



# ОАО «Мобильные ТелеСистемы»

**Выпуск неконвертируемых купонных документарных облигаций на предъявителя серии 03 с обязательным централизованным хранением на сумму 10 000 000 000 (десять миллиардов) рублей со сроком погашения в 3 640-й (три тысячи шестьсот сороковой) день с даты начала размещения**

выпускаемых Открытым акционерным обществом "Мобильные ТелеСистемы",  
обеспеченных поручительством Общества с ограниченной ответственностью  
"Мобильные ТелеСистемы - Капитал"

Открытое акционерное общество "Мобильные ТелеСистемы", учрежденное в соответствии с законодательством Российской Федерации (далее - ОАО "МТС", "Эмитент"), осуществляет размещение процентных неконвертируемых купонных документарных облигаций на предъявителя серии 03 с обязательным централизованным хранением номинальной стоимостью 1 000 (одна тысяча) рублей каждая в количестве 10 000 000 (десять миллионов) штук с двадцатью купонными периодами и сроком погашения в 3 640-й (три тысячи шестьсот сороковой) день с даты начала размещения, обеспеченных поручительством Общества с ограниченной ответственностью "Мобильные ТелеСистемы - Капитал" (далее - ООО "Мобильные ТелеСистемы - Капитал", "Поручитель") на сумму номинальной стоимости выпуска облигаций, составляющей 10 000 000 000 (десять миллиардов) рублей, и совокупного купонного дохода по облигациям (далее - "Облигации"), в соответствии с Решением о выпуске ценных бумаг и Проспектом ценных бумаг, зарегистрированными решением Федеральной службы по финансовым рынкам (далее - "ФСФР") от 27.12.07 г. (далее - "Решение о выпуске ценных бумаг" и "Проспект ценных бумаг", соответственно) с присвоением Облигациям государственного регистрационного номера 4-03-04715-А. Процентная ставка по первому купону устанавливается на конкурсе по определению процентной ставки по первому купону (далее - "Конкурс") в процентах годовых в дату начала размещения Облигаций на торгах, проводимых Закрытым акционерным обществом "Фондовая Биржа "ММВБ" (далее - "Биржа", "ФБ ММВБ"). Конкурс проводится в соответствии с Решением о выпуске ценных бумаг и Проспектом ценных бумаг, а также согласно регламенту и правилам Биржи, действующими на дату размещения Облигаций. Размещение Облигаций будет проведено с включением Облигаций в котировальный список "В". Ставка первого купона фиксируется на срок до первой оферты или на весь срок обращения в зависимости от принятия решения о проведении досрочного выкупа Облигаций. Доход, полученный Эмитентом в результате размещения Облигаций, будет использован им для общекорпоративных целей, в том числе для финансирования инвестиционных программ. Выпуск всех Облигаций оформляется одним сертификатом (далее - "Сертификат"), подлежащим обязательному централизованному хранению в НДЦ (далее - также "Депозитарий"). Выдача отдельных сертификатов Облигаций на руки владельцам Облигаций не предусмотрена. Владельцы Облигаций не вправе требовать выдачи сертификатов на руки. Учет и удостоверение прав на Облигации, учет и удостоверение передачи Облигаций, включая случаи обременения Облигаций обязательствами, осуществляется НДЦ, выполняющим функции Депозитария, и депозитариями, являющимися депонентами по отношению к НДЦ (далее именуемые совместно - "Депозитарии"). Права собственности на Облигации подтверждаются выписками по счетам депо, выдаваемыми НДЦ и Депозитариями - депонентами НДЦ держателям Облигаций.

**Ц Е Н А Р А З М Е Щ Е Н И Я**  
**100 (сто) процентов от номинала**

## ОРГАНИЗАТОРЫ

**ГПБ (ОАО)      ЗАО «Райффайзенбанк»      ЗАО ИК «Тройка Диалог»**

**Информационный меморандум**

## Ограничение ответственности

ИНФОРМАЦИЯ, ПРЕДСТАВЛЕННАЯ В МЕМОРАНДУМЕ, КРАТКО ОПИСЫВАЕТ ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ И СТРУКТУРУ ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ («ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ВЫПУСКА»). ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ПОЛНОСТЬЮ СОДЕРЖАТСЯ В ПРОСПЕКТЕ ЦЕННЫХ БУМАГ, КОТОРЫЙ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО ФИНАНСОВЫМ РЫНКАМ. ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЯ ОБ ИНВЕСТИРОВАНИИ В ОБЛИГАЦИИ ИНВЕСТОРЫ ДОЛЖНЫ САМОСТОЯТЕЛЬНО ОЗНАКОМИТЬСЯ С ПРОСПЕКТОМ ЦЕННЫХ БУМАГ.

ИНФОРМАЦИЯ, ИСПОЛЬЗУЕМАЯ В МЕМОРАНДУМЕ, ПРЕДОСТАВЛЕНА ОАО «МТС» (ДАЛЕЕ – «МТС», ОАО «МТС»). ОРГАНИЗАТОРЫ ИЛИ ИХ ПРЕДСТАВИТЕЛИ ИЛИ ЛИЦА, АФФИЛИРОВАННЫЕ С НИМИ И/ИЛИ КОМПАНИЯМИ, ПРЕДОСТАВИВШИМИ ИНФОРМАЦИЮ, НЕ ПРОВОДИЛИ ПРОВЕРКУ ТОЧНОСТИ И ПОЛНОТЫ ИНФОРМАЦИИ, СОДЕРЖАЩЕЙСЯ В МЕМОРАНДУМЕ. ОРГАНИЗАТОРЫ НЕ НЕСУТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПОЛНОТУ И/ИЛИ ТОЧНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ, ПРЕДОСТАВЛЕННОЙ ОАО «МТС». ДАННЫЙ МАТЕРИАЛ И СОДЕРЖАЩИЕСЯ В НЕМ СВЕДЕНИЯ НОСЯТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ИНФОРМАТИВНЫЙ ХАРАКТЕР И НЕ МОГУТ РАССМАТРИВАТЬСЯ В КАЧЕСТВЕ ОФЕРТЫ.

НЕКОТОРЫЕ ЗАЯВЛЕНИЯ В ИНФОРМАЦИОННОМ МЕМОРАНДУМЕ МОГУТ СОДЕРЖАТЬ ПРОГНОЗЫ ИЛИ ИНЫЕ ОЦЕНОЧНЫЕ УТВЕРЖДЕНИЯ В ОТНОШЕНИИ ПРЕДСТОЯЩИХ СОБЫТИЙ ИЛИ БУДУЩИХ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОАО «МТС» В СООТВЕТСТВИИ С ПОЛОЖЕНИЯМИ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО АКТА США О ЦЕННЫХ БУМАГАХ ОТ 1995 Г. ТАКИЕ УТВЕРЖДЕНИЯ СОДЕРЖАТ СЛОВА «ОЖИДАЕТСЯ», «ОЦЕНИВАЕТСЯ», «НАМЕРЕВАЕТСЯ», «БУДЕТ», «МОГ БЫ», ИХ ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ ФОРМЫ ИЛИ ДРУГИЕ ПОДОБНЫЕ ВЫРАЖЕНИЯ. ЭТИ ЗАЯВЛЕНИЯ ЯВЛЯЮТСЯ ТОЛЬКО ПРЕДПОЛОЖЕНИЯМИ, И РЕАЛЬНЫЙ ХОД СОБЫТИЙ ИЛИ РЕЗУЛЬТАТЫ МОГУТ СУЩЕСТВЕННО ОТЛИЧАТЬСЯ ОТ ЗАЯВЛЕННЫХ. ЭМИТЕНТ И ОРГАНИЗАТОРЫ НЕ НАМЕРЕНЫ ПЕРЕСМАТРИВАТЬ ЭТИ ЗАЯВЛЕНИЯ С ЦЕЛЬЮ СООТНЕСЕНИЯ ИХ С РЕАЛЬНЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ. ЭМИТЕНТ И ОРГАНИЗАТОРЫ АДРЕСУЮТ ВАС К ДОКУМЕНТАМ, КОТОРЫЕ ЭМИТЕНТ НАПРАВЛЯЕТ В КОМИССИЮ США ПО ЦЕННЫМ БУМАГАМ И БИРЖАМ, В ТОМ ЧИСЛЕ 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 ОТ ПРОЕКТОВ И ПРОГНОЗОВ. ОНИ ВКЛЮЧАЮТ В СЕБЯ: ВОЗМОЖНЫЕ КОЛЕБАНИЯ КВАРТАЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ, УСЛОВИЯ КОНКУРЕНЦИИ, ЗАВИСИМОСТЬ ОТ РАЗВИТИЯ НОВЫХ УСЛУГ И СТРУКТУРЫ ТАРИФОВ, БЫСТРЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ И ПОЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ, СТРАТЕГИЮ ПРИОБРЕТЕНИЯ, РИСК, СВЯЗАННЫЙ С ИНФРАСТРУКТУРОЙ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ, РИСК РАБОТЫ В РОССИИ И СНГ, КОЛЕБАНИЯ КОТИРОВОК АКЦИЙ, РИСК, СВЯЗАННЫЙ С ФИНАНСОВЫМ УПРАВЛЕНИЕМ, А ТАКЖЕ ПОЯВЛЕНИЕ ДРУГИХ ФАКТОРОВ РИСКА.

ИНФОРМАЦИЯ, СОДЕРЖАЩАЯСЯ В ИНФОРМАЦИОННОМ МЕМОРАНДУМЕ, НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ИСЧЕРПЫВАЮЩЕЙ. ЛЮБОЕ ЛИЦО, РАССМАТРИВАЮЩЕЕ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИОБРЕТЕНИЯ ОБЛИГАЦИЙ, ДОЛЖНО ПРОВЕСТИ СВОЙ СОБСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ЭМИТЕНТА, ПОРУЧИТЕЛЯ И ОСНОВНЫХ УСЛОВИЙ НА ОСНОВЕ ИНФОРМАЦИИ, СОДЕРЖАЩЕЙСЯ В ПРОСПЕКТЕ ЦЕННЫХ БУМАГ, ПУБЛИКУЕМОМ НА САЙТЕ ОАО «МТС» [WWW.MTS.RU](http://WWW.MTS.RU).

ОРГАНИЗАТОРЫ НЕ БЕРУТ НА СЕБЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПО АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОЙ И/ИЛИ ДРУГОЙ ИНФОРМАЦИИ ОБ ЭМИТЕНТЕ И ПОРУЧИТЕЛЕ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ. СОТРУДНИКИ ОРГАНИЗАТОРОВ НЕ УПОЛНОМОЧЕНЫ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ ИНФОРМАЦИЮ, ОТНОСЯЩУЮСЯ К ЭМИТЕНТУ И/ИЛИ ОБЛИГАЦИЯМ И НЕ СОДЕРЖАЩУЮСЯ В МЕМОРАНДУМЕ.

ДАТА, УКАЗАННАЯ НА ПЕРВОЙ СТРАНИЦЕ МЕМОРАНДУМА, НЕ ОЗНАЧАЕТ, ЧТО ИНФОРМАЦИЯ, СОДЕРЖАЩАЯСЯ В МЕМОРАНДУМЕ, ЯВЛЯЕТСЯ ПОЛНОЙ И/ИЛИ ТОЧНОЙ НА ЭТУ ДАТУ. ОРГАНИЗАТОРЫ И ЭМИТЕНТ НЕ БЕРУТ НА СЕБЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО ОБНОВЛЯТЬ ИНФОРМАЦИЮ, СОДЕРЖАЩУЮСЯ В МЕМОРАНДУМЕ.

## Содержание

<b>КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ ЭМИТЕНТЕ.....</b>	<b>3</b>
Эмитент.....	3
Финансовые показатели Группы.....	4
Источники инвестиционной привлекательности .....	5
<b>ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ.....</b>	<b>6</b>
<b>ЦЕЛИ ЭМИССИИ ОБЛИГАЦИЙ.....</b>	<b>8</b>
<b>СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ .....</b>	<b>9</b>
<b>ЮРИДИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА И АКЦИОНЕРЫ .....</b>	<b>11</b>
<b>КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА .....</b>	<b>13</b>
Государственное регулирование российской телекоммуникационной отрасли .....	13
Государственное регулирование украинского рынка сотовой связи.....	17
Мировой рынок сотовой связи .....	18
Рынок сотовой связи РФ.....	20
Тенденции развития рынка сотовой связи .....	22
Ключевые игроки.....	23
Конкурентные преимущества.....	25
<b>МЕНЕДЖМЕНТ И СОТРУДНИКИ .....</b>	<b>27</b>
<b>ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ .....</b>	<b>35</b>
История развития .....	35
Лицензии .....	36
Технологии.....	37
Показатели операционной деятельности .....	40
Продукты и услуги.....	42
Маркетинг и продажи .....	46
<b>КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ .....</b>	<b>49</b>
<b>ИНФОРМАЦИЯ О ФИНАНСОВОМ СОСТОЯНИИ ГРУППЫ «МТС» .....</b>	<b>50</b>
Кредитные рейтинги .....	50
Финансовые результаты деятельности Группы .....	51
Балансовые показатели Группы .....	55
<b>ФАКТОРЫ РИСКА .....</b>	<b>59</b>
Страновые и региональные риски .....	59
Отраслевые риски .....	61
Риски Эмитента .....	62
<b>ОПИСАНИЕ ОБЛИГАЦИЙ.....</b>	<b>66</b>
<b>НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ .....</b>	<b>81</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Лицензии Группы на 31.05.08 г. ....</b>	<b>86</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ 2. Финансовая отчетность по US GAAP ОАО «МТС» за 2006-2007 гг. ....</b>	<b>89</b>

## Краткая информация об эмитенте

### Эмитент

Эмитентом настоящего облигационного займа выступает ОАО «Мобильные ТелеСистемы» (далее – «Эмитент», «МТС»). По состоянию на 31.05.08 г. крупнейшим акционером ОАО «МТС» являлось ОАО АФК «Система», которое владело 54,3% голосующих акций. На ту же дату 45,7% акций ОАО «МТС» находились в свободном обращении.

МТС является крупнейшим оператором мобильной связи в РФ и СНГ по числу абонентов. На 31.03.08 г. деятельность Группы<sup>1</sup> велась в 84 регионах РФ, а также на всей территории Армении, Беларуси<sup>2</sup>, Украины, Узбекистана и Туркменистана. Совокупная абонентская база Группы на конец 1 кв. 2008 г. составила около 89 млн. человек<sup>3</sup> (более 40% населения РФ и Украины).

Стратегия Группы направлена на обеспечение роста бизнеса за счет укрепления позиции лидирующего оператора мобильной связи в РФ и СНГ при одновременном достижении операционной эффективности и высокой рентабельности. Стратегия Группы базируется на:

- реализации возможностей роста на основных рынках присутствия;
- расширении продуктового ряда за счет развития услуг, основанных на технологиях третьего поколения (3G), в РФ и СНГ;
- реализации потенциала роста на рынках с низким уровнем проникновения сотовой связи;
- повышении эффективности затрат;
- совершенствовании корпоративной культуры и бизнес-процессов Группы, а также привлечении высокопрофессиональных кадров.

В рамках реализации стратегии Группа активно развивает сети и услуги основанные на новых технологиях. С 2007 г. МТС предоставляет 3G услуги в Украине (в том числе услуги BlackBerry), а также в ряде городов РФ. В 2007 г. Группа также получила лицензии на строительство 3G сети и предоставление 3G услуг в Узбекистане и Армении.

На 31.12.07 г. выручка Группы составила \$8,3 млрд. и на протяжении 2005-2007 гг. демонстрировала высокие темпы роста (CAGR составил 28,3%). Рентабельность OIBDA за тот же промежуток времени превысила 50%. В 2008 г. менеджмент Группы ожидает рост выручки в 25% год-к-году и рентабельность OIBDA на уровне 50%.

По состоянию на 31.05.08 г. ОАО «МТС» были присвоены следующие кредитные рейтинги:

- Standard & Poor's: **BB-**, прогноз позитивный
- Moody's: **Ba2**, прогноз позитивный
- Fitch: **BB+**, прогноз стабильный

<sup>1</sup> Под Группой (Группой «МТС») понимается ОАО «МТС», все дочерние и зависимые компании ОАО «МТС», а также все компании, находящиеся под прямым или косвенным контролем со стороны ОАО «МТС».

<sup>2</sup> Не консолидируется в отчетности Группы по US GAAP (см. также раздел «Информация о финансовом состоянии Группы «МТС»).

<sup>3</sup> Включает 3,9 млн. абонентов в Беларуси.

## Финансовые показатели Группы

### Отдельные финансовые показатели Группы «МТС»

млн. USD	2006	2007	1 кв. 2008
<b>Финансовые результаты</b>			
Выручка	6 384	8 252	2 379
OIBDA	3 230	4 223	1 176
Чистая прибыль	1 076	2 072	610
<b>Рентабельность</b>			
OIBDA	50,6%	51,2%	49,4%
Чистая прибыль	16,8%	25,1%	25,6%
<b>Финансовая позиция</b>			
Активы	8 574	10 967	11 125
Собственный капитал	3 752	5 443	5 743
Обязательства	4 777	5 504	5 371
<b>Долговая нагрузка</b>			
Финансовый долг, в т.ч.	3 078	3 402	3 076
Краткосрочный	4,9%	21,0%	15,2%
Долгосрочный	95,1%	79,0%	84,8%
Процентные платежи	(177)	(135)	(41)
Денежные средства	220	634	553
Краткосрочные финансовые вложения	56	16	16
Долг за вычетом денежных средств и краткосрочных финансовых вложений	2 802	2 751	2 508
Чистый долг/OIBDA	0,9	0,7	0,5
Финансовый долг/OIBDA	1,0	0,8	0,7

Источник: аудированная консолидированная отчетность Группы «МТС» в соответствии с US GAAP за 2006-2007 гг., неаудированная отчетность по US GAAP за 1 кв. 2008 г.

## Источники инвестиционной привлекательности

### Плюсы

- ⊕ Успешная реализация стратегии «3+2»;
- ⊕ Крупнейший оператор сотовой связи в России и СНГ;
- ⊕ Высокотехнологичная инфраструктура;
- ⊕ Сильный бренд, высокий уровень лояльности клиентов;
- ⊕ Инновационные продукты и услуги;
- ⊕ Широкая сеть дистрибуции;
- ⊕ Значительный опыт успешной интеграции приобретаемых компаний;
- ⊕ Высокие стандарты корпоративного управления;
- ⊕ Развитая и эффективная система управления.

### Возможности для роста

- ⬆ Высокий потенциал роста числа абонентов на рынках Узбекистана, Туркменистана, Армении и Беларуси;
- ⬆ Рост потребления услуг на всех рынках присутствия;
- ⬆ Продолжение географической экспансии;
- ⬆ Рост доли дополнительных услуг в структуре доходов;
- ⬆ Развитие широкополосного доступа в России и СНГ;
- ⬆ Развитие сетей третьего поколения (3G);
- ⬆ Оптимизация расходов;
- ⬆ Продолжение освоения новых направлений.

## Основные условия выпуска облигаций

Эмитент Облигаций	Открытое акционерное общество «Мобильные ТелеСистемы»
Поручительство	Общество с ограниченной ответственностью «Мобильные ТелеСистемы – Капитал»
Размещаемые ценные бумаги	Облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением в количестве 10 000 000 (десять миллионов) штук номинальной стоимостью 1 000 (одна тысяча) рублей каждая общим объемом выпуска 10 000 000 000 (десять миллиардов) рублей со сроком погашения в 3 640 (три тысячи шестьсот сороковой) день с даты начала размещения Облигаций.
Купонные выплаты	Процентная ставка по первому купону устанавливается на конкурсе по определению процентной ставки по первому купону в процентах годовых в первый день размещения Облигаций. Ставка первого купона фиксируется на срок до первой оферты или на весь срок обращения в зависимости от принятия Эмитентом решения о проведении досрочного выкупа Облигаций.
Дата начала размещения	Дата начала размещения Облигаций устанавливается Эмитентом и доводится до сведения всех заинтересованных лиц. Информация о дате начала размещения должна быть опубликована Эмитентом в форме сообщения о дате начала размещения ценных бумаг в ленте новостей (АК&М или Интерфакс или АНО «АЗИПИ») не позднее, чем за 5 (пять) дней до даты начала размещения Облигаций и на странице Эмитента в сети Интернет по адресу <a href="http://www.mts.ru">www.mts.ru</a> не позднее, чем за 4 (четыре) дня до даты начала размещения Облигаций.
Дата окончания размещения	Дата окончания размещения определяется как более ранняя из следующих дат: а) 10 (десятый) по счету рабочий день, начиная с даты, следующей за датой начала размещения Облигаций; б) дата размещения последней Облигации выпуска.
Купонный период	182 дня
Дата погашения	Эмитент погасит Облигации в 3 640 (три тысячи шестьсот сороковой) день с даты начала размещения Облигаций.
Способ размещения	Открытая подписка. В дату начала размещения Облигаций на ФБ ММВБ проводится конкурс по определению процентной ставки первого купона по Облигациям (далее – «Конкурс»). Конкурс проводится в соответствии с Решением о выпуске ценных бумаг и Проспектом ценных бумаг, а также согласно регламенту и правилам Биржи, действующими на дату размещения Облигаций.

	<p>Размещение Облигаций будет проведено с включением Облигаций в котировальный список «В».</p>
<b>Депозитарий</b>	<p>Некоммерческое партнерство «Национальный Депозитарный Центр» (далее – «НДЦ», «Депозитарий»).</p>
<b>Учет прав на Облигации</b>	<p>Выпуск всех Облигаций оформляется одним сертификатом (далее – «Сертификат»), подлежащим обязательному централизованному хранению в НДЦ. Выдача отдельных сертификатов Облигаций на руки владельцам Облигаций не предусмотрена. Владельцы Облигаций не вправе требовать выдачи сертификатов на руки. Учет и удостоверение прав на Облигации, учет и удостоверение передачи Облигаций, включая случаи обременения Облигаций обязательствами, осуществляется НДЦ, выполняющим функции Депозитария, и депозитариями, являющимися депонентами по отношению к НДЦ (далее именуемые совместно – «Депозитарии»). Права собственности на Облигации подтверждаются выписками по счетам депо, выдаваемыми НДЦ и Депозитариями – депонентами НДЦ держателям Облигаций.</p>
<b>Регулирующее право</b>	<p>Облигации выпускаются в соответствии с действующим российским законодательством.</p>
<b>Расчеты при размещении</b>	<p>Расчеты по Облигациям при их размещении производятся на условиях «поставка против платежа» в соответствии с правилами клиринга ЗАО «ММВБ». Денежные средства, полученные от размещения Облигаций в ЗАО «ФБ ММВБ», зачисляются в Расчетной палате ММВБ на счет Андеррайтера.</p>
<b>Использование средств</b>	<p>Общекорпоративные цели, в том числе для финансирования инвестиционных программ (см. подробнее раздел «Цели эмиссии Облигаций»).</p>



## Цели эмиссии облигаций

Средства, полученные от размещения Облигаций, предполагается использовать для дальнейшего развития и расширения основной деятельности Группы, в том числе, но не ограничиваясь, для закупки телекоммуникационного и другого технологического оборудования.

## Стратегия развития

Основная стратегическая цель Группы – обеспечение органического роста бизнеса за счет укрепления позиций лидирующего оператора сотовой связи на всех рынках присутствия при одновременном достижении операционной эффективности и сохранении текущего уровня рентабельности. Группа стремится использовать все наиболее перспективные возможности расширения покрытия своей сети в России, странах СНГ и других развивающихся рынках, активно внедрять новые технологии, увеличивать портфель предлагаемых продуктов, а также совершенствовать качество клиентского обслуживания. В 2007 г. Советом Директоров Группы была принята новая стратегия «3+2», ключевыми элементами которой являются:

- 1) реализация потенциала роста на основных рынках присутствия;
- 2) расширение продуктового ряда за счет развития услуг широкополосного беспроводного доступа в РФ и СНГ;
- 3) создание стоимости на растущих рынках с низким уровнем проникновения сотовой связи.

Кроме вышеуказанных целей, в рамках новой стратегии «3+2» выделяются два дополнительных элемента:

- «+1» повышение эффективности затрат;
- «+1» развитие Группы в области организации бизнес-процессов, подбора персонала и совершенствования корпоративной культуры.

### Стратегия «3+2»

1) Реализация потенциала роста на основных рынках	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Стимулирование роста трафика и увеличение доли рынка в более доходных сегментах</li> <li>■ Предоставление клиентам новых продуктов, услуг, инновационных решений</li> <li>■ Премиальное качество услуг</li> </ul>
2) Реализация потенциала роста развивающихся рынков	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Нарращивание операций на рынках с низким уровнем проникновения сотовой связи</li> <li>■ Расширение присутствия в СНГ</li> <li>■ Изучение возможностей присутствия на других рынках</li> </ul>
3) Развитие мобильного широкополосного доступа в СНГ	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Строительство сети 3G в России, Узбекистане и Армении</li> <li>■ Приобретение лицензий в странах СНГ</li> <li>■ Выход на рынок с привлекательным пакетом услуг по передаче данных</li> </ul>
+1 Операционная эффективность	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Непрерывные усилия по повышению эффективности затрат и процессов</li> <li>■ Реализация синергии в рамках деятельности в СНГ</li> <li>■ Использование оптимальных технологических решений</li> </ul>
+1 Развитие Группы МТС	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Организационное развитие Группы</li> <li>■ Привлечение и удержание на ключевых позициях лучших профессионалов</li> <li>■ Создание уникальной корпоративной культуры</li> </ul>

Для достижения вышеописанных целей Группа продолжит работать в следующих направлениях:

- дальнейшее развитие бизнеса во всех регионах, где Группа уже представлена: достижение стабильных темпов роста показателей MOU и ARPU, в том числе за счет разработки новых, разнообразных тарифов, а также предоставления набора сопутствующих дополнительных услуг с высокой добавленной стоимостью, увеличение доли в наиболее доходных сегментах рынка за счет предложения специальных тарифных решений;
- осуществление маркетинговых мероприятий, направленных на поддержание лояльности абонентов;
- в случае возникновения перспективных возможностей, расширение бизнеса и дальнейшее развитие коммерческих услуг на рынках стран СНГ за счет приобретения уже существующих местных операторов или получения новых лицензий;
- освоение и внедрение наиболее перспективных инноваций и новых технологий, особенно на более развитых рынках России и Украины;
- использование эффекта масштаба и всех возможных синергий в СНГ посредством управления объемами трафика, унификации продуктовой линейки для клиентов в СНГ, использования единого брэнда МТС, стандартизации развития и внедрения продуктов;
- обеспечение операционной эффективности во всех странах присутствия и во всех функциональных областях посредством повышения уровня автоматизации операций, оптимизации структуры Группы, аутсорсинга отдельных услуг;
- рассмотрение возможностей для вертикальной интеграции и реализации конвергентных проектов с различными партнерами на основе тщательного и глубокого анализа и выбора наиболее подходящих решений (как коммерческих, так и имиджевых) на основе жестких критериев по окупаемости инвестиций;
- стремление к лидерству в таких направлениях как качество управления, развитие сотрудников и корпоративная культура;
- дальнейшее развитие компетенций и построение структуры ОАО «МТС» как международной группы, а также использование M&A для реализации возможностей быстрого роста на отдельных развивающихся рынках на основе тщательно проработанных критериев входа на рынок.

## Юридическая структура и акционеры

Холдинговой компанией Группы является ОАО «МТС», владеющее контрольными пакетами акций всех локальных операторов, включая держателей лицензий. Перечень основных операционных компаний Группы, включая долю владения ОАО «МТС», приведен в таблице ниже.

### Ключевые операционные компании Группы на 31.05.08

Наименование компании	Страна регистрации	% голосующих акций, принадлежащий ОАО «МТС»
Mobile Telesystems Finance S.A.	Люксембург	100,0%
ЗАО «УМС»	Украина	100,0%
ЗАО «Волгоград Мобайл»	РФ	100,0%
ЗАО «ПРИМТЕЛЕФОН»	РФ	100,0%
ОАО «Мобильные системы связи»	РФ	100,0%
ООО «ИПП «УЗДУНРОБИТА»	Узбекистан	100,0%
ЗАО «СИБИНТЕРТЕЛЕКОМ»	РФ	100,0%
Barash Communications Technologies, Inc.	США	100,0%
ООО «Дагтелеком»	РФ	74,99%
ЗАО «К-Телеком»	Армения	80,0%
ЗАО «БашСЕЛ»	РФ	100,0%
СООО «Мобильные ТелеСистемы»	Беларусь	49,0%

Источник: данные Группы

ОАО «МТС» принадлежат следующие ключевые операционные компании:

- 1) 100,0% УК Mobile Telesystems Finance S.A. (прямое владение – 99% и 1% через 100% дочернюю компанию ООО «МТС»), которое является эмитентом долговых обязательств Группы.
- 2) 100,0% УК ЗАО «УМС» (прямое владение – 99% и 1% через 100% дочернюю компанию ПТТ Телеком Киев), являющееся держателем лицензии на оказание услуг сотовой связи формата GSM-900, GSM-1800 на территории Украины.
- 3) 100,0% УК ЗАО «Волгоград Мобайл» (прямое владение), являющееся держателем лицензии на оказание услуг сотовой связи формата GSM-1800 на территории Волгоградской области.
- 4) 100,0% УК ЗАО «ПРИМТЕЛЕФОН» (прямое владение), являющееся держателем лицензии на оказание услуг сотовой связи формата GSM-900, GSM-1800 на территории Агинского Бурятского АО, Амурской области, р. Бурятия, Читинской области, Чукотского АО, Иркутской области, Еврейской АО, Камчатки, Хабаровского края, Корякского АО, Магаданской области, Приморского края, р. Саха, Сахалинской области, Усть-Ордынского Бурятского АО.
- 5) 100,0% УК ОАО «Мобильные системы связи» (прямое владение), являющееся держателем лицензии на оказание услуг сотовой связи формата GSM-900, GSM-1800 на территории Омской области.

- 6) 100,0% УК ООО «ИПП «УЗДУНРОБИТА» (прямое владение), являющееся держателем лицензии на оказание услуг сотовой связи формата GSM-900, GSM-1800 на территории Республики Узбекистан.
- 7) 100,0% УК ЗАО «СИБИНТЕРТЕЛЕКОМ» (прямое владение – 6,47% и 93,53% через 100% дочернюю компанию МСТ Sibi Corp.), являющееся держателем лицензии на оказание услуг сотовой связи формата GSM-900, GSM-1800 на территории Агинского Бурятского АО и Читинской области.
- 8) 100,0% УК Barash Communications Technologies, Inc. (прямое владение), являющееся держателем лицензии на оказание услуг сотовой связи формата GSM-900, GSM-1800 на территории Туркменистана.
- 9) 74,99% УК ООО «Дагтелеком» (прямое владение), являющееся держателем лицензии на оказание услуг сотовой связи формата GSM-900 на территории Дагестана.
- 10) 80,0% УК ЗАО «К-Телеком» (косвенное владение), являющееся держателем лицензии на оказание услуг сотовой связи формата GSM-900, GSM-1800 на территории Республики Армения.
- 11) 100,0% УК ЗАО «БашСЕЛ» (прямое владение), являющееся держателем лицензии на оказание услуг сотовой связи формата GSM-1800 на территории Республики Башкортостан.
- 12) 49,0% УК СООО «Мобильные ТелеСистемы» (прямое владение), являющееся держателем лицензии на оказание услуг сотовой связи формата GSM-900, GSM-1800 на территории Республики Беларусь.

По состоянию на 31.03.08 г. уставный капитал ОАО «МТС» состоял из 1 993 326 138 обыкновенных акций номинальной стоимостью 0,1 руб. По состоянию на 31.05.08 г. капитализация Группы составила \$34,9 млрд.

#### Основные акционеры ОАО «МТС» на 31.05.08 г.\*

Наименование	Доля**
АФК «Система»	54,3%
Акции в форме ADS и GDR	41,3%
Прочие	4,4%

Источник: данные Группы

\* По данным Группы, менеджменту ОАО «МТС» принадлежит менее 1% акций Компании.

\*\* ООО «Мобильные ТелеСистемы», являющаяся 100% дочерней компанией ОАО «МТС», владеет 3 913 003 акциями ОАО «МТС» по состоянию на 31.05.08 г. в связи с опционным и бонусным планом для руководства ОАО «МТС». В течении трех периодов, закончившихся 31.12.06, 31.12.07 и 31.05.08 гг., МТС-Бермуда, являющаяся 100% дочерней компанией ОАО «МТС», соответственно приобрела 11 161 000, 17 402 835 и 25 431 500 акций ОАО «МТС» в форме АДРов. Это привело к снижению акционерного капитала в годовой консолидированной финансовой отчетности. Эти акции исключены из общего количества акций представленных здесь.

Крупнейший акционер ОАО «МТС», Акционерная финансовая корпорация «Система», владеет и управляет пакетами акций компаний, работающих в быстрорастущих сервисных секторах экономики. В совокупности компании, контролируемые АФК «Система», обслуживают более 80 млн. потребителей в России и странах СНГ, в Восточной и Западной Европе. Основными бизнес-направлениями АФК «Система» являются телекоммуникации, высокие технологии и недвижимость. Консолидированная выручка АФК «Система» за 2006 г. составила \$10,9 млрд., оборот за 2007 г. оценивается на уровне \$13,4 млрд.

## Конкурентная среда

### Государственное регулирование российской телекоммуникационной отрасли

Основным нормативным актом, регулирующим деятельность по оказанию услуг сотовой связи в РФ, является Федеральный закон «О связи» №126-ФЗ (далее – «Закон»).

Для бизнеса Группы наиболее важными являются следующие положения Закона:

- лицензирование деятельности операторов связи;
- распределение радиочастот;
- распределение номерной емкости;
- сертификация телекоммуникационного оборудования;
- обеспечение добросовестной конкуренции и свободы цен;
- проверка операторов на предмет их соответствия условиям лицензий и российскому законодательству.

Прежде чем приступить к операциям российский оператор мобильной связи обязан пройти многоуровневую процедуру, включающую следующие этапы:

- получение лицензии на оказание услуг мобильной связи при использовании определенного стандарта и диапазона радиочастотного спектра;
- получение разрешения на использование частот в указанном диапазоне;
- получение разрешения на использование телекоммуникационного оборудования;
- регистрацию радиоэлектронных средств связи (РЭСС) и высокочастотного оборудования и получение разрешения на использование радиочастот на данном оборудовании;
- получение решения о выделении номерной емкости.

В соответствии с Законом, все операторы должны иметь доступ к Единой сети электросвязи (ЕСС), т.е. централизованному комплексу сетей, которые принадлежат различным российским компаниям и правительственным агентствам. Любой оператор может присоединить свою сеть к ЕСС, если его деятельность соответствует законодательству и условиям, оговоренным в его лицензии.

В соответствии с Постановлением Правительства РФ №87 от 18.02.05 г. компания, представляющая услуги доступа к информационным системам информационно-телекоммуникационных сетей, в т.ч. к сети Интернет, должна получить лицензию на оказание телематических услуг связи и услуг передачи данных. Вместе с тем, российское законодательство не предъявляет комплексных требований к услугам Интернет-доступа и не регламентирует процесс передачи Интернет-трафика.

### РЕГУЛИРУЮЩИЕ ОРГАНЫ

В соответствии с Указом Президента РФ №743 от 12.05.08 г. министерством, регулирующим деятельность в сфере связи в РФ, является Министерство связи и массовых коммуникаций (далее – «Министерство»), уполномоченное определять

политику и осуществлять руководство в сфере телекоммуникаций. Министерству подчиняются следующие федеральные службы и агентства:

- Федеральное агентство связи, основной функцией которого по отношению к бизнесу Группы является выделение ресурса нумерации;
- Федеральное агентство по информационным технологиям, управляющее государственной собственностью в сфере информационных технологий и подтверждение электронных подписей;
- Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям;
- Федеральная служба по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций.

Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям и Федеральная служба по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций выполняют целый ряд функций в сфере средств массовой информации и массовых коммуникаций, информационных технологий и связи, в т.ч.:

- лицензирование деятельности в сфере услуг связи и информационных технологий;
- контроль за соблюдением лицензионных условий;
- регистрацию радиочастот, РЭСС и высокочастотного оборудования.

Кроме вышеуказанных регулирующих органов на сектор связи оказывает влияние ряд прочих федеральных служб и ведомств. В частности, ФСБ имеет право регулировать сферу устройств шифрования, к которым имеют отношение некоторые мобильные телефоны. Минздравсоцразвития РФ частично контролирует места расположения телекоммуникационного оборудования. Свой вклад в регулирование отрасли также вносят Федеральная антимонопольная служба, Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека, а также Федеральная служба по надзору в сфере природопользования.

#### **ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ**

В соответствии с Законом, регулирующий орган выдает лицензии на право предоставления телекоммуникационных услуг после рассмотрения заявлений от предполагаемых лицензиатов или по результатам аукциона или конкурса. По Закону, проведение аукциона или конкурса является обязательным, если лишь ограниченное количество операторов связи имеет возможность предоставлять данные услуги в определенной географической зоне, что связано с ограничениями выделяемых радиочастот, номерной емкости сети и пр. Срок действия лицензий, как правило, варьируется от 3 до 5 лет.

Лицензиаты выплачивают разовый комиссионный сбор на каждый регион, на который распространяется действие лицензии. Кроме того, в соответствии с Постановлением Правительства РФ №223 от 26.04.04 г. «О реорганизации системы государственного контроля за связью и информатизацией» операторы связи должны отчислять 0,3% доходов, получаемых от предоставления услуг в области связи и информатизации в доход федерального бюджета на финансирование государственного надзора в области связи. Все операторы также несут обязательство по осуществлению ежеквартальных платежей в Резерв универсального обслуживания в размере 1,2% от доходов, полученных в течение квартала от оказания услуг связи за вычетом НДС. Данный фонд предназначается для компенсации потерь операторов, возникающих при предоставлении универсальных услуг

связи (услуги телефонной связи с использованием таксофонов, услуги по доступу в Интернет с использованием пунктов коллективного доступа) в отдаленных регионах РФ.

В лицензиях, как правило, содержатся дополнительные условия, включая дату, к которой должна быть начата деятельность по оказанию услуг связи, требование соблюдения определенных технических стандартов и программа использования номерной емкости сети. В лицензии также могут быть описаны требования, согласно которым сеть лицензиата должна на установленную дату покрывать определенный процент территории географической зоны, на которую выдана лицензия, или определенный процент городов данной зоны. В соответствии с Постановлением Правительства РФ №87 от 18.02.05 г., условия лицензии должны включать временной период, в течение которого лицензиат имеет право оказывать соответствующие услуги, дату начала оказания услуг, территорию, на которой на которой соответствующие услуги должны быть оказаны, а также ряд неких других условий, зависящих от типа лицензируемой деятельности.

Регулирующий орган может продлить существующую лицензию при наличии соответствующего заявления от оператора. Вместе с тем, он может отказать в продлении лицензии в случае установления фактов нарушения требований лицензии и их неустранения оператором. Согласно Закону, юридическое лицо, являющееся правопреемником лицензиата (при присоединении или слиянии бизнеса), не может рассчитывать на автоматическое получение лицензий правопреемника, и обязано обратиться за их переоформлением.

Регулирующий орган может приостановить действие лицензии, если (1) лицензиат прекращает оказывать соответствующие услуги на период более трех месяцев, (2) лицензиат нарушает действующее законодательство или условия лицензии; или (3) частота, выделенная лицензиату, изымается из использования.

Закон «О связи» предусматривает аннулирование лицензии в следующих случаях:

- в рамках судебного разбирательства лицензии аннулируются, если (1) документы, послужившие основанием для выдачи лицензии, содержали недостоверную информацию, (2) лицензиат не устранил нарушения, которые послужили основанием для приостановления действия лицензии, (3) лицензия была выдана по результатам аукциона или конкурса, и лицензиат не выполняет обязательства, принятые в качестве условий участия в аукционе или конкурсе;
- без решения суда (1) по просьбе лицензиата, (2) если лицензиат не выплачивает лицензионные платежи в течение трех месяцев со дня выдачи лицензии, (3) в случае ликвидации лицензиата.

#### **ВЫДЕЛЕНИЕ РАДИОЧАСТОТ**

Согласно Закону, сотовые операторы обязаны обратиться с заявлением на выделение радиочастот для предоставления услуг сотовой связи. В соответствии с Постановлением Правительства №336 от 02.07.04 г. органом, распределяющим радиочастоты, является Государственная комиссия по радиочастотам. Частоты выделяются на срок до десяти лет, при этом пользователи могут обратиться с заявлением на продление данного срока. Закон «О связи» предусматривает совершение пользователями выделенных радиочастот разовых и периодических ежегодных платежей за использование частотного диапазона, однако размер данного платежа в настоящее время не определен Правительством РФ.



## **ВЫДЕЛЕНИЕ НОМЕРНОЙ ЕМКОСТИ**

Решения о выделении ресурсов нумерации принимаются Федеральным агентством связи. Российское законодательство определяет различные основания для прекращения права использования номерной емкости, включая прекращение действия лицензии пользователя, неспособность использовать выделенную номерную емкость в течение двух лет со дня ее предоставления, а также неуплату за предоставление номерной емкости.

## **СЕРТИФИКАЦИЯ ОБОРУДОВАНИЯ**

Телекоммуникационное оборудование, используемое в РФ, требует подтверждения соответствия техническим требованиям, предъявляемым к телекоммуникационным и информационным технологиям. Федеральное агентство связи несет ответственность за это подтверждение. Кроме того, для проектирования, производства, продажи, использования и импорта устройств шифрования, к которым относятся некоторые цифровые беспроводные устройства, нужна лицензия и сертификация оборудования в ФСБ.

## **ТАРИФНАЯ ПОЛИТИКА И КОНКУРЕНЦИЯ**

Федеральный закон «О связи» позволяет операторам устанавливать тарифы на услуги связи самостоятельно. В то же время тарифы на закрытый список услуг (например, предоставление местного или междугородного телефонного соединения абонентам сети фиксированной телефонной связи для передачи голосовой информации, факсимильных сообщений и данных или предоставление абоненту в постоянное пользование абонентской линии независимо от ее типа) могут регулироваться российскими государственными органами.

По Закону «О связи» оператор, контролирующий 25% и более трафика в определенном регионе РФ, считается оператором, занимающим существенное положение в сети связи общего пользования, и подлежащим более серьезному контролю со стороны государственных органов. Дополнительно, в соответствии с Федеральным законом от 29.04.08 г. №57-ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства», оператор сотовой связи, занимающий доминирующее положение (доля не менее 25%) на данном рынке услуг в пределах территории РФ, представляет стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства, что налагает на иностранных инвесторов, желающих установить контроль над таким оператором, ряд ограничений. ОАО «МТС» будет являться стратегической компанией по вышеуказанному признаку после принятия антимонопольным органом соответствующего решения. Кроме того, ОАО «МТС» обладает лицензиями на осуществление ряда иных видов деятельности, признаваемых стратегическими. В связи с изложенным, любые сделки и соглашения, которые будут совершаться иностранным инвестором либо группой лиц, в которую входит иностранный инвестор, после вступления в законную силу указанного Федерального закона, и повлекут за собой установление прямого или косвенного контроля над стратегической компанией, вне зависимости от места их совершения, подлежат предварительному согласованию с Правительственной комиссией по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в РФ под риском недействительности таких сделок в случае их совершения с нарушением указанного требования.

Руководство Компании на постоянной основе осуществляет взаимодействие с профильными регуляторами и экспертными сообществами с целью соблюдения интересов и недопущения дискриминации акционеров ОАО «МТС».

### **Государственное регулирование украинского рынка сотовой связи**

Органами, регулирующими деятельность в сфере связи в Украине, являются:

- Министерство транспорта и связи Украины – осуществляет общее регулирование телекоммуникационного сектора;
- Национальная комиссия по регулированию связи – осуществляет лицензирование деятельности сотовых операторов, регистрационные функции, а также функции разрешения противоречий между телекоммуникационными компаниями в досудебном порядке. Входящая в ее состав Государственная инспекция по связи осуществляет надзор за телекоммуникационным рынком, использованием радиочастотных ресурсов и соблюдением лицензионных условий, а также проводит инспекции операторов;
- Украинский государственный центр радиочастот – отвечает за все технические вопросы, связанные с выделением и использованием радиочастот. Центр также выдает разрешения на использование, разработку, импорт, покупку и продажу радиочастотного оборудования;
- Государственный департамент по вопросам связи и информатизации – отвечает за регулирование в области технических политик и стандартов;
- Антимонопольный комитет Украины – осуществляет контроль за соблюдением антимонопольного законодательства, в т.ч. в телекоммуникационном секторе.

Основными нормативно-правовыми актами, регулирующими телекоммуникационный сектор, являются Закон «О телекоммуникациях» от 18.11.03 г. и Закон «О радиочастотах» от 01.06.00 г. Законодательство провозглашает равные права для всех субъектов, предоставляющих услуги связи, гарантирует свободную конкуренцию, а также устанавливает основы правоотношений между государственными органами, провайдерами услуг связи и пользователями. Для компаний, предоставляющих услуги мобильной связи, ключевыми являются положения законодательства, регулирующие лицензирование, распределение радиочастот и номерной емкости, сертификацию оборудования и проверку соответствия условиям лицензий.

