

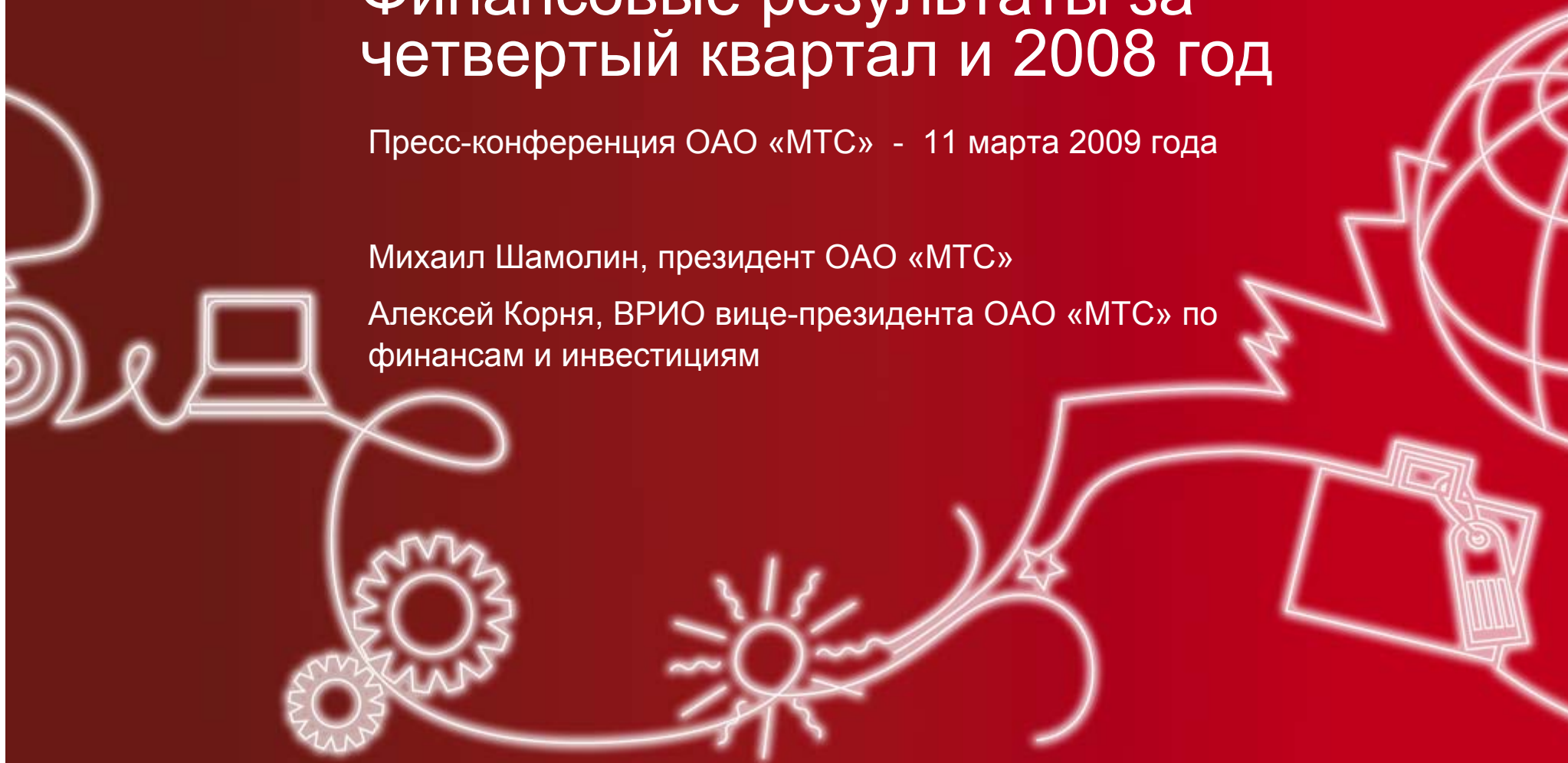
МТС оператор связи 

Финансовые результаты за четвертый квартал и 2008 год

Пресс-конференция ОАО «МТС» - 11 марта 2009 года

Михаил Шамолин, президент ОАО «МТС»

Алексей Корня, ВРИО вице-президента ОАО «МТС» по
финансам и инвестициям



Некоторые заявления в данной презентации могут содержать проекты или прогнозы в отношении предстоящих событий или будущих финансовых мероприятий Компании в соответствии с положениями Законодательного акта США о ценных бумагах от 1995 года. Такие утверждения содержат слова "ожидается", "оценивается", "намеревается", "будет", "мог бы" или другие подобные выражения. Мы бы хотели предупредить Вас, что эти заявления являются только предположениями, и реальный ход событий или результаты могут отличаться от заявленного. Мы не намерены пересматривать эти заявления с целью соотнесения их с реальными результатами. Мы адресуем Вас к документам, которые Компания посылает Комиссии США по ценным бумагам и биржам, включая форму 20-F. Эти документы содержат и описывают важные факторы, включая те, которые указаны в разделе "Факторы риска" формы 20-F. Эти факторы могут быть причиной расхождения реальных результатов от проектов и прогнозов. Они включают в себя: возможные изменения по квартальным результатам, условия конкуренции, зависимость от развития новых услуг и тарифных структур, быстрые изменения технологических процессов и положения на рынке, стратегию 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.

Содержание

Основные финансовые и корпоративные показатели

Ключевые этапы развития

Ключевые финансовые и операционные результаты

- Основные события в 2008 году
- Финансовые показатели Группы
- Прогноз CAPEX на 2009 год
- Приоритеты при реализации стратегии МТС

Основные события в Группе МТС в 4 кв. 2008 года и далее

Октябрь

- Начало продаж iPhone 3G™
- Размещение двух рублевых займов по 10 млрд рублей
- Стратегическое партнерство с Vodafone
- Расширение состава Совета директоров ОАО «МТС» до девяти с семи человек, увеличение числа независимых директоров до трех с двух

Декабрь

- Коммерческий запуск 3G в Узбекистане
- Завершение выплаты дивидендов за 2007 год
- Назначение нового вице-президента по коммерческим вопросам
- Соглашение с Shyam TeleServices по использованию бренда МТС в Индии
- Привлечение кредита от Газпромбанка на €300 миллионов

После отчетной даты

- Приобретение розничной сети «Телефон.Ру»
- Переход 14 топ-менеджеров «Связного» на работу в МТС в качестве управленческой команды розничной сетью МТС

