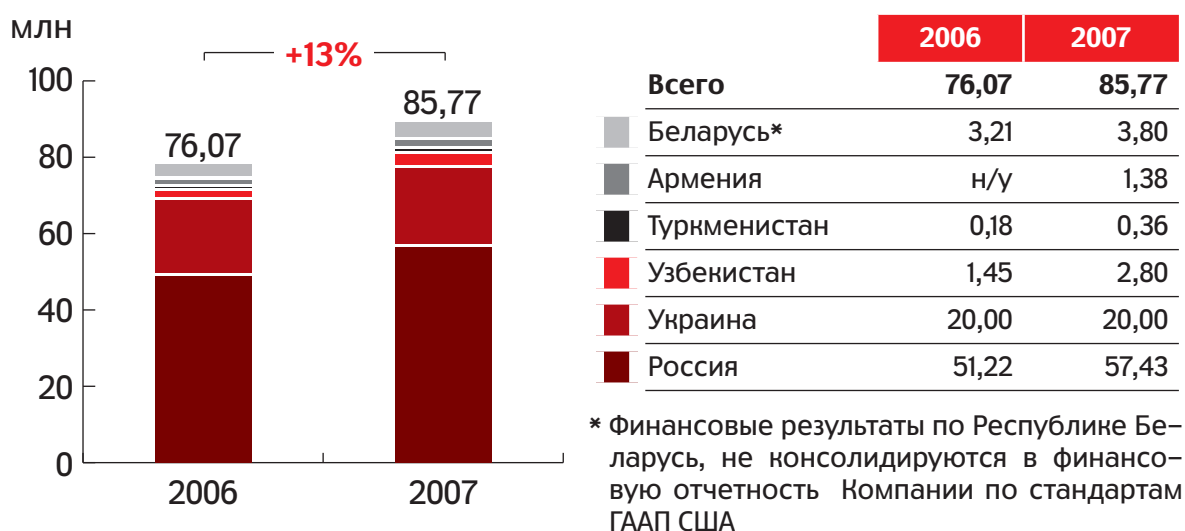


Результаты деятельности Компании за 2007 год

Основными факторами конкурентоспособности 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



- Рост абонентской базы в России в 2007 году на 6,2 миллиона абонентов. Потенциал для дальнейшего роста базы на высоком уровне проникновения.
- Абонентская база на Украине сохранилась на уровне 20 миллионов абонентов.
- Рынки СНГ демонстрируют сильный рост, самый значительный — в Узбекистане.
- Выход МТС на рынок Армении добавил более миллиона абонентов в консолидированную абонентскую базу МТС.

Россия

Российский телекоммуникационный рынок характеризуется быстрым ростом абонентской базы и доходов. На конец 2007 года проникновение (в SIM-картах) составило 119,1% или 172,9 млн абонентов. Наиболее высокий уровень проникновения наблюдается в Москве и Санкт-Петербурге — более 176% и 153% соответственно.

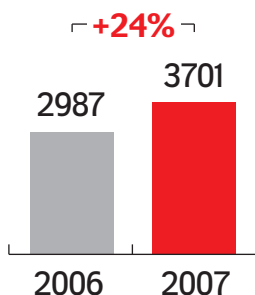
Доля абонентов МТС в Москве составляет 44,9 %, в Санкт-Петербурге — 29,1 % и в целом по России — 33,2%.

Положительным итогом 2007 года является сохранение лидерства Компании не только по количеству полученных доходов, но и по количеству и росту абонентской базы.

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

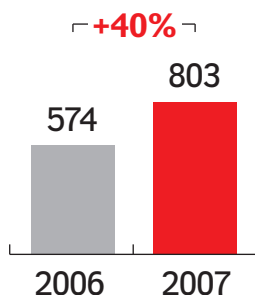
Россия: Факторы роста выручки

Выручка от голосовых услуг (млн долл. США)



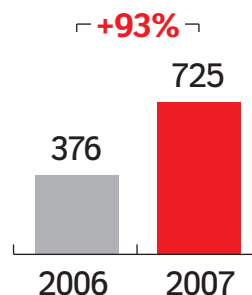
- Рост выручки от голосовых услуг за счет увеличения числа абонентов и пользования услугами, благодаря реализации успешных маркетинговых кампаний и росту экономики России.

Выручка от VAS (млн долл. США)



- Увеличение в структуре выручки доли доходов от дополнительных услуг и передачи данных (включая контентные услуги).
- Рост доходов от VAS в выручке «МТС Россия» до 13% в 2007 году с 12,3% годом ранее.

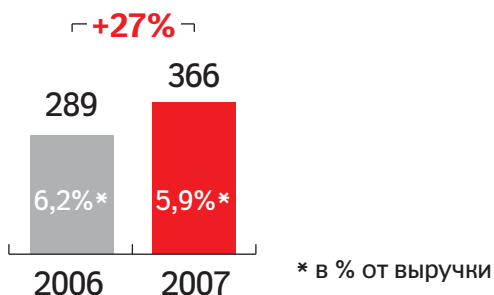
Выручка от пропуска трафика (млн долл. США)



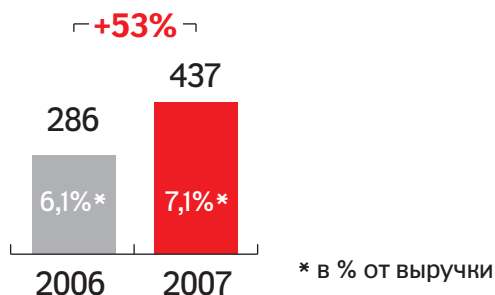
- Увеличение доходов от пропуска трафика благодаря росту трафика и увеличению абонентской базы в течение всего 2007 г.

Россия: Рост пользования дополнительными услугами

Выручка от услуг передачи сообщений (млн долл.США)



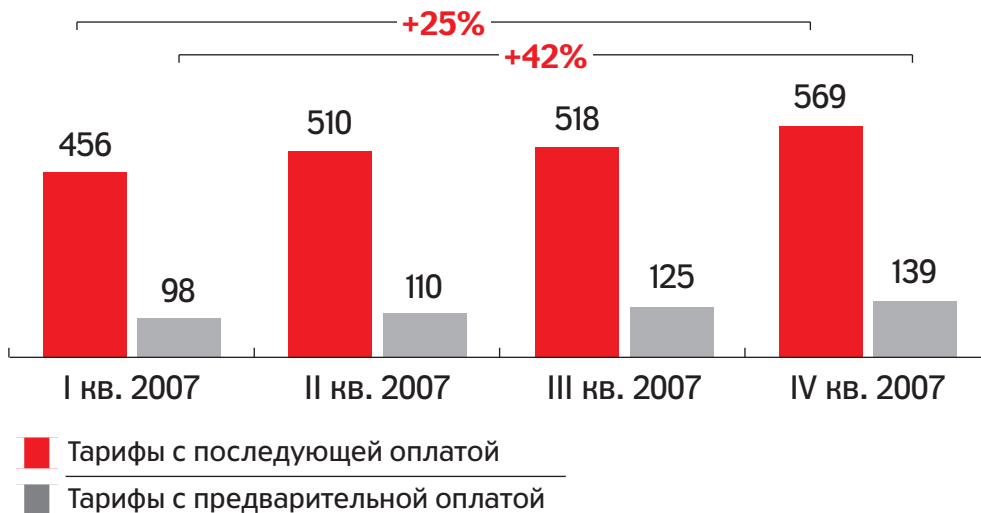
Выручка от услуг по передаче данных (млн долл. США)



- Услуги по передаче сообщений остаются основным фактором роста выручки МТС в сегменте VAS-услуг.
- Выручка МТС от услуг по передаче данных в 2007 году опередила выручку от услуг по передаче сообщений благодаря внедрению EDGE и расширению продуктовой линейки, способствовавших стимулированию пользования GPRS.

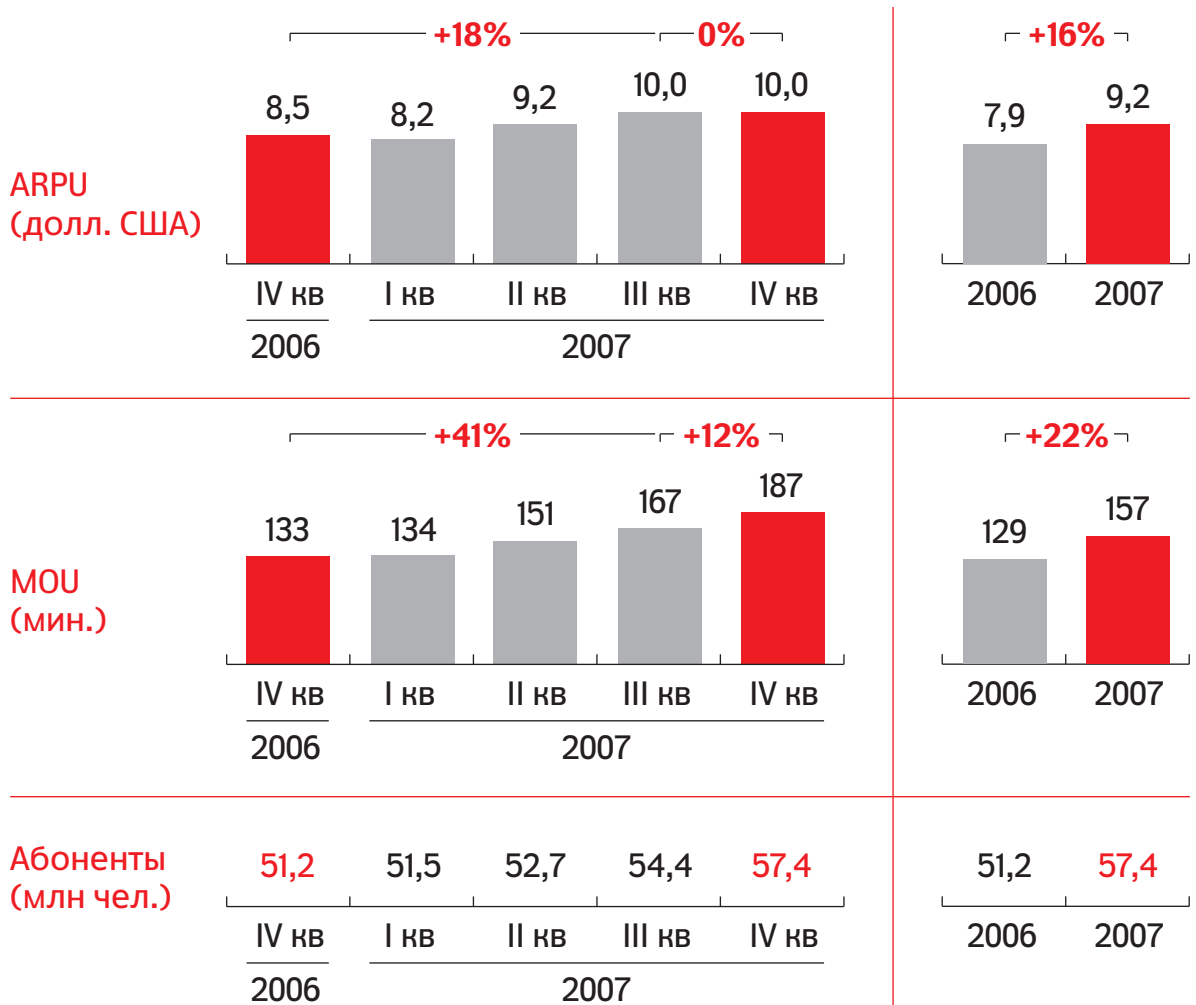
Россия: Рост трафика

MOU по сегментам в 2007 (в минутах)



- Значительный рост трафика благодаря эффективной брендинговой политике и привлекательным продуктовым предложениям.
- Существенный рост длительности вызова в результате мероприятий МТС по стимулированию использования голосовой связи на тарифах в высокодоходном сегменте (тариф «MAXI»), и на массовом рынке (тарифы «Супер Первый», «Свободный» и «Стимул»).

Россия: операционные показатели



- Рост ARPU в 2007 году благодаря стимулированию пользования услугами, росту проникновения и маркетинговым кампаниям
- Бурный рост пользования услугами обусловлен успехом маркетинговых кампаний и тарифных предложений.
- Рост абонентской базы — 12%.

Украина

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

По данным исследовательской компании ACM-Consulting за 2007 год проникновение услуг в стране выросло на 16,6% и составило 119,7% или 55,6 млн абонентов. Численность абонентов МТС в Украине (ЗАО «УМС») на конец года составила 20 млн или 36% рынка. Компания предоставляет услуги в стандарте GSM 900/1800, CDMA 450 на всей территории страны.

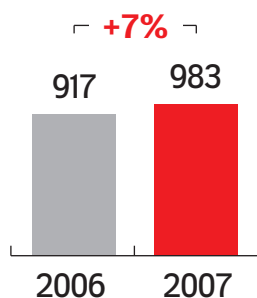
За прошедший год Компании удалось значительно укрепить позиции на рынке в первую очередь благодаря запуску бренда МТС на Украине, выводу на рынок новых продуктов (сеть CDMA 450, Blackberry) и развитию сети для увеличения качества покрытия и повышения качества услуг.

Украина: Ключевые инициативы в 2007 г.

- Успех бренда МТС на Украине как результат комплексной реализации корпоративной стратегии по гармонизации деятельности компании в СНГ;
- Вывод на рынок в 2007 г. новых продуктов, в том числе:
 - услуги по передачи данных в сети CDMA;
 - Blackberry (впервые в СНГ).
- Развитие сети для увеличения покрытия и повышения качества услуг;
- Фокус на повышении качества обслуживания и на расширении опыта абонента;
- Стимулирование заинтересованности дилеров и пользователей;
- Приоритет операционной эффективности в условиях растущей инфляции.

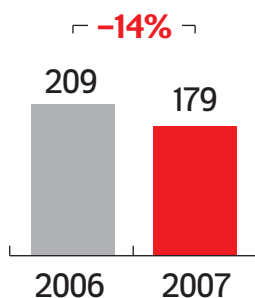
Украина: Факторы роста выручки

Выручка от голосовых услуг (млн долл. США)



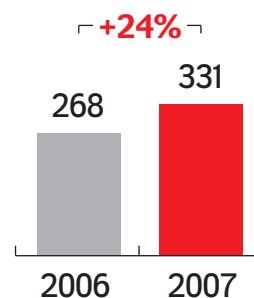
- Рост выручки в условиях агрессивной ценовой конкуренции.

Выручка от VAS (млн долл. США)



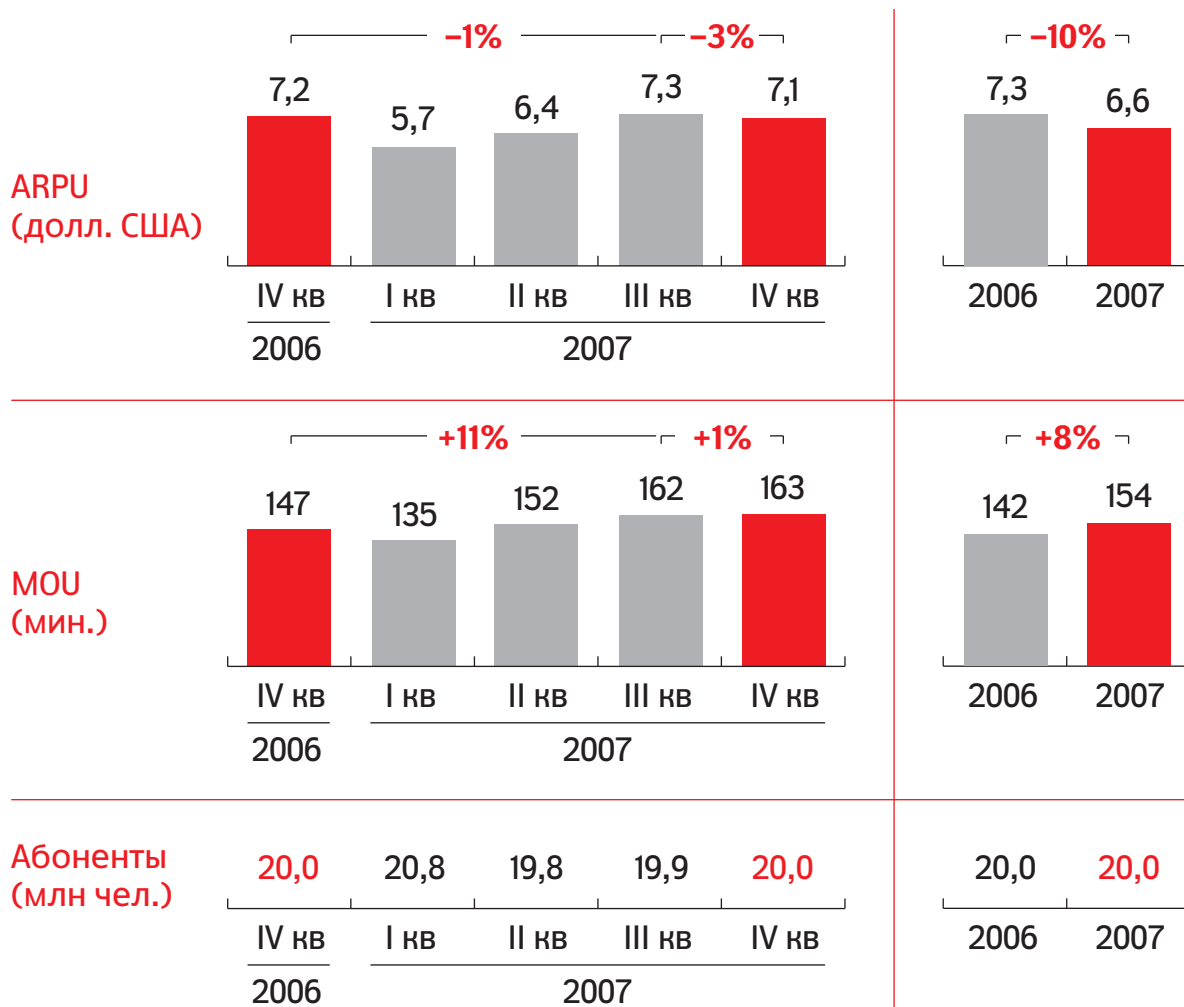
- Снижение пользования услугами передачи сообщениями, произошедшее из-за замены этих услуг более дешевыми голосовыми вызовами, не компенсируется ростом выручки от потребления контентных услуг и услуг по передаче данных.

Выручка от пропуска трафика (млн долл. США)



- Рост доходов от пропуска трафика на фоне общего роста рынка.

Украина: операционные показатели



- Влияние на ARPU высокого уровня конкуренции. Бурный рост пользования услугами обусловлен успехом маркетинговых кампаний и тарифных предложений.
- Росту трафика способствовал успешный ребрендинг и вывод на рынок новых стимулирующих пользование тарифов.
- Сохранение абонентской базы в условиях жесткой конкуренции.

Узбекистан

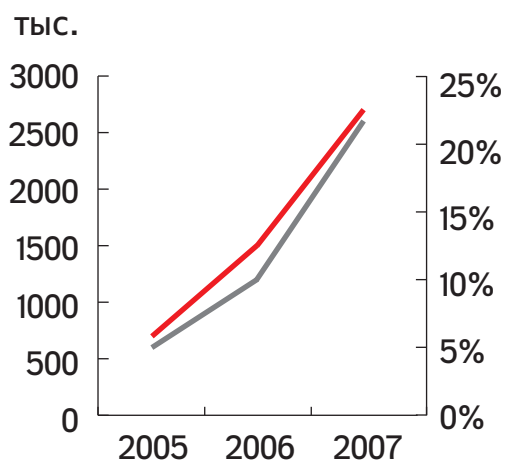
По данным исследовательской компании ACM-Consulting за 2007 год проникновение услуг в стране увеличилось на 11% и составило 21%, или приблизительно 5,7 млн абонентов.

MTC в Узбекистане предлагает услуги, используя технологии TDMA, GSM 900 и GSM 1800.

Численность абонентов на конец года составила 2,8 млн абонентов (49% рынка).

Благодаря получению лицензий на предоставление услуг Интернет и на использование сетей 3G на всей территории страны, а также используя технологию WiMAX, в 2008 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: Рост проникновения и абонентской базы

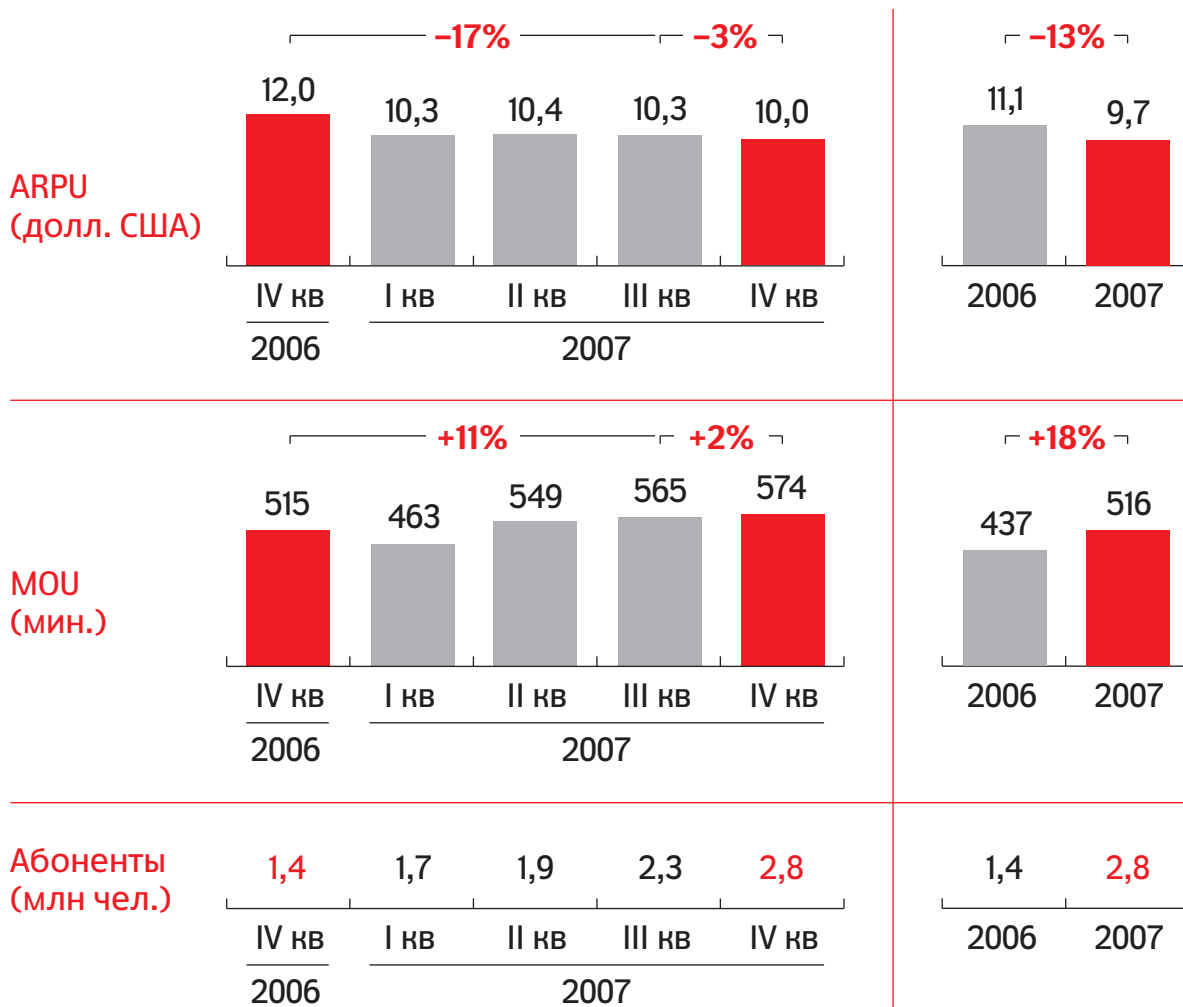


■ Рост абонентской базы (тыс.)
 ■ Рост проникновения (%)

- Сильные позиции на массовом рынке и лидерство в высокодоходном сегменте;
- Низкий уровень проникновения (12%) и неудовлетворительное качество фиксированной телефонии повышает привлекательность беспроводной связи для населения (в т.ч. местных, междугородних и международных вызовов);

- Потенциал для будущего роста:
 - низкий уровень проникновения мобильной связи;
 - ограниченное проникновение фиксированной связи и Интернета;
 - устойчивый рост экономики;
 - рост доходов населения;
 - доступность современных мобильных сервисов и устройств.

Узбекистан: операционные показатели



- Влияние на ARPU высокого числа подключений (1,4 млн) при уровне проникновения мобильной связи — 22%.
- Рост пользования услугами и увеличение доли внутрисетевых вызовов при росте абонентской базы МТС.
- Двукратный рост абонентской базы.

Туркменистан

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

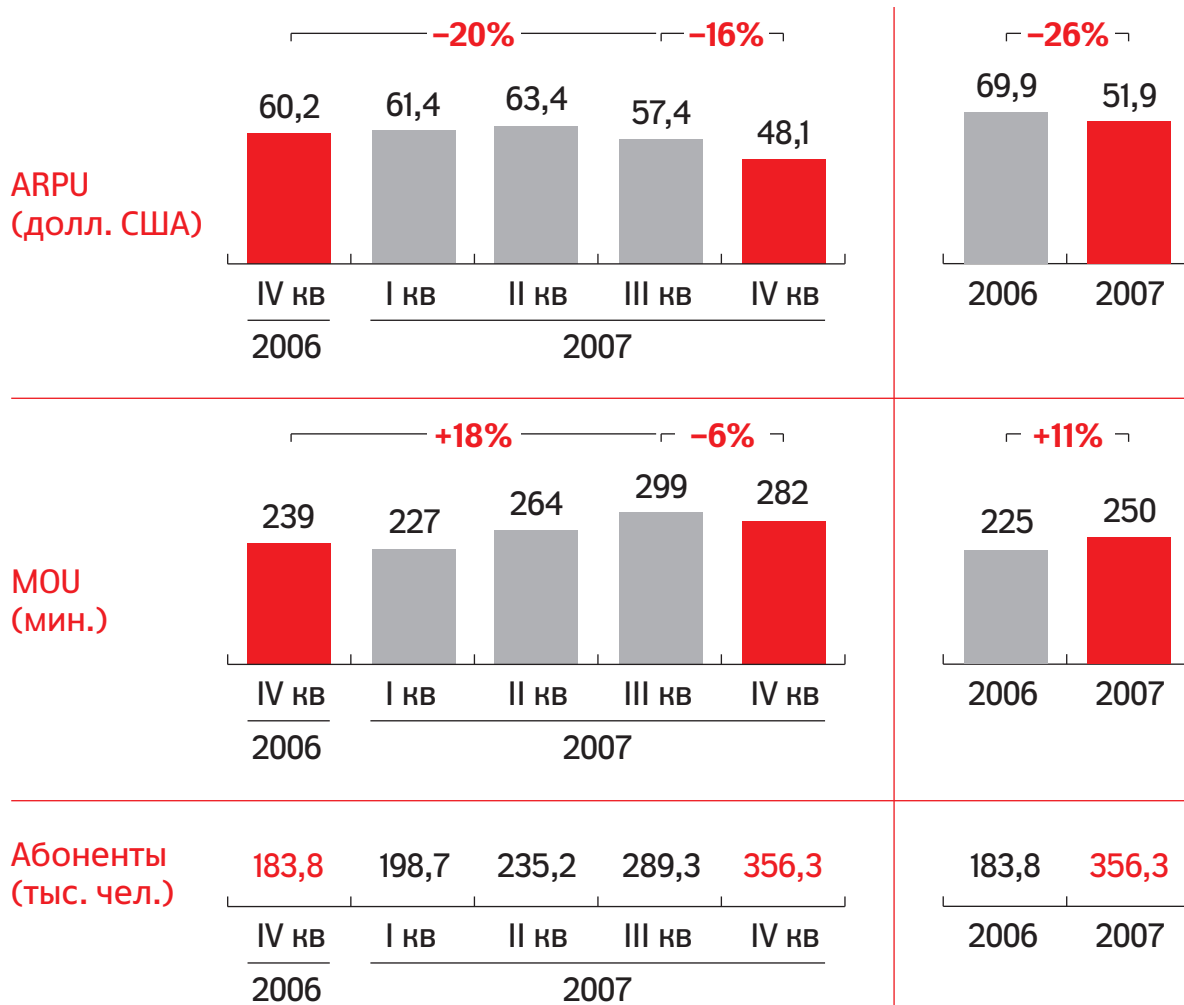
За 2007 год проникновение увеличилось на 4.2% и составило 7.4%, или приблизительно 404 тыс. абонентов.

МТС в Туркменистане предлагает услуги в стандарте GSM 900/1800. Численность абонентов на конец года 356 тыс. абонентов, а доля рынка составляет 88%.

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

В 2007 году Компания смогла предложить своим абонентам ряд совершенно новых, еще более удобных и дешевых, тарифов («Red», «Профи», «Безлимитный»).

Туркменистан: операционные показатели



- Сезонные факторы и высокий уровень подключений оказали воздействие на ARPU.
- Рост потребления услуг МТС благодаря выводу на рынок новых тарифов – «Red», «Профи» и «Безлимитный».
- Двукратный рост абонентской базы.

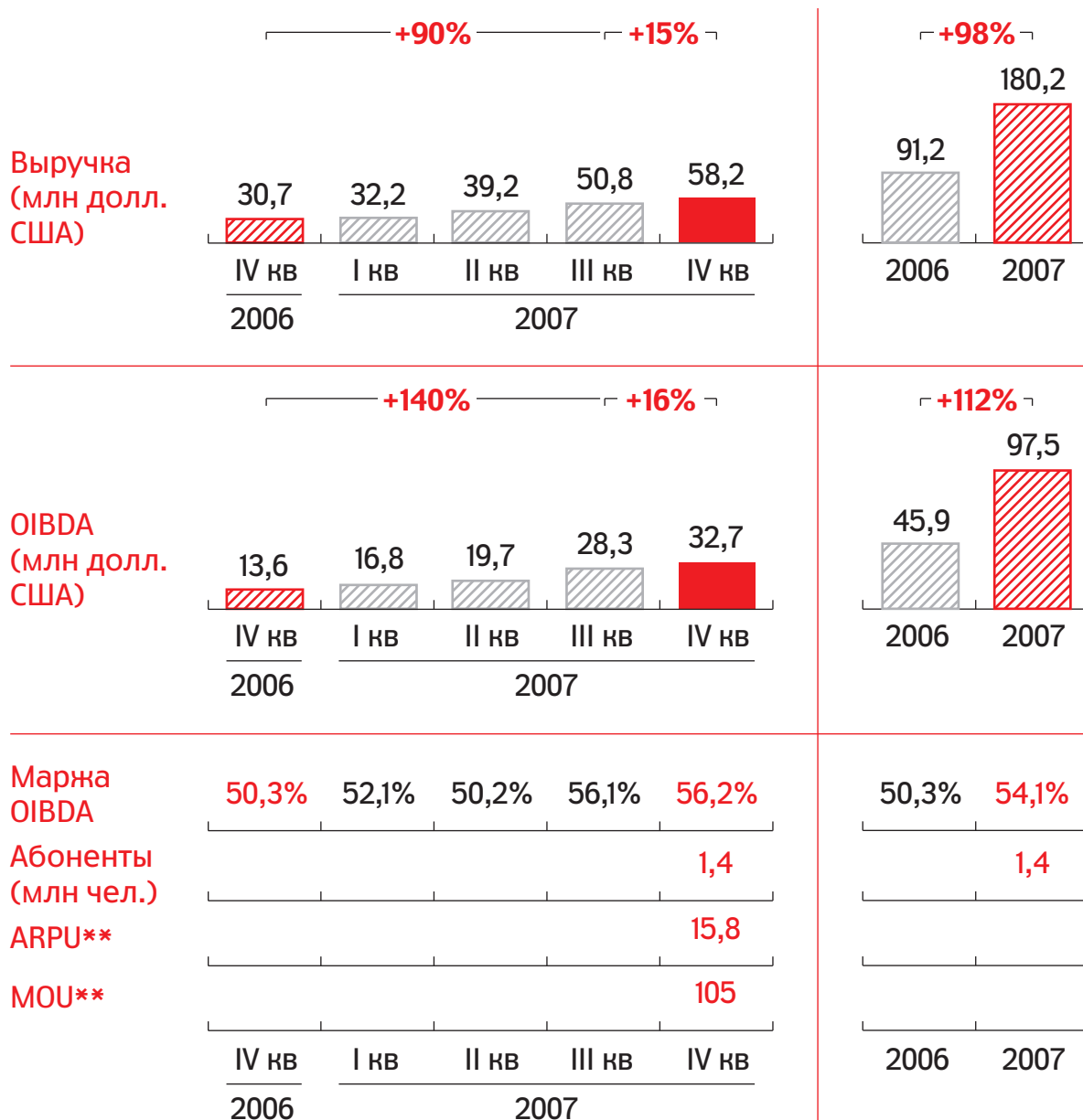
Армения



В сентябре 2007 года Компания приобрела ведущего оператора на рынке Армении, предоставляющего услуги мобильной связи под торговой маркой «VivaCell» в стандарте GSM 900/1800.

Количество абонентов МТС в Армении на конец года составило 1,4 млн абонентов или 74% рынка.

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

Армения: финансовые и операционные показатели*



  — Неаудированные данные

* Актив консолидирован с 14 сентября 2007 г.

** Операционные показатели (ARPU, MOU и рост абонентской базы не включаются до 4 кв. 2007 г., когда МТС консолидировала актив

- Продолжающийся рост выручки при увеличении доли рынка.

- Высокий уровень OIBDA в течение всего года.

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 2007 год составил 199 332 613,80 рублей.

Размещенные и объявленные акции ОАО «МТС» по состоянию на 31.12.2007 года:

| Категории (типы) акций | Размещенные акции | | Объявленные акции | |
|-------------------------|-------------------|--|-------------------|--|
| | Количество (шт.) | Номинальная стоимость одной акции (руб.) | Количество (шт.) | Номинальная стоимость одной акции (руб.) |
| Обыкновенные акции | 1 993 326 138 | 0,1 | 103 649 654 | 0,1 |
| Привилегированные акции | 0 | 0 | 0 | 0 |

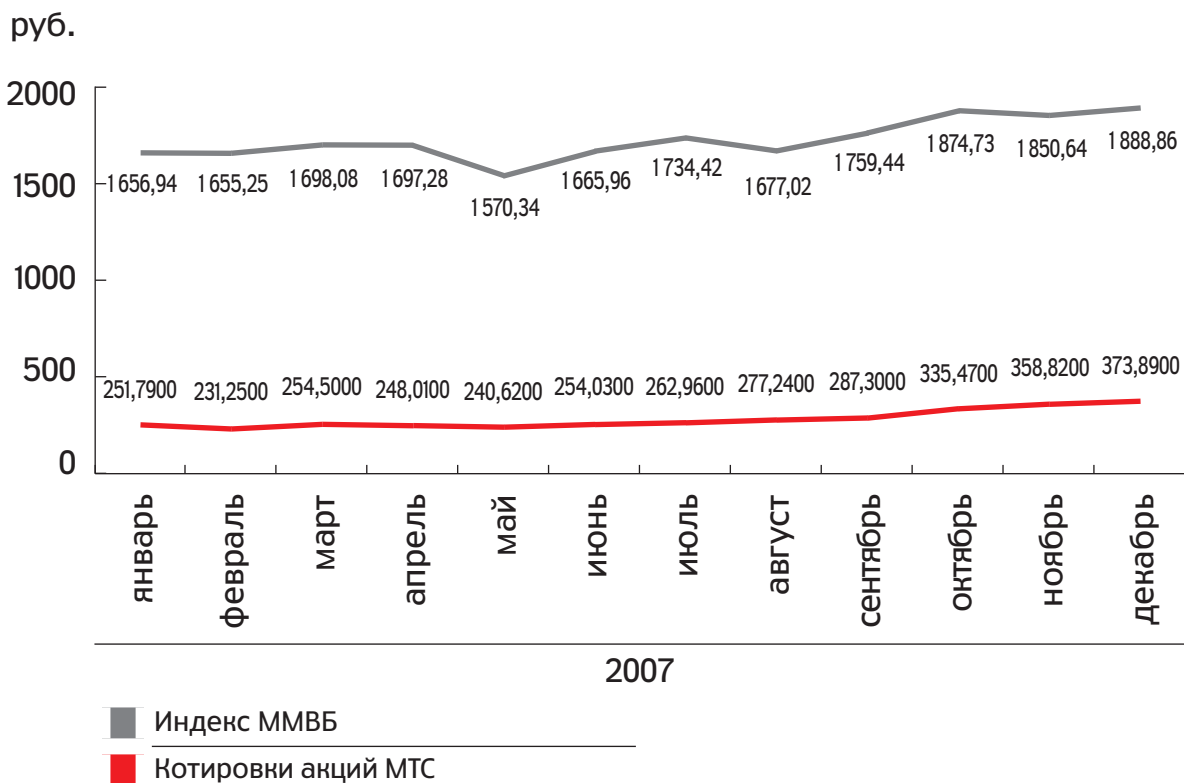
По состоянию на 31 декабря 2007 года зарегистрированные акционеры ОАО «МТС» представлены в уставном капитале следующим образом*:

| | |
|--|-------|
| Открытое акционерное общество «Акционерная финансовая корпорация «Система» | 32,4% |
| Закрытое акционерное общество «Инвест-Связь»** | 8,2% |
| Система Холдинг ЛТД** | 9,9% |
| Общество с ограниченной ответственностью «ВАСТ»** | 3,1% |
| 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. Нашей 100% дочерней компании ООО «МТС» принадлежат акции ОАО «МТС» в связи с Программой по вознаграждению менеджмента и Опционной программой, утвержденными в компании. Также в течение 2006–2007 гг., наша 100% дочерняя компания «МТС Бермуда Лтд» выкупила определенное количество наших акций в форме 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».

Динамика цен обыкновенных акций ОАО «МТС» по сравнению с индексом ММВБ, январь 2007 — декабрь 2007 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). МТС стала второй в России компанией, осуществившей программу АДА самого высокого уровня.

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

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

15 декабря 2004 года Компания МТС объявила об изменении соотношения американских депозитарных акций (АДА), обращающихся на Нью-Йоркской фондовой бирже, к обыкновенным акциям Компании. Изменения вступили в силу с 3 января 2005 г., первого торгового дня года. По итогам принятых изменений одна АДА МТС стала соответствовать пяти обыкновенным акциям Компании. Ранее одна АДА соответствовала 20 обыкновенным акциям, то есть, 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 2007 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

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

Кредитные рейтинги эмитента МТС:

| | |
|----------------|-------------------------|
| Moody's | Ba3, прогноз позитивный |
| S&P | BB-, прогноз позитивный |

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 |

Дивидендная политика

Как ведущая группа телекоммуникационных компаний, находящихся на быстро развивающихся рынках, 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, 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.

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 2006 гг.

| | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|---------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Сумма дивидендов (\$ млн) | 111 | 220 | 403 | 562 | 747 |
| Как % от чистой прибыли | 40% | 43% | 41% | 50% | 69% |
| С расчетом на одну АДА | \$0,3 | \$0,6 | \$1,0 | \$1,4 | \$1,9 |

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 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 утверждена новая редакция Устава ОАО «МТС», а также ряд внутренних документов, в том числе Положение о вознаграждениях и компенсациях, выплачиваемых членам совета директоров и Положение о дивидендной политике.

Утвержденные документы представляют больше гарантий акционерам, инвесторам и партнерам Компании за счет повышения лояльности членов Совета директоров, руководителей Компании, формирования командного духа и стремления работать и добиваться значительных результатов. В частности, благодаря детально регламентированному процессу выполнения членом Совета директоров обязанностей и четкой системе определения его вознаграждения (в зависимости от доли участия в деятельности Компании и достигнутых таким участием общих результатов) у членов Совета директоров появилось более четкое понимание степени ответственности и доверия, возлагаемой на них акционерами Компании.

За прошедший 2007 год Советом директоров ОАО «МТС» проведено 16 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 и вновь образованные Комитет по стратегии и Комитет по тендерам и закупкам.

Деятельность Правления и Президента Компании регламентируется внутренними положениями и контролируется Ревизионной комиссией и Комитетом по Аудиту Совета директоров Компании.

Информация о Совете директоров

29 июня 2007 года состоялось годовое Общее собрание акционеров ОАО «МТС», на котором был избран состав Совета директоров Общества, действующий после избрания на протяжении всего 2007 года.



Председатель Совета Директоров Буянов Алексей Николаевич

Родился в 1968 году, в июне 2003 года был избран в Совет директоров ОАО «МТС».

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 он Старший вице-президент ОАО АФК «Система», руководитель финансово-инвестиционного комплекса.

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



Заместитель председателя Совета директоров Дроздов Сергей Алексеевич

Родился 29 ноября 1970 года в Архангельске

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

В 1994–95 гг. возглавлял управление финансовых инноваций и маркетинга Фонда имущества г. Москвы. С 1995 года работает в ОАО АФК «Система». В 1995–98 гг. исполнительный директор департамента развития и инвестиций Корпорации, в 1998–2002 гг. 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 сентябре 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
Абугов Антон Владимирович

Родился 9 сентября 1976 года.

Он окончил Академию народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации.

В 1995 г. г-н Абугов принимал участие в разработке инфраструктуры и нормативной базы фондового рынка России. В 1995–2002 гг. 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 гг. 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 выдвинут ОАО АФК «Система». В течение 2007 года являлся членом Совета директоров ОАО «Связьинвест», ОАО «СИТРОНИКС», ОАО «Система-Инвест», а также Председателем Совета директоров ЗАО «Скай Линк», ОАО «Детский мир-Центр», ОАО «КОМСТАР — объединенные ТелеСистемы».

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».

Моханбир Сингх Гиани (Mohanbir Gyani) 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-президента компании Roamware, ранее был президентом и председателем Совета директоров.

С 2000 по 2003 гг. г-н Гиани был президентом компании AT&T Wireless Mobility Services. В 2003–2005 гг. 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 годы 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

Татьяна Евтушенкова является Советником Президента МТС с августа 2007 года. Является членом Совета директоров с июня 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. Татьяна Евтушенкова родилась в 1976 году. Окончила Финансовую академию при Правительстве Российской Федерации.

В течение отчетного года член Совета директоров владела обыкновенными именными акциями ОАО «МТС» в количестве 63 142 штук.



Член Совета директоров Меламед Леонид Адольфович

Родился в июле 1967 года в Москве. Окончил Московскую медицинскую академию им. И.М. Сеченова. Доктор медицинских наук. Леонид Меламед является членом Совета всемирной Ассоциации GSM (GSM Association, GSMA) с 2008 года.

Леонид Меламед является Президентом ОАО «МТС» с 14 июня 2006 года. Член Совета директоров ОАО «МТС» с 23 июня 2006 года.

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

С 2004 года 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 акциями ОАО «МТС» не владел.



Член Совета директоров Остлинг Пол Джеймс

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

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

С 2003 г. — исполнительный директор (COO) Ernst&Young, где до этого работал на других руководящих должностях: в 1994–2003 гг. был главным управляющим партнером, в 1985–1994 гг. — вице-президентом и национальным директором по кадровым вопросам, в 1977–1985 гг. — заместителем, помощником генерального юрисконсульта. Карьеру начал в Chadbourne & Parke в должности поверенного отдела судебных разбирательств и корпоративных отношений. Г-н Остлинг является председателем аудиторского комитета United Services Organization, членом Совета директоров организации «Трансатлантический бизнес-диалог» (TABD), сопредседателем Украинского консультативного совета по иностранным инвестициям. Г-н Остлинг является Единоличным исполнительным органом и Генеральным директором Компании Kungur Oilfield Equipment & Services, расположенной в Москве. Он также является Заместителем Председателя Совета директоров в международной компании Cool nrg Pty, расположенной в Австралии и специализирующейся в области защиты окружающей среды. Г-н Остлинг также является председателем финансового комитета Бизнес-совета по международному взаимопониманию (BCIU).

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

Состав Совета директоров Компании до проведения годового Общего собрания акционеров в 2007 году:

- Щебетов Сергей Дмитриевич, 1966 г.р.
- Ройшенбах Хельмут, 1948 г.р.
- Буянов Алексей Николаевич, 1969 г.р.
- Горбунов Александр Евгеньевич, 1967 г.р.
- Лагутин Владимир Сергеевич, 1947 г.р.
- Меламед Леонид Адольфович, 1967 г.р.
- Миддлетон Питер, 1934 г.р.

Изменения, произошедшие в составе Совета директоров ОАО «МТС», связаны с соблюдением Обществом требования Федерального закона от 26.12.1995 № 208–ФЗ «Об акционерных обществах» об обязательном избрании Совета директоров общества на годовом Общем собрании акционеров.

Основные вопросы, рассмотренные Советом директоров в 2007 году:

- О стратегии ОАО «МТС»;
- О стратегии ОАО «МТС»: о результатах стратегических сессий;
- Об утверждении бюджета ОАО «МТС» на 2007 год;
- О выполнении бюджета ОАО «МТС» в первом полугодии 2007 года;
- Об утверждении стратегии технического развития ОАО «МТС»;
- Об утверждении финансовой политики ОАО «МТС» на 2007 год;
- Об утверждении дивидендной политики ОАО «МТС» на 2007 год;
- Об утверждении Положения «Об опционной программе ОАО МТС»;
- О продлении срока действия Программы приобретения АДА;
- Об участии в других организациях;
- О рассмотрении итогов работы ОАО «МТС» в 2006 году и выполнении бюджетных показателей по стандартам US GAAP;
- О рассмотрении и предварительном утверждении «Положения о вознаграждениях и компенсациях, выплачиваемых членам Совета директоров ОАО «МТС»;
- О комитетах при Совете директоров 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 членов 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 и обратно, заседания Совета директоров, а также затраты на проживание.

Вознаграждение членам Совета директоров Общества осуществляется в трех формах:

1. Вознаграждение по итогам работы.

Вознаграждение по первой форме, выплачивается при выполнении по итогам года следующих условий:

- наличие прибыли у Общества по стандартам US GAAP;
- выполнения бюджета за отчетный период Общества не менее, чем на 95%.

В случае наличия в Обществе по итогам отчетного года указанных условий, размер индивидуального вознаграждения члена Совета директоров составит 250 000 долларов США в год, а размер вознаграждения Председателя Совета директоров — 275 000 долларов США в год.

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

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 комитетах Совета директоров в качестве Председателя комитета Совета директоров — 75 000 долларов США в год (за участие в каждом комитете).

Вознаграждение выплачивается бухгалтерией Общества в сроки, установленные решением Комитета по вознаграждениям и назначениям Совета директоров Общества, но не позднее 45 дней после даты проведения годового общего собрания акционеров на основании настоящего Положения, данных годовой (квартальной) финансовой отчетности и Протокола заседания Комитета по вознаграждениям и назначениям Совета директоров Общества.

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.

По решению Общего собрания акционеров выплата вознаграждений по итогам работы может быть дополнена правом на участие в опционной программе Общества.

Общий размер вознаграждения, выплаченный членам Совета директоров в 2007 году, составил 1 850 000 долларов США.

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;

Комитеты Совета директоров



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 вопросам, как:

- Повышение эффективности работы и оптимизация расходов компаний Группы МТС;
- Об организации рублевого финансирования;
- Выбор инструмента хеджирования валютных рисков МТС;
- Назначение организаторов выпуска рублевых облигаций МТС;
- О хеджировании валютных рисков МТС;
- О ключевых вводных параметрах для составления бюджета ОАО «МТС» на 2008 год;
- Рассмотрение бюджета МТС на 2008 год.

Комитет по качеству

Основной функцией Комитета по качеству является разработка стандартов качества и эффективности сети сотовой связи МТС, а также осуществление контроля соблюдения принятых стандартов при представлении Компанией услуг связи.

В отчетном году Комитет по качеству рассмотрел и принял решения по таким вопросам, как:

- Анализ системы качества и план мероприятий по организации системы качества в соответствии с международными и национальными стандартами;

- План внедрения единых стандартов контроля качества услуг связи в Макрорегионах и зарубежных компаниях МТС;
- Качество сети в Московском регионе и статус реализации проекта «Метрополис»;
- Доклад «Качество биллинга МТС: Текущая ситуация, основные проблемы, планы корректирующих мероприятий»;
- Требования к качеству, принятые в МТС, и их соответствие национальным и международным стандартам, а также отраслевым документам;
- Результаты внедрения единых стандартов качества (сеть, VAS, биллинг, обслуживание).

Комитет по аудиту

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

В рамках выполнения своих обязанностей Комитет по аудиту в течение 2007 года осуществлял надзор по следующим направлениям:

Финансовая отчетность

- проанализированы учетная политика, квартальные и годовые финансовые отчеты, пресс-релизы, Годовой отчет по Форме 20-F; проведены обсуждения с руководством и аудиторами.

Управление рисками и внутренний контроль

- проанализированы и обсуждены с руководством методы внутреннего управления рисками и результаты оценки рисков;
- проанализированы и обсуждены с руководством отчеты по системе внутреннего контроля;
- осуществлялся надзор и контроль за работой по обеспечению соответствия требованиям SOX404;

- проанализированы и обсуждены с руководством вопросы соответствия внутренним нормативным документам.

Внутренний аудит

- рассмотрены и обсуждены результаты работы Департамента внутреннего аудита;
- обсуждена и утверждена стратегия внутреннего аудита, устав, структура подчинения и независимость от руководства, план работы и бюджет;
- обсуждена и рассмотрена информация о текущей работе Департамента внутреннего аудита.

Независимые аудиторы

- проанализированы и обсуждены отчеты и сообщения от компании Deloitte о результатах ежегодного аудита и ежеквартальных обзоров финансовой отчетности;
- проанализированы и обсуждены результаты работы аудиторов по внутреннему контролю и по другим вопросам;
- осуществлялся надзор за соблюдением аудиторов принципов независимости, проанализированы квалификация аудиторов и качество их работы;
- предоставлены рекомендации Совету директоров по результатам отчетов независимых аудиторов;
- предоставлено предварительное согласование перечня и стоимости услуг, предоставляемых независимыми аудиторами в соответствии с требованиями Комиссии по ценным бумагам и биржам США (SEC) и Управления по надзору за отчетностью открытых компаний (PCAOB);
- установлена процедура взаимодействия с независимыми аудиторами, включая обеспечение участия ведущих экспертов в предоставлении услуг Компании.

Корпоративное управление

- осуществление надзора за процессом корпоративного управления;
- проанализированы и обсуждены с руководством результаты внутренних расследований, сделки по слиянию и поглощению и другие сделки со специфическими рисками;
- проанализированы результаты проверок внутреннего аудита в отношении сделок с заинтересованностью;
- установлена процедура рассмотрения и утверждения отчетности по нестандартным комплексным сделкам.

Организационные вопросы

- подтверждено назначение финансового эксперта Комитета по аудиту;
- проведен анализ эффективности работы Комитета по аудиту и предоставлен ежегодный отчет Совету директоров;
- обеспечена финансовая независимость Комитета по аудиту от руководства Компании.

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 проведено ряд заседаний, на которых приняты решения по таким важным вопросам, как:

- Определение новых условий Опционной программы МТС;
- Утверждение предварительного проекта Опционной программы МТС;

- Утверждение системы оценки эффективности на основе ключевых показателей эффективности (KPI) в ОАО «МТС» на 2008 год;
- Рассмотрение условий опционной программы МТС с участием в ней членов Совета директоров.

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.

В соответствии с требованием международных стандартов (закон Сарбейнса–Оксли) Приказом Президента ОАО «МТС» от 27.06.2007 был введен в действие Регламент процесса «Обработка сообщений Единой горячей линии», которым было санкционировано создание единого центра приема и обработки поступающих сообщений. На корпоративном информационном портале размещен специальный сервис для отправки сообщений на Единую горячую линию.

На Единую горячую линию МТС, которая начала работать с 01 июля 2007г., принимаются, помимо прочего, сообщения о нарушениях норм корпоративного поведения, этических норм и корпоративных конфликтах. В отношении каждого поступившего сообщения сотрудниками Департамента контроля в течение 12 рабочих дней проводится индивидуальное расследование. О результатах работы единой горячей линии ежемесячно информируется руководство и сотрудники МТС.

За время работы Единой горячей линии МТС существенных нарушений правил корпоративного поведения и этики выявлено не было.

Комитет по стратегии

Комитет по стратегии образован в сентябре 2007 года, основной его функцией является стратегическое развитие Компании и выработка рекомендаций по другим приоритетным направлениям развития Компании.

За свой короткий срок существования, Комитетом по стратегии в отчетном году рассмотрены такие важные для Компании вопросы, как:

- Деятельность МТС в сфере слияний и поглощений;
- Текущие проекты МТС в сфере слияний и поглощений;
- Новые тенденции в разработке и производстве абонентского оборудования (появление мульти-стандартных чипсетов и т.д.)

Комитет по тендерам и закупкам

Комитет по тендерам и закупкам Компании образован в сентябре 2007 года, основной его функцией является повышение эффективности работы и оптимизация расходов компаний Группы МТС. В настоящее время Комитетом разработан план работ на 2008 год, в который включены такие вопросы, как рассмотрение условий контрактов с рядом компаний по поставке оборудования и размещению рекламы.

Единоличный исполнительный орган — Президент

Меламед Леонид Адольфович

Президент ОАО «МТС» с 14 июня 2006 года.

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

С 2004 года 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.

Леонид Меламед является членом Совета всемирной Ассоциации GSM (GSM Association, GSMA) с 2008 года.

Родился в июле 1967 года в Москве. Окончил Московскую медицинскую академию им. И.М. Сеченова. Доктор медицинских наук.

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



Коллегиальный исполнительный орган — Правление

30 октября 2006 года Общим собранием акционеров была принята новая редакция устава ОАО «МТС», которой было предусмотрено наличие нового органа управления — Правления ОАО «МТС». В этот же день решением Совета директоров был избран первоначальный состав Правления ОАО «МТС».

Состав Правления на 31.12.2007:



Меламед Леонид Адольфович

Родился в июле 1967 года в Москве. Окончил Московскую медицинскую академию им. И.М. Сеченова. Доктор медицинских наук. Леонид Меламед является членом Совета всемирной Ассоциации GSM (GSM Association, GSMA) с 2008 года.

Леонид Меламед является Президентом ОАО «МТС» с 14 июня 2006 года. Член Совета директоров ОАО «МТС» с 23 июня 2006 года.

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

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

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



Шамолин Михаил Валерьевич

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

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



Розанов Всеволод Валерьевич

Вице-президент по финансам ОАО «МТС» с 24 апреля 2006 года.

С 2004 по 2006 годы занимал должность заместителя генерального директора по экономике и финансам «Комстар Объединенные ТелеСистемы», где занимался координацией подготовки IPO в рамках «Комстар ОТС», «МГТС» и «МТУ-Интел». С 2002 по 2004 год работал в компании «МТУ-Информ» в должности заместителя генерального директора по экономике и финансам. В 1993–2001 годах Всеволод Розанов занимал ответственные посты в консалтинговой компании Bain&Company, Inc. в Москве, Лондоне и Стокгольме.

Родился 30 июля 1971 года в Москве. Является выпускником экономического факультета Московского Государственного Университета им. М. В. Ломоносова.

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



Гордон Синтия Элисон

Вице-президент ОАО «МТС» по маркетингу с января 2007 года. Обладает 15-летним опытом работы в телекоммуникациях и 20-летним опытом работы в продуктовом маркетинге.

До прихода в МТС с 2003 года Синтия Гордон 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 годы 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 годы работала в компании One to One (T-Mobile), и с 1989 по 1993 годы в компаниях Lloyds TSB и Abbey National.

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

Окончила с отличием Брайтонский Университет (Brighton University) со степенью бакалавра.

Синтия Гордон является почетным гражданином Лондонского Сити и членом Worshipful Company of Marketors. Замужем, воспитывает сына.

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



Требенин Андрей Борисович

Вице-президент 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 МТС занимал должность генерального директора и партнера коммуникационного холдинга «Р.И.М. Porter Novelli». Также занимал управленческие должности в ИД «Экономическая газета», «Дан энд Бредстрит СНГ» и «AIG Россия».

Родился в 1962 году. В 1985 году закончил факультет международных экономических отношений МГИМО МИД СССР. Женат, имеет двух детей.

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



Белик Павел Дмитриевич

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

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 годы 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.

Родился в 1966 году в городе Щербинка Московской области. Женат, имеет дочь.

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



Никонов Сергей Борисович

Вице-президент по управлению персоналом и административным вопросам. Приглашен в 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.

Сергей Никонов родился в 1960 году. В 1987 году окончил Военный институт Министерства обороны СССР по специальности «военный переводчик».

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



Павловский Павел Евгеньевич

Приглашен в ОАО «МТС» в 2004 году.

С 2004 по 2005 год занимал должность Заместителя директора по корпоративному развитию ОАО «МТС». С 2006 года назначен на должность Директора по корпоративному развитию ОАО «МТС», а также на должность Вице-президента, Директора Бизнес-единицы «МТС Зарубежные компании». В период с 2000 по 2001гг. осуществлял свою трудовую деятельность в компании Mercer Management Consulting, London в качестве консультанта, а с 2001 по 2002 гг. в качестве консультанта по контракту с Cisco Systems и A.T. Kearney. В 2003 году занимал должность директора по инвестициям ЗАО «Финартис».

Павел Павловский родился в 1969 году. В 1993 году с отличием окончил Ленинградский Государственный Университет, факультет географии 1993 г. Имеет Степень MBA INSEAD 1999г.

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



Ибрагимов Руслан Султанович

Вице-президент по корпоративным и правовым вопросам. Работу в 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 МТС работал в Московской коллегии адвокатов «Ибрагимов, Каган и партнеры». С 1997 года по 2002 год занимал должность директора-партнёра, заместителя генерального директора, руководителя департамента налогового и юридического консультирования в компании «Топ-Аудит» (в настоящее время «РСМ Топ-Аудит»). С 1992 года по 1996 год работал в коммерческих банках, возглавлял юридические службы. Член Правления Объединения корпоративных юристов.

Родился в 1963 году. Закончил юридический факультет Московского государственного университета в 1986 году, затем аспирантуру. Кандидат юридических наук.

Женат, воспитывает троих детей.

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



Хеккер Михаэль

Вице-президент по стратегии и корпоративному развитию. Начал работу в МТС в мае 2006 года.

До прихода в МТС, с 2000 год 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).

Родился в 1970 году в Киле (Германия). 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».

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

За период с 1 января по 31 декабря 2007 года по решению Совета директоров были прекращены полномочия следующих членов Правления:

- Эша Гжегожа Артура (решение Совета директоров принято 14.02.2007 г.)
- Воячки Адама (решение Совета директоров принято 20.03.2007 г.)
- Никитина Александра Валерьевича (решение Совета директоров принято 20.03.2007 г.)
- Евтушенковой Татьяны Владимировны (решение Совета директоров принято 26.06.2007 г.)
- Асланяна Сергея Гарегиновича (решение Совета директоров принято 02.10.2007 г.)

Общий размер вознаграждения, выплаченного членам Правления (включая Президента Компании, являющегося Председателем Правления) в 2007 году составил 32 479 355,84 долларов США*.

* Размер вознаграждения рассчитан по среднему курсу доллара США к российскому рублю в 2007 году (25,5770 руб. за 1 доллар США).

Органы контроля за финансово-хозяйственной деятельностью

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

Ревизионная комиссия ОАО «МТС»

29 июня 2007 года на годовом Общем собрании акционеров ОАО «МТС» членами ревизионной комиссии избраны:

1. **Мануйлова Марина Семеновна**, гражданка Российской Федерации, 1966 г.р., занимает должность Начальника контрольно-ревизионного управления ЗАО «Система Телеком»;
2. **Платошин Василий Васильевич**, гражданин Российской Федерации, 1965 г.р., занимает должность Главного бухгалтера ОАО АФК «Система»;
3. **Попов Артем Евгеньевич**, гражданин Российской Федерации, 1979 г.р., занимает должность исполнительного директора в управление финансового планирования и бюджета 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 2007 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, годовая финансовая отчетность ОАО «МТС» за 2007 год достоверно отражает финансовое положение Компании по состоянию на 31.12.2007г. и результаты его финансово-хозяйственной деятельности за период с 1 января по 31 декабря 2007г. включительно.

Аудитор ОАО «МТС»

29 июня 2007 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 РФ сроком на пять лет, продлена приказом Минфина РФ 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 2007 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 2007 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 2007 года составил 2 960 000 долларов США, без учета 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 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 Директору по контролю и управлению внешними ресурсами 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 предъявляемым 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, соблюдения требований и 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 2007 год

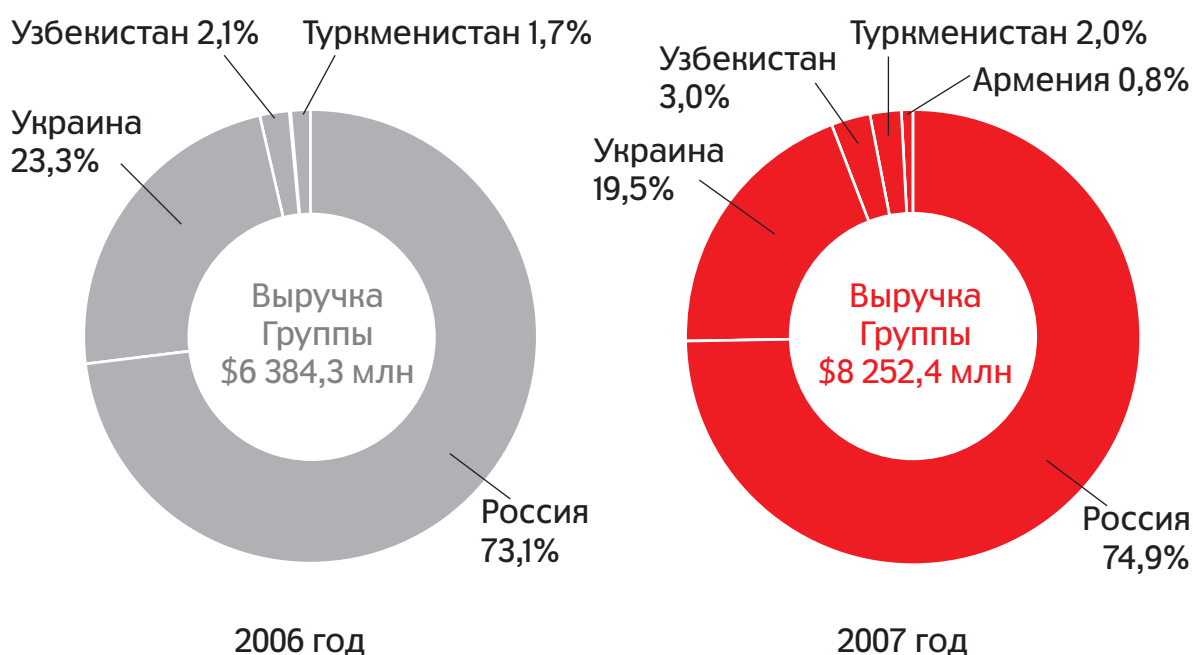


Финансовые результаты Компании за 2007 год

За последние несколько лет ОАО «МТС» выросло из лидера одного регионального рынка Москвы в крупнейшего транснационального оператора, предоставляющего услуги 85,77 миллионам 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, подготовленной в соответствии с ГААП США.

Выручка по Группе. Структура выручки Группы по странам*



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

** данные представлены на основании консолидированной отчетности, составленной в соответствии с ГААП США

Основные финансовые показатели 2007 года (в млн долл. США)

| Показатели | IV кв. 2007 г. | IV кв. 2006 г. | Изменение IV кв. 2007/ IV кв. 2006 | III кв. 2007 г. | Изменение за кв. | 2007 г. | 2006 г. | Изменение за год |
|----------------------------|----------------|----------------|------------------------------------|-----------------|------------------|---------|---------|------------------|
| Выручка | 2326 | 1806 | 29% | 2216 | 5% | 8252 | 6384 | 29% |
| OIBDA | 1127 | 938 | 20% | 1175 | -4% | 4223 | 3230 | 31% |
| Маржа OIBDA | 48,4% | 51,9% | -3,5 п.п. | 53,0% | -4,6 п.п. | 51,2% | 50,6% | +0,6 п.п. |
| Операционная прибыль | 644 | 649 | -1% | 802 | -20% | 2734 | 2134 | 28% |
| Маржа операционной прибыли | 27,7% | 35,9% | -8,2 п.п. | 36,2% | -8,5 п.п. | 33,1% | 33,4% | -0,3 п.п. |
| Чистая прибыль | 460 | 110* | 317% | 655 | -30% | 2072 | 1076* | 93% |

* Включает в себя эффект от списаний по сделке OOCO «Бител» в 320 млн долларов.

- Консолидированная выручка выросла на 29% в годовом исчислении до \$8,252 млн
- Консолидированный показатель OIBDA вырос на 31% по сравнению с 2006 годом до \$4,223 млн (маржа OIBDA составила 51,2%)
- Консолидированная чистая прибыль выросла на 93% в годовом исчислении до \$2,072 млн
- Положительный чистый денежный поток Компании за 2007 год составил \$964 миллиона

Структура выручки (в млн долл. США)

| Регион | IV кв. 2006 г. | I кв. 2007 г. | II кв. 2007 г. | III кв. 2007 г. | IV кв. 2007 г. | 2006 г. | 2007 г. | Изменение за год |
|--------------|----------------|---------------|----------------|-----------------|----------------|---------|---------|------------------|
| Россия | 1332,5 | 1309,0 | 1481,5 | 1667,1 | 1723,4 | 4665,5 | 6181,0 | +32% |
| Украина | 400,4 | 351,0 | 393,2 | 438,5 | 425,3 | 1490,3 | 1608,0 | +8% |
| Узбекистан | 46,3 | 49,1 | 57,0 | 65,8 | 76,6 | 136,7 | 248,5 | +82% |
| Туркменистан | 29,6 | 35,2 | 41,3 | 45,3 | 46,7 | 105,8 | 168,5 | +59% |
| Армения* | | | | 8,3 | 58,2 | | 66,5 | |

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

ОIBDA (в млн долл. США)

| Регион | IV кв. 2006 г. | I кв. 2007 г. | II кв. 2007 г. | III кв. 2007 г. | IV кв. 2007 г. | 2006 г. | 2007 г. | Изменение за год |
|--------------|----------------|---------------|----------------|-----------------|----------------|---------|---------|------------------|
| Россия | 692,3 | 681,9 | 767,9 | 880,9 | 822,0 | 2330,2 | 3152,7 | +35% |
| Украина | 201,7 | 168,4 | 198,8 | 219,7 | 194,8 | 764,3 | 781,8 | +2% |
| Узбекистан | 29,6 | 31,3 | 36,7 | 41,1 | 48,7 | 83,6 | 157,8 | +89% |
| Туркменистан | 14,4 | 21,6 | 15,2 | 28,1 | 28,6 | 51,7 | 93,5 | +81% |
| Армения* | | | | 5,0 | 32,7 | | 37,7 | |

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

Маржа ОIBDA (в млн долл. США)

| Регион | IV кв. 2006 г. | I кв. 2007 г. | II кв. 2007 г. | III кв. 2007 г. | IV кв. 2007 г. | 2006 г. | 2007 г. |
|--------------|----------------|---------------|----------------|-----------------|----------------|---------|---------|
| Россия | 52,0% | 52,1% | 51,8% | 52,8% | 47,7% | 49,9% | 51,0% |
| Украина | 50,4% | 48,0% | 50,6% | 50,1% | 45,8% | 51,3% | 48,6% |
| Узбекистан | 64,0% | 63,7% | 64,4% | 62,5% | 63,6% | 61,1% | 63,5% |
| Туркменистан | 48,5% | 61,2% | 36,8% | 62,0% | 61,4% | 48,9% | 55,5% |
| Армения* | | | | 59,8% | 56,2% | | 56,6% |

* 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 создания 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 эффективным инвестициям в развитие этих рынков.
- Увеличение масштаба бизнеса: расширение географии (приход в Армению) и развитие сетей на рынках присутствия.
- Прогноз на 2008 год: дальнейший рост при поддержании рентабельности благодаря реализации корпоративной стратегии «3+2».

Благодаря успешным финансовым показателям 2007 года на сегодняшний день МТС является одной из компаний — «голубых фишек» российского рынка акций и входит в десятку крупнейших операторов мира по размеру абонентской базы.

Акции Компании за указанный период существенно выросли в цене, и на 31.12.2007 их стоимость составила 20,358 долларов США, что на 102,8% выше, чем стоимость акций Компании на конец 2006 года*.

* Указана цена одной акции ОАО «МТС» по итогам торгов АДР на Нью-Йоркской фондовой бирже (1 АДР = 5 обыкновенных именных акций ОАО «МТС»).

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 каналов продаж. 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.

В последнее время в России наметились положительные тенденции, такие как рост валового национального продукта, относительная стабильность национальной валюты, увеличение спроса на внутреннем рынке, повышение реальной заработной платы и снижение темпов инфляции, повышение платежеспособности наших абонентов, однако позитивные тренды поддерживались, от части, глобальным повышением товарных цен и могут не продолжиться в будущем.

Помимо России мы присутствуем на рынках Украины, Узбекистана, Туркменистана, Белоруссии, Армении и мы можем в дальнейшем расширить наше присутствие в 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, в свою очередь, подвержены влиянию мирового экономического спада и замедления развития мировой экономики, а в случае России и Туркменистана также от стабильности и роста экспортных цен на нефть и газ на мировом рынке.

Телекоммуникационный рынок характеризуется быстрыми технологическими изменениями и отличается непрерывным появлением новых продуктов и услуг, что требует постоянному им соответствию. 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, занимающими доминирующее и/или существенное положение и т.п., путем издания соответствующих законов и актов. Если мы или любая из наших дочерних компаний будет признана доминирующей с 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 избыточной рублёвой 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 или тесно с ним связаны, в то время как большая часть наших доходов выражена в российских рублях. Ситуация на российском рынке, включая стабильность банковской системы, инфляцию, изменение курса рубля по отношению к доллару США, наличие достаточного количества ликвидных деноминированных в рублях финансовых инструментов влияют на наше операционные показатели и результаты деятельности.

Наша способность обслуживать, погашать и рефинансировать нашу задолженность и финансировать планируемые капитальные вложения будет зависеть от нашей способности генерировать денежные средства в будущем. Помимо указанных выше факторов это зависит также от движений ставок на мировых денежных рынках, конкурентных, законодательных, регуляторных и прочих факторов, находящихся за пределом нашего контроля.

Договоры касательно наших непогашенных еврооблигаций и еврооблигаций нашего контролирующего акционера АФК «Система», а также некоторые соглашения о предоставлении займов, содержат обязательства, ограничивающие нашу возможность, а также АФК «Система» и ее дочерних компаний (включая нашу Компанию), в отношении, среди прочего, получения заемных средств, создания залоговых прав, распоряжения активами, слияния или 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 2007 год.

Кадровая и социальная политика



Кадровая и социальная политика

Труд и заработная плата

Списочная численность работников ОАО «МТС» по состоянию на декабрь 2007 года составила 20 681 человек. В 2007 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 14%.

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.

В 2007 году в ОАО «МТС» внедрена новая мотивационная программа, предусматривающая четкие и прозрачные принципы установления целевых размеров премии и расчета ее фактических значений на основании эффективности деятельности. Система мотивации основана на системе ключевых показателей эффективности и индивидуальных задач, закрепленных в бонусных планах, которые подписаны с каждым сотрудником. Начиная с 2007 года, 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.

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;
- со всеми сотрудниками подписаны бонусные планы, устанавливающие показатели премирования;
- внедрение системы мотивации способствовало достижению финансовых целей Компании в 2007 году и повышению финансовой дисциплины руководителей Компании.

Совершенствование организационной структуры ОАО «МТС» в 2007 году

| | Результат изменений: |
|---|--|
| 29.01.2007 г. Создание Блока по правовым вопросам Корпоративного центра Группы МТС | Повышение уровня правовой безопасности Группы МТС в рамках реализации стратегии правовой безопасности. Оптимизация бюджетных расходов за счет обеспечения эффективного кросс-функционального взаимодействия правовых подразделений. |
| 01.03.2007 г. Реструктуризация Блока финансов и инвестиций Корпоративного центра Группы МТС и выделение операционной функции в Бизнес-единицу «МТС Россия» | Выделение операционной функции из Блока финансов и инвестиций Корпоративного центра в Бизнес-единицу «МТС Россия». Создание подразделений Блока финансов и инвестиций на уровне Бизнес-единиц «МТС Россия». Усиление контроля, совершенствование управленческой отчетности, повышение качества формируемых бюджетов. Перевод бюджетных контроллеров из функциональных блоков в подразделения контроллинга. Повышение эффективности работы с дебиторской задолженностью. |
| 23.03.2007 г. Реорганизация Блока по правовым вопросам Корпоративного центра Группы МТС | Реализация стратегии правовой безопасности Группы МТС, развитие организационно-правовых функций и функций корпоративного управления. Передача в Блок функций управления коллегиальными органами ОАО МТС и координирующих функций по вопросам законодательства, взаимодействия и урегулирования споров по предписаниям государственных органов, контрольных административных функций, функций оценки эффективности деятельности подразделений, функций проверки финансово-хозяйственной деятельности подразделений Компании, координирующих функций по вопросам лицензирования, законодательства и урегулирования споров по предписаниям государственных органов. |
| 13.04.2007 г. Изменение организационной структуры Блока маркетинга Корпоративного центра Группы МТС и Бизнес-единицы «МТС Россия» | Разделение маркетинговых функций между Корпоративным центром Группы МТС и Бизнес-единицей «МТС Россия». Разграничение деятельности Блока маркетинга Корпоративного центра Группы МТС на стратегическую и операционную. Вывод операционных функций, подразделений и бюджетов из состава Корпоративного центра Группы МТС и Бизнес-единицы «МТС Россия». |

| | |
|---|--|
| <p>01.06.2007 г. Создание должности Директора по контролю и управлению внешними ресурсами в Корпоративном центре Группы МТС. Вывод Департамента контроля и Департамента управления внешними ресурсами в прямое подчинение Директору по контролю и управлению внешними ресурсами.</p> | <p>Повышение эффективности внутреннего контроля и закупок в Группе МТС.</p> |
| <p>09.06.2007 г. Изменение организационной структуры Бизнес-единицы «МТС Зарубежные компании»</p> | <p>Приобретение Бизнес-единицей «МТС Зарубежные компании» части функциональной экспертизы, разграничение полномочий между Бизнес-единицей «МТС Зарубежные компании» и функциональными блоками Корпоративного центра Группы МТС в части подготовки и принятия управленческих решений и выполнения функций по управлению дочерними компаниями.</p> |
| <p>25.07.2007 г. Изменение организационной структуры Блока по безопасности, Блока по техническому развитию и Технического блока Корпоративного центра Группы МТС.</p> | <p>Перевод функций научных исследований и инновационных разработок в ОАО «Интеллект Телеком». Концентрация в Техническом блоке функции технологической безопасности для создания единой точки ответственности за разработку и внедрение конвергентной технологической стратегии безопасности.</p> |
| <p>06.08.2007 г. Реорганизация Блока информационных технологий Корпоративного центра Группы МТС и Бизнес-единицы «МТС Россия»</p> | <p>Унификация структуры информационных технологий со всеми Бизнес-единицами МТС. Стандартизация создания стратегических ИТ проектов, ведущихся в интересах Группы МТС в целом.</p> |
| <p>24.08.2007 г. Создание Департамента по связям с общественностью в организационной структуре Бизнес-единицы «МТС Россия»</p> | <p>Перевод подразделений маркетингового PR, работающего с регионами, на уровень Бизнес-единицы «МТС Россия».</p> |
| <p>29.10.2007 г. Создание Юридического департамента в Бизнес-единице «МТС Россия»</p> | <p>Более предметная и адресная защита и сопровождение бизнеса. Передача в Бизнес-единицу «МТС Россия» текущей операционной деятельности. Сосредоточение усилий Юридического департамента Корпоративного центра Группы МТС на методологической деятельности и стратегических вопросах.</p> |

Основной целью изменений организационной структуры явилось повышение системы управления за счет синергии и использования лучшего опыта в области организационного развития.

В рамках реструктуризации организационной структуры ОАО «МТС» стремилось достичь разделения функционала между Корпоративным центром, основными задачами которого является определение страте-

гии и методологии в целом, и Бизнес-единицами, обеспечивающими операционную составляющую Компании.

Повышение квалификации персонала Компании

В ОАО «МТС» действует выстроенная системная модель обучения, связанная с оценкой персонала в соответствии со стратегическими целями Компании. Цель процесса «Обучение и развитие персонала» — обеспечить системное, эффективное развитие сотрудников по ключевым для Компании компетенциям, сформировать необходимые 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 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 персонала. Нормативы и содержание программ обучения задаются в соответствии с требованиями позиций. 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).

- **Обучение руководителей управленческим навыкам.** 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 взаимодействия 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 и повышение квалификации персонала производится посредством следующих форм и методов:

- **Очные тренинги и 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, оценка 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 высокопотенциальных сотрудников (Top Talent)** является одним из ключевых элементов, обеспечивающих реализацию стратегии Компании. Руководители в сотрудничестве с Подразделением по работе с персоналом формируют долгосрочные программы карьерного роста для кадрового резерва и высокопотенциальных сотрудников (Top Talent), контролирует их реализацию и ведет 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.

На сегодняшний день в Компании разработано более тридцати внутренних тренингов, создан институт внутренних тренеров, утвержден стандарт обучения и сертификации штатных и корпоративных тренеров, утвержден регламент планирования и организации обучения сотрудников, внедрена система Дистанционного тестирования и обучения персонала.

По всем видам обучения основой для планирования программ и направления на обучение, являются утвержденная модель компетенций Группы МТС, также действующие различные критерии в зависимости от вида обучения.

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 и результаты профессиональной аттестации сотрудников.

Критериями направления на программы развития управленческих компетенций являются результаты оценки управленческих компетенций, формирование индивидуального развития и формирование целевых приоритетных для группы программ обучения.

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

Сравнительные данные об обучении сотрудников в 2006–2007 гг:

| Основные показатели | 2006 | 2007 | Рост |
|--|-------|-------|-------|
| Количество обученных сотрудников | 18070 | 23741 | +31% |
| Количество проведенных тренингов | 2907 | 3311 | +14% |
| Удовлетворенность программами обучения (процент анкет обратной связи по результатам тренинга со средней оценкой выше 8 баллов по 10 бальной шкале) | 90% | 95% | +5,5% |

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. По результатам опроса Директоров в 2006 и 2007гг.:

- удовлетворенность системой обучения в Компании выросла на 29%
- результативность сотрудников по результатам обучения повысилась на 7%;
- понимание системы планирования обучения повысилось на 10%
- общий индекс удовлетворенности повысился на 5%

Социальная политика Компании

Повышение уровня социальной ответственности для ОАО «МТС» является возможностью управления нефинансовыми рисками, которые могут повлиять на финансовые показатели деятельности Компании в будущем. Развитие Компании в данном секторе направлено на долгосрочное развитие бизнеса и рост его стоимости на мировых финансовых рынках.

Внутренняя социальная политика МТС направлена на постоянное повышение корпоративной культуры Компании, которая является залогом создания стабильной деловой среды, увеличения финансовых показателей, повышения производительности труда и, как следствие, увеличения рыночной стоимости Компании.

ОАО «МТС» постоянно совершенствует корпоративную культуру путем повышения уровня вовлеченности (лояльности) персонала, в том числе через осуществление его нематериальной мотивации.

В целях совершенствования корпоративной культуры Компания проводит ряд мероприятий, таких как:

- формирования сборной команды ОАО «МТС» из числа сотрудников, в том числе для ежегодного участия в спартакиадах, проводимых основным акционером Компании – ОАО «АФК «Система»;
- организация спортивных тренировок сборной команды;
- регулярное проведение спортивных соревнований, турниров и игр внутри Компании;
- поощрения отдельных спортсменов и сборной команды в целом, за ставшие уже традиционными, призовые места в спортивных соревнованиях;
- ежегодное проведение «Дня здоровья»;
- празднования дня рождения Компании и общегосударственных праздников;
- и другие мероприятия, направленные на укрепление командного духа коллектива и повышение его лояльности Компании.

Компания регулярно проводит опросы персонала с целью определения восприятия сотрудниками таких ценностей Компании, как лидерство в отрасли, ценность бренда и ряда других не менее важных для Компании критериев. Она также неуклонно следит за уровнем вовлеченности (лояльности) персонала, оценивает деятельность функциональных подразделений на предмет внутренней клиентоориентированности и предпринимает все необходимые действия, направленные на поддержание и усиление указанных показателей.

Развитие корпоративной культуры является одним из приоритетных направлений деятельности Компании и представляет собой комплекс мероприятий, направленных на повышение нематериальной мотивации персонала, а также на установление и поддержание обратной связи с работниками посредством проведения опросов.

Кроме заботы о собственных сотрудниках и членах их семей, МТС, в рамках различных программ внешней социальной политики, постоянно проявляет заботу о наименее слабо защищенных слоях населения.

Социальные и благотворительные программы являются для Компании одним из важнейших аспектов деятельности и способствуют конструктивному сотрудничеству с государством, бизнесом и обществом.

Так, например, МТС в рамках реализации комплексной программы поддержки детей Читинской области, оставшихся без попечения родителей, уже несколько лет оказывает поддержку детским домам Читинской области, а также, будучи официальным партнером XVI Международного фестиваля искусств «Славянский базар в Витебске», организовала поездку для воспитанников детского дома п. Друя на гала-концерт V Международного детского музыкального конкурса «Витебск — 2007», проходившего в рамках указанного фестиваля.

Компания стремится содействовать укреплению и развитию культурного воспитания населения. В 2007 году МТС выступали спонсором и партнером целого ряда культурных мероприятий, в том числе Второго Международного фестиваля имени Юрия Башмета.

Также, нельзя не упомянуть о поддержке развития профессионального и любительского спорта. В числе прочего, Компания выступила в качестве официального спонсора проекта «Старомайнский лес» — турнира по автогонкам на автомобилях повышенной проходимости, прошедшего в

период с 27 по 29 июля 2007 года в окрестностях поселка Старая Майна Ульяновской области.

Кроме того, Компания стремится повысить и физическую защищенность населения. Вот уже четвертый год подряд МТС выступает официальным партнером Международной выставки технических средств обороны и защиты «Оборона и защита — 2007», проходившей в г. Нижний Тагил Свердловской области, обеспечивая мобильной связью участников этого масштабного мероприятия.

Президент
ОАО «МТС»

Л.А. Меламед

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 6565. Факс: (495) 911 6599. 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 6553. Факс: (495) 911 6588. 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 |