Украинское законодательство предусматривает 2 типа лицензий: телекоммуникационные лицензии и частотные лицензии. Телекоммуникационные лицензии распространяются на следующие услуги:

- фиксированная связь (местная, междугородная и международная);
- мобильная связь;
- обслуживание и эксплуатация сетей и предоставление каналов связи;
- междугородные и международные телекоммуникационные услуги.

Все прочие услуги не требуют лицензирования.

Оператор, получивший телекоммуникационную лицензию, не может предоставлять услуги связи до момента получения частотной лицензии. В настоящее время спектр GSM является наиболее привлекательным для операторов сотовой связи в Украине, и большинство частотных лицензий в данном спектре уже закреплено за существующими

операторами, поэтому получение GSM лицензии в крупнейших городах страны практически невозможно. В случае, если спрос на частотные лицензии превосходит имеющиеся ресурсы, Национальная комиссия по регулированию связи должна провести публичные торги или аукцион.

Лицензии, как правило, содержат ряд детальных условий, в т.ч. дату начала деятельности по оказанию услуг связи и требования по использованию сертифицированного оборудования, а также указание на необходимость соблюдения определенных технических стандартов, установленных Министерством транспорта и связи Украины, и законодательства в сфере охраны окружающей среды. Лицензии также могут содержать условия о предоставлении услуг установленным категориям пользователей по максимальным тарифам, определенным регулятором. В случае, если оператор нарушает условия телекоммуникационной или частотной лицензии или использует инструменты недобросовестной конкуренции, лицензия может быть приостановлена или отозвана. Телекоммуникационные компании должны предоставлять Национальной комиссии по регулированию связи периодические отчеты по объему и качеству предоставляемых услуг в рамках выданных им лицензий.

Лицензии на предоставление телекоммуникационных услуг выдаются на период не менее 5 лет, причем реальный период действия лицензии, как правило, варьируется от 10 до 15 лет. Для продления лицензии необходимо подать заявление в Национальную комиссию по регулированию связи. Период действия частотной лицензии не может быть менее, чем период действия соответствующей телекоммуникационной лицензии оператора.

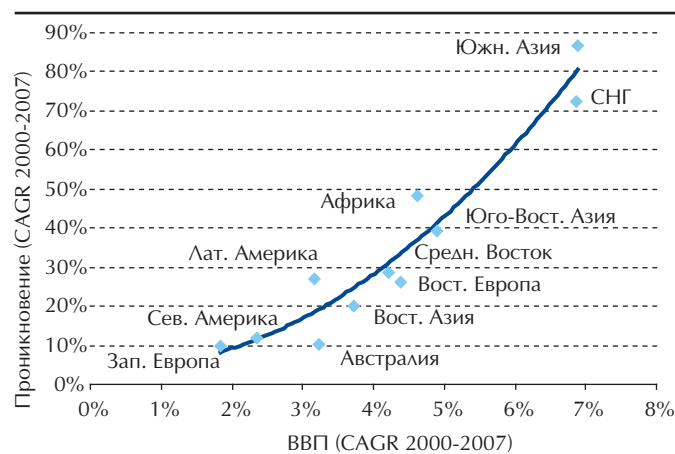
Регулирование тарифов на телекоммуникационные услуги осуществляется Национальной комиссией по регулированию связи. К регулируемым тарифам относятся:

- тарифы на «общедоступные услуги»;
- тарифы на предоставление в пользование каналов электросвязи, принадлежащим оператору с доминирующей рыночной позицией. Кроме того, Антимонопольный комитет Украины может признать тариф нарушающим принципы добросовестной конкуренции и наложить на ценовую политику телекоммуникационной компании соответствующие ограничения. Исключением из указанных положений законодательства является возможность оператора сотовой связи самостоятельно устанавливать тарифы на свои услуги.

## Мировой рынок сотовой связи

Согласно исследованию Altimo Foundation «Стоимость мировой мобильной индустрии в 2008-2013 гг.», совокупная капитализация глобальной индустрии сотовой связи в январе 2008 г. составляла около \$2,4 трлн. или 3,8% мировой капитализации, а к 2013 г. эксперты ожидают роста данного показателя до \$6,7 трлн. или 5,0% стоимости мировой экономики. При этом на 6 крупнейших мировых рынков сотовой связи (США, Китай, Индия, Япония, Россия и Великобритания) в январе 2008 г. приходилось более половины капитализации мировой индустрии мобильной связи. Вместе с тем, развитые страны Северной Америки и Западной Европы по состоянию на начало 2008 г. сформировали около 40% стоимости сотовой индустрии, тогда как на рынки Азии, Африки, Восточной Европы и Латинской Америки, где услуги сотовой связи растут более быстрыми темпами, приходилось около 60%.

## Темпы роста проникновения и ВВП в разрезе географических регионов



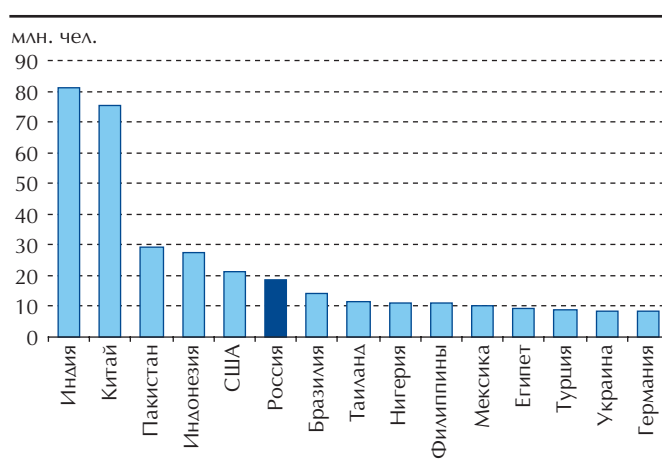
Источник: Altimio Foundation

По данным аналитической компании Gigaom, совокупные мировые доходы сотовых операторов в 2007 г. составили около \$700 млрд. (рост на 13,6% по сравнению с \$620 млрд. в 2006 г.), в том числе \$120 млрд. от услуг беспроводной передачи данных.

Рост мирового рынка мобильной связи был обусловлен как увеличением абонентской базы, так и более активным использованием дополнительных услуг. В 2007 г. число абонентов увеличилось с 2,7 млрд. до 3,3 млрд. пользователей, а среднегодовые темпы роста абонентской базы в 2002-2007 гг. составили 23,3%<sup>4</sup>. По прогнозам компании Market Intelligence Center, к 2012 г. число абонентов мобильной связи в мире вырастет до 4,5 млрд., а уровень проникновения – до 64,7% с 46,8% в 2007 г. Высокие темпы роста количества подписчиков сотовых операторов отмечены, главным образом, в развивающихся странах с низким уровнем проникновения мобильной связи.

По оценкам Informa Telecoms & Media, в 2007 г. РФ заняла шестое место по количеству чистых подключений (число подключений за минусом оттока абонентов): чистые подключения на российском рынке оцениваются на уровне 18,7 млн., что позволяет РФ остаться в десятке мировых лидеров по данному показателю.

## Страны-лидеры по числу чистых подключений в 2007 г. (оценка)



Источник: Informa Telecoms &amp; Media

<sup>4</sup> Источник: International Telecommunication Union

В 2007 г. доход на одного абонента (ARPU, average revenue per user) в мире упал в среднем на 4%. Самым высоким остается ARPU в Японии, но и там он снизился с \$68 до \$52. В США благодаря росту доходов от передачи данных, который компенсировал уменьшение поступлений от голосовых услуг, ARPU остался без значительных изменений на уровне \$53 в 2007 г. В развивающихся странах ARPU существенно ниже и составляет \$10-13. В 2008 г. также ожидается спад уровня ARPU в мире вследствие жесткой конкуренции и дальнейшего снижения тарифов в сегменте голосовых услуг, а также за счет массового притока новых подписчиков в развивающихся рынках, где абоненты менее активно потребляют дополнительные услуги. Однако в среднесрочной перспективе ожидается улучшение показателей ARPU в мире за счет роста пользования услугами 3G и 4G, а также мобильного Интернета в развитых странах<sup>5</sup>.

## Рынок сотовой связи РФ

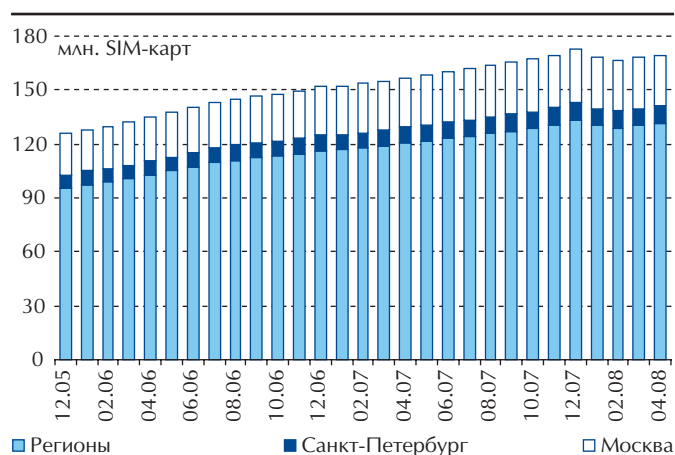
По данным AC&M Consulting, число абонентов сотовой связи на российском рынке в расчете по зарегистрированным SIM-картам на 30.04.08 г. достигло 169,3 млн.<sup>6</sup>, что на 8,0% выше показателя на аналогичную дату прошлого года, но на 2,0% ниже уровня 31.12.07 г.

Достаточно высокие темпы роста также имеют место для реальной абонентской базы операторов сотовой связи РФ, которая, по оценкам экспертов J'son & Partners, составляет около 70% абонентов в расчете по действующим SIM-картам. Анонсируемые абонентские базы операторов превышают реальное число абонентов в силу двух основных причин:

- часть абонентов на постоянной основе пользуются услугами нескольких операторов сотовой связи;
- многие пользователи приобретают SIM-карты под воздействием промо-акций и пользуются ими непродолжительное время.

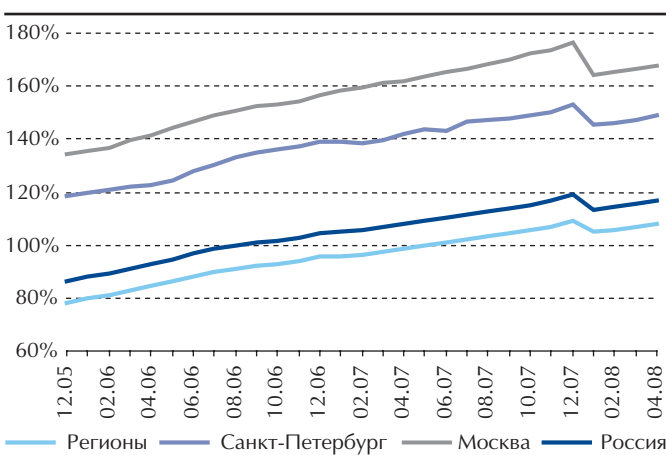
За период с 01.05.07-30.04.08 гг. проникновение мобильной связи на российском рынке в расчете по зарегистрированным SIM-картам увеличилось с 108,0% до 116,6%. В Москве и Санкт-Петербурге, которые являются наиболее развитыми рынками услуг сотовой связи в РФ по количеству абонентов, данный показатель находится на наиболее высоком уровне и по состоянию на 30.04.08 г. составляет 167,4% и 148,7%, соответственно. В регионах проникновение мобильной связи существенно ниже: 107,9% на 30.04.08 г.

### Динамика абонентской базы в РФ 2005–2008 гг.



Источник: AC&M Consulting

### Динамика уровня проникновения мобильной связи в РФ в 2005–2008 гг.\*



Источник: AC&M Consulting

\* Снижение уровня проникновения в 1 кв. 2008 г. связано с пересмотром методики расчета абонентской базы ключевыми операторами

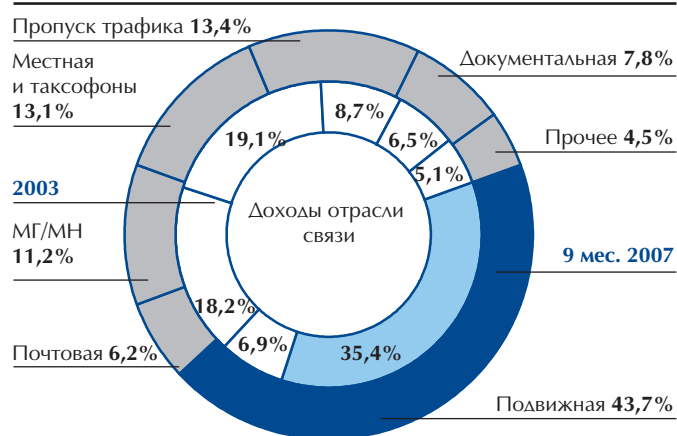
<sup>5</sup> Источник: Paul Budde Communication Pty, Altimo Foundation, оценки Тройки Диалог

<sup>6</sup> Данные AC&M Consulting основаны на количестве зарегистрированных абонентов, предоставленном операторами сотовой связи

В соответствии с данными Министерства связи и массовых коммуникаций РФ, доходы подвижной связи, которая практически полностью представлена сотовой связью, за 9 мес. 2007 г. достигли 328 млрд. руб., что на 20,1% выше аналогичного показателя прошлого года. Доходы подвижной связи растут быстрее доходов отрасли в целом: в структуре доходов отрасли связи по итогам 9 мес. 2007 г. доля подвижной связи составила 43,7% по сравнению с 35,4% в 2003 г.

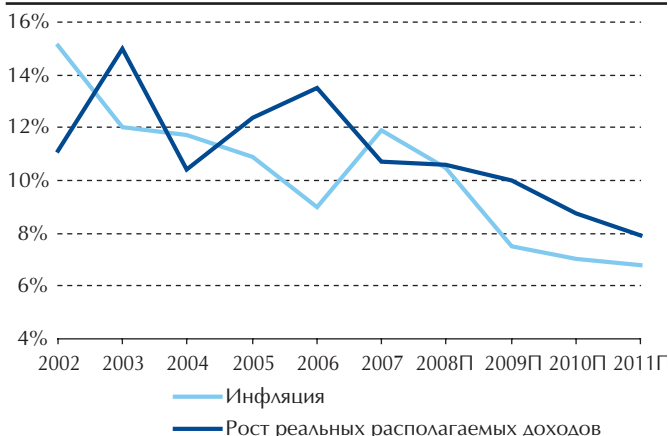
Рост российского рынка сотовой связи и оптимистичная оценка его потенциала в значительной степени связаны с улучшением макроэкономических показателей в РФ и ростом доходов физических лиц. По оценкам Минэкономразвития РФ и ФСГС, в 2007 г. ВВП увеличился на 8,1%, рост реальных располагаемых доходов населения составил 10,7%, инфляция возросла до 11,9%, безработица сократилась до 6,3%.

**Структура доходов российской отрасли связи в 2003 г. и 9 мес. 2007 г.**



Источник: Министерство связи и массовых коммуникаций РФ

**Динамика реальных располагаемых доходов и инфляции в 2002-2011 гг.**



Источник: ФСГС, Минэкономразвития РФ

Мининформсвязи РФ прогнозирует рост объема рынка мобильной связи до \$40 млрд. к 2016 г. (среднегодовые темпы роста на уровне 11%). При этом рынок сетей третьего поколения (3G) достигнет \$17 млрд. и объединит около 29 млн. абонентов. Вместе с тем, некоторые отраслевые эксперты считают такой прогноз оптимистичным и предлагают более умеренные оценки роста рынка 3G. Учитывая невысокие темпы развития связи третьего поколения в Европе, можно предположить, что в РФ рост 3G также не будет агрессивным.

До 2006 г. на российском рынке сотовой связи средний доход в расчете на одного абонента характеризовался отрицательной динамикой. С 2006 г. наблюдался рост ARPU российских операторов в рублевом и долларовом выражении, который до сих пор не исчерпан. В настоящее время ARPU находится на сравнительно низком уровне, что на фоне увеличения реального располагаемого дохода россиян и планов операторов сотовой связи по наращиванию роли дополнительных сервисов говорит о существенном потенциале роста российского рынка. По результатам 4 кв. 2007 г. ОАО «МТС» оценивала свой ARPU на уровне \$10,0, ARPU ОАО «ВымпелКом» составлял \$13,5, а ARPU ОАО «Мегафон» составлял \$15,17. Вместе с тем, положительная динамика ARPU

<sup>7</sup> При расчете ARPU ОАО «МТС» использует показатель абонентской базы, включающий пользователей услуг сотовой связи (физических лиц или организаций), негативный баланс на лицевых счетах которых не превышает 61 день или 183 дня в случае пользования тарифными планами с предоплатой, или которые совершили хотя бы одно тарифицируемое действие в течение указанного периода. ОАО «ВымпелКом» использует показатель активных абонентов, т.е. пользователей, входящих в зарегистрированную абонентскую базу, которые совершили хотя бы одну транзакцию за 3 месяца, принесшую доход компании, и остаются в активной абонентской базе на конец отчетного периода. ОАО «Мегафон» рассчитывает ARPU, исходя из количества абонентов, принесших компании доход в течение последних 3 месяцев.

российских операторов, которая традиционно указывается в долларовом выражении, объясняется не только фундаментальными предпосылками, но также укреплением рубля по отношению к доллару и ужесточением политики расчета активной абонентской базы.

Важным отличием рынка сотовой связи в РФ является то, что российские операторы подвержены незначительному кредитному риску, так как большинство абонентов оплачивает их услуги авансом в соответствии с используемыми тарифными планами. Только часть корпоративных и индивидуальных клиентов оплачивает мобильные услуги в кредит.

Кроме того, на российском рынке сотовой связи значительно меньшее распространение по сравнению с развитыми странами получила практика субсидирования мобильных телефонов для абонентов, благодаря чему затраты операторов на привлечение клиентов существенно ниже, чем у многих иностранных компаний, главным образом, работающих по контрактным программам.

### Тенденции развития рынка сотовой связи

Анализ состояния российского рынка сотовой связи позволяет предположить наиболее вероятные тенденции его развития в среднесрочной перспективе:

- Дальнейший рост рынка в стоимостном выражении. Рост российской экономики и соответствующее повышение реальных располагаемых доходов населения должны привести к увеличению платежеспособного спроса и объемов рынка мобильной связи, особенно в российских регионах.
- Усиление лидирующих позиций «большой тройки». Несмотря на более высокую базу, Группа «МТС», ОАО «ВымпелКом» и ОАО «МегаФон» опережают региональных игроков по темпам роста доходов, и, по мнению большинства экспертов, отрасли эта тенденция сохранится в будущем. Вместе с тем, многим пользователям сотовой связи не требуются общенациональное покрытие и привлекательные тарифы на услуги за пределами родного региона, поэтому региональные операторы, предлагающие более дешевые услуги связи, могут остаться серьезными игроками на локальных рынках в среднесрочной перспективе.
- Экспансия операторов на новые рынки. Большинство экспертов сходятся во мнении, что на фоне уменьшающихся возможностей экстенсивного роста российские сотовые операторы в ближайшее время активизируются на новых рынках и продолжают развивать смежные с сотовой связью технологии, прежде всего, доступ в Интернет и фиксированную связь. Подобная диверсификация может позволить компаниям повысить эффективность деятельности.
- Развитие сетей третьего поколения (в 2007 г. компании «большой тройки» получили лицензии на оказание услуг стандарта 3G). Переход на стандарты 3G с новой технологией кодирования сигнала позволит операторам значительно ускорить передачу данных и качество передачи голоса, а также запустить новые услуги, например, видеотелефонию и мобильное телевидение. В результате сотовые компании смогут повысить эффективность бизнеса.
- Рост затрат операторов мобильной связи. Реализация планов по развитию сетей 3G потребует от телекоммуникационных компаний капиталовложений и привлечения заемных средств, что может оказать определенное влияние на финансовые результаты



российских сотовых операторов. Кроме того, замедление роста количества абонентов и завершение периода бурного экстенсивного роста, обусловленное приближением российского рынка к стадии насыщения и высокой базой, повысит значение программ, направленных на увеличение лояльности активных абонентов и продвижение дополнительных сервисов. В результате увеличатся маркетинговые расходы операторов, что может отразиться на результатах их деятельности.

- Активное развитие дополнительных услуг и рост их доли в структуре доходов сотовых операторов. Большинство отраслевых экспертов сходится во мнении, что хотя голосовые услуги сохраняют преобладающие позиции, доля дополнительных сервисов существенно увеличится, в том числе благодаря их продвижению с использованием обучающего маркетинга. По прогнозам IDC, доля услуг по передаче данных в доходах операторов мобильной и фиксированной связи в мире увеличится с 26% в 2006 г. до 34% в 2010 г. Рост качества обслуживания и расширение зоны покрытия в РФ будут способствовать устойчивому спросу на сотовую связь и сопутствующие услуги.
- Повышение информированности и заинтересованности общества в сотовой связи и новых дополнительных сервисах за счет активных маркетинговых шагов со стороны компаний-операторов, производителей мобильных устройств и поставщиков мобильного контента.

Для рынка сотовой связи стран СНГ характерны аналогичные тенденции: быстрый рост при опережающей динамике дополнительных услуг. Вместе с тем, отраслевые эксперты полагают, что в среднесрочной перспективе голосовые услуги останутся главным источником доходов сотовых операторов в этих регионах.

### Ключевые игроки

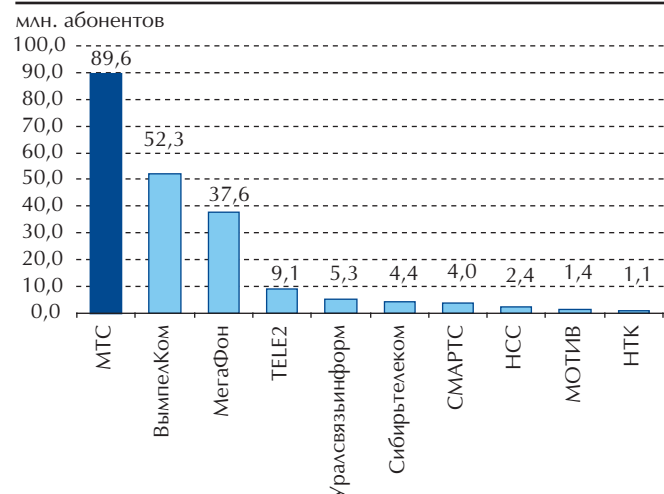
Для развитых рынков мобильной связи характерна высокая концентрация, и положение, когда рынок поделен между 3-4 операторами, является типичным. По данным iKS-Consulting, в странах Восточной Европы три крупнейших сотовых оператора занимают 97-100% рынка. В РФ услуги мобильной связи оказывают федеральные операторы «большой тройки» (Группа «МТС», ОАО «ВымпелКом» и ОАО «МегаФон»), которые, по данным AC&M Consulting, обслуживают 84% рынка, и несколько десятков региональных телекоммуникационных компаний, значительно уступающих лидерам по количеству абонентов и финансовым показателям. Конкуренция на российском рынке сотовой связи становится все более жесткой и, по мнению экспертов, можно ожидать его укрупнения за счет поглощения региональных компаний.

Федеральные операторы имеют ряд важных преимуществ перед локальными конкурентами:

- общенациональное покрытие и активное развитие в некоторых странах ближнего зарубежья;
- сильный бренд, обеспечивающий узнаваемость оператора и позволяющий эффективно развиваться на новых рынках;
- масштабность бизнеса, позволяющая реализовывать крупные инновационные проекты, снижать стоимость долговых ресурсов и оптимизировать издержки;
- профессиональный менеджмент.



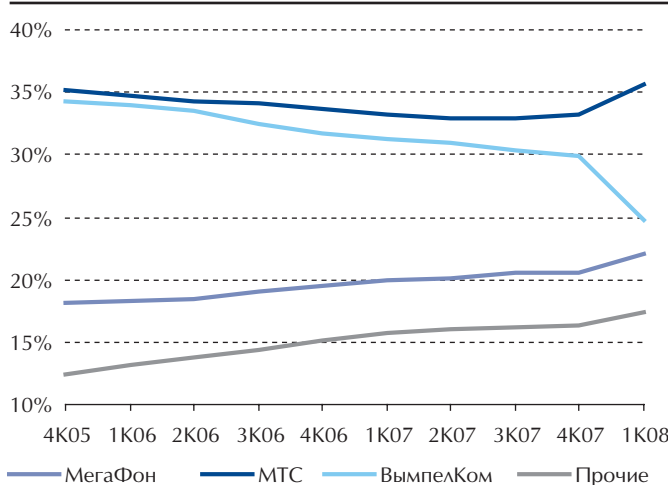
### Крупнейшие операторы сотовой связи по общей зарегистрированной абонентской базе на 30.04.08 г.\*



Источник: AC&M Consulting

\* Данные AC&M Consulting основаны на количестве зарегистрированных абонентов, предоставленном операторами сотовой связи, которые применяют различные учетные политики

### Динамика долей рынка в РФ по числу зарегистрированных абонентов

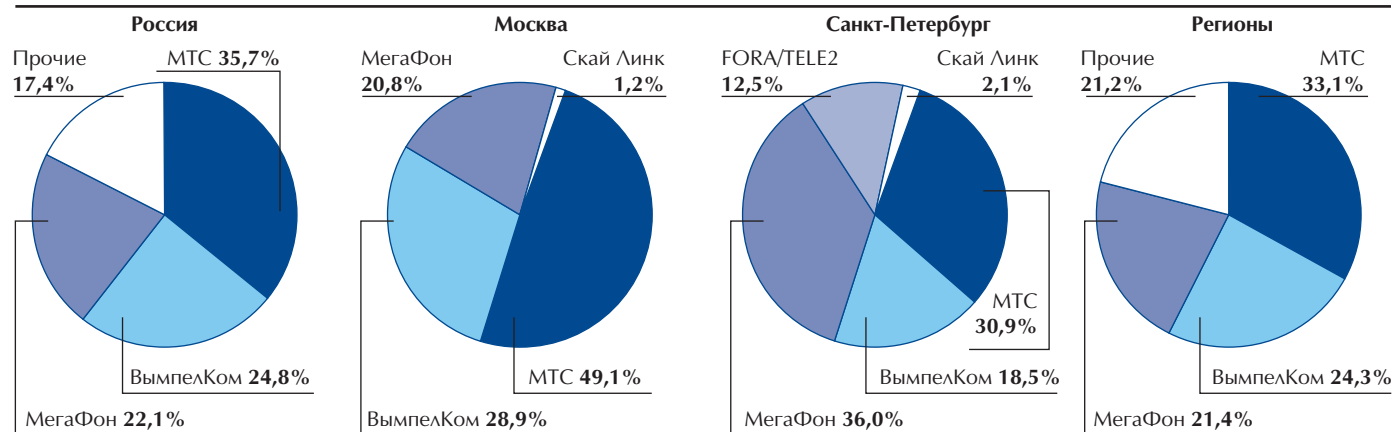


Источник: AC&M Consulting

По данным AC&M Consulting, по состоянию на 30.04.08 г. наибольшая доля по количеству абонентов на российском рынке принадлежит Группе «МТС» (35,7%), доля ОАО «ВымпелКом» в РФ составляет 24,8%, а ОАО «Мегафон» доминирует в Санкт-Петербурге с долей 36,0%, но уступает основным конкурентам в масштабах РФ (22,1%). Совокупная доля региональных операторов на российском рынке составляет 17,4%.

В соответствии с оценками J'son & Partners, по темпам роста доходов «большая тройка» уверенно обгоняет региональные компании, несмотря на активное подключение последними новых пользователей. Число клиентов региональных операторов растет более быстрыми темпами, но рост необходимо анализировать с поправкой на частоту корректировки баз на неактивных абонентов, которые прекратили пользоваться услугами оператора. Кроме того, операторы «большой тройки» имеют возможность привлекать наиболее выгодных корпоративных клиентов в регионах, предлагая им предпочтительные условия.

### Рыночные доли крупнейших операторов сотовой связи РФ на 30.04.08 г.



Источник: AC&M Consulting

Федеральные операторы активно развивают бизнес на быстрорастущих рынках ближнего зарубежья: в Казахстане, Украине, Таджикистане, Узбекистане, Туркменистане, Армении, Грузии, Республике Беларусь. В соответствии с оценками AC&M Consulting, доля данных регионов по количеству абонентов в общей абонентской базе «большой тройки» на 30.04.08 г. составляла 22,1%. Географическая диверсификация позволяет крупным российским операторам применить свой опыт и реализовать проверенную бизнес-модель на более «молодых» и динамично развивающихся рынках.

### **Конкурентные преимущества**

Среди основных факторов конкурентоспособности ОАО «МТС» следует выделить: широту охвата сети и внутрисетевого роуминга, традиционно высокое качество услуг связи, выгодные тарифные предложения, учитывающие потребности различных сегментов, широкий спектр дополнительных услуг, сильный брэнд, высокие стандарты корпоративного управления. Эти факторы позволяют компании постепенно увеличивать уровень доходов как за счет роста абонентской базы, так и за счет увеличения интенсивности потребления услуг.

### **Крупнейший оператор сотовой связи в России и СНГ**

ОАО «МТС» является крупнейшим оператором сотовой связи в России и странах СНГ. По состоянию на конец 1 кв. 2008 г. Группа обслуживала порядка 89 млн. абонентов. Население 83 регионов России, а также Армении, Беларуси, Украины, Узбекистана и Туркменистана, где ОАО «МТС» и ее дочерние и зависимые предприятия имеют лицензии на оказание услуг в стандарте GSM, составляет более 230 миллионов человек. МТС также имеет лицензию на оказание услуг связи стандарта 3G в России, Украине, Узбекистане и Армении.

### **Поддержка контролирующего акционера**

Крупнейшим акционером ОАО «МТС» является АФК «Система», которая по состоянию на 31.05.08 г. владела 54,3% акций сотового оператора. Телекоммуникации являются образующим бизнес-направлением АФК «Система», которая также контролирует ОАО «Комстар-ОТС», ОАО «МТТ» и ЗАО «Скай Линк», что предоставляет ОАО «МТС» существенные синергетические возможности.

### **Высокотехнологичная инфраструктура**

Одной из целей Группы является построение надежной, высококачественной сети, поддерживающей запуск инновационных услуг и функций и использующей передовые технологии, предлагаемые мировыми лидерами в области телекоммуникационного оборудования, в т.ч. Motorola, Siemens, Ericsson, Huawei и Alcatel-Lucent. Инфраструктура Группы является одной из наиболее высокотехнологичных в РФ, включает сети 3G, введенные в коммерческую эксплуатацию в Украине и ряде городов РФ, и позволяет предоставлять широкий спектр телекоммуникационных услуг связи индивидуальным и корпоративным клиентам, обеспечивая более качественную связь и более быстрый и удобный доступ к информации.

### **Сильный брэнд, высокий уровень лояльности клиентов**

В мае 2006 г. АФК «Система» запустила единый брэнд для большинства своих телекоммуникационных компаний, в т.ч. для ОАО «МТС». Благодаря эффективной маркетинговой кампании, данный брэнд является одним из наиболее признанных в РФ.

В апреле 2008 г. торговая марка «МТС» была признана одним из 100 наиболее сильных глобальных брэндов по версии Millward Brown и Financial Times.

#### **ШИРОКАЯ СЕТЬ ДИСТРИБУЦИИ**

По состоянию на конец 2007 г. Группа обладала широкой сетью дистрибуции услуг беспроводной связи, состоящей из 382 собственных центров продаж и обслуживания абонентов в РФ, 67 в Армении, 39 в Украине, 26 в Узбекистане и 16 в Туркменистане. Кроме того, Группа располагает обширной сетью независимых дилеров, включающей 33 166 пунктов в супермаркетах, торговых центрах и прочих местах с высокой потребительской активностью в РФ. Группа также активно развивает сеть дистрибуции в странах СНГ, где количество точек продаж составляло около 52 890 на конец 2007 г.

#### **ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ОПЫТ УСПЕШНОЙ ИНТЕГРАЦИИ ПРИОБРЕТАЕМЫХ КОМПАНИЙ**

Корпоративная стратегия Группы предусматривает как органический рост (в том числе развитие сетей 3G), так и приобретение телекоммуникационных компаний в РФ и СНГ. Группа обладает обширным опытом успешных поглощений российских (включая «Донтелеком», «ТАИФ-Телком», «Кубань-GSM», «Уралтел», «Сибчелендж», «Томская Сотовая Связь», «МарМобайл GSM», «Дальневосточные Сотовые Системы-900», «Сибирские Сотовые Системы-900», «Башсел» и др.) и зарубежных компаний (в т.ч. UMC, «Уздунробита», ВСТІ, K-Telecom).

#### **ВЫСОКИЕ СТАНДАРТЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

Стандарты корпоративного управления ОАО «МТС» соответствуют практикам, принятым ведущими международными компаниями. Группа имеет прозрачную структуру собственности и высокую степень защиты прав миноритарных акционеров, а члены Совета Директоров обладают обширным профессиональным опытом и квалификацией и активно участвуют в решении ключевых вопросов, относящихся к деятельности ОАО «МТС». Группа использует эффективные мотивационные механизмы для высшего и среднего менеджмента, в т.ч. опционные программы. ОАО «МТС» характеризуется высоким уровнем прозрачности, а документы, подаваемые в Комиссию по ценным бумагам и биржам США, содержат детальную финансовую и операционную информацию и являются легкодоступными.

## Менеджмент и сотрудники

В соответствии с Уставом, органами управления ОАО «МТС» являются Общее собрание акционеров, Совет Директоров, Правление (коллегиальный исполнительный орган Общества) и Президент (единоличный исполнительный орган Общества).

Общее собрание акционеров является высшим органом управления, к компетенции которого, в том числе, относится избрание и досрочное прекращение полномочий Совета Директоров. Избрание Совета Директоров осуществляется ежегодно методом кумулятивного голосования.

Текущий состав Совета Директоров Группы представлен в следующей таблице:

### Текущий состав Совета Директоров

ФИО	Год рождения	Должность	Член Совета Директоров с
<i>Председатель Совета Директоров</i>			
Савельев Виталий Геннадьевич	1954	Первый вице-президент АФК «Система»	2008
<i>Члены Совета Директоров</i>			
Меламед Леонид Адольфович	1967	Президент АФК «Система»	2006
Дроздов Сергей Алексеевич	1970	Старший вице-президент – руководитель имущественного комплекса АФК «Система»	2007
Буянов Алексей Николаевич	1969	Старший вице-президент АФК «Система» – руководитель финансово-инвестиционного комплекса	2003
Гиани Моханбир Сингх	1951	Вице-президент компании Roamware	2007
Остлинг Пол Джеймс	1948	Президент KUNGUR Oilfield Equipment & Services	2007
Евтушенкова Татьяна Владимировна	1976	Советник Президента ОАО «МТС»	2007

Источник: данные Группы

### Виталий Савельев

Родился в 1954 г. Окончил механико-машиностроительный факультет Ленинградского политехнического института. В 1986 г. получил второе высшее образование в Инженерно-экономическом институте им. Пальмиро в Тольятти.

С 1987 г. работал заместителем начальника главка по строительству инженерных сооружений Ленинграда «Главленинградинжстрой». В декабре 1988 г. создал и возглавил Ленинградский филиал совместного советско-американского предприятия «Диалог» – одного из первых в стране предприятий по продвижению на рынок компьютерной техники и программных продуктов. В 1989 г. стал одним из учредителей и членов совета директоров «ДиалогБанка». С 1990 по 1993 гг. – президент советско-американского предприятия «ДиалогИнвест». С 1993 по 1995 гг. – председатель правления банка

«Россия». В ноябре 1995 г. стал председателем правления банка «МЕНАТЕП СПб», а в сентябре 2001 г. – заместителем председателя ОАО «Газпром», с 2002 по 2004 гг. – вице-президент объединенной компании «ГРОС», советник гендиректора «Связьинвеста» по финансам и IT-технологиям, с 2004 по 2007 гг. – заместитель министра экономического развития и торговли РФ.

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

### **Сергей Дроздов**

Родился 1970 г. в Архангельске. 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 Москвы. С 1995 г. работает в АФК «Система». В 1995-1998 гг. являлся исполнительным директором департамента развития и инвестиций АФК «Система», в 1998-2002 гг. был вице-президентом, и.о. президента, первым вице-президентом АО «Система-Инвест».

С апреля 2002 г. являлся руководителем департамента корпоративной собственности АФК «Система», 15.05.02 г. назначен и.о. первого вице-президента АФК «Система», в сентябре 2002 г. назначен первым вице-президентом АФК «Система», в апреле 2005 г. старшим вице-президентом – руководителем имущественного комплекса.

### **Алексей Буянов**

Родился в 1968 г. В июне 2003 г. был избран в Совет директоров ОАО «МТС».

Г-н Буянов окончил Московский физико-технический институт (МФТИ). С 1992 по 1994 гг. – стажер-исследователь Института проблем механики (ИПМ) РАН. С 1994 г. работает в АФК «Система», в 1994-1995 гг. – на различных должностях в имущественном комплексе АФК «Система». В 1995 г. назначен начальником управления АО «Система-Инвест», затем вице-президентом АО «Система-Инвест». В 1997 г. назначен первым вице-президентом АО «Система-Инвест». С 1998 по 2002 гг. являлся вице-президентом ОАО «МТС». В июле 2002 г. назначен вице-президентом АФК «Система» – руководителем департамента финансовых реструктуризаций. В настоящее время является старшим вице-президентом АФК «Система», руководителем финансово-инвестиционного комплекса.

### **Моханбир Гиани**

Моханбир Сингх Гиани (Mohanbir Gyani) окончил университет Сан-Франциско со степенью бакалавра делового администрирования, имеет степень MBA по финансам. Г-н Гиани имеет 30-летний опыт работы в сфере телекоммуникаций.

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

С 2000 по 2003 гг. г-н Гиани был президентом компании AT&T Wireless Mobility Services. В 2003-2005 гг. он занимал должность старшего советника президента в компании AT&T Wireless Group и курировал вопросы стратегии, развития и текущей деятельности. В 1999 г., после слияния Vodafone и AirTouch, г-н Гиани стал руководителем блока

стратегии и корпоративного развития и членом Совета Директоров Vodafone AirTouch. С 1994 по 1999 гг. г-н Гиани работал в AirTouch Communications и занимал должности вице-президента и финансового директора. Г-н Гиани начал карьеру в 1978 г. в Pacific Telesis Group, где работал на ведущих позициях в области финансов и управления.

В настоящее время г-н Гиани входит в состав Совета директоров компаний Keynote Systems, Safeway, Sirf Technology и Union Bank 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.

#### **Пол Остлинг**

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

С 2003 г. исполнительный директор (COO) Ernst & Young, где до этого работал на других руководящих должностях: в 1994-2003 гг. был главным управляющим партнером, в 1985-1994 гг. – вице-президентом и национальным директором по кадровым вопросам, в 1977-1985 гг. – помощником генерального юрисконсульта. Карьеру начал в Chadbourne & Parke в должности поверенного отдела судебных разбирательств и корпоративных отношений. Г-н Остлинг является Председателем финансового комитета Бизнес-совета по международному взаимопониманию (BCIU), членом Совета директоров и Председателем Комитета по аудиту United Services Organization, Заместителем Председателя Совета директоров Cool nrg, PLC, компанией, работающей в сфере экологического сервиса со штаб-квартирой в Австралии, членом Совета директоров и членом Комитета по аудиту ОАО «ОХМ «УРАЛХИМ».

С 2003 по 2007 год являлся членом Совета директоров организации «Трансатлантический бизнес-диалог» (TABD) и Сопредседателем Украинского консультативного совета по иностранным инвестициям.

#### **Леонид Меламед**

Президент АФК «Система» с 30.05.08 г. (ранее был Президентом ОАО «МТС» – с 14.06.06 г.). Член Совета директоров ОАО «МТС» с 23.06.06 г.

Г-н Меламед родился в 1967 г. в Москве. Окончил Московскую медицинскую академию им. И. М. Сеченова. Доктор медицинских наук.

До прихода в МТС, Леонид Меламед работал в страховой компании РОСНО с момента ее основания в 1991 г. В сентябре 2003 г. был назначен Генеральным директором и Председателем Правления РОСНО. В настоящий момент является членом Совета Директоров РОСНО.

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

В 2004 г. получил звание «Человек года» в ежегодном проекте «Люди года» интернет-холдинга Рамблер и Российскую общественную премию в области страхования «Золотая Саламандра» в номинации «Руководитель страховой компании». В 2005 г. стал лауреатом Национальной премии «Персона года 2005 г.» в номинации «Руководитель страховой компании» и был назван «Управленцем 2005 г.» за стремительное наращивание стратегического потенциала в рамках проекта «Действующие лица века», реализуемого

Международной Лигой стратегического управления, оценки и учета, Институтом экономических стратегий и журналом «Экономические стратегии». Входит в число «250 мировых лидеров 2007 г.» по версии Всемирного экономического форума.

#### Татьяна Евтушенкова

Татьяна Евтушенкова является советником президента ОАО «МТС» с августа 2007 г. и членом Совета Директоров с июня 2007 г.

Г-жа Евтушенкова начала работать в ОАО «МТС» в октябре 2002 г. До прихода в компанию с декабря 1999 г. работала в компании «Система Телеком» в должности директора департамента инвестиций. Татьяна Евтушенкова родилась в 1976 г. Окончила Финансовую академию при Правительстве Российской Федерации.

Состав Правления, осуществляющего решение вопросов текущей деятельности ОАО «МТС», представлен в следующей таблице:

#### Текущий состав Правления ОАО «МТС»

ФИО	Год рождения	Позиция	Член Правления с
Шамолин Михаил Валерьевич	1970	Президент	2006
Розанов Всеволод Валерьевич	1971	Вице-президент по финансам и инвестициям	2006
Богатырев Александр Генрихович	1956	ВРИО вице-президента по технике и информационным технологиям	2008
Теребенин Андрей Борисович	1962	Вице-президент по корпоративным коммуникациям	2006
Белик Павел Дмитриевич	1966	Вице-президент по безопасности	2006
Гордон Синтия Элисон	1962	Вице-президент по маркетингу	2007
Дубовсков Андрей Анатольевич	1966	Директор бизнес-единицы «МТС Украина»	2008
Никонов Сергей Борисович	1960	Вице-президент по управлению персоналом и административным вопросам	2006
Распопов Олег Юрьевич	1966	Вице-президент, директор бизнес-единицы «МТС Зарубежные компании»	2008
Ибрагимов Руслан Султанович	1963	Вице-президент по корпоративным и правовым вопросам	2007
Хеккер Михаэль	1970	Вице-президент по стратегии и корпоративному развитию	2007

Источник: данные Группы



Ниже представлены краткие биографии членов Правления Группы:

**Михаил Шамолин**

Михаил Шамолин приглашен в ОАО «МТС» в июле 2005 г. на пост вице-президента по продажам и абонентскому обслуживанию. 15.08.06 г. переведен на должность вице-президента, директора бизнес-единицы «МТС Россия». 29.05.08 г. Совет директоров ОАО «МТС» принял решение о назначении Михаила Шамолина на должность Президента ОАО «МТС» с 30.05.08г.

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

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.

**Всеволод Розанов**

Всеволод Розанов является вице-президентом по финансам и инвестициям ОАО «МТС» с 24.04.06 г. С 2004 по 2006 гг. г-н Розанов занимал должность заместителя генерального директора по экономике и финансам «Комстар Объединенные ТелеСистемы», где занимался координацией подготовки IPO в рамках «Комстар ОТС», «МГТС» и «МТУ-Интел». С 2002 по 2004 гг. работал в компании «МТУ-Информ» в должности заместителя генерального директора по экономике и финансам. В 1993-2001 гг. Всеволод Розанов занимал ответственные посты в консалтинговой компании Bain&Company, Inc. в Москве, Лондоне и Стокгольме.

Родился 30.06.71 г. в Москве. Является выпускником экономического факультета Московского Государственного Университета им. М. В. Ломоносова.

**Александр Богатырев**

Александр Богатырев является ВРИО вице-президента ОАО «МТС» по технике и информационным технологиям с октября 2007 г.

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

**Андрей Терехин**

Вице-президент 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 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».

Г-н Терехин родился в 1962 г. В 1985 г. закончил факультет международных экономических отношений МГИМО МИД СССР.



**Павел Белик**

Павел Белик родился в 1966 г. в городе Щербинка Московской области. 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 гг. служил в войсках правительственной связи. С 1992 по 2004 гг. проходил службу в подразделениях военной контрразведки и Управлении собственной безопасности ФСБ России. В 1999 г. окончил Академию ФСБ РФ по специальности юриспруденция.

В Группу приглашен в феврале 2005 г. на должность директора департамента безопасности макро-региона «Москва». С 03.10.05 г. вице-президент ОАО «МТС» по безопасности.

**Синтия Гордон**

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

До прихода в МТС с 2003 г. Синтия Гордон занимала пост вице-президента по маркетингу в компании Orange, в 2001-2003 гг. была директором по маркетингу в Orange в Великобритании. С 2000 по 2001 гг. была директором по маркетингу в компании Demon/Scottish Telecom. С 1998 по 1999 гг. занимала аналогичный пост в «ACC International» (AT&T). С 1993 по 1998 гг. занимала ряд ведущих маркетинговых постов в British Telecom и была руководителем ChargeCard. С 1991 по 1993 гг. работала в компании One to One (T-Mobile), и с 1989 по 1993 гг. в компаниях Lloyds TSB и Abbey National.