Основные события в Группе МТС в 4 кв. 2008 года и далее

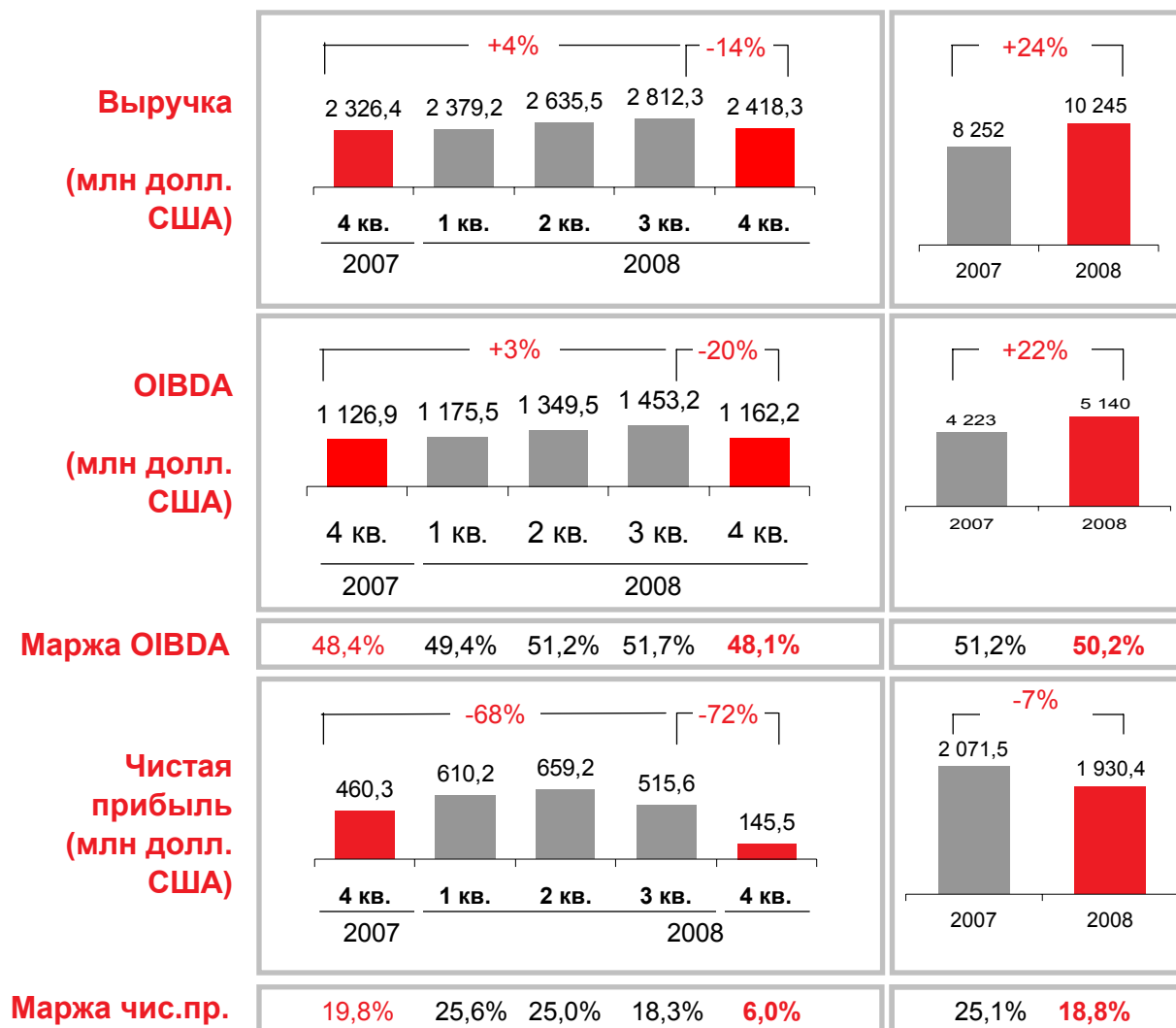
Финансовые результаты Группы

- Консолидированная выручка выросла на 24,2% в годовом исчислении до **\$10,245 млрд** благодаря увеличению абонентской базы и росту пользования услугами
- Консолидированный показатель OIBDA вырос на 21,7% по сравнению с 2007 годом до **\$5,140 млрд** (маржа OIBDA составила 50,2%) благодаря продолжающемуся росту выручки и контролю за затратами
- Консолидированная чистая прибыль снизилась на 6,8% в годовом исчислении до **\$1,930 млрд** из-за курсовых убытков и долга, номинированного в валюте США
- Позитивный свободный денежный поток за 2008 год составил **\$2,148 млрд** благодаря росту выручки по Группе

Обзор рынка

- Текущая экономическая обстановка и неустойчивость курсов валют могут негативно влиять на финансовые и операционные результаты Группы.

Финансовые результаты Группы



Росту выручки способствовали прирост абонентской базы, рост пользования голосовыми и дополнительными услугами на всех рынках компании

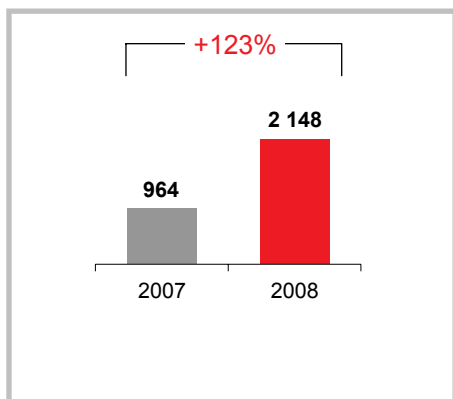
Снижение выручки в 4 кв. 2008 года в квартальном исчислении связано с сезонным фактором и девальвацией валют в России и на Украине

Уровень рентабельности выше 50% в 2008 году благодаря эффективной политике по оптимизации затрат

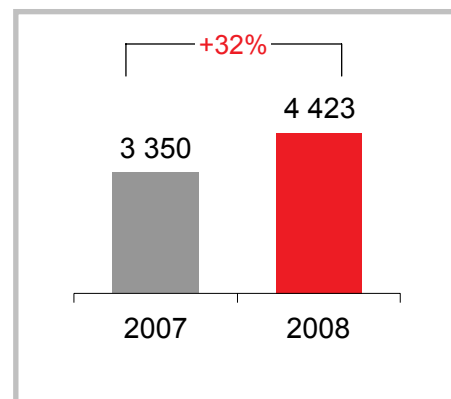
Снижение чистой прибыли в квартальном исчислении вызвано курсовой разницей по номинированному в долларах долгу

Финансовые показатели Группы МТС

Чистый денежный поток
(млн долл. США)

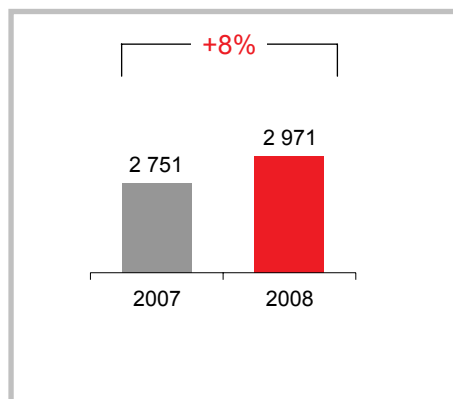


Денежные средства от операций
(млн долл. США)



Увеличение денежного потока отражает эффективное управление и рост бизнеса компании

Чистый долг
(млн долл. США)



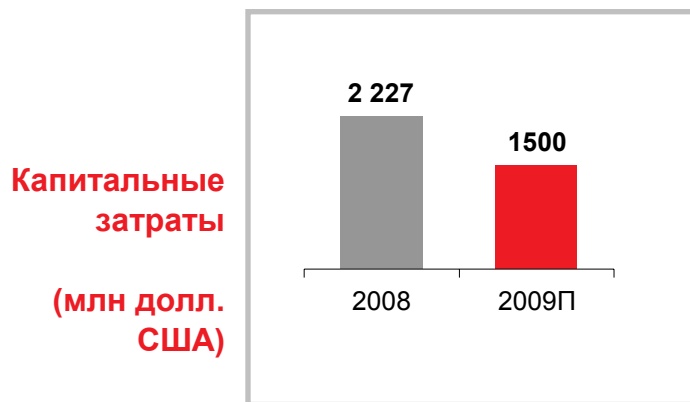
Рост чистого долга в связи с размещением в 4 кв. 2008 г. рублевых займов на 20 млрд рублей и получением кредита €300 млн

Чистый долг/OIBDA





Прогноз по Группе на 2009 год - CAPEX



- Инвестиции в поддержку существующей сети на уровне \$350 миллионов
- Перенос порядка \$700 миллионов из бюджета 2008 года
- Стратегические инвестиции на уровне \$450 миллионов в развитие инфраструктуры EDGE/3G и транспортной сети
- Окончательный объем капитальных затрат будет зависеть от многих факторов, включая динамику потребления, динамику валютных курсов, условия сотрудничества с поставщиками, доступность кредитных средств, график реализации проектов и другие параметров, которые МТС сейчас не может точно предсказать

Стратегия «3+2»: основные приоритеты

<p>Ведущий коммуникационный бренд в СНГ</p> <p>Высокий доход для акционеров</p>	1	Обеспечение лучшего клиентского опыта	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Дифференциация качества сети ▪ Оптимизация капитальных затрат ▪ Развитие монобрендовой сети дистрибуции
	2	Развитие услуг на основе передачи данных и контента	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Сбалансированное развитие EDGE и 3G
	3	Экспансия в СНГ и на развивающихся рынках	<ul style="list-style-type: none"> ▪ M&A только в РФ и СНГ и только при наличии финансирования
	+1	Эффективность затрат	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Эффективная оптимизация операционных затрат ▪ Направление капитальных затрат на поддержание стратегических проектов
	+2	Развитие Группы МТС	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Усиленный фокус на оптимизации бизнес-процессов ▪ Оптимизация организационной структуры



Содержание

Основные корпоративные и
финансовые показатели

Ключевые этапы развития

Ключевые финансовые и
операционные результаты

- Динамика роста абонентской базы
- Динамика курсов национальных валют на рынках МТС
- Денежная позиция и долговые обязательства
- Развитие сетей 3G

Динамика роста абонентской базы Группы

Абонентская база (млн)	3 кв. 2008	4 кв. 2008	Изменение
Россия	61,88	64,63	+ 4,4%
Украина	18,09	18,12	+0,2%
Узбекистан*	5,06	5,65	+ 11,7%
Туркменистан	0,76	0,93	+ 22,4%
Армения	1,78	2,02	+ 13,5%
Беларусь**	4,16	4,32	+ 3,8%
Итого	91,73	95,66	+ 4,3%

Рост абонентской базы в России в 4 кв. 2008 г. на 2,75 миллиона абонентов за счет запуска привлекательных маркетинговых предложений

Стабилизация абонентской базы на Украине благодаря запуску привлекательных тарифов и VAS-услуг

Активный рост новых подключений на рынках СНГ за счёт расширения покрытия и развития дилерской сети

* С 1.01. 2008 г. все компании Группы МТС перешли на 6-месячную политику учета абонентов

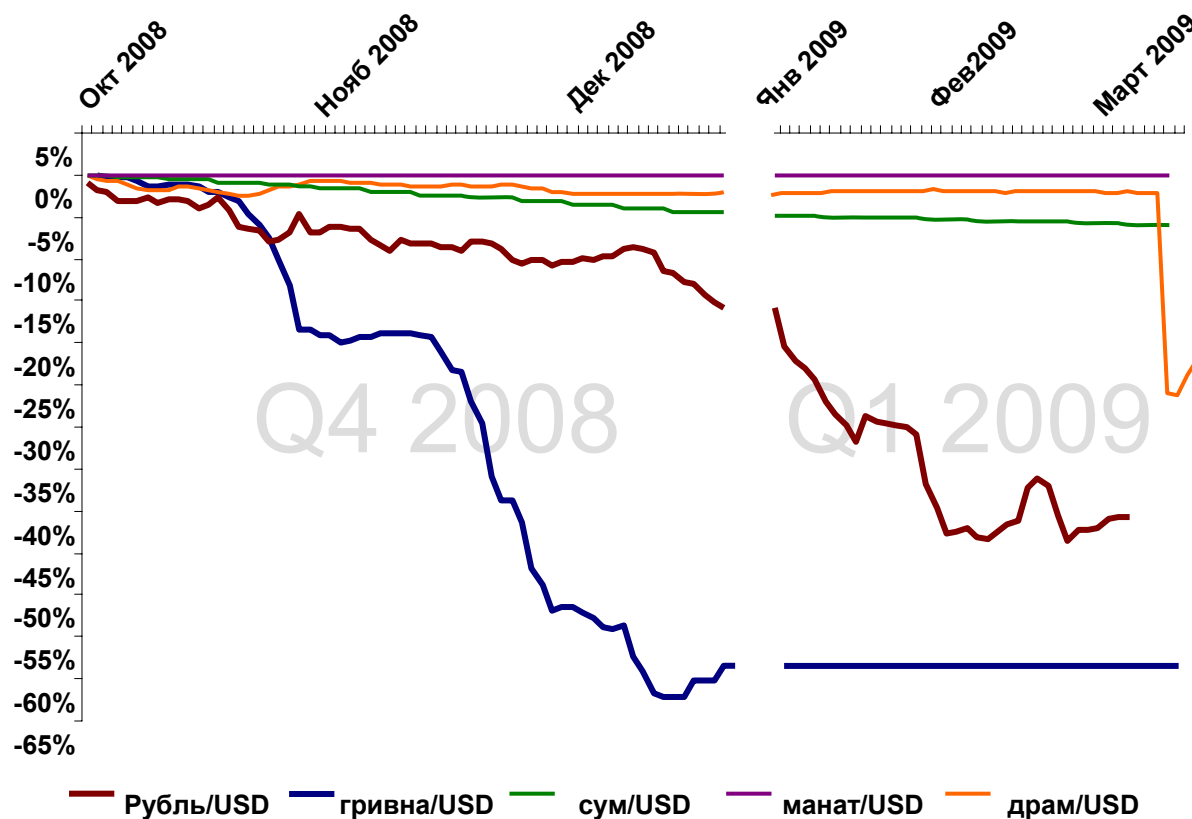
** МТС владеет 49% акций в СООО «МТС» в Беларуси и не консолидирует результаты общества в отчетность Группы

Позиция лидирующего оператора на рынке стимулирует рост абонентской базы



Динамика курсов национальных валют в 4 кв. 2008 г. и до настоящего момента

Отношение валют к доллару США



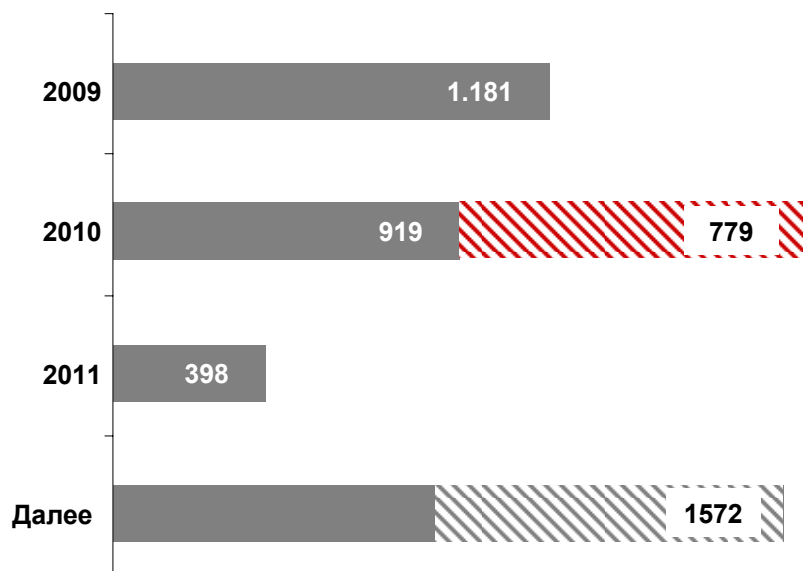
- Резкая девальвация в 4 кв. 2008 г. и до настоящего времени национальных валют в России и Украины - основных рынков Группы МТС
- Снижение курсов национальных валют по отношению к доллару США негативно влияет на выручку и чистую прибыль
- Продолжающаяся нестабильность валют затрудняет прогнозирование на 2009 год


Денежная позиция и долговые обязательства

Денежные средства, 2008 (млн долл. США)



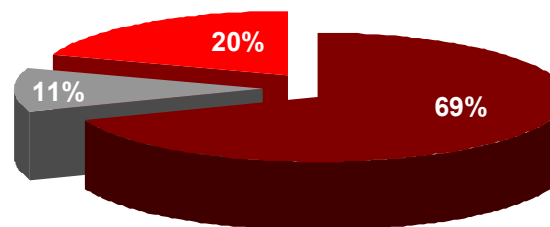
Долг 2009+ (млн долл. США)



 Три рублевых займа МТС содержат пут опционы которые могут быть исполнены с апреля по июнь 2010. Красная маркировка означает распределение затрат при выплате опционов

- На конец 4 кв. 2008 г. общий долг МТС составил порядка \$4,1 млрд
- Краткосрочные обязательства в размере \$1,2 млрд (2009 г.):
 - Синдицированные займы: \$845 миллионов, в т.ч. \$684 миллиона к выплате во 2 кв. 2009 г.
 - Кредит: \$336 миллионов
- Долгосрочные обязательства в размере \$2,9 млрд (после 2009 г.):
 - Синдицированные займы: \$323 миллиона
 - Погашение бонда: \$1,579 млрд
 - Кредит: \$987 миллионов

Структура долга МТС в 2008 г по валютам



Валюта	Итого (в млн долл. США)
доллар	2.812
евро	455
рубль	802
Total	4.069



Развитие сетей 3G

Планы запуска сетей 3G в России



Россия:

Коммерческий запуск сетей HSPA:

- ✓ Санкт-Петербург, май 2008
- ✓ Всего 15 городов в 2008 году, включая Казань, Нижний Новгород, Норильск, Новосибирск, Сочи, Владивосток и Екатеринбург
- ✓ Магнитогорск, Тюмень, Краснодар, Новороссийск, Ростов и другие в 1 кв. 2009 года

2010: Сети HSPA во всех регионах России

Страны СНГ:

2007: Запуск сети CDMA-450 EV-DO Rev на Украине

- ✓ Сеть работает в более чем 100 городах

2008: Коммерческий запуск 3G в Ташкенте в Узбекистане

2009П: Коммерческий запуск 3G в Армении

Интенсивное развертывание сетей для стимулирования потребления услуг по передаче данных и контента, повышения лояльности абонентов

Содержание

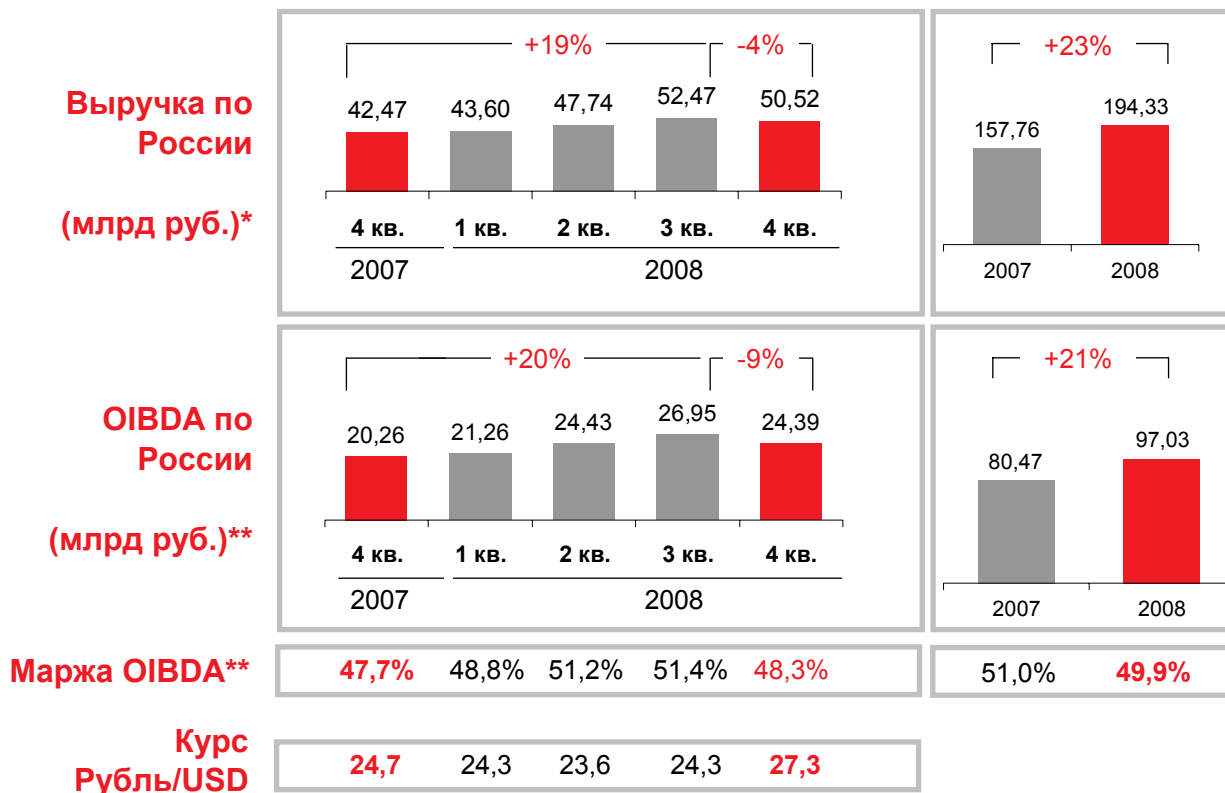
Основные финансовые и корпоративные показатели

Ключевые этапы развития

Ключевые финансовые и операционные результаты по Группе

- Группа МТС
- Россия
- Украина
- Узбекистан
- Туркменистан
- Армения

РОССИЯ: финансовые результаты



Замедление темпов годового роста под влиянием снижения квартальных доходов в связи с сезонными факторами, снижением активности корпоративных и высокодоходных абонентов, а также уменьшением потребления услуг в роуминге

Замедление роста показателя OIBDA связано с сезонными маркетинговыми издержками

* Соответствующие показатели в долларовом эквиваленте представлены на слайде 28

** Соответствующие показатели в долларовом эквиваленте представлены на слайде 29

РОССИЯ: операционные показатели



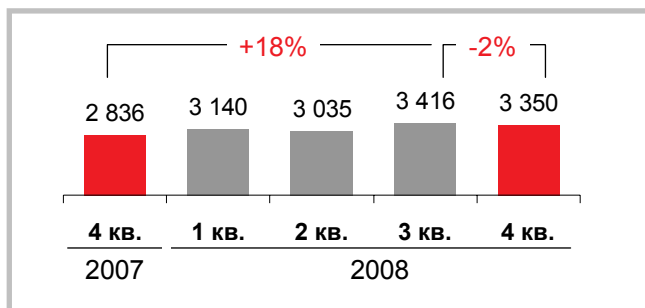
Снижение квартального ARPU в связи с существенным ростом абонентской базы в конце года

Рост пользования в годовом исчислении благодаря успешным маркетинговым кампаниям и привлекательным тарифным предложениям МТС

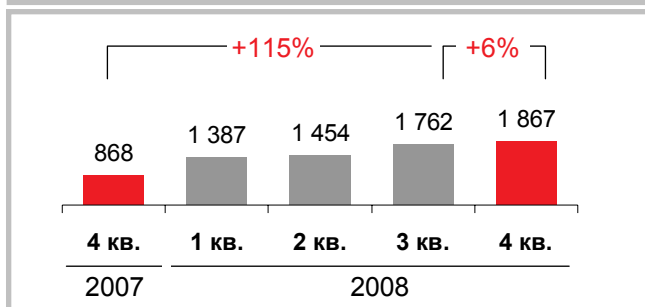
* Соответствующие показатели в долларовом эквиваленте представлены на слайде 32

РОССИЯ: операционные показатели*

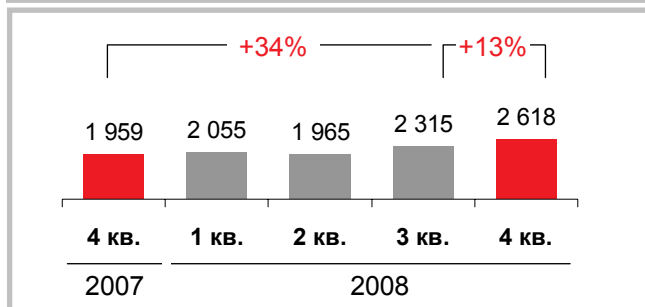
Выручка от услуг передачи сообщений (млн руб.)



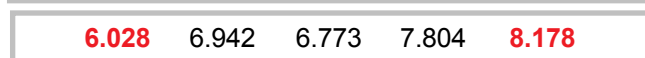
Выручка от услуг по передаче данных (млн руб.)



Выручка от контентных услуг (млн руб.)



Общая выручка от VAS (млн руб.)**



Значительный рост выручки от VAS-услуг в 2008 году обусловлен разворачиванием сетей 3G в регионах РФ и запуском привлекательных VAS-предложений

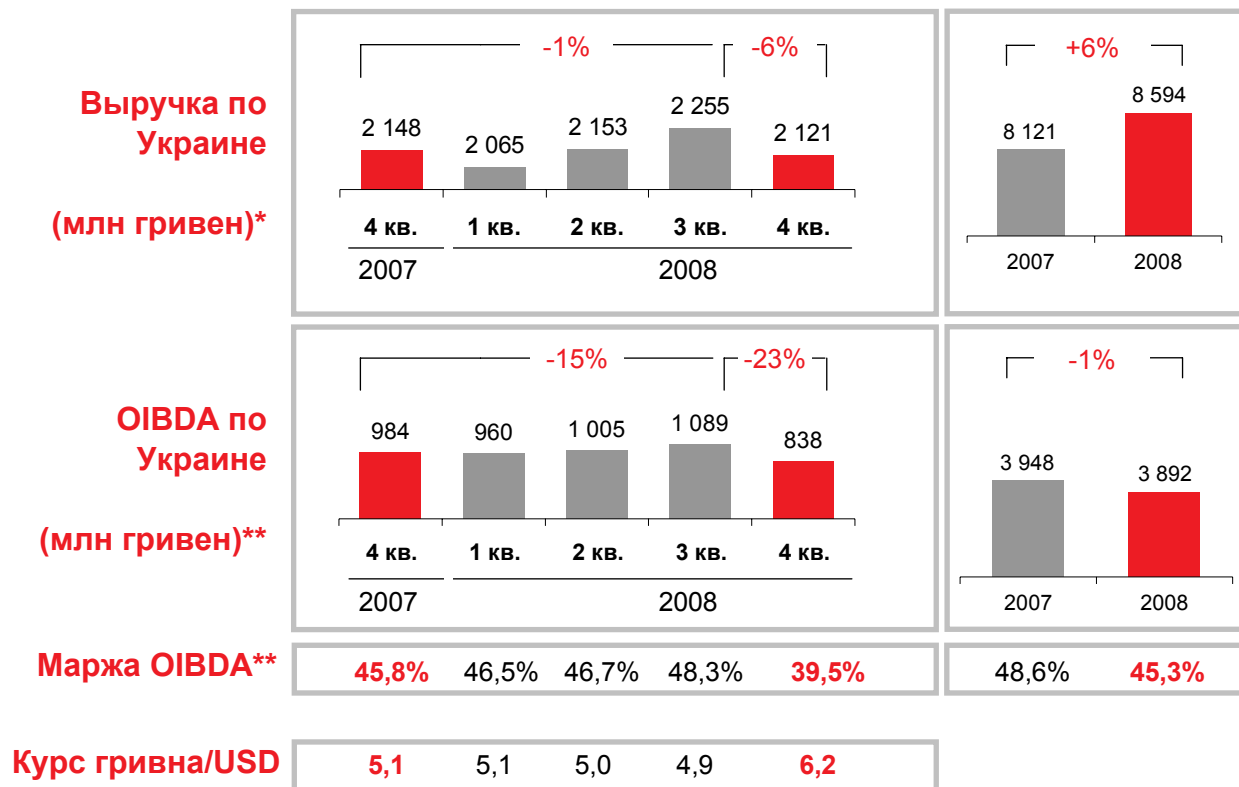
Основные инициативы в 4 кв. 2008 г.:

- Запуск новой версии «МТС Коннект» с более привлекательной ценой и новыми моделями USB-модемов
- Развитие сетей 3G
- Запуск услуги «Почта он-лайн» для массового рынка
- Запуск сервиса «SMS-группа» для отправки сообщений группе пользователей через Web-интерфейс
- Запуск услуги «Поймай GOOD'OK», позволяющей скопировать гудок вызываемого абонента
- Запуск ориентированного на молодежь тарифа «Red Music» с эксклюзивным контентом для пользователей
- Запуск мобильной версии RuTube, самого популярного в России сайта с пользовательским контентом
- Новогодняя кампания по продвижению MMS

*Включены доходы от предоставления услуг в роуминге

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

УКРАИНА: финансовые результаты



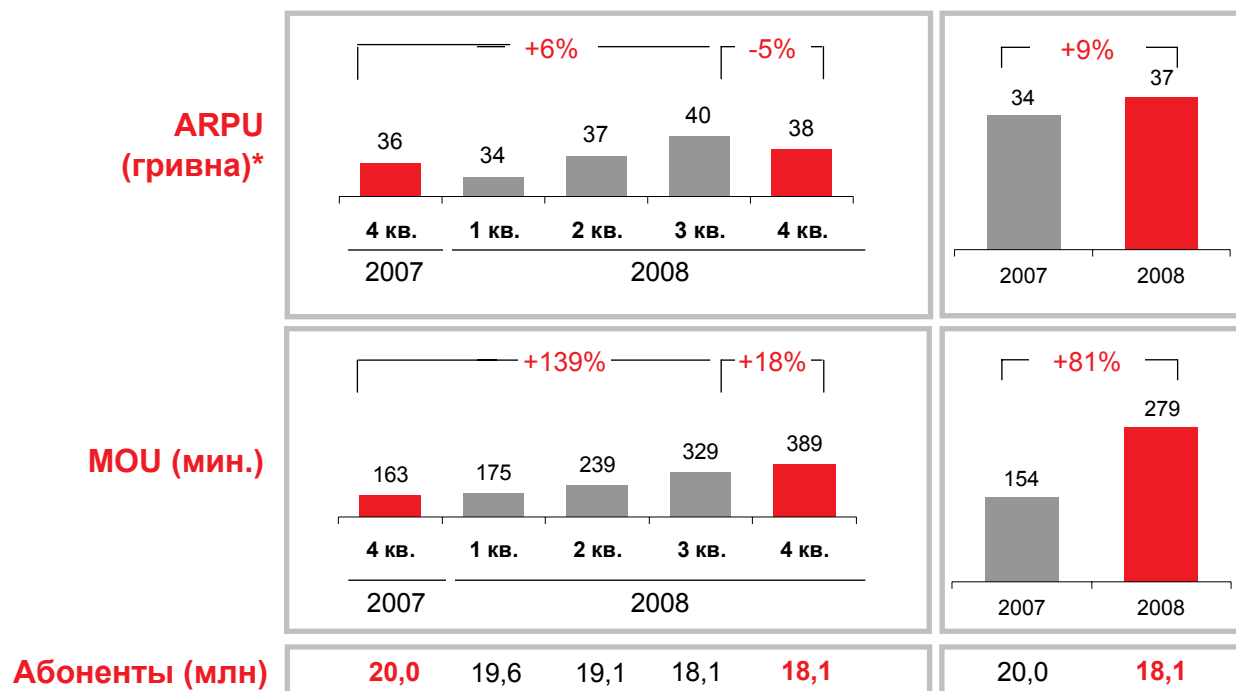
Снижение квартальной выручки вследствие сезонных ценовых факторов, связанных с проведением промо-кампаний, влияния экономического кризиса и нестабильности валютного курса. Продолжающийся рост выручки в годовом исчислении

Снижение рентабельности обусловлено снижением размера выручки и изменением ее структуры

* Соответствующие показатели в долларовом эквиваленте представлены на слайде 28

** Соответствующие показатели в долларовом эквиваленте представлены на слайде 29

УКРАИНА: операционные показатели



Позитивная динамика ARPU благодаря мероприятиям по формированию качественной абонентской базы

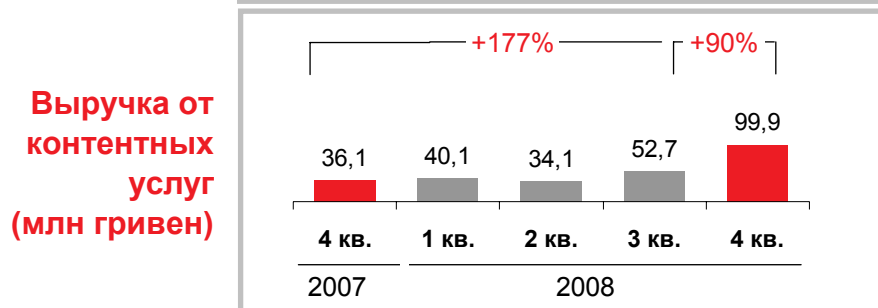
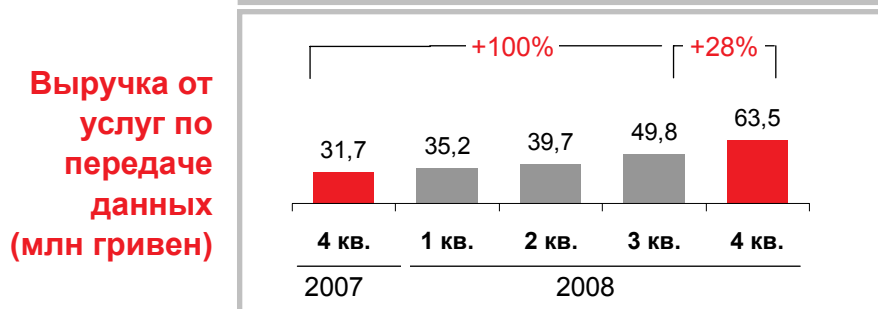
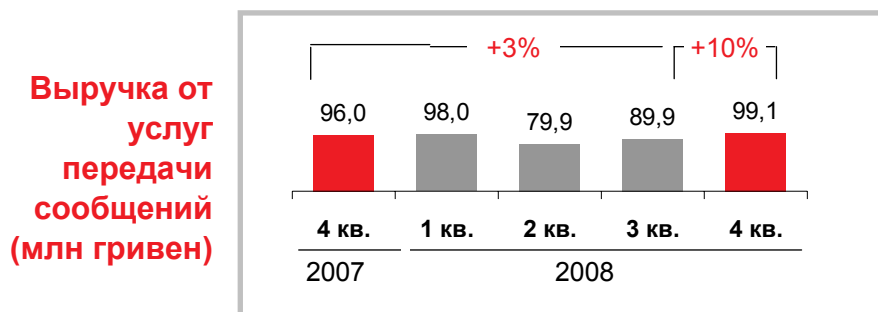
Рост MOU обусловлен кампаниями по стимулированию голосовых вызовов и повышению лояльности

Стабилизация абонентской базы благодаря повышению качества сети и привлекательным предложениям

* Соответствующие показатели в долларовом эквиваленте представлены на слайде 33



УКРАИНА: операционные показатели



Общая выручка от VAS (млн гривен)*

Кв.	2007	2008
4 кв.	246	
1 кв.		264
2 кв.		238
3 кв.		278
4 кв.		413

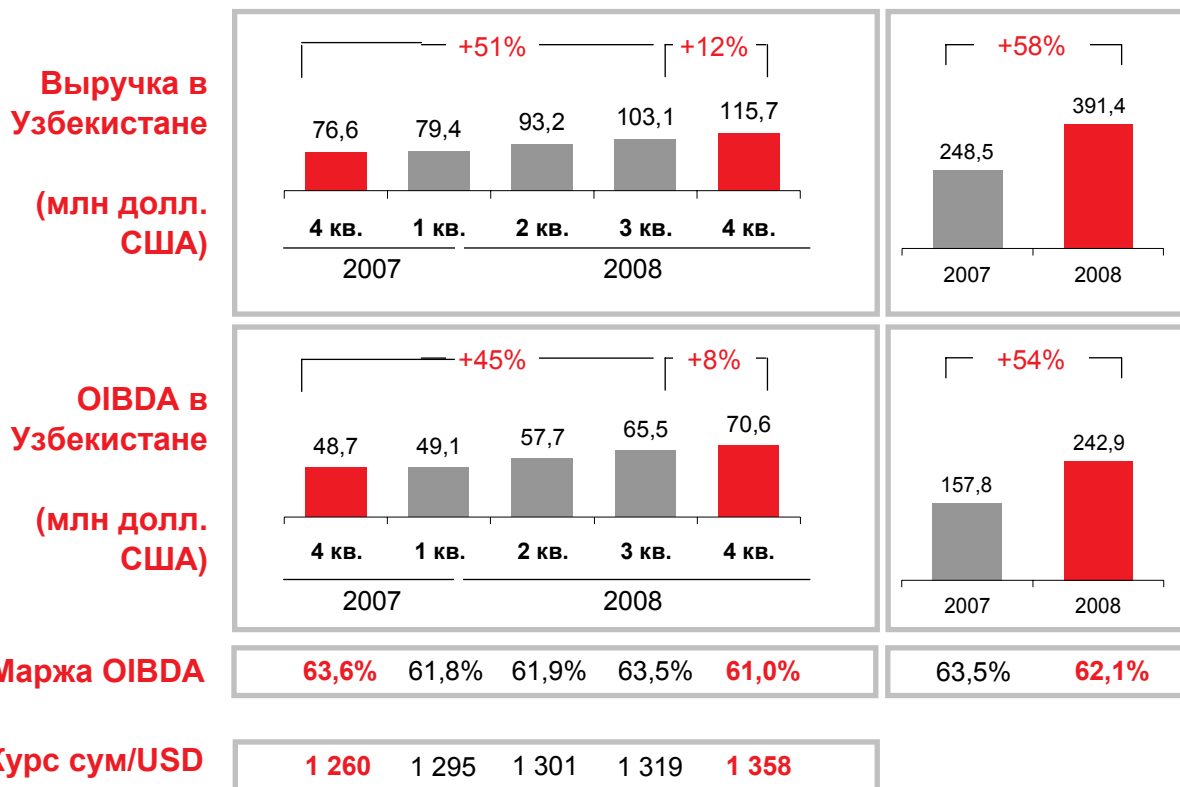
Существенный рост потребления VAS-услуг благодаря повышению качества сети и развитию сети CDMA-450, ориентированной на передачу данных

Основные инициативы в 4 кв.:

- Рост выручки от контент-услуг благодаря SMS-викторине «100 машин за 100 дней»
- Запуск в октябре 2008 г. предложения для продвижения MMS – «MMS по цене SMS»
- Развитие сети CDMA в регионах страны
- Запуск информационно-развлекательного сервиса «МТС Клик»
- Пользователи сервиса «SMS банкинг», работающего с 25 ведущими банками Украины, в 2008 году отправили более 57 миллионов SMS-сообщений
- Запуск сервиса по переводу средств на лицевой счет абонента на тарифе «Супер МТС»

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

УЗБЕКИСТАН: финансовые результаты



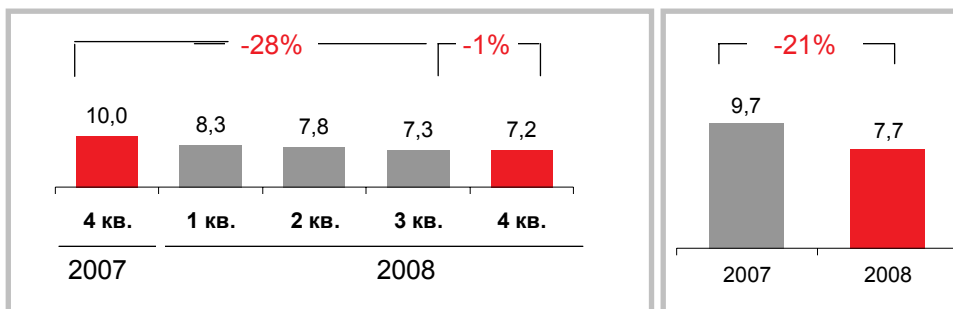
Рост выручки за счет роста абонентской базы

Высокий уровень рентабельности благодаря контролю за издержками и операционной эффективности

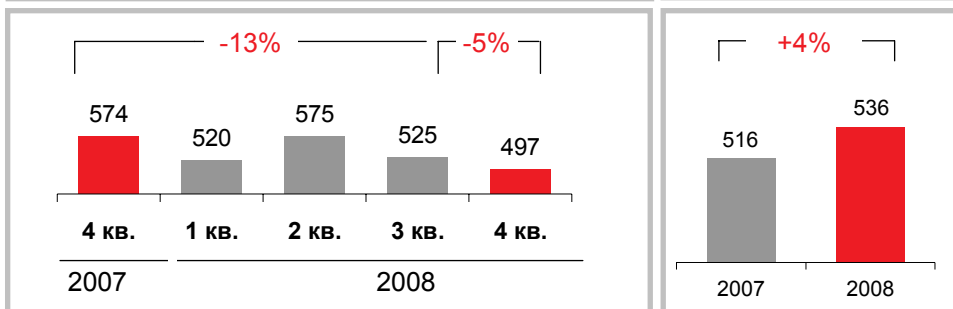
*Доллар является функциональной валютой в Узбекистане

УЗБЕКИСТАН: операционные показатели

ARPU
(долл. США)



MOU (мин.)



Абоненты (млн)



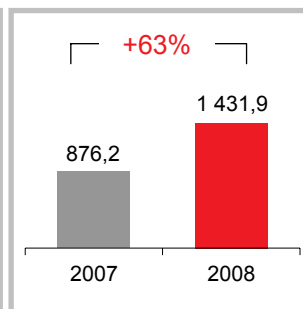
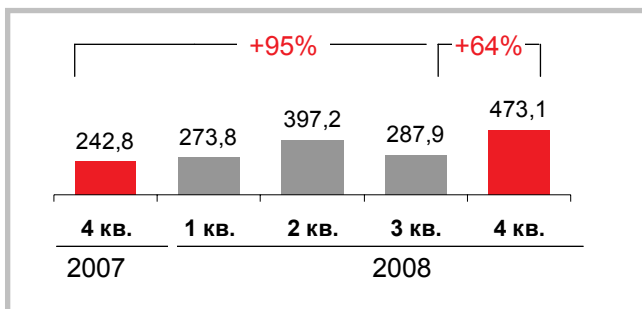
Снижение ARPU обусловлено растущей долей частных пользователей в структуре абонентской базы компании при уровне проникновения мобильной связи 44%

Снижение квартального MOU связано с привлечением абонентов массового рынка

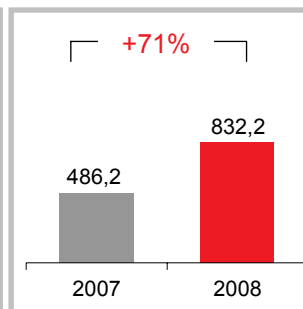
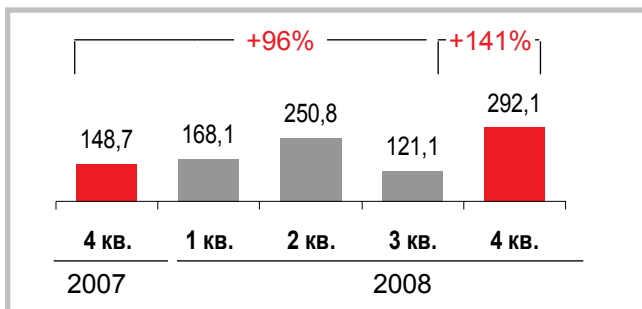
Удвоение абонентской базы за 2008 год

ТУРКМЕНИСТАН: финансовые результаты*

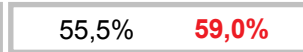
Выручка в Туркменистане
(млрд манат)**



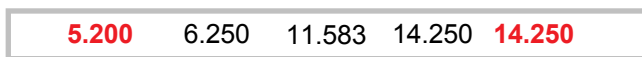
OIBDA в Туркменистане
(млрд манат)***



Маржа OIBDA***



Курс манат/USD



Рост выручки благодаря оптимизации тарифов

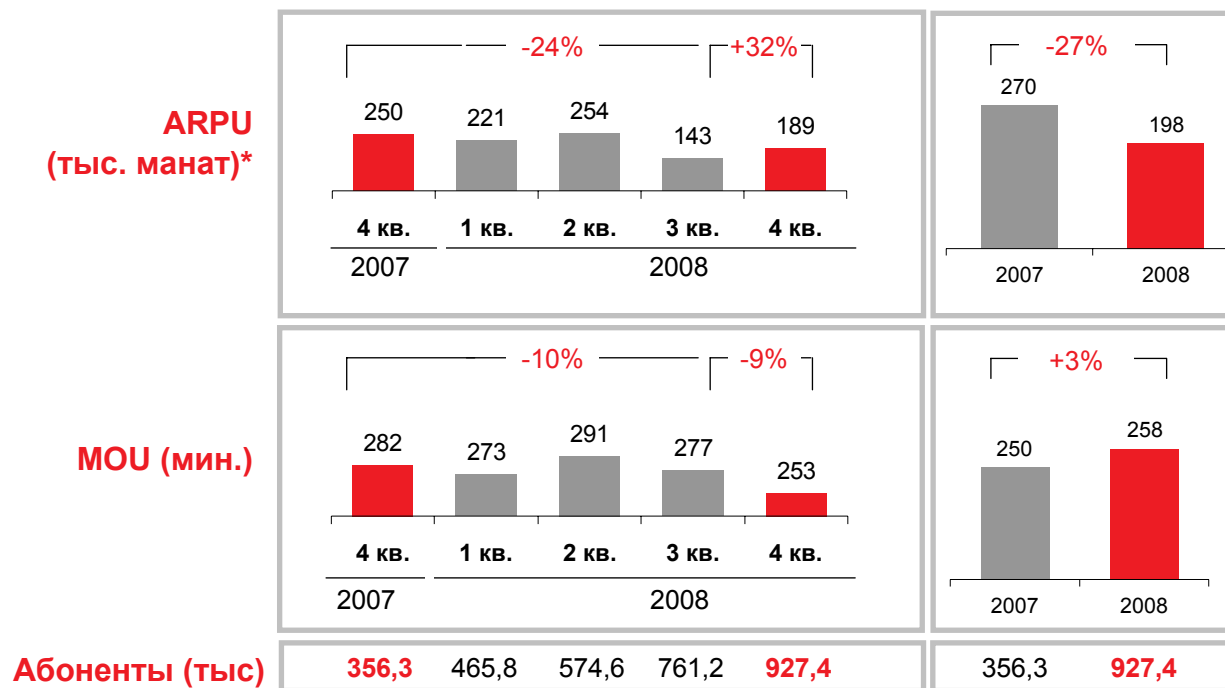
Рост рентабельности на фоне роста выручки

* 1 января 2008 года Центральный Банк Туркменистана понизил официальный курс туркменского маната по отношению к доллару США до 6.250 с 5.200. В мае 2008 года указом президента Туркменистана установлен курс обмена на уровне 14.250 манат за 1 доллар США.

** Соответствующие показатели в долларовом эквиваленте представлены на слайде 28

*** Соответствующие показатели в долларовом эквиваленте представлены на слайде 29

ТУРКМЕНИСТАН: операционные показатели



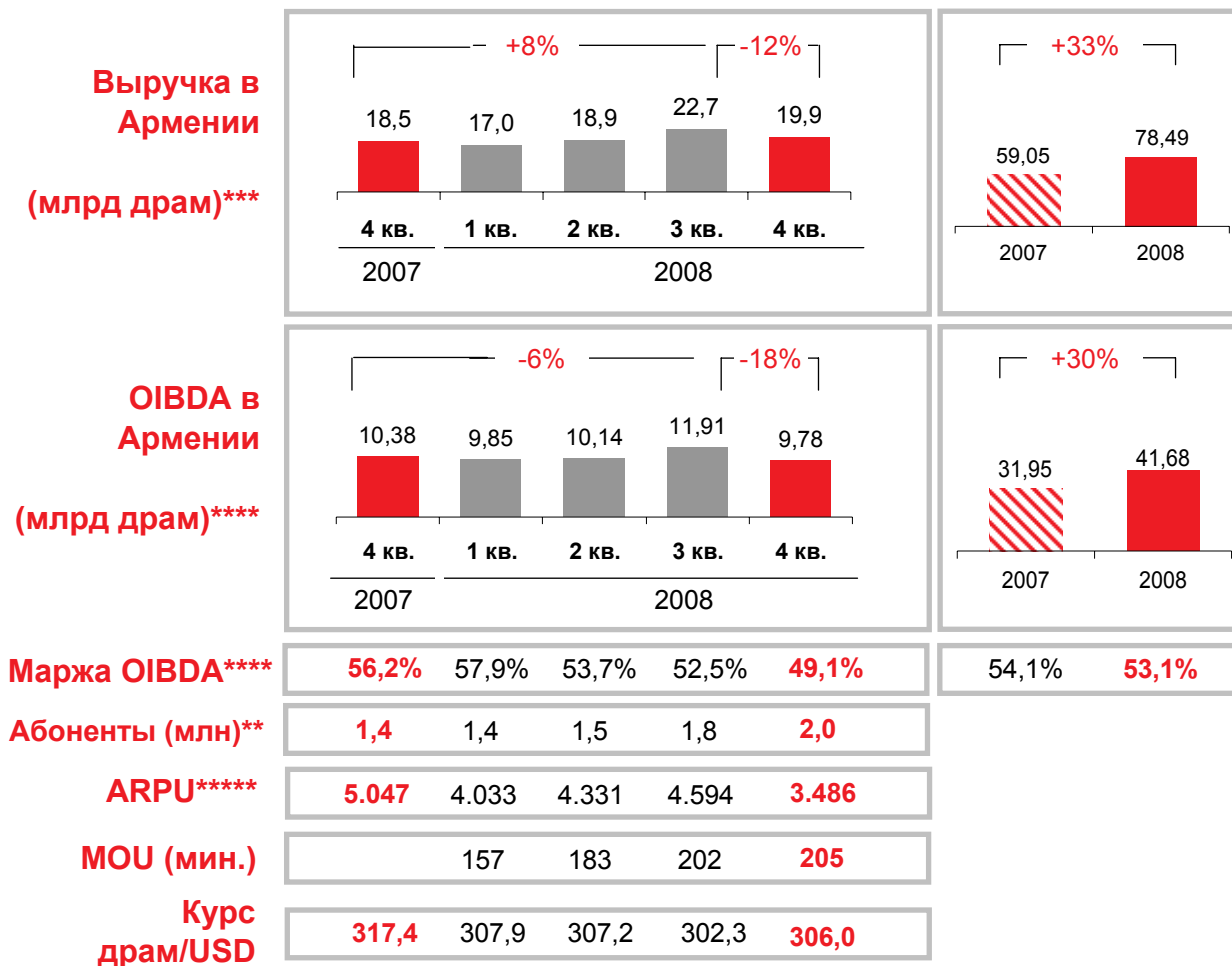
Снижение ARPU в годовом исчислении обусловлено растущей долей частных пользователей в структуре абонентской базы

Снижение MOU в квартальном исчислении благодаря привлечению абонентов массового рынка по мере роста проникновения

Абонентская база за год выросла более чем на 571 тысяч пользователей

* Соответствующие показатели в долларом эквиваленте представлены на слайде 34

АРМЕНИЯ: финансовые и операционные результаты*



Давление на выручку из-за возросшей конкуренции и сезонных маркетинговых кампаний, стимулирующих внутрисетевой трафик

Динамика показателя ОИВДА соответствует динамике выручки



На основании финансовой отчетности до консолидации актива

*Актив консолидирован с 14 сентября 2007 г.

** Операционные показатели (ARPU и численность абонентской базы) не приведены до 4 кв. 2007 г., когда компания К-Телеком перешла на стандарты отчетности Группы МТС

*** Соответствующие показатели в долларовом эквиваленте представлены на слайде 28

**** Соответствующие показатели в долларовом эквиваленте представлены на слайде 29

***** Соответствующие показатели в долларовом эквиваленте представлены на слайде 35



Основные финансовые и
корпоративные показатели

Ключевые этапы развития

Ключевые финансовые и
операционные результаты по Группе

Приложения

- Группа
- Россия
- Украина
- Узбекистан
- Туркменистан
- Беларусь

Выручка по Группе

Выручка по странам

Млн долл. США	4 кв. 2007	3 кв. 2008	4 кв. 2008	2007	2008
Россия	1 723,4	2 166,7	1 855,5	6 181,0	7 840,2
Украина	425,3	465,3	353,9	1 608,0	1 662,0
Узбекистан	76,6	103,1	115,7	248,5	391,4
Туркменистан	46,7	20,2	33,2	168,5	131,4
Армения*	58,2	75,0	65,0	66,5	256,6
Взаиморасчеты внутри Группы	(3,9)	(18,0)	(5,0)	(20,2)	(36,3)
Выручка Группы	2 326,4	2 812,3	2418,3	8 252,4	10 245,3

*Актив консолидирован с 14 сентября 2007 г.

ОИВДА Группы

ОИВДА и маржа ОИВДА по странам

Млн долл. США	4 кв. 2007	3 кв. 2008	4 кв. 2008	2007	2008
Россия	822,0**	1 115,2	897,1****	3 152,7***	3 924,3***
- маржа	47,7%	51,5%	48,3%	51,0%	50,1%
Украина	194,8	224,6	142,0	781,8	759,3
- маржа	45,8%	48,3%	40,1%	48,6%	45,7%
Узбекистан	48,7	65,5	70,6	157,8	242,9
- маржа	63,6%	63,5%	61,0%	63,5%	62,1%
Туркменистан	28,6	8,5	20,5	93,5	77,6
- маржа	61,4%	42,3%	61,7%	55,5%	59,0%
Армения*	32,7	39,4	31,9	37,7	136,3
- маржа	56,2%	52,5	49,1%	56,6%	53,1%
Группа	1 126,9	1 453,2	1 162,2	4 223,4	5 140,3
- маржа	48,4%	51,7%	48,1%	51,2%	50,2%

* Актив консолидирован с 14 сентября 2007 г.

** Вкл. взаиморасчеты внутри Группы \$0,4 млн

*** Вкл. взаиморасчеты внутри Группы \$2,6 млн

**** Вкл. взаиморасчеты внутри Группы \$8,1 млн

Чистая прибыль по Группе

Чистая прибыль и маржа чистой прибыли по странам

Млн долл. США	4 кв. 2007	3 кв. 2008	4 кв. 2008	2007	2008
Россия	343,7	377,5	70,3	1 615,8	1 480,5
Украина	75,5	74,3	27,6	318,6	263,9
Узбекистан	31,0	43,5	34,6	90,0	150,3
Туркменистан	2,8	1,7	12,6	39,6	33,6
Армения*	7,3	18,5	0,4	7,4	2,1
Группа	460,3	515,6	145,5	2 071,5	1 930,4
- маржа	19,8%	18,3%	6,0%	25,2%	18,8%

*Актив консолидирован с 14 сентября 2007 г.

Капитальные затраты по Группе

Капитальные затраты по странам

Млн долл. США	4 кв. 2007	3 кв. 2008	4 кв. 2008	2007	2008
Россия	490,1	457,4	451,4	918,8	1 399,3
Украина	168,9	138,6	139,4	544,8	595,6
Узбекистан	12,6	48,1	41,0	30,1	139,7
Туркменистан	27,2	14,1	20,2	31,8	58,2
Армения*	14,0	5,0	24,8	14,0	34,6
Группа	712,9	663,3	676,6	1 539,5	2 227,3
- в % от выручки	30,6%	23,6%	28,0%	18,7%	21,7%

*Актив консолидирован с 14 сентября 2007 г.

Россия: операционные показатели

В долл. США	4 кв. 2007	3 кв. 2008	4 кв. 2008	2007	2008
ARPU	10,0	11,5	9,5	9,2	10,5
ARPU искл. гостевой роуминг	9,9	11,4	9,4	9,0	10,4
ARPU от VAS	1,4	1,7	1,6	1,3	1,6
VAS в % от ARPU	12%	15%	17%	12%	15%
MOU	187	213	218	157	208
Затраты на привлечение одного абонента (SAC)	26,6	26,1	24,4	26,3	27,3
Дилерская комиссия	11,5	13,2	11,7	12,6	14,3
Рекламные и маркетинговые затраты	15,1	12,9	12,7	13,7	13,0
Отток абонентов (Churn)	5,1%	9,1%	6,4%	23,1%	27,0%

Украина: операционные показатели

Долл. США	4 кв. 2007	3 кв. 2008	4 кв. 2008	2007	2008
ARPU	7,1	8,2	6,4	6,6	7,2
ARPU искл. гостевой роуминг	6,9	7,8	6,2	6,5	7,0
ARPU от VAS	0,8	1,0	1,3	0,7	1,0
VAS в % от ARPU	11%	12%	20%	11%	14%
MOU	163	329	389	154	279
Затраты на привлечение одного абонента (SAC)	12,7	10,3	8,2	12,1	11,1
Дилерская комиссия	4,2	1,8	1,0	4,1	2,0
Реклама и маркетинг	6,0	6,6	5,7	5,8	7,4
Субсидирование телефонов	1,1	0,4	0,2	0,6	0,4
Стоимость SIM карты и платежной карты	1,4	1,5	1,2	1,6	1,4
Отток абонентов (Churn)	14,4%	15,8%	10,8%	49,0%	47,3%

Узбекистан: операционные показатели

долл. США	4 кв. 2007	3 кв. 2008	4 кв. 2008	2007	2008
ARPU	10,0	7,3	7,2	9,7	7,7
Средний ежемес. трафик на одного абонента (MOU), минуты	574	525	497	516	536
Затраты на приобретение одного абонента (SAC)	4,8	7,7	8,7	4,3	7,7
Отток абонентов (Churn)	13,5%	7,3%	5,7%	58,2%	21,3%

*Компания перешла на 6-месячную политику учета абонентов с 2-х месячной в 1 кв. 2008 г.

Туркменