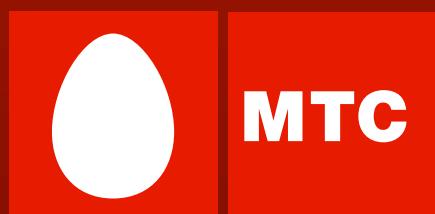




Годовой отчет за 2009 год



С первого дня работы Компании ОАО «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 ОАО «МТС» – крупнейший оператор сотовой связи России, Центральной и Восточной Европы. ОАО «МТС» помогает людям общаться и получать информацию в большинстве регионов России, на Украине, в республиках Беларусь, Узбекистан, Туркменистан и Армения.

Содержание

2	Юридическое предупреждение
5	Историческая справка
9	Обращение Президента к акционерам
13	Положение Компании на рынке сотовой связи
17	Перспективы развития Компании
21	Стратегия развития Компании (приоритетные направления деятельности)
25	Отчет Совета директоров Компании о результатах развития Компании по приоритетным направлениям ее деятельности
29	Основные события
33	Результаты деятельности Компании за 2009 год
45	Акционерный капитал и ценные бумаги
53	Корпоративное управление
79	Финансовые результаты Компании за 2009 год
85	Основные факторы риска
89	Кадровая и социальная политика



Юридическое предупреждение

Некоторые заявления в данном документе могут содержать проекты или прогнозы в отношении предстоящих событий или будущих финансовых результатов Компании в соответствии с положениями Законодательного акта США о ценных бумагах от 1995 года. Такие утверждения содержат слова «ожидается», «оценивается», «намеревается», «будет», «мог бы» или другие подобные выражения. Мы бы хотели предупредить, что эти заявления являются только предположениями и реальный ход событий или результаты могут отличаться от заявленного. Мы не обязуемся и не намерены пересматривать эти заявления с целью соотнесения их с реальными результатами. Мы адресуем Вас к документам, которые Компания отправляет Комиссии США по ценным бумагам и биржам, включая форму 20-F. Эти документы содержат и описывают важные факторы, включая те, которые указаны в разделе «Факторы риска» формы 20-F. Эти факторы могут быть причиной расхождения реальных результатов проектов и прогнозов. Они включают в себя: тяжесть и продолжительность текущего состояния экономики, в том числе высокую

волатильность учетных ставок и курсов обмена валют, цен на товары и акции и стоимости финансовых активов; воздействие государственных программ России, США и других стран по восстановлению ликвидности и стимулированию национальной и мировой экономики; нашу возможность поддерживать текущий кредитный рейтинг и воздействовать на стоимость финансирования и конкурентное положение в случае снижения такового; стратегическую деятельность, включая приобретения и отчуждения, и успешность интеграции приобретенных бизнесов, включая компанию «КОМСТАР-ОТС», возможные изменения по квартальным результатам, условия конкуренции, зависимость от развития новых услуг и тарифных структур, быстрые изменения технологических процессов и положения на рынке, стратегию; риск, связанный с инфраструктурой телекоммуникаций, государственным регулированием индустрии телекоммуникаций и иные риски, связанные с работой в России и СНГ, колебания котировок акций; риск, связанный с финансовым управлением, а также появление других факторов риска.

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 ОАО «МТС» котируются на Нью-Йоркской фондовой бирже (в виде американских депозитарных расписок) под индексом MBT.

За последние несколько лет ОАО «МТС» выросло из лидера регионального рынка Москвы в крупнейшего транснационального оператора, предоставляющего услуги 102,37 миллиона абонентов в разных регионах и странах (включая абонентов компаний СООО «Мобильные Телесистемы» в Республике Беларусь). Мобильный телефон перестал быть предметом роскоши и стал неотъемлемой частью социальной и деловой жизни многих людей.

ОАО «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 ОАО «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 мира.



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

Показатели, указанные в настоящем Годовом отчете, представлены по состоянию на 31 декабря 2009 года, за исключением тех показателей, в отношении которых прямо указаны иные периоды, даты.



The left side of the slide features a large, abstract graphic composed of several thick, red, curved lines. One line starts at the top left and curves downwards towards the bottom right. Another line starts at the bottom left and curves upwards towards the top right, crossing the first line. A third line is a shorter, straighter segment that curves upwards from the bottom left. These lines create a sense of dynamic movement and intersection against a white background.

Обращение Президента к акционерам





Президент ОАО «МТС»
М.В. Шамолин

Уважаемые акционеры!

2009 год стал для МТС годом преобразований. Понимая, что в связи с макроэкономическим кризисом на рынках Компании неизбежно произойдут изменения, мы приступили к оптимизации бизнес-процессов, чтобы успешно соответствовать требованиям изменяющегося рынка и реализовать нашу стратегию 3i. В прошлом году благодаря приобретению компаний «КОМСТАР-ОТС» и «Евротел» МТС из мобильного оператора трансформировалась в интегрированного. Мы видим стратегическую необходимость развития монобрендовой мобильной розницы, которая способствует увеличению лояльность абонентов, гарантирует определенный уровень продаж контрактов и позволяет нам расширять ассортимент предлагаемых абонентам услуг за счет мобильных телефонов, сопутствующих товаров и сервисов. Мы первыми на рынке запустили универсальный Интернет-портал Omlet.ru, где предлагаем лицензионный контент в цифровом формате. Это – важный шаг для развития каналов дистрибуции легального контента и приложений, который будет определять спрос на подобные услуги в последующие годы. Решение данных задач осуществлялось при поддержании комфортного для компании уровня денежного потока, привлечении на выгодных для нас условиях финансирования на рынках капитала и через поставщиков оборудования, а также реализации инвестиционных программ компании.

Несмотря на сложные задачи, стоявшие перед Компанией в 2009 году, МТС показала хорошие результаты, демонстрирующие рост каждого из наших основных направлений бизнеса относительно показателей рынка. В России общая сумма доходов нашего бизнеса, включая фиксированную и мобильную связь, достигла 253 миллиардов рублей, т.е. увеличилась на 7,6% по сравнению с

2008 годом. Развитие мобильного бизнеса Компании происходило за счет увеличения абонентской базы Компании, высокого уровня потребления услуг по передаче данных и роста объема продаж мобильных телефонов и аксессуаров. Важно отметить, что во втором полугодии 2009 года по мере развития монобрендовой розницы темпы роста бизнес-показателей увеличились. Выручка от фиксированного бизнеса Группы, с учетом данных по компаниям «КОМСТАР-ОТС» (включая бренд Стрим-ТВ) и Евротел, выросла за год на 7,2%.

На Украине, где в 2009 году наиболее сильно чувствовалось влияние кризиса из всех наших рынков, выручка упала на 4,9% по сравнению с предыдущим годом и составила около 8,2 миллиарда гривен. При этом результаты Компании превзошли показатели рынка, так как в сравнении с результатами других игроков выросла доля МТС по доходам от мобильной связи. В целом Компания успешно развивала свой бизнес на Украине: за последние несколько лет мы существенно усовершенствовали сеть, увеличивается объем потребляемых голосовых услуг и услуг по передаче данных, стабилизировалась доля Компании по абонентской базе и произошло укрепление нашего бренда.

В Узбекистане выручка за год увеличилась на 3,4% – до 405 миллионов долларов. Несмотря на растущую конкуренцию, абонентская база МТС увеличилась на 25%, Компании удалось сохранить долю рынка по выручке.

В Туркменистане рынок связи продолжает развиваться и МТС сохранил лидерские позиции на этом привлекательном рынке. Выручка Компании по сравнению с прошлым годом выросла на 60% и достигла 458 миллионов манатов, или 161 миллиона долларов. Наша абонентская база превысила 1,75 миллиона абонентов при 85 процентной доле рынка.

В Армении мы также сохраняем позиции лидера рынка, даже на фоне появления в конце 2009 года третьего игрока на сотовом рынке страны. Несмотря на сложные экономические условия и рост конкуренции, выручка Vivacell-MTC выросла на 2,3% – до 80,3 миллиарда драм.

Основными макроэкономическими факторами, оказывавшими влияние в течение 2009 года на финансовые показатели компаний Группы, стали колебания курса местных валют по отношению к функциональной валюте, доллару США; за 2009 год курс рубля относительно доллара снизился на 28%. Кроме того, на снижение рентабельности Группы ориентировочно на 3,4 процентных пункта повлияло развитие в России собственной розничной сети МТС.

Очевидно, что всех нас интересует прогноз на 2010 год. Ключевым вопросом остается динамика экономического развития страны в 2010 году, и, согласно прогнозу аналитиков, ВВП в России вырастет на 3–4%, а НБУ прогнозирует рост ВВП по меньшей мере на 4%. В случае роста местных экономик и при условии стабилизации конкуренции на текущем уровне мы видим потенциал роста на рынках Компании и мы ожидаем положительной динамики операционных показателей и роста выручки Группы в местных валютах на 5–10%, при этом основная часть этого роста придется на 2–4 кварталы года, а ключевыми факторами роста станут:

- органический рост объема использования голосовых услуг на основных рынках Группы;
- продолжающийся рост потребления услуг по передаче данных, чему способствует развитие сетей 3G и рост проникновения смартфонов;
- увеличение продаж телефонных аппаратов и аксессуаров через развивающуюся монобрендовую розничную сеть;
- продолжающееся развитие наших растущих рынков в Центральной Азии;
- регулируемый рост тарифов на голосовые услуги МГТС с начала февраля, а также рост трафика междугородной связи и развитие широкополосного бизнеса в регионах.

Президент ОАО «МТС»

М.В. Шамолин

Кроме того, мы считаем, что сохраняющийся потенциал для роста активности бизнеса окажет в 2010 году позитивное влияние на динамику выручки МТС как Компании, имеющей значительную долю корпоративных клиентов.

Реализовав ряд стратегических инициатив в 2008–2009 годах, в 2010 году мы сосредоточим свои усилия на реализации стратегии Компании «3i».

Интеграция. Сегодня мы активно сотрудничаем с «КОМСТАР-ОТС» для того, чтобы начиная со второго квартала 2010 года запустить на рынок конвергентные продукты для частных и корпоративных пользователей. Мы также планируем со второго квартала 2010 года предоставлять продукты «КОМСТАР-ОТС» для частных и корпоративных пользователей под брендом МТС. С точки зрения технической составляющей мы направим усилия на интеграцию сетей компаний, включая использование оптических сетей МГТС как основы для развертывания сетей 3G в Москве.

Интернет. В декабре 2009 года компания МТС запустила в Москве сеть 3G с 375 базовыми станциями, и до конца года мы планируем увеличить число действующих базовых станций в столице в три раза. Сегодня спрос на услуги беспроводного широкополосного доступа в Интернет остается высоким, и мы будем стремиться использовать преимущества роста спроса на услуги передачи данных, отмеченный в четвертом квартале 2009 года. Мы также реализуем ряд инициатив для развития широкополосного бизнеса в регионах для фиксированного и мобильного доступа.

Инновации. Дальнейшее развитие линейки продуктов МТС призвано способствовать росту использования услуг по передаче данных и контентных услуг. В рамках развития собственной розничной сети до конца 2010 года Компания планирует открыть 35 флагманских магазинов МТС.

Мы уверены, что последовательная реализация нашей стратегии, фокус на развитии контентных услуг, строительстве магистральных сетей и расширении ассортимента мобильных телефонов и устройств позволит МТС укрепить свои позиции на высококонкурентном рынке и обеспечить лучший клиентский опыт среди всех операторов связи.

Положение Компании на рынке сотовой связи



МТС оператор высших
достижений



Положение Компании на рынке сотовой связи

По состоянию на 31 декабря 2009 года ОАО «МТС» обладала лицензиями на работу в 82 регионах Российской Федерации. Дочерние компании ОАО «МТС» в СНГ осуществляют свою деятельность на территории Украины (ЗАО «Украинская Мобильная Связь»), Республики Узбекистан (ИП «УЗДУНРОБИТА ООО»), Туркменистана (Корпорация «Barash Communication Technologies, Inc.»), Республики Армения (ЗАО «К-Телеком»), а также Республики Беларусь (СООО «Мобильные Телесистемы»). Общая численность населения лицензионной территории ОАО «МТС» составляет более 230 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, NMT 450 и CDMA —1x, UMTS (3G). По состоянию на 31 декабря 2009 г., по данным АС&М, проникновение услуг сотовой связи в России составило 143,2%, а общее число абонентов достигло 207,9 млн. При этом ОАО «МТС» занимает лидирующее положение в России по количеству абонентов и занимает долю рынка 33,4%, доли рынка ОАО «ВымпелКом» и ОАО «МегаФон» составляют 24,5% и 24,2% соответственно. Численность абонентов ОАО «МТС», а также его дочерних и зависимых обществ на территории России по состоянию на 31 декабря 2009 г. составила 69,3 млн.

К концу четвертого квартала 2009 года лицензионный охват ОАО «МТС» достиг 82 регионов Российской Федерации из 83. Таким образом,

ОАО «МТС» напрямую или через свои дочерние предприятия обладает лицензиями практически на всю территорию Российской Федерации, за исключением Пензенской области. ОАО «МегаФон» обладает лицензиями на все 83 субъекта Российской Федерации, ОАО «ВымпелКом» — на 76. Лицензией 3G на всю территорию России обладают все три федеральных оператора.

Наиболее крупными рынками услуг сотовой связи на территории Российской Федерации (по количеству абонентов) являются Москва и Московская область, а также Санкт-Петербург и Ленинградская область. В Москве и Московской области, по данным АС&М, проникновение услуг сотовой связи по состоянию на 31 декабря 2009 г. составило 190,7%. Общее число абонентов всех операторов в Москве и Московской области оценивается в 32,4 млн, при этом доля ОАО «МТС» достигает 41,9%.

Проникновение услуг сотовой связи в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, по данным АС&М, на 31 декабря 2009 г. составило 186,8%, при этом общее количество абонентов составило 11,8 млн. Доля рынка ОАО «МТС» фиксируется на уровне 31,4%.

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 2009 г., по оценкам АС&М, превысило 8,5 млн, а уровень проникновения составил 166,2%. Кроме того, в четырех регионах Российской Федерации численность абонентов операторов сотовой связи превысила рубеж 5 млн: Республика Татарстан, Республика

Башкортостан, Самарская область, Ростовская область, а в Свердловской области достигла уровня 6,1 млн абонентов.

По итогам IV квартала 2009 года количество абонентов дочерних и зависимых компаний ОАО «МТС» в странах СНГ составило: Украина (ЗАО «Украинская Мобильная Связь») — 17,6 млн,

Республика Узбекистан (ИП «УЗДУНРОБИТА 000») — 7,1 млн, Туркменистан (Корпорация «Barash Communication Technologies, Inc.») — 1,8 млн, Республика Армения (ЗАО «К-Телеком») — 2,1 млн, Республика Беларусь (СООО «МТС», не консолидируется в финансовую отчетность группы МТС) — 4,6 млн абонентов.

Перспективы развития Компании



МТС оператор роста



Перспективы развития Компании

Являясь одним из ведущих игроков на телекоммуникационном рынке России и СНГ, ОАО «МТС» стремится использовать существующий потенциал роста во всех наиболее динамичных сегментах отрасли. В настоящее время наиболее перспективным направлением, по нашему мнению, является рынок мобильного и фиксированного широкополосного доступа. Спрос на услуги передачи данных и связанные с ним дополнительные услуги и сервисы имеет существенный потенциал роста как в корпоративном, так и в массовом сегменте. В 2009 году ОАО «МТС» осуществила приобретение контрольного пакета акций одного из ведущих операторов фиксированной связи ОАО «КОМСТАР-ОТС» и магистрального провайдера ОАО «Евротел», получив, таким образом, возможность предоставлять услуги передачи данных с использованием проводных и беспроводных технологий. Основой для качественного роста уровня потребления услуг мобильной передачи данных является динамичное развитие сети 3G МТС, которая по состоянию на конец первого квартала 2010 года работает в 69 городах России, Узбекистане и Армении и продолжает активно расширяться. В долгосрочной перспективе мы ожидаем появления целых классов новых сервисов на базе услуг фиксированной и мобильной передачи данных, таких как услуги, связанные с позиционированием, мобильными платежами, телематические сервисы (*machine-to-machine services*) и т.п. Мы убеждены, что, обладая возможностью оказывать полный спектр телекоммуникационных услуг, Компания сможет реализовать потенциал роста на всех наиболее перспективных сегментах.

В традиционном для Компании сегменте мобильной телефонии важнейшими факторами роста являются повышение общего уровня пользования услугами связи и более активное потребление абонентами дополнительных услуг, имеющих большую доходность. В качестве основных инструментов стимуляции потребления ОАО «МТС» использует сегментно-ориентированные тарифные предложения, широкий спектр дополнительных услуг. На ряде рынков присутствия Компании сохраняется потенциал органического роста за счет увеличения численности абонентской базы, и в этом отношении ОАО «МТС» фокусируется на обеспечении собственного лидерства в привлечении новых абонентов.

Особо следует выделить перспективы, которые открывает перед Компанией наличие собственной монобрендовой розничной сети, активное строительство которой в России пришлось на 2009 год. Наличие собственного канала продаж позволяет увеличивать количество подключений, одновременно контролируя их качество, снижая уровень оттона и сокращая объем дилерских выплат. Теперь ОАО «МТС» имеет возможность максимально быстро запускать в продажу новые продукты, предлагать оборудование для сети 3G (в том числе и брендированное) и таким образом увеличивать уровень потребления. С учетом расширения спектра услуг и запуска конвергентных предложений особое значение приобретает возможность оказывать полномасштабное сервисное обслуживание в как можно большем количестве точек, поэтому установление единых стандартов обслуживания является основной задачей

развития розничной сети Компании в ближайшее время.

Помимо перечисленных направлений развития, Компания отслеживает возможности неорганического роста как на рынках присутствия, так и за их пределами. Мы обладаем достаточным опытом интеграции приобретенных компаний, что позволяет эффективно включать их в структуру бизнеса ОАО «МТС» и максимально быстро получать положительный экономический эффект.

2009 год продемонстрировал способность ОАО «МТС» успешно противостоять негативным рыночным тенденциям и работать в сложных макроэкономических условиях. За счет реализации программ стимуляции спроса Компания преодолела общий спад уровня потребления и добилась роста выручки в национальной валюте на всех рынках присутствия за исключением Украины (снижение выручки там составило менее 5%). Мы убеждены, что и в дальнейшем возможное

негативное развитие событий на мировых рынках не окажет критического влияния на бизнес Компании.

Учитывая изменения, произошедшие на телекоммуникационном рынке, а также изменение внешних условий и расширение бизнеса ОАО «МТС», нами была принята обновленная стратегия развития Компании. Дальнейшие перспективы мы связываем с реализацией Концепции 3i – Интеграция, Интернет, Инновации, – нацеленной на обеспечение принципа «Тотальных коммуникаций»: создание стоимости на всех сегментах телекоммуникационного рынка при сохранении высокого уровня рентабельности, повышение лояльности абонентов и уровня потребления услуг. Мы убеждены, что, эволюционировав в интегрированного оператора связи, ОАО «МТС» открыла для себя новые возможности по расширению масштабов бизнеса и участия в росте наиболее динамичных сегментов отрасли телекоммуникаций.

Стратегия развития Компании

(приоритетные
направления деятельности)

Стратегия развития Компании

(приоритетные направления деятельности)



Основной стратегической целью ОАО «МТС» является сохранение и усиление позиции ведущего телекоммуникационного оператора на всех рынках присутствия. Это достигается с помощью предоставления широчайшего спектра телекоммуникационных сервисов: услуг мобильной и фиксированной связи, доступа к высокоскоростному Интернету в дороге и дома, услуг кабельного телевидения и огромного выбора легального контента. ОАО «МТС» стремится к сохранению и усилению своей рыночной позиции, осуществляя инвестиции в развитие сети и разработку новых продуктов и услуг, передовые технологические решения и улучшение системы обслуживания своих абонентов.

В октябре 2009 года ОАО «МТС» приняла новую стратегию, которая во многом является логическим продолжением предыдущей и при этом учитывает происходящие на рынке изменения. Приобретение компании ОАО «КОМСТАР-ОТС», быстрое создание собственной розничной сети и запуск первой платформы онлайн-контента Omlet.ru позволили Компании выйти за пределы рынка мобильной связи. Выход ОАО «МТС» за рамки мобильной телефонии является неотъемлемой частью новой Стратегии Зи, которая охватывает следующие направления.

- **Интернет** — предложение универсальной связи. Наши абоненты рассчитывают на то, что мы будем предоставлять все более высокие скорости доступа, поэтому все чаще работа оборудования и предоставление различных услуг стали зависеть от функциональности интегрированной, мобильной и фиксированной, сети. Наша цель — создавать инфраструктуру, которая поможет нашим клиентам осознать все преимущества современных технологий, что, в свою очередь, создаст дополнительную ценность для ОАО «МТС». Следуя стратегии так называемой «умной трубы», мы намерены предлагать лучшие в своем классе контентные приложения и самые передовые услуги на рынке, проводить платежи, а значит, ОАО «МТС» станет ближе к клиентам.

проводной, так и беспроводной связи. Созданные нами сети и платформы позволят создать интегрированный и потому непревзойденный клиентский опыт.

- **Инновации** — предоставление возможности ОАО «МТС» выделиться на фоне конкурентов, предложив набор продуктов и услуг, который не смогут воспроизвести конкуренты. Мы будем предлагать эксклюзивные аппараты, оригинальные пакеты услуг, адресованные всем покупательским сегментам, создавать лучший на рынке клиентский опыт пользования нашими продуктами повсеместно: дома, на работе и в дороге.



Стратегия развития Компании (приоритетные направления деятельности)

Интеграция с ОАО «КОМСТАР-ОТС» позволит Компании расти более высокими темпами и занять большую нишу на российском рынке телекоммуникационных услуг, удовлетворяя потребности и желания своих абонентов. ОАО «МТС» стремится значительно увеличить свои доходы от конвергентных продуктов и сократить общие расходы благодаря реализации синергетических эффектов от интеграции с ОАО «КОМСТАР-ОТС». Это соответствует принципам эффективности и доходности, которые легли в основу предыдущей стратегии Компании «3+2». Использование единого бренда позволит повысить лояльность абонентов к бренду ОАО «МТС» и в перспективе повысить его стоимость.

Кроме того, ОАО «МТС» по-прежнему верит в возможность развития Группы за счет расширения

географии своего присутствия в случае появления интересных предложений. Компания оценивает такие проекты как с точки зрения финансовой эффективности, так и с точки зрения своих стратегических приоритетов. Необходимым условием для принятия положительного инвестиционного решения всегда является обеспечение выполнения обязательств Компании и сохранение оптимального уровня долговой нагрузки.

Учитывая опыт ОАО «МТС» в части обеспечения роста и создания ценности для своих клиентов и акционеров, мы считаем, что новые цели нашей стратегии позволят нам успешно развивать бизнес Компании и оставаться лидирующим телекоммуникационным оператором на всех рынках присутствия в течение продолжительного времени в будущем.

Отчет Совета директоров Компании

о результатах развития Компании по приоритетным направлениям ее деятельности



Председатель
Совета директоров
ОАО «МТС»
Рон Зоммер

Отчет Совета директоров Компании

о результатах развития Компании по приоритетным направлениям ее деятельности

Сложная ситуация, сохранявшаяся на мировых рынках в 2009 году, оказала существенное влияние на макроэкономическую ситуацию во всех странах присутствия ОАО «МТС», а также привела к серьезным изменениям на ключевом для нас телекоммуникационном рынке России. Оперативно реагируя на изменения внешней среды, руководство Компании приняло и реализовало ряд стратегических решений, призванных укрепить рыночную позицию ОАО «МТС», усилить финансовую устойчивость и заложить основу для дальнейшего успешного роста бизнеса. Ключевым изменением стало превращение ОАО «МТС» в интегрированного оператора связи, которое состоялось благодаря приобретению контрольного пакета акций одного из ведущих игроков фиксированного сегмента ОАО «КОМСТАР-ОТС» и магистрального оператора ОАО «Евротел». В связи с реструктуризацией российского рынка мобильной розницы Компания построила и продолжает развивать собственную монобрендовую розничную сеть, позволяющую увеличить уровень продаж оборудования, контрактов и услуг, качественно улучшить обслуживание абонентов и усилить присутствие бренда ОАО «МТС» на рынке.

Основными макроэкономическими факторами, повлиявшими на бизнес Компании в 2009 году, стали девальвация национальных валют в странах присутствия; сокращение покупательской способности как в массовом, так и в корпоративном сегменте; усложнение процессов получения займы средств и повышение процентных ставок. Реализация Компанией ряда мер, направленных на стимулирование спроса, позволила добиться роста потребления услуг, причем как в

быстрорастающем сегменте передачи данных, так и в сегменте традиционных дополнительных услуг (VAS) и голосовой связи, что привело к росту выручки в национальной валюте во всех странах присутствия, за исключением Украины. В частности, в 2009 году среднемесячное количество минут голосового трафика на абонента (MOU) в России возросло с 208 до 213 минут, выручка в рублях составила 253,4 млрд руб., что на 7,6% больше показателя прошлого года. Выручка Компании на украинском рынке, где сохраняется сложная экономическая ситуация, сократилась на 4,9%, до 8,17 млрд грн. Дочерние компании в Узбекистане и Армении показали небольшой рост выручки: на 3,4%, до 404,9 млн долл. – в Узбекистане и на 2,3%, до 80,3 млрд драм – в Армении. На наименее насыщенном среди стран присутствия ОАО «МТС» рынке Туркменистана наша Компания продемонстрировала рост на 60,0% – до 458,1 млн ман. В то же время девальвация национальных валют по отношению к доллару США определила снижение валютной выручки Группы МТС (включая ОАО «МТС» и ОАО «КОМСТАР-ОТС») на 17% по сравнению с 2008 годом до уровня 9,824 млрд долл.

Программа оптимизации расходов, принятая Компанией, позволила добиться удержания высокого уровня рентабельности по OIBDA мобильного бизнеса в России – на уровне 51,4%. Вложения в развитие монобрендовой розничной сети и консолидация результатов ОАО «КОМСТАР-ОТС» привели к снижению показателя до уровня 46,5%. Консолидированный показатель OIBDA сократился на 23,5% по сравнению с 2008 годом до 4,474 млрд долл. Консолидированная чистая прибыль снизилась на 50,2% в годовом исчислении до 1,005 млрд



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

долл. из-за убытков, связанных с изменением курсов валют и курсовой разницы по номинированному в долларах долгу, а также единоразовых списаний, связанных с переоценкой инвестиций и оборудования ОАО «КОМСТАР-ОТС».

Благодаря взвешенному подходу к управлению заемными средствами Компания оперативно реагировала на динамику курсов валют, обеспечивала положительный денежный поток и оптимальное соотношение валют в кредитном портфеле. По итогам 2009 года общий объем долга Группы составил 8,3 млрд долл., 63% от этой суммы являются рублевыми обязательствами.

В условиях радикальных изменений, происходивших на российском рынке мобильной розницы, руководством Компании было принято и реализовано стратегическое решение о строительстве собственной монобрендовой розничной сети, которая в течение 2009 года вышла на третье место по численности точек продаж в России и включала 2010 салонов (без учета франчайзинговых магазинов). Наличие собственного монобрендового розничного канала позволяет Компании максимально быстро и эффективно запускать в продажу новые продукты и услуги, в том числе и конвергентные, предлагать клиентам брендированное оборудование, обеспечивать сервисное обслуживание и таким образом увеличивать уровень потребления услуг.

В качестве одного из ключевых рынков, обеспечивающих рост выручки Компании, мы рассматриваем рынок мобильного широкополосного доступа (ШПД) и предоставления связанных с этим направлением дополнительных услуг. Для создания ценности в этом сегменте Компания продолжает строительство 3G сетей и магистральных каналов связи, разрабатывает новые продукты и

увеличивает численность пользователей, предлагаая брендированное абонентское 3G оборудование. По итогам 1 квартала 2010 г. услуги третьего поколения в сети ОАО «МТС» оказываются в 69 городах России, в Узбекистане и Армении.

С учетом естественных тенденций развития телекоммуникационного рынка, изменения внешних условий и самой структуры бизнеса ОАО «МТС» нами была переформулирована стратегия развития Компании. Концепция Зи – Интеграция, Интернет, Инновации – направлена на создание стоимости на всех сегментах телекоммуникационного рынка при сохранении высокого уровня рентабельности и повышении лояльности абонентов и уровня потребления услуг.

По итогам 2009 года ОАО «МТС» уверенно удерживает лидирующие позиции на телекоммуникационном рынке России и СНГ. Численность абонентов мобильной связи Группы МТС увеличилась до 102,4 млн абонентов по сравнению с 95,7 млн в 2008 году (включая абонентов СООО «МТС» в Беларусь).

2009 год показал, что даже в сложных макроэкономических условиях ОАО «МТС» способна успешно стимулировать спрос, добиваясь роста выручки в национальной валюте, жестко контролировать издержки, удерживать высокий уровень показателей эффективности бизнеса, способность стабильно генерировать положительный денежный поток и доступную акционерам чистую прибыль. Основной задачей на 2010 год мы считаем реализацию Стратегии Зи, направленной на увеличение масштабов бизнеса при сохранении высокого уровня экономической эффективности, и реализацию принципа «Тотальных коммуникаций» – создание стоимости на всех сегментах телекоммуникационного рынка.

Председатель Совета директоров ОАО «МТС»

Рон Зоммер

Основные события



Основные события



МТС оператор
радости



1. Приобретение ОАО «Комстар – Объединенные ТелеСистемы»

В рамках реализации Стратегии Зи ОАО «МТС» в октябре 2009 года приобрела 50,91% доли уставного капитала ОАО «Комстар – Объединенные ТелеСистемы», крупнейшего оператора интегрированных телекоммуникационных услуг в России и СНГ, а в декабре увеличила долю в ОАО «КОМСТАР-ОТС» до 61,97%.

2. Развитие собственной монобрендовой розничной сети

В феврале 2009 года ОАО «МТС» приобрела розничную сеть ЗАО «Телефон.Ру». В апреле ОАО «МТС» купила ООО «Эльдорадо-Центр» и ООО «Салон Связи Эльдорадо». В октябре Компания приобрела сеть салонов связи ЗАО «ТЕЛЕФОРУМ». В конце 2009 года монобрендовая розничная сеть ОАО «МТС» насчитывала 2010 собственных салонов (без учета франчайзинговых салонов) в России.

3. Присоединение сети ОАО «МТС» к сетям ведущих мировых операторов связи через центр межсетевого взаимодействия ancotel GmbH

В сентябре 2009 года ОАО «МТС» получила возможность присоединить свою сеть к сетям более чем 350 операторов связи в мире через организацию точки присутствия в крупнейшем в Европе

центре межсетевого взаимодействия ancotel GmbH во Франкфурте-на-Майне.

4. Увеличение протяженности магистральных сетей благодаря приобретению оператора ОАО «Евротел»

В декабре 2009 года ОАО «МТС» приобрела 100% акционерного капитала оператора магистральной связи ОАО «Евротел», одного из ведущих федеральных магистральных операторов. В результате этого приобретения к концу 2009 года суммарная протяженность магистральных сетей Группы МТС увеличилась до 35 тыс. км.

5. Выход бренда МТС на индийский рынок.

В марте 2009 года бренд МТС вышел на индийский рынок, оператор Sistema Shyam TeleServices, дочерняя компания ОАО АФК «Система», начал предоставлять услуги под брендом МТС в Индии.

6. Запуск собственных брендированных телефонов

В сентябре 2009 года ОАО «МТС» запустила линейку собственных брендированных телефонов, представив на рынок бюджетный аппарат МТС 236. А в октябре в продаже появились первые брендированные 3G-телефоны — МТС 736 и МТС 835.

7. Подписание соглашений с ведущими российскими и мировыми компаниями (Nokia Siemens Networks, MySpace, «Эльдорадо» и др.)

В апреле 2009 года в рамках реализации стратегии по развитию мобильных Интернет-сервисов ОАО «МТС» и компания Nokia Siemens Networks подписали соглашение о поставке «под ключ» решения безопасности, которое обеспечит защиту сети ОАО «МТС» при просмотре Интернет-страниц пользователями мобильных устройств в стандартах GSM.

Тогда же ОАО «МТС» и одна из крупнейших международных социальных Интернет-сетей MySpace запустили совместный мобильный портал.

В июле ОАО «МТС» и «Эльдорадо», крупнейшая розничная торговая сеть по продаже бытовой техники и электроники в России и Восточной Европе, объявили о заключении трехлетнего соглашения о стратегическом партнерстве в области продаж и продвижения мобильных устройств и сервисов.

Успешное развитие проекта с сетью гипермаркетов «Ашан» в 2008 году позволило в 2009 году дать в регионах России старт аналогичным партнерским проектам с другими розничными сетями в регионах, где «Ашан» не представлен: с сетью продовольственных магазинов «Ассорти» в Республике Коми — в июле и с сетью автозаправочных станций в Татарстане «Татнефтепродукт» — в августе.

В августе ОАО «МТС» и Vodafone запустили программу бесплатного обслуживания абонентов ОАО «МТС» на русском языке в роуминге в рамках заключенного в 2008 году стратегического неакционерного партнерства двух операторов.

8. Запуск мультимедийного портала Omlet.ru

В сентябре ОАО «МТС» запустила в коммерческую эксплуатацию мультимедийный портал Omlet.ru — универсальный интерактивный магазин

с широким выбором лицензионного музыкального, видео и игрового контента и дополнительным функционалом социальной сети.

В октябре Omlet.ru вошел в тройку победителей премии в номинации «Веб-сайт года» и получил специальный диплом «Прорыв года» в премии Russian Entertainment Awards — 2009, а в ноябре 2009 года стал победителем шестой ежегодной «Премии Рунета — 2009» в номинации «Культура и массовые коммуникации».

9. Победы в ведущих российских и мировых конкурсах («HR-бренд года», BRANDZ™, БРЭНД ГОДА/EFFIE, Meffys Mobile Entertainment Award, Russian Mobile VAS Awards)

В феврале ОАО «МТС» стала победителем премии «HR-бренд года», которой награждаются лучшие работодатели России по итогам года.

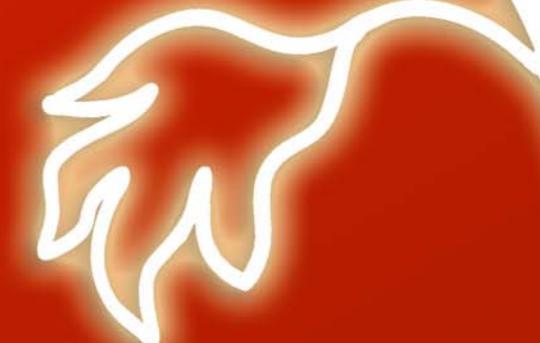
В апреле ОАО «МТС» второй год подряд был признан самым дорогим российским брендом в ежегодном рейтинге ста лидирующих мировых брендов BRANDZ™, опубликованном Financial Times и ведущим международным исследовательским агентством Millward Brown. Тогда же ОАО «МТС» получила первую премию высшей российской профессиональной награды в области строительства бренда БРЭНД ГОДА/EFFIE 2008.

В июне ОАО «МТС» стала первой российской компанией, победившей в ведущем международном конкурсе в области мобильных развлечений Meffys Mobile Entertainment Award 2009. Награда присуждена в категории «Search & Discovery» за сервис «Суперпоиск».

Третий год подряд Standard&Poor's в 2009 году назвала ОАО «МТС» наиболее информационно прозрачной компанией в России.

В ноябре ОАО «МТС» второй год подряд стала победителем премии Russian Mobile VAS Awards в двух номинациях: в номинации «Мобильный контент» за проект «Детский портал МТС» и «Мобильный музыкальный сервис» за проект мультимедийного развлекательного портала Omlet.ru.

Результаты деятельности Компании за 2009 год





Результаты деятельности Компании за 2009 год

Продолжительное время рынок услуг сотовой связи в России развивался очень высокими темпами, что было обусловлено постоянным расширением целевых сегментов и охватом все более широких слоев населения, а также снижением уровня цен как на услуги, так и на абонентское оборудование. В 2005 году впервые проявилась и в последующие годы продолжилась тенденция снижения темпов роста абонентской базы операторов сотовой связи.

Снижение темпов роста количества абонентов можно связать с постепенным насыщением рынка и концентрацией операторов на «качестве» абонентской базы. В соответствии с этим маркетинговые усилия операторов смещаются от привлечения новых абонентов в сторону обеспечения лояльности и повышения доходности существующих абонентов, а также привлечения в свою сеть абонентов компаний-конкурентов.

По итогам 2009 года уровень проникновения услуг сотовой связи достиг 143,2%, что ставит Россию в ряд наиболее развитых телекоммуникационных рынков мира.

Компания ОАО «МТС» нацелена на дальнейшее укрепление своих позиций, используя и развивая факторы, определяющие конкурентоспособность оператора на рынке. Среди основных факторов конкурентоспособности ОАО «МТС» в сегменте мобильной телефонии следует выделить: широту охвата сети и внутрисетевого роуминга, традиционно высокое качество услуг связи, выгодные тарифные предложения, учитывающие потребности

абонентов, широкий спектр дополнительных услуг.

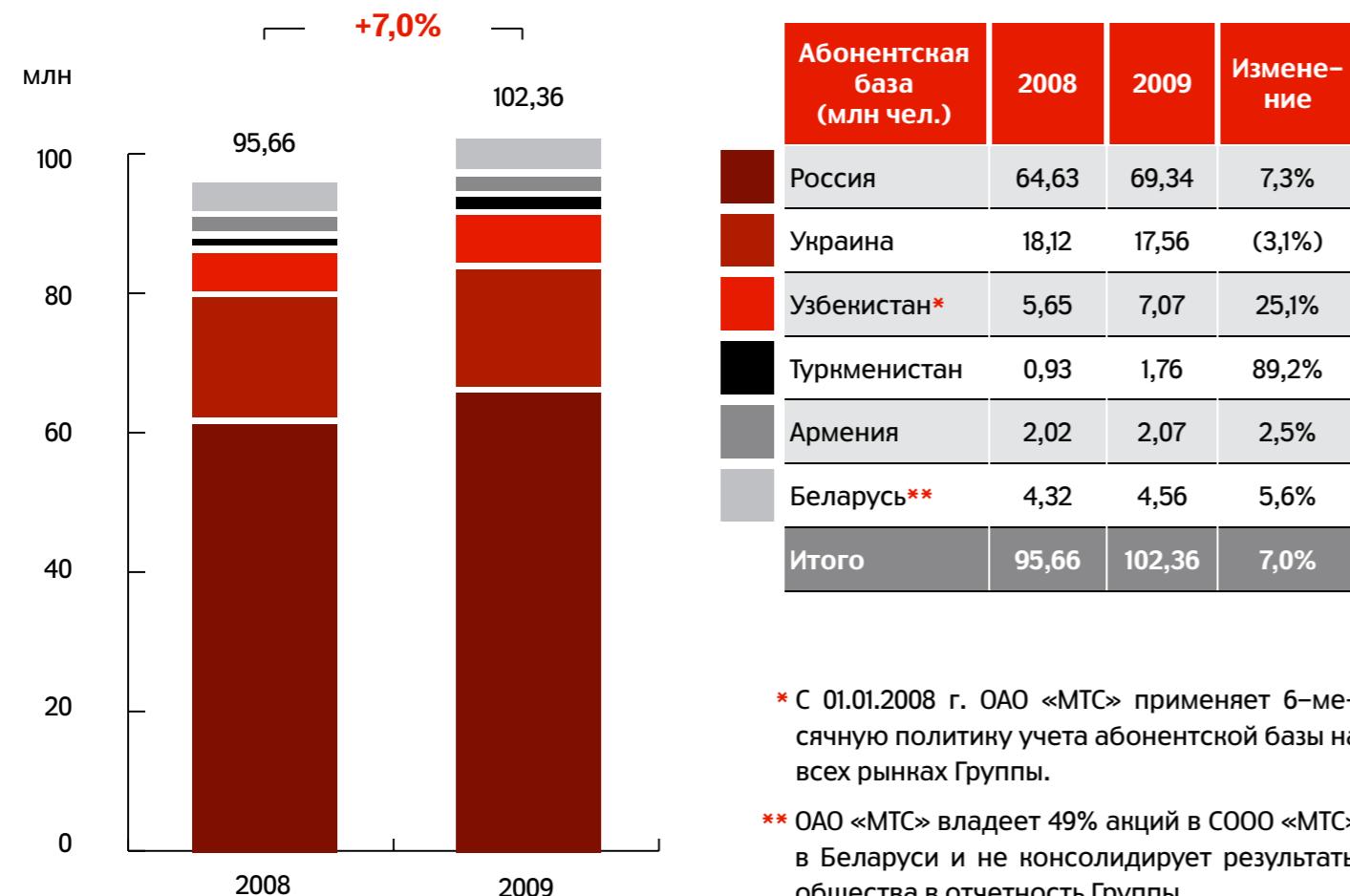
В 2009 году ОАО «МТС» осуществила приобретение контрольного пакета акций одного из ведущих операторов фиксированной связи ОАО «КОМСТАР-ОТС» и магистрального провайдера ОАО «Евротел», получив таким образом возможность предоставлять услуги передачи данных с использованием проводных и беспроводных технологий. Основой для качественного роста уровня потребления услуг мобильной передачи данных является развитие сети 3G МТС, которая работает во всех федеральных округах России, Узбекистане и Армении и продолжает расширяться.

Кроме того, ОАО «МТС» активно развивает собственную сеть центров продаж и обслуживания, которые позволяют реализовывать собственные уникальные продукты и услуги, оказывать качественный сервис клиентам и положительно влияют на степень узнаваемости бренда МТС.

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

Помимо перечисленного, Компания отслеживает возможности неорганического роста как на рынках присутствия, так и за его пределами. ОАО «МТС» обладает достаточным опытом интеграции приобретенных компаний, что позволяет эффективно включать их в структуру бизнеса и максимально быстро получать положительный экономический эффект.

Динамика роста абонентской базы Группы



Численность абонентов Группы МТС превысила 102 миллиона человек в конце 2009 г.

Абонентская база в России в 2009 г. увеличилась на 4,7 миллиона абонентов за счет запуска привлекательных тарифов, сезонных маркетинговых предложений и использования различных каналов продаж (собственной розничной сети и мультибрендовых каналов дистрибуции)

Рост абонентской базы Группы за год составил 6,7 млн (+7,0%)



Российский телекоммуникационный рынок характеризуется быстрым ростом абонентской базы и доходов. На конец 2009 года, по данным АС&М, проникновение (в SIM-картах) составило 143,2%, или 207,9 млн абонентов. Наиболее высокий уровень проникновения наблюдается в Москве и Санкт-Петербурге – более 190,7% и 186,8% соответственно.

Доля абонентов ОАО «МТС» в Москве, по данным АС&М, составляет 41,9%, в Санкт-Петербурге – 31,4% и в целом по России – 33,4%.

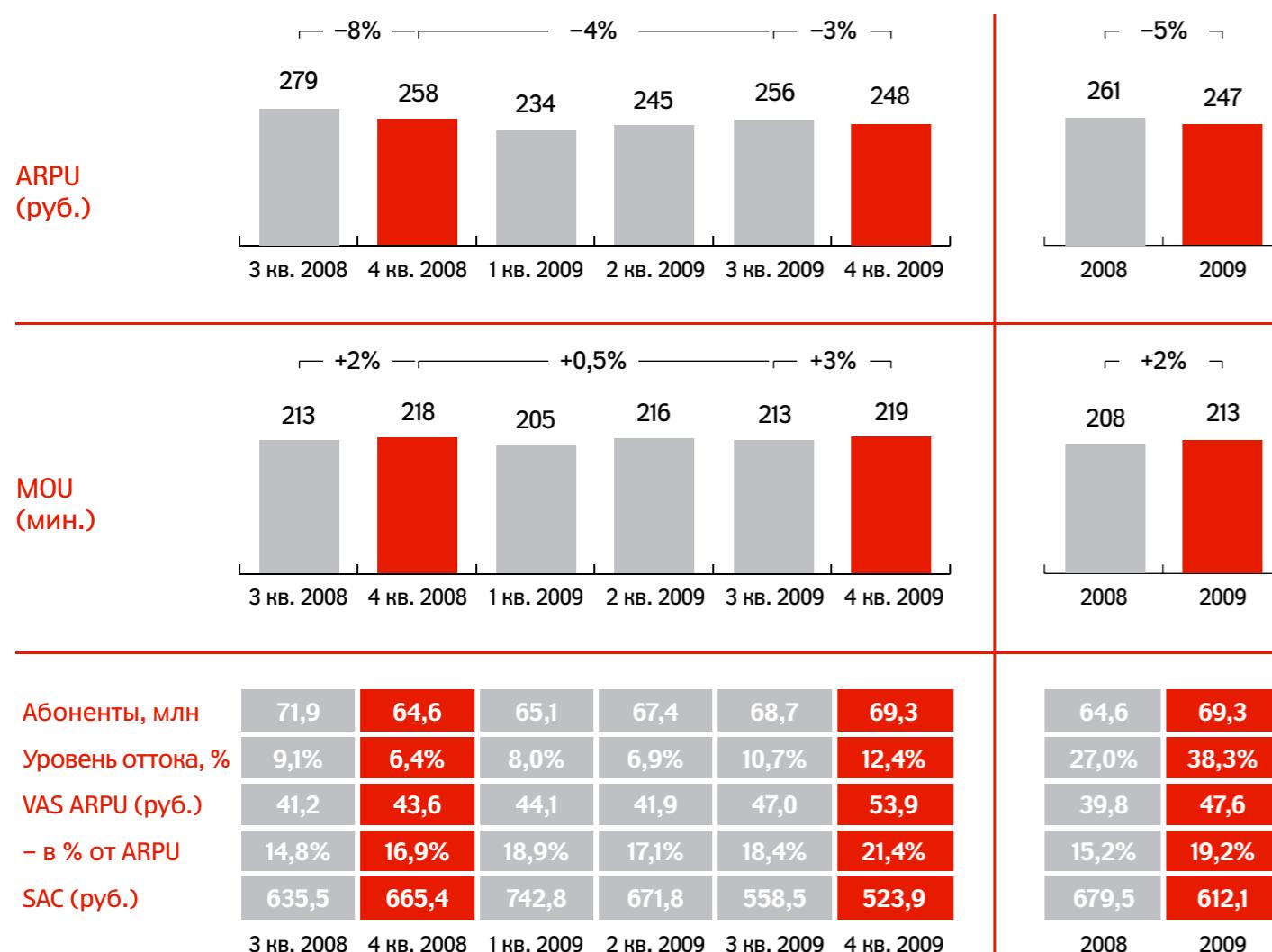
2009 год продемонстрировал способность ОАО «МТС» успешно противостоять негативным рыночным тенденциям и работать в сложных макроэкономических условиях. Положительным итогом 2009 года является сохранение лидерства

Компании не только по количеству полученных доходов, но и по количеству абонентов.

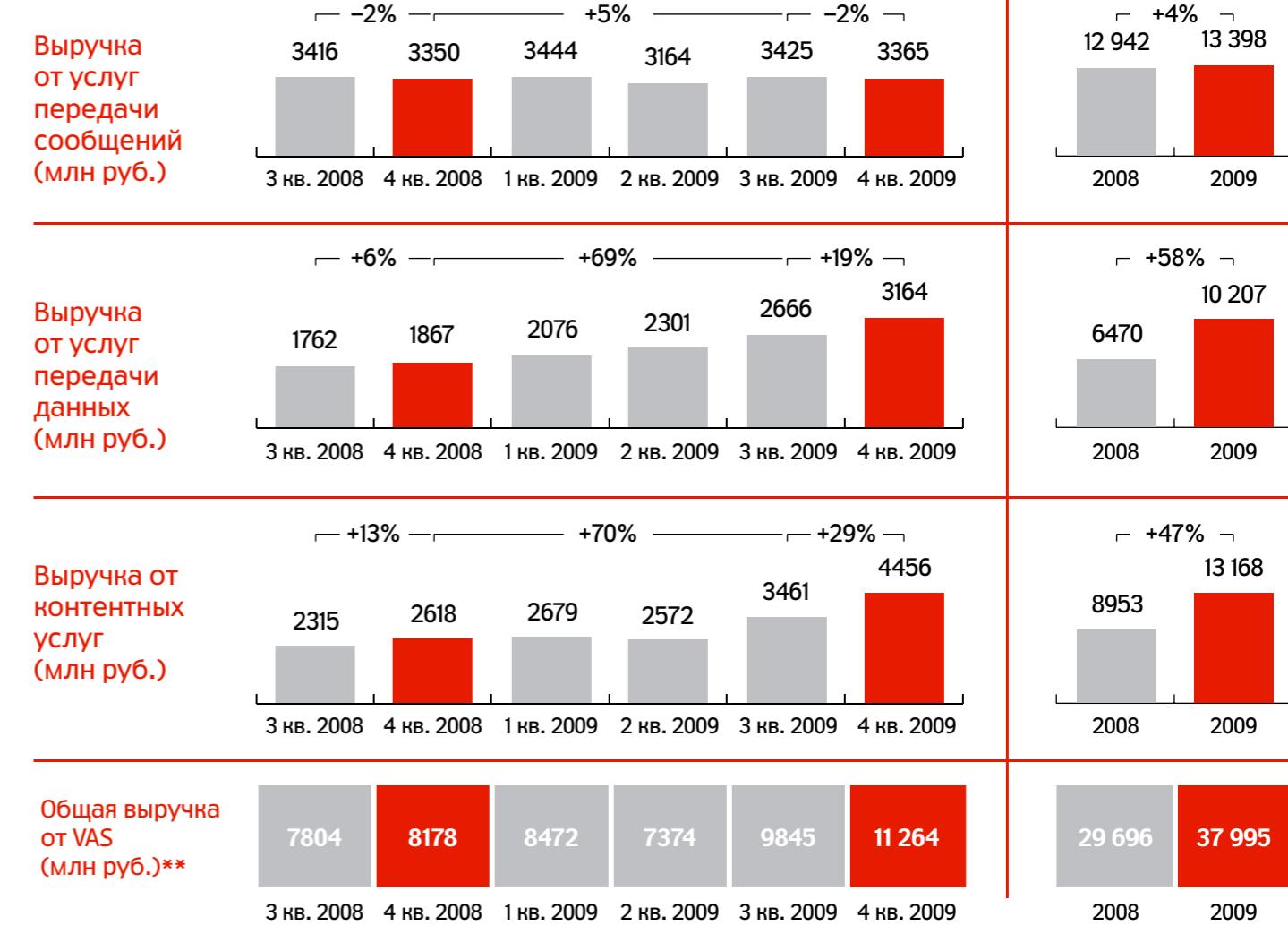
Для удержания лидирующих позиций на рынке Компания продолжает работу, направленную на предоставление абонентам не только высококачественных услуг, но и максимально выгодных тарифов, а также на увеличение роста качества связи, охвата сети и уровня обслуживания абонентов.

Кроме того, следует выделить перспективы, которые открывает перед Компанией наличие собственной монобрендовой розничной сети (ее активное строительство в России пришло на 2009 год). Наличие собственного канала продаж позволяет увеличивать количество подключений, контролируя их качество и снижая уровень оттока.

Россия: операционные показатели



Россия: операционные показатели*



* Разделение выручки от VAS на три части – от услуг передачи сообщений, передачи данных и контентных услуг – сейчас включает доходы от роуминга, соответственно перераспределенные; мы не можем представить перераспределенные данные по роумингу до 4 кв. 2007.

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



- Снижение ARPU** в квартальном исчислении в результате сезонного снижения пользования высокодоходными роуминговыми и междугородними услугами
- Увеличение уровня пользования** в 4 кв. 2009 г. в результате сезонных маркетинговых инициатив
- Снижение расходов на привлечение абонентов** в результате снижения размера дилерской комиссии

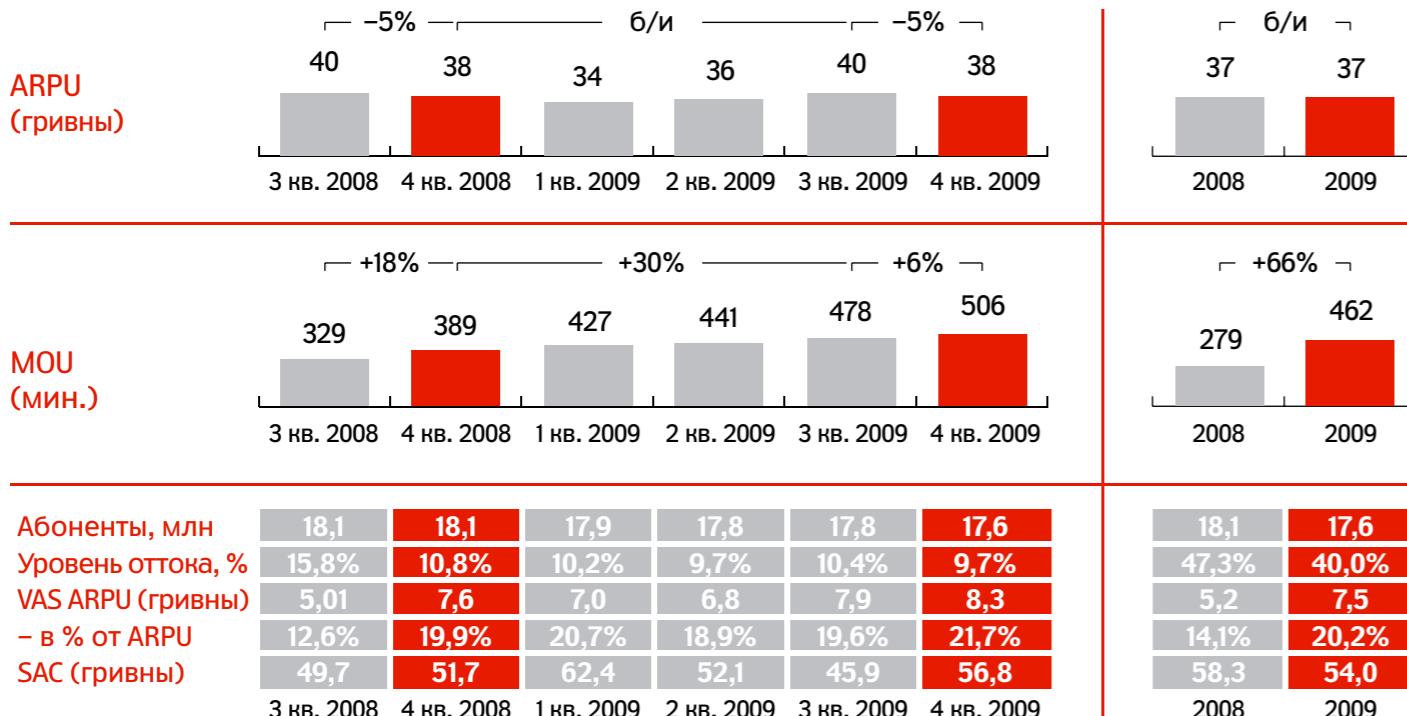


- Основные инициативы в 4 кв. 2009 г.:**
- Расширение покрытия 3G-сетей** в России и полноценный запуск 3G в Москве
- Безлимитные предложения для мобильного Интернета **стимулировали рост** уровня пользования услугами по передаче данных
- SMS-игра «Твой шанс» способствовали **увеличению выручки** от контентных услуг
- Продвижение контента** на портале Omlet.ru со специальными предложениями для участников программы лояльности «МТС Бонус»

Украина

Снижение темпов роста количества абонентов на телекоммуникационном рынке Украины связано с постепенным насыщением рынка и концентрацией операторов на «качестве» абонентской базы. По данным исследовательской компании ACM-Consulting, на конец 2009 года проникновение услуг в стране составило 120,6%, или 55,3 млн абонентов. Численность абонентов ОАО «МТС» в Украине на конец года составила 17,6 млн, или 31,8% рынка. Количество абонентов основного конкурента «Киевстар» на конец года составляет 22,0 млн. Следует отметить, что отставание ОАО «МТС» от лидера рынка в 2009 году сократилось на 957

Украина: операционные показатели



- Снижение ARPU** в 4 кв. 2009 из-за традиционных сезонных факторов
- Продолжающийся рост** пользования голосовыми услугами на фоне сезонных предложений и высокой доли внутрисетевого трафика
- Снижение оттока абонентской базы** в годовом исчислении на фоне реализации стратегии компании по повышению качества абонентской базы и оптимизации каналов продаж

Украина: операционные показатели



Основные инициативы в 4 кв. 2009 г.:

- Продвижение модема «МТС Коннект»** для мобильного интернета в предновогодний период
- Запуск пакетного предложения** по передаче данных «Супер МТС Energy» (10 Мб трафика в день со сниженной абонентской платой)
- Запуск брендированных контент-сервисов «МТС Click»**
- Продвижение сервиса Good'OK**
- Рост доходов** от продажи небрендированного контента
- Продвижение премиального контента** на WAP-портале и призов для активных пользователей
- Запуск LBS-игры** для автомобилистов



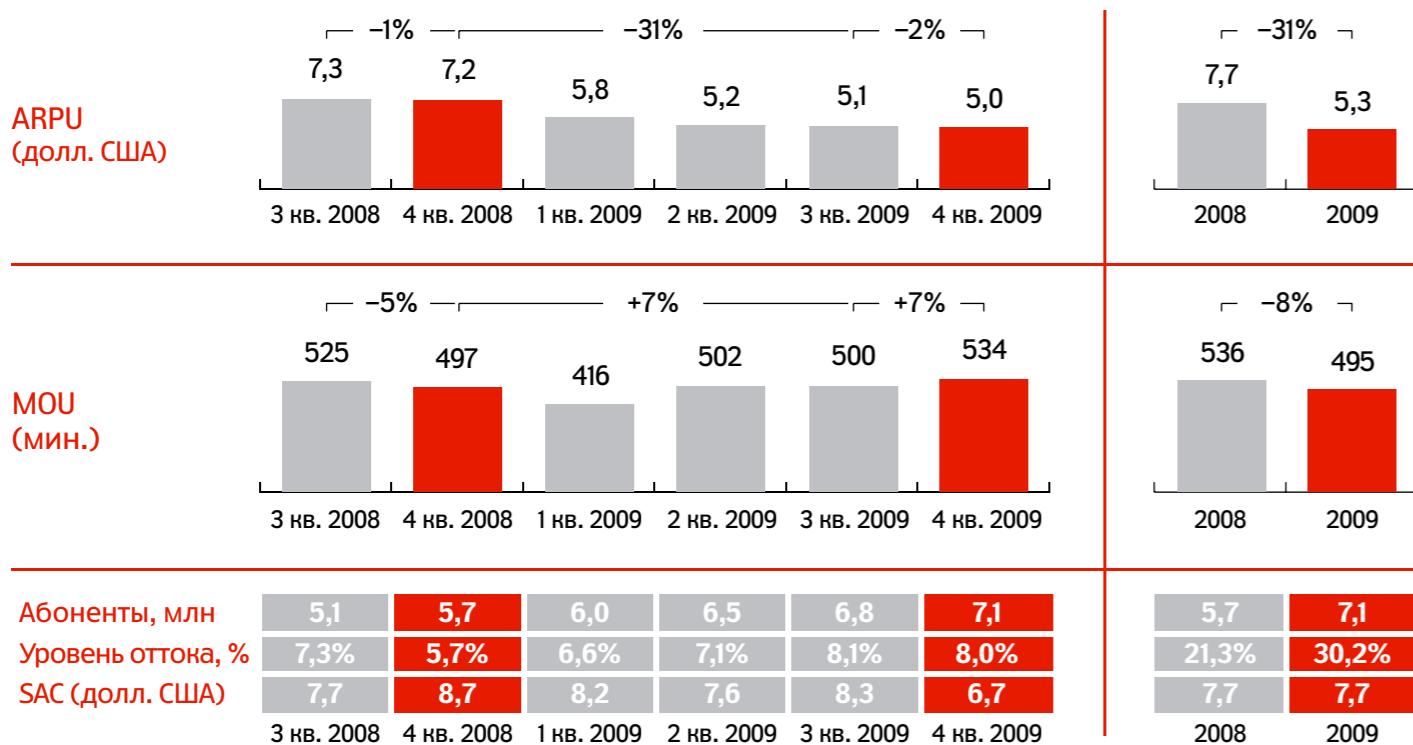
Результаты деятельности Компании за 2009 год

 Узбекистан

По оценкам Компании, проникновение услуг в стране за 2009 год увеличилось на 12,3 п.п. и составило 56,7%, или приблизительно 15,8 млн абонентов.

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

Узбекистан: операционные показатели



Снижение ARPU в квартальном исчислении обусловлено ростом абонентской базы за счет массового сегмента рынка и возросшей конкуренцией

Рост пользования в квартальном исчислении благодаря запуску в 4 кв. привлекательных маркетинговых предложений (тарифы Dial`OK и Универсальный), направленных на стимулирование пользования услугами

Увеличение оттока вызвано агрессивной конкурентной средой

Сильный рост абонентской базы в 4 кв. 2009 г. – порядка 300 тысяч новых подключений

Туркменистан



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

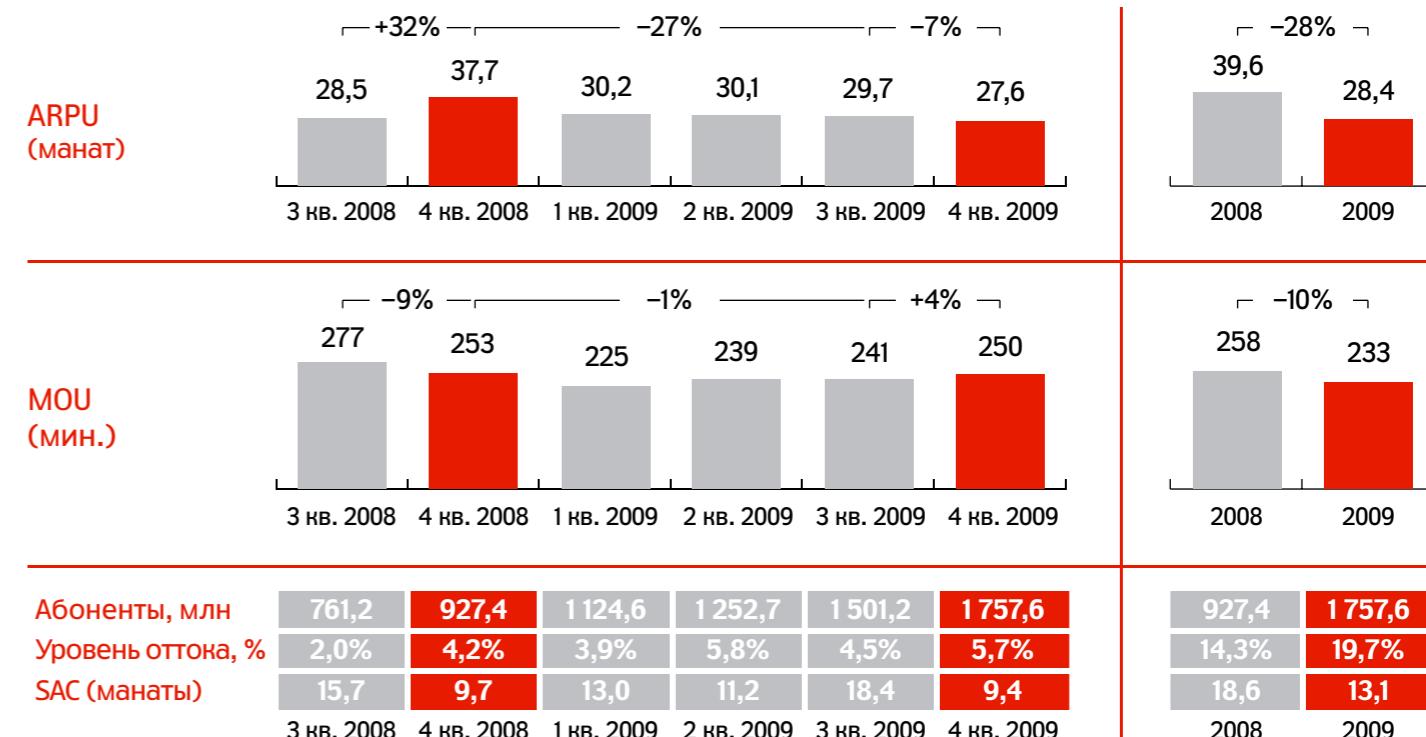
За 2009 год проникновение увеличилось на 21,4 п.п. и составило 40,5%, или приблизительно 2,1 млн абонентов.

ОАО «МТС» в Туркменистане предлагает услуги в стандарте GSM 900/1800. Численность абонентов

ОАО «МТС» на конец 2009 года — 1,8 млн, доля рынка составляет 85%.

В 2009 году Компания смогла предложить своим абонентам ряд совершенно новых, еще более выгодных тарифных планов («Новруз», «Длинные разговоры», «Новогодний») и услуг («Ночи напролет», «Бесплатные входящие», «Номера МТС», «Воскресный день», «GPRS-пакеты» и др.). В 2010 году планируется выпустить на рынок ряд новых тарифов и услуг, ориентированных на стимулирование потребления голосовых услуг и традиционных дополнительных услуг (VAS), в том числе линейку специальных тарифных планов для пользователей Интернет.

Туркменистан: операционные показатели



Снижение ARPU обусловлено ростом абонентской базы за счет массового сегмента

Рост пользования в квартальном исчислении благодаря кампаниям по продвижению выгодных звонков внутри сети

Рост абонентской базы на более чем 250 тысяч абонентов благодаря запуску привлекательных маркетинговых предложений

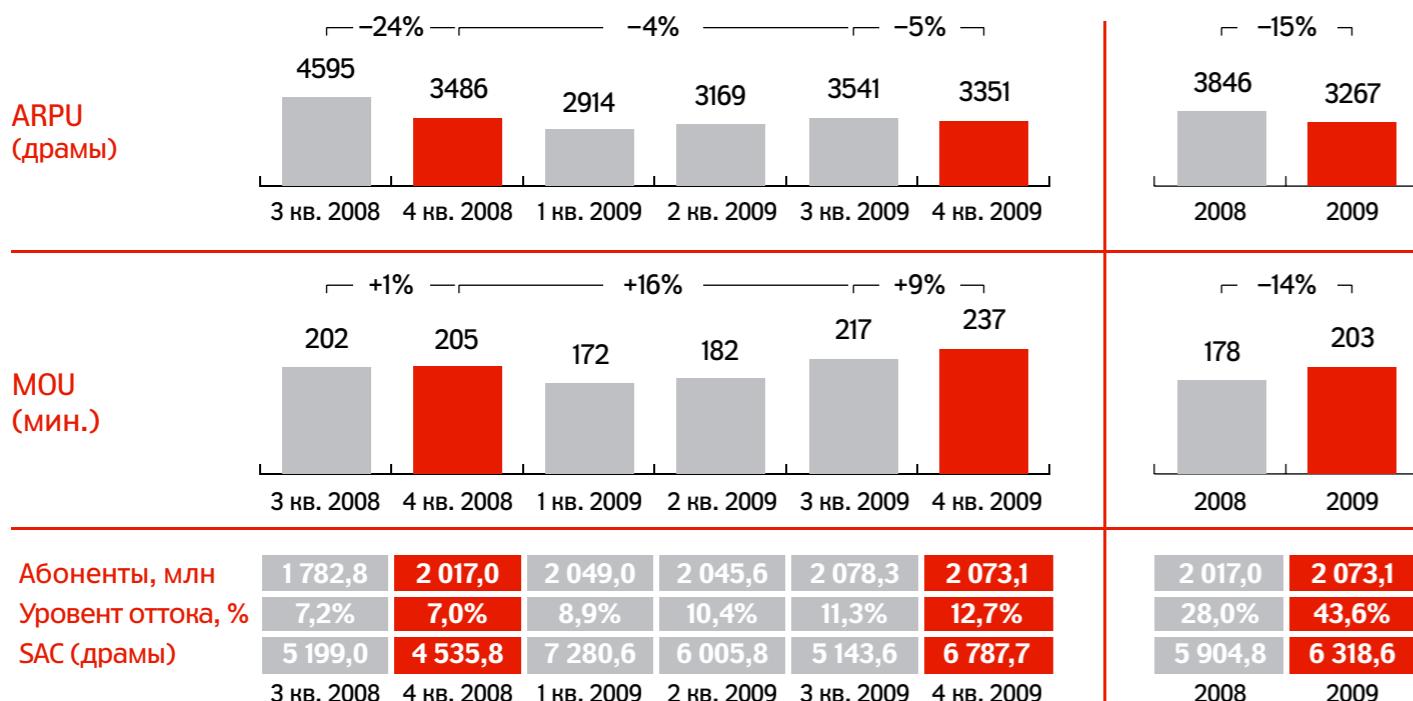


Армения

В сентябре 2007 года Компания приобрела ведущего оператора на рынке Армении, предоставляющего услуги мобильной связи под торговой маркой «VivaCell» в стандарте GSM 900/1800. В 3 квартале 2008 года бренд VivaCell меняется на бренд VivaCell—МТС. Изменение визуального образа бренда стало первым этапом комплексного ребрендинга К-Телеком, который затронул все сферы взаимодействия оператора с абонентами: абонентам VivaCell—МТС стали доступны инновационные тарифы и услуги, а также новые удобные форматы сервисного обслуживания, соответствующие мировым стандартам, действующим в Группе МТС.

По оценкам Компании, проникновение услуг в стране за 2009 год увеличилось на 5,9 п.п.

Армения: операционные показатели



Снижение ARPU в квартальном исчислении в результате возросшего уровня конкуренции

Рост пользования в квартальном исчислении за счет запуска привлекательных сезонных предложений

Увеличение уровня оттока свидетельствует о росте конкуренции

и составило 85,9%, порядка 2,7 млн абонентов. Количество абонентов ОАО «МТС» в Армении на конец года составило 2,1 млн абонентов (75% рынка).

Несмотря на выход на рынок телекоммуникационных услуг Армении третьего игрока — международной компании Orange, ЗАО «К-Телеком» (VivaCell—МТС) не только сохранил, но и укрепил свои лидерские позиции. В 2009 году компания VivaCell—МТС запустила в коммерческую эксплуатацию сеть 3G и первой вывела на рынок такие инновационные услуги, как мобильное телевидение, Home-Zone, Office-Zone. В 2009 году компания VivaCell—МТС наряду с основными услугами стала предлагать абонентам кастомизированное оборудование (модемы, телефоны, роутеры). В 2009 году Компанией был успешно запущен уникальный проект Street reseller.

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 2009 года составил 199 332 613,80 руб.

Размещенные и объявленные акции ОАО «МТС» по состоянию на 31 декабря 2009 года

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

По состоянию на 31 декабря 2009 года зарегистрированные акционеры ОАО «МТС» представлены в уставном капитале следующим образом*:

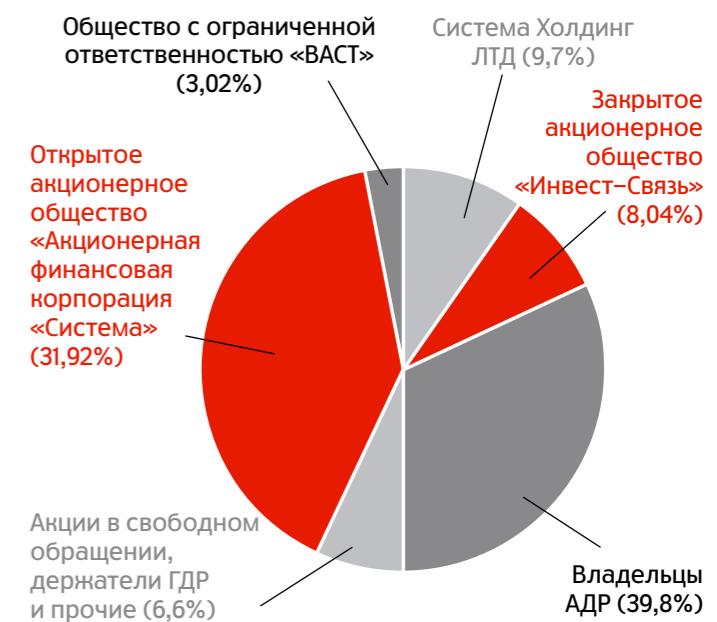
Открытое акционерное общество «Акционерная финансовая корпорация «Система»	31,92%
Закрытое акционерное общество «Инвест-Связь»**	8,04%
Система Холдинг ЛТД**	9,7%

Общество с ограниченной ответственностью «ВАСТ»**	3,02%
Владельцы АДР	39,8%
Акции в свободном обращении, держатели ГДР и прочие	6,6%

* Расчет доли участия акционеров в уставном капитале ОАО «МТС» произведен без учета следующих допущений. ООО «МТС» и ООО «Капитал» (100-процентные дочерние общества ОАО «МТС») принадлежат 0,13% и 0,3% акции ОАО «МТС» соответственно.

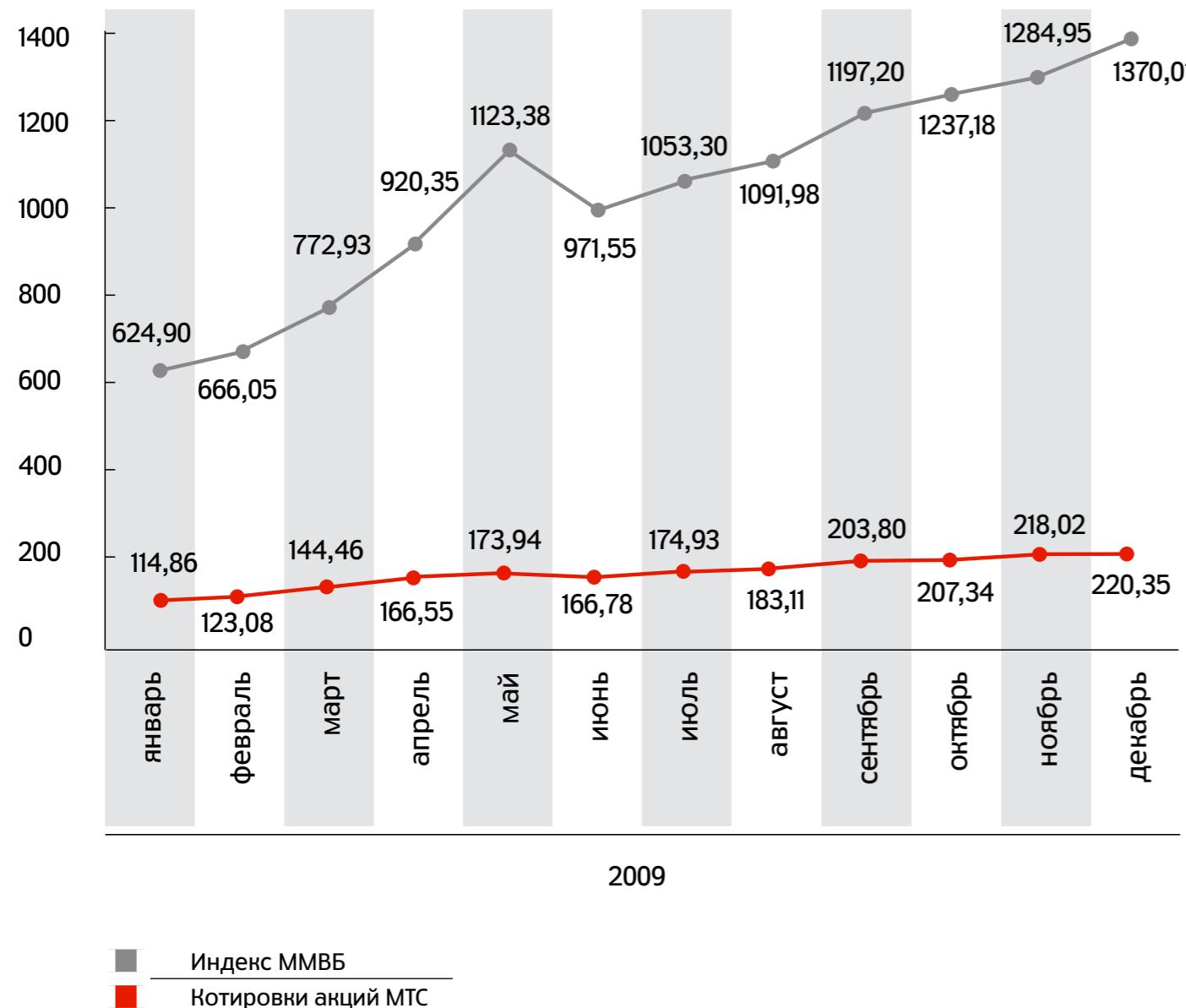
Наше 100-процентное дочернее общество «МТС Бермуда Лтд» является держателем 67 995 335 наших акций в форме АДР, выкупленных в период 2006–2008 гг.

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



Динамика цен обыкновенных акций ОАО «МТС» по сравнению с индексом ММВБ, январь 2009 – декабрь 2009 гг.*

руб.



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

Американские депозитарные расписки

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

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

15 декабря 2004 года ОАО «МТС» объявила об изменении соотношения американских депозитарных расписок (АДР), обращающихся на Нью-Йоркской фондовой бирже, к обыкновенным

акциям Компании. Изменения вступили в силу с 3 января 2005 года, первого торгового дня года. По итогам принятых изменений одна АДР ОАО «МТС» стала соответствовать пяти обыкновенным акциям Компании. Ранее одна АДР соответствовала 20 обыкновенным акциям, т.е. коэффициент соответствия был уменьшен в 4 раза. Для реализации этого изменения все держатели АДР на 27 декабря 2004 года получили на каждую АДР по три дополнительные АДР.

По состоянию на 31 декабря 2009 года общее количество АДР на обыкновенные именные акции составило 155 479 301 ADR, т.е. 777 396 505 обыкновенных именных акций.

Информация об обращении акций ОАО «МТС» на биржах

Наименование торговой площадки	Тип ценной бумаги	Уровень котировального листа
ЗАО «ММВБ»	MTC-ao	В
Нью-Йоркская фондовая биржа	MBT	АДР 3-го уровня

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

www.micex.ru

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

Выпуски облигаций Компании

ОАО «МТС» является одним из крупнейших эмитентов корпоративных облигаций в России. В 2009 году Компания успешно разместила рублевые облигации на сумму 30 млрд руб. Средства от размещения облигаций Компания использует на рефинансирование долгового портфеля и общекорпоративные цели.

Кредитные рейтинги эмитента МТС*

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

* Данные на 31.12.2009 г.

Основные параметры выпусков облигаций

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

Первая эмиссия рублевого облигационного займа ОАО «МТС» на сумму 10 млрд руб. состоялась в июне 2008 года. В октябре 2008 года ОАО «МТС» разместило еще два выпуска облигаций по 10 млрд руб. В мае 2009 года произошла эмиссия

рублевого облигационного займа на сумму 15 млрд руб., в июле 2009 года – еще один выпуск на 15 млрд руб. Средства, полученные от размещения облигаций, использовались на корпоративные цели.

Эмитент	Открытое акционерное общество «Мобильные ТелеСистемы»
Тип ценной бумаги	Облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии 01

Купон	1–3 купон – 14,01%, 4–10 купоны определяются эмитентом
Цена размещения	100%
Валюта выпуска	Рубль
Сумма выпуска	10 000 000 000
Дата размещения	23 октября 2008 года
Дата погашения	17 октября 2013 года
ISIN Reg No	RU000A0JQ0D4
Оferта	23 апреля 2010 года

Эмитент	Открытое акционерное общество «Мобильные ТелеСистемы»
Тип ценной бумаги	Облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии 01

Купон	1, 2 купоны – 16,75%, 3–5 купоны определяются эмитентом
Цена размещения	100%
Валюта выпуска	Рубль
Сумма выпуска	15 000 000 000
Дата размещения	28 июля 2009 года
Дата погашения	19 июля 2016 года
ISIN Reg No	RU000A0JQ8Q9
Оferта	24 июля 2012 года

Эмитент	Открытое акционерное общество «Мобильные ТелеСистемы»
Тип ценной бумаги	Облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии 02

Купон

1–3 купон – 14,01%, 4–14 купоны определяются эмитентом

Цена размещения

100%

Валюта выпуска

Рубль

Сумма выпуска

10 000 000 000

Дата размещения

28 октября 2008 года

Дата погашения

20 октября 2015 года

ISIN Reg No

RU000A0JQ0E2

Оferта

28 апреля 2010 года

Эмитент	Открытое акционерное общество «Мобильные ТелеСистемы»
Тип ценной бумаги	Облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии 03

Купон	1–4 купон – 8,7%, 5–20 купон определяется эмитентом
Цена размещения	100%
Валюта выпуска	Рубль
Сумма выпуска	15 000 000 000
Дата размещения	19 мая 2009 года
Дата погашения	13 мая 2014 года
ISIN Reg No	RU000A0JQ5E1
Оferта	19 мая 2011 года

Эмитент	Открытое акционерное общество «Мобильные ТелеСистемы»
Тип ценной бумаги	Облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии 05

Купон	1–3 купоны – 14,25%, 4–7 купоны определяются эмитентом
Цена размещения	100%
Валюта выпуска	Рубль
Сумма выпуска	15 000 000 000
Дата размещения	28 июля 2009 года
Дата погашения	19 июля 2016 года
ISIN Reg No	RU000A0JQ8Q9
Оferта	24 июля 2012 года

Дивидендная политика

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

ОАО «МТС» применяет выплату годовых дивидендов как элемент своей политики,

направленной на увеличение акционерной стоимости. При определении размера дивидендов, выплачиваемых Компанией, Совет директоров учитывает целый ряд факторов, в том числе перспективы роста доходов, требования по капитальным затратам, поступление средств от основной деятельности, потенциальные возможности приобретений, а также состояние долговых обязательств Компании. Решения в отношении дивидендов предлагаются Советом Директоров, а затем по ним проводится голосование на годовом общем собрании акционеров МТС в первом полугодии.

ОАО «МТС» ставит своей целью 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 за период с 2002 по 2008 гг.

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Сумма дивидендов (млн долл.)	111	220	403	562	747	1257	1158
Как % от чистой прибыли	40	43	41	50	69	60	60
С расчетом на одну АДР (долл.)	0,3	0,6	1,0	1,4	1,9	3,1	3,0

Корпоративное управление

Корпоративное управление

Благодаря существующей в Компании высокоэффективной системе корпоративного управления ОАО «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 ОАО «МТС» являются:

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

Компания стремится в сфере корпоративного управления соответствовать международным стандартам. Мы соблюдаем Кодекс этических норм и Кодекс корпоративного поведения, содержащие целый ряд важнейших постулатов, адресованных как директорам, так и руководителям Компании (подробнее информация о соблюдении

Кодекса корпоративного поведения изложена в Приложении 1). МТС в полной мере исполняет требования законодательства в отношении установленных процедур при совершении крупных сделок и сделок с заинтересованностью (подробнее информация о соблюдении процедур одобрения сделок изложена в Приложении 2).

Компания стремится постоянно совершенствовать корпоративное управление, используя опыт других компаний, отслеживая последние изменения законодательства и передовых стандартов в этой области и внося соответствующие корректировки 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 новые Положения о Совете директоров ОАО «МТС», Положение о Правлении ОАО «МТС», Положение о вознаграждениях и компенсациях, выплачиваемых членам Совета директоров ОАО «МТС».

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

За прошедший 2009 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: Бюджетный комитет, Комитет по аудиту, Комитет по вознаграждениям и назначениям, Комитет по корпоративному поведению и этике, Комитет по стратегии. Также в

связи с необходимостью контроля за совершением сделки по приобретению акций ОАО «КОМСТАР-ОТС» 15 апреля 2009 года был создан Специальный комитет независимых директоров при Совете директоров ОАО «МТС» по проекту приобретения контрольного пакета акций ОАО «КОМСТАР-ОТС».

Информация о Совете директоров



25 июня 2009 года состоялось годовое Общее собрание акционеров ОАО «МТС», на котором был избран состав Совета директоров Общества, действующий после избрания на протяжении всего 2009 года.

Родился в 1949 г.

В 1980 г. г-н Зоммер занял пост управляющего директора в немецком филиале Sony Group, в 1986 г. стал председателем правления Sony Deutschland, а в 1990 г. был назначен Президентом и COO Sony Corporation в США. В 1993 г. Рон Зоммер перешел на ту же должность в Sony Europe.

С мая 1995 г. по июль 2002 г. г-н Зоммер являлся Председателем правления компании Deutsche Telekom AG. В 2003 г. Рон Зоммер был избран Председателем Международного консультативного совета ОАО «АФК «Система».

В 2005 г. в качестве независимого директора вошел в состав Совета директоров

ОАО «АФК «Система», где исполнял также обязанности председателя Комитета по связям с инвесторами. В 2009 г., г-н Зоммер назначен Первым вице-президентом ОАО АФК «Система», руководителем бизнес-единицы «Телекоммуникационные активы».

Рон Зоммер ведет обширную деятельность в области корпоративного управления, являясь членом Совета директоров компаний Tata Consultancy Services, Munich Reinsurance, SISTEMA SHYAM TELESERVICES Limited и др., а также членом Международного консультативного совета Blackstone Group.

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

**Председатель Совета директоров
Зоммер Рон**



**Заместитель
председателя
Совета директоров
Буянов Алексей
Николаевич**

Родился в 1969 г.

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

С 1992 по 1994 г. – стажер-исследователь Института проблем механики (ИПМ) РАН. С 1994 г. работает в ОАО «АФК «Система», в 1994–1995 гг. занимал различные должности в Имущественном комплексе ОАО «АФК «Система». В 1995 г. назначен начальником управления «Система-Инвест», затем Вице-президентом «Система-Инвест». В 1997 г. назначен Первым вице-президентом «Система-Инвест». С 1998 по 2002 г. являлся Вице-президентом ОАО «МТС». В июле 2002 г.

назначен Вице-президентом ОАО «АФК «Система» – руководителем департамента финансовых реструктуризаций. В настоящее время – Старший вице-президент ОАО «АФК «Система», руководитель финансово-инвестиционного комплекса.

Г-н Буянов является членом Совета директоров компаний Sistema Holdings Ltd., ECU GEST HOLDING S.A., EAST-WEST UNITED BANK S.A, а также ряда российских компаний.

До 28 мая 2009 г. член Совета директоров владел обыкновенными именными акциями ОАО «МТС» в количестве 100 000 штук.



**Член Совета
директоров
Абузов Антон
Владимирович**

Родился в 1976 г.

Окончил Академию народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации.

В 1995 г. г-н Абузов принимал участие в разработке инфраструктуры и нормативной базы фондового рынка России. В 1995–2002 гг. Антон Абузов 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 промыш-

ленности России и Восточной Европы.

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

Г-н Абузов является членом Совета директоров ОАО «СИТРОНИКС», ОАО «Башнефть» и др.

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



**Член Совета
директоров
Гиани Моханбир
Сингх**

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

Родился в 1951 г.

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

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

Г-н Гиани начал карьеру в 1978 г. в Pacific Telesis Group, где работал на ведущих позициях в области финансов и управления. 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 г. г-н Гиани работал в

AirTouch Communications и занимал должности вице-президента и финансового директора.

С 2000 по 2003 г. 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 настоящее время г-н Гиани входит в состав Совета директоров компаний Keynote Systems, Safeway 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 (CTIA) и Ассоциации GSM.

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

**Член Совета
директоров
Дроздов Сергей
Алексеевич**



Родился в 1970 г.

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

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

Г-н Дроздов является членом Совета директоров ОАО «Связьинвест», ОАО «Башнефть» и др.

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

**Член Совета директоров
Евтушенкова Татьяна Владимировна**



Родилась в 1976 г.

Окончила Финансовую академию при Правительстве Российской Федерации.

Являлась Советником Президента ОАО «МТС» в период 2007–2008 гг. До прихода в Компанию в октябре 2002 г. г-жа Евтушенкова работала в компании «Система Телеком» в должности директора департамента инвестиций с декабря 1999 г.

С 2002–2007 г. являлась Вице-президентом ОАО «МТС» по стратегии и развитию.

С 2008 г. является советником Президента Сбербанка России ОАО.

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

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

Родился в 1948 г.

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 2003–2007 гг. — исполнительный директор 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 юрисконсультта. Карьеру начал в Chadbourne & Parke в должности поверенного отдела судебных

разбирательств и корпоративных отношений.

В 2004–2008 гг. г-н Остлинг являлся председателем аудиторского комитета United Services Organization, в 2003–2007 гг. являлся членом Совета директоров организации «Трансатлантический бизнес-диалог» (TABD), сопредседателем Украинского консультативного совета по иностранным инвестициям. Г-н Остлинг также является председателем Бизнессовета по международному взаимопониманию (BCIU).

В период 2007–2009 гг. г-н Остлинг занимал должность президента компании KUNGUR Oilfield Equipment & Services.

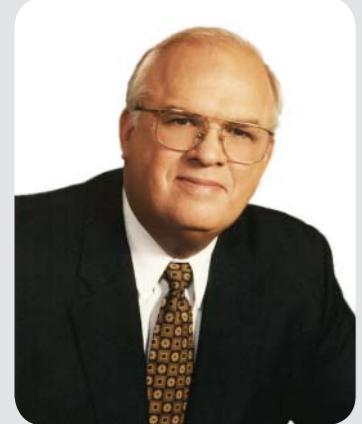
С 2008 г. является членом Совета директоров ОАО «ОХН» «УРАЛХИМ» и ОАО «Промсвязьбанк»

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

**Член Совета
директоров
Остлинг Пол
Джеймс**



**Член Совета
директоров
Кроуфорд
Дэниел Элдон**



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

Родился в 1939 г.

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

Дэниел Кроуфорд обладает 30-летним опытом работы на руководящих должностях в телекоммуникационной отрасли. В период между 1998 и 2004 гг. был председателем Совета директоров Embratel Participacoes, холдинга, контролирующего

Embratel, ведущую телекоммуникационную компанию Бразилии. Ранее Дэниел Кроуфорд занимал посты председателя Совета директоров компании Star One, управляющего директора компании Avantel и руководителя различных подразделений в MCI.

С 2004 по 2006 г. занимал должность президента по международным и оптовым продажам в компании MCI.

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

Михаил Шамолин родился в 1970 г.

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

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

29 мая 2008 г. Совет директоров ОАО «МТС» назначил Михаила Шамолина на должность Президента компании.

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

Г-н Шамолин является членом Совета директоров SISTEMA SHYAM TELESERVICES LIMITED, International Cell Holding LTD и др.

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



**Член Совета
директоров
Шамолин
Михаил
Валерьевич**

**Состав Совета директоров
Компании до проведения
годового Общего собрания
акционеров в 2009 году**

- Абугов Антон Владимирович, 1976 г.р.
- Буянов Алексей Николаевич, 1969 г.р.
- Гиани Моханбир Сингх, 1951 г.р.
- Дроздов Сергей Алексеевич, 1970 г.р.
- Евтушенкова Татьяна Владимировна, 1976 г.р.
- Кроуфорд Дэниел Элдон, 1939 г.р.
- Остлинг Пол Джеймс, 1948 г.р.
- Савельев Виталий Геннадьевич, 1954 г.р.
- Шамолин Михаил Валерьевич, 1970 г.р.

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

**Основные вопросы,
рассмотренные Советом
директоров в 2009 году**

- Об утверждении стратегии Корпоративной социальной ответственности ОАО «МТС».
- Об участии ОАО «МТС» в других организациях.
- Об изменении в персональном составе Правления ОАО «МТС».
- Об одобрении сделок, в совершении которых имеется заинтересованность.
- О внесении изменений в Положения о филиалах ОАО «МТС».
- Об утверждении организационной структуры ОАО «МТС» в виде перечня основных структурных подразделений ОАО «МТС», находящихся в подчинении Президента, в новой редакции.
- Отчет о работе подразделений внутреннего контроля и аудита ОАО «МТС» в 2008 году.
- Об утверждении стратегии внутреннего контроля и аудита ОАО «МТС» на 2009 год.
- О выполнении бюджета ОАО «МТС» и программы CAPEX за 2008 год.
- О внесении изменений в бюджет ОАО «МТС» на 2009 год.
- О рассмотрении предложений акционеров в повестку дня годового общего собрания акционеров ОАО «МТС»
- О включении кандидатов, выдвинутых акционерами, в список кандидатур для голосования по выборам в Совет директоров ОАО «МТС» и Ревизионную комиссию ОАО «МТС» на годовом общем собрании акционеров ОАО «МТС».
- О созыве годового общего собрания акционеров ОАО «МТС».
- Об изменениях в персональном составе Правления ОАО «МТС».
- О создании комитета при Совете директоров ОАО «МТС».
- О выполнении бюджета ОАО «МТС» и программы CAPEX (включая развернутую информацию о статусе строительства радио-подсистемы и управлении долгом) за 1 квартал 2009 года.
- Отчет ОАО «МТС» в области связей с органами государственной власти.
- О предварительном утверждении Годового отчета ОАО «МТС», рассмотрении годовой бухгалтерской отчетности и заключении аудиторов и Ревизионной комиссии за 2008 год.
- О рекомендациях Совета директоров по выплате дивидендов ОАО «МТС».
- О кандидатуре аудитора ОАО «МТС» на 2009 год.
- О материалах, предоставляемых акционерам при подготовке к проведению Годового общего собрания акционеров ОАО «МТС».
- О ликвидации филиалов ОАО «МТС», внесении изменений в Устав ОАО «МТС» и утверждении

- типовoy редакции Положения о филиале ОАО «МТС» «Макро-регион».
- О внесении изменений в условия трудового договора (контракта), заключенного с Президентом ОАО «МТС».
- Об избрании Председателя и заместителя Председателя Совета директоров ОАО «МТС».
- О назначении секретаря Совета директоров ОАО «МТС».
- О формировании комитетов при Совете директоров ОАО «МТС».
- Об определении статуса членов Совета директоров ОАО «МТС».
- Об утверждении Положения об информационной политике ОАО «МТС».
- О внесении изменений в опционную программу ОАО «МТС».
- О реализации обыкновенных именных акций ОАО «МТС», право собственности на которые перешло к ОАО «МТС» в результате их выкупа у акционеров Общества.
- О совмещении членами Правления ОАО «МТС» должностей в органах управления иных организаций.
- Об участии ОАО «МТС» в Фонде стратегических инвестиций «Coral Sistema Strategic Fund».
- Об одобрении рыночной цены имущества, являющегося предметом кредитного договора между ОАО «МТС» и синдикатом банков (среди прочих в качестве агента выступит ING BANK N.V., London Branch), являющегося сделкой, в совершении которой имеется заинтересованность и предметом которой является имущество, стоимость которого по данным бухгалтерского учета Общества составляет более 2% балансовой стоимости активов ОАО «МТС».
- О созыве внеочередного Общего собрания акционеров ОАО «МТС».
- О выполнении бюджета ОАО «МТС» и программы CAPEX (включая развернутую информацию о статуте строительства радио-подсистемы и управлении долгом) в 1 полугодии 2009 г.

- Об утверждении скорректированного бюджета Группы МТС на 2009 г.
- Отчет о работе подразделений внутреннего контроля и аудита ОАО «МТС», включая отчет об эффективности системы управления рисками в ОАО «МТС» за 1 полугодие 2009 г.
- Об определении позиции ОАО «МТС» по вопросу об участии дочернего общества ОАО «МТС» в другой организации (приобретение ООО «Color-IT Design»).
- Об одобрении сделки, стоимость которой превышает 100 млн долл. США и в совершении которой имеется заинтересованность (заключение сделки купли-продажи акций ЗАО «РТИ»).
- Об одобрении сделок, стоимость которых превышает 100 млн долл. США (кредиты — СБ РФ, ЕСД, ГПБ, финансирование поставок Huawei).
- Об утверждении Положения о системе внутреннего контроля ОАО «МТС».
- Об утверждении новой редакции Положения об использовании инсайдерской информации ОАО «МТС».
- О страховании ответственности членов Совета директоров ОАО «МТС» и высших должностных лиц Группы МТС.
- Об утверждении организационной структуры ОАО «МТС» в виде перечня основных структурных подразделений ОАО «МТС», находящихся в прямом подчинении Президента ОАО «МТС». Об утверждении стратегии ОАО «МТС» на 2010–2012 гг., в том числе включая перспективы развития LTE (статус выделения частот, анализ мирового опыта, основные поставщики, способы обеспечения лидерства), программу действий на 2010 г. с учетом возможного изменения рыночной ситуации («Связьинвест», «Скайлинк»).
- О стратегии развития контентного бизнеса на базе активов МТС-Комстар.
- Отчет об управлении репутационными рисками ОАО «МТС».

- Об утверждении Кодекса делового поведения и этики ОАО «МТС».
- О размещении ценных бумаг ОАО «МТС» (облигаций серии 06, 07, 08).
- Об утверждении бюджета ОАО «МТС» на 2010 год.
- О внесении изменений в опционную программу ОАО «МТС».
- О совершенствовании системы корпоративного управления ОАО «МТС».
- Об утверждении графика работы Совета директоров ОАО «МТС» на 2010 год.
- Об утверждении договора с регистратором ОАО «МТС».

расходам. Также членам Совета директоров компенсируются прочие расходы в сумме, составляющей не более 200 000 долл. США в год.

Вознаграждение членам Совета директоров Общества осуществляется в трех формах

• **Базовое вознаграждение**

Базовое вознаграждение выплачивается в денежной форме за исполнение обязанностей члена Совета директоров Общества в течение корпоративного года и не зависит от количества заседаний, в которых принял участие Директор.

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

При досрочном прекращении полномочий члена Совета директоров и избрании членов Совета директоров на внеочередном общем собрании акционеров Общества базовое вознаграждение выплачивается в размере, пропорциональном фактическому сроку полномочий Директора, и определяется как произведение величины базового вознаграждения и величины, равной отношению фактического срока исполнения полномочий к длительности корпоративного года, равному 365 дням.

Базовое вознаграждение выплачивается Обществом ежеквартально не позднее 30 дней после завершения квартала на основании служебной записи, предоставляемой Корпоративным секретарем Общества (лицом, выполняющим функции Корпоративного секретаря), а также выписки из протокола Общего собрания акционеров Общества об избрании членов Совета директоров. Размер ежеквартальной выплаты равен $\frac{1}{4}$ базового вознаграждения, а в том случае если полномочия члена Совета директоров возникли после начала отчетного квартала — части квартальной выплаты пропорционально фактически отработанному периоду.

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».

Вознаграждения за выполнение обязанностей членов Совета директоров ОАО «МТС» выплачиваются Обществом членам Совета директоров, являющимся независимыми директорами, а также членам Совета директоров, не являющимися работниками или членами органов управления компаний, входящих в группу лиц Общества.

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 и документально подтвержденным целевым расходам на проезд до места назначения и обратно, расходам по найму жилого помещения, оплате услуг связи, а также иным документально подтвержденным

- Вознаграждение за исполнение дополнительных обязанностей**

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

- за работу в обязательных комитетах Совета директоров: Председателю комитета Совета директоров – 25 000 долл. США в год, члену комитета Совета директоров – 15 000 долл. США в год (за работу в каждом комитете);
- за работу в иных комитетах Совета директоров Председателю комитета Совета директоров – 10 000 долл. США в год, члену комитета Совета директоров – 5 000 долл. США в год (за работу в каждом комитете);
- за работу в специальных комитетах Совета директоров Председателю комитета Совета директоров – 25 000 долл. США в год, члену комитета Совета директоров – 20 000 долл. США в год (за работу в каждом комитете).

Вознаграждение за исполнение дополнительных обязанностей выплачивается Обществом ежеквартально, равными долями, не позднее 30 дней по завершении квартала, на основании служебной записи, предоставляемой Корпоративным секретарем Общества (лицом, выполняющим функции Корпоративного секретаря), отражающей количество комитетов Совета директоров, в которых участвует каждый Директор, а также выписки из протокола заседания Совета директоров, отражающих распределение обязанностей членов комитетов Совета директоров. При досрочном прекращении полномочий вознаграждение выплачивается в размере, пропорциональном фактическому сроку полномочий директора в течение корпоративного года.

• Премия по итогам работы за год

Члены Совета директоров получают премию по итогам работы за год в зависимости от величины капитализации Общества по итогам работы Общества при наличии прибыли по стандартам US GAAP.

Размер премии определяется по следующей формуле:

$$S = (\$175\,000 \times K / P1) \times P2,$$

где S – сумма премии;

K – количество полных месяцев между общими собраниями акционеров Общества, на которых переизбирается независимый директор, деленное на 12 (в случае если в течение корпоративного года независимый директор не переизбирался, то K = 1);

P1 – средневзвешенная цена 1 (одной) АДР Общества за 100 дней до даты избрания независимого директора;

P2 – средневзвешенная цена 1 (одной) АДР Общества за 100 дней до даты окончания полномочий независимого директора.

При этом максимальная величина премии по итогам работы за год, выплачиваемая Директорам, не может превышать 200 000 долл. США. При досрочном прекращении полномочий Директора максимальная величина премии, выплачиваемая члену Совета директоров, не может превышать $K \times 200\,000$ долл. США.

Премия по итогам работы за год выплачивается Обществом на основании Положения и служебной записи Корпоративного секретаря, согласованной с Вице-президентом Общества по финансам и инвестициям Общества, не позднее 45 дней после даты проведения годового общего собрания акционеров.

Общий размер вознаграждения, выплаченный членам Совета директоров в 2009 году, составил 51 298 204 руб.

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

- сентябрь 2006 – сентябрь 2007 – 100 млн долл. США;
- октябрь 2007 – октябрь 2008 – 195 млн долл. США;
- октябрь 2008 – октябрь 2009 – 250 млн долл. США;
- октябрь 2009 – октябрь 2010 – 250 млн долл. США.

Комитеты Совета директоров

25 июня 2009 года состоялось заседание Совета директоров ОАО «МТС», на котором был сформирован состав комитетов при Совете директоров, действующий после избрания на протяжении всего 2009 года.

Состав комитетов при Совете директоров ОАО «МТС»



Состав комитетов при Совете директоров ОАО «МТС» до проведения годового общего собрания акционеров в 2009 году

- Бюджетный комитет:** Буянов А.Н. (Председатель), Евтушенкова Т.В., Гиани М.С., Савельев В.Г.
- Комитет по аудиту:** Остлинг П.Дж. (Председатель), Гиани М.С., Кроуфорд Д.Э.
- Комитет по вознаграждениям и назначениям:** Остлинг П.Дж. (Председатель), Гиани М.С., Кроуфорд Д.Э.
- Комитет по корпоративному поведению и этике:** Гиани М.С. (Председатель), Дроздов С.А., Евтушенкова Т.В., Шамолин М.В.
- Комитет по стратегии:** Савельев В.Г. (Председатель), Гиани М.С., Абугов А.В., Евтушенкова Т.В., Хенкнер М.

Полномочия комитетов и деятельность в отчетном году

Бюджетный комитет

Бюджетный комитет является вспомогательным органом Совета директоров ОАО «МТС» для подготовки рекомендаций Совету директоров при рассмотрении вопросов подготовки, утверждения, корректировки и надзора за исполнением бюджетов, долгосрочных бизнес-планов и инвестиционных планов ОАО «МТС».

В отчетном году Бюджетный комитет рассмотрел и принял решения по следующим вопросам.

- О скорректированном бюджете ОАО «МТС» на 2009 г.

- О внесение изменений в бюджет ОАО «МТС» на 2009 г.
- Об утверждении финансовой стратегии ОАО «МТС» в 2009–2010 гг.
- Об утверждении отчета по управлению долгом ОАО «МТС» за 1 полугодие 2009 г.
- Предложения по изменению ставки WACC на 2009–2011 гг. Группы МТС.
- О проекте бюджета ОАО «МТС» на 2010 г.
- Организация единого центра обслуживания.

Комитет по аудиту

Основной функцией Комитета по аудиту является контроль за ведением бухгалтерского учета, подготовкой финансовой отчетности и аудитом финансовой отчетности ОАО «МТС» и его дочерних компаний.

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

- Обсуждение проекта отчета по финансовым и операционным результатам ОАО «МТС» за 4 квартал 2008 г. и 2008 г.
- Обсуждение результатов обзора Делойта за 4 квартал 2008 г. и 2008 г.
- Краткое выступление Комитета по аудиту по необычным и сложным операциям с финансовой отчетностью относительно финансовой документации за 4 квартала 2008 г.
- Презентация и обсуждение предварительного статуса самосертификации SOX.
- Подготовка рабочего плана и статус формы 20-F.
- Обсуждение отчета по форме 20-F.
- Обсуждение отчета по рискам Группы МТС.
- Обсуждение проекта отчета по финансовым и операционным результатам ОАО «МТС» за 1 квартал 2009 г.

- Обсуждение результатов обзора Делойта за 1 квартал 2009 г.
- Обсуждение последних изменений к отчету по форме 20-F:
- Обсуждение проекта отчета по финансовым и операционным результатам ОАО «МТС» за 2 квартал 2009 г.
- Обсуждение результатов обзора Делойта за 2 квартал 2009 г.
- Обзор нарушений процедуры.
- Обсуждение услуг, связанных с ревизионной проверкой.
- Обсуждение по результатам оценки системы управления рисками и в области систем внутреннего контроля.
- Обсуждение отчета о деятельности Департамента контроля, Департамента систем внутреннего контроля и Департамента внутреннего аудита за 1 полугодие 2009 г., включая оценку системы управления рисками.

Комитет по вознаграждениям и назначениям

Основной задачей Комитета по вознаграждениям и назначениям является подготовка для Совета директоров ОАО «МТС» рекомендаций относительно приоритетных направлений деятельности Компании по вопросам выработки и реализации кадровой политики, а также стратегии развития в области кадров и вознаграждений.

В отчетном году Комитет по вознаграждениям и назначениям рассмотрел и принял решения по следующим вопросам.

- О выплате годового вознаграждения топ-менеджерам ОАО «МТС» (Президент, члены Правления и менеджеры, непосредственно подчиненные Президенту).
- Об утверждении размера годового бонуса за 2008 год, выплачиваемого Президенту ОАО «МТС».

■ Комитет по корпоративному поведению и этике

Основной задачей Комитета по корпоративному поведению и этике является подготовка рекомендаций для Совета директоров относительно приоритетных направлений деятельности Компании по вопросам разработки и внедрения стандартов корпоративного поведения (управления) и этики, а также подготовка рекомендаций относительно стратегии развития Компании в области корпоративного поведения (управления) и этики.

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

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

- О рассмотрении отчета об оценке эффективности работы Совета директоров ОАО «МТС».
- О предварительном утверждении Кодекса делового поведения и этики ОАО «МТС».

■ Комитет по стратегии

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

За отчетный год Комитетом проведено заседание, на котором приняты решения по вопросу:

- Отчет о выполнении ключевых функциональных стратегий ОАО «МТС» в 2008 году (маркетинговая стратегия, стратегия в области продаж и обслуживания, стратегия в области ИТ).

■ Специальный комитет независимых директоров по проекту приобретения контрольного пакета акций ОАО «КОМСТАР-ОТС»

Основной задачей Специального комитета независимых директоров по проекту приобретения контрольного пакета акций ОАО «КОМСТАР-ОТС» является контроль условий совершения сделки по приобретению акций ОАО «КОМСТАР-ОТС».

В отчетном году Комитет рассмотрел и принял решения по следующим вопросам.

- О назначении консультантов по сделке.
- О статусе реализации проекта.
- О результатах оценки.
- О структуре сделки.
- О назначении финансовых консультантов по сделке.
- О взаимодействии с внешними консультантами.
- О предоставлении рекомендаций Совету директоров ОАО «МТС» в отношении сделки.
- О текущем статусе обсуждения договора купли-продажи.
- Краткий обзор ситуации на российском фондовом рынке.
- О последующих шагах по сделке.
- Об отчете юридического консультанта Специального комитета в отношении соблюдения стандартов корпоративного управления по сделке.
- О подтверждении рекомендаций, предоставленных Совету директоров ОАО «МТС» в отношении Сделки.

Единоличный исполнительный орган Общества – Президент

В течение 2009 года функции Единоличного исполнительного органа (Президента) ОАО «МТС» осуществлял Шамолин Михаил Валерьевич.

Президент ОАО «МТС»
Шамолин Михаил Валерьевич



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

Михаил Шамолин родился в 1970 г.

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

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

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

Г-н Шамолин является членом Совета директоров SISTEMA SHYAM TELESERVICES LIMITED, International Cell Holding LTD и др.

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

Коллегиальный исполнительный орган — Правление

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

Состав Правления на 31 декабря 2009 года



Михаил Шамолин родился в 1970 г.

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

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

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

Г-н Шамолин является членом Совета директоров SISTEMA SHYAM TELESERVICES LIMITED, International Cell Holding LTD и др.

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

**Председатель Правления
Шамолин Михаил Валерьевич**

Белик Павел Дмитриевич



Родился в 1966 г.

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

В 1999 г. окончил Академию ФСБ России по специальности юриспруденция.

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

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

Родился в 1972 г.

В 1994 г. окончил факультет экономической географии МГУ им. М.В. Ломоносова, в 1999 г. получил диплом MBA в бизнес-школе INSEAD

Начал карьеру в сетевом рекламном агентстве BBDO. С 1995 по 1997 г. работал бренд-менеджером в MARS Inc. В период с 1997 по 1998 г. занимал должность менеджера по маркетингу в Pepsi-Cola. С 1999 по 2002 г. являлся партнером консалтинговой компании Booz Allen Hamilton в Лондоне, где курировал проекты в области маркетинга и стратегии. С 2003

года, до прихода в ОАО «МТС», работал в компании Vodafone сначала в должности начальника департамента международного маркетинга Vodafone Group, а впоследствии, коммерческим директором Vodafone Malta.

В 2007 г. приглашен в ОАО «МТС» на пост директора по маркетингу корпоративного центра.

С 2008 г. — Вице-президент по коммерческим вопросам ОАО «МТС».

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

Герчук Михаил Юрьевич



Дубовсков Андрей Анатольевич



Родился в 1966 г.

В 1993 г. окончил ВГИК им. С.А. Герасимова.

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

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

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

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

**Ибрагимов
Руслан
Султанович**


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

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

До прихода в ОАО «МТС» работал в Московской коллегии адвокатов «Ибрагимов, Каган и

партнеры». С 1997 по 2002 г. занимал должность директора-партнера, заместителя генерального директора, руководителя департамента налогового и юридического консультирования в компании «Топ-Аудит». С 1992 по 1996 г. работал в коммерческих банках, возглавляя юридические службы. Член Правления Некоммерческой организацией «Объединение корпоративных юристов России».

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

**Поповский
Александр
Валерьевич**


Родился в 1977 г.
В 1999 г. окончил Вятский государственный технический университет по специальности «Вычислительные машины, комплексы, системы и сети», инженер-системотехник. В 2002 г. – аспирантура того же университета по специальности «Системный анализ», в 2005 г. получил ученую степень кандидата технических наук в Московском авиационном институте, является участником программы Executive MBA London Business School.

С 1999 по 2001 г. работал начальником участка передачи сетей

электросвязи АО «Кировэлектросвязь». В апреле 2001 г. пришел в ОАО «МТС» на должность директора филиала ОАО «Мобильные Телесистемы» в городе Кирове. С июля 2004 г. – директор макрорегиона МТС «Поволжье–Северо-Запад». В июне 2007 г. назначен на должность директора макрорегиона МТС «Юг».

В 2008 г. был назначен на должность директора бизнес-единицы «МТС–Россия».

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

Родился в 1975 г.

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

Работу в ОАО «МТС» начал в июле 2004 г. в качестве финансового директора филиала макрорегиона «Урал» ОАО «МТС». С октября 2004 г. занял должность директора Департамента финансового планирования и анализа Финансового блока, КЦ Группы МТС, в марте 2007 г. – директор по контроллингу Блока финансов

и инвестиций. С августа 2008 г. возглавил Блок финансов и инвестиций.

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

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

**Корня Алексей
Валерьевич**


Родился в 1966 г.

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

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

В июне 2006 г. приглашен в ОАО «МТС» на должность директора департамента управления внешними ресурсами. В марте 2007 г. назначен временно исполняющим

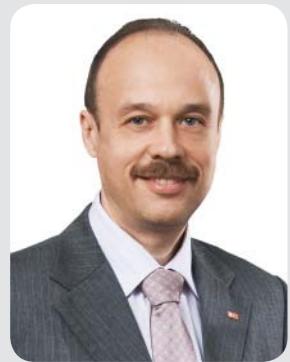
обязанности вице-президента, директора бизнес-единицы «МТС Зарубежные дочерние компании».

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

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

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

**Распопов Олег
Юрьевич**

**Никонов
Сергей
Борисович**


Родился в 1960 г.

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

Приглашен в ОАО «МТС» в июле 2006 г.

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

С 2003 по 2005 г. работал в должности заместителя

генерального директора ОАО «РОСНО», где руководил службами управления персоналом, административно-хозяйственной и внутреннего контроля.

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

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

Теребенин Андрей Борисович


Родился в 1962 г.

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

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

В 1999 г. стал партнером коммуникационного агентства «Треугольник Porter Novelli», с 2003 г. и до прихода в ОАО «МТС» занимал

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

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

Ушацкий Андрей Эдуардович



Родился в 1974 г.

В 1997 г. окончил Московский энергетический институт. В 2002–2004 гг. обучался по программе МВА для руководителей в Академии народного хозяйства при Правительстве РФ.

Работает в Компании с 1996 г., начав с должности специалиста службы радиорелейных линий, затем начальника

службы эксплуатации сети, директора департамента эксплуатации сети и заместителя директора бизнес-единицы «МТС Россия».

В апреле 2009 г. назначен вице-президентом ОАО «МТС» по технике.

В течение отчетного года член Правления владел обыкновенными именными акциями ОАО «МТС» в количестве 14 000 акций.

Родился в 1970 г.

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

Начал работу в ОАО «МТС» в мае 2006 г. на должности Директора по стратегическим проектам.

Шоржин Валерий Викторович



Родился в 1963 г.

В 1986 г. окончил МВТУ им. Н.Э. Баумана по специальности «Автоматические информационные устройства».

С 2003 по 2006 г. занимал различные руководящие должности в СЦС «Совинтел»

В период 2006–2008 гг. работал в ОАО «Фарлеп-Инвест» Директором по информационным

технологиям и информационному менеджменту, затем Главным техническим директором.

В 2008 г. приглашен в ОАО «МТС» на должность Директора по информационным технологиям Блок ИТ КЦ Группы МТС.

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

Хеккер Михаэль



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

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

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

За период с 1 января по 31 декабря 2009 года по решению Совета директоров были прекращены полномочия следующих членов Правления

- Богатырев Александр (решение Совета директоров принято 15.04.2009 г.)
- Гордон Синтия Эллисон (решение Совета директоров принято 05.02.2009 г.)

Общий размер вознаграждения, выплаченный членам Правления и Президенту Компании в 2009 г., составил 252 258 238 рублей.

Органы контроля за финансово-хозяйственной деятельностью

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

Ревизионная комиссия ОАО «МТС»

25 июня 2009 года на годовом общем собрании акционеров ОАО «МТС» членами Ревизионной комиссии избраны:

1. **Платошин Василий Васильевич**, гражданин Российской Федерации, 1965 г.р., занимает должность Главного бухгалтера, директора Департамента учета и отчетности Комплекса финансов и инвестиций ОАО «АФК «Система»;

2. **Попов Артем Евгеньевич**, гражданин Российской Федерации, 1979 г.р., занимает должность руководителя проектов Управления финансового планирования и бюджета Финансового департамента Комплекса финансов и инвестиций ОАО «АФК «Система».

3. **Фролов Дмитрий Евгеньевич**, гражданин Российской Федерации, 1971 г.р., занимает должность руководителя Комплекса внутреннего контроля и аудита ОАО «АФК «Система».

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

По результатам работы составлено заключение Ревизионной комиссии по отчетности ОАО «МТС» за прошедший 2009 год. По мнению Ревизионной

комиссии, проведенная ревизия дает достаточные основания для выражения мнения о том, что финансово-хозяйственная деятельность ОАО «МТС» за отчетный год осуществлялась во всех существенных аспектах в соответствии с действующим законодательством, настоящий Отчет и годовая финансовая отчетность ОАО «МТС» за 2009 год достоверно отражают финансовое положение Компании по состоянию на 31 декабря 2009 г. и результаты его финансово-хозяйственной деятельности за период с 1 января по 31 декабря 2009 г. включительно.

Аудитор ОАО «МТС»

25 июня 2009 г. на годовом общем собрании акционеров ОАО «МТС» в качестве аудитора Общества утверждено Закрытое акционерное общество «Делойт и Туш СНГ» (Место нахождения: 125047, Российская Федерация, Москва, ул. Лесная, д. 5), ОГРН 1027700425444, Лицензия № Е 002417 выдана 6 ноября 2002 г. Минфином России сроком на 5 лет, продлена приказом Минфина России от 31 октября 2007 г. № 676 сроком на 5 лет с 6 ноября 2007 г. за тем же номером. Свидетельство о членстве в Некоммерческом партнерстве «Аудиторская палата России» от 20 мая 2009 г. № 3026.

«Делойт», СНГ – одна из ведущих национальных аудиторских и консалтинговых фирм, предоставляющая услуги в области аудита, налогообложения, консалтинга и корпоративных финансов, использующая профессиональный опыт около

3000 сотрудников в 14 офисах в 9 странах региона. За высокое качество услуг и уникальную корпоративную культуру компания «Делойт» получила международное признание и многократно отмечалась наградами. По данным независимого исследования, проведенного изданием International Tax Review в 2009 г., компания «Делойт», СНГ победила в номинации «Компания года» в области налогового консультирования в России. По версии рейтинга 2009 World Tax журнала International Tax Review («Международное налоговое обозрение»), являющегося одним из самых авторитетных изданий в области международного налогообложения, из 52 юрисдикций, рассмотренных в исследовании, 47 налоговых подразделений «Делойта» занимают верхние строчки рейтинга. Международное информационно-аналитическое агентство Mergermarket присудило компании «Делойт», СНГ первое место в рейтинге финансовых консультантов по операциям средних размеров на российском рынке слияний и поглощений в 2008 г.

В 2006 году Kennedy Information присудила «Делойту» первое место среди международных фирм, предоставляющих услуги в области бизнес-консультирования (по объемам выручки). В отчете по управлению рисками организации, опубликованном уважаемой независимой аналитической компанией Forrester Research в 2006 году, компания «Делойт» был присвоен высший рейтинг.

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 сексуризации.

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 2009 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 2009 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 2009 года составил 88 746 000 рублей, без учета НДС и накладных расходов.

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, заместителя директора департамента, отдела проверок финансово-хозяйственной деятельности, отдела административного контроля и отдела оценки эффективности.

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, помочь в разработке решений и усовершенствований, обучении сотрудников в рамках проверяемых вопросов – по мере возможности и необходимости, в процессе выполнения проверок или в виде выполнения отдельных консультационных и образовательных проектов.

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

Департамент контроля ОАО «МТС»

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

Департамент контроля выполняет следующие основные функции:

- контроль за осуществлением финансово-хозяйственной деятельности подразделений ОАО «МТС», анализ их результатов;
- контроль за соблюдением финансовой дисциплины в ОАО «МТС» и выполнением решений органов управления; в том числе коллегиальных органов управления;
- контроль за соответствием внутренних документов и решений органов управления

ОАО «МТС» финансово-хозяйственным интересам Общества;

- контроль за соответствием соглашений Общества с третьими лицами финансово-хозяйственным интересам МТС;
- контроль за составлением и исполнением планов операционных и проектных работ;
- контроль за исполнением внутренних нормативных актов и бизнес-процессов;
- мониторинг эффективности и прозрачности системы управления в ОАО «МТС», в том числе выявление злоупотреблений со стороны исполнительных органов и должностных лиц ОАО «МТС»;
- контроль за исполнением поручений Президента ОАО «МТС»;
- проведение независимых расследований по поручению Президента и коллегиальных органов управления Общества;
- проведение независимых расследований по конфликтным ситуациям между различными подразделениями Общества;
- подготовка заключений по фактам нарушений, выносимых на дисциплинарную комиссию ОАО «МТС».

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

Департамент систем внутреннего контроля ОАО «МТС»

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

Департамент контроля выполняет следующие основные функции:

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

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

Комитет по аудиту при Совете директоров ОАО «МТС»

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

Комитет состоит не менее чем из двух членов. В состав Комитета могут входить только члены Совета директоров. Комитет по аудиту действует в соответствии с положением, утвержденным Советом директоров ОАО «МТС».

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 оценку 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 требованиями 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 2009 год

За последние несколько лет Группа МТС выросла из лидера одного регионального рынка Москвы в крупнейшего транснационального оператора, предоставляющего услуги 102,37 миллионам абонентов мобильного сектора в разных регионах и странах (включая абонентов компании СООО «Мобильные ТелеСистемы» в Республике Беларусь,

финансовые результаты которой не консолидируются в финансовую отчетность ОАО «МТС» по стандартам ГААП США).

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

Выручка по Группе



2008 год



2009 год

Основные финансовые показатели 2009 года (в млн долл. США)

Показатели	4 кв. 2009	4 кв. 2008	Изменение 4 кв. 2009/ 4 кв. 2008	3 кв. 2009	Изменение за квартал	2009 год	2008 год	Изменение за год
Выручка	2 719	2 811	-3%	2 620	4%	9 824	11 901	-17%
OIBDA	1 193	1 329	-10%	1 216	-2%	4 474	5 848	-24%
Маржа OIBDA	43,9%	47,3%	-3,4 п.п.	46,4%	-2,5 п.п.	45,5%	49,1%	-3,6 п.п.
Операционная прибыль	609	777	-22%	744	-18%	2 548	3 647	-30%
Маржа операционной прибыли	22,4%	27,7%	-5,3 п.п.	28,4%	-6,0 п.п.	25,9%	30,6%	-4,7 п.п.
Чистая Прибыль/ (Убыток)	-26	171	-115%	507	-105%	1 004	2 000	-50%



Консолидированная выручка снизилась на 17% в годовом исчислении до 9,824 млрд долл.

Консолидированный показатель OIBDA снизился на 24% по сравнению с 2008 годом до 4,474 млрд долл. (маржа OIBDA составила 45,5%)

Консолидированная чистая прибыль снизилась на 50% в годовом исчислении до 1,004 млрд долл.

Положительный чистый денежный поток Компании за 2009 год составил 1,071 млрд долл.

Структура выручки (в млн долл. США)*

Регион	4 кв. 2008	1 кв. 2009	2 кв. 2009	3 кв. 2009	4 кв. 2009	2008 год	2009 год	Изменение за год
Россия	2 248,1	1 695,8	1 926,9	2 148,9	2 259,5	9 495,9	8 031,1	-15%
Украина	353,9	243,2	258,2	283,6	263,8	1 662,0	1 048,8	-37%
Узбекистан	115,7	101,6	97,0	101,1	105,2	391,4	404,9	+3%
Туркменистан	33,2	32,6	37,7	43,1	47,4	131,4	160,8	+22%
Армения	65,0	55,1	52,7	59,0	54,5	256,6	221,3	-14%

* с учетом ретроспективной консолидации ОАО «КОМСТАР–OTC» за все раскрываемые периоды.

OIBDA (в млн долл. США)

Регион	4 кв. 2008	1 кв. 2009	2 кв. 2009	3 кв. 2009	4 кв. 2009	2008 год	2009 год	Изменение за год
Россия	1 121,3	780,3	929,9	1 008,3	1 013,9	4 857,1	3 732,4	-23%
Украина	142,0	103,4	116,3	136,5	116,0	759,3	472,3	-38%
Узбекистан	70,6	60,5	53,5	52,0	56,7	242,9	222,7	-8%
Туркменистан	20,5	18,2	17,0	25,7	30,2	77,5	91,0	+17%
Армения	31,9	29,1	29,5	32,9	27,2	136,3	118,8	-13%

Маржа OIBDA*

Регион	4 кв. 2008	1 кв. 2009	2 кв. 2009	3 кв. 2009	4 кв. 2009	2008 год	2009 год
Россия	49,9%	46,0%	48,3%	46,9%	44,9%	51,1%	46,5%
Украина	40,1%	42,5%	45,1%	48,1%	44,0%	45,7%	45,0%
Узбекистан	61,0%	59,5%	55,1%	51,4%	53,9%	62,1%	55,0%
Туркменистан	61,7%	55,8%	45,2%	59,5%	63,7%	59,0%	56,6%
Армения	49,1%	52,9%	55,9%	55,8%	50,0%	53,1%	53,7%

* с учетом ретроспективной консолидации ОАО «КОМСТАР–OTC» за все раскрываемые периоды.

Основные выводы



Эволюция стратегии и создание универсального оператора на рынке мобильных и фиксированных услуг связи в рамках реализации данной стратегии

Успешная реализация финансовой стратегии с привлечением дополнительного финансирования, а также снижение затрат на обслуживание долговых обязательств

Сохранение лидирующих позиций на операционных рынках за счет популярных предложений потребителям и высокого качества предоставляемых услуг

Обеспечение роста выручки от передачи данных по мере развития сети 3G, запуска новых инновационных услуг и продаж USB модемов

Внедрение программ по оптимизации и контролю над затратами с целью удержания рентабельности деятельности компании

Основные факторы риска

Основные факторы риска

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

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

Помимо России, мы присутствуем на рынках Украины, Узбекистана, Туркменистана, Белоруссии, Армении и 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. Экономики стран нашего присутствия подвержены влиянию мирового экономического спада и замедления развития мировой экономики, а также зависят от динамики цен на ресурсы на мировом рынке.

Телекоммуникационный рынок характеризуется быстрыми технологическими изменениями и отличается непрерывным появлением новых продуктов и услуг, что требует постоянного им соответствия. 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 и фиксированной 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 и фиксированной связи. Среди прочего, от успеха реализации данных инициатив зависит наше конкурентное положение, финансовые и операционные показатели.

В 2009 году доля продаж через контролируемые каналы ОАО «МТС» значительно возросла, в результате чего снизилась зависимость финансовых показателей от продаж через дилеров, которые продают продукты всех операторов связи. Однако значительная доля новых подключений

наших абонентов приходится на независимых дилеров, и наши финансовые показатели зависят от их лояльности.

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 и любая из наших дочерних компаний будет признана доминирующей в стране нашего присутствия, государство этой страны сможет накладывать определенные ограничения на нашу деятельность, тарифы на услуги связи и пропуск трафика, что может оказывать воздействие на наш бизнес, финансовое положение и операционные результаты. От возможности своевременно продлить права на используемые в настоящее время радиочастоты и получить новые зависит пропускная способность нашей сети и возможность ее расширения, что, среди прочего, важно для поддержания доли рынка по абонентам и доходам.

Мы держим основную массу нашей рублевой и валютной наличности в российских банках, в том числе в дочерних банках иностранных банков. Значительная часть наших расходов, затрат и финансовых обязательств, включая капитальные

затраты и заимствования номинированы в долларах США и/или евро, в то время как большая часть наших доходов выражена в местных валютах стран нашего присутствия. Ситуация на рынках нашего присутствия, включая стабильность банковской системы, инфляцию, изменение курса местных валют по отношению к доллару США и/или евро, влияет на наши операционные показатели и результаты деятельности.

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

Подробнее о рисках можно узнать в разделе «Item 3 – Key Information – D. Risk Factors» в ежегодном отчете ОАО «МТС» по форме 20-F, а также в ежеквартальном отчете ОАО «МТС» за 2009 год.

Кадровая и социальная политика



Кадровая и социальная политика

Труд и заработка плата

Списочная численность работников ОАО «МТС» по состоянию на декабрь 2009 года составила 22 262 человека.

На сегодняшний день в Компании действует конкурентоспособная система оплаты труда, состоящая из фиксированной и переменной частей. Сотрудникам Компании предоставляется пакет компенсаций и льгот, отвечающих практике рынка.

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 и политики позиционирования Компании относительно рынка оплаты труда. Программы социального характера, направленные на материальную поддержку сотрудников, предста- вляются вне зависимости от положения сотрудника в Компании.

Переменная часть представлена системой мотивации, предусматривающей четкие и прозрачные принципы установления целевых раз- меров премии и расчета ее

фактических значений на основе ключевых пока- зателей эффективности и индивидуальных задач, закрепленных в бонусных планах каждого работ-ника.

Система мотивации для работников, не заня- тых продажами и абонентским обслуживанием, была внедрена в ОАО «МТС» в 2007 году.

Она позволила Компании добиться следую- щих результатов:

- связать доход работника с индивидуальными результатами его деятельности и деятельности Компании в целом;
- мотивировать работника на достижение це- лей, поставленных перед Компанией, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспек- тиве.

В 2008 году аналогичные подходы были при- менены к системе мотивации для работников, за- нятых продажами и абонентским обслуживанием (ПАО). Базовые принципы – мотивация на дости- жение конкретного результата и максимальная корреляция размера премии и фактического ре- зультата для Компании. Отличительной особен-ностью системы ПАО является структура дохода с увеличенной переменной частью и большая час- тота выплат.

Также в Компании внедрены системы дополн- ительно поощрения сотрудников за инновацион-ные предложения по повышению эффективности работы организации.

В целях гибкого реагирования на изменения рыночной ситуации в 2009 году и сохранения лидирующего положения в условиях экономической нестабильности в Компании были проведены мероприятия, направленные на соответствие действующих систем оценки и мотивации изменившимся условиям:

- разработаны новые принципы ежегодной оценки персонала, позволившие повысить роль менеджеров в процессе оценки и повысить ее качество;
- изменены ключевые показатели эффективности системы мотивации для соответствия новым экономическим условиям.

Кроме того, в ОАО «МТС» был проведен детальный анализ рынка и практики ведущих

компаний по методам оптимизации затрат. На основании полученных данных были проведены мероприятия по оптимизации расходов на персонал, а также введен дополнительный контроль над затратами.

Благодаря проведенным в 2009 году мероприятиям удалось:

- увеличить эффективность расходов на персонал;
- сохранить для работников Компании текущий уровень оплаты труда при переориентации персонала на скорректированные цели;
- сохранить имидж привлекательного работодателя, нанимать и удерживать лучших работников.

Совершенствование организационной структуры ОАО «МТС» в 2009 году

Результат изменений	
30.01.2009 г.	
Реорганизация Коммерческого блока.	
Централизация маркетинговых функций бизнес-единицы «МТС Россия» и Корпоративного центра (на уровне Корпоративного центра) в части:	
<ul style="list-style-type: none"> • управления разработкой продуктов и услуг; • маркетингового планирования по Группе и бизнес-единицы «МТС Россия» и исполнения федерального маркетингового плана бизнес-единицы «МТС Россия»; • консолидации функций по разработке, производству и размещению федеральной рекламы; • консолидации функций в области маркетинговых исследований. 	<ul style="list-style-type: none"> • Оптимизация процессов согласования, запуска и анализа утвержденного федерального и региональных маркетинговых планов по всем сегментам и продуктам, упрощение процедуры для макрорегионов и сокращение сроки согласования. • Консолидация функции ценообразования по всем сегментам и продуктам в одном подразделении позволило обеспечить максимальную экономическую эффективность. • Организация единого центра коммерческой экспертизы позволила сократить дублирование функций на уровне бизнес-единицы «МТС Россия», а также обеспечить наиболее качественный анализ всех коммерческих показателей с необходимой периодичностью. • Упрощен процесс бюджетного планирования и анализа на уровне бизнес-единицы «МТС Россия».

29.04.2009 г.

Реорганизация Департамента корпоративного управления с целью повышения качества Корпоративного управления, на основе полученных рекомендаций S&P.

- Выделение специального подразделения с функцией Корпоративного Секретаря.

15.05.2009 г.

Проведена кластеризация регионов по следующим параметрам:

- доля в общей выручке всех макрорегионов;
- количество абонентов;
- население региона.

Все регионы разделены на 4 кластера, каждому из которых соответствует особая организационная структура.

- Оптимизация численности избыточного персонала в небольших Регионах, в том числе руководящего состава.
- Повышение уровня мотивации персонала к развитию Региона.

29.05.2009 г.

Проведены масштабные изменения в ИТ-подразделениях бизнес-единицы «МТС Россия».

- Сокращение общей численности персонала ИТ-подразделений бизнес-единицы «МТС-Россия» за счет оптимизации организационной структуры ИТ.
- Сформированы единые для ИТ бизнес-единицы «МТС-Россия» подразделения по взаимодействию с бизнесом и back office (в том числе централизация функций ИТ макрорегион «Центр», макрорегион «Москва» и бизнес-единицы «МТС Россия» на уровне бизнес-единицы «МТС Россия»).
- Созданы центры компетенций по биллингу и IN платформам.

05.06.2009 г.

Упразднены филиалы ОАО «МТС», которые являлись центрами макрорегионов: в г. Санкт-Петербург, в Краснодарском крае, в Приморском крае, в Новосибирской области, в Свердловской области, в г. Самаре и в г. Нижний Новгород.

- Существенное сокращение управленческих функций на уровне регионов.
- Исключение дублирования функций подразделений в регионах с макрорегионами.
- Повышение уровня вовлеченности руководителей макрорегионов в операционную деятельность регионов.

13.08.2009 г.

Проведена реорганизация Технического Блока с целью консолидации стратегического планирования и управления в Корпоративном Центре, операционных задач на уровне бизнес-единиц.

- Создание на уровне КЦ центра компетенции по стратегическому развитию технических решений, усиление позиции Технического Блока Корпоративного Центра в Группе МТС в части экспертных функций.
- Повышение процента реализации стратегических проектов Технического Блока по Группе МТС в срок и в рамках бюджета.
- Общее сокращение численности технических подразделений на всех уровнях.

29.10.2009 г.

Департамент по работе со стратегическими партнерами передан в прямое подчинение Президенту ОАО «МТС».

- Инициализация и осуществление контроля реализации проектов рамках партнерства с Vodafone во всех функциональных подразделениях Группы МТС от лица Президента ОАО «МТС».

01.11.2009 г.

Реорганизация Финансового блока ОАО «МТС» – объединение двух уровней управления финансовой функцией на уровне Корпоративного Центра и ликвидация финансовых подразделений в бизнес-единице «МТС Россия».

- Исключение дублирования функций на различных уровнях управления.
- Оптимизация общей численности персонала блока.
- Повышение эффективности и усиление ряда функций в соответствии с растущими потребностями бизнеса, в том числе за счет централизации (налоги, НСИ).
- Повышение эффективности коммуникаций с другими подразделениями (единая точка принятия всех финансовых решений).

31.12.2009 г.

Реорганизация Блока по управлению персоналом. Объединение двух уровней управления на уровне Корпоративного Центра и ликвидация HR подразделений в бизнес-единице «МТС Россия».

- Существенная оптимизация численности персонала, централизация функций управления персоналом на уровне Блока по управлению персоналом Корпоративного Центра.
- Исключение дублирования функций по управлению персоналом на разных уровнях.

Основные изменения организационной структуры ОАО «МТС» в 2009 году были направлены на оптимизацию численности персонала, в том числе управленческого на всех уровнях от регионов до Корпоративного Центра. Кроме того, целью изменения организационной структуры было повышение эффективности работы

функциональных подразделений за счет объединения уровней управления и исключения дублирования функций подразделений. Для этих целей, кроме крупных изменений, был проведен ряд локальных мероприятий по упразднению малочисленных подразделений, оптимизации норм управляемости.

Повышение квалификации персонала Компании

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

Система обучения в Группе МТС



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

Основная цель функции «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, создать ресурс знаний и навыков для кадрового резерва в будущем, а также самообучающуюся среду, где каждый руководитель и каждый сотрудник заинтересован в развитии и вовлечен в процессы создания, сохранения и преумножения знаний и навыков в компании.

Обучение и повышение квалификации персонала производится посредством следующих форм и методов

- **Интеграционное обучение.** Компания проводит единые централизованные вводные курсы для всех новых сотрудников, цель которых — понимание бизнеса и 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, закрепленным

во внутренних нормативных документах. По новой внедряемым процессам проводятся функциональные семинары.

- **Профессиональное обучение.** В Компании осуществляется системное профессиональное обучение, направленное на обеспечение постоянного развития профессиональных знаний и навыков персонала. Нормативы и содержание программ обучения, а также нормативы по участию сотрудников в профессиональных конференциях задаются в соответствии с требованиями позиций, а также в соответствии с требованиями к профessionальным знаниям сотрудников. Планирование профессионального обучения осуществляется на основе результатов аттестации профессиональных знаний, итогов годовой оценки и в соответствии с потребностями конкретного подразделения. Этот компонент системы обучения занимает наибольший объем по количеству мероприятий и сотрудников, вовлеченных в обучение. Профессиональное обучение сотрудников, непосредственно работающих с клиентами, осуществляется преимущественно внутренними ресурсами по единым стандартам (с учетом территориальных особенностей).
- Развитие управленческих компетенций менеджеров. В основе системы находится концепция целевого и модульного обучения для менеджеров. Целевые программы являются обязательными для выделенных категорий менеджеров, модульные программы формируются по результатам ежегодной оценки компетенций руководителей. Особое внимание уделяется обучению руководителей методам управления персоналом (отбор, оценка, грейдирование, развивающая обратная связь, создание индивидуальных планов развития, наставничество, мотивирование сотрудников и др.) и взаимодействию с подчиненными на основе единых корпоративных стандартов. Важной целью управленческого обучения, помимо формирования единого подхода к управлению у руководителей, является мотивация и удержание

руководителей Компании. Направление и содержание программ обучения руководителей определяются стратегией развития Компании, бизнес-задачами подразделений и уровнем развития компетенций руководителей по итогам оценки.

- **Обучение кадрового резерва.** В основе системы обучения кадрового резерва лежат индивидуальные планы развития каждого сотрудника, входящего в Группу кадрового резерва. Программы обучения формируются индивидуально в соответствии с результатами оценочных мероприятий и уровнем развития компетенций. Для Президентского кадрового резерва Компании проводится уникальная модульная программа, совмещающая мини-MBA и бизнес-симуляцию в области Телеком — Академия успеха.

Обучение и повышение квалификации персонала производится посредством следующих форм и методов

- **Самообразование.** В Компании созданы условия для самообразования сотрудников. Создана внутренняя библиотека литературы по компетенциям. Действует ресурс Смарт-книга, также помогающий сотруднику самостоятельно развивать необходимые компетенции.
- **Очные тренинги, семинары.** При проведении подобного рода тренингов и семинаров активно задействуется внутренний ресурс, разрабатываются внутренние тренинги, готовятся внутренние тренеры.
- **Посттренинговое сопровождение.** Проведение follow up семинаров, Ворк шопов по проблематике пройденного тренинга с целью закрепления знаний и навыков у сотрудников и обсуждения вопросов применения полученных знаний на практике.
- **Дистанционное обучение.** Дистанционные формы обучения активно используются Компанией по всем видам обучения. Теоретические курсы проводятся преимущественно в
- **Дистанционном формате.** Дистанционные методы также активно используются для оценки эффективности обучения: тестирование знаний по итогам обучения, оценки удовлетворенности программами обучения.
- **Обучение на рабочем месте** рассматривается в качестве приоритетного и наиболее эффективного метода. Одной из главных задач руководителя любого уровня является профессиональный рост его подчиненных.
- **Мастер-классы от топ-менеджеров Компании.** Топ-менеджеры Компании активно принимают участие в обучении и развитии персонала Компании. В Компании на регулярной основе проводятся мастер-классы ключевых руководителей Компании, задачей которых является донесение до персонала основных целей Компании, стратегии Компании, а также обсуждение ключевых проектов. На данных мастер-классах топ-менеджеры также имеют возможность получить обратную связь от сотрудников и обсудить возможные изменения в своих процессах. Все мастер-классы записываются на видео, создается дистанционный курс и выкладывается в Систему дистанционного тестирования и обучения персонала, таким образом, у каждого сотрудника Компании есть возможность ознакомиться с данным материалом, задать свои вопросы и получить ответы.
- **Долгосрочное развитие кадрового резерва** является одним из ключевых элементов, обеспечивающих реализацию стратегии Компании. Руководители в сотрудничестве с Подразделением по работе с персоналом формируют долгосрочные индивидуальные планы развития (ИПР) для кадрового резерва, контролируют их реализацию и ведут персональную работу с такими сотрудниками, их руководителями и наставниками. Компания создает условия, позволяющие перспективным лидерам управлять собственной карьерой.
- **Ротация персонала и развивающие назначения** рассматриваются в качестве эффективного

инструмента развития, обучения и удержания перспективных сотрудников. Механизм ротации активно применяется для развития резервистов.

- **Специальные задания, проекты.** Данная форма развития активно используется в Компании для развития сотрудников Кадрового резерва в рамках индивидуальных планов развития.
- **Другие.**

Внутренние курсы обучения в МТС на 31 декабря 2009 г.

На 31 декабря 2009 года в Компании разработано 54 внутренних курса обучения. Из них:



- профессиональное обучение – 10 курсов;
- коммуникативное обучение – 26 курсов;
- интеграционное обучение – 12 курсов;
- управленическое обучение – 6 курсов

На конец 2009 года в Компании также разработаны и внедрены целевые и модульные программы для менеджеров, создан институт внутренних тренеров, утвержден стандарт обучения и сертификации штатных и корпоративных тренеров, утвержден регламент планирования и организации обучения сотрудников, утвержден регламент проведения аттестации профессиональных знаний, внедрена распределенная система дистанционного тестирования и обучения персонала, разработана программа обучения менеджеров и кадрового резерва, внедрена модульная программа развития для Президентского кадрового резерва – Академия успеха, за 2009 год прошли обучение 32 сотрудника из президентского кадрового резерва. Внедрена распределенная Система дистанционного тестирования и обучения персонала (СДТО). В настоящее время в СДТО разработано и реализуется 97 дистанционных курсов обучения и 327 профессиональных тестов.

Разработана и запущена система обучения сотрудников коммерческого блока – Академия маркетинга. Разработана и реализована программа повышения клиентоориентированности. Запущен проект «Мастер-классы от Топ-менеджеров». Разработан и запущен проект «Внедрение коучингового стиля управления в Группе МТС».

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

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

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

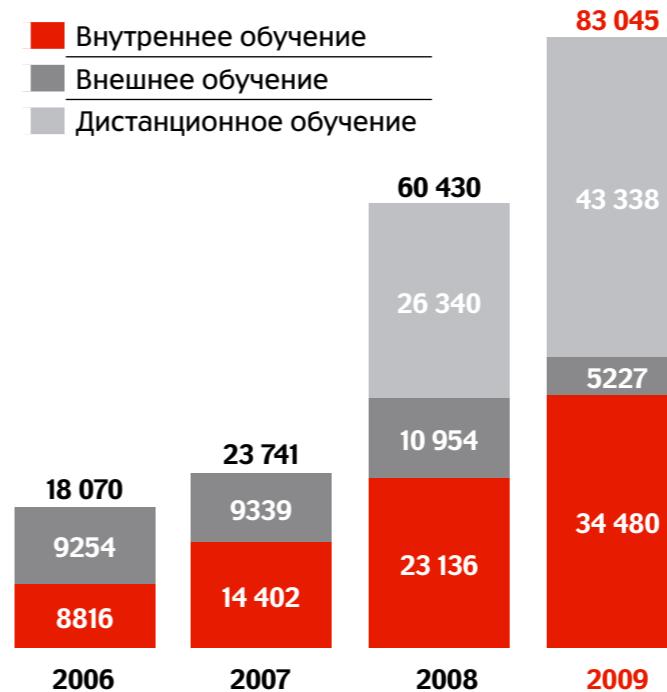
Критериями направления на программы развития управленческих компетенций являются результаты оценки управленческих компетенций, формирование индивидуального плана развития и формирование целевых приоритетных для группы программ обучения по результатам анализа оценки компетенций по ОАО «МТС» в целом.

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

Динамика обучения в 2006–2009 гг.

	2006	2007	2008	2009
Количество обученных сотрудников (всего)	18 070	23 741	60 430	83 045
Количество реализованных программ (всего)	2907	3311	4174	3460

Динамика количества обученных сотрудников

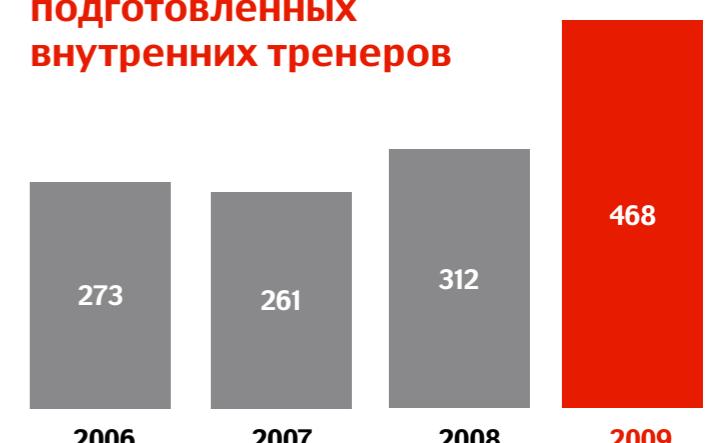


Динамика количества реализованных программ



По сравнению с 2008 годом в 2009 году количество реализуемых программ сократилось на 18% за счет унификации корпоративных программ обучения и стандартизации курсов, вместе с этим количество обученных сотрудников увеличилось на 37%, преимущественно за счет внутреннего обучения, развития института внутренних тренеров, активного вовлечения топ-менеджеров и руководителей в создание, проведение и поддержку программ обучения, а также за счет развития Системы дистанционного тестирования и обучения (СДТО) Группы МТС.

Динамика количества подготовленных внутренних тренеров



Выстроенный в Компании институт внутренних тренеров позволил не только сохранить эффективность работы системы обучения в Группе в кризисный 2009 год, но и значительно оптимизировать затраты на внешних провайдеров. Экономия за счет внутреннего обучения в ОАО «МТС» составляет более 8 млн долл.

Система обучения, построенная в Компании, отвечает потребностям бизнеса и влияет на достижение ее стратегических целей. Уровень удовлетворенности программами обучения в 2009 году по результатам анкет обратной связи (считываются анкеты со средним баллом равным или более 8 (по 10-балльной шкале) по отношению к общему количеству анкет) – 95,6%. Уровень удовлетворенности обучением по сравнению с 2008 годом повысился на 2,3%, что говорит о высокой эффективности программ обучения.

Социальная политика Компании

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

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

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

Компания строит свою стратегию развития в соответствии с запросами общества и потребителей, ее главной целью является повышение качества жизни человека. Под качеством жизни ОАО «МТС» понимает совокупность социально-экономических или иных критериев, отражающих уровень и степень достигнутого благосостояния человека в различных сферах его жизнедеятельности как основного условия устойчивого социального развития гражданского общества и личности.

Принципы и стратегия корпоративной социальной ответственности в ОАО «МТС»

Ключевые принципы ведения социально ответственного бизнеса ОАО «МТС» направлены на обеспечение устойчивого развития Компании, роста ее благосостояния и формирования конкурентоспособной экономики. Эти принципы были сформулированы с учетом ожиданий заинтересованных сторон, носят долгосрочный характер и способствуют последовательной реализации стратегии развития ОАО «МТС».

Ответственное ведение бизнеса

ОАО «МТС» реализует принцип ответственного ведения бизнеса. Компания планирует и реализует свои действия и активности таким образом, чтобы они способствовали переменам в обществе, улучшили социальный климат, снижали социальную напряженность и стимулировали развитие общества. Для ОАО «МТС» социальная ответственность – это активная позиция и посильное содействие обществу, государству и конкретному человеку там, где у Компании есть возможность его оказать.

Ответственность оператора связи

ОАО «МТС», являясь крупнейшим оператором мобильной связи в России и странах СНГ, главной своей задачей видит предоставление всем потребителям качественных, инновационных и доступных продуктов и услуг связи. Ответственность ОАО «МТС» как оператора связи, в частности, заключается в том, чтобы обеспечивать высокий уровень качества предоставляемых услуг за справедливую цену, расширять зону покрытия сети и развивать новые доступные и социально значимые телекоммуникационные технологии. Принимая эту ответственность, ОАО «МТС» реализует конкретные социальные инициативы. Одна из них – разработка и предоставление социально

ориентированных тарифов, учитывающих непосредственные запросы отдельных слабозащищенных в социальном плане групп. В частности, тариф «Заботливый» создан специально для старшего поколения, а услуга «Мир SMS», включающая пакет SMS по специальной льготной цене, ориентирована на слабослышащих людей, для которых обмен короткими текстовыми сообщениями с мобильных телефонов – едва ли не единственная возможность удаленного общения.

Равные возможности

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

Компания ОАО «МТС» стремится к тому, чтобы новейшие технологии стали неотъемлемой частью современного общества. Мы убеждены, что повышение уровня информатизации населения напрямую способствует улучшению качества жизни людей, запускает процессы интеграции общества в мировое социокультурное пространство. В этой связи особую актуальность приобретают вопросы обеспечения равного доступа к современным технологиям всех жителей России, а также внедрения новейших телекоммуникационных технологий в сфере образования. С этой целью в течение 2009 года ОАО «МТС» реализовывала образовательный проект «Урок мобильной грамотности», в рамках которого более 2000 учащихся начальных классов средних общеобразовательных школ России, Туркменистана, Украины и Беларусь познакомились с помощью сотрудников ОАО «МТС» с возможностями мобильной связи, узнали об истории ее развития, изучили основы мобильного этикета.

Инновации

Мы считаем, что достичь целей в области улучшения качества жизни возможно за счет

совместного и широкого внедрения инновационных технологий, продуктов и сервисов. Распространение инноваций, их использование в повседневной жизни способствуют формированию инновационного типа мышления, что, в свою очередь, стимулирует развитие общества, содействует росту экономики, способствует интеграции страны в мировое сообщество, а также формирует успешное общество будущего.

Содействие росту экономики и благосостояния общества

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

Деятельность ОАО «МТС», крупнейшего оператора сотовой связи в России и странах СНГ, направлена на развитие высокотехнологического сегмента экономики и рост инвестиционной привлекательности страны. Телекоммуникационная отрасль – значимая составляющая экономики и драйвер экономического роста. В странах присутствия ОАО «МТС» сегмент мобильной связи растет опережающими темпами и при этом обеспечивает рост всей экономики.

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

Ответственность перед государством

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

Долгосрочные инвестиции

Мы рассматриваем инвестиции в развитие социальной сферы как долгосрочные инвестиции,

которые не только способствуют развитию общества, но и создают основу для устойчивого развития компании.

Нацеленность на результат

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

Информационная открытость

Необходимым условием эффективной реализации социальной политики мы считаем постоянный диалог с представителями заинтересованных сторон. Компания ОАО «МТС» открыта для такого диалога и заинтересована в нем. Являясь публичной компанией, мы информируем общественность об аспектах своей деятельности в соответствии с правилами российского законодательства и международными нормами, предусмотренными для публичных компаний. В качестве основного инструмента информирования общественности о социальной деятельности ОАО «МТС» мы ввели практику ежегодных социальных отчетов, которые публикуются в открытом доступе на информационных ресурсах компании. В 2009 году опубликован первый в истории Группы МТС социальный отчет.

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

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

Политика благотворительности

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

Приоритетными являются проекты, направленные на повышение качества жизни общества.

Мы нацелены на долгосрочные проекты в области благотворительности, способствующие решению наиболее острых социальных проблем, охватывающие максимально широкие слои населения и соответствующие приоритетам государства в области социальной политики.

С точки зрения географии проектов в области благотворительности мы заинтересованы в проектах, которые могут быть реализованы максимально широко, как в рамках страны, так и в рамках всех стран, где ОАО «МТС» осуществляет свою деятельность.

В соответствии с социальной политикой ОАО «МТС» мы заинтересованы в реализации проектов, направленных на формирование равных условий и возможностей для жителей удаленных регионов и крупных центров.

Мы считаем, что современные инновационные технологии оказывают существенный вклад в улучшение качества жизни и способствуют реализации потенциала личности, поэтому для нас приоритетными являются благотворительные проекты, в рамках которых наши технологии, продукты и сервисы способствуют решению данной задачи.

С точки зрения наиболее острых на сегодняшний день социальных проблем мы считаем, что обществом наиболее востребованы благотворительные проекты, направленные на улучшение здоровья, а также проекты, способствующие гармоничному развитию подрастающего поколения. Активная социальная позиция бизнеса в решении этих проблем способствует формированию гармоничного и успешного общества будущего.

Мы открыты к сотрудничеству с федеральными и региональными органами власти,

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

Кодекс этических норм и делового поведения сотрудников ОАО «МТС»

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

Кодекс гарантирует сотрудникам ОАО «МТС»:

- свободу от какой-либо дискриминации. Прием на работу, повышение квалификации, повышение по службе, дисциплинарные меры и т.п. осуществляются вне зависимости от пола, расы, национальности, языка, происхождения, возраста, места жительства, религии, политических убеждений, принадлежности или не-принадлежности к общественным объединениям, социальному и должностному положению работника;
- защиту от дискриминационного поведения по отношению к ним, пренебрежительного отношения или других форм притеснения;
- безопасные условия труда;
- стремление компании снижать влияние деятельности на окружающую среду;

- соблюдение всех государственных норм в отношениях работодатель–сотрудник;
- справедливое и беспристрастное решения всех спорных вопросов руководством компании.

В то же время Кодекс определяет следующие моменты:

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

Охрана окружающей среды

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

ОАО «МТС» стремится на собственном примере привлечь внимание бизнеса, а также широкой общественности к проблемам экологии. С этой целью во многих российских регионах проводятся экологические субботники под эгидой ОАО «МТС», принять участие в которых, помимо сотрудников компании, может любой желающий. В Армении компания ОАО «МТС» является долгосрочным партнером Фонда сохранения природы и культуры Армении.



Взаимодействие с заинтересованными сторонами

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

Деятельность компании ОАО «МТС» в области раскрытия информации и взаимодействия с акционерами определяется требованиями Комиссии по ценным бумагам и биржам США, Нью-Йоркской фондовой биржи, российского законодательства, Устава и внутренними регламентами компании. Мы практикуем строгий и тщательный подход к подготовке финансовой отчетности, что гарантирует высокий уровень публичного раскрытия информации.

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

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

ОАО «МТС» в своей деятельности нацелена на предоставлении равных возможностей всем

акционерам как в области своевременного доступа к информации, так и в области защиты их прав.

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

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

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

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

Президент
ОАО «Мобильные ТелеСистемы»

Главный бухгалтер
ОАО «Мобильные ТелеСистемы»

М.В. Шамолин

И.Р. Борисенкова

Дополнительная информация о Компании

Информация об ОАО «МТС»

Место нахождения ОАО «МТС»: Российская Федерация, 109147, г. Москва, ул. Марксистская, д. 4
Тел.: (495) 911-65-65
Факс: (495) 911-65-99
Адрес электронной почты: info@mts.ru
Адрес страницы в сети «Интернет»: www.mts.ru.

Информация о подразделении по связям с инвесторами

Место нахождения подразделения по связям с инвесторами: Российская Федерация, 109004, г. Москва, ул. Воронцовская, д. 5, стр. 2
Тел.: (495) 911-65-53
Факс: (495) 911-65-88
Адрес электронной почты: ir@mts.ru

Организация, осуществляющая учет прав на ценные бумаги

ОАО «Регистратор НИКойл»
Почтовый адрес: 125993 г. Москва, 3-ая улица Ямского поля, д. 28
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



MTC