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

Г-жа Гордон окончила с отличием Брайтонский Университет (Brighton University) со степенью бакалавра. Синтия Гордон является почетным гражданином Лондонского Сити и членом Worshipful Company of Marketors.

**Андрей Дубовсков**

Андрей Дубовсков 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 гг. был директором макро-региона «Урал», с 2004 по 2006 гг. занимал пост директора филиала МТС в Нижнем Новгороде. С 2002 по 2004 гг. был генеральным директором одной из компаний Группы «Теле2» в Нижнем Новгороде.

Г-н Дубовсков имеет обширный опыт работы в российских и зарубежных телекоммуникационных компаниях: с 1993 г. он 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.

Г-н Дубовсков родился в 1966 г. В 1993 г. окончил ВГИК им. С.А. Герасимова.

**Сергей Никонов**

Приглашен в 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 гг. работал в должности заместителя генерального директора ОАО «РОСНО», где руководил службами управления персоналом, административно-хозяйственной и внутреннего контроля.

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

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

**Олег Распопов**

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 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», был членом советов директоров ряда дочерних компаний РАО «ЕЭС России», в том числе ОАО «Рен-ТВ», ОАО «НТВ», страховой компании «Лидер». В 2001-2002 гг. работал юристом в ЗАО «Газпромэнергосервис».

Олег Распопов родился в 1966 г. В 2003 г. окончил Академию МНС РФ по специальности «юриспруденция», а в 2006 г. окончил Финансовую академию при Правительстве РФ по специальности «экономист».

**Руслан Ибрагимов**

Вице-президент по корпоративным и правовым вопросам ОАО «МТС» с января 2008 г. Пришел в МТС 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 корпоративным и правовым вопросам.

До прихода в ОАО «МТС» работал в Московской коллегии адвокатов «Ибрагимов, Каган и партнеры». С 1997 по 2002 гг. занимал должность директора-партнера, заместителя генерального директора, руководителя департамента налогового и юридического консультирования в Аудиторско-консалтинговой группе компаний «РСМ Топ-Аудит». С 1992 по 1996 гг. работал в коммерческих банках, возглавлял юридические службы. Член Правления Некоммерческой организации «Объединение корпоративных юристов России» (ОКЮР).

**Михаэль Хеккер**

Начал работу в МТС в мае 2006 г. В настоящий момент занимает должность Вице-президента по стратегии и корпоративному развитию.

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

Родился в 1970 г. в Киле (Германия). Выпускник университета Pierre-Mendez-France-University в Гренобле (Франция) по специальности «управление и международная политика». Также окончил Геттингенский университет в Германии по специальностям «юриспруденция» и «современная история». В Геттингенском университете г-н Хеккер защитил степень доктора философии по теме «история конституционного права».

## Операционная деятельность

Группа МТС является крупнейшим оператором мобильной связи в России и странах СНГ и входит в десятку крупнейших сотовых операторов в мире по размеру абонентской базы и рыночной капитализации. Вместе со своими дочерними предприятиями компания обслуживает около 89 млн. абонентов в России, Армении, Беларуси<sup>8</sup>, Украине, Узбекистане, Туркменистане. Во всех странах присутствия Группа оперирует под единым брендом «МТС», кроме Армении, где Группа представлена под брендом VivaCell. Стратегия экспансии Группы подразумевает как построение собственных сетей, так и приобретение местных операторов сотовой связи, развитие их бизнеса и включение в единую сеть мобильной связи.

### История развития

- Октябрь 1993 г. – основание ЗАО «МТС» оператором фиксированной связи ОАО «Московская городская телефонная сеть» (МГТС), тремя другими российскими телекоммуникационными компаниями, а также Deutsche Telecom (DeTeMobil) и Siemens.
- Конец 1996 г. – АФК «Система» приобрела пакет у российских держателей акций, а DeTeMobil выкупил акции компании Siemens.
- Март 2000 г. – в результате слияния ЗАО «МТС» и ЗАО «РТК» образовано ОАО «Мобильные ТелеСистемы».
- Апрель 2000 г. – Федеральная комиссия по ценным бумагам РФ зарегистрировала начальную эмиссию акций ОАО «МТС». В том же году Компания вышла на мировые фондовые рынки: с июля 2000 г. акции ОАО «МТС» котируются на Нью-Йоркской фондовой бирже (в виде американских депозитарных расписок) под индексом MBT.
- Июнь 2002 г. – МТС запустила сеть в Республике Беларусь.
- Август 2003 г. – МТС завершила приобретение 100% акций УК ЗАО «УМС», лидера рынка мобильной связи Украины.
- Август 2004 г. – ОАО «МТС» приобрело 74% акций ООО ИПП «Ўздунробита», крупнейшего оператора мобильной связи в Узбекистане. В июне 2007 г. Группа выкупила остальные 26% акций.
- Ноябрь 2005 г. – Приобретение УК Barash Communications Technologies, Inc. (BCTI), ведущего оператора мобильной связи в Туркменистане.
- Май 2006 г. – в рамках единого бренда материнской компании «Система Телеком» Группа провела ребрендинг в РФ.
- Апрель 2007 г. – МТС получила лицензии на строительство сети 3G в формате UMTS в России и Узбекистане, лицензию на строительство сети WiMax в Узбекистане, частоты для предоставления услуг в стандарте 3G (UMTS) в Армении.
- Сентябрь 2007 г. – МТС приобрела 80% акций армянского оператора УК «К-Телеком» (торговая марка VivaCell) и заключила опционное соглашение на покупку оставшейся 20%-ной доли.
- Октябрь 2007 г. – МТС стала первым оператором в СНГ, запустившем услуги BlackBerry.
- Январь 2008 г. – сеть МТС запущена в коммерческую эксплуатацию в 83 из 85 регионов РФ.

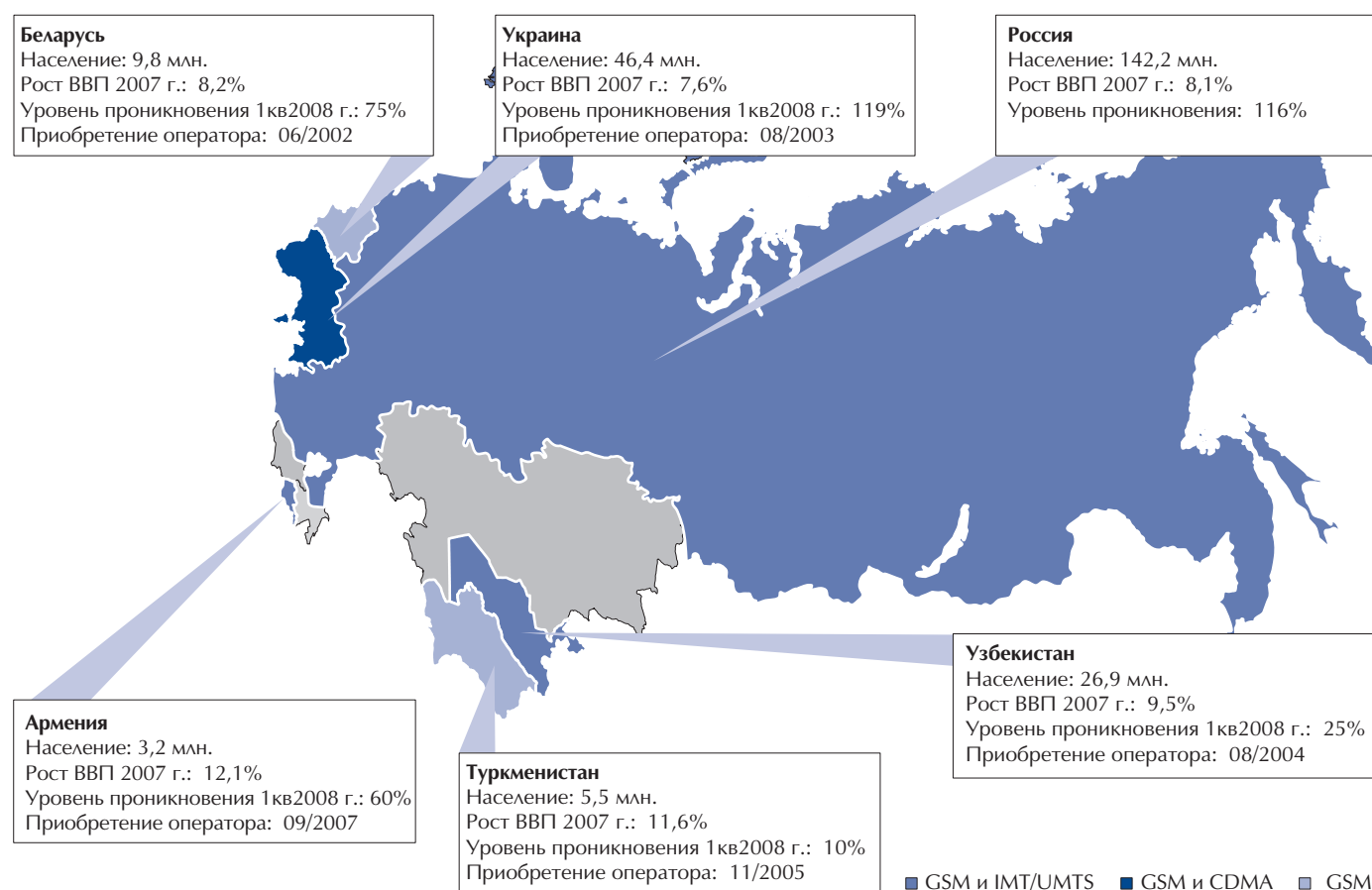
<sup>8</sup> Не консолидируется в отчетность Группы по US GAAP (см. также раздел «Информация о финансовом состоянии Группы «МТС»)

## Лицензии

В совокупности численность населения регионов, на территории которых на 31.12.07 г. Группа предоставляла услуги сотовой связи, составила около 223 млн. чел. Эти территории включают 84 из 85 субъектов РФ (за исключением Пензенской области), а также всю территорию Армении, Туркменистана, Узбекистана и Украины. Группа также покрывает всю территорию Беларуси.

На 31.03.08 г. наибольший уровень проникновения сотовой связи из всего перечня стран, охваченных сетью Группы наблюдался в РФ (116%) и Украине (119%), наименьший – в Туркменистане (10%)<sup>9</sup>.

## Региональное присутствие Группы «МТС» на 31.03.08 г.



Источник: данные Группы, национальные статистические службы, CIA, Всемирный Банк, МВФ, AC&M Consulting

<sup>9</sup> Источник AC&M Consulting

Сроки действия лицензий Группы в РФ и странах СНГ<sup>10</sup>

Страна / Регион	Срок действия лицензии	
	GSM 900 / 1800	3G лицензии
Россия, в том числе	2010-2013	21.05.17
<i>Москва и Московская область</i>	<i>28.04.13</i>	
<i>Санкт-Петербург и Ленинградская область</i>	<i>28.04.13</i>	
Украина	03.12.13	28.09.21
Узбекистан	30.06.16	30.06.16
Туркменистан	01.02.09	-
Республика Беларусь	30.04.12	-
Армения	04.11.19	04.11.19

Источник: данные Группы

Все лицензии содержат требования относительно начала обслуживания абонентов в пределах лицензионной зоны не позднее определенной даты, достижения указанного показателя емкости сети к определенной дате и выполнение заданных показателей территориального покрытия и минимальной емкости коммутаторов (см. также раздел «Государственное регулирование российской телекоммуникационной отрасли»).

В сентябре 2006 г. Группа получила лицензию на оказание телекоммуникационных услуг в стандарте CDMA-450 в Украине. CDMA-450 является стандартом третьего поколения, предоставляющим возможности высокоскоростной передачи данных, в том числе мультимедийных услуг, доступа в Интернет, удаленного доступа к корпоративным сетевым ресурсам и т.д. В 2007 г. Группа запустила сеть CDMA и предложила пользователям новые услуги, в том числе услугу BlackBerry.

В апреле 2007 г. Группа стала одним из трех победителей в конкурсе, объявленном Министерством информационных технологий и связи, и получила лицензии на оказание услуг подвижной радиотелефонной связи в стандарте IMT-2000/UMTS на всей территории РФ. Третье поколение сотовой связи позволит абонентам Группы получить доступ к технологии высокоскоростной передачи данных HSDPA, а также к спектру инновационных для российского рынка услуг – видеотелефонии, видеоконференции, мобильному телевидению и другим. В 2007 г. Группа также получила лицензии на строительство сетей 3G в стандарте IMT/UMTS и WiMax в Узбекистане и частоты для предоставления услуг в стандарте UMTS в Армении.

## Технологии

### СЕТИ СВЯЗИ

Сеть сотовой связи Группы в основном строится на оборудовании GSM-900, дополненном оборудованием стандарта GSM-1800. В сети Группы оборудование GSM-1800 используется на территориях с высокой плотностью населения, т.к. использование базовых станций GSM-1800 позволяет увеличить емкость сети на территориях с большим объемом трафика. Несмотря на то, что качество услуг сотовой связи, предоставляемых на базе оборудования стандарта GSM-900 и стандарта GSM-1800 одинаково, высокочастотный сигнал 1800 МГц распространяется на меньшее расстояние, чем сигнал 900 МГц, и, соответственно, для покрытия определенной территории

<sup>10</sup> Полный перечень регионов РФ представлен в Приложении 1 к настоящему Информационному Меморандуму.

требуется большее количество базовых станций GSM-1800. Таким образом, в тех регионах, где географическое покрытие является определяющим фактором, сеть сотовой связи Группы основывается на оборудовании GSM-900. На большинстве территорий наиболее эффективной технологией применения стандарта GSM является комбинирование инфраструктур GSM-900 и GSM-1800 в единую сеть.

#### **ИНФРАСТРУКТУРА СЕТИ СОТОВОЙ СВЯЗИ**

Основными элементами сети сотовой связи являются базовые станции, контроллеры базовых станций, транскодирователи и коммутационные центры (коммутаторы). Стандарт GSM основан на принципе «открытой архитектуры», который предполагает возможность объединения оборудования различных поставщиков для целей расширения возможностей сети связи. В сетях сотовой связи Группы используется коммутационное и иное телекоммуникационное оборудование производства компаний Motorola, Siemens, Ericsson, Huawei, Alcatel и других основных производителей.

Из 40 761 базовых станций, включенных в сеть Группы в РФ по состоянию на 31.03.08 г., 22 215 базовых станций работали в диапазоне 900 МГц и 18 546 базовых станций работали в диапазоне 1800 МГц. Также на 31.03.08 г. в состав сети сотовой связи ОАО «МТС» были включены и работали 1 047 контроллеров базовых станций и 227 коммутаторов.

Процесс подбора и подготовки подходящих площадей для размещения базовых станций Группы состоит в оценке мест расположения базовых станций на соответствие техническим и иным требованиям, получении всех необходимых разрешений и согласий государственных органов, установке, монтаже и настройке оборудования. Для проведения планирования и оценки мест размещения базовых станций Группа использует специализированное программное обеспечение. Также, программное обеспечение Группы позволяет создать цифровую карту покрытия сотовой сети лицензионных территорий Группы, которая учитывает особенности городского ландшафта, включая отражение радиоволн от зданий и движущихся автомобилей. Совместное использование описанного программного обеспечения позволяет Группе осуществлять планирование сети без осуществления расчетов и тестирования непосредственно на месте расположения базовых станций, что влечет сокращение временных и финансовых затрат.

В регионах, где отсутствуют подходящие места для размещения антенн базовых станций, Группа устанавливает специальные башни для их размещения.

Площади для размещения базовых станций и другого телекоммуникационного оборудования арендуются с заключением соответствующих договоров аренды на срок от 1 года до 55 лет. Срок действия большинства договоров аренды находится в пределах от 3 до 5 лет. Оплата арендуемых помещений производится денежными средствами или предоставлением услуг сотовой связи на соответствующую сумму, рассчитанную на основе стандартных тарифов, или частично денежными средствами и частично услугами сотовой связи.

По состоянию на 30.09.07 г. Группа арендовала 518 каналов на территории РФ. Арендодателями являются: ОАО «Ростелеком», ЗАО «КТТК», ООО «СЛС Совинтел» и ЗАО «Фортатек».

Во многих регионах РФ Группа модернизировала сеть с целью предоставления GPRS услуг. На 31.12.07 г. услуги GPRS были доступны в 83 регионах РФ, а также во всех регионах Украины.

В 2005 г. Группа внедрила в коммерческую эксплуатацию в Москве технологию EDGE (приложение высокоскоростной, высококачественной передачи данных, способное передавать на мобильное устройство теле- и видеоинформацию), а в 2006-2007 гг. внедрила ее в регионах РФ. В настоящее время услуги на базе технологии EDGE доступны в 42 регионах РФ.

Группа является первым оператором, предоставившим услуги BlackBerry в СНГ. С октября 2007 г. Группа предоставляет услуги BlackBerry корпоративным клиентам в Украине. По оценкам менеджмента Группы, услуги BlackBerry для массовых пользователей в Украине будут запущены в июне 2008 г., а в РФ – в августе 2008 г.

#### **СОГЛАШЕНИЯ О МЕЖСЕТЕВОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ**

Для оказания услуг сотовой связи мобильным операторам необходимо иметь доступ к сетям местных, междугородных и международных операторов телефонной связи общего пользования, а также номерную емкость. В РФ номерная емкость подразделяется на локальные (7-значные) и федеральные (11-значные) номера. Для доступа к местным сетям и номерным емкостям у Группы заключены соглашения о локальном межсетевом взаимодействии и предоставлении номерной емкости с несколькими операторами местной проводной связи в регионах РФ, в том числе с МГТС и другими компаниями группы «Комстар-ОТС». В ряде городов РФ Группа построила собственные локальные сети. Группа также имеет федеральную номерную емкость, распределенную государством, и предоставляет услуги внутризоновой связи во всех регионах РФ. В Украине у Группы заключены соглашения о межсетевом взаимодействии и предоставлении номерной емкости с компаниями «Укртелеком», «Ютел», «Голден Телеком» и другими операторами. Условия локальных и зональных межсетевых соединений предусматривают единовременную плату за присоединение, ежемесячную плату за выделенную линию, а также плату за пользование сетью из расчета трафика в минутах.

Для предоставления абонентам услуг междугородной и международной связи в РФ у Группы заключены межсетевые соглашения с компаниями «Ростелеком», «МТТ», «Голден Телеком» и др. операторами. За соединение пользователей других провайдеров проводной и беспроводной связи к сети Группы взимается единовременная плата за присоединение, ежемесячная плата за каждый пункт межсетевого присоединения и плата за пользование сетью из расчета трафика в минутах, которая варьируется в зависимости от пункта назначения звонка.

На 31.12.07 г. номерная емкость Группы (локальная и федеральная) только для Московского региона составила 18,5 млн. абонентов.

#### **ТЕЛЕФОНЫ И УСТРОЙСТВА СВЯЗИ**

Практически все предлагаемые Группой устройства связи в 2007 г. состояли из двухдиапазонных телефонов стандарта GSM 900/GSM 1800, которые широко используются в сетях Западной Европы и позволяют абонентам пользоваться услугами роуминга. Группа также предлагает пользователям трехдиапазонные телефоны, которые



функционируют в стандартах GSM 900, GSM 1800 и PCS-1900 и предоставляют абонентам более широкие возможности пользования услугами роуминга в России, Европе, США и Канаде. Группа субсидирует стоимость телефонов только в Украине. Сумма чистой субсидии стоимости телефонов за 2007 г. в Украине составила \$21 млн. По оценкам менеджмента Группы, субсидии компенсируются в течение 2-х лет с момента подключения абонента за счет пользования абонентом различными услугами.

Группа имеет соглашения на поставку телефонов и устройств связи с компаниями Sony Ericsson, Nokia, Motorola, Samsung, Siemens, Alcatel и др.

В 2007 г. Группа приняла решение сократить продажи двух- и трехдиапазонных телефонов и сфокусироваться на более ограниченной линейке устройств связи, в том числе совместимых с технологиями 3G и технологиями, поддерживающими услуги BlackBerry и МТС-Коннект.

## Показатели операционной деятельности

### АБОНЕНТСКАЯ БАЗА

Группа определяет в качестве «абонентов» физических лиц или организации (1) срок существования негативного баланса на лицевых счетах которых не превышает 61 день (контрактные абоненты) или 183 дня (предоплаченные абоненты) и (2) которые совершили хотя бы одно тарифицируемое действие в течение указанного периода.

По состоянию на 31.03.08 г. консолидированная абонентская база Группы насчитывала 85 млн. пользователей, в том числе в РФ 59,9 млн. абонентов, в Армении – 1,4 млн., Туркменистане – 0,5 млн., Узбекистане – 3,6 млн., Украине – 19,6 млн. С учетом не консолидируемой абонентской базы в Беларуси (3,9 млн. чел.), число абонентов Группы на 31.03.08 г. составило 88,9 млн. пользователей.

### Динамика роста абонентской базы Группы, 2005 – 1 кв. 2008 гг. (млн. абонентов)

Регион	2005	2006	2007	CAGR	1 кв. 2008	1 кв. 2008/ 4 кв. 2007
Россия	44,2	51,2	57,4	14,0%	59,9	4,3%
Украина	13,3	20,0	20,0	22,5%	19,6	-2,0%
Узбекистан	0,6	1,5	2,8	119,8%	3,6	27,1%
Туркменистан	0,1	0,2	0,4	128,8%	0,5	32,0%
Армения	-	-	1,4		1,4	2,7%
<b>Итого консолидированные сегменты</b>	<b>58,2</b>	<b>72,9</b>	<b>82,0</b>	<b>18,7%</b>	<b>85,0</b>	<b>3,6%</b>
Беларусь	2,1	3,2	3,8	33,4%	3,9	3,7%

Источник: данные Группы

В структуре абонентской базы Группы преобладают абоненты, пользующиеся предоплаченными тарифными планами. На 31.03.08 г. доля этих абонентов составила 88% в РФ и 92% в Украине.

Группа занимает лидирующие рыночные позиции по количеству абонентов во всех географических сегментах. Доля рынка Группы на 31.03.08 г. составляла: в РФ – 36%, в Украине – 35%, в Узбекистане – 52%, в Туркменистане – 85%, в Армении – 73%, в Беларуси – 53%.

## ARPU

Средняя ежемесячная выручка с одного абонента (ARPU) является одним из основных показателей операционной деятельности в сфере телекоммуникаций. Группа рассчитывает показатель ARPU путем деления выручки за период, включая плату за гостевой роуминг, на среднее число абонентов за тот же период и последующим делением на число месяцев в этом периоде.

### Показатели ARPU Группы, 2005 – 1 кв. 2008 гг. (долларов США)\*

Регион	2005	2006	2007	CAGR	1 кв. 2007	1 кв. 2008	1 кв. 2008/ 1 кв. 2007
Россия	8,4	7,9	9,2	4,7%	8,2	10,0	22,0%
Украина	9,5	7,3	6,6	-16,6%	5,7	6,8	19,3%
Узбекистан	16,2	11,1	9,7	-22,6%	10,3	8,3	-19,4%
Туркменистан	-	69,9	51,9	-25,8%	61,4	35,4	-42,3%

Источник: данные Группы

\*Показатель ARPU в Армении не рассчитывался до 4 кв. 2007 г. В 4 кв. 2007 г. и 1 кв. 2008 г. показатель ARPU составил \$15,8 и \$12,8, соответственно.

Рост ARPU в 2007 г. в РФ был обусловлен успешным проведением маркетинговых кампаний, направленных на стимулирование пользования различными услугами, включая роуминг и VAS-сегмент, и продвижением новых продуктов и тарифных планов.

Снижение уровня ARPU в странах СНГ обусловлено активной экспансией Группы на рынки массового пользователя и предложением специальных тарифных решений с целью наращивания абонентской базы. Так, в Узбекистане и Туркменистане низкий уровень проникновения сотовой связи и ежегодное удвоение абонентской базы Группы способствовали значительному размытию показателя ARPU в 2005-2007 гг. В Украине в 1 кв. 2008 г. Группа пересмотрела маркетинговую стратегию в пользу привлечения высокодоходных абонентов, что отразилось на улучшении показателя ARPU в 1 кв. 2008 г.

## MOU

Группа рассчитывает показатель среднего ежемесячного трафика на одного абонента (MOU) путем деления общего числа минут пользования связью за период на среднее число абонентов за период и далее на число месяцев.

### Показатели MOU Группы, 2005 – 1 кв. 2008 гг.\* (минут)

Регион	2005	2006	2007	CAGR	1 кв. 2007	1 кв. 2008	1 кв. 2008/ 1 кв. 2007
Россия	128	129	157	10,8%	134	193	44,0%
Украина	117	142	154	14,7%	135	175	29,6%
Узбекистан	433	437	516	9,2%	463	520	12,3%
Туркменистан	-	225	250	11,1%	227	273	20,3%

Источник: данные Группы

\*Показатель MOU в Армении не рассчитывался до 4 кв 2007 г. В 4 кв 2007 г. MOU составил 105

Рост MOU в РФ был обусловлен успешным продвижением новых тарифных планов и проведением маркетинговых кампаний, направленных на стимулирование трафика за счет предложения специальных тарифных решений в зависимости от круга и сети общения, продолжительности и частоты пользования услугами, географии пользования и пр.

В Украине положительный тренд был достигнут за счет маркетинговых инициатив и сегментированных тарифных предложений, стимулирующих трафик, в том числе за счет внедрения недорогих межсетевых тарифных решений.

Рост МОУ в Узбекистане и Туркменистане обусловлен как растущим внутрисетевым трафиком в результате расширения абонентской базы Группы, так и продвижением новых тарифных планов, стимулирующих пользование различными услугами.

### ОТТОК АБОНЕНТОВ

Группа рассчитывает коэффициент оттока абонентов как общее число абонентов, которые перестали быть «абонентами» согласно приведенному выше определению, во время данного периода (из-за неплатежа, добровольно по просьбе самого абонента и пр.), выраженное в процентах от среднего числа абонентов Группы в данный период.

В целом, высокий уровень оттока абонентов является характерным для рынков мобильной связи с большой долей абонентов, пользующихся prepaid тарифными планами (таких как рынки РФ и СНГ).

#### Показатель оттока абонентов Группы, 2005 – 1 кв. 2008 гг. (в процентах)\*

Регион	2005	2006	2007	1 кв. 2007	1 кв. 2008
Россия	20,7%	23,3%	23,1%	6,1%	4,8%
Украина	21,8%	29,9%	49,0%	7,8%	10,3%
Узбекистан	-	50,0%	58,2%	16,8%	2,8%
Туркменистан	-	12,5%	24,4%	6,1%	5,0%

Источник: данные Группы

\*Показатель оттока в Армении не рассчитывался

Стабилизация и некоторое снижение показателей оттока в РФ обусловлены рядом факторов. С одной стороны, с насыщением рынка операторы сместили акцент конкурентной борьбы с захвата рынков и наращивания абонентской базы через агрессивную политику ценообразования на удержание существующих и привлечение новых абонентов за счет специализированных и инновационных услуг. С другой стороны, стабилизация и снижение оттока – результат успешного ребрендинга Группы и разработки новой маркетинговой концепции, направленной на повышение лояльности абонентов.

Значительный рост оттока абонентов в Украине связан с увеличением оттока среди prepaid абонентов (с 30% в 2006 г. до 50% в 2007 г.). Этому способствовала жесткая конкурентная среда: операторы сотовой связи вели ценовые войны с целью увеличения доли рынка за счет сегмента низкодходных абонентов, для которых уровень тарифов является основным фактором выбора оператора.

### Продукты и услуги

Группа предлагает своим абонентам следующие виды услуг:

- доступ к сети;
- дополнительные услуги с использованием таких технологий, как Unstructured Supplementary Services Data (технология передачи неструктурированных данных в GSM-сетях), или USSD, WAP, GPRS и MMS;

- услуги роуминга в национальной и международной сети;
- прочие услуги.

#### ДОСТУП К СЕТИ

Группа предлагает своим абонентам услуги голосовой, текстовой и факсимильной связи на основе различных тарифных планов, большинство которых не предусматривают уплаты ежемесячной абонентской платы.

В 2006 г. в рамках ребрендинга в РФ Группа представила унифицированную систему тарифных планов, направленную на повышение восприятия абонентами предлагаемых продуктов и услуг. В соответствии с маркетинговой стратегией Группы, разработанные тарифные планы просты и могут быть предложены массовому потребителю. В то же время, Группа адаптирует свои маркетинговые кампании и ценовую политику к специфике каждого региона России с учетом таких факторов, как средний уровень доходов населения, конкурентная среда и потребности абонентов.

Тарифные планы, предлагаемые Группой, делятся на prepaid и контрактные. *Prepaid тарифные планы* действуют по принципу «оплата → услуга»: пользователь пополняет абонентский счет на сумму по своему усмотрению и получает доступ к услугам, входящим в тарифный план, в том объеме, который позволяют баланс счета и тарифы. *Контрактные тарифные планы* действуют на основе контракта, заключенного между Группой и абонентом, и предусматривают ежемесячную абонентскую плату, за которую абонент получает в пользование определенный объем услуг. Использование услуг сверх оговоренного лимита оплачивается дополнительно.

В настоящее время тарифные планы Группы делятся на четыре категории: «Prepaid», «Макси»/«Профи», «Эксклюзив» и «Корпоративные», и предусмотрены для разных целевых сегментов абонентов. Расценки на услуги в РФ установлены в рублях и различаются в зависимости от тарифного плана.

- 1) Тарифы «Prepaid»: Prepaid тарифные планы (препейд), разработанные для абонентов, использующих мобильную связь для личных нужд. В каждом из регионов России предлагается как минимум четыре вида prepaid тарифных планов. Абоненты prepaid могут переключаться с одного тарифного плана на другой посредством систем самообслуживания.
- 2) Тарифы «Макси» / «Профи»: Контрактные тарифные планы, разработанные для более активных абонентов, использующих мобильную связь как в личных целях, так и для бизнеса. Абоненты «Профи» могут выбрать между локальными и федеральными тарифными планами, при этом в случае выбора федерального плана, плата за локальные звонки выше. Вместе с тарифными планами абонентам «Профи» предлагаются различные дополнительные услуги, такие как определение номера звонящего абонента, возможность конференц-звонка, переадресация звонка, ожидание вызова и т.д. При подписании срочного контракта на обслуживание в сети не менее 1 года пользователям тарифа «Профи» предоставляется дополнительная скидка в размере 15% на местные и сотовые звонки, а также 15% увеличение количества минут. Некоторым абонентам тарифа «Профи» также предоставляется доступ к услугам персонального обслуживания клиентов.

- 3) Тарифы «Эксклюзив»: Контрактные тарифные планы, разработанные для активных пользователей, звонящих в основном внутри Московского региона. Абонентам тарифа «Эксклюзив» предлагается неограниченное количество минут на локальные звонки, возможность оплаты в кредит и доступ к услугам персонального обслуживания клиентов. При подписании срочного контракта на обслуживание в сети не менее 1 года пользователям тарифа «Эксклюзивный» предоставляется скидка в размере 15% на абонентскую плату.
- 4) «Корпоративные» тарифы: Контрактные тарифные планы, разработанные с целью удовлетворения потребностей корпоративных клиентов. В каждом регионе России Группа предлагает как минимум пять тарифных планов категории «Корпоративный». Корпоративные тарифные планы предлагают клиентам специализированное обслуживание, возможность оплаты в кредит и предоставление скидок в зависимости от объема и длительности пользования. Крупнейшим корпоративным клиентам предлагаются индивидуальные ценовые планы и специализированная техническая поддержка.

Группа также предлагает унифицированные тарифные планы во всех регионах присутствия в Украине, в том числе контрактные, корпоративные и предоплаченные. Все цены в тарифных планах в Украине установлены в гривнах. Для украинского рынка были разработаны новые тарифные планы, отвечающие требованиям различных сегментов пользователей в различных регионах и объединенные в четыре категории, каждая из которых имеет свою концепцию и название:

- Тарифы «МТС Украина»: предоплаченные и контрактные, предназначенные для массового пользователя;
- Тарифы «МТС Украина бизнес»: контрактные, разработанные для абонентов бизнес-сегмента и предоставляющие специальные тарифы связи между корпоративными абонентами;
- Тарифы «Джинс-МТС»: предоплаченные, разработанные для молодежи и предлагающие набор дополнительных голосовых услуг и контента с изображениями;
- Тарифы «Экотел»: недорогие предоплаченные тарифные планы для низкодогодного сегмента абонентов, предоставляющие конкурентно низкие тарифы на голосовые звонки на рынке сотовой связи Украины

В Узбекистане, Армении и Туркменистане во всех регионах присутствия Группа предлагает унифицированные тарифные планы, разделенные на три группы – контрактные, корпоративные и предоплаченные (препейд). В Узбекистане и Таджикистане все услуги тарифицируются в долларах; в Армении – в драмах.

#### **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ**

В дополнение к базовым беспроводными коммуникационным услугам, Группа также предоставляет ряд дополнительных услуг (value added services), которые могут как входить в тарифный план, так и подключаться отдельно за дополнительную плату:

- музыкальные ринг-тоны;
- международный доступ;
- SIM-браузер;
- WiFi;

- мобильный офис;
- голосовая почта;
- мобильный банк;
- USSD;
- WEB и WAP порталы;
- услуги BlackBerry;
- автоматизированная система обслуживания клиентов;
- он-лайн обслуживание клиентов через Интернет;
- услуги, основанные на новых технологиях, в т.ч. WLAN (беспроводная локальная сеть), LBS (услуги, основанные на определении текущего местоположения мобильного телефона пользователя), GPRS и пр.;
- конвергентные услуги фиксированной-мобильной связи;
- прочие услуги, направленные на повышение удобства для пользователя.

### РОУМИНГ

Роуминг дает возможность абонентам сети подвижной связи (СПС) пользоваться услугами мобильной связи за пределами своей «домашней» сети.

Услуги роуминга предоставляются на основе соглашений между Группой (компаниями Группы) и операторами СПС – роуминг партнерами МТС. В соответствии с условиями соглашений о роуминге, оператор визитной сети в регионе, в котором лицо, находящееся в роуминге, воспользовалось мобильной связью, направляет домашнему оператору этого лица счет за предоставленные ему услуги роуминга. Домашний оператор платит визитному оператору за предоставленные услуги роуминга, а затем выставляет счет своему абоненту за пользование услугой роуминга.

Абоненты Группы могут воспользоваться услугами льготного внутригруппового роуминга в 6 странах присутствия МТС.

На 01.03.08 г. Группой открыты услуги роуминга с 512 операторами/сетями СПС в 204 странах/территориях мира, включая одностороннее предоставление услуг роуминга российским GSM операторам. В РФ сеть МТС охватывает 83 из 85 регионов, при этом услуги мобильной связи доступны абонентам МТС на всей территории страны благодаря действующим соглашениям о роуминге с региональными операторами.

### ОПЛАТА УСЛУГ

Оплата услуг Группы осуществляется по одному из следующих методов расчета: авансовому, кредитному и авансовому с отсрочкой платежа через подключение услуги «Кредит».

В рамках *авансовой системы расчетов* оплачивает предоставленные услуги посредством авансовых платежей (предоплаты). Это удобно в части отслеживания средств на счете и оперативного информирования пользователя об истечении средств на счете.

В рамках *кредитной системы расчетов*, абонентам ежемесячно выставляется счет за полученные услуги. Если абонент своевременно не оплачивает счет, на него может быть наложен штраф в размере 0,3% от суммы задолженности за каждый день просрочки платежа. Уровень кредитного лимита ограничен и зависит от кредитной истории

абонента, типа счета и истории пользования услугой. На 31.12.07 г. максимальный кредитный лимит, предоставленный пользователям кредитной системы оплаты, составил \$1 000 для индивидуальных пользователей, ключевых и корпоративных клиентов в РФ на каждое приложение обслуживания. Когда объем потраченных средств абонента достигает максимального кредитного лимита, абонент получает уведомление о необходимости пополнения баланса. Баланс необходимо пополнить в течение 5 дней. В случае просрочки платежа телефонный номер блокируется до тех пор, пока счет не будет оплачен.

Счет при кредитном методе взаиморасчетов выставляется по окончании расчетного периода (как правило в конце месяца) и должен быть оплачен в течение 21 дня. Если за 7 дней до последнего срока платежа счет не был оплачен, система отправляет дополнительное уведомление. Номер абонента блокируется после 21-го дня неоплаты (даже если счет абонента не достиг максимального кредитного лимита).

Группа активно работает с абонентской базой, пользующейся авансовой системой расчетов, чтобы перевести их на обслуживание по кредитному методу взаиморасчетов. С этой целью в 2007 г. Группа запустила *новую услугу «Кредит»*, которая позволяет абонентам предоплаченных тарифных планов продолжать пользоваться услугами даже когда баланс счета становится отрицательным. На 31.12.07 г. максимальный лимит для абонентов, пользующихся услугой «Кредит», составил \$16, а на 31.03.08 г. – размер максимального лимита устанавливается как 120% средних начислений абонента за последние три месяца. Когда счет абонента достигает максимального кредитного лимита, номер блокируется до тех пор, пока задолженность не будет оплачена.

На 01.01.08 г. авансовой системой платежей пользовалось 86% консолидированной абонентской базы Группы, а кредитной системой (включая услугой «Кредит») – 14%.

В настоящее время Группа проводит унификацию биллинговой системы, что позволит более гибко управлять счетами абонентов в реальном времени и предлагать гибкие тарифные планы с различными скидками и бонусами с целью повышения лояльности абонентов.

## Маркетинг и продажи

### ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Целевая аудитория Группы включает следующие основные сегменты:

- крупные корпоративные клиенты и государственные организации;
- средние и малые предприятия и государственные организации, а также частные лица с высоким уровнем доходов;
- прочие абоненты – физические лица.

### РЕБРЭНДИНГ

Группа рекламирует свои услуги под единым брендом «МТС», кроме Армении, где Группа представлена брендом «VivaCell». В 2006 г. Группа запустила программу ребрендинга, представила новый логотип, фирменный стиль, оформление офисов продаж и сделала акцент на новой корпоративной стратегии, в основе которой лежит переход от технологичной и продуктовой модели развития бизнеса к модели, ориентированной на развитие бренда и продвижение его ценностей. Основными направлениями новой маркетинговой стратегии Группы стали усиление маркетинговых коммуникаций,



создание простых тарифов, с очевидными для абонентов преимуществами и четкой сегментацией предложений и услуг, упрощение интерфейса общения с клиентами. Другой важной составляющей маркетинговой стратегии является создание единого бренда Группы не только в России, но и в странах СНГ. В рамках унификации бренда, в 2007 г. Группа провела ребрендинг дочерней компании в Украине, переименовав ее в «МТС-Украина». Компания также планирует проведение ребрендинга в Армении.

В начале 2008 г. Группа представила обновленную креативную платформу, основанную на современных подходах визуализации, а также новый единый слоган, отражающий лидерские позиции Группы, которая продолжает усиливать свои показатели в области построения одного из самых сильных брендов на территории России и стран СНГ.

В апреле 2008 г. Группа вошла в Топ-100 глобальных брендов по рейтингу Financial Times и Millward Brown, которые оценили стоимость бренда «МТС» в \$8,1 млрд.

#### **РЕКЛАМНЫЕ АКЦИИ**

Группа предпринимает все необходимые усилия по своевременному донесению до абонентов информации о новых тарифных планах, дополнительных услугах, расположении точек продаж и пр.

Рекламные кампании и акции по связям с общественностью включают:

- имиджевые рекламы и проведение PR-акций, направленных на позиционирование Группы как лидера мобильной связи в России и странах СНГ;
- информационная реклама, направленная на информирование потенциальных клиентов о преимуществах предлагаемых услуг, их высоком качестве и разнообразии;
- специальные маркетинговые кампании, направленные на продвижение новых тарифных планов.

Группа использует различные каналы коммуникаций для продвижения своих услуг: средства массовой информации, наружные носители рекламы (щиты, автотранспорт, киоски и т.д.), Интернет, спонсирование различных мероприятий. Группа также проводит совместные рекламные кампании с независимыми дилерами.

В 2006-2007 гг. рекламный бюджет Группы составил \$301,4 млн. и \$338,8 млн. соответственно.

#### **МАРКЕТИНГ И ДИСТРИБУЦИЯ**

Каналы продаж Группы включают как собственную сеть центров и точек продаж, так и широкую сеть независимых дистрибуторов.

На 31.12.07 г. дистрибуционная сеть Группы в РФ насчитывала 382 собственных центра продаж и обслуживания в РФ, 39 точек продаж в Украине, 26 – в Узбекистане, 16 – в Туркменистане и 67 – в Армении. Кроме того, Группа использует широкую сеть независимых дилеров, управляющих множеством точек продаж в местах большого скопления пользователей, таких как супермаркеты, торговые центры, воздушные терминалы и рынки. В 2007 г. примерно 86% новых абонентов в РФ и 96% в Украине были привлечены независимыми дилерами.



С 2006 г. в РФ. размер дилерского вознаграждения был привязан к размеру ежемесячного дохода, полученного Группой от привлеченного дилером абонента. В течение 6 месяцев с момента активации абонента дилеру платится меньшая из полной суммы комиссионного вознаграждения и 50% дохода, полученного Группой от абонента за этот период. Уровень дилерской комиссии в Москве на 31.12.07 г. варьировался от \$20 до \$120 за абонента, а в других регионах РФ – от \$4 до \$53 за абонента.

В Украине с 2007 г. вознаграждение дилеров привязано к проданному тарифному пакету, категории абонента, городу, в котором абонент был привлечен, и статусу дилера. Уровень дилерской комиссии в Украине варьируется от \$1 до \$60 за абонента.

В Узбекистане с января 2008 г. вознаграждение дилеров зависит от объема продаж и варьируется от \$2,1 до \$2,7 за абонента. Дополнительно выплачивается вознаграждение \$1,94 за абонента, начисления которого превысили \$30 в первые 3 месяца с момента подключения. Сумма вознаграждения по неактивным абонентам удерживается.

В Туркменистане ставка дилерского вознаграждения составляет 60% от стоимости подключения на тарифный план. Для отдельных тарифных планов (со сниженной стоимостью подключения) устанавливается фиксированная ставка вознаграждения.

В Армении ставка дилерского вознаграждения зависит от эксклюзивности точки продаж: \$3,29 стандартное вознаграждение и \$3,95 для эксклюзивной точки.

## Капитальные вложения

Ключевыми направлениями капитальных вложений Группы являются инвестиции в развитие сетевой инфраструктуры и приобретение действующих операторов мобильной связи в различных лицензионных регионах. В 2007 г. объем капитальных вложений в приобретение имущества и нематериальных активов составил \$1 540 млн., сумма инвестиций в приобретение сотовых операторов (за вычетом денежных средств приобретенных компаний) – \$873 млн., а за 1 кв. 2008 г. – \$342,4 млн. и \$19,4 млн. соответственно.

Общий объем капитальных вложений Группы, запланированных на 2008 г., составляет \$2,5 млрд. В развитие сети поколения 3G планируется инвестировать \$1,6 млрд. в течение следующих 3 лет.

### Капитальные вложения Группы в 2005–1 кв. 2008 гг. (\$ млн.)

Цель капитального вложения	2005	2006	2007	1 кв. 2008
Капитальные вложения в имущество и нематериальные активы	2 181,3	1 722,0	1 539,5	342,4
Сделки M&A*	178,9	38,2	873,1	19,4
<b>Итого капитальных вложений</b>	<b>2 360,2</b>	<b>1 760,2</b>	<b>2 412,6</b>	<b>361,8</b>
Перечень крупнейших сделок M&A	Приобретение ВСТІ, ООО «СВИТ-КОМ», Сибинтертелеком и ряда других компаний в РФ	Приобретение «Дагтелеком»	Приобретение ЗАО «К-телеком», ООО «ИПП «УЗДУНРОБИТА», «Башсел»	Окончательный выкуп 8% ОАО «Мобильные системы связи»

Источник: данные Группы

\* за вычетом денежных средств приобретенных компаний

## Информация о финансовом состоянии Группы «МТС»

Аудированная консолидированная финансовая отчетность Группы «МТС» за 2006-1 кв. 2008 гг. подготовлена в соответствии с US GAAP и включает финансовые результаты и балансовые показатели ОАО «МТС» и дочерних компаний. Аудитором Группы, предоставившим положительное заключение о достоверности отчетности во всех существенных аспектах в 2006-2007 гг. в соответствии с US GAAP, является Deloitte & Touche. Аудиторы также предоставили положительное заключение об эффективности внутренних контролей Группы по состоянию на 31.12.07 г. Финансовые результаты за 1 кв. 2008 г. представлены на основе неаудированной консолидированной отчетности Группы, составленной в соответствии с US GAAP.

Консолидация производилась по методу приобретения с исключением всех материальных остатков по операциям и результатов операций внутри Группы. Результаты деятельности дочерних компаний включаются в консолидированную отчетность с даты приобретения до даты выбытия данных компаний из состава Группы. Консолидированная отчетность Группы отражает результаты деятельности СООО «МТС» (Беларусь) в соответствии с методом учета по собственному капиталу (equity method), т.к. доля владения ОАО «МТС» составляет 49%, а контрольный пакет принадлежит государственной компании РУП «Белтелеком».

### Кредитные рейтинги

Рейтинговое агентство Moody's Investors Services 09.10.07 г. повысило Группе «МТС» долгосрочный кредитный рейтинг по глобальной шкале с Ba3 до Ba2 с позитивным прогнозом, что ниже инвестиционного уровня на 2 ступени. Рейтинговое агентство Standard & Poor's Rating Services 01.02.07 г. изменило прогноз по долгосрочному кредитному рейтингу Группы на позитивный, подтвердив рейтинг на уровне BB-, что ниже инвестиционного уровня на 3 ступени. Агентство Fitch Ratings 07.04.08 г. присвоило Группе «МТС» долгосрочный кредитный рейтинг BB+ со стабильным прогнозом, что ниже инвестиционного рейтинга на 1 ступень.

### Кредитные рейтинги Группы «МТС»

Рейтинговые агентства	Рейтинг	Прогноз
Moody's	Ba2	Позитивный
Standard & Poor's	BB-	Позитивный
Fitch	BB+	Стабильный

Источник: рейтинговые агентства

## Финансовые результаты деятельности Группы

Отчет о прибылях и убытках Группы за 2006–1 кв. 2008 гг.

тыс. USD	2006	% от выручки	2007	% от выручки	1 кв. 2008	% от выручки
<b>Выручка, в т.ч.</b>	<b>6 384 254</b>	<b>100,0%</b>	<b>8 252 378</b>	<b>100,0%</b>	<b>2 379 216</b>	<b>100,0%</b>
Выручка от реализации услуг и плата за подключение	6 287 100	98,5%	8 172 650	99,0%	2 373 531	99,8%
Реализация абонентского оборудования и аксессуаров	97 154	1,5%	79 728	1,0%	5 685	0,2%
<b>Операционные расходы, в т.ч.</b>	<b>(4 250 518)</b>	<b>(66,6%)</b>	<b>(5 518 532)</b>	<b>(66,9%)</b>	<b>(1 674 612)</b>	<b>(70,4%)</b>
Себестоимость услуг	(1 223 715)	(19,2%)	(1 727 365)	(20,9%)	(557 299)	(23,4%)
Себестоимость абонентского оборудования и аксессуаров	(209 260)	(3,3%)	(158 580)	(1,9%)	(25 723)	(1,1%)
Коммерческие расходы и расходы на маркетинг	(607 835)	(9,5%)	(724 115)	(8,8%)	(213 996)	(9,0%)
Общие и административные расходы	(941 047)	(14,7%)	(1 243 549)	(15,1%)	(346 412)	(14,6%)
Амортизация	(1 095 981)	(17,2%)	(1 489 548)	(18,0%)	(470 898)	(19,8%)
Резерв по сомнительным долгам	(84 858)	(1,3%)	(58 924)	(0,7%)	(25 734)	(1,1%)
Прочие операционные расходы	(87 822)	(1,4%)	(116 451)	(1,4%)	(34 550)	(1,5%)
<b>Операционная прибыль</b>	<b>2 133 736</b>	<b>33,4%</b>	<b>2 733 846</b>	<b>33,1%</b>	<b>704 604</b>	<b>29,6%</b>
Курсовые разницы	24 051	0,4%	163 092	2,0%	95 864	4,0%
<b>Прочие доходы и расходы, в т.ч.</b>	<b>(491 920)</b>	<b>(7,7%)</b>	<b>(67 850)</b>	<b>(0,8%)</b>	<b>(26 111)</b>	<b>(1,1%)</b>
Доходы по процентам	13 055	0,2%	38 100	0,5%	3 785	0,2%
Расходы по процентам, за вычетом капитализированных сумм	(177 145)	(2,8%)	(134 581)	(1,6%)	(40 606)	(1,7%)
Прочие доходы и расходы, нетто	(327 830)	(5,1%)	28 631	0,3%	10 710	0,5%
<b>Прибыль до налогообложения</b>	<b>1 665 867</b>	<b>26,1%</b>	<b>2 829 088</b>	<b>34,3%</b>	<b>774 357</b>	<b>32,5%</b>
Налог на прибыль	(576 103)	(9,0%)	(738 270)	(8,9%)	(165 925)	(7,0%)
Доля миноритарных акционеров	(14 026)	(0,2%)	(19 314)	(0,2%)	1 722	0,1%
Чистая прибыль	1 075 738	16,8%	2 071 504	25,1%	610 154	25,6%
СПРАВОЧНО						
OIBDA	3 229 717	50,6%	4 223 394	51,2%	1 175 502	49,4%

Источник: аудированная консолидированная отчетность Группы в соответствии с US GAAP за 2006 и 2007 гг., неаудированная консолидированная отчетность Группы в соответствии с US GAAP за 1 кв. 2008 г.

**Выручка.** По итогам 2007 г. консолидированная выручка Группы увеличилась на 29,3% и достигла \$8 252 млн., в 1 кв. 2008 г. выручка составила \$2 379 млн. (рост на 36,6% год-к-году).

Основными источниками формирования доходов Группы выступают (1) доходы от оказания услуг сотовой связи на территории РФ и стран СНГ, а также (2) поступления от реализации абонентского оборудования и аксессуаров в офисах продаж. Наибольшую долю в структуре доходов Группы в 2006-1 кв. 2008 гг. занимали доходы от оказания услуг сотовой связи, сформировавшие около 99% выручки.

Доходы от предоставления услуг сотовой связи включают (1) плату за эфирное время (для абонентов контрактной и авансовой систем расчетов), (2) плату за междоузеловое соединение, (3) абонентскую плату, (4) поступления от роуминга, (5) плату за

подключение, (6) доходы от предоставления дополнительных услуг (SMS, мобильный Интернет, голосовая почта, определитель номера и пр.).

Плата за эфирное время в 2007 г. составила 50,0% операционной выручки Группы по сравнению с 61,5% в 2005 г. Снижение доли данной статьи в структуре доходов было обусловлено введением режима CPP (оплаты звонков вызывающим абонентом), который вступил в силу с 01.07.06 г. Реагируя на данное изменение, Группа ввела плату за первую минуту разговора, а также пересмотрела тарифные планы и условия межсетевых соединений с сотовыми операторами. Эти меры позволили Группе «МТС» генерировать доходы от межсетевого соединения, которых не существовало в 2005 г., и доля которых в выручке достигла 13,0% в 2007 г.

Плата за роуминг для абонентов Группы сформировала 9,8% операционной выручки в 2007 г., тогда как на плату за роуминг для абонентов других сотовых операторов пришлось 1,3%. Абонентская плата, включающая плату за доступ к сети и плату за доступ к дополнительным сервисам, составила 10,8% выручки в 2007 г. На дополнительные услуги пришлось 12,4% консолидированной выручки Группы, и менеджмент рассчитывает на значительное увеличение этой доли в среднесрочной перспективе.

По итогам 1 кв. 2007 и 1 кв. 2008 гг. около 75% выручки Группы было сформировано от операций в РФ, поступления от которых в 1 кв. 2008 г. выросли на 37,4% год-к-году. Вторым крупнейшим географическим сегментом Группы «МТС» является Украина, на долю которой по итогам 1 кв. 2007 и 1 кв. 2008 гг. пришлось 20,2% и 17,2% операционной выручки, соответственно. За указанный период Группа начала получать доход от предоставления услуг сотовой связи в Армении, а также заметно увеличила поступления от операций на территории Узбекистана и Туркменистана.

#### Структура доходов Группы по географическим сегментам

млн. USD	1 кв. 2007	% от итога	1 кв. 2008	% от итога
Россия	1 309	75,2%	1 798	75,6%
Украина	351	20,2%	409	17,2%
Узбекистан	49	2,8%	79	3,3%
Туркменистан	35	2,0%	44	1,8%
Армения	-	-	55	2,3%
Внутригрупповые корректировки	(3)	(0,2%)	(6)	(0,2%)
<b>Итого</b>	<b>1 741</b>	<b>100,0%</b>	<b>2 379</b>	<b>100,0%</b>

Источник: неаудированная отчетность по US GAAP за 1 кв. 2007 и 1 кв. 2008 гг.

**Операционные расходы.** Совокупные операционные расходы Группы в 2007 г. выросли на 29,8% до \$5 519 млн., а в 1 кв. 2008 г. составили \$1 675 млн. Крупнейшей статьёй операционных расходов ОАО «МТС» является *себестоимость услуг*, составившая по итогам 2007 г. \$1 727 млн. (рост на 41,2% по сравнению с 2006 г.) или 31,3% совокупных операционных расходов. В составе данной статьи отражается плата другим операторам за доступ и использование их сетей, а также расходы на роуминг. Рост себестоимости услуг был связан с расширением операций Группы и пересмотром расчетов с операторами мобильной и фиксированной связи после введения принципа CPP.

Амортизация, общие, административные расходы и коммерческие расходы также формируют значительную часть операционных расходов Группы: соответственно 27,0%,

22,5% и 13,1% в 2007 г. По итогам 2007 г. *амортизационные расходы* Группы составили \$1 490 млн.. В составе данной категории расходов учитываются затраты по амортизации материальных активов (здания, сооружения и телекоммуникационное оборудование), а также нематериальных активов (телекоммуникационные лицензии, номерная емкость сети, а также аллокация частот).

*Общие и административные расходы* Группы включают заработную плату и бонусы, социальный и прочие налоги, расходы по ремонту и обслуживанию сетей, арендную плату и пр. Менеджмент Группы ожидает роста данной статьи, прежде всего, в связи с ростом численности персонала и повышением заработной платы.

*Коммерческие расходы* включают дилерские комиссионные за подключение новых абонентов и затраты на маркетинг и отражают стоимость экспансии Группы и наращивания абонентской базы. В среднесрочной перспективе менеджмент ожидает роста коммерческих расходов по мере реализации шагов, направленных на укрепление брэнда и продвижение дополнительных услуг с высокой добавленной стоимостью.

Затраты на привлечение одного абонента (SAC) рассчитываются Группой путем деления суммы дилерского вознаграждения, рекламных расходов, субсидий на мобильные телефоны на количество новых абонентов за рассматриваемый период.

#### **Затраты на привлечение дополнительного абонента в РФ и Украине в 2005–1 кв. 2008 гг.**

USD	2005	2006	2007	1 кв. 2008
Россия	19	23	26	30
Украина	14	10	12	14

*Источник: данные Группы «МТС»*

В 1 кв. 2008 г. показатель SAC в РФ вырос до \$30 по сравнению с \$26 в 2007 г. и \$23 в 2006 г., что объясняется ростом конкуренции в ходе насыщения российского рынка. По мере дальнейшего повышения уровня зрелости рынка сотовой связи в РФ и, как следствие, замедления темпов роста абонентской базы сотовых операторов, аналитическая значимость показателя SAC будет снижаться. В изменившихся рыночных условиях коммерческая политика операторов будет сфокусирована не на привлечении новых абонентов, а на сохранении существующей абонентской базы.

**OIBDA и операционная прибыль.** По итогам 2007 г. консолидированный показатель OIBDA вырос на 30,8% по сравнению с 2006 г. и достиг \$4 223 млн., рентабельность OIBDA составила 51,2%. Операционная прибыль за 2007 г. увеличилась до \$2 734 млн. по сравнению с \$2 134 млн. годом ранее, в результате чего операционная рентабельность достигла 33,1%. Основными факторами роста OIBDA и операционной прибыли по итогам 2007 г. стали рост трафика и показателя ARPU. В 2007 г. OIBDA и рентабельность OIBDA Группы «МТС» в РФ достигли \$3 153 млн. и 51,0% млн., в Украине – \$782 млн. и 48,6% млн.

По итогам 1 кв. 2007 и 1 кв. 2008 гг. около 75% OIBDA Группы было сформировано от операций в РФ, которые продемонстрировали рост операционной прибыли до амортизации на 28,7% год-к-году. Рентабельность OIBDA в РФ в 1 кв. 2008 г. составила 48,8%. На долю Украины по итогам 1 кв. 2007 и 1 кв. 2008 гг. пришлось 18,6% и 16,2% OIBDA, соответственно, рентабельность OIBDA в 1 кв. 2008 г. составила 46,5%. Операционная прибыль Группы до амортизации от деятельности на территории

Узбекистана и Туркменистана увеличилась на 56,9% год-к-году до \$49 млн. и на 24,5% год-к-году до \$27 млн., соответственно. Рентабельность OIBDA в Узбекистане и Туркменистане является самой высокой по Группе и составляет около 62%. Операции Группы в Армении также характеризуются высокой рентабельностью OIBDA на уровне 57,9%.

#### Структура OIBDA Группы по географическим сегментам

млн. USD	1 кв. 2007	Рентабельность	1 кв. 2008	Рентабельность
Россия	682	52,1%	877	48,8%
Украина	168	48,0%	190	46,5%
Узбекистан	31	63,7%	49	61,8%
Туркменистан	22	61,2%	27	61,6%
Армения	-	-	32	57,9%
Группа	903	51,9%	1 176	49,4%

Источник: неаудированная отчетность по US GAAP за 1 кв. 2007 и 1 кв. 2008 гг.

**Чистая прибыль.** По итогам 2007 г. чистая прибыль Группы возросла на 92,6% год-к-году и составила \$2 072 млн., причем чистая прибыль в России составила \$1 616 млн. против \$670 млн. в 2006 г. (рост на 141,2%). Позитивная динамика прибыли сопровождалась ростом объявленных и выплаченных дивидендов: в июне 2005 г. акционеры проголосовали за выплату дивидендов в размере \$403 млн., в июне 2006 г. – \$562 млн., в июне 2007 г. – \$747 млн. Совет Директоров рекомендовал выплатить дивиденды за 2007 г. в размере \$1 243 млн., решение будет принято акционерами в июне 2008 г.

Кроме того, 15.05.07 г. Совет Директоров ОАО «МТС» одобрил дивидендную политику, согласно которой по крайней мере 50% чистой прибыли Группы по US GAAP будет выплачиваться в форме дивидендов. Конкретный размер дивидендов зависит от ряда факторов, в т.ч. прогноза роста доходов, инвестиционной программы, денежных потоков, возможностей на рынке слияний и поглощений, а также долговой позиции Группы.

## Балансовые показатели Группы

## Активы Группы «МТС» в 2006–1 кв. 2008 гг.

тыс. USD	2006	% от активов	2007	% от активов	1 кв. 2008	% от активов
Денежные средства и их эквиваленты	219 989	2,6%	634 498	5,8%	552 527	5,0%
Краткосрочные финансовые вложения	56 047	0,7%	15 776	0,1%	15 782	0,1%
Дебиторская задолженность, нетто	298 479	3,5%	386 608	3,5%	409 905	3,7%
Дебиторская задолженность перед связанными сторонами	8 434	0,1%	25 004	0,2%	33 727	0,3%
Запасы	196 265	2,3%	140 932	1,3%	150 205	1,4%
НДС к возмещению	339 614	4,0%	310 548	2,8%	238 271	2,1%
Расходы будущих периодов и прочие текущие активы	510 291	6,0%	433 291	4,0%	483 833	4,3%
<b>Оборотные активы</b>	<b>1 629 119</b>	<b>19,0%</b>	<b>1 946 657</b>	<b>17,8%</b>	<b>1 884 250</b>	<b>16,9%</b>
Основные средства	5 297 669	61,8%	6 607 315	60,2%	6 824 236	61,3%
Нематериальные активы	1 406 876	16,4%	2 095 468	19,1%	2 051 470	18,4%
Финансовые вложения и авансы, выданные зависимым предприятиям	141 473	1,7%	195 908	1,8%	211 491	1,9%
Прочие вложения	3 856	0,0%	1 355	0,0%	22 594	0,2%
Прочие активы	94 952	1,1%	119 964	1,1%	131 148	1,2%
<b>Внеоборотные активы</b>	<b>6 944 826</b>	<b>81,0%</b>	<b>9 020 010</b>	<b>82,2%</b>	<b>9 240 939</b>	<b>83,1%</b>
<b>ВСЕГО АКТИВЫ</b>	<b>8 573 945</b>	<b>100,0%</b>	<b>10 966 667</b>	<b>100,0%</b>	<b>11 125 189</b>	<b>100,0%</b>

Источник: аудированная консолидированная отчетность Группы «МТС» в соответствии с US GAAP за 2006-2007 гг., неаудированная отчетность по US GAAP за 1 кв. 2008 г.

**Основные средства.** По состоянию на 31.12.07 и 31.03.08 гг. балансовая стоимость основных средств Группы составила \$6 607 млн. и \$6 824 млн., сформировав 60,2% и 61,3% валюты баланса, соответственно. Большая часть основных средств Группы представлена телекоммуникационным оборудованием, принадлежащим Группе на праве собственности, а также приобретенным на условиях финансового лизинга.

**Нематериальные активы и goodwill.** Нематериальные активы Группы представлены, главным образом, лицензиями и выделенными частотами, goodwill и программным обеспечением. Принадлежащие Группе нематериальные активы амортизируются с отнесением начисленного износа на затраты текущего периода. Амортизация goodwill не начисляется, вместо этого в соответствии со стандартом US GAAP ежегодно проводится тест на обесценение goodwill с отнесением результата переоценки на финансовые результаты.

**Оборотные активы.** Оборотные активы Группы сформировали на конец 2007 и 1 кв. 2008 гг. \$1 947 млн. (17,8% валюты баланса) и \$1 884 млн. (16,9% валюты баланса), соответственно. Наибольшая доля в составе оборотных активов по состоянию на конец указанных периодов приходилась на денежные средства.



**Движение денежных средств Группы «МТС» в 2005–2007 гг.**

тыс. USD	2006	2007	1 кв. 2008
Денежный поток от операционной деятельности	2 378 916	3 350 156	991 545
Денежный поток от инвестиционной деятельности	(1 779 562)	(2 343 881)	( 351 935)
Денежный поток от финансовой деятельности	( 464 066)	( 692 894)	( 755 050)
Эффект изменения валютных курсов	6 417	101 128	33 469
Денежный поток	141 705	414 509	( 81 971)
Денежные средства на начало периода	78 284	219 989	634 498
Денежные средства на конец периода	219 989	634 498	552 527

Источник: аудированная консолидированная отчетность Группы «МТС» в соответствии с US GAAP за 2006–2007 гг., неаудированная отчетность по US GAAP за 1 кв. 2008 г.

В 2006–1 кв. 2008 гг. Группа генерировала устойчивые положительные денежные потоки от операционной деятельности и направляла значительные денежные средства на инвестиционную программу. Чистый денежный поток Группы «МТС» в 2006, 2007 и 1 кв. 2008 гг. составил \$645 млн., \$964 млн. и \$632 млн., соответственно.

**Обязательства и капитал Группы «МТС» в 2005–2007 гг.**

тыс. USD	2006	% от пассивов	2007	% от пассивов	1 кв. 2008	% от пассивов
Кредиторская задолженность	309 712	3,6%	486 666	4,4%	523 981	4,7%
Начисленные обязательства и прочие текущие обязательства	1 124 710	13,1%	1 251 233	11,4%	1 408 174	12,7%
Кредиторская задолженность перед связанными сторонами	135 256	1,6%	160 253	1,5%	168 379	1,5%
Кредиты и финансовый лизинг	150 626	1,8%	713 282	6,5%	466 147	4,2%
<b>Краткосрочные обязательства</b>	<b>1 720 304</b>	<b>20,1%</b>	<b>2 611 434</b>	<b>23,8%</b>	<b>2 566 681</b>	<b>23,1%</b>
Кредиты и финансовый лизинг	2 927 826	34,1%	2 688 385	24,5%	2 610 052	23,5%
Отложенные обязательства по налогу на прибыль	86 349	1,0%	114 171	1,0%	93 071	0,8%
Доходы будущих периодов и прочие долгосрочные обязательства	42 879	0,5%	89 696	0,8%	100 970	0,9%
<b>Долгосрочные обязательства</b>	<b>3 057 054</b>	<b>35,7%</b>	<b>2 892 252</b>	<b>26,4%</b>	<b>2 804 093</b>	<b>25,2%</b>
<b>Доля миноритарных акционеров</b>	<b>44 806</b>	<b>0,5%</b>	<b>20 051</b>	<b>0,2%</b>	<b>11 859</b>	<b>0,1%</b>
УК	50 558	0,6%	50 558	0,5%	50 558	0,5%
Выкупленные акции	( 114 778)	(1,3%)	( 368 352)	(3,4%)	( 791 495)	(7,1%)
Добавочный капитал	571 718	6,7%	579 520	5,3%	580 041	5,2%
Прочие доходы, относимые на собственные средства акционеров	89 916	1,0%	704 189	6,4%	816 284	7,3%
Нераспределенная прибыль	3 154 367	36,8%	4 477 015	40,8%	5 087 168	45,7%
<b>Собственный капитал</b>	<b>3 751 781</b>	<b>43,8%</b>	<b>5 442 930</b>	<b>49,6%</b>	<b>5 742 556</b>	<b>51,6%</b>
<b>ВСЕГО КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>	<b>8 573 945</b>	<b>100,0%</b>	<b>10 966 667</b>	<b>100,0%</b>	<b>11 125 189</b>	<b>100,0%</b>

Источник: аудированная консолидированная отчетность Группы «МТС» в соответствии с US GAAP за 2006–2007 гг., неаудированная отчетность по US GAAP за 1 кв. 2008 г.

**Собственный капитал.** По состоянию на конец 2007 г. собственный капитал Группы достиг \$5 443 млн. (49,6% валюты баланса). Его основу по состоянию на 31.12.07 г. составляла нераспределенная прибыль, сформировавшая более 80% собственного капитала. На конец 1 кв. 2008 г. собственный капитал Группы «МТС» вырос до \$5 743 млн. или 51,6% пассивов.

По состоянию на 31.03.08 г. уставный капитал ОАО «МТС» состоял из 1 993 326 138 акций номинальной стоимостью 0,1 руб. По состоянию на 31.05.08 г. капитализация Группы составила \$34.9 млрд.

**Финансовый долг.** По состоянию на конец 2007 и 1 кв. 2008 гг. финансовый долг Группы составил \$3 402 млн. и \$3 076 млн. (31,0% и 27,7% валюты баланса), соответственно. Большая часть финансового долга являлась долгосрочной: 79,0% по состоянию на 31.12.07 г. и 84,8% по состоянию на 31.03.08 г.

#### Финансовый долг Группы «МТС» в 2006–1 кв. 2008 гг.

тыс. USD	2006	2007	1 кв. 2008
Обязательства	4 777 358	5 503 686	5 370 774
Финансовый долг, в т.ч.	3 078 452	3 401 667	3 076 199
Краткосрочный	4.9%	21.0%	15.2%
Долгосрочный	95.1%	79.0%	84.8%
Процентные платежи	(177 145)	(134 581)	(40 606)
Денежные средства	219 989	634 498	552 527
Краткосрочные финансовые вложения	56 047	15 776	15 782
Долг за вычетом денежных средств и краткосрочных финансовых вложений	2 802 416	2 751 393	2 507 890

*Источник: аудированная консолидированная отчетность Группы «МТС» в соответствии с US GAAP за 2006-2007 гг., неаудированная отчетность по US GAAP за 1 кв. 2008 г.*

По состоянию конец 2007 г. свыше 95% заимствований Группы были номинированы в долларах США. После перехода на рублевые тарифы российские операторы сотовой связи пересматривают долговые стратегии в пользу увеличения заимствований в рублях. За счет настоящего облигационного займа Группа планирует увеличить долю рублевых обязательств в структуре финансового долга для большего соответствия характеру получаемых денежных потоков.

## Долговая книга Группы на 31.12.07 г.\*

Кредитор/Вид обязательств	Валюта	Ставка	Остаток, тыс. долл.
Заем	USD	фикс.	400 000
Заем	USD	фикс.	400 000
Заем	USD	фикс.	399 314
ING Bank N.V., The Bank of Tokyo-Mitsubishi,			
Bayerische Landesbank, HSBC, Raiffeisen, Sumitomo	USD	плав.	1 330 000
HSBC Bank plc и ING BHF Bank AG	USD	плав.	128 185
Citibank International plc и ING Bank N.V.	USD	плав.	130 467
ЕБРР	USD	плав.	216 666
Commerzbank AG, ING Bank AG и HSBC Bank plc	USD	плав.	103 533
ABN AMRO N.V.	USD/EUR	плав.	68 118
Barclays Bank plc	USD	плав.	85 515
HSBC Bank plc, ING Bank AG и Bayerische Landesbank	USD	плав.	100 567
ING BHF Bank и Commerzbank AG	EUR	плав.	22 903
Commerzbank Belgium S.A./N.V.	USD	плав.	10 526
Прочий долг			692
<b>Итого</b>			<b>3 396 486</b>

Источник: данные Группы

\* Все данные приведены в долларовом эквиваленте. Обязательства по финансовому лизингу составляют \$5 181 тыс.

## График погашения основной суммы долга по кредитам и займам Группы по состоянию на 31.12.07 г.\*

Год погашения	Сумма, тыс. USD
2008	709 977
2009	986 774
2010	748 540
2011	237 339
2012	528 961
После 2012	184 895
<b>Итого</b>	<b>3 396 486</b>

Источник: данные Группы

\* Без учета настоящего облигационного займа. Обязательства по финансовому лизингу составляют \$5 181 тыс.

## Факторы риска

Инвестиции в Облигации связаны с потенциальными рисками, которые необходимо учитывать при принятии решения о покупке ценных бумаг. Некоторые основные риски кратко изложены в настоящем меморандуме, однако приведенный перечень не является исчерпывающим. Инвестиционные риски, связанные с Облигациями, могут привести к уменьшению доходов, увеличению расходов, снижению цены Облигаций, а также к частичной или полной потере вложенных средств.

### Страновые и региональные риски

Инвестиции в развивающихся странах, в т.ч. в РФ и странах СНГ, связаны с более высокими экономическими, политическими и правовыми рисками, нежели инвестиции в развитых странах. Экономики развивающихся стран подвержены быстрым изменениям, и информация о компаниях и рынках может быстро терять актуальность.

По итогам 1 кв. 2008 г. большая часть операционной выручки ОАО «МТС» (75,6%) была сформирована от оказания услуг сотовой связи на территории РФ. Вторым крупнейшим рынком присутствия Группы является Украина, на долю которой в 1 кв. 2008 г. пришлось 17,2% совокупных доходов. Кроме того, в последние годы Группа осуществила ряд приобретений сотовых операторов в странах СНГ и по итогам 1 кв. 2008 г. доходы от оказания услуг сотовой связи на этих рынках составили 7,2%. Нестабильная политическая и экономическая обстановка, изменения локального законодательства в сфере лицензирования телекоммуникационных компаний, обострение напряженности в межгосударственных отношениях РФ и стран СНГ и прочие неблагоприятные условия осуществления операций на данных рынках могут оказать негативное влияние на финансовые и операционные показатели деятельности Группы.

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ

Основное влияние на деятельность ОАО «МТС» оказывает экономическая и политическая ситуация в РФ. В последние годы в РФ происходили позитивные изменения во всех общественных сферах – сохранялись высокие темпы экономического роста, была достигнута политическая стабильность, проводились успешные экономические реформы. Вместе с тем, российская экономика в настоящее время сохраняет сырьевую направленность, в то время как темпы экономического роста во многом определяются динамикой цен на энергоносители и металлы. Невозможно гарантировать, что ухудшение конъюнктуры сырьевых рынков и соответствующее снижение запаса прочности федерального бюджета не окажут негативного влияния на условия деятельности Эмитента.

Экономическая ситуация в Украине и других странах СНГ также оказывает существенное влияние на деятельность Группы. Украинская экономика переживает этап роста и трансформации, характеризующийся периодами нестабильности. Являясь страной с переходной экономикой, Украина пока не имеет достаточно развитой деловой и законодательной инфраструктуры, еще не завершены реформы, направленные на создание банковской, судебной и налоговой систем, существующих в странах с развитыми рыночными отношениями. Экономика Украины характеризуется сильной зависимостью от цен на внешние энергоносители, в структуре экспорта преобладает сырье (продукция металлургии), что делает Украину зависимой от международной конъюнктуры на сырьевых рынках.

**РИСКИ ИЗМЕНЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА**

Поскольку законодательство РФ и стран СНГ находится в процессе формирования, существует неопределенность в отношении инвестиций и коммерческой деятельности Эмитента. В настоящий момент можно выделить следующие основные проблемы российской и украинской правовых систем, увеличивающие риск инвестиций:

- противоречия между законами, указами, постановлениями, приказами, распоряжениями, резолюциями и прочими актами государственных и местных органов власти, министерств и ведомств;
- отсутствие единообразной правоприменительной и судебной практики;
- непредсказуемость и постоянные изменения законодательства (валютного, налогового и пр.) могут повлечь за собой увеличение издержек и стать препятствием для развития Эмитента;
- законодательство в сфере собственности и ценных бумаг находится в процессе формирования.

**РИСКИ НЕБЛАГОПРИЯТНОГО ИЗМЕНЕНИЯ ВАЛЮТНОГО КУРСА. РИСК ВВЕДЕНИЯ ОГРАНИЧЕНИЙ НА ОБМЕН ВАЛЮТЫ И ВЫВОЗ КАПИТАЛА**

Российский рубль и валюты стран СНГ не имеют хождения за пределами территории страны, и обмен на другие валюты осуществляется на внутреннем валютном рынке. Существует риск снижения номинального курса рубля и валют стран СНГ по отношению к ключевым мировым валютам из-за ухудшения платежного баланса и изменения экономических условий. Вместе с тем, текущая ситуация в РФ характеризуется положительным сальдо торгового баланса, наличием золотовалютных резервов у Центрального Банка РФ в объеме, превышающем размер госдолга РФ. В настоящее время Правительство РФ стимулирует привлечение иностранных инвестиций и не имеет планов по введению ограничений на обмен валюты и вывоз капитала.

**ИНФЛЯЦИОННЫЕ РИСКИ**

При резком увеличении темпов годовой инфляции индексация цен на конечную продукцию может привести к сокращению реальных доходов населения, а также привести к увеличению расходов компаний. Соответствующее падение потребительского спроса и увеличение расходов может негативно отразиться на финансовых результатах Группы, а также привести к замедлению окупаемости капвложений в развитие бизнеса.

Монетарные органы власти РФ в настоящее время принимают меры по сдерживанию темпов инфляции, в то время как прогноз социально-экономического развития РФ предполагает снижение темпов роста потребительских цен до 5-6% к 2010 г.

**НАЛОГОВЫЕ РИСКИ**

Изменения налоговой системы могут оказать существенное негативное влияние на бизнес Эмитента. В качестве основных рисков можно отметить следующие:

- неоднозначность трактовок существующих нормативных актов налогового законодательства может привести к возникновению налоговых претензий к Группе;
- в среднесрочной перспективе не исключена вероятность роста налогового бремени в результате как изменения порядка налогообложения по основным статьям (налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, единый социальный налог, налог на

имущество и пр.), так и введения новых видов налогов для отдельных или всех категорий налогоплательщиков.

#### **ПОЛИТИЧЕСКИЕ РИСКИ**

В настоящее время в Украине, являющейся ключевым регионом для Группы за пределами РФ, не найден устойчивый баланс политических сил, что приводит к неопределенности в органах исполнительной власти, затрудняет работу правительства и не способствует решению экономических проблем. Нестабильная политическая обстановка, сохраняющаяся в Украине на протяжении последних лет, может негативно отразиться на развитии экономики страны и операциях ОАО «МТС».

#### **Отраслевые риски**

##### **РИСКИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТРАСЛИ**

В настоящее время российская нормативно-правовая база, регулирующая оказание услуг сотовой связи, предусматривает ряд требований и ограничений, включающих:

- 1) необходимость переоформления и/или получения лицензий на оказание услуг сотовой связи;
- 2) необходимость получения/продления разрешения на использование выделенных частот стандарта GSM;
- 3) необходимость получения разрешения на эксплуатацию телекоммуникационного оборудования (при условии наличия соответствующего сертификата);
- 4) необходимость соблюдения положений, разрешающих государственным службам контролировать электронный поток данных;
- 5) прочие ограничения и/или требования (см. также раздел «Государственное регулирование российской телекоммуникационной отрасли»).

Невозможность своевременного соблюдения, ужесточение вышеуказанных требований, а также необходимость дополнительных расходов по выполнению данных требований способны оказать существенный негативный эффект на результаты деятельности телекоммуникационных компаний.

Изменение законодательства по лицензированию может привести к дополнительным издержкам и оказать негативное воздействие на перспективы развития Группы.

##### **УЖЕСТОЧЕНИЕ КОНКУРЕНЦИИ В ОТРАСЛИ**

Проникновение мобильной связи в РФ и Украине достигло 119% и 120% соответственно по состоянию на 31.12.07 г. В то время как рост абонентской базы продолжает быть основным источником роста доходов, увеличивающиеся конкуренция и проникновение на рынке связи вероятно будут являться причиной продолжения замедления темпов прироста количества абонентов по сравнению с историческими темпами. В результате, Эмитенту потребуются продолжить развитие новых услуг, включая 3G, BlackBerry и др. услуги с добавленной стоимостью, для того, чтобы обеспечить дополнительные источники доходов. Неспособность развить дополнительные источники дохода может оказать негативное влияние на финансовые и операционные показатели деятельности Группы.

## **НЕОБХОДИМОСТЬ ПОДДЕРЖАНИЯ ВЫСОКИХ ТЕМПОВ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

Телекоммуникационная отрасль отличается высокими темпами технологического развития. В подобных условиях перспективы операционной деятельности оператора сотовой связи во многом определяются способностью оперативно интегрировать новые технологии, развивать полученный ранее технический опыт, влиять на появляющиеся технологические стандарты, а также реагировать на новые технологические решения. Поддержание высоких темпов технологического развития требует осуществления дополнительных инвестиций, сроки окупаемости которых могут быть неясны, что является потенциальным финансовым риском для телекоммуникационных компаний.

## **Риски Эмитента**

### **РИСКИ КОНФЛИКТА АКЦИОНЕРОВ**

В настоящее время АФК «Система» владеет 54,3% акций ОАО «МТС». Благодаря этому АФК «Система» контролирует принятие большинства решений, выносимых на голосование акционеров, и назначение большинства членов Совета Директоров Группы. АФК «Система» также имеет возможность оказывать существенное влияние на решения, требующие более 75% голосов акционеров, например, по вопросам реорганизации и внесения изменений в Устав ОАО «МТС».

Таким образом, АФК «Система» может принимать решения, которые могут противоречить интересам прочих акционеров Группы. В частности, речь идет о дивидендной политике и стратегии развития бизнеса (АФК «Система» является акционером ЗАО «Скай Линк», оператора связи формата CDMA-2000 и конкурента Группы в некоторых ключевых регионах). В результате выплаты дивидендов может возрасти зависимость Эмитента от внешних источников финансирования, что может снизить его кредитный рейтинг, денежный поток, способность осуществлять выплаты по финансовым обязательствам, инвестировать в капитальное строительство, осуществлять приобретения других компаний.

### **РИСКИ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ**

Все имеющиеся у Группы лицензии требуют от ОАО «МТС» соблюдения детальных норм законодательства РФ и стран СНГ. В случае нарушения требований законодательства действие лицензии может быть приостановлено, или лицензия может быть аннулирована, что способно негативно отразиться на результатах деятельности Группы. Вновь выданные лицензии на оказание услуг сотовой связи могут предусматривать иные условия осуществления деятельности в виде сокращения перечня разрешенных услуг или налагать на Группу дополнительные обязательства, что может оказать существенный негативный эффект на перспективы деятельности ОАО «МТС» и дочерних компаний.

### **РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С УСЛУГОЙ СОЕДИНЕНИЯ**

Группа может предоставлять конкурентоспособные услуги только при условии достижения эффективных договоренностей с операторами фиксированной и сотовой связи по поводу услуги соединения. Плата за соединение устанавливается операторами по договоренности и зависит от особенностей сети и параметров звонка. Невозможно гарантировать, что изменение политики крупных операторов, в т.ч. провайдеров фиксированной связи (Ростелеком, Укртелеком), не окажет существенного влияния на

размер платы за соединение и, как следствие, на операционные и финансовые результаты Группы.

Если ОАО «МТС» или любая из ее дочерних компаний, работающих в России, будет признана оператором, занимающим существенное положение, российские государственные органы смогут регулировать тарифы оператора на услуги присоединения и пропуска трафика. (см. также раздел «Тарифная политика и конкуренция»).

В соответствии с законодательством Украины, Национальная комиссия по надзору в сфере коммуникаций может регулировать уровень тарифов на услуги междоменного соединения, устанавливаемых операторами мобильной связи, занимающими «доминирующие рыночные позиции». Оценка доли рынка мобильных операторов на предмет наличия «доминирующей позиции» проводится антимонопольным комитетом Украины. Согласно предварительному заключению антимонопольного комитета, выданному по итогам анализа телекоммуникационной отрасли в 2007 г., к категории операторов, занимающих монопольное положение на рынке, были отнесены несколько компаний, включая ЗАО «УМС». ЗАО «УМС» обратилось с прошением о пересмотре выданного заключения, однако ответ антимонопольного комитета Украины в настоящее время не получен. В случае, если прошение ЗАО «УМС» будет отклонено, вероятно введение регулирования тарифной политики в области услуг междоменного соединения, что может оказать негативное влияние на финансовые результаты ЗАО «УМС» и всей Группы.

#### **ОСПАРИВАНИЕ СДЕЛКИ ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ ЗАО «УМС»**

В случае, если сделка Эмитента по приобретению ЗАО «УМС» будет признана осуществленной с нарушением законодательства, это окажет существенное негативное влияние на финансовые результаты Группы.

В июле 2004 г. прокуратура Украины подала иск в Киевский арбитражный суд о признании недействительной покупки Группой 51% компании ЗАО «УМС» у ОАО «Укртелеком» в силу положения украинского законодательства о приватизации, согласно которому ОАО «Укртелеком» входило в лист стратегических государственных холдингов и не могло отчуждать активы в ходе приватизации. Прокуратура Украины считает, что постановление Кабинета министров Украины, специально оговаривающее возможность продажи всей доли ОАО «Укртелеком» в ЗАО «УМС», противоречило законодательству о приватизации, поэтому сделка Группы и ОАО «Укртелеком» должна быть признана не соответствующей законодательству.

В августе 2004 г. Киевский арбитражный суд отклонил данный иск, и прокуратура Украины обратилась в Конституционный суд Украины, который до настоящего времени не вынес соответствующего решения. В случае, если Конституционный суд Украины определит, что сделка противоречила украинскому законодательству, прокуратура Украины сможет вновь обратиться в Киевский арбитражный суд для рассмотрения дела по существу в связи с вновь открывшимися обстоятельствами.

Кроме того, ЗАО «УМС» формировалось в условиях неразвитой правовой среды, по этой причине структура капитала и положения правоустанавливающих документов ЗАО «УМС» также могут быть оспорены в судебном порядке.



**РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ИНВЕСТИЦИЯМИ В СЕТИ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ 3G**

В мае 2007 г. Федеральная служба по надзору в сфере массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия (в настоящее время, Федеральная служба по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций) выдала ОАО «МТС» лицензию на оказание на территории РФ услуг сотовой связи формата 3G (стандарт IMT-2000/UMTS). Опыт развития 3G-сетей показывает, что в рамках реализации данного проекта телекоммуникационные компании могут столкнуться с рядом трудностей и сложных задач, в частности, ограниченным предложением телефонов с поддержкой 3G связи, технологическими сложностями инсталляции необходимого оборудования при развертывании сети, ограниченными возможностями международного роуминга и пр. Кроме вышеуказанного, Эмитент не может гарантировать:

- соответствия качества услуг 3G связи ожиданиям потребителей;
- своевременного исполнения контрактных обязательств со стороны производителей телекоммуникационного оборудования и контента;
- привлекательного уровня цен на услуги 3G связи, сопоставимого с ценовой политикой конкурентов;
- коммерческой эффективности операций предоставления 3G связи во всех регионах, на которые распространяется соответствующая лицензия.

Кроме того, Группа может испытывать конкурентное давление от операторов, использующих сети второго и третьего поколения для оказания различных услуг по передаче данных (CDMA и WiMAX технологии). Как следствие, срок окупаемости инвестиций в сети поколения 3G может возрасти, что окажет негативное влияние на финансовые результаты Группы.

**РИСКИ УТРАТЫ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ**

Интеллектуальная собственность Группы, включая торговые марки, доменные имена, базы данных, ПО и пр., является неотъемлемой частью операционной деятельности ОАО «МТС». Вместе с тем, на рынках развивающихся стран механизмы защиты интеллектуальной собственности недостаточно развиты, и невозможно гарантировать ее успешную защиту в будущем.

**РИСКИ ВОСПРИЯТИЯ БРЭНДА ГРУППЫ**

Способность Группы удерживать абонентов и привлекать новых клиентов во многом зависит от восприятия бренда существующими и потенциальными пользователями. Негативные публикации и слухи о Группе, аффилированных лицах или качестве предоставляемых услуг, а также неспособность своевременно устранять перерывы связи, возникшие по каким-либо техническим причинам, могут привести к потере рыночной доли и снижению выручки Группы.

**РИСКИ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ**

Если соответствующий регулирующий орган РФ или стран СНГ придет к выводу, что Группа занимает доминирующую позицию на том или ином рынке, операции ОАО «МТС» могут стать предметом дополнительного регулирования. В частности, тарифы Группы могут быть установлены на уровне, который понизит конкурентоспособность предоставляемых услуг, или на операционную деятельность Группы могут быть наложены ограничения, что окажет существенный негативный эффект на деятельность ОАО «МТС».

в т.ч. на перспективы роста абонентской базы и возможность реализации оптимальной стратегии.

#### **ВАЛЮТНЫЕ РИСКИ**

Значительная часть расходов, затрат и финансовых обязательств ОАО «МТС», включая капитальные затраты и заимствования, номинированы в долларах США и/или Евро или тесно с ними связаны, в то время как большая часть доходов Группы выражена в местных валютах стран присутствия. Обесценивание местных валют стран присутствия ОАО «МТС» по отношению к доллару США и/или Евро может негативно отразиться на доходах Группы, по которым Группа отчитывается в долларах США, и на увеличении расходов, выраженных в местных валютах. Если курс рубля будет падать по отношению к доллару США и/или Евро при отставании темпа роста цен (тарифов на предоставляемые услуги связи), у Группы могут возникнуть трудности с погашением или рефинансированием своей задолженности, выраженной в долларах США и/или Евро.

#### **РИСКИ НЕВЫПОЛНЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ КОВЕНАНТОВ ПО РЯДУ КРЕДИТНЫХ ДОГОВОРОВ**

Ряд соглашений о долговом финансировании ОАО «МТС» и его мажоритарного акционера ОАО АФК «Система» содержат определенные условия (ковенанты), ограничивающие операционную гибкость в принятии корпоративных решений относительно создания обременений на активы ОАО «МТС», привлечения дополнительных объемов заимствований и пр.

Невыполнение какого-либо из этих ковенантов способно привести к предъявлению долговых обязательств Группы к досрочному погашению (cross default), что способно оказать существенный негативный эффект на финансовые результаты деятельности Группы.

## Описание облигаций

### Общие сведения

Облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением в количестве 10 000 000 (десять миллионов) штук номинальной стоимостью 1 000 (одна тысяча) рублей каждая общим объемом выпуска 10 000 000 000 (десять миллиардов) рублей со сроком погашения в 3 640 (три тысячи шестьсот сороковой) день с даты начала размещения Облигаций. Облигации будут размещены Эмитентом на основании Решения о выпуске ценных бумаг и Проспекта ценных бумаг, утвержденных Советом Директоров ОАО «МТС» 02.10.07 г. и зарегистрированных решением Федеральной службы по финансовым рынкам ценных бумаг от 27.12.07 г. с присвоением Облигациям государственного регистрационного номера 4-03-04715-А.

Нижеследующее описание является кратким изложением существенных условий обращения данных Облигаций. Это описание не охватывает полностью условия обращения Облигаций. Эмитент настоятельно рекомендует всем потенциальным инвесторам ознакомиться с Решением о выпуске и Проспектом ценных бумаг во всей их полноте, так как именно эти документы, а не данное описание, определяют права инвесторов как владельцев Облигаций.

### Учет прав на Облигации

Выпуск всех Облигаций оформляется одним сертификатом Облигаций (далее – «Сертификат»), образец которого приведен в Приложении к Решению о выпуске ценных бумаг, подлежащим обязательному централизованному хранению в НДЦ (далее – также «Депозитарий»). До даты начала размещения Эмитент передает Сертификат на хранение в НДЦ. Выдача отдельных сертификатов Облигаций на руки владельцам Облигаций не предусмотрена. Владельцы Облигаций не вправе требовать выдачи Сертификата Облигаций на руки.

Учет и удостоверение прав на Облигации, учет и удостоверение передачи Облигаций, включая случаи обременения Облигаций обязательствами, осуществляется НДЦ, выполняющим функции Депозитария, и депозитариями, являющимися депонентами по отношению к НДЦ (далее именуемые совместно – «Депозитарии»).

Права собственности на Облигации подтверждаются выписками по счетам депо, выдаваемыми НДЦ и Депозитариями – депонентами НДЦ держателям Облигаций.

Право собственности на Облигации переходит от одного лица к другому в момент внесения приходной записи по счету депо приобретателя Облигаций в НДЦ и депозитариях – депонентах НДЦ.

### Размещение Облигаций

Размещение Облигаций будет проведено с включением Облигаций в котировальный список «В».

Облигации размещаются посредством открытой подписки путем проведения торгов организатором торговли на рынке ценных бумаг.

Организациями, оказывающими Эмитенту услуги по размещению и по организации размещения Облигаций (далее – «Организаторы»), являются «Газпромбанк» (Открытое акционерное общество), Закрытое акционерное общество «Райффайзенбанк», Закрытое акционерное общество «Инвестиционная компания «Тройка Диалог».

Размещение Облигаций осуществляется организацией, оказывающей Эмитенту услуги по размещению Облигаций, действующей по поручению и за счет Эмитента, именуемой в дальнейшем «Андеррайтер».

Андеррайтером выпуска Облигаций (посредником при размещении), действующим по поручению и за счет Эмитента, может выступать любой из указанных Организаторов.

Сведения об Андеррайтере и основных функциях Андеррайтера приведены в п. 8.3 Решения о выпуске ценных бумаг и п. 9.6 настоящего Проспекта ценных бумаг.

Одновременно с раскрытием информации о дате начала размещения Эмитент раскрывает информацию об Андеррайтере, в адрес которого Участники торгов ФБ ММВБ должны будут направлять заявки на приобретение Облигаций в ходе проведения конкурса в ЗАО «ФБ ММВБ» среди потенциальных покупателей Облигаций в дату начала размещения Облигаций.

Указанное сообщение должно содержать также реквизиты счета, на который должны перечисляться денежные средства, поступающие в оплату Облигаций.

Размещение Облигаций проводится путем заключения сделок купли-продажи по цене размещения Облигаций, указанной в п. 8.4. Решения о выпуске ценных бумаг, п. 9.2. Проспекта ценных бумаг (далее – «Цена размещения»).

Заключение сделок по размещению Облигаций начинается после подведения итогов конкурса по определению процентной ставки первого купона Облигаций (далее – «Конкурс») и заканчивается в дату окончания размещения Облигаций выпуска.

Конкурс начинается и заканчивается в дату начала размещения Облигаций выпуска. Порядок проведения Конкурса описан в п. 9.3. Решения о выпуске ценных бумаг и в п. 9.1.2. Проспекта ценных бумаг.

Условием регистрации адресных заявок на покупку Облигаций, подаваемых Участниками торгов ФБ ММВБ, является выполнение условий достаточности предоставленного обеспечения, предусмотренных Правилами осуществления клиринговой деятельности ЗАО ММВБ на рынке ценных бумаг.

#### **ЦЕНА РАЗМЕЩЕНИЯ ОБЛИГАЦИЙ**

Цена размещения Облигаций устанавливается равной 1000 (одна тысяча) рублей за Облигацию.

Начиная со второго дня размещения, покупатель при приобретении Облигаций уплачивает накопленный купонный доход по Облигациям за соответствующее число дней, порядок определения которого содержится в п. 8.4. Решения о выпуске ценных бумаг и п. 9.2. Проспекта ценных бумаг.

## УЧАСТНИКИ КОНКУРСА

В случае если потенциальный покупатель не является Участником торгов ФБ ММВБ, он должен заключить соответствующий договор с любым брокером, являющимся Участником торгов ФБ ММВБ, и дать ему поручение на приобретение Облигаций.

Потенциальный покупатель Облигаций, являющийся Участником торгов ФБ ММВБ, действует самостоятельно.

## ПОДАЧА ЗАЯВОК НА КОНКУРС

Конкурс начинается и заканчивается в дату начала размещения Облигаций выпуска. Порядок проведения Конкурса описан в п. 9.3. Решения о выпуске ценных бумаг и в п. 9.1.2. Проспекта ценных бумаг.

В день проведения Конкурса Участники торгов ФБ ММВБ подают адресные заявки на покупку Облигаций с кодом расчетов Т0 с использованием системы торгов ФБ ММВБ как за свой счет, так и за счет и по поручению клиентов в адрес Андеррайтера. Время и порядок подачи заявок на Конкурс устанавливается ФБ ММВБ по согласованию с Андеррайтером и/или Эмитентом. В день проведения размещения проводятся период сбора заявок и период заключения сделок.

Заявка на приобретение должна содержать следующие значимые условия:

- 1) Цена покупки;
- 2) Количество Облигаций;
- 3) Величина приемлемой процентной ставки по первому купону;
- 4) Прочие параметры в соответствии с Правилами проведения торгов по ценным бумагам на ФБ ММВБ.

Денежные средства должны быть зарезервированы в сумме, достаточной для полной оплаты Облигаций, указанных в заявках, с учетом комиссионных сборов ФБ ММВБ и ЗАО ММВБ.

В качестве цены покупки должна быть указана Цена размещения Облигаций, установленная Проспектом ценных бумаг и Решением о выпуске ценных бумаг.

В качестве количества Облигаций должно быть указано максимальное количество Облигаций, которое потенциальный покупатель хотел бы приобрести, в случае, если Эмитент назначит процентную ставку по первому купону большую или равную указанной в заявке величине приемлемой процентной ставки по первому купону.

В качестве величины приемлемой процентной ставки по первому купону указывается та величина процентной ставки по первому купону, при объявлении которой Эмитентом потенциальный инвестор был бы готов купить количество Облигаций, указанное в заявке. Величина приемлемой процентной ставки должна быть выражена в процентах годовых с точностью до одной сотой процента.

Условием принятия заявки Участника торгов ФБ ММВБ к исполнению является выполнение условий достаточности предоставленного обеспечения, предусмотренных Правилами осуществления клиринговой деятельности ЗАО ММВБ на рынке ценных бумаг.

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТАВКИ ОТСЕЧЕНИЯ (КУПОНА)

Эмитент принимает решение о величине процентной ставки по первому купону и сообщает о принятом Эмитентом решении ФБ ММВБ в письменном виде. После опубликования информационным агентством сообщения о величине процентной ставки по первому купону, Эмитент информирует Андеррайтера о величине процентной ставки по первому купону.

Андеррайтер публикует сообщение о величине процентной ставки по первому купону при помощи системы торгов ФБ ММВБ путем отправки электронного сообщения всем Участникам торгов.

Информация об определенной ставке по первому купону раскрывается Эмитентом в порядке, указанном в п. 11. Решения о выпуске и п. 2.9. Проспекта ценных бумаг.

#### **УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ЗАЯВОК НА КОНКУРСЕ**

Заключение сделок по размещению Облигаций начинается после подведения итогов конкурса по определению процентной ставки первого купона Облигаций (далее – «Конкурс») и заканчивается в дату окончания размещения Облигаций выпуска.

После получения от Эмитента информации о величине процентной ставки первого купона Андеррайтер заключает сделки путем подачи в систему торгов ФБ ММВБ встречных адресных заявок по отношению к заявкам, в которых величина процентной ставки меньше либо равна величине установленной процентной ставки по первому купону. Время проведения операций в рамках Конкурса и заключения сделок по их размещению устанавливается ФБ ММВБ по согласованию с Андеррайтером и/или Эмитентом.

Андеррайтер публикует сообщение о величине процентной ставки по первому купону при помощи системы торгов ФБ ММВБ путем отправки электронного сообщения всем Участникам торгов ФБ ММВБ.

Поданные заявки на покупку Облигаций удовлетворяются Андеррайтером в полном объеме в случае, если количество Облигаций, указанное в заявке на покупку, не превышает количества неразмещенных Облигаций.

В случае если объем заявки на покупку Облигаций превышает количество Облигаций, оставшихся неразмещенными, то данная заявка на покупку ценных бумаг удовлетворяется в размере неразмещенного остатка Облигаций. При этом удовлетворение Андеррайтером заявок на покупку Облигаций происходит в следующем порядке:

- 1) заявки удовлетворяются в порядке возрастания процентной ставки, указанной в таких заявках, т.е. первой удовлетворяется заявка, в которой указано минимальное значение процентной ставки из всех поданных заявок, второй удовлетворяется заявка с минимальным значением процентной ставки из оставшихся неудовлетворенными заявок и т.д.;
- 2) в случае равных процентных ставок, указанных в заявках, их удовлетворение происходит в порядке очередности их подачи. После размещения всего объема Облигаций заключение сделок прекращается.

#### **УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ЗАЯВОК ПОСЛЕ ПРОВЕДЕНИЯ КОНКУРСА**

После определения процентной ставки первого купона Облигаций и удовлетворения заявок, поданных в ходе Конкурса, при неразмещении всего объема на Конкурсе

Участники торгов ФБ ММВБ, действующие от своего имени, как за свой счет, так и за счет и по поручению потенциальных покупателей, могут в течение срока размещения подавать адресные заявки на покупку Облигаций. Допускается подача заявок, адресованных Андеррайтеру и имеющих код расчетов T0.

Начиная со второго дня размещения, покупатель при приобретении Облигаций уплачивает накопленный купонный доход по Облигациям за соответствующее число дней, порядок определения которого содержится в п. 8.4. Решения о выпуске ценных бумаг и п. 9.2. Проспекта ценных бумаг.

Условием регистрации адресных заявок на покупку Облигаций, подаваемых Участниками торгов ФБ ММВБ, является выполнение условий достаточности предоставленного обеспечения, предусмотренных Правилами осуществления клиринговой деятельности ЗАО ММВБ на рынке ценных бумаг.

## Платежи по Облигациям

### ДАТЫ ВЫПЛАТЫ КУПОННОГО ДОХОДА

Датами выплаты купонного дохода по двадцати купонам Облигаций выпуска являются следующие даты:

Номера купонов	День со дня начала размещения Облигаций выпуска
купонный доход по 1 купону	182-й
купонный доход по 2 купону	364-й
купонный доход по 3 купону	546-й
купонный доход по 4 купону	728-й
купонный доход по 5 купону	910-й
купонный доход по 6 купону	1 092-й
купонный доход по 7 купону	1 274-й
купонный доход по 8 купону	1 456-й
купонный доход по 9 купону	1 638-й
купонный доход по 10 купону	1 820-й
купонный доход по 11 купону	2 002-й
купонный доход по 12 купону	2 184-й
купонный доход по 13 купону	2 366-й
купонный доход по 14 купону	2 548-й
купонный доход по 15 купону	2 730-й
купонный доход по 16 купону	2 912-й
купонный доход по 17 купону	3 094-й
купонный доход по 18 купону	3 276-й
купонный доход по 19 купону	3 458-й
купонный доход по 20 купону	3 640-й

## ВЫПЛАТА КУПОННОГО ДОХОДА

Выплата доходов по Облигациям производится за счет и по поручению Эмитента Платежным агентом.

Выплата дохода по Облигациям производится в валюте Российской Федерации в безналичном порядке в пользу владельцев Облигаций. Презюмируется, что номинальные держатели – депоненты НДЦ уполномочены получать суммы дохода по Облигациям. Депонент НДЦ, не уполномоченный своими клиентами получать суммы дохода по Облигациям, не позднее, чем до 13-00 московского времени в третий рабочий день до Даты выплаты дохода по Облигациям, передает в НДЦ список владельцев, который должен содержать информацию, указанную ниже для Перечня владельцев и/или номинальных держателей Облигаций.

Выплата дохода по Облигациям производится в пользу владельцев Облигаций, являющихся таковыми по состоянию на конец операционного дня НДЦ, предшествующего третьему рабочему дню до даты выплаты дохода по Облигациям (далее по тексту – «Дата составления перечня владельцев и/или номинальных держателей Облигаций для целей выплаты дохода»).

Исполнение обязательств по отношению к владельцу, включенному в перечень владельцев и/или номинальных держателей Облигаций, признается надлежащим, в том числе в случае отчуждения Облигаций после Даты составления перечня владельцев и/или номинальных держателей Облигаций. В случае если права владельца на Облигации учитываются номинальным держателем и номинальный держатель уполномочен на получение сумм дохода по Облигациям, то лицом, уполномоченным получать суммы дохода по облигациям, считается номинальный держатель.

В случае если права владельца на Облигации не учитываются номинальным держателем и/или номинальный держатель не уполномочен владельцем на получение сумм дохода по Облигациям, то лицом, уполномоченным получать суммы дохода по облигациям, считается владелец Облигаций (для физического лица в перечне указывается Ф.И.О. владельца).

Не позднее, чем во 2-й (второй) рабочий день до Даты выплаты дохода по Облигациям, НДЦ предоставляет Эмитенту и/или Платежному агенту перечень владельцев и/или номинальных держателей Облигаций, составленный на Дату составления перечня владельцев и/или номинальных держателей Облигаций в целях выплаты дохода.

Обязательства Эмитента считаются исполненными с момента списания соответствующих денежных средств со счета Платежного агента.

Владельцы Облигаций, их уполномоченные лица, в том числе депоненты НДЦ, самостоятельно отслеживают полноту и актуальность предоставленных ими в НДЦ сведений (информации, необходимой для исполнения обязательств по Облигациям), в частности реквизитов банковского счета и данных о лицах, уполномоченных получать суммы доходов по облигациям. В случае непредоставления или несвоевременного предоставления ими указанной информации в НДЦ, исполнение таких обязательств производится лицу, предъявившему требование об исполнении обязательств и являющемуся владельцем Облигаций на дату предъявления требования. При этом исполнение Эмитентом обязательств по облигациям производится на основании данных НДЦ, в этом случае обязательства Эмитента считаются исполненными в полном объеме.



и надлежащим образом. В том случае, если предоставленные владельцем или номинальным держателем или имеющиеся в Депозитарии реквизиты банковского счета и иная информация, необходимая для исполнения Эмитентом обязательств по Облигациям, не позволяют Платежному агенту своевременно осуществить перечисление денежных средств, то такая задержка не может рассматриваться в качестве просрочки исполнения обязательств по Облигациям, а владелец Облигации не имеет права требовать начисления процентов или какой-либо иной компенсации за такую задержку в платеже.

Эмитент перечисляет необходимые денежные средства на счет Платежного агента в сроки и в порядке, установленными Договором, заключенным между Эмитентом и Платежным агентом.

Платежный агент рассчитывает суммы денежных средств, подлежащих выплате каждому из лиц, включенных в перечень владельцев и/или номинальных держателей Облигаций.

В дату выплаты доходов по Облигациям Платежный агент перечисляет необходимые денежные средства на счета лиц, уполномоченных на получение сумм доходов по Облигациям, включенных в перечень владельцев и/или номинальных держателей Облигаций.

В случае если одно лицо уполномочено на получение сумм доходов по Облигациям со стороны нескольких владельцев Облигаций, то такому лицу перечисляется общая сумма без разбивки по каждому владельцу Облигаций.

Если дата выплаты купонного дохода по Облигациям выпадает на нерабочий день, независимо от того, будет ли это государственный нерабочий день или нерабочий день для расчетных операций, то выплата подлежащей суммы производится в первый рабочий день, следующий за выходным. Владелец Облигации не имеет права требовать начисления процентов или какой-либо иной компенсации за такую задержку в платеже.

#### **ОПРЕДЕЛЕНИЕ КУПОННОГО ДОХОДА**

Накопленный купонный доход (НКД) на одну Облигацию рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{НКД} = \text{Nom} * C * ((T - T_0) / 365) / 100 \%,$$

где Nom – номинальная стоимость одной Облигации,

C – величина процентной ставки первого купона (в процентах годовых),

T – дата размещения Облигаций;

T<sub>0</sub> – дата начала размещения Облигаций.

Величина накопленного купонного дохода рассчитывается с точностью до одной копейки, округление цифр при расчете производится по правилам математического округления. При этом под правилами математического округления следует понимать метод округления, при котором значение целой копейки (целых копеек) не изменяется, если первая за округляемой цифра находится в промежутке от 0 до 4, и увеличивается на единицу, если первая за округляемой цифра находится в промежутке от 5 до 9.

## ПОГАШЕНИЕ И ВЫПЛАТА ОСНОВНОЙ СУММЫ

Погашение Облигаций производится по номинальной стоимости.

Погашение Облигаций производится в валюте Российской Федерации в безналичном порядке в пользу владельцев Облигаций.

Презюмируется, что номинальные держатели – депоненты НДЦ надлежащим образом уполномочены получать суммы погашения по Облигациям.

Владелец Облигации, если он не является депонентом НДЦ, может уполномочить номинального держателя Облигаций – депонента НДЦ получать суммы погашения Облигаций. В случае если владелец не уполномочил номинального держателя – депонента НДЦ, на счетах которого учитываются права на принадлежащие ему Облигации, получать суммы погашения по Облигациям, то такой номинальный держатель не позднее чем до 13-00 московского времени в третий рабочий день до Даты погашения Облигаций передает в НДЦ список владельцев, который должен содержать информацию, указанную ниже для Перечня владельцев и/или номинальных держателей Облигаций.

Погашение Облигаций производится в пользу владельцев Облигаций, являющихся таковыми по состоянию на конец операционного дня НДЦ, предшествующего третьему рабочему дню до Даты погашения Облигаций (далее по тексту – «Дата составления перечня владельцев и/или номинальных держателей Облигаций»).

Исполнение обязательства по отношению к владельцу, включенному в перечень владельцев и/или номинальных держателей Облигаций, признается надлежащим, в том числе, в случае отчуждения Облигаций после Даты составления перечня владельцев и/или номинальных держателей Облигаций.

В случае если права владельца на Облигации учитываются номинальным держателем и номинальный держатель уполномочен на получение суммы погашения по Облигациям, то лицом, уполномоченным получать суммы погашения, считается номинальный держатель.

В случае если права владельца на Облигации не учитываются номинальным держателем и/или номинальный держатель не уполномочен владельцем на получение суммы погашения по Облигациям, то лицом, уполномоченным получать суммы погашения, считается владелец Облигаций (для физического лица в перечне указывается Ф.И.О. владельца).

Не позднее, чем во 2-ой (Второй) рабочий день до Даты погашения Облигаций НДЦ предоставляет Эмитенту и/или Платежному агенту перечень владельцев и/или номинальных держателей Облигаций, составленный на Дату составления перечня владельцев и/или номинальных держателей Облигаций.

Обязательства Эмитента считаются исполненными с момента списания соответствующих денежных средств со счета Платежного агента.

Владельцы Облигаций, их уполномоченные лица, в том числе депоненты НДЦ, самостоятельно отслеживают полноту и актуальность предоставленных ими в НДЦ сведений (информации, необходимой для исполнения обязательств по облигациям), в частности реквизитов банковского счета и данных о лицах, уполномоченных получать суммы погашения по облигациям. В случае непредоставления или несвоевременного

предоставления указанной информации в НДЦ, исполнение таких обязательств производится лицу, предъявившему требование об исполнении обязательств и являющемуся владельцем Облигаций на дату предъявления требования. При этом исполнение Эмитентом обязательств по Облигациям производится на основании данных НДЦ, в этом случае обязательства Эмитента считаются исполненными в полном объеме и надлежащим образом. В том случае, если предоставленные владельцем или номинальным держателем или имеющиеся в Депозитарии реквизиты банковского счета и иная информация, необходимая для исполнения Эмитентом обязательств по Облигациям, не позволяют Платежному агенту своевременно осуществить перечисление денежных средств, то такая задержка не может рассматриваться в качестве просрочки исполнения обязательств по Облигациям, а владелец Облигации не имеет права требовать начисления процентов или какой-либо иной компенсации за такую задержку в платеже.

Эмитент перечисляет необходимые денежные средства для погашения Облигаций на счет Платежного агента в сроки и в порядке, установленными Договором, заключенным между Эмитентом и Платежным агентом.

Платежный агент рассчитывает суммы денежных средств, подлежащих выплате каждому из лиц, указанных в перечне владельцев и/или номинальных держателей Облигаций.

В дату погашения Облигаций Платежный агент перечисляет необходимые денежные средства на счета лиц, уполномоченных получать суммы погашения по Облигациям, в пользу их владельцев.

В случае если одно лицо уполномочено на получение сумм погашения по Облигациям со стороны нескольких владельцев Облигаций, то такому лицу перечисляется общая сумма без разбивки по каждому владельцу Облигаций.

Если Дата погашения Облигаций выпадает на нерабочий день, независимо от того, будет ли это государственный нерабочий день или нерабочий день для расчетных операций, то выплата подлежащей суммы производится в первый рабочий день, следующий за таким нерабочим днем. Владелец Облигации не имеет права требовать начисления процентов или какой-либо иной компенсации за такую задержку в платеже.

## Оферта

Не позднее 2 (второго) рабочего дня до даты начала размещения Облигаций Эмитент может принять решение о приобретении Облигаций у их владельцев в течение последних 5 (пяти) рабочих дней  $j$ -го купонного периода ( $j=1-19$ ). В случае если такое решение принято Эмитентом, процентные ставки по всем купонам Облигаций, порядковый номер которых меньше или равен  $j$ , устанавливаются равными процентной ставке по первому купону. Указанная информация, включая порядковые номера купонов, процентная ставка по которым устанавливается равной процентной ставке по первому купону, а также порядковый номер купонного периода ( $j$ ), в котором владельцы Облигаций могут требовать приобретения Облигаций Эмитентом, доводится до потенциальных приобретателей Облигаций путем публикации в следующие сроки с даты составления протокола заседания уполномоченного органа Эмитента, принявшего решение о приобретении Облигаций:

- в ленте новостей (АК&М или Интерфакс или АНО «АЗИПИ») – не позднее 1 (одного) дня;
- на странице в сети Интернет – [www.mts.ru](http://www.mts.ru) – не позднее 2 (двух) дней.

Данное сообщение публикуется не позднее, чем в 1 (первый) рабочий день до даты начала размещения Облигаций.

В случае если такое решение не принято Эмитентом, процентные ставки по всем купонам, начиная со второго, устанавливаются равными процентной ставке по первому купону.

Процентная ставка по купонам, размер (порядок определения) которых не был установлен Эмитентом до даты начала размещения Облигаций ( $i=j+1, \dots, 20$ ), определяется Эмитентом в числовом выражении в Дату установления  $i$ -го купона, которая наступает не позднее, чем за 7 (семь) рабочих дней до даты выплаты ( $i-1$ )-го купона. Эмитент имеет право определить в Дату установления  $i$ -го купона ставки любого количества следующих за  $i$ -м купоном неопределенных купонов (при этом  $k$  – номер последнего из определяемых купонов). Размер процентной ставки по  $i$ -му купону доводится Эмитентом до сведения владельцев Облигаций в срок, не позднее, чем за 5 (пять) рабочих дней до даты начала  $i$ -го купонного периода по Облигациям, путем публикации соответствующего сообщения в порядке, указанном в п. 11. Решения о выпуске и п. 2.9. Проспекта ценных бумаг.

В случае если после объявления ставок купонов (в соответствии с предыдущими подпунктами), у Облигаций останутся неопределенными ставки хотя бы одного из последующих купонов, тогда одновременно с сообщением о ставках  $i$ -го и других определяемых купонов по Облигациям Эмитент обязан обеспечить право владельцев Облигаций требовать от Эмитента приобретения Облигаций в течение последних 5 (Пяти) рабочих дней  $k$ -го купонного периода (в случае если Эмитентом определяется ставка только одного  $i$ -го купона,  $i=k$ ). Указанная информация, включая порядковые номера купонов, процентная ставка по которым определена в Дату установления  $i$ -го купона, а также порядковый номер купонного периода ( $k$ ), в котором будет происходить приобретение облигаций, доводится до потенциальных приобретателей Облигаций путем публикации в порядке, указанном в п. 11. Решения о выпуске и п. 2.9. Проспекта ценных бумаг.

Эмитент информирует ФБ ММВБ о принятых в соответствии с п.п. (2) и (3) настоящего раздела Решения о выпуске и п.п. (2) и (3) п.9.1.2. (а) Проспекта ценных бумаг решениях, в том числе об определенных ставках, не позднее, чем за 5 (Пять) рабочих дней до даты окончания ( $i-1$ )-го купонного периода (периода, в котором определяется процентная ставка по  $i$ -тому и последующим купонам).

### Поручитель

Предельный размер предоставленного обеспечения по Облигациям выпуска равен сумме общей номинальной стоимости Облигаций выпуска, составляющей 10 000 000 000 (Десять миллиардов) рублей и совокупного купонного дохода по Облигациям.

Поручитель обязуется солидарно с Эмитентом отвечать перед владельцами Облигаций за неисполнение или ненадлежащее исполнение Эмитентом обязательств по Облигациям.

К отношениям, связанным с обеспечением Облигаций, применяются нормы права Российской Федерации. Все споры, возникшие вследствие неисполнения или

ненадлежащего исполнения Поручителем своих обязанностей, подсудны судам Российской Федерации.

В случае невозможности получения владельцами Облигаций удовлетворения требований по принадлежащим им Облигациям, предъявленных Эмитенту и/или Поручителю, владельцы Облигаций вправе обратиться в суд или арбитражный суд с иском к Эмитенту и/или Поручителю в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Поручительство является безусловным и безотзывным обязательством Поручителя перед каждым физическим или юридическим лицом, владеющим Облигациями на праве собственности на соответствующий момент времени (действующим самостоятельно или через номинального держателя – в случае, если Облигации переданы владельцем Облигаций в номинальное держание), отвечать за неисполнение/ненадлежащее исполнение Эмитентом обязательств по выплате в полном объеме всех сумм, подлежащих уплате Эмитентом в отношении каждой из Облигаций такому владельцу Облигаций, по мере наступления срока выплаты таковых, в случае, если Эмитент по любой причине не уплачивает и/или ненадлежащим образом уплачивает любую из указанных сумму, которую он должен уплатить в соответствии с Эмиссионными документами (здесь и далее по тексту под Эмиссионными документами понимаются Решение о выпуске ценных бумаг и Просpekt ценных бумаг) какому-либо владельцу Облигаций в срок и порядке, предусмотренные условиями Эмиссионными документами. Облигации с обеспечением предоставляют ее владельцу все права, вытекающие из такого обеспечения.

Договор поручительства заключается путем приобретения одной или нескольких Облигаций в порядке и на условиях, определенных в Эмиссионных документах. Приобретение Облигаций в любом количестве означает заключение приобретателем Облигаций договора поручительства с Поручителем, по которому Поручитель несет солидарную с Эмитентом ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение Эмитентом обязательств по Облигациям перед владельцами Облигаций на условиях, установленных Эмиссионными документами.

Договор поручительства считается заключенным с момента возникновения у первого владельца Облигаций прав на такие Облигации, при этом письменная форма договора поручительства считается соблюденной. Переход прав по поручительству, предоставляемому в соответствии с Эмиссионными документами, происходит в результате перехода прав на Облигацию к новому приобретателю, причем права по поручительству переходят в том же объеме и на тех же условиях, которые существуют на момент перехода прав на Облигацию. Передача прав по поручительству без передачи прав на Облигацию является недействительной.

Факт неисполнения или ненадлежащего исполнения Эмитентом обязательств по Облигациям считается установленным в следующих случаях:

- 1) Эмитент не выплатил или выплатил не в полном объеме купонный доход в виде процентов от номинальной стоимости Облигаций владельцам Облигаций в сроки, определенные Эмиссионными документами;
- 2) Эмитент не выплатил или выплатил не в полном объеме основную сумму долга при погашении Облигаций в сроки, определенные Эмиссионными документами, владельцам Облигаций;

- 3) Эмитент не выполнил требование или выполнил не в полном объеме требование владельцев Облигаций о приобретении Облигаций в сроки и на условиях, определяемых Эмиссионными Документами. Сроки исполнения соответствующих обязательств Эмитента наступают в дни приобретения Эмитентом Облигаций, установленные Эмитентом в соответствии с Эмиссионными документами;
- 4) Эмитент не исполнил или ненадлежаще исполнил требование владельца Облигаций о досрочном погашении и возмещении ему номинальной стоимости Облигаций и выплаты причитающегося ему накопленного купонного дохода по Облигациям по состоянию на дату исполнения Эмитентом обязательств по досрочному погашению Облигаций, рассчитанного в соответствии с пунктом 15. Решения о выпуске и пунктом 10.10. Проспекта ценных бумаг, предъявленное в случаях и в порядке, предусмотренных Эмиссионными Документами. Сроки исполнения соответствующих Обязательств Эмитентом определяются в соответствии с Эмиссионными документами.

В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения Эмитентом обязательств по Облигациям, Поручитель обязуется в соответствии с условиями, установленными Эмиссионными документами, отвечать за неисполнение или ненадлежащее исполнение Эмитентом обязательств по Облигациям в полном объеме, если владельцами Облигаций будут предъявлены к Поручителю требования, соответствующие условиям, установленным Эмиссионными документами.

Владельцы Облигаций, в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения Эмитентом указанных выше обязательств по принадлежащим им Облигациям, на условиях и в сроки, определенные Эмиссионными документами, вправе предъявить письменное требование об исполнении обязательств по Облигациям непосредственно к Поручителю.

### **Досрочное погашение**

Предусмотрена возможность досрочного погашения по требованию владельцев облигаций.

Досрочное погашение Облигаций производится по номинальной стоимости. При этом дополнительно выплачивается накопленный купонный доход (НКД), рассчитанный на Дату досрочного погашения Облигаций.

Владелец Облигаций имеет право требовать возмещения номинальной стоимости Облигаций и выплаты причитающегося ему накопленного купонного дохода по Облигациям в следующих случаях:

- делистинг Облигаций на всех фондовых биржах, включивших Облигации в котировальные списки, если в соответствии с Федеральным законом «О рынке ценных бумаг» или иными федеральными законами эмиссия Облигаций осуществляется без государственной регистрации отчета об итогах выпуска ценных бумаг;
- просрочки более чем на 7 (семь) дней исполнения Эмитентом своих обязательств по выплате купонного дохода по Облигациям с даты выплаты соответствующего купонного дохода, установленного в соответствии с Решением о выпуске ценных бумаг и Проспектом ценных бумаг;
- объявления Эмитентом о своей неспособности выполнять финансовые обязательства в отношении владельцев Облигаций выпуска.

Владелец Облигаций имеет право требовать возмещения номинальной стоимости Облигаций и выплаты причитающегося ему накопленного купонного дохода по Облигациям, рассчитанного в соответствии с п. 15. Решения о выпуске ценных бумаг и п.10.10 Проспекта ценных бумаг, на следующий день после наступления любого из вышеуказанных событий.

Облигации досрочно погашаются по требованию их владельцев в течение 60 (шестидесяти) рабочих дней с момента раскрытия Эмитентом информации о наступлении указанных выше событий в соответствии с порядком, указанным в п.9.5. и п.11. пп. и) Решения о выпуске Облигаций, или с даты, в которую владельцы Облигаций узнали или должны были узнать о наступлении такого события.

Досрочное погашение Облигаций производится по поручению и за счет Эмитента платежным агентом (далее – «Платежный агент»), функции которого выполняет: Полное фирменное наименование: Некоммерческое партнерство «Национальный депозитарный центр»

Если дата досрочного погашения Облигаций приходится на выходной день – независимо от того, будет ли это государственный выходной день или выходной день для расчетных операций, – то выплата подлежащей суммы производится в первый рабочий день, следующий за выходным. Владелец Облигаций не имеет права требовать начисления процентов или какой-либо иной компенсации за такую задержку в платеже.

Выплата номинальной стоимости Облигаций и накопленного купонного дохода при их досрочном погашении производится в рублях Российской Федерации в безналичном порядке.

Облигации, погашенные Эмитентом досрочно, не могут быть выпущены в обращение.

Для осуществления права на досрочное погашение Облигаций владелец Облигаций – депонент НДЦ либо номинальный держатель – депонент НДЦ, уполномоченный владельцем Облигаций совершать действия, направленные на досрочное погашение Облигаций, осуществляет следующие необходимые действия:

- предоставляет Эмитенту письменное требование (заявление) о досрочном погашении Облигаций (в соответствии с требованиями, определенными Решением о выпуске ценных бумаг и Проспектом ценных бумаг);
- предоставляет в НДЦ поручение, в соответствии с требованиями, определенными НДЦ, для перевода Облигаций, подлежащих досрочному погашению, в раздел счета депо, предназначенный для учета Облигаций, подлежащих досрочному погашению.

Требование (заявление) о досрочном погашении Облигаций представляются Эмитенту под роспись с 9-00 до 17-00 часов (московского времени) в течение 30 (Тридцати) рабочих дней с момента, с которого у владельца Облигаций возникло право требовать досрочного погашения Облигаций, или заказным письмом с уведомлением по почтовому адресу Эмитента. Требование (заявление) о досрочном погашении Облигаций представляются Эмитенту по форме согласно п. 9.5. Решения о выпуске.

В срок не более 5 (Пяти) рабочих дней с даты получения документов, Эмитент осуществляет их проверку и, в случае если представленные документы соответствуют требованиям Решения о выпуске и Проспекта ценных бумаг, перечисляет денежные средства в пользу владельца Облигаций.



Эмитент перечисляет денежные средства на счет Платежного агента в сумме, причитающейся владельцу Облигаций и предоставляет Платежному агенту данные, необходимые для исполнения соответствующего платежа в пользу владельца Облигаций.

Платежный агент не позднее 2 (Двух) рабочих дней, следующих за датой поступления денежных средств от Эмитента и данных, необходимых для осуществления соответствующего платежа в пользу владельца Облигаций, переводит денежные средства в пользу владельца Облигаций согласно указанным реквизитам. Не позднее рабочего дня, следующего за датой перевода денежных средств, сообщает об осуществленном переводе Эмитенту и депоненту НДС.

Обязательства Эмитента считаются исполненными с момента списания соответствующих денежных средств со счета Платежного агента.

В случае если представленные документы не соответствуют указанным требованиям, Эмитент не позднее, чем в пятый рабочий день с момента получения вышеуказанных документов направляет лицу, подписавшему требование о погашении Облигаций, и НДС уведомление о причинах их непринятия. Эмитент направляет в НДС информацию об отказе в удовлетворении Требования о досрочном погашении с указанием наименования, Ф.И.О. владельца – физического лица, количества Облигаций, наименования Депозитария, в котором открыт счет депо владельцу.

Получение указанного уведомления не лишает лицо, подписавшее требование, права обратиться с требованием о досрочном погашении Облигаций повторно.

После исполнения Эмитентом обязательств по досрочному погашению Облигаций НДС производит списание погашенных Облигаций со счета депонента НДС и зачисление их на соответствующий раздел эмиссионного счета депо для учета погашенных Облигаций в НДС.

Если дата досрочного погашения Облигаций выпадает на выходной день – независимо от того, будет ли это государственный выходной день или выходной день для расчетных операций, – то выплата подлежащей суммы производится в первый рабочий день, следующий за выходным. Владелец Облигаций не имеет права требовать начисления процентов или какой-либо другой компенсации за такую задержку платежа.

Презюмируется, что номинальные держатели – депоненты НДС надлежащим образом уполномочены получать суммы досрочного погашения по Облигациям и/или совершать иные действия, необходимые для досрочного погашения Облигаций в пользу владельцев Облигаций.

#### **ПОРЯДОК РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ О ДОСРОЧНОМ ПОГАШЕНИИ ОБЛИГАЦИЙ:**

Эмитент публикует в течение 1 (одного) рабочего дня в ленте новостей (АК&М или Интерфакс или АНО «АЗИПИ») и в течение 2 (двух) дней на странице в сети Интернет – [www.mts.ru](http://www.mts.ru) с даты наступления события, дающего право владельцам Облигаций на предъявление Облигаций к досрочному погашению, следующую информацию:

- наименование события, дающее право владельцам Облигаций на досрочное погашение Облигаций;
- дату возникновения события;
- возможные действия владельцев Облигаций по удовлетворению своих требований по досрочному погашению Облигаций.



При этом публикация в сети Интернет осуществляется после публикации в ленте новостей.

После досрочного погашения Эмитентом Облигаций Эмитент публикует информацию о сроке исполнения обязательств.

Указанная информация (включая количество погашенных Облигаций) публикуется в следующие сроки с даты окончания срока исполнения обязательств:

- в ленте новостей (АК&М или Интерфакс или АНО «АЗИПИ») – не позднее 1 (одного) дня;
- на странице в сети Интернет – [www.mts.ru](http://www.mts.ru) – не позднее 2 (двух) дней.

При этом публикация в сети Интернет осуществляется после публикации в ленте новостей.

## Некоторые вопросы налогообложения

Налогообложение доходов по размещенным и размещаемым эмиссионным ценным бумагам Эмитента регулируется Налоговым кодексом Российской Федерации (далее – «НК»), а также иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, принятыми в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации.

### Налоговые ставки

Вид дохода	Юридические лица		Физические лица	
	Резиденты	Нерезиденты	Резиденты	Нерезиденты
Купонный доход	24% (из которых: фед. бюджет – 6,5%; бюджет субъекта – 17,5%)	20%	13%	30%
Доход от реализации ценных бумаг	24% (из которых: фед. бюджет – 6,5%; бюджет субъекта – 17,5%)	–	13%	30%

### Порядок налогообложения физических лиц

#### ВИД НАЛОГА – НАЛОГ НА ДОХОДЫ

К доходам от источников в Российской Федерации относятся:

- дивиденды и проценты, полученные от российской организации, а также проценты, полученные от российских индивидуальных предпринимателей и (или) иностранной организации в связи с деятельностью ее постоянного представительства в РФ;
- доходы от реализации в РФ акций или иных ценных бумаг, а также долей участия в уставном капитале организаций.

#### НАЛОГОВАЯ БАЗА

Доходом налогоплательщика, полученным в виде материальной выгоды, является материальная выгода, полученная от приобретения ценных бумаг. Налоговая база определяется как превышение рыночной стоимости ценных бумаг, определяемой с учетом предельной границы колебаний рыночной цены ценных бумаг, над суммой фактических расходов налогоплательщика на их приобретение. Порядок определения рыночной цены ценных бумаг и предельной границы колебаний рыночной цены ценных бумаг устанавливается федеральным органом, осуществляющим регулирование рынка ценных бумаг.

При определении налоговой базы по доходам по операциям с ценными бумагами учитываются доходы, полученные по следующим операциям:

- купли-продажи ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг;
- купли-продажи ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке ценных бумаг.

Доход (убыток) по операциям купли – продажи ценных бумаг определяется как разница между суммами доходов, полученными от реализации ценных бумаг, и документально подтвержденными расходами на приобретение, реализацию и хранение ценных бумаг, фактически произведенными налогоплательщиком, либо имущественными вычетами, принимаемыми в уменьшение доходов от сделки купли-продажи.

К указанным расходам относятся:

- суммы, уплачиваемые продавцу в соответствии с договором;
- оплата услуг, оказываемых депозитарием;
- комиссионные отчисления профессиональным участникам рынка ценных бумаг, скидка, уплачиваемая (возмещаемая) управляющей компании паевого инвестиционного фонда при продаже (погашении) инвестором инвестиционного пая паевого инвестиционного фонда, определяемая в соответствии с порядком, установленным законодательством Российской Федерации об инвестиционных фондах;
- биржевой сбор (комиссия);
- оплата услуг регистратора;
- другие расходы, непосредственно связанные с куплей, продажей и хранением ценных бумаг, произведенные за услуги, оказываемые профессиональными участниками рынка ценных бумаг в рамках их профессиональной деятельности.

Доход (убыток) по операциям купли-продажи ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, уменьшается (увеличивается) на сумму процентов, уплаченных за пользование денежными средствами, привлеченными для совершения сделки купли - продажи ценных бумаг, в пределах сумм, рассчитанных исходя из действующей ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации.

По операциям с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, размер убытка определяется с учетом предельной границы колебаний рыночной цены ценных бумаг.

К ценным бумагам, обращающимся на организованном рынке ценных бумаг, относятся ценные бумаги, допущенные к обращению у организаторов торговли, имеющих лицензию федерального органа, осуществляющего регулирование рынка ценных бумаг.

Под рыночной котировкой ценной бумаги, обращающейся на организованном рынке ценных бумаг, в понимается средневзвешенная цена ценной бумаги по сделкам, совершенным в течение торгового дня через организатора торговли. Если по одной и той же ценной бумаге сделки совершались через двух и более организаторов торговли, налогоплательщик вправе самостоятельно выбрать рыночную котировку ценной бумаги, сложившуюся у одного из организаторов торговли. В случае если средневзвешенная цена организатором торговли не рассчитывается, за средневзвешенную цену принимается половина суммы максимальной и минимальной цен сделок, совершенных в течение торгового дня через этого организатора торговли.

Если расходы налогоплательщика на приобретение, реализацию и хранение ценных бумаг не могут быть отнесены непосредственно к расходам на приобретение, реализацию и хранение конкретных ценных бумаг, указанные расходы распределяются пропорционально стоимостной оценке ценных бумаг, на долю которых относятся указанные расходы. Стоимостная оценка ценных бумаг определяется на дату осуществления этих расходов.

В случае если расходы налогоплательщика не могут быть подтверждены документально, он вправе воспользоваться имущественным налоговым вычетом, предусмотренным абзацем первым подпункта 1 пункта 1 статьи 220 НК.

Убыток по операциям с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, полученный по результатам указанных операций, совершенных

в налоговом периоде, уменьшает налоговую базу по операциям купли - продажи ценных бумаг данной категории.

Доход по операциям купли - продажи ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, которые на момент их приобретения отвечали требованиям, установленным для ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, может быть уменьшен на сумму убытка, полученного в налоговом периоде, по операциям купли - продажи ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг.

Дата фактического получения дохода:

- день выплаты дохода, в том числе перечисления дохода на счета налогоплательщика в банках либо по его поручению на счета третьих лиц - при получении доходов в денежной форме;
- день приобретения ценных бумаг.

Налоговая база по операциям купли - продажи ценных бумаг и операциям с финансовыми инструментами срочных сделок определяется по окончании налогового периода. Расчет и уплата суммы налога осуществляются налоговым агентом по окончании налогового периода или при осуществлении им выплаты денежных средств налогоплательщику до истечения очередного налогового периода.

При осуществлении выплаты денежных средств налоговым агентом до истечения очередного налогового периода налог уплачивается с доли дохода, определяемого в соответствии с настоящей статьей, соответствующей фактической сумме выплачиваемых денежных средств. Доля дохода определяется как произведение общей суммы дохода на отношение суммы выплаты к стоимостной оценке ценных бумаг, определяемой на дату выплаты денежных средств, по которым налоговый агент выступает в качестве брокера. При осуществлении выплаты денежных средств налогоплательщику более одного раза в течение налогового периода расчет суммы налога производится нарастающим итогом с зачетом ранее уплаченных сумм налога.

Стоимостная оценка ценных бумаг определяется исходя из фактически произведенных и документально подтвержденных расходов на их приобретение.

Под выплатой денежных средств понимаются выплата наличных денежных средств, перечисление денежных средств на банковский счет физического лица или на счет третьего лица по требованию физического лица.

При невозможности удержать у налогоплательщика исчисленную сумму налога источником выплаты дохода налоговый агент (брокер, доверительный управляющий или иное лицо, совершающее операции по договору поручения, договору комиссии, иному договору в пользу налогоплательщика) в течение одного месяца с момента возникновения этого обстоятельства в письменной форме уведомляет налоговый орган по месту своего учета о невозможности указанного удержания и сумме задолженности налогоплательщика. Уплата налога в этом случае производится в соответствии со статьей 228 НК.

## **Порядок налогообложения юридических лиц**

### **ВИД НАЛОГА – НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ**

К доходам относятся:

- выручка от реализации имущественных прав (доходы от реализации);

- внереализационные доходы в виде процентов по ценным бумагам и другим долговым обязательствам и/или от долевого участия в других организациях.

#### НАЛОГОВАЯ БАЗА

Доходы налогоплательщика от операций по реализации или иного выбытия ценных бумаг (в том числе погашения) определяются исходя из цены реализации или иного выбытия ценной бумаги, а также суммы накопленного процентного (купонного) дохода, уплаченной покупателем налогоплательщику, и суммы процентного (купонного) дохода, выплаченной налогоплательщику эмитентом. При этом в доход налогоплательщика от реализации или иного выбытия ценных бумаг не включаются суммы процентного (купонного) дохода, ранее учтенные при налогообложении.

Расходы при реализации (или ином выбытии) ценных бумаг определяются исходя из цены приобретения ценной бумаги (включая расходы на ее приобретение), затрат на ее реализацию, размера скидок с расчетной стоимости инвестиционных паев, суммы накопленного процентного (купонного) дохода, уплаченной налогоплательщиком продавцу ценной бумаги. При этом в расход не включаются суммы накопленного процентного (купонного) дохода, ранее учтенные при налогообложении.

Ценные бумаги признаются обращающимися на организованном рынке ценных бумаг только при одновременном соблюдении следующих условий:

- 1) если они допущены к обращению хотя бы одним организатором торговли, имеющим на это право в соответствии с национальным законодательством;
- 2) если информация об их ценах (котировках) публикуется в средствах массовой информации (в том числе электронных) либо может быть представлена организатором торговли или иным уполномоченным лицом любому заинтересованному лицу в течение трех лет после даты совершения операций с ценными бумагами;
- 3) если по ним рассчитывается рыночная котировка, когда это предусмотрено соответствующим национальным законодательством.

Рыночной ценой ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, для целей налогообложения признается фактическая цена реализации или иного выбытия ценных бумаг, если эта цена находится в интервале между минимальной и максимальной ценами сделок (интервал цен) с указанной ценной бумагой, зарегистрированной организатором торговли на рынке ценных бумаг на дату совершения соответствующей сделки. В случае реализации ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, по цене ниже минимальной цены сделок на организованном рынке ценных бумаг при определении финансового результата принимается минимальная цена сделки на организованном рынке ценных бумаг.

Под накопленным процентным (купонным) доходом понимается часть процентного (купонного) дохода, выплата которого предусмотрена условиями выпуска такой ценной бумаги, рассчитываемая пропорционально количеству дней, прошедших от даты выпуска ценной бумаги или даты выплаты предшествующего купонного дохода до даты совершения сделки (даты передачи ценной бумаги).

В отношении ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, для целей налогообложения принимается фактическая цена реализации или иного выбытия данных ценных бумаг при выполнении хотя бы одного из следующих условий:

- 1) если фактическая цена соответствующей сделки находится в интервале цен по аналогичной (идентичной, однородной) ценной бумаге, зарегистрированной

организатором торговли на рынке ценных бумаг на дату совершения сделки или на дату ближайших торгов, состоявшихся до дня совершения соответствующей сделки, если торги по этим ценным бумагам проводились у организатора торговли хотя бы один раз в течение последних 12 месяцев;

- 2) если отклонение фактической цены соответствующей сделки находится в пределах 20 процентов в сторону повышения или понижения от средневзвешенной цены аналогичной (идентичной, однородной) ценной бумаги, рассчитанной организатором торговли на рынке ценных бумаг в соответствии с установленными им правилами по итогам торгов на дату заключения такой сделки или на дату ближайших торгов, состоявшихся до дня совершения соответствующей сделки, если торги по этим ценным бумагам проводились у организатора торговли хотя бы один раз в течение последних 12 месяцев.

Налоговая база по операциям с ценными бумагами определяется налогоплательщиком отдельно, за исключением налоговой базы по операциям с ценными бумагами, определяемой профессиональными участниками рынка ценных бумаг. При этом налогоплательщики (за исключением профессиональных участников рынка ценных бумаг, осуществляющих дилерскую деятельность) определяют налоговую базу по операциям с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, отдельно от налоговой базы по операциям с ценными бумагами, не обращающимися на организованном рынке ценных бумаг.

При реализации или ином выбытии ценных бумаг налогоплательщик самостоятельно в соответствии с принятой в целях налогообложения учетной политикой выбирает один из следующих методов списания на расходы стоимости выбывших ценных бумаг:

- 1) по стоимости первых по времени приобретений (ФИФО);
- 2) по стоимости последних по времени приобретений (ЛИФО);
- 3) по средней стоимости единицы.

Налогоплательщики, получившие убыток (убытки) от операций с ценными бумагами в предыдущем налоговом периоде или в предыдущие налоговые периоды, вправе уменьшить налоговую базу, полученную по операциям с ценными бумагами в отчетном (налоговом) периоде (перенести указанные убытки на будущее) в порядке и на условиях, которые установлены статьей 283 НК.

При этом убытки от операций с ценными бумагами, не обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, полученные в предыдущем налоговом периоде (предыдущих налоговых периодах), могут быть отнесены на уменьшение налоговой базы от операций с такими ценными бумагами, определенной в отчетном (налоговом) периоде. Убытки от операций с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, полученные в предыдущем налоговом периоде (предыдущих налоговых периодах), могут быть отнесены на уменьшение налоговой базы от операций по реализации данной категории ценных бумаг.

В течение налогового периода перенос на будущее убытков, понесенных в соответствующем отчетном периоде от операций с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, и ценными бумагами, не обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, осуществляется отдельно по указанным категориям ценных бумаг соответственно в пределах прибыли, полученной от операций с такими ценными бумагами.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 1.

### Лицензии Группы на 31.05.08 г.

#### Лицензии GSM

Регион	GSM 900		GSM 1800	
	Владелец лицензии	Срок действия	Владелец лицензии	Срок действия
<b>Россия</b>				
Московская область	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Москва	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Санкт-Петербург	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Ленинградская область	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Агинский-бурятский автономный округ	Сибинтертелеком Примтелефон	31.10.2010 28.04.2013	Сибинтертелеком Примтелефон	31.10.2010 28.04.2013
Алтайский край	МТС	08.09.2010	МТС	08.09.2010
Амурская область	МТС	10.01.2012	МТС	10.01.2012
Архангельская область	Примтелефон	28.04.2013	Примтелефон	28.04.2013
Астраханская область	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Белгородская область	МТС	11.12.2013	Астрахань Мобайл	18.10.2011
Брянская область	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Владимирская область	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Волгоградская область	МТС	28.04.2013	Волгоград Мобайл	04.10.2011
Вологодская область	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Воронежская область	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Еврейская автономная область	Примтелефон	28.04.2013	Примтелефон	28.04.2013
Ивановская область	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Иркутская область	МТС	30.12.2013	МТС	28.04.2013
Кабардино-Балкарская Республика	Примтелефон	28.04.2013	Примтелефон	28.04.2013
Калининградская область	МТС	28.04.2013	МТС	30.12.2013
Калужская область	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Камчатский край	Примтелефон	28.04.2013	Примтелефон	28.04.2013
Карачаево-Черкесская Республика	МТС	28.04.2013	МТС	30.12.2013
Кемеровская область	МТС	30.12.2013	МТС	30.12.2013
Кировская область	МТС	30.12.2013	МТС	30.12.2013
Костромская область	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Краснодарский край	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Красноярский край	МТС	30.05.2012	МТС	30.05.2012
Курганская область	МТС	21.12.2010	МТС	13.09.2011
Курская область	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013

Липецкая область	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Магаданская область	Примтелефон	28.04.2013	Примтелефон	28.04.2013
Мурманская область	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Ненецкий автономный округ	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Нижегородская область	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Новгородская область	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Новосибирская область	МТС	21.02.2012	МТС	21.02.2012
Омская область	Мобильные Системы Связи	20.12.2011	Мобильные Системы Связи	20.12.2011
Оренбургская область	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Орловская область	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Пермский край	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Приморский край	Примтелефон	28.04.2013	Примтелефон	28.04.2013
Псковская область	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Республика Адыгея	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Республика Алтай	МТС	19.07.2011	МТС	30.12.2013
Республика Башкортостан	МТС	22.08.2012	МТС	22.08.2012
			БашСел	02.07.2012
Республика Бурятия	Примтелефон	28.04.2013	Примтелефон	28.04.2013
Республика Дагестан	Дагтелеком	05.06.2013		
	МТС	30.12.2013	МТС	30.12.2013
Республика Ингушетия	МТС	30.12.2013	МТС	30.12.2013
Республика Калмыкия	МТС	25.01.2011	МТС	30.12.2013
Республика Карелия	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Республика Коми	МТС	22.08.2012	МТС	22.08.2012
Республика Марий Эл	МТС	15.01.2012	МТС	15.01.2012
Республика Мордовия	МТС	30.12.2013	МТС	30.12.2013
Республика Саха (Якутия)	Примтелефон	28.04.2013	Примтелефон	28.04.2013
	МТС	01.07.2010	МТС	01.07.2010
Республика Северная Осетия-Алания	МТС	28.04.2011	МТС	28.04.2011
			МТС	30.12.2013
Республика Татарстан	МТС	26.07.2012	МТС	26.07.2012
Республика Тыва	МТС	19.07.2011	МТС	30.12.2013
Республика Хакасия	МТС	13.09.2011	МТС	13.09.2011
Ростовская область	МТС	01.07.2010	МТС	01.07.2010
Рязанская область	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Самарская область	МТС	30.12.2012	МТС	30.12.2012
Саратовская область	МТС	11.07.2012	МТС	11.07.2012
Сахалинская область	Примтелефон	28.04.2013	Примтелефон	28.04.2013
Свердловская область	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Смоленская область	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Ставропольский край	МТС	30.12.2013	МТС	30.12.2013
Тамбовская область	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Тверская область	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Томская область	МТС	05.06.2013	МТС	05.06.2013
Тульская область	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Тюменская область	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013



Удмуртская республика	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Ульяновская область			МТС	30.12.2013
Усть-Ордынский Бурятский				
Автономный округ	Примтелефон	28.04.2013	Примтелефон	28.04.2013
Хабаровский край	МТС	10.01.2012	МТС	10.01.2012
	Примтелефон	28.04.2013	Примтелефон	28.04.2013
Ханты-Мансийский				
автономный округ	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Челябинская область	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Чеченская Республика			МТС	28.04.2012
Читинская область	Сибинтертелеком	01.01.2011	Сибинтертелеком	01.01.2011
	Примтелефон	28.04.2013	Примтелефон	28.04.2013
Чувашская Республика	МТС	30.12.2013	МТС	30.12.2013
Чукотский автономный				
округ	Примтелефон	28.04.2013	Примтелефон	28.04.2013
Эвенкийский				
автономный округ	МТС	30.12.2013	МТС	30.12.2013
Ямало-Ненецкий				
автономный округ	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
Ярославская область	МТС	28.04.2013	МТС	28.04.2013
<b>Страны СНГ</b>				
Армения	K-Telecom	04.11.2019	K-Telecom	04.11.2019
Беларусь	МТС Беларусь	30.04.2012	МТС Беларусь	30.04.2012
Туркменистан	BCTI	01.02.2009	BCTI	01.02.2009
Узбекистан	Uzdunrobita	30.06.2016	Uzdunrobita	30.06.2016
Украина	Украинская	03.12.2013	Украинская	03.12.2013
	мобильная связь		мобильная связь	

## Лицензии 3G

Страна	Владелец лицензии	Стандарт	Срок действия
Россия	МТС	IMT-2000/ UMTS	21.05.2017
Армения	K-Telecom	IMT-2000/ UMTS	08.10.2017
Узбекистан	Uzdunrobita	IMT-2000/ UMTS	30.06.2016
Украина	Украинская	CDMA-450	03.12.2013
	мобильная связь		

## ПРИЛОЖЕНИЕ 2.

### Финансовая отчетность по US GAAP ОАО «МТС» за 2006–2007 гг.

#### REPORT OF INDEPENDENT REGISTERED PUBLIC ACCOUNTING FIRM

To the Shareholders of OJSC Mobile TeleSystems:

We have audited the accompanying consolidated balance sheets of Mobile TeleSystems, a Russian Open Joint-Stock Company, and subsidiaries (“the Group”) as of December 31, 2007 and 2006, and the related consolidated statements of operations, changes in shareholders’ equity, and cash flows for each of the three years in the period ended December 31, 2007. These financial statements are the responsibility of the Group’s management. Our responsibility is to express an opinion on these financial statements based on our audits.

We conducted our audits in accordance with the standards of the Public Company Accounting Oversight Board (United States). Those standards require that we plan and perform the audit to obtain reasonable assurance about whether the financial statements are free of material misstatement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statement presentation. We believe that our audits provide a reasonable basis for our opinion.

In our opinion, such consolidated financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of the Group as of December 31, 2007 and 2006, and the results of their operations and their cash flows for each of the three years in the period ended December 31, 2007, in conformity with accounting principles generally accepted in the United States of America.

As described in Note 2 to the consolidated financial statements, the Group changed the manner in which it accounts for uncertain tax positions effective January 1, 2007, in accordance with the adoption of Statement of Financial Accounting Standards Interpretation No. 48, “Accounting for Uncertainty in Income Taxes an interpretation of FASB Statement No. 109”.

We have also audited, in accordance with the standards of the Public Company Accounting Oversight Board (United States), the Group’s internal control over financial reporting as of December 31, 2007, based on the criteria established in Internal Control – Integrated Framework issued by the Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission and our report dated April 15, 2008 expressed an unqualified opinion on the Group’s internal control over financial reporting.

April 15, 2008

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

## CONSOLIDATED BALANCE SHEETS

AS OF DECEMBER 31, 2007 AND 2006

(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts)

	December 31,	
	2007	2006
<b>CURRENT ASSETS:</b>		
Cash and cash equivalents (Note 4)	\$ 634,498	\$ 219,989
Short-term investments, including related party amounts of \$15,000 and \$55,000 (Note 5)	15,776	56,047
Trade receivables, net (Note 6)	386,608	298,479
Accounts receivable, related parties (Note 15)	25,004	8,434
Inventory and spare parts (Note 7)	140,932	196,265
Prepaid expenses	201,702	244,680
Deferred tax assets (Note 13)	136,466	141,114
VAT receivable	310,548	339,614
Other current assets, including assets held for sale of \$35,354 and \$63,209 (Note 2)	95,123	124,497
<b>Total current assets</b>	<b>1,946,657</b>	<b>1,629,119</b>
<b>PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT</b> , net of accumulated depreciation of \$3,079,376 and \$1,948,368 (Note 8)	6,607,315	5,297,669
<b>LICENSES</b> , net of accumulated amortization of \$708,844 and \$747,076 (Notes 3 and 19)	665,605	405,498
<b>GOODWILL</b> (Notes 3 and 9)	359,450	165,462
<b>OTHER INTANGIBLE ASSETS</b> , net of accumulated amortization of \$949,747 and \$680,425 (Notes 3 and 9)	1,070,413	835,916
<b>DEBT ISSUANCE COSTS</b> , net of accumulated amortization of \$77,725 and \$48,733 (Note 11)	59,279	70,173
<b>INVESTMENTS IN AND ADVANCES TO ASSOCIATES</b> (Note 17)	195,908	141,473
<b>OTHER INVESTMENTS</b>	1,355	3,856
<b>OTHER NON-CURRENT ASSETS</b> , including restricted cash of \$28,618 and \$24,779 (Note 18) and assets held for sale of \$32,067 and \$nil (Note 2)	60,685	24,779
<b>Total assets</b>	<b>\$ 10,966,667</b>	<b>\$ 8,573,945</b>

The accompanying notes to the consolidated financial statements are an integral part of these statements.

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

## CONSOLIDATED BALANCE SHEETS (CONTINUED)

AS OF DECEMBER 31, 2007 AND 2006

(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts)

	December 31,	
	2007	2006
<b>CURRENT LIABILITIES:</b>		
Trade accounts payable	\$ 486,666	\$ 309,712
Accounts payable, related parties (Note 15)	160,253	135,256
Deferred connection fees, current portion (Note 10)	32,644	47,528
Subscriber prepayments and deposits	470,302	421,539
Debt, current portion (Note 11)	309,977	147,260
Notes payable, current portion (Note 11)	400,000	-
Capital lease obligation, current portion	3,305	3,366
Income tax payable	51,958	29,110
Accrued liabilities (Note 12)	464,505	405,728
Bitel liability (Note 20)	170,000	170,000
Other payables	61,824	50,805
<b>Total current liabilities</b>	<b>2,611,434</b>	<b>1,720,304</b>
<b>LONG-TERM LIABILITIES:</b>		
Notes payable (Note 11)	799,314	1,199,178
Debt, net of current portion (Note 11)	1,887,195	1,725,361
Capital lease obligation, net of current portion	1,876	3,287
Deferred connection fees, net of current portion (Note 10)	20,845	32,079
Deferred taxes (Note 13)	114,171	86,349
Other long-term liabilities	68,851	10,800
<b>Total long-term liabilities</b>	<b>2,892,252</b>	<b>3,057,054</b>
<b>Total liabilities</b>	<b>5,503,686</b>	<b>4,777,358</b>
<b>COMMITMENTS AND CONTINGENCIES (Note 20)</b>		
<b>MINORITY INTEREST</b>	20,051	44,806
<b>SHAREHOLDERS' EQUITY:</b>		
Common stock: (2,096,975,792 shares with a par value of 0.1 rubles authorized and 1,993,326,138 shares issued as of December 31, 2007 and 2006, 777,396,505 and 776,550,625 of which are in the form of ADS, respectively (Note 1))	50,558	50,558
Treasury stock (32,476,837 and 15,922,128 common shares at cost as of December 31, 2007 and 2006)	(368,352)	(114,778)
Additional paid-in capital	579,520	571,718
Accumulated other comprehensive income (Note 2)	704,189	89,916
Retained earnings	4,477,015	3,154,367
<b>Total shareholders' equity</b>	<b>5,442,930</b>	<b>3,751,781</b>
<b>Total liabilities and shareholders' equity</b>	<b>\$ 10,966,667</b>	<b>\$ 8,573,945</b>

The accompanying notes to the consolidated financial statements are an integral part of these statements.

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

## CONSOLIDATED STATEMENTS OF OPERATIONS

FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005

(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts)

	Years ended December 31,		
	2007	2006	2005
<b>NET OPERATING REVENUE</b>			
Services revenue and connection fees (including related party amounts of \$100,771, \$39,138 and \$6,611, respectively)	\$ 8,172,650	\$ 6,287,100	\$ 4,942,288
Sales of handsets and accessories	79,728	97,154	68,730
	<b>8,252,378</b>	<b>6,384,254</b>	<b>5,011,018</b>
Cost of services, excluding depreciation and amortization shown separately below (including related party amounts of \$135,819, \$113,732 and \$78,253, respectively)	1,727,365	1,223,715	732,867
Cost of handsets and accessories	158,580	209,260	254,606
General and administrative expenses (including related party amounts of \$40,599, \$13,301 and \$9,486, respectively) (Note 16)	1,243,549	941,047	758,729
Provision for doubtful accounts (Note 6)	58,924	84,858	50,407
Other operating expenses (including related party amounts of \$8,349, \$4,769 and \$1,086, respectively)	116,451	87,822	67,173
Sales and marketing expenses (including related party amounts of \$193,471, \$171,792 and \$80,146, respectively)	724,115	607,835	608,092
Depreciation and amortization expenses	1,489,548	1,095,981	907,113
<b>Net operating income</b>	<b>2,733,846</b>	<b>2,133,736</b>	<b>1,632,031</b>
<b>CURRENCY EXCHANGE AND TRANSACTION GAINS</b>	(163,092)	(24,051)	(10,319)
<b>OTHER EXPENSES/(INCOME)</b>			
Interest income (including related party amounts of \$18,930, \$4,844 and \$5,440)	(38,100)	(13,055)	(24,828)
Interest expense, net of capitalized interest	134,581	177,145	132,474
Equity in net income of associates (Note 17)	(72,665)	(58,083)	(42,361)
Bitel investment and write off (Note 20)	-	320,000	-
Other expenses, net (including related party amounts of \$nil, \$2,460 and \$2,070)	44,034	65,913	13,211
<b>Total other expenses, net</b>	<b>67,850</b>	<b>491,920</b>	<b>78,496</b>
<b>Income before provision for income taxes and minority interest</b>	<b>2,829,088</b>	<b>1,665,867</b>	<b>1,563,854</b>
<b>PROVISION FOR INCOME TAXES</b> (Note 13)	738,270	576,103	410,590
<b>MINORITY INTEREST</b>	19,314	14,026	26,859
<b>NET INCOME</b>	<b>\$ 2,071,504</b>	<b>\$ 1,075,738</b>	<b>\$ 1,126,405</b>
Weighted average number of common shares outstanding – basic	1,973,354,348	1,987,610,121	1,986,819,999
Weighted average number of common shares outstanding – diluted	1,974,074,908	1,987,646,015	1,987,110,039
Earnings per share, basic and diluted	\$ 1.05	\$ 0.54	\$ 0.57

The accompanying notes to the consolidated financial statements are an integral part of these statements.

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

**CONSOLIDATED STATEMENTS OF CHANGES IN SHAREHOLDERS' EQUITY  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005  
(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share amounts)**

	Common Stock		Treasury Stock		Accumulated Other Con- prehensive Income	Additional Paid-in Capital	Unearned Compensation	Shareholder Receivable	Retained Earnings	Total
	Shares	Amount	Shares	Amount						
<b>BALANCES, December 31, 2004</b>	1,993,326,138	\$ 50,558	(7,202,108)	\$ (7,396)	\$ 22,444	\$ 564,160	\$ (1,780)	\$ (18,237)	\$ 1,913,574	\$ 2,523,323
Increases for interest	-	-	-	-	-	643	-	(643)	-	-
Payments from Sistema	-	-	-	-	-	-	-	11,698	-	11,698
Issuance of stock options (Note 14)	-	-	-	-	-	907	(907)	-	-	-
Stock options exercised (Note 14)	-	-	1,801,622	1,862	-	2,394	-	-	-	4,256
Amortization of deferred compensation	-	-	-	-	-	-	1,477	-	-	1,477
Dividends declared	-	-	-	-	-	-	-	-	(401,240)	(401,240)
Dividends declared	-	-	-	-	-	-	-	-	-	24,898
Currency translation adjustment	-	-	-	-	24,898	-	-	-	-	-
Change in fair value of interest rate swaps, net of tax (Note 11)	-	-	-	-	3,272	-	-	-	-	3,272
Net income	-	-	-	-	-	-	-	-	1,126,405	1,126,405
<b>BALANCES, December 31, 2005</b>	1,993,326,138	\$ 50,558	(5,400,486)	\$ (5,534)	\$ 50,614	\$ 568,104	\$ (1,210)	\$ (7,182)	\$ 2,638,739	\$ 3,294,089
Increases for interest	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Payments from Sistema	-	-	-	-	-	-	-	7,182	-	7,182
Stock options exercised (Note 14)	-	-	639,358	655	-	3,149	-	-	-	3,804
Accrued compensation costs	-	-	-	-	-	1,675	-	-	-	1,675
Effect of adoption of SFAS No. 123R (Note 2)	-	-	-	-	-	(1,210)	1,210	-	-	-
Dividends declared	-	-	-	-	-	-	-	-	(560,110)	(560,110)
Repurchase of common stock (Note 1)	-	-	(11,161,000)	(109,899)	-	-	-	-	(109,899)	(109,899)
Currency translation adjustment	-	-	-	-	41,315	-	-	-	-	41,315
Change in fair value of interest rate swaps, net of tax (Note 11)	-	-	-	-	(2,013)	-	-	-	-	(2,013)
Net income	-	-	-	-	-	-	-	-	1,075,738	1,075,738
<b>BALANCES, December 31, 2006</b>	1,993,326,138	\$ 50,558	(15,922,128)	\$ (114,778)	\$ 89,916	\$ 571,718	\$ -	\$ -	\$ 3,154,367	\$ 3,751,781
Effect of change in functional currency (Note 2)	-	-	-	-	358,997	-	-	-	-	358,997
Stock options exercised (Note 14)	-	-	848,126	869	-	5,188	-	-	-	6,057
Accrued compensation costs	-	-	-	-	-	2,828	-	-	-	2,828
Effect of FIN No. 48 implementation (Note 2)	-	-	-	-	-	-	-	-	(7,610)	(7,610)
Dividends declared	-	-	-	-	-	-	-	-	(741,246)	(741,246)
Repurchase of common stock (Note 1)	-	-	(17,402,835)	(254,443)	-	-	-	-	(254,443)	(254,443)
Currency translation adjustment	-	-	-	-	256,390	(214)	-	-	-	256,176
Change in fair value of interest rate swaps, net of tax (Note 11)	-	-	-	-	(1,114)	-	-	-	-	(1,114)
Net income	-	-	-	-	-	-	-	-	2,071,504	2,071,504
<b>BALANCES, December 31, 2007</b>	1,993,326,138	\$ 50,558	(32,476,837)	\$ (368,352)	\$ 704,189	\$ 579,520	\$ -	\$ -	\$ 4,477,015	\$ 5,442,930

The accompanying notes to the consolidated financial statements are an integral part of these statements.

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

**CONSOLIDATED STATEMENTS OF CASH FLOWS**  
**FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005**  
*(Amounts in thousands of U.S. Dollars)*

	Years ended December 31,		
	2007	2006	2005
<b>CASH FLOWS FROM OPERATING ACTIVITIES:</b>			
Net income	\$ 2,071,504	\$ 1,075,738	\$ 1,126,405
<b>Adjustments to reconcile net income to net cash provided by operating activities:</b>			
Minority interest	19,314	14,026	26,859
Depreciation and amortization	1,489,548	1,095,981	907,113
Debt issuance cost amortization	22,406	25,041	14,347
Amortization of deferred connection fees	(75,404)	(54,486)	(44,207)
Equity in net income of associates	(72,665)	(58,083)	(42,361)
Inventory obsolescence expense	-	-	9,112
Provision for doubtful accounts	58,924	84,858	50,407
Deferred taxes	(92,088)	(133,027)	(64,959)
Write off of not recoverable VAT receivable	17,516	-	-
Gain from deconsolidation of a subsidiary	(8,874)	-	-
Foreign currency transaction gain for non-operating activity	(163,092)	-	-
Bitel liability and investment write off (Note 20)	-	320,000	-
Impairment of property, plant and equipment, intangible assets and assets held for sale	18,556	-	-
Non-cash expenses associated with asset retirement obligation	1,138	-	-
Non-cash expenses associated with stock bonus and stock options	10,426	1,675	1,477
<b>Changes in operating assets and liabilities:</b>			
Increase in accounts receivable	(137,880)	(174,790)	(86,008)
Decrease/(increase) in inventory	76,950	(39,312)	(74,557)
Decrease/(increase) in prepaid expenses and other current assets	35,132	21,094	(157,400)
Decrease/(increase) in VAT receivable	12,567	58,446	(125,186)
Increase in trade accounts payable, accrued liabilities and other current liabilities	61,278	138,581	258,394
Dividends received from associate	4,900	3,174	-
<b>Net cash provided by operating activities</b>	<b>3,350,156</b>	<b>2,378,916</b>	<b>1,799,436</b>
<b>CASH FLOWS FROM INVESTING ACTIVITIES:</b>			
Acquisitions of subsidiaries, net of cash acquired	(873,071)	(38,188)	(178,917)
Purchases of property, plant and equipment	(1,316,662)	(1,449,954)	(1,757,980)
Purchases of intangible assets	(222,866)	(272,014)	(423,367)
Proceeds from sale of property, plant and equipment and assets held for sale	22,020	10,987	4,174
Purchases of short-term investments	(221,753)	(57,147)	(37,375)
Proceeds from disposal of short-term investments	267,517	29,159	82,724
Purchases of other investments	2,808	(3,856)	(150,000)
Net proceeds from investments in and advances to associates	1,965	20,000	12,798
Increase in restricted cash	(3,839)	(18,549)	(6,230)
<b>Net cash used in investing activities</b>	<b>(2,343,881)</b>	<b>(1,779,562)</b>	<b>(2,454,173)</b>

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

**CONSOLIDATED STATEMENTS OF CASH FLOWS (CONTINUED)**  
**FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005**  
*(Amounts in thousands of U.S. Dollars)*

	Years ended December 31,		
	2007	2006	2005
<b>CASH FLOWS FROM FINANCING ACTIVITIES:</b>			
Proceeds from stock options exercise	6,057	3,804	4,256
Proceeds from issuance of notes	-	-	398,944
Repurchase of common stock	(254,443)	(109,899)	-
Notes and debt issuance cost	(371)	(20,686)	(59,163)
Capital lease obligation principal paid	(4,952)	(5,815)	(8,129)
Dividends paid	(756,920)	(558,848)	(407,210)
Proceeds from loans	475,815	1,284,296	1,012,613
Loan principal paid	(158,080)	(1,064,100)	(491,481)
Payments from Sistema	-	7,182	11,698
<b>Net cash (used in)/provided by financing activities</b>	<b>(692,894)</b>	<b>(464,066)</b>	<b>461,528</b>
Effect of exchange rate changes on cash and cash equivalents	101,128	6,417	(2,657)
<b>NET INCREASE/(DECREASE) IN CASH AND CASH EQUIVALENTS</b>	<b>414,509</b>	<b>141,705</b>	<b>(195,866)</b>
<b>CASH AND CASH EQUIVALENTS, beginning of the year</b>	<b>219,989</b>	<b>78,284</b>	<b>274,150</b>
<b>CASH AND CASH EQUIVALENTS, end of the year</b>	<b>634,498</b>	<b>219,989</b>	<b>78,284</b>
<b>SUPPLEMENTAL INFORMATION:</b>			
Income taxes paid	\$ 838,647	\$ 673,410	\$ 588,105
Interest paid	\$ 216,997	\$ 201,352	\$ 145,081
<b>Non-cash investing and financing activities:</b>			
Additions to network equipment and software under capital lease	\$ 6,037	\$ 7,561	\$ 4,091
Amounts owed for capital expenditures	\$ 363,004	\$ 214,835	\$ 69,734
Payable related to business acquisition (Note 3)	\$ 14,639	\$ -	\$ 23,618

The accompanying notes to the consolidated financial statements are an integral part of these statements.



## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005

*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

## 1. DESCRIPTION OF BUSINESS

**Business of the Group** – OJSC Mobile TeleSystems and its subsidiaries (“MTS” or “the Group”) is the largest provider of mobile telecommunications services in the Russian Federation (“RF”, or “Russia”), Uzbekistan, Turkmenistan and Armenia and the second largest in Ukraine in terms of the number of subscribers and revenues.

The Open Joint-Stock Company Mobile TeleSystems (“MTS OJSC”, or “the Company”) was created on March 1, 2000, through the merger of MTS CJSC and RTC CJSC, a wholly-owned subsidiary. MTS CJSC started its operations in the Moscow license area in 1994 and began expanding into nearby regions in 1997. Since that time, MTS has continued to grow by applying for Global System for Mobile Communication (“GSM”) licenses in new regions and acquiring existing GSM license holders and operators.

The Group provides a wide range of voice and data mobile telecommunications services, including text messages (“SMS”), picture messages (“MMS”) and other data services. Services are provided to both consumers and corporate customers, through a variety of both prepaid and contract tariff arrangements. The Group’s mobile services are currently offered over a GSM network, on which a General Packet Radio Service (“GPRS”) service is also provided.

In July 2006, Ukrainian Mobile Communications (“UMC”), MTS subsidiary in Ukraine, acquired a new CDMA (Code Division Multiple Access) license, which is a 3G telecommunications standard, ratified by the International Telecommunication Union. UMC plans to start rendering services through the 3G network in 2008.

In April 2007, MTS received a federal license allowing it to provide 3G services in Russia. In accordance with the conditions set forth in the tender documentation, the winning companies are required to begin commercial exploitation of a 3G network within two years from the time they receive the license. The Company is planning to start rendering commercial services under 3G license in 2008.

In April 2007, the Communication and Information Agency of Uzbekistan allocated 2500-2700 MHz frequencies to Uzdunrobita, MTS subsidiary in Uzbekistan, thus allowing the Group to provide WiMAX (Worldwide Interoperability for Microwave Access) services on the entire territory of the country. MTS plans to start providing access to the Internet using WiMAX in Tashkent by the end of 2008. Additionally, in April 2007 Uzdunrobita received a 3G license valid until the end of 2016 for the entire territory of Uzbekistan. 3G network will be launched in the major cities of the country, where there is effective customer demand and a need to increase network capacity. The Group is planning to launch its 3G network in 2008 in Tashkent followed by Samarkand, Bukhara and Andijan.

In October 2007, the Public Services Regulatory Commission of the Republic of Armenia allocated 3G frequencies to CJSC K-Telecom (“K-Telecom”), MTS subsidiary thus allowing the Group to provide 3G services in Armenia. The allocation is valid for ten years. K-Telecom is licensed to offer 3G (UMTS) services by virtue of its general telecommunication license.

The Group is organized by geography of its operations. MTS principal mobile operations are located in Russia, Ukraine and other CIS countries. In 2006, the Group established a new Business unit “MTS Russia”, that is responsible for the operational management of all Russian macro-regions; Business unit “MTS Ukraine”; and Business unit “Foreign subsidiaries” that includes Uzdunrobita in Uzbekistan, Barash Communications Technologies, Inc. (“BCTI”) in Turkmenistan, K-Telekom in Armenia and MTS Belarus, an equity accounted affiliate of MTS, in Belarus.

MTS completed its initial public offering in 2000 and listed its shares of common stock, represented by American Depositary Shares, or ADSs, on the New York Stock Exchange under the symbol “MBT.”

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

**Ownership** – As of December 31, 2007 and 2006, MTS shareholders of record and their respective percentage direct interests in outstanding shares were as follows:

	December 31,	
	2007	2006
Joint-Stock Financial Corporation “Sistema” (“Sistema”)	32.4%	32.2%
Sistema Holding Limited (“Sistema Holding”)	9.9%	9.8%
Invest-Svyaz, Closed Joint-Stock Company (“Invest-Svyaz”)	8.2%	8.1%
VAST, Limited Liability Company (“VAST”)	3.1%	3.0%
ADS Holders	39.6%	39.3%
Free float, GDR Holders and others	6.8%	7.6%
	100.0%	100.0%

MTS share capital comprises 1,960,849,301 and 1,977,404,010 of outstanding common shares, net of treasury shares, as of December 31, 2007 and 2006, 777,396,505 and 776,550,625 of which are in forms of ADS, respectively. MTS wholly-owned subsidiary, Mobile TeleSystems LLC, owned 3,913,003 and 4,761,129 shares as of December 31, 2007 and 2006, respectively, in connection with the Group’s management stock option plans. During the years ended December 31, 2007 and 2006 MTS repurchased 17,402,835 and 11,161,000 of its own common shares, respectively, that represent 3,480,567 and 2,232,200 ADSs for \$254.4 million and \$110.0 million, respectively. As a result, the total shares in treasury stock of the Group comprised 32,476,837 and 15,922,128 as of December 31, 2007 and 2006, respectively.

Sistema owned 100% of Sistema Holding, Invest-Svyaz, and VAST, which collectively resulted in Sistema’s effective ownership in MTS of 53.6% and 53.1% (or 1,050,165,886 of common shares) as of December 31, 2007 and 2006, respectively.

Each ADS initially represented 20 shares of common stock of the Company. Effective January 2005, the ratio was changed from 1 ADS per 20 ordinary shares to 1 ADS per 5 ordinary shares. The Company initially issued a total of 17,262,204 ADS, representing 345,244,080 common shares. Subsequently, due to the change in ratio of ADS per ordinary shares, trading of shares on the open market and the repurchase of 5,712,767 ADS by MTS during 2007 and 2006 the number of ADS changed to 155,479,301 and 155,310,125 (representing underlying ownership of 777,396,505 and 776,550,625 shares) as of December 31, 2007 and 2006, respectively.

Since 2003, common shares of MTS OJSC have been traded on the Moscow Interbank Currency Exchange (“MICEX”).

In 2007, the Board of Directors approved a dividend policy, whereby the Group will aim to make dividend payments to shareholders in the amount of at least 50% of annual net income under U.S. GAAP. The dividend could vary depending on a number of factors, including the outlook for earnings growth, capital expenditure requirements, cash flow operations, potential acquisition opportunities, as well as Group’s debt position.

Annual dividend payments, if any, must be recommended by the Board of Directors and approved by the shareholders.

In accordance with Russian laws, earnings available for dividends are limited to profits determined in accordance with Russian statutory accounting regulations, denominated in rubles, after certain deductions. The net income of MTS OJSC for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005 that is distributable under Russian legislation totalled 37,696 million rubles (\$1,473.8 million, unaudited), 32,094 million rubles (\$1,181.0 million) and 12,544 million rubles (\$444.4 million), respectively.

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

The following table summarizes the Group's declared cash dividends for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005:

	December 31,		
	2007	2006	2005
Dividends declared (including dividends on treasury shares of \$5,967, \$1,519 and \$1,360, respectively)	\$ 747,213	\$ 561,629	\$ 402,600
Dividends, U.S. Dollars per ADS	1.9	1.4	1.01
Dividends, U.S. Dollars per share	0.375	0.282	0.202

As of December 31, 2007 and 2006, dividends payable were \$0.8 million and \$1.3 million, respectively.

Starting from July, 2005 until December 31, 2007, the Company completed the merger of nineteen of its subsidiaries in Russia into MTS OJSC. These subsidiaries were Telecom XXI, Kuban-GSM, Udmurtia Digital Network-900 ("UDN-900"), Dontelecom, MTS-Barnaul, MTS-Nizhniy Novgorod ("MTS-NN"), Telecom-900, Amur Cellular Communication ("ACC"), Gorizont-RT, TAIF Telcom, MTS-RTK, Sibchallenge, Tomsk Cellular Communications ("TSS"), BM Telecom, Far East Cellular Systems-900 ("FECS-900"), Siberia Cellular Systems-900 ("SCS-900"), Uraltel, ReCom and Telesot Alania.

## 2. SUMMARY OF SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES AND NEW ACCOUNTING PRONOUNCEMENTS

**Accounting principles** – MTS maintains its accounting books and records in Russian rubles for its subsidiaries located in the Russian Federation, in Ukrainian hryvnias for UMC, Uzbek som for Uzdurobita, U.S. Dollars for BCTI, Turkmenian manat for the branch of BCTI in Turkmenistan and Armenian drams for K-Telecom based on respective local accounting and tax legislations. The accompanying consolidated financial statements have been prepared in order to present MTS financial position and its results of operations and cash flows in accordance with accounting principles generally accepted in the United States ("U.S. GAAP") and are expressed in terms of U.S. Dollars.

The accompanying consolidated financial statements differ from the financial statements used for statutory purposes in that they reflect various adjustments, not recorded on the entities' books, which are appropriate to present the financial position, results of operations and cash flows in accordance with U.S. GAAP. The principal adjustments are related to revenue recognition, foreign currency translation, deferred taxation, consolidation, acquisition accounting and depreciation and valuation of property, plant and equipment, intangible assets and investments.

**Basis of consolidation** – Wholly-owned and majority-owned subsidiaries where the Group has operating and financial control are consolidated. Those ventures where the Group exercises significant influence, but does not have operating and financial control are accounted for using the equity method. All intercompany accounts and transactions are eliminated upon consolidation. Investments in which the Group does not have the ability to exercise significant influence over operating and financial policies are accounted for under the cost method and included in other investments in the consolidated balance sheets. The Group's share in the net income of unconsolidated associates is included in other income in the accompanying consolidated statements of operations and disclosed in Note 17. Results of operations of subsidiaries acquired are included in the consolidated statements of operations from the date of their acquisition.

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

As of December 31, 2007 and 2006, the Company had investments in the following significant legal entities:

	Accounting Method	December 31,	
		2007	2006
<i>Russia</i>			
Primtelefon	Consolidated	100.0%	100.0%
Volgograd Mobile	Consolidated	100.0%	100.0%
Astrakhan Mobile	Consolidated	100.0%	100.0%
MTS-Capital	Consolidated	100.0%	100.0%
Mar Mobile GSM	Consolidated	100.0%	100.0%
Novitel	Consolidated	100.0%	100.0%
MTS-Kostroma	Consolidated	100.0%	100.0%
Sibintertelecom	Consolidated	100.0%	100.0%
MSS	Consolidated	91.0%	91.0%
Sweet-Com	Consolidated	74.9%	74.9%
Dagtelecom	Consolidated	74.9%	74.9%
Bashcell	Consolidated	100.0%	-
ReCom <sup>(1)</sup>	Merged / Consolidated	-	100.0%
Telesot Alania <sup>(1)</sup>	Merged / Consolidated	-	100.0%
TS-Retail	Equity/Consolidated	25.0%	100%
Coral/Sistema Strategic Fund	Equity	35.0%	-
<i>Ukraine</i>			
UMC	Consolidated	100.0%	100.0%
<i>Other countries</i>			
MTS Finance <sup>(2)</sup>	Consolidated	100.0%	100.0%
Uzdunrobita	Consolidated	100.0%	74.0%
BCTI	Consolidated	100.0%	100.0%
MTS Bermuda Ltd. <sup>(3)</sup>	Consolidated	100.0%	100.0%
K-Telekom	Consolidated	80.0%	-
MTS Belarus	Equity	49.0%	49.0%

<sup>(1)</sup> Represents wholly-owned entities merged with MTS OJSC on April 1, 2007.

<sup>(2)</sup> Represents beneficial ownership.

<sup>(3)</sup> A wholly-owned subsidiary in Bermuda established to repurchase the Group's ADSs (Note 1).

**Translation methodology** – Until January 1, 2007, the functional currency for the majority of the Group's subsidiaries, excluding UMC, Kuban-GSM and BCTI where the functional currency was the local country currency, was the United States dollar ("U.S. Dollar") as the majority of revenue, cost, property and equipment purchased, debt and trade liabilities were either priced, incurred, payable or otherwise measured in U.S. Dollars.

In April 2007, an amendment to the Russian Federal law on protection of consumer's rights was enforced prohibiting companies to set up prices in currencies other than Russian rubles. Following the expected changes in regulatory environment and due to growth in share of expenditures denominated or fixed in Russian rubles, the Group's subsidiaries in the Russian Federation began pricing its services and invoicing customers in Russian rubles from January 1, 2007. As a result of these changes, the Company reevaluated the functional currency criteria under SFAS No. 52, "Foreign Currency Translation" ("SFAS No. 52"), and determined that, starting January 1, 2007, the functional currency of the Company's subsidiaries domiciled in Russia was the Russian ruble. Pursuant to SFAS No. 52 provisions, the change was adopted prospectively beginning January 1, 2007, and no retroactive restatement of previously issued financial statements was made.

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

Non-monetary assets and liabilities acquired prior to when Russian economy ceased to be highly inflationary on January 1, 2003, were translated from U.S. Dollars to Russian rubles by using exchange rate at that date in accordance with EITF 92-4, "Accounting for a Change in Functional Currency When an Economy Ceases to Be Considered Highly Inflationary". The resulting balance became historical Russian ruble cost basis. For non-monetary assets and liabilities acquired subsequently January 1, 2003, the historical Russian ruble amounts were retained.

The impact of the change in functional currency on the financial statements was an increase in the opening translated carrying values of the following non-monetary assets and liabilities and the related deferred taxes as of January 1, 2007:

	January 1, 2007
Property, plant and equipment, net	329,475
Intangible assets, net	66,235
Goodwill	9,961
Other non-current assets	6,501
Net deferred tax liability	(57,798)
Other, net	4,623
Total increase	358,997

This increase has been reflected in shareholders equity as a part of other comprehensive income as of January 1, 2007.

MTS Belarus, the Group's equity investee, changed its functional currency from U.S. Dollar to Belarusian ruble prospectively from January 1, 2007. The impact of this change on MTS Belarus statement of financial position was not material to the consolidated financial statements.

As of December 31, 2007, the functional currencies of the Group entities were the following:

- For Russian entities – Russian ruble;
- For UMC – Ukrainian hryvnia;
- For Turkmen branch of BCTI – Turkmenian manat;
- For Uzdurobita – U.S. Dollar;
- For K-Telecom – Armenian dram;
- For MTS-Belarus – Belarusian ruble; and
- For other entities – U.S. Dollar.

Each of the legal entities domiciled in Russia, Ukraine, Uzbekistan, Turkmenistan, Armenia and Belarus maintain their records and prepare their financial statements in the local currency, either Russian ruble, Ukrainian hryvnia, Uzbek som, Turkmenian manat, Armenian dram or Belarusian ruble, in accordance with the requirements of local statutory accounting and tax legislation.

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)

The Group has retained the U.S. Dollar as its reporting currency. Remeasurement of financial statements into functional currencies where applicable and translation of financial statements into U.S. Dollars has been performed in accordance with the provisions of SFAS No. 52:

- For entities whose records are not maintained in their functional currencies, monetary assets and liabilities have been remeasured at the period end exchange rates. Non-monetary assets and liabilities have been remeasured at historical rates. Revenues, expenses and cash flows have been remeasured at average rates. Remeasurement differences resulting from the use of these rates have been accounted for as currency exchange and transaction gains and losses in the accompanying consolidated statements of operations.
- For Russian entities, UMC, K-Telecom, and for the Turkmen branch of BCTI where the functional currency is other than the reporting currency, the Russian ruble, Ukrainian hryvnia, Armenian dram and Turkmenian manat, respectively, all year-end balance sheet items have been translated into U.S. Dollars at the period-end exchange rate. Revenues and expenses have been translated at period average exchange rate. Translation differences resulting from the use of these rates are reported as a component of other comprehensive income.

**Management estimates** – The preparation of consolidated financial statements in conformity with U.S. GAAP requires management to make estimates and assumptions that affect the reported amounts of assets and liabilities and disclosure of contingent assets and liabilities at the date of the financial statements, and the reported amounts of revenues and expenses during the reporting period. Actual results could differ from those estimates.

Significant estimates include the allowance for doubtful accounts, allowance for inventory obsolescence, business combinations, FIN No. 48 estimates, the recoverability of intangible assets and other long-lived assets, certain accrued liabilities and valuation of financial instruments.

**Cash and cash equivalents** – Cash represents cash on hand and in MTS bank accounts and short-term investments, including term deposits, having original maturities of less than three months.

**Short-term investments** – Short-term investments represent investments in time deposits, which have original maturities in excess of three months but less than twelve months. These investments are accounted for at cost.

**Allowance for doubtful accounts** – MTS provides an allowance for doubtful accounts based on management's periodic review for recoverability of accounts receivable from customers and other receivables.

**Prepaid expenses** – Prepaid expenses are primarily comprised of advance payments made to vendors for inventory and services.

**Inventory** – Inventory mainly consists of handsets and accessories held for sale, spare parts, to be used for equipment maintenance within the next twelve months, advertising materials, and other inventory items. Inventory is stated at the lower of cost or market value. Inventory cost is determined using the weighted average cost ("WAC") method.

Handsets and accessories held for sale are expensed when sold. The Group periodically assesses its inventories for obsolete and slow-moving stock.

**Value-added tax ("VAT")** – Value-added tax related to sales is payable to the tax authorities on an accrual basis based upon invoices issued to the customer. VAT incurred for purchases may be reclaimed from the state, subject to certain restrictions, against VAT related to sales.



## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

**Assets held for sale** – In 2006, the Group management decided to discontinue use of certain telecommunication equipment (“Lucent equipment”) in MTS Russia in accordance with the Group’s network development strategy. The Group accounts for Lucent equipment in accordance with the provisions of SFAS No. 144 “Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets” (“SFAS No. 144”) and reports Lucent equipment at the lower of its carrying amount or fair value less costs to sell. The equipment had a fair value less costs to sell of approximately \$67.4 million and \$63.2 million as of December 31, 2007 and 2006, respectively.

The Group has initially negotiated with a third party to sell this equipment during the year ended December 31, 2007. However, due to a wide range of geographical areas the equipment is located and its diversity, the Group reconsidered the time needed to sell the equipment in 2007 and, as a result, the original plan of sale was extended for another two years. Accordingly, part of Lucent equipment in the amount of \$35.4 million, which is expected to be sold during 2008, was classified as other current assets in the accompanying consolidated balance sheet as of December 31, 2007. The remaining portion of equipment in the amount of \$32.0 million, which is expected to be sold during 2009, was recorded in other non-current assets in the Group’s consolidated balance sheet as of December 31, 2007.

Due to the fact that initial plan of sale was reconsidered, the fair value of Lucent equipment as of December 31, 2007, was determined using the discounted cash flows based on updated expected timing of sale. As a result, an impairment loss on Lucent equipment in the amount of \$6.8 million was recorded as other operating expenses in the Group’s consolidated statement of operations for the year ended December 31, 2007. This loss is entirely attributable to “Russia” operating reportable segment.

**Property, plant and equipment** – Property, plant and equipment, including improvements that extend useful lives, are stated at cost. Property, plant and equipment with a useful life of more than one year is capitalized at historical cost and depreciated on a straight-line basis over its expected useful life as follows:

Network and base station equipment	5-12 years
Leasehold improvements	shorter of 8-10 years or lease term
Office equipment and computers	5 years
Buildings	50 years
Vehicles	4 years

Construction in progress and equipment held for installation is not depreciated until the constructed or installed asset is ready for its intended use. Maintenance and repair costs are expensed as incurred, while upgrades and improvements are capitalized. Interest expense incurred during the construction phase of MTS network under development is capitalized as part of property, plant and equipment until the relevant projects are completed and placed into service.

**Asset retirement obligations** – In accordance with SFAS No. 143, “Accounting for Asset Retirement Obligations” and FASB Interpretation No. 47, “Accounting for Conditional Asset Retirement Obligations – an interpretation of FASB Statement No. 143” (“FIN No. 47”), the Group calculates an asset retirement obligation and an associated asset retirement cost when the Group has a legal or constructive obligation in connection with the retirement of tangible long-lived assets. The adoption of FIN No. 47 did not have material impact on the Group’s financial position or results of operations. The Group’s obligations under SFAS No. 143 relate primarily to the cost of removing its equipment from sites. As of December 31, 2005, the estimated asset retirement obligations were not significant to the Group’s consolidated financial position and results of operations.

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

As of December 31, 2007 and 2006, the estimated present value of the Group's asset retirement obligations and change in liabilities were as follows:

Balance as of December 31, 2006	\$	10,821
Liabilities incurred in the current period		3,115
Accretion expense		1,138
Revisions in estimated cash flows		44,453
		<u>59,527</u>
Balance as of December 31, 2007	\$	<u>59,527</u>

The Group recorded the present value of assets retirement obligations as other long-term liabilities in the consolidated balance sheets as of December 31, 2007 and 2006. Revisions in estimated cash flows are attributable to the increase in dismantlement works cost in dollar terms and change in the inflation rate forecast used for the calculation.

**License costs** – License costs are capitalized as a result of (a) the purchase price allocated to licenses acquired in business combinations and (b) licenses purchased directly from government organizations, which require license payments.

The current operating licenses of the Group do not provide for automatic renewal upon expiration. As the Group and the industry do not have sufficient experience with the renewal of licenses, license costs are being amortized during the initial license period without consideration of possible future renewals, subject to periodic review for impairment, on a straight-line basis over three to fifteen years starting from the date such license becomes commercially operational.

**Other intangible assets and goodwill** – Intangible assets represent various purchased software costs, telephone numbering capacity, acquired customer base, rights to use radio frequencies and rights to use premises. A part of the rights to use premises was contributed by shareholders to the Group's charter capital. Telephone numbering capacity with a finite contractual life is being amortized over the contract period which varies from five to ten years and the rights to use premises are being amortized over five to fifteen years. Amortization of numbering capacity costs starts immediately upon the purchase of numbering capacity. Telephone numbering capacity with unlimited contractual life is not amortized, but is reviewed, at least annually, for impairment in accordance with the provisions of SFAS No. 142, "Goodwill and Other Intangible Assets" ("SFAS No. 142").

Software and other intangible assets are amortized over one to fifteen years. Customer bases are amortized over their respective estimated average subscriber life, being from 20 to 60 months. Rights to use radio frequencies are amortized over the period of their contractual life, being from two to fifteen years. All finite-life intangible assets are amortized using the straight-line method.

Goodwill represents an excess of the cost of business acquired over the fair market value of identifiable net assets at the date of acquisition. Goodwill is reviewed for impairment at least annually or whenever it is determined that one or more impairment indicators exist. The Group determines whether impairment has occurred by assigning goodwill to the reporting unit identified in accordance with SFAS No. 142, and comparing the carrying amount of the reporting unit to the fair value of the reporting unit. If an impairment of goodwill has occurred, the Group recognizes a loss for the difference between the carrying amount and the implied fair value of goodwill. To date, no impairment of goodwill has occurred.



## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005

(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)

**Leasing arrangements** – The Group accounts for leases based on the requirements of SFAS No. 13, “Accounting for Leases.” Entities of the Group lease operating facilities, which include switches, base stations and other cellular network equipment. The Group also leases premises and other sites to install base stations equipment and towers. Rentals payable under operating leases are charged to the income statement on a straight line basis over the term of the relevant lease. For capital leases, the present value of future minimum lease payments at the inception of the lease is reflected as an asset and a liability in the balance sheet. Amounts due within one year are classified as short-term liabilities and the remaining balance as long-term liabilities.

**Investments impairment** – Management periodically assesses the recoverability of the carrying values of investments and, if necessary, records impairment losses to write the investments down to fair value. For the years ended December 31, 2007 and 2005, no impairment of investments occurred. In 2006, the Group’s investment in Bitel LLC (“Bitel”) in the amount of \$150 million was written down to \$nil (Note 20).

**Impairment of long-lived assets** – MTS periodically evaluates the recoverability of the carrying amount of its long-lived assets in accordance with SFAS No. 144. Whenever events or changes in circumstances indicate that the carrying amounts of those assets may not be recoverable, MTS compares undiscounted net cash flows estimated to be generated by those assets to the carrying amount of those assets. When these undiscounted cash flows are less than the carrying amounts of the assets, MTS records impairment losses to write the asset down to fair value, measured by the estimated discounted net future cash flows expected to be generated from the use of the assets. Impairment of property, plant and equipment and intangible assets for the year ended December 31, 2007 amounted to \$10.0 million. No impairment loss occurred during the years ended December 31, 2006 and 2005.

**Subscriber prepayments** – MTS requires the majority of its customers to pay in advance for telecommunication services. All amounts received in advance of services provided are recorded as a subscriber prepayment liability and are not recorded as revenues until the related services have been provided to the subscriber.

**Treasury stock** – Shares of common stock repurchased by the Group are recorded at cost as treasury stock and reduce the shareholders’ equity in the Group’s consolidated financial statements.

**Revenue recognition** – The Group records its revenues net of VAT. Revenues are recognized only when all of the following conditions have been met: (i) there is pervasive evidence of an arrangement; (ii) delivery of services and goods has occurred; (iii) the fees are fixed and determinable; and (iv) collectibility of the fees is reasonably assured.

MTS categorizes its revenue sources in the statements of operations as follows:

- Service revenue and connection fees: (a) usage charges; (b) subscription fees; (c) value added service fees; (d) fees for connecting users of other operators’ fixed line and wireless networks to MTS network (“interconnect fees”); (e) roaming fees charged to other operators for guest roamers utilizing MTS network; (f) connection fees; and
- Sales of handsets and accessories.

**Usage charges** – Usage charges consist of fees determined based on airtime used by a subscriber, the destination of the call and the service utilized, and access charges. MTS recognizes revenues related to usage charges and access charges in the period when services are rendered.

**Subscription fees** – MTS recognizes revenues related to the monthly network subscription fees in the month when the service is provided to the subscriber.

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)

**Value added service fees** – Value added service fees are determined based on the usage of airtime or the volume of data transmitted for value added services, such as short message services (“SMS”), including content services via SMS, internet usage and data services. The Group evaluates the criteria outlined in Emerging Issues Task Force (“EITF”) Issue No. 99-19 “Reporting Revenue Gross as a Principal Versus Net as an Agent” in determining whether it is appropriate to record the gross amount of services provided and related costs or the net amount earned as commissions. Revenue is recorded gross when MTS is primarily obligated in a transaction, has latitude in establishing prices and selecting suppliers of services, or has several but not all of these indicators.

**Roaming fees** – MTS charges roaming per-minute fees to other wireless operators for non-MTS subscribers utilizing MTS network. MTS recognizes such revenues when the services are provided.

**Interconnect fees** – Effective July 1, 2006, an amendment to the RF Federal Law on Communications implemented the “calling party pays”, or CPP, principle prohibiting mobile operators from charging their subscribers for incoming calls. Previously, MTS charged subscribers in Russia for incoming calls. Under the new system, MTS charges the telecommunication operators of the calling party for incoming calls, and, in its turn, MTS pays other operators for the outgoing calls of its subscribers.

MTS recognizes interconnect fees for incoming calls to customers from fixed line or wireless networks owed by other operators in the month when services to the customer are actually provided.

**Connection fees** – MTS defers the initial connection fees on its prepaid and postpaid tariff plans from the moment of initial signing of the contract with subscribers and activation of value added services over the estimated average subscriber life. Based on management analysis of the subscriber base in the regions where the Group operates the average expected subscriber life ranged from 12 to 60 months in 2005 and 2006, and from 14 to 60 months in 2007.

**Sales of handsets and accessories** – MTS sells wireless handsets and accessories to customers who are entering into contracts for service and also as separate distinct transactions. The Group recognizes revenues from the sale of wireless handsets and accessories when the products are delivered to and accepted by the customer, as it is considered to be a separate earnings process from the sale of wireless services in accordance with EITF Issue No. 00-21, “Revenue Arrangements with Multiple Deliverables”. The costs of wireless handsets and accessories, whether sold to subscribers through the distribution channel or as part of the service contract, are expensed when the associated revenue is recognized.

**Customer incentives** – Incentives provided to customers are usually offered on signing a new contract or as part of a promotional offering. Incentives, representing the reduction of the selling price of the service (free minutes and discounts) are recorded in the period to which they relate, when the respective revenue is recognized, as a reduction to both accounts receivable and revenue. However, if the sales incentive is a free product or service delivered at the time of sale, the fair value of the free product or service is classified as an expense. In particular, MTS sells handsets at prices below cost to contract subscribers. Such subsidies are recognized in the cost of handsets and accessories when the sale is recorded.

**Prepaid phone cards** – MTS sells prepaid phone cards to subscribers, separately from the handset. These cards allow subscribers to make a predetermined allotment of wireless phone calls and/or take advantage of other services offered by the Group, such as short messages and value-added services. The Group recognizes revenue from the services in the month when the services were actually rendered. Revenue from the sale of prepaid cards is deferred until the service is rendered to the customer uses the airtime or the card expires.

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)

**Cost of services** – Expenses incurred by MTS in connection with the provision of wireless communication services mainly relate to interconnect and line rental costs, roaming expenses and costs of handsets and accessories sold.

Calls made by MTS subscribers from areas outside of the territories covered by the Group's licenses are subject to roaming fees charged by the wireless provider in those territories. These fees are recorded as roaming expenses, as MTS acts as the principal in the transaction with the subscriber, being a primary obligor in providing the services, bearing the credit risk and having latitude in establishing roaming prices. MTS charges its subscribers for roaming fees paid to other networks based on the Group's existing tariffs and records such roaming fees as service revenues at the time the services are performed.

**Taxation** – Deferred tax assets and liabilities are recognized for the expected future tax consequences of existing differences between financial reporting and tax reporting bases of assets and liabilities, and for the loss or tax credit carry-forwards using enacted tax rates expected to be in effect at the time these differences are realized. Valuation allowances are recorded for deferred tax assets for which it is more likely than not that these assets will not be realized.

**Accounting for uncertainty in income tax** – On January 1, 2007, the Group adopted the provisions of FASB Interpretation No. 48 ("FIN No. 48"), "Accounting for Uncertainty in Income Taxes – an interpretation of SFAS No. 109". FIN No. 48 creates a single model to address uncertainty in tax position and clarifies the accounting for income taxes recognized by prescribing the minimum recognition threshold a tax position is required to meet before being recognized in the financial statement. FIN No. 48 also provides guidance on recognition, measurement, classification, interest and penalties, disclosure and transition. The Group recognizes interests and penalties related to uncertain tax positions in income tax expense. The adoption of FIN No. 48 resulted in reduction on Group's accumulated income and additional accrual for unrecognized tax benefit, potential penalties and interest in the total amount of \$0.6 million, \$5.7 million and \$1.3 million, respectively, which were recorded as an adjustment to retained earnings as of January 1, 2007 (see also Note 13).

**Sales and marketing expenses** – Sales and marketing expenses consist primarily of dealers' commissions and advertising costs. Dealers' commissions are linked to revenues received during the six-month period from the date a new subscriber is activated by a dealer. MTS expenses these costs as incurred. Advertising costs for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005, were \$374,885, \$321,451 and \$248,610, respectively.

**Borrowing costs** – Borrowing costs include interest incurred on existing indebtedness and debt issuance costs. Interest costs for assets that require a period of time to get them ready for their intended use are capitalized and amortized over the related assets' estimated useful lives. The capitalized interest costs for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005 were \$88,810, \$70,274 and \$54,229, respectively. Debt issuance costs are capitalized and amortized over the term of the respective borrowings using the effective interest method. Interest expenses net of amounts capitalized and amortization of debt issuance costs, for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005, were \$129,880, \$138,977 and \$110,422, respectively.

**Government Pension Fund** – The Group contributes to the local state pension and social funds, on behalf of all its employees.

In Russia all social contributions are represented by a unified social tax ("UST") calculated by the application of a regressive rate from 26% to 2% of the annual gross remuneration of each employee. The UST is allocated to three social funds, including the pension fund, where the rate of contributions varies from 20% to 2%, depending on the annual gross salary of employee. These contributions are expensed as incurred. The amount of UST paid by the Group in Russia amounted to \$42.8 million, \$35.8 million and \$35.3 million in 2007, 2006 and 2005, respectively.

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

In Ukraine, Uzbekistan, Turkmenistan and Armenia the subsidiaries of the Group are required to contribute a specified percentage of each employee payroll up to a fixed limit to the local pension fund, unemployment and social security funds. Payments to the pension fund in the Ukraine amounted to \$11.7 million, \$9.1 million and \$6.6 million for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005, respectively. Amounts contributed to the pension funds in Uzbekistan, Turkmenistan and Armenia were not significant.

The Group does not participate in any pension funds other then described above.

**Earnings per share** – Basic earnings per shares (“EPS”) have been determined using the weighted average number of shares outstanding during the year. Diluted EPS reflect the potential dilutive effect of stock options granted to employees. There are 1,397,256, 1,435,001 and 3,187,240 stock options outstanding as at December 31, 2007, 2006 and 2005, respectively.

The following is the reconciliation of the share component for basic and diluted EPS with respect to the Group’s net income:

	December 31,		
	2007	2006	2005
Weighted average number of common shares outstanding, basic	1,973,354,348	1,987,610,121	1,986,819,999
Dilutive effect of stock options, as if exercised	720,560	35,894	290,040
Weighted average number of common shares and potential shares outstanding, diluted	1,974,074,908	1,987,646,015	1,987,110,039

**Financial instruments and hedging activities** – From time to time in its acquisitions, the Group uses financial instruments, consisting of put and call options on all or part of the minority stakes of acquired companies, to defer payment of the purchase price and provide optimal acquisition structuring. These put and call options qualify as freestanding financial instruments and are accounted in accordance with the provisions of SFAS No. 150 “Accounting for Certain Financial Instruments with Characteristics of both Liabilities and Equity” and EITF 00-6 “Accounting for Freestanding Derivative Financial Instruments Indexed to, and Potentially Settled in, the Stock of a Consolidated Subsidiary”.

From time to time the Group enters into variable-to-fixed interest rate swap agreements to manage its exposure to variability in expected future cash flows of its variable-rate long term debt, which is caused by interest rate fluctuations.

The Group accounts for these swaps in accordance with the provisions of SFAS No. 133 “Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities” and SFAS No. 149 “Amendment of Statement 133 on Derivative Instruments and Hedging Activities.” All derivatives are recorded as either assets or liabilities in the consolidated balance sheets and measured at their respective fair values.

The effective portion of changes in the fair value of derivatives that are designated and qualify as cash flow hedges are recognized in equity. The gain or loss relating to the ineffective portion is recognized immediately in the income statement.

The Group’s interest rate swap agreements are designated as cash flow hedges and the hedging relationship qualifies for hedge accounting. Accordingly, the effective portion of the change in the fair value of interest rate swap agreements is recorded in other comprehensive income and reclassified to interest expense in the same period that the related cash flows of the hedged transaction affect the interest expense.

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

## NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

## FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005

(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)

At the inception of the hedge, and on a quarterly basis, the Group performs an analysis to assess whether changes in the cash flows of its interest rate swap agreements are deemed highly effective in offsetting changes in the cash flows of the hedged debt. If at any time the correlation assessment indicates that the interest rate swap agreements are no longer effective as a hedge, the Group discontinues hedge accounting and all subsequent changes in fair value are recorded in net income.

The Group does not use financial instruments for trading purposes.

**Fair value of financial instruments** – The fair market value of financial instruments, consisting of cash and cash equivalents, short-term investments, derivative financial instruments, accounts receivable and accounts payable, which are included in current assets and liabilities, approximates the carrying value of these items due to the short term nature of these amounts. Based on the Luxemburg stock exchange quotes as of December 31, 2007, the \$400 million Notes due in 2008 had a fair value of 100.0% or \$400 million, the \$400 million Notes due in 2010 had a fair value of 103.8% or \$415 million and the \$400 million Notes due in 2012 had a fair value of 103.1% or \$412 million. As of December 31, 2007, the fair value of other fixed rate debt including capital lease obligations approximated its carrying value. The fair value of variable rate debt approximates its carrying value.

**Comprehensive income** – Comprehensive income is defined as net income plus all other changes in net assets from non-owner sources. The following is the reconciliation of total comprehensive income, net of tax for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005:

	Year ended December 31,		
	2007	2006	2005
Net income	\$ 2,071,504	\$ 1,075,738	\$ 1,126,405
Effect of change in functional currency	358,997	-	-
Currency translation adjustment	256,390	41,315	24,898
Change in fair value of interest rate swaps, net of tax of \$352, \$794 and \$1,033, respectively	(1,114)	(2,013)	3,272
Total comprehensive income	<u>\$ 2,685,777</u>	<u>\$ 1,115,040</u>	<u>\$ 1,154,575</u>

**Stock-based compensation** – Prior to December 31, 2005, MTS accounted for stock options issued to employees under the recognition and measurement provisions of APB Opinion No. 25 “Accounting for Stock Issued to Employees, Compensation” (“APB No.25”), as permitted by FASB Statement No. 123 “Accounting for Stock-Based Compensation” (“SFAS No.123”) and SFAS No. 148 “Accounting for Stock Based Compensation – Transition and Disclosure, an Amendment to FASB Statement No. 123”. Under the requirements of these statements, the Group elected to use the intrinsic method to measure share-based awards for the purposes of recording share-based compensation expense for awards granted to employees.

Effective from January 1, 2006, MTS adopted the provisions of FASB Statement No. 123R “Share based payments” (SFAS No. 123R), which is a revision of SFAS No. 123. Under SFAS No. 123R companies must calculate and record the cost of equity instruments, such as stock options awarded to employees for services received in income statement. The cost of the equity instruments is to be measured based on the fair value of the instruments on the day they are granted (with certain exceptions) and is recognized over the period during which the employees are required to provide services in exchange for equity instruments.

The Group adopted SFAS No. 123R using the modified-prospective-application transition method. Under this transition method, compensation cost for all share-based awards granted prior to, but not yet vested as of December 31, 2006, was determined based on the grant date fair value estimated in accordance with the original requirements of SFAS No. 123, using the same assumptions and taken into account the estimated forfeitures.



## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

If the Group had recognized compensation costs following the provisions of the SFAS No. 123 in the year ended December 31, 2005, net income and earning per share amounts would have been as follows:

	December 31, 2005
Net income as reported	\$ 1,126,405
Add: Stock-based compensation included in reported net income, net of related tax effects	1,175
Less: Pro forma stock-based compensation under SFAS No.123, net of related tax effects	<u>(2,891)</u>
Pro forma net income	<u>\$ 1,124,689</u>
Earnings per share – basic and diluted	
As reported	\$ 0.57
Pro forma	\$ 0.57

**Comparative information** – Certain prior year amounts have been reclassified to conform to the current period presentation.

**New and recently adopted accounting pronouncements** – In September 2006, the FASB issued FASB Statement No. 157, “Fair value measurements” (“SFAS No. 157”). SFAS No. 157 defines fair value, establishes a framework for measuring fair value, and expands disclosure requirements of fair value measurement. SFAS No. 157 is applicable to other accounting pronouncements that require or permit fair value measurement, and accordingly, does not require any fair value measurement. SFAS No. 157 is effective for financial statements issued for fiscal years beginning after November 15, 2007, and interim periods within those fiscal years. The Group adopted SFAS No. 157 as of January 1, 2008. The adoption of SFAS No. 157 did not have a material impact on the Group’s financial position, results of operations and cash flows.

In February 2007, the FASB issued FASB Statement No. 159, “The Fair Value Option for Financial Assets and Financial Liabilities” – including an amendment of FASB Statement No. 115” (“SFAS No.159”), which permits an entity to measure certain financial assets and financial liabilities at fair value. SFAS No. 159 offers an irrevocable option to carry the vast majority of financial assets and liabilities at fair value, with changes in fair value recorded in earnings (the fair value option, or FVO). The Statement’s objective is to improve financial reporting by allowing entities to mitigate volatility in reported earnings caused by the measurement of related assets and liabilities using different attributes, without having to apply complex hedge accounting provisions. SFAS No.159 is effective as of the beginning of an entity’s first fiscal year beginning after November 15, 2007. The Group does not expect the adoption of SFAS No. 159 will have a material impact on the consolidated financial statements.

In December 2007, the FASB issued FAS No. 141R, “Business Combinations” (“SFAS No. 141R”), and FAS No. 160, “Noncontrolling Interests in Consolidated Financial Statements – an amendment of ARB No. 51” (“SFAS No. 160”). These statements substantially elevate the role played by fair value and dramatically change the way companies account for business combinations and noncontrolling interests (minority interests in current GAAP). SFAS No. 141R and SFAS No.160 will require among other changes: (a) more assets acquired and liabilities assumed to be measured at fair value as of the acquisition date; (b) liabilities related to contingent consideration to be remeasured at fair value in each subsequent reporting period; (c) an acquirer to expense acquisition-related costs; and (d) noncontrolling interests in subsidiaries initially to be measured at fair value and classified as a separate component of equity. Both Statements are to be applied prospectively (with one exception

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

related to income taxes) for fiscal years beginning on or after December 15, 2008. However, SFAS No. 160 requires entities to apply the presentation and disclosure requirements retrospectively (e.g., by reclassifying noncontrolling interests to appear in equity) to comparative financial statements, if presented. Both standards prohibit early adoption. The Group is currently evaluating the impact the adoption of SFAS No. 141R and SFAS No. 160 may have on its financial position and results of operations.

In connection with the issuance of SFAS No. 160, the SEC revised EITF Topic D-98 "Classification and Measurement of Redeemable Securities" ("Topic D-98") to include the SEC Staff's views regarding the interaction between Topic D-98 and SFAS No. 160. The revised Topic D-98 indicates that the classification, measurement, and earnings-per-share guidance required by Topic D-98 applies to noncontrolling interests (e.g., when the noncontrolling interest is redeemable at a fixed price by the holder or upon the occurrence of an event that is not solely within the control of the issuer). This includes noncontrolling interests redeemable at fair value. The revisions to Topic D-98 that are specific to accounting for noncontrolling interests should be applied no later than the effective date of SFAS No. 160. The Group is currently evaluating the impact that adoption of SFAS No. 160 and Topic D-98 will have on the accounting and disclosure of the Group's minority interest.

In March 2008, the FASB issued SFAS No. 161, "Disclosures about Derivative Instruments and Hedging Activities" ("SFAS No. 161"). The new standard is intended to improve financial reporting about derivative instruments and hedging activities by requiring enhanced disclosures to enable investors to better understand their effects on an entity's financial position, financial performance, and cash flows. It is effective for financial statements issued for fiscal years and interim periods beginning after November 15, 2008. The Group is currently evaluating the potential impact, if any, of the adoption of SFAS No. 161 on the Group's financial position, results of operations and cash flows.

## 3. BUSINESSES ACQUIRED

**Bashcell acquisition** – In December 2007, MTS acquired 100% of Bashcell, the GSM-1800 mobile services provider in the Republic of Bashkortostan, situated in Russia's Volga region. Cash consideration paid amounted to \$6.7 million. In connection to the purchase MTS assumed debt in the amount of \$31.9 million due from Bashcell to its previous shareholder.

As of November 30, 2007, Bashcell provided services to approximately 142,000 subscribers (unaudited).

This acquisition was accounted for using the purchase method of accounting. The preliminary purchase price allocation for the acquisition was as follows:

Current assets	\$	4,960
Non-current assets		28,730
Customer base cost		8,586
Goodwill		5,123
Current liabilities		(7,568)
Non-current liabilities		(31,919)
Deferred taxes		(1,220)
		<u>          </u>
Purchase price	\$	<u>6,692</u>

Goodwill is mainly attributable to the synergy expected as a result of the acquisition and was assigned to "Russia" operating segment. The total amount of goodwill is not deductible for income tax purposes. The customer base is amortized over the estimated average subscriber's life of approximately 34 months.

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

related to income taxes) for fiscal years beginning on or after December 15, 2008. However, SFAS No. 160 requires entities to apply the presentation and disclosure requirements retrospectively (e.g., by reclassifying noncontrolling interests to appear in equity) to comparative financial statements, if presented. Both standards prohibit early adoption. The Group is currently evaluating the impact the adoption of SFAS No. 141R and SFAS No. 160 may have on its financial position and results of operations.

In connection with the issuance of SFAS No. 160, the SEC revised EITF Topic D-98 "Classification and Measurement of Redeemable Securities" ("Topic D-98") to include the SEC Staff's views regarding the interaction between Topic D-98 and SFAS No. 160. The revised Topic D-98 indicates that the classification, measurement, and earnings-per-share guidance required by Topic D-98 applies to noncontrolling interests (e.g., when the noncontrolling interest is redeemable at a fixed price by the holder or upon the occurrence of an event that is not solely within the control of the issuer). This includes noncontrolling interests redeemable at fair value. The revisions to Topic D-98 that are specific to accounting for noncontrolling interests should be applied no later than the effective date of SFAS No. 160. The Group is currently evaluating the impact that adoption of SFAS No. 160 and Topic D-98 will have on the accounting and disclosure of the Group's minority interest.

In March 2008, the FASB issued SFAS No. 161, "Disclosures about Derivative Instruments and Hedging Activities" ("SFAS No. 161"). The new standard is intended to improve financial reporting about derivative instruments and hedging activities by requiring enhanced disclosures to enable investors to better understand their effects on an entity's financial position, financial performance, and cash flows. It is effective for financial statements issued for fiscal years and interim periods beginning after November 15, 2008. The Group is currently evaluating the potential impact, if any, of the adoption of SFAS No. 161 on the Group's financial position, results of operations and cash flows.

## 3. BUSINESSES ACQUIRED

**Bashcell acquisition** – In December 2007, MTS acquired 100% of Bashcell, the GSM-1800 mobile services provider in the Republic of Bashkortostan, situated in Russia's Volga region. Cash consideration paid amounted to \$6.7 million. In connection to the purchase MTS assumed debt in the amount of \$31.9 million due from Bashcell to its previous shareholder.

As of November 30, 2007, Bashcell provided services to approximately 142,000 subscribers (unaudited).

This acquisition was accounted for using the purchase method of accounting. The preliminary purchase price allocation for the acquisition was as follows:

Current assets	\$	4,960
Non-current assets		28,730
Customer base cost		8,586
Goodwill		5,123
Current liabilities		(7,568)
Non-current liabilities		(31,919)
Deferred taxes		(1,220)
		<u>          </u>
Purchase price	\$	<u>6,692</u>

Goodwill is mainly attributable to the synergy expected as a result of the acquisition and was assigned to "Russia" operating segment. The total amount of goodwill is not deductible for income tax purposes. The customer base is amortized over the estimated average subscriber's life of approximately 34 months.



## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

**Uzdunrobita acquisition** – In June 2007, MTS purchased an additional 26% stake in JV Uzdunrobita (“Uzdunrobita”), mobile operator in Uzbekistan, from a private investor for \$250.0 million in cash. Previously MTS owned 74% of Uzdunrobita. As a result of this transaction, MTS ownership increased to 100%. The transaction was accounted for using the purchase method. Allocation of purchase price increased the recorded license cost by \$155.7 million, customer base cost by \$6.5 million, property plant and equipment cost by \$5.4 million. Additional \$35.0 million was recognized as goodwill. Goodwill is not deductible for income tax purposes and is mainly attributable to the economic potential of the markets where Uzdunrobita operates.

License costs are amortized over the remaining contractual terms of the licenses of approximately 9 years and the customer base is amortized over the estimated average subscriber’s life of approximately 20 months.

**Dagtelecom acquisition** – In July 2006, MTS acquired a 74.99% controlling stake in Dagtelecom for a cash consideration of \$14.7 million. In conjunction with this acquisition, the Group entered into a put and call option agreement to buy the remaining stake at fair market value within an exercise period commencing from September 1, 2009 and ending in July 2021, for the put option, and from 2009 to 2010 for the call option. The fair values of the option was \$nil at December 31, 2007 and 2006. Dagtelecom is a GSM-900 mobile services provider in the Republic of Dagestan, a region in the South of Russia with a population of 2.6 million. Dagtelecom’s customer base at the date of acquisition was approximately 170,000 subscribers (unaudited).

This acquisition was accounted for using the purchase method of accounting. The purchase price allocation for the acquisition was as follows:

Current assets	\$	605
Non-current assets		12,747
Customer base cost		1,785
Goodwill		12,574
Current liabilities		(7,610)
Non-current liabilities		(5,086)
Deferred taxes		(392)
Minority interest		77
		<u>77</u>
Purchase price	\$	<u>14,700</u>

Goodwill is mainly attributable to the economic potential of the macro-region South, where Dagtelecom is located. Goodwill is not deductible for income tax purposes.

The customer base is amortized over the estimated average subscriber’s life of approximately 60 months.

**ReCom acquisition** – In December 2005, MTS purchased the remaining 46.1% stake in ReCom for \$110.0 million. Previously, MTS owned 53.9% of ReCom. As a result of the transaction, MTS’ ownership in the subsidiary increased to 100%. The acquisition was accounted for using the purchase method of accounting. The allocation of the purchase price increased the recorded license costs by \$43.9 million, the customer base costs by \$15.0 million and resulted in recognition of goodwill of \$16.2 million.

Goodwill is mainly attributable to the economic potential of the market given the low regional penetration level as of the date of acquisition. Goodwill is not deductible for income tax purposes.

License costs are amortized over the remaining contractual terms of the licenses of approximately 3 to 8 years and the customer base is amortized over the estimated average subscriber’s life of approximately 60 months.

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

**BCTI acquisition** – In June 2005, MTS entered into an agreement to acquire 100% of the outstanding stock of BCTI, which is a leading cellular operator in Turkmenistan with a customer base of approximately 59,100 subscribers (unaudited). BCTI holds a license to provide GSM-900/1800 services for the whole territory of Turkmenistan. The agreement provided for the acquisition of a 51% stake and included a forward commitment to complete the acquisition of the remaining 49% stake within eight months from the date of the original agreement subject to certain conditions.

MTS acquired the 51% stake in BCTI for a cash consideration of \$28.2 million, including a finder's fee of \$2.5 million. The Group accounted for the purchase of the remaining 49% stake in BCTI as a financing of the minority interest and, consequently, consolidated 100% of the subsidiary starting from June 30, 2005. In November 2005, MTS completed the acquisition of the remaining 49% stake in BCTI for a cash consideration of \$18.5 million.

This acquisition was accounted for using the purchase method of accounting. Total purchase price amounted to \$46.7 million. The purchase price allocation for the acquisition was as follows:

Current assets	\$	7,808
Non-current assets		3,804
License costs		50,503
Deferred taxes		(10,862)
Current liabilities		(4,566)
Purchase price	\$	<u>46,687</u>

License costs are amortized over the remaining contractual terms of the licenses of approximately 4 years. In accordance with certain provisions of the license agreement with the Government of Turkmenistan, the Group shares the net profit derived from the operations of the BCTI branch located in Turkmenistan. The amount of shared net profit is calculated based on the financial statements prepared in accordance with local generally accepted accounting principles subject to certain adjustments. The Group shared 49% of the net profit since the date of acquisition up to December 21, 2005, and 20% of the net profit commencing December 21, 2005.

**Gorizont-RT acquisition** – In June 2005, MTS acquired the remaining 24.0% stake in Gorizont-RT, increasing its ownership to 100%. The purchase price paid was \$13.5 million. The allocation of purchase price increased the recorded license costs by \$7.5 million. Additional \$2.7 million was recognized as goodwill. Goodwill is not deductible for income tax purposes.

**Telesot Alania acquisition** – In December 2005, MTS acquired the remaining 47.5% stake in Telesot Alania, increasing its ownership in the company to 100%. In accordance with the purchase agreement the purchase price amounted to \$32.6 million, from which \$9.0 million was paid in 2005, and the remaining \$23.6 million was paid during 2006.

The purchase price allocation was completed in 2006. The adjustment to the preliminary purchase price allocation made as of the date of the acquisition in 2005 resulted in a reduction of goodwill to \$24.0 million and increase of license cost to \$5.0 million.

License costs are amortized over the remaining contractual terms of the license of approximately 2 years and the customer base is amortized over the estimated average subscriber's life of approximately 60 months.

Goodwill is mainly attributable to the economic potential of the market in the macro-region "South" where the company is located. Goodwill is not deductible for income tax purposes.

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

**Acquisitions of various regional companies** – In November 2006, MTS established a wholly-owned subsidiary TS-Retail LLC (“TS-Retail”) to further expand its retail business. On December 7, 2007, MTS stake in this company decreased from 100% to 25% following the increase of share capital by TS-Retail by \$14.0 million, that was paid by MTS and certain Sistema subsidiaries. See Note 15 for detailed description of this transaction.

In December 2005, MTS acquired an additional 74% stake in MTS-Tver for \$1.4 million. As a result of the transaction, MTS ownership in the company increased to 100%. The acquisition was accounted for using the purchase method.

In December 2005, MTS acquired the remaining 6.47% stake in Sibintertelecom, which resulted in an increase of MTS ownership in Sibintertelecom to 100%. The amount paid for the stake was \$2.8 million. The allocation of purchase price increased the recorded license costs by \$1.4 million. Additional \$0.2 million was recognized as goodwill. Goodwill is not deductible for income tax purposes.

In February 2005, MTS completed the acquisition of 74.9% stake in Sweet-Com LLC for a cash consideration of \$2.0 million. Sweet-Com LLC is the holder of 3.5 GHz radio frequency allocation for the Moscow region. The company is providing wide-band radio access services for the “last mile” based on Radio-Ethernet technology. The acquisition was accounted for using the purchase method. As the result of the purchase price allocation, license costs increased by \$2.4 million.

In February 2005, MTS acquired a 74% stake in MTS-Komi Republic, increasing its ownership to 100%. The consideration paid under the transaction amounted to \$1.2 million. The acquisition was accounted for using the purchase method.

**Pro forma results of operations (unaudited)** – The following unaudited pro forma financial data for the years ended December 31, 2007 and 2006, give effect to the acquisitions of K-Telekom, Bashcell and the remaining stake in Uzdnrobita, as though these business combinations had been completed at the beginning of each year.

	2007	2006
Pro forma:		
Net revenues	\$ 8,375,532	\$ 6,486,102
Net operating income	2,726,235	2,107,181
Net income	2,054,765	1,019,327
Earnings per share, basic and diluted	\$ 1.04	\$ 0.51

The pro forma information is based on various assumptions and estimates. The pro forma information is not necessarily indicative of the operating results that would have occurred if the Group acquisitions had been consummated as of January 1, 2006, nor is it necessarily indicative of future operating results. The pro forma information does not give effect to any potential revenue enhancements or cost synergies or other operating efficiencies that could result from the acquisitions. The actual results of operations of these companies are included in the consolidated financial statements of the Group only from the respective dates of acquisition.

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

## 4. CASH AND CASH EQUIVALENTS

Cash and cash equivalents as of December 31, 2007 and 2006, comprised the following:

	December 31,	
	2007	2006
Ruble current accounts	\$ 71,457	\$ 92,626
Ruble deposit accounts	61,517	13,292
U.S. Dollar current accounts	15,143	8,445
U.S. Dollar deposit accounts	255,293	37,601
Hryvnia current accounts	3,550	14,931
Hryvnia deposit accounts	6,931	5,941
Uzbek som current accounts	121,719	1,816
Uzbek som deposit accounts	45,736	35,513
Turkmenian manat current accounts	22,154	7,441
Armenian dram current accounts	14,777	-
Armenian dram deposit accounts	8,546	-
Current accounts in other currencies	7,675	2,383
Total cash and cash equivalents	<u>\$ 634,498</u>	<u>\$ 219,989</u>

## 5. SHORT-TERM INVESTMENTS

Short-term investments, consisting of deposits denominated in U.S. Dollars, as of December 31, 2007, comprised the following:

	Annual interest rate	Maturity Date	December 31, 2007
OJSC Moscow Bank of Reconstruction and Development	6.6%	June, 2008	\$ 15,000
Other			<u>776</u>
Total short-term investments			<u>\$ 15,776</u>

Short-term investments, consisting of deposits denominated in U.S. Dollars, as of December 31, 2006, comprised the following:

	Annual interest rate	Maturity Date	December 31, 2006
OJSC Moscow Bank of Reconstruction and Development	7.5%	March, 2007	\$ 42,700
OJSC Moscow Bank of Reconstruction and Development	7.5%	February, 2007	12,300
Other			<u>1,047</u>
Total short-term investments			<u>\$ 56,047</u>

OJSC Moscow Bank of Reconstruction and Development is a related party, whose controlling shareholder is Sistema (see also Note 15).

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

## 6. TRADE RECEIVABLES, NET

Trade receivables as of December 31, 2007 and 2006, comprised the following:

	December 31,	
	2007	2006
Accounts receivable, subscribers	\$ 180,411	\$ 183,038
Accounts receivable, interconnect	148,902	89,977
Accounts receivable, roaming	44,525	26,104
Accounts receivable, other	56,250	46,795
Allowance for doubtful accounts	(43,480)	(47,435)
Trade receivables, net	<u>\$ 386,608</u>	<u>\$ 298,479</u>

The following table summarizes the changes in the allowance for doubtful accounts for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005:

	2007	2006	2005
Balance, beginning of the year	\$ 47,435	\$ 39,919	\$ 16,659
Provision for doubtful accounts	58,924	84,858	50,407
Accounts receivable written off	(62,879)	(77,342)	(27,147)
Balance, end of the year	<u>\$ 43,480</u>	<u>\$ 47,435</u>	<u>\$ 39,919</u>

## 7. INVENTORY AND SPARE PARTS

Inventory and spare parts as of December 31, 2007 and 2006, comprised the following:

	December 31,	
	2007	2006
Spare parts for base stations	\$ 52,069	\$ 78,120
SIM cards and prepaid phone cards	33,315	34,611
Handsets and accessories	18,263	25,458
Advertising materials	7,802	9,021
Other materials	29,483	49,055
Total inventory and spare parts	<u>\$ 140,932</u>	<u>\$ 196,265</u>

Other materials mainly consist of stationery, fuel and auxiliary materials. Obsolescence expense for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005, amounted to \$nil, \$nil and \$9,112, respectively, and was included in general and administrative expenses in the accompanying consolidated statements of operations. Spare parts for base stations included in inventory are expected to be utilized within the next twelve months after the balance sheet date.

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

## 8. PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT

The net book value of property, plant and equipment as of December 31, 2007 and 2006, was as follows:

	December 31,	
	2007	2006
Network, base station equipment (including leased network and base station equipment of \$1,533 and \$7,676, respectively) and related leasehold improvements	\$ 6,374,063	\$ 4,517,536
Office equipment, computers and other	641,095	447,640
Buildings and related leasehold improvements	352,313	242,175
Vehicles (including leased vehicles of \$13,269 and \$7,561, respectively)	40,973	31,949
Property, plant and equipment, at cost	7,408,444	5,239,300
Accumulated depreciation (including accumulated depreciation on leased equipment of \$5,625 and \$4,321)	(3,079,376)	(1,948,368)
Equipment for installation	748,447	582,827
Construction in progress	1,529,800	1,423,910
Property, plant and equipment, net	\$ 6,607,315	\$ 5,297,669

Depreciation expenses during the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005, amounted to \$999.0 million, \$689.7 million and \$510.5 million, respectively, including depreciation expenses for leased property, plant and equipment in the amount of \$2.8 million, \$2.3 million and \$4.0 million, respectively.

## 9. OTHER INTANGIBLE ASSETS AND GOODWILL

Intangible assets at December 31, 2007 and 2006, comprised the following:

		December 31, 2007			December 31, 2006		
	Useful lives	Gross carrying value	Accumulated amortization	Net carrying value	Gross carrying value	Accumulated amortization	Net carrying value
<b>Amortized intangible assets</b>							
Billing and telecommunication software	13 to 180 months	\$1,280,614	\$ (604,635)	\$ 675,979	\$ 919,400	\$ (383,358)	\$ 536,042
Acquired customer base	20 to 60 months	205,510	(105,714)	99,796	114,850	(95,751)	19,099
Rights to use radio frequencies	2 to 15 years	199,981	(69,398)	130,583	163,963	(52,882)	111,081
Accounting software	13 to 48 months	130,968	(48,291)	82,677	125,277	(38,595)	86,682
Numbering capacity with finite contractual life	5 to 10 years	102,857	(82,701)	20,156	90,138	(64,522)	25,616
Office software	13 to 48 months	45,577	(27,471)	18,106	63,605	(34,113)	29,492
Other software	3 to 15 years	18,593	(11,537)	7,056	18,931	(11,204)	7,727
		1,984,100	(949,747)	1,034,353	1,496,164	(680,425)	815,739
<b>Unamortized intangible assets</b>							
Goodwill		359,450	-	359,450	165,462	-	165,462
Numbering capacity with indefinite contractual life		36,060	-	36,060	20,177	-	20,177
<b>Total other intangible assets</b>		<b>\$2,379,610</b>	<b>\$ (949,747)</b>	<b>\$1,429,863</b>	<b>\$1,681,803</b>	<b>\$ (680,425)</b>	<b>\$1,001,378</b>

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005

(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)

As a result of the limited availability of local telephone numbering capacity in Moscow and the Moscow region, MTS has been required to enter into agreements for the use of telephone numbering capacity with several telecommunication operators in Moscow. The costs of acquired numbering capacity with a finite contractual life are amortized over a period of five to ten years in accordance with the terms of the contract to acquire such capacity. Numbering capacity with an indefinite contractual life is not amortized.

Amortization expense for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005, amounted to \$294.8 million, \$195.0 million and \$202.3 million, respectively. Based on the amortizable intangible assets existing at December 31, 2007, the estimated amortization expense is \$270.1 million for 2008, \$263.4 million for 2009, \$231.6 million for 2010, \$177.3 million for 2011, \$31.8 million for 2012 and \$60.2 million thereafter. The actual amortization expense reported in future periods could differ from these estimates as a result of new intangible asset acquisitions, changes in useful lives and other relevant factors.

The change in the net carrying amount of goodwill for 2007 and 2006 by reportable segments was as follows:

	Russia	Ukraine	Other	Total
Balance as of December 31, 2005	\$ 100,751	\$ 8,000	\$ 46,470	\$ 155,221
Acquisitions (Note 3)	10,241	-	-	10,241
Balance as of December 31, 2006	110,992	8,000	46,470	165,462
Acquisitions (Note 3)	5,123	-	155,544	160,667
Currency translation adjustment	18,703	-	14,618	33,321
Balance as of December 31, 2007	\$ 134,818	\$ 8,000	\$ 216,632	\$ 359,450

## 10. DEFERRED CONNECTION FEES

Deferred connection fees for the years ended December 31, 2007 and 2006, were as follows:

	2007	2006
Balance at the beginning of the year	\$ 79,607	\$ 102,185
Payments received and deferred during the year	42,446	31,908
Amounts amortized and recognized as revenue during the year	(75,404)	(54,486)
Currency translation adjustment	6,840	-
Balance at the end of the year	53,489	79,607
Less: current portion	(32,644)	(47,528)
Non-current portion	\$ 20,845	\$ 32,079

MTS defers initial connection fees paid by subscribers for the activation of network service as well as one time activation fees received for connection to various value added services. These fees are recognized as revenue over the estimated average subscriber life (Note 2).



## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

## 11. BORROWINGS

As at December 31, 2007 and 2006, the Group's borrowings comprised the following:

	December 31,	
	2007	2006
Notes:		
9.75% Notes due 2008	\$ 400,000	\$ 400,000
8.38% Notes due 2010	400,000	400,000
8.00% Notes due 2012	399,314	399,178
Less: current portion	(400,000)	-
Total notes, long-term	<u>\$ 799,314</u>	<u>\$ 1,199,178</u>
Bank loans	\$ 2,197,172	\$ 1,872,621
Less: current portion	(309,977)	(147,260)
Total debt, long-term	<u>\$ 1,887,195</u>	<u>\$ 1,725,361</u>

**Notes** – On January 30, 2003, MTS Finance S.A. ("MTS Finance"), a 100% beneficially owned subsidiary of MTS, registered under the laws of Luxembourg, issued \$400.0 million 9.75% notes at par. These notes were fully and unconditionally guaranteed by MTS OJSC and matured on January 30, 2008. Proceeds received from the notes issue were \$400.0 million and related issuance costs of \$3.9 million were capitalized. MTS Finance was required to make interest payments on the notes semi-annually in arrears on January 30 and July 30, commencing on July 30, 2003. The notes were listed on the Luxembourg Stock Exchange. These notes were fully paid in January 2008.

On October 14, 2003, MTS Finance issued \$400.0 million notes bearing interest at 8.375% at par. The cash proceeds from the notes were \$395.4 million and related issuance costs of approximately \$4.6 million were capitalized. These notes are fully and unconditionally guaranteed by MTS OJSC and will mature on October 14, 2010. MTS Finance is required to make interest payments on the notes semi-annually in arrears on April 14 and October 14 of each year, commencing on April 14, 2004. The notes are listed on the Luxembourg Stock Exchange.

On January 27, 2005, MTS Finance issued \$400.0 million 8.0% unsecured notes at 99.736%. These notes are fully and unconditionally guaranteed by MTS OJSC and mature on January 28, 2012. MTS Finance is required to make interest payments on the notes semi-annually in arrears on January 28 and July 28, commencing on July 28, 2005. The notes are listed on the Luxembourg Stock Exchange. Proceeds received from the notes were \$398.9 million and related debt issuance costs of \$2.5 million were capitalized.

Subject to certain exceptions and qualifications, the indentures governing the notes contain covenants limiting the Group's ability to:

- Incur debt;
- Create liens;
- Lease properties sold or transferred by the Group;
- Enter into loan transactions with affiliates;
- Merge or consolidate with another person or convey its properties and assets to another person; and
- Sell or transfer any of its GSM licenses for the Moscow, St. Petersburg, Krasnodar and Ukraine license areas.



## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

In addition, if the Group experiences certain types of mergers, consolidations or other changes in control, noteholders will have the right to require the Group to redeem the notes at 101% of their principal amount, plus accrued interest. The Group is also required to take all commercially reasonable steps necessary to maintain a rating of the notes from Moody's or Standard & Poor's. The notes also have cross default provisions with publicly traded debt issued by Sistema, the shareholder of the Group.

If the Group fails to meet these covenants, after certain notice and cure periods, the noteholders can accelerate the debt to be immediately due and payable.

Management believes that the Group is in compliance with all restrictive notes covenants provisions during the three year period ended December 31, 2007.

**Bank loans** – As at December 31, 2007 and 2006, the Group's loans from banking institutions were as follows:

	<b>Maturity</b>	<b>Annual interest rate (actual rate at December 31, 2007)</b>	<b>December 31,</b>	
			<b>2007</b>	<b>2006</b>
U.S. Dollar-denominated bank loans	2008-2014	LIBOR+0.13%-3.10% (4.73%-7.70%)	\$ 2,143,181	\$ 1,802,340
Euro-denominated bank loans	2008-2014	EURIBOR +0.35%-0.65% (5.06%-5.36%)	53,299	66,281
Other loans	various	various	692	4,000
Total debt			<u>\$ 2,197,172</u>	<u>\$ 1,872,621</u>

The Group's loans represent amounts borrowed under credit facility agreements existing as of December 31, 2006, including the syndicated loan facility agreement with a number of international financial institutions (The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Ltd., Bayerische Landesbank, HSBC Bank plc, ING Bank N.V., Raiffeisen Zentralbank Oesterreich AG, Sumitomo Mitsui Banking Corporation Europe Limited). This facility allows the Group to borrow up to \$1,330.0 million which was available in two tranches of \$630.0 million and \$700.0 million. The proceeds were used by OJSC MTS for general corporate purposes, including acquisitions and refinancing of existing indebtedness. The first tranche bears interest of LIBOR+0.80% per annum and matures in 2009. The second tranche bears interest of LIBOR+1.00% per annum within the first three years and LIBOR + 1.15% per annum thereafter, matures in April 2011 and is repayable in 13 equal quarterly installments, commencing in April, 2008. An arrangement fee of 0.10% of the original facility amount and agency fee of \$0.05 million per annum should be paid in accordance with the agreement. The commitment fee is 0.40% per annum on the undrawn facility in respect of second tranche. The debt issuance costs in respect of this loan of \$13.4 million were capitalized. As of December 31, 2007, the balances outstanding under the loan totalled \$1,330.0 million.

The Group's total available credit facilities as of December 31, 2007, amounted to \$11.2 million.

The loans are subject to certain restrictive covenants, including, but not limited to, certain financial ratios, limitations on dispositions of assets and limitations on transactions with associates. Management believes that as of December 31, 2007, the Group is in compliance with all existing covenants.

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

## NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005

*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

The following table presents the aggregated scheduled maturities of the notes and debt principal outstanding as of December 31, 2007:

	Notes	Debt
Payments due in the year ended December 31,		
2008	\$ 400,000	\$ 309,977
2009	-	986,774
2010	400,000	348,540
2011	-	237,339
2012	399,314	129,647
Thereafter	-	184,895
Total	<u>\$ 1,199,314</u>	<u>\$ 2,197,172</u>

**Hedges** – In January 2006, the Group entered into a variable-to-fixed interest rate swap agreement with HSBC Bank plc to hedge MTS exposure to variability of future cash flows caused by the change in EURIBOR related to the borrowed loan. MTS agreed with HSBC Bank plc to pay a fixed rate of 3.29% and receive a variable interest of EURIBOR on €26.0 million for the period from April 28, 2006, up to October 29, 2013. As of December 31, 2007, the Group recorded an asset of \$1.0 million in relation to the hedge contract in the accompanying consolidated balance sheet and income of \$0.8 million, net of tax of \$0.2 million, as other comprehensive income in the accompanying consolidated statement of changes in shareholders equity in relation to the change in fair value of this agreement.

In December 2007, the Group entered into several variable-to-fixed interest rate swap agreements with HSBC Bank plc, Rabobank, Citibank N.A. and ING Bank N.V. to hedge MTS exposure to variability of future cash flows caused by the change in LIBOR related to the borrowed loans.

MTS agreed with HSBC Bank plc to pay a fixed rate of 4.14% and receive a variable interest of LIBOR on \$96.1 million for the period from March 31, 2008, to September 30, 2014. The agreement with Rabobank was to pay a fixed rate of 4.16% and receive a variable interest of LIBOR on \$86.1 million for the period from April 09, 2008, to April 09, 2014. MTS agreed with Citibank N.A. to pay a fixed rate of 4.29% and receives a variable interest of LIBOR on \$53.5 million for the period from September 28, 2007, to September 30, 2013. Two agreements were signed with ING Bank N.V. Under the first agreement MTS pays to ING Bank N.V. a fixed rate of 4.19% and receive a variable interest of LIBOR on \$92.6 million for the period from February 29, 2008, to February 28, 2014. According to the terms of the second agreement, MTS pays to ING Bank N.V. a fixed rate of 4.41% and receives a variable interest of LIBOR on \$67.0 million for the period from July 16, 2007, to January 15, 2014.

As of December 31, 2007, the Group recorded a liability of \$1.4 million in relation to the above hedge contracts in the accompanying consolidated balance sheet and loss of \$1.1 million, net of tax of \$0.3 million, to other comprehensive income in the accompanying consolidated statement of changes in shareholders equity in relation to the change in fair value of these agreements.

These instruments qualified as a cash flow hedges under the requirements of SFAS No. 133 as amended by SFAS No. 149. As of December 31, 2007, the outstanding hedges were effective. Approximately \$0.4 million is expected to be reclassified in net income during the next twelve months.

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

## 12. ACCRUED LIABILITIES

Accrued liabilities at December 31, 2007 and 2006, comprised the following:

	December 31,	
	2007	2006
Accruals for services	\$ 187,062	\$ 145,862
Accrued payroll and vacation	101,901	80,269
Accruals for payments to social funds	53,109	51,665
Accruals for taxes	60,905	68,098
Interest payable on debt	61,528	59,834
Total accrued liabilities	<u>\$ 464,505</u>	<u>\$ 405,728</u>

## 13. INCOME TAX

MTS provision for income taxes was as follows for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005:

	December 31,		
	2007	2006	2005
Current provision for income taxes	\$ 830,358	\$ 709,130	\$ 475,549
Deferred income tax benefit	(92,088)	(133,027)	(64,959)
Total provision for income taxes	<u>\$ 738,270</u>	<u>\$ 576,103</u>	<u>\$ 410,590</u>

The statutory income tax rates for 2007 in Russia and Ukraine were 24% and 25%, respectively. The statutory income tax rates for 2007 in Uzbekistan and Turkmenistan were 10% and 20%, respectively. Income tax rate in Armenia in 2007 was 20%.

The statutory income tax rate reconciled to MTS effective income tax rate is as follows for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005:

	2007	2006	2005
Statutory income tax rate for year	24.0%	24.0%	24.0%
Adjustments:			
Expenses not deductible for tax purposes	1.0	2.9	3.0
Currency exchange and transaction loss/(gain)	0.1	2.8	(0.8)
Effect of FIN No. 48 adoption	0.6	-	-
Bitel investment and liability write off, not deductible for tax purposes	-	4.6	-
Effect of different tax rate of foreign subsidiaries	0.2	0.3	0.3
Other	0.2	-	(0.2)
Effective income tax rate	<u>26.1%</u>	<u>34.6%</u>	<u>26.3%</u>

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

Temporary differences between the tax and accounting bases of assets and liabilities give rise to the following deferred tax assets and liabilities at December 31, 2007 and 2006:

	December 31,	
	2007	2006
Assets/(liabilities) arising from tax effect of:		
<b>Deferred tax assets</b>		
Depreciation of property, plant and equipment	\$ 138,781	\$ 93,865
Deferred connection fees	12,908	19,214
Subscriber prepayments	24,341	25,755
Accrued expenses	95,636	72,864
Allowance for doubtful accounts	1,220	18,837
Inventory obsolescence	5,325	2,246
Other	2,929	9,994
Total deferred tax assets	281,140	242,775
Valuation allowance	-	(3,086)
<b>Total deferred tax assets net of valuation allowance</b>	<b>281,140</b>	<b>239,689</b>
<b>Deferred tax liabilities</b>		
Licenses acquired	\$ (131,621)	\$ (83,462)
Depreciation of property, plant and equipment	(63,484)	(48,574)
Customer base	(4,113)	(4,055)
Other intangible assets	(18,807)	(19,479)
Debt issuance cost	(14,184)	(16,841)
Other	(26,636)	(12,513)
<b>Total deferred tax liabilities</b>	<b>(258,845)</b>	<b>(184,924)</b>
<b>Net deferred tax asset</b>	<b>22,295</b>	<b>54,765</b>
Net deferred tax asset, current	\$ 136,466	\$ 141,114
Net deferred tax liability, long-term	\$ (114,171)	\$ (86,349)

The Group does not record a deferred tax liability related to the undistributed earnings of UMC, Uzdurobita, BCTI and K-Telekom as it intends to permanently reinvest these earnings. The undistributed earnings of UMC amounted to \$1,715.1 million and \$1,373.6 million for the years ended December 31, 2007 and 2006, respectively.

As of December 31, 2007, the Group included accruals for unrecognized tax benefit totalling to approximately \$29.2 million as a component of income tax payable.

A reconciliation of the beginning and ending amount of unrecognized tax benefit is as follows:

Balance at January 1, 2007	\$ 7,610
Additions based on tax position related to the current year	20,643
Additions to tax positions related to prior years	5,933
Reduction in tax positions related to prior years	(1,345)
Settlements with taxing authorities	(3,628)
Balance at December 31, 2007	<u>\$ 29,213</u>

At December 31, 2007, the Group also accrued interest and penalties related to unrecognized tax benefit of \$2.5 and \$1.9 million respectively. The Group does not expect the unrecognized tax benefit to change significantly over the next twelve months.

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

## 14. SHARE BASED COMPENSATION

*The Stock Option Plan*

In 2000, MTS established a stock bonus plan and stock option plan ("the Stock Option Plan") for selected officers, key employees and key advisors. During its initial public offering in 2000 (see Note 1) MTS allotted 9,966,631 shares of its common stock to fund the Stock Option Plan.

Since 2002, MTS has made several grants pursuant to its stock option plan to employees and directors of the Group. These options generally vest over a two year period from the date of the grant, contingent on continued employment of the grantee with the Company. The options are exercisable within two weeks after the vesting date, and, if not exercised, are forfeited. The exercise price of the options equaled average market share price during the hundred day period preceding the grant date.

A summary of the status of the Group's Stock Option Plan is presented below:

	Number of shares	Weighted average exercise price (per share), U.S. Dollars	Weighted average grant date fair value of options (per share), U.S. Dollars	Aggregate intrinsic value
Outstanding at December 31, 2004	3,530,970	\$ 4.09	\$ 1.65	\$ 2,777
Granted	1,778,694	6.89	1.74	907
Exercised	(1,801,622)	2.43	1.02	(924)
Forfeited	(320,802)	5.25	2.06	(305)
Outstanding at December 31, 2005	3,187,240	\$ 6.47	\$ 2.02	\$ 2,455
Granted	-	-	-	-
Exercised	(639,357)	5.95	2.36	(695)
Forfeited	(1,112,882)	6.23	2.17	(1,017)
Outstanding at December 31, 2006	1,435,001	\$ 6.89	\$ 1.74	\$ 743
Granted	1,778,694	6.31	5.95	6,652
Exercised	(848,126)	6.89	1.74	(433)
Forfeited	(968,313)	6.66	2.65	(1,726)
Outstanding at December 31, 2007	1,397,256	\$ 6.31	\$ 4.05	\$ 5,236

Stock options outstanding as of December 31, 2007 will vest during the year ended December 31, 2008. None of the stock options outstanding as of December 31, 2007 were exercisable.

The fair value of options granted during the years ended December 31, 2007 and 2005, was estimated using the lattice model based on the following assumptions:

	2007	2005
Risk free rate	3.1%	4.7%
Expected dividend yield	0.3%	3%
Expected volatility	40.3%	40.0%
Expected life, years	2	2
Fair value of options (per share), U.S. Dollar	\$5.95	\$1.74

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

Compensation costs under Stock Option Plan of \$2.8 million, \$1.7 million and \$1.5 million was recognized in consolidated statements of operations during the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005, respectively.

The effect from forfeitures comprised \$0.3 million for the year ended December 31, 2005. The effect of the estimated forfeitures on Group's operations since adoption of SFAS No. 123R was \$1.7 million and \$1.0 million in 2007 and 2006, respectively.

As of December 31, 2007, there is \$3.0 million of total unrecognized compensation cost related to non-vested stock-based compensation awards under Stock Option Plan. This amount is expected to be recognized over a weighted-average period of 0.54 years.

In accordance with the Russian legislation, MTS Board members and key employees may be considered insiders with respect to the Group and thus may be restricted from selling their shares.

*Phantom Stock Plan*

In June 2007, MTS board of directors approved the Phantom Stock Plan to provide deferred compensation to certain key employees (the "Participants") of the Group. The plan is based on units equivalent to the Company's common shares (the "Phantom Shares"). Under the Phantom Stock Plan, the Participants are entitled to a cash payment equal to the difference between the initial grant price and the exercise price of Phantom Shares, multiplied by the number of Phantom Shares granted, upon vesting of the award. The initial grant price is determined based on average market share price during the hundred day period preceding the grant date. The exercise price of Phantom Shares is determined based on average market share price during the hundred day period preceding the vesting date. The vesting period is two years from the grant date, contingent upon the continuing employment of the Participants by the Group. Further, the award shall vest only if at the end of the vesting period the cumulative percentage of the Company's market capitalization growth since the grant date exceeds the cumulative cost of equity determined by the Board of Directors for the same period.

The Group has a maximum of 3,600,000 phantom ADSs, or 18,000,000 Phantom Shares, reserved for issuance under the Phantom Stock Plan, of which 720,000 ADSs, or 3,600,000 Phantom Shares, were granted in 2007. A summary of the status of the Group's Phantom Stock Plan is presented below:

	Number of shares	Weighted average exercise price (per share), U.S. Dollar	Weighted average fair value of options (per share), U.S. Dollar	Aggregate intrinsic value
Outstanding at December 31, 2006	-	\$ -	\$ -	\$ -
Granted	3,600,000	11.4	8.8	32,400
Exercised				
Forfeited	(183,320)	11.4	8.8	(1,650)
Outstanding at December 31, 2007	3,416,680	\$ 11.4	\$ 8.8	\$ 30,750

All Phantom Shares outstanding as of December 31, 2007 are non-vested and will vest in 2009. None of the Phantom Shares were exercisable as of December 31, 2007.

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

The fair value of the liability under the Phantom Stock Plan as of December 31, 2007, were estimated using the Monte-Carlo simulation technique based on the following assumptions:

	<u>2007</u>
Risk free rate	3.1%
Present value of expected dividends, U.S. Dollars	\$5.3
Expected volatility	40.3%
Remaining vesting period, years	1.5
Cumulative cost of equity	21.7%
Fair value of phantom share award (per share), U.S. Dollar	\$8.8

The compensation cost under the Phantom Stock Plan recognized in consolidated statements of operations for the year ended December 31, 2007 amounted to \$7.6 million and related deferred tax benefit amounted to \$1.8 million. The respective liability of \$7.6 million was included in other long-term liabilities in the consolidated balance sheet as of December 31, 2007.

As of December 31, 2007, there was \$23.7 million of total unrecognized compensation cost related to non-vested Phantom Shares. This amount is expected to be recognized over a weighted-average period of 1.5 years. The Group is required to estimate expected forfeiture rate, as well as the probability that performance conditions that affect the vesting of Phantom Shares awards will be achieved and only recognize expense for those shares expected to vest. The Group's estimated forfeiture rate was 5.1%. The effect of forfeitures amounted to \$2.0 million for the year ended December 31, 2007.

## 15. RELATED PARTIES

Related parties balances as of December 31, 2007 and 2006, comprised the following:

	<u>December 31,</u>	
	<u>2007</u>	<u>2006</u>
Accounts receivable:		
TS-Retail	\$ 8,578	\$ -
Comstar UTS for interconnect	6,048	-
Maxima for advertising	4,305	152
MTT for interconnect	3,029	5,164
MGTS for interconnect	2,631	-
Mediaplanning for advertising	-	2,041
Rosno for insurance	-	640
Other	413	437
Total accounts receivable, related parties	<u>\$ 25,004</u>	<u>\$ 8,434</u>
Accounts payable:		
Sitronics for software and FORIS outstaffing services	\$ 99,816	\$ 106,176
Kvazar-Micro.ru for systems integration services	20,230	8,172
MTT for interconnect	19,197	4,834
Comstar UTS for interconnect	6,825	1,598
Sitronics Smart Tehnologies for SIM and prepaid phone cards	5,754	6,304
Mediaplanning for advertising	2,609	1,244
MGTS for interconnect	1,833	766
Maxima for advertising	1,266	4,167
Other	2,723	1,995
Total accounts payable, related parties	<u>\$ 160,253</u>	<u>\$ 135,256</u>



## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)

Transactions with major related parties are described below.

**Moscow Bank of Reconstruction and Development ("MBRD")** – MTS maintains certain bank and deposit accounts with MBRD, whose major shareholder is Sistema. As of December 31, 2007 and 2006, MTS cash position at MBRD amounted to \$321.7 million and \$86.5 million in current accounts, respectively. Deposit accounts at MBRD amounted to \$265.0 million as of December 31, 2007, and \$55.0 million as of December 31, 2006. The related interest accrued and collected on the deposits for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005, amounted to \$18.9 million, \$4.8 million and \$5.4 million, respectively, and was included as a component of interest income in the accompanying consolidated statements of operations.

**TS-Retail** – As discussed in Note 3, in November 2006, MTS established a wholly-owned subsidiary, TS-Retail, with a registered capital of \$1.1 million for further expansion of Group's retail operations. In December 2007, following the execution of a business development plan, TS-Retail carried out an increase in charter capital up to \$14.0 million which was bought out by MTS (\$2.4 million) and other subsidiaries of Sistema (\$11.6 million). As a result of the transaction, the Group's share in TS-Retail decreased to 25%. MTS deconsolidated TS-Retail since that date and subsequently accounted for this investment under the equity method. During 2007, MTS granted a short-term loan to TS-Retail in the amount of \$8.6 million.

**Comstar UTS ("Comstar")** – MTS had interconnect, line and numbering capacity rental agreements with Comstar, Telmos and MTU-Inform, subsidiaries of Sistema. During 2007 Telmos and MTU-Inform merged with Comstar. Revenue under agreements with these entities for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005, amounted to \$10.0 million, \$1.7 million and \$nil million, respectively. Interconnect and line rental expenses for 2007, 2006 and 2005 comprised \$34.8 million, \$25.9 million and \$25.2 million.

**Maxima Advertising Agency ("Maxima")** – In 2007, 2006 and 2005, MTS had agreements for advertising services with Maxima, a subsidiary of Sistema. Advertising costs related to Maxima for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005, amounted to \$127.7 million, \$117.8 million and \$58.6 million, respectively.

**MTT** – In 2007, 2006 and 2005, MTS had interconnect and line rental agreements with MTT, a subsidiary of Sistema. Interconnect revenue for 2007, 2006 and 2005 amounted to \$62.0 million, \$29.4 million and \$5.0 million, respectively. Interconnect expenses for 2007, 2006 and 2005 amounted to \$83.1 million, \$69.3 million and \$41.1 million, respectively.

**Moscow City Telephone Network ("MGTS")** – In 2007, 2006 and 2005, MTS had line rental agreements with MGTS, a subsidiary of Sistema, and rented a cable plant from MGTS for the installation of optic-fiber cable. MTS also rented buildings for administrative offices as well as premises for switchboard and base station equipment. Rental expenses for the years 2007, 2006 and 2005 amounted to \$16.3 million, \$13.1 million and \$8.3 million, respectively. Interconnect revenue for 2007, 2006 and 2005 amounted to \$25.2 million, \$7.9 million and \$0.3 million, respectively.

**Mediaplanning** – During 2007, 2006 and 2005, MTS entered into a number of agreements to purchase advertising services with Mediaplanning, a subsidiary of Sistema. Related advertising costs recorded for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005 amounted to \$48.8 million, \$45.1 million and \$21.5 million, respectively.



## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

**Rosno OJSC ("Rosno")** – MTS arranged medical insurance for its employees and property insurance with Rosno (a subsidiary of Sistema until February, 2007). Insurance premiums paid to Rosno for the years ended December 31, 2006 and 2005, amounted to \$11.3 million and \$12.6 million, respectively. Starting from February, 2007, Rosno is no longer a related party of the Group, as Sistema sold its controlling stake in Rosno to Allianz.

**Sitronics** – Sitronics Telecom Solutions Czech Republic and Russia, formerly Strom Telecom and Mediatel, are subsidiaries of Sistema. During 2007, 2006 and 2005, the Group acquired from these companies telecommunications equipment, billing systems (FORIS) and related services for approximately \$67.1 million, \$231.2 million and \$179.2 million, respectively. FORIS implementation was substantially completed in 2007.

**Kvazar-Micro.ru ("Kvazar")** – In 2004, MTS signed agreements for software implementation services with Kvazar, a subsidiary of Sistema. Pursuant to these agreements, Kvazar provided to MTS systems integration services in respect to implementation of Oracle E-Business Suite ("OEBS") in 2007, 2006 and 2005 of approximately \$64.8 million, \$52.1 million and \$62.0 million, respectively. The implementation of OEBS was substantially completed at the end of 2007.

**Sitronics Smart Technologies (former SmartCards)** – In 2007 and 2006, MTS purchased SIM cards and prepaid phone cards from Sitronics Smart Technologies, a subsidiary of Sistema, for approximately \$19.3 million and \$37.0 million.

**Sistema Telecom** – In May 2006, Sistema introduced a universal brand featuring a new egg-shaped logo for each of the telecommunication companies operating within the Sistema group, including MTS. The brand is owned by Sistema Telecom, a subsidiary of Sistema. The expenses related to the use of the brand name incurred by MTS and paid for in 2007 and 2006, amounted to \$14.5 million and \$9.7 million, respectively.

**City Hals** – In 2007 and 2006, City Hals, a subsidiary of Sistema, provided rent, repair, maintenance and cleaning services to MTS of approximately \$6.1 million and \$5.2 million, respectively.

The Group does not have the intent and ability to offset the outstanding accounts payable and accounts receivable with related parties under the terms of existing agreements with them.

## 16. GENERAL AND ADMINISTRATIVE EXPENSES

General and administrative expenses for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005, comprised the following:

	December 31,		
	2007	2006	2005
Salaries and social contributions	\$ 562,924	\$ 430,443	\$ 336,203
Rent	179,436	123,378	79,869
General and administrative	145,109	125,934	100,257
Repair and maintenance	142,969	94,242	90,609
Taxes other than income	141,254	88,089	62,102
Billing and data processing	36,052	44,886	37,287
Consulting expenses	23,742	23,352	26,486
Insurance	12,063	10,723	16,804
Inventory obsolescence expense	-	-	9,112
General and administrative expenses	\$ 1,243,549	\$ 941,047	\$ 758,729

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

## 17. INVESTMENTS IN AND ADVANCES TO ASSOCIATES

At December 31, 2007 and 2006, the Group's investments in and advances to associates comprised the following:

	December 31,	
	2007	2006
MTS Belarus – equity investment	\$ 188,622	\$ 119,802
MTS Belarus – loans receivable	-	21,341
Coral/Sistema Strategic Fund – equity investment	6,916	-
Receivables from other investee companies	370	330
Total investments in and advances to associates	<u>\$ 195,908</u>	<u>\$ 141,473</u>

*MTS Belarus* – As of December 31, 2006, the Group provided MTS Belarus with a total of \$21.3 million in loans. These loans bore interest of 3% to 11% per annum. As of December 31, 2007 these loans were fully repaid.

*Coral/Sistema Strategic Fund* – In August 2007, the Group purchased an equity interest in a strategic fund organized by Sistema in order to invest in various projects in the telecommunications and high-technology area. The fund is organized in the form of limited partnership. The Group has committed to invest up to \$26.3 million if called upon by the General Partner.

The equity investment in TS-Retail is recorded at \$nil as of December 31, 2007. See also Note 15.

The Group's share in net income of associates is included in other income in the accompanying consolidated statements of operations. For the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005, this share amounted to \$72.7 million, \$58.1 million and \$42.4 million, respectively.

## 18. RESTRICTED CASH

Restricted cash of \$28.6 million and \$24.8 million, as of December 31, 2007 and 2006, respectively, consists of cash deposited by Uzdurobita in a special bank account, which was created to be in compliance with government regulation of local currency conversion into foreign currencies. The cash deposited will be further converted from Uzbek som into U.S. Dollars and used for settlements with suppliers of equipment and software.

## 19. OPERATING LICENSES

In connection with providing telecommunication services, the Group has been issued various operating GSM licenses by the Russian Ministry of Information Technologies and Communications. In addition to the licenses received directly from the Russian Ministry of Information Technologies and Communications, the Group has been granted access to various telecommunication licenses through acquisitions. In foreign subsidiaries, the licenses are granted by the local Communication authorities.

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

At December 31, 2007 and 2006, the recorded values of the Group's telecommunication licenses were as follows:

	December 31,	
	2007	2006
Moscow license area	\$ 302,724	\$ 233,970
Armenia	246,917	-
Uzbekistan	196,517	40,861
Asian Russian regions	196,119	179,473
North – West region	96,648	74,639
Ukraine	63,535	63,535
Far East	58,091	48,107
European Russia Regions	53,382	111,198
Turkmenistan	50,504	50,503
Krasnodar, Adygeya and Northern Osetia	9,985	149,986
Tatarstan Republic	-	104,159
Other	100,027	96,143
Licenses, at cost	1,374,449	1,152,574
Accumulated amortization	(708,844)	(747,076)
Licenses, net	\$ 665,605	\$ 405,498

Amortization expense for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005, amounted to \$195.7 million, \$211.3 million and \$194.3 million, respectively.

As of December 31, 2007, operating licenses related to Tatarstan Republic and the majority of licenses related to Krasnodar, Adygeya and Northern Osetia were fully amortized and their respective cost and accumulated amortization were written off from the consolidated balance sheet.

Based on the cost of amortizable operating licenses existing at December 31, 2007, the estimated future amortization expenses are \$148.1 million during 2008, \$86.0 million during 2009, \$78.8 million during 2010, \$55.5 million during 2011, \$42.0 million during 2012 and \$255.2 million thereafter. The actual amortization expense reported in future periods could differ from these estimates as a result of new intangible assets acquisitions, changes in useful lives and other relevant factors.

In 2006, each of the Group's licenses, except for the licenses covering the Moscow license area and Uzbekistan, contained a requirement for service to be commenced and for subscriber number and territorial coverage targets to be achieved by a specified date. In 2007, there were alterations in terms of licenses covering the Russian Federation. The requirements for subscriber numbers and territorial coverage targets were revoked. Instead, the targets were set for start date of service. Management believes that the Group is in compliance with all material terms of its licenses.

The Group's operating licenses do not provide for automatic renewal. However, licenses that expired during the year ended December 31, 2007, were renewed. The cost to renew the licenses was not significant. The Group has limited experience with the renewal of its existing licenses. Management believes that licenses required for the Group's operations will be renewed upon expiration.

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005

(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)

## 20. COMMITMENTS AND CONTINGENCIES

**Capital commitments** – As of December 31, 2007, the Group had executed purchase agreements of approximately \$252.7 million to acquire property, plant and equipment, and intangible assets.

**Operating leases** – The Group has entered into non-cancellable agreements to lease the space for telecommunication equipment, offices and transmission channels, which expire in various years up to 2056. Rental expenses under the operating leases of \$179.4 million, \$123.4 million and \$73.2 million for the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005, respectively, are included in operating expenses in the accompanying consolidated statements of operations. Future minimum lease payments due under these leases at December 31, 2007 are as follows:

Payments due in the years ended December 31,	
2008	\$ 184,281
2009	32,963
2010	23,186
2011	12,759
2012	9,372
Thereafter	37,553
Total	<u>\$ 300,114</u>

**Operating environment** – The Russian and Ukrainian economies, while deemed to be of market status, continue to display certain traits consistent with that of an emerging market. These characteristics have in the past included higher than normal inflation, insufficient liquidity of the capital markets, and the existence of currency controls. The continued success and stability of the Russian and Ukrainian economies will be subject to their government's continued actions with regard to supervisory, legal and economic reforms.

The Federal Law on Communications sets the legal basis for the telecommunications business in Russia and defines the status that state bodies have in the telecommunications sector. In addition, the law created a universal service fund ("USF") charge, which became effective May 3, 2005, calculated as 1.2% of revenue from services provided to customers, excluding interconnection and other operators' traffic routing revenue. For the years ended December 31, 2007, 2006 and 2005, the Group incurred approximately \$64.8 million, \$54.2 million and \$30.3 million in USF charges, respectively, which are recorded in other operating expenses in the accompanying consolidated statements of operations.

The Group's operations in Turkmenistan are subject to certain restrictions in accordance with the local regulatory environment including, but not limited to, the sale of hard currency on the local market and hard currency repatriation. The effect of those restrictions on the financial statements is represented by a loss from currency translation transactions in Turkmenistan of \$22.0 million and \$24.3 million recognized as other non-operating expense in the Group's consolidated statements of operations for the year ended December 31, 2007 and 2006, respectively. The amount of loss from currency translation transactions for the year ended December 31, 2005 was insignificant.

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

**Taxation** – Russia and Ukraine currently have a number of laws related to various taxes imposed by both federal and regional governmental authorities. Applicable taxes include VAT, corporate income tax (profits tax), a number of turnover-based taxes, and payroll (social) taxes, together with others. Laws related to these taxes have not been in force for significant periods, in contrast to more developed market economies; therefore, the government's implementation of these regulations is often inconsistent or nonexistent. Accordingly, few precedents with regard to tax rulings have been established. Tax declarations, together with other legal compliance areas (for example, customs and currency control matters), are subject to review and investigation by a number of authorities, which are enabled by law to impose extremely severe fines, penalties and interest charges. These facts create tax risks in Russia that are more significant than typically found in countries with more developed tax systems.

In September 2006, the Russian tax authorities audited MTS OJSC's compliance with tax legislation for the years ended December 31, 2003 and 2004. Based on the results of this audit, the Russian tax authorities assessed that 1,283,660 thousand rubles (approximately \$52.3 million as of December 31, 2007) of additional taxes, penalties and fines were payable by the Group. The Group has prepared and filed a petition with the Arbitration Court of Moscow to recognize the tax authorities' resolution to be partially invalid. The amount of disputed taxes and fines equals 1,220,096 thousand rubles (approximately \$49.7 million). In 2007, a final court hearing considered this matter which resulted in a judgment in favour of the Group. Tax authorities prepared an appeal with Court of Appeal; however the judgment was not changed. As of December 31, 2007, no provision in relation to the above tax audit was accrued in the Group's financial statements or paid to tax authorities.

Generally, according to Russian tax legislation tax declarations remain open and subject to inspection for a period of three years following the tax year. As of December 31, 2007, tax declarations of MTS OJSC and other subsidiaries in Russia for the preceding three fiscal years were open for further review, assuming no resolution issued based on the results of tax audit of the years ended December 31, 2005 and 2006. In January 2008, the Russian tax authorities started auditing MTS OJSC's compliance with tax legislation for the years ended December 31, 2005 and 2006. As of the date of these statements, the audit has not been finalized. Official resolution is not expected before July 2008, and it is not possible at this time to predict the outcome.

There are regulatory uncertainties in Ukraine related to the treatment for VAT purposes of contributions payable to the Ukrainian State Pension Fund ("Pension Fund") in respect of the cash paid for the consumption of telecommunication services by customers. Also it could have influence on income tax and other taxes paid by the Group.

As a result of a tax audit of the period from July 1, 2004 to April 1, 2007, additional VAT charges (including penalties) calculated on the Pension Fund contributions could be up to \$11.5 million. In 2005, UMC initiated a litigation case in respect of this issue against the tax authorities, and has received favorable rulings from the courts on three occasions (the most recent from the Highest Administrative Court of Ukraine). Management believes that VAT was not applicable to the Pension Fund contributions during the period under the tax authorities' review. Further, management believes that UMC is in line with industry practice and has already defended its position in the courts. At December 31, 2007, no VAT charges in relation to the above litigation was accrued in the Group's financial statements or paid to the tax authorities.

In 2008, tax authorities completed audit procedures in Uzdurobita, BCTI and K-Telekom for the year ended December 31, 2006. According to the local tax legislation of Uzbekistan, Turkmenistan and Armenia tax declarations remain open for further inspection for five, six and three years, respectively.

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

Further, MTS purchases supplemental software from the foreign suppliers of the telecommunication equipment in the ordinary course of business. The Group's management believes that custom duties are calculated in compliance with the legislation. However there is a risk that the customs authorities may take a different view and impose additional custom duties. As of December 31, 2007 and 2006, no provision was recorded in the consolidated financial statements in respect of such additional duties.

Management believes that it has adequately provided for tax and customs liabilities in the accompanying consolidated financial statements. As of December 31, 2007 and 2006, the provision accrued amounted to \$25.4 million and \$29.8 million, respectively. However, the risk remains that the relevant authorities could take differing positions with regard to interpretive issues and the effect could be significant.

**Bitel** – In December 2005, MTS Finance acquired a 51% stake in Tarino Limited ("Tarino") for \$150.0 million in cash from Nomihold Securities Inc. ("Nomihold"). Tarino was at that time the indirect owner, through its wholly-owned subsidiaries, of Bitel LLC ("Bitel"), a Kyrgyz company holding a GSM 900/1800 license for the entire territory of Kyrgyzstan.

Concurrently with the purchase of a 51% stake, the Group entered into a put and call option agreement with Nomihold to acquire the remaining 49% interest in Tarino. The call option was exercisable by the Group from November 22, 2005 to November 17, 2006, and the put option was exercisable by the seller from November 18, 2006 to December 8, 2006. The call and put option price was \$170.0 million. The put and call option was recorded at fair value, which approximated \$nil at December 31, 2005. At December 31, 2006, a liability of \$170.0 million was recorded.

After the decision of the Kyrgyz Supreme Court on December 15, 2005, Bitel's corporate offices were seized by a third party. The Group could not re-gain operating control over Bitel's operations.

During 2006, the Group took steps to vindicate its ownership rights on Bitel although these efforts so far have not proven to be successful. The matter was brought to the Kyrgyz Prosecutor General for investigation. On January 15, 2007, the Prosecutor General informed the Group that it sees no grounds to become involved in the ownership dispute over Bitel and additionally stated that the Group had no basis to appeal the decision of the Kyrgyz courts in connection with ownership of Bitel.

In addition, an appeal to overturn certain adverse Kyrgyz courts rulings connected with ownership rights to Bitel was also filed with the Kyrgyz Supreme Court on December 15, 2006, but the time period in which the appeal should have been heard has expired without any action by the court.

Consequently the decision was made by the Group to write off the costs associated with the purchase of 51% stake in Bitel. As of December 31, 2006, the investment was fully impaired and the related charge of \$150.0 million was recorded in the consolidated statements of operations. Furthermore, as noted above, with the impairment of the underlying asset, a liability of \$170.0 million was recorded with an associated charge to non-operating expenses.

In January 2007, Nomihold commenced an arbitration proceeding against MTS Finance in the London Court of International Arbitration in order to compel MTS Finance to purchase the remaining 49% stake in Tarino Limited for \$170.0 million. Nomihold seeks specific performance of the put option, unspecified monetary damages, interest, and costs. The matter is currently pending.

A group of individual shareholders of Sistema, the majority shareholder of MTS OJSC, has agreed to compensate MTS Finance for any potential loss up to \$170.0 million should the arbitration decision regarding exercise of the aforementioned put option prove unfavourable to MTS Finance.



**OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES****NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS****FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005*****(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)***

In a separate arbitration proceeding initiated against the KFG Companies (three Isle of Man companies affiliated with the Group) by Kyrgyzstan Mobitel Investment Company Limited (KMIC) under the rules of the London Court of International Arbitration, the arbitration tribunal in its award found that the KFG Companies breached a May 31, 2003 Transfer Agreement concerning the shares of Bitel. Tarino owned Bitel through KFG Companies. The Transfer Agreement was made between the KFG Companies and IPOC International Growth Fund Limited (IPOC) although IPOC subsequently assigned its interest to KMIC, and KMIC was the claimant in the arbitration. The tribunal ruled that the KFG Companies breached the Transfer Agreement when they failed to establish a date on which the equity interests in Bitel were to be transferred to KMIC and by failing to take other steps to transfer the Bitel interests. This breach occurred prior to MTS Finance's acquisition of the KFG Companies. The arbitration tribunal ruled that KMIC is entitled only to damages in an amount to be determined in future proceedings. It is not possible to predict the outcome of these proceedings or the amount of damages to be paid, if any.

In addition, the KFG Companies have been named defendants in lawsuits filed by Bitel in the Isle of Man seeking the return of dividends received by these three companies in the first quarter of 2005 from Bitel in the amount of approximately \$25.2 million plus compensatory damages, and to recover approximately \$3.7 million in losses and accrued interest. In the event that the defendants do not prevail in these lawsuits, MTS may be liable to Bitel for such claims.

The KFG Companies have also asserted counterclaims against Bitel, and claims against other defendants including Altimo and Altimo Holding, for the wrongful appropriation and control of Bitel. In November 2007 the Isle of Man court declined the jurisdiction for this claim which decision was immediately appealed by the KFG Companies. It is not possible at this time to predict the outcome or resolution of these claims.

In the ordinary course of business, MTS may be party to various legal, tax and customs proceedings, and subject to claims, certain of which relate to the developing markets and evolving fiscal and regulatory environments in which MTS operates. In the opinion of management, the Group's liability, if any, in all such pending litigation, other legal proceeding or other matters will not have a material effect upon its financial condition, results of operations or liquidity of MTS.

**21. SEGMENT INFORMATION**

SFAS No. 131, "Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information", established standards for reporting information about operating segments in financial statements. Operating segments are defined as components of an enterprise engaging in business activities about which separate financial information is available that is evaluated regularly by the chief operating decision maker or group in deciding how to allocate resources and in assessing performance.

The Group has three business units: business unit "MTS Russia", which is responsible for the centralized operational management of business in all Russian macro-regions, all of which operate in the same economic environment and possess similar economic characteristics; business unit "MTS Ukraine", MTS subsidiary in Ukraine; and business unit "Foreign subsidiaries" that include Uzdurobita in Uzbekistan, Barash Communications Technologies, Inc. in Turkmenistan, K-Telekom in Armenia and MTS Belarus, an equity accounted affiliate of MTS in Belarus. Countries of operations are managed separately due to their different economic and regulatory environment that requires separate marketing and investment strategies. The chief operating decision maker evaluates performance based on the operating income of each business unit.

## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

The Group's management has defined two operating reportable segments: Russia and Ukraine.

Intercompany eliminations presented below consist primarily of sales transactions between segments conducted under the normal course of operations.

Financial information by reportable segment is presented below:

	2007	2006	2005
Revenue:			
Russia	\$ 6,181,023	\$ 4,665,530	\$ 3,700,601
Ukraine	1,608,021	1,490,278	1,201,827
Other	483,499	242,455	119,932
Intercompany eliminations	(20,165)	(14,009)	(11,342)
Total revenue	<u>\$ 8,252,378</u>	<u>\$ 6,384,254</u>	<u>\$ 5,011,018</u>
Depreciation and amortization:			
Russia	\$ 1,076,586	\$ 819,316	\$ 722,977
Ukraine	324,976	233,744	153,795
Other	87,986	42,921	30,341
Total depreciation and amortization	<u>\$ 1,489,548</u>	<u>\$ 1,095,981</u>	<u>\$ 907,113</u>
Operating income:			
Russia	\$ 2,076,083	\$ 1,510,875	\$ 1,153,542
Ukraine	456,777	530,522	431,292
Other	200,986	92,339	47,197
Total operating income	<u>\$ 2,733,846</u>	<u>\$ 2,133,736</u>	<u>\$ 1,632,031</u>
Total operating income	\$ 2,733,846	\$ 2,133,736	\$ 1,632,031
Currency exchange and transaction gains	(163,092)	(24,051)	(10,319)
Interest income	(38,100)	(13,055)	(24,828)
Interest expense	134,581	177,145	132,474
Equity in net income of associates	(72,665)	(58,083)	(42,361)
Bitel investment and write off	-	320,000	-
Other expense, net	44,034	65,913	13,211
Income before provision for income taxes and minority interest	<u>\$ 2,829,088</u>	<u>\$ 1,665,867</u>	<u>\$ 1,563,854</u>



## OJSC MOBILE TELESYSTEMS AND SUBSIDIARIES

NOTES TO THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS  
FOR THE YEARS ENDED DECEMBER 31, 2007, 2006 AND 2005*(Amounts in thousands of U.S. Dollars, except share and per share amounts or if otherwise stated)*

	<u>2007</u>	<u>2006</u>
Additions to long-lived assets:		
Russia	\$ 619,298	\$ 1,135,637
Ukraine	581,720	644,524
Other	<u>189,294</u>	<u>69,609</u>
Total additions to long-lived assets	<u>\$ 1,390,312</u>	<u>\$ 1,849,770</u>
Long-lived assets:		
Russia	\$ 5,378,043	\$ 4,638,096
Ukraine	2,062,015	1,794,828
Other	<u>1,262,725</u>	<u>271,621</u>
Total long-lived assets	<u>\$ 8,702,783</u>	<u>\$ 6,704,545</u>
Total assets:		
Russia	\$ 7,154,657	\$ 6,257,781
Ukraine	2,243,328	1,955,188
Other	<u>1,568,683</u>	<u>360,976</u>
Total assets	<u>\$ 10,966,667</u>	<u>\$ 8,573,945</u>

## 22. SUBSEQUENT EVENTS

**Mobilnye Sistemy Svyazi (MSS)** – In line with the Group's strategy of consolidating ownership in its subsidiaries, MTS purchased an additional 9% stake in its Omsk subsidiary, Mobilnye Sistemy Svyazi, from a private investor for \$16.0 million in cash. As a result of this transaction, MTS' ownership in the subsidiary increases to 100%.

**Redemption of \$400 million Eurobond** – The Group redeemed its \$400.0 million Eurobond which matured on January 30, 2008. The coupon payments for the entire period, including the last coupon, which took place simultaneously with the retirement of Eurobond, amounted to \$195.0 million. The Eurobond was issued in January 2003 in the amount of \$400.0 million with a semi-annual coupon rate of 9.75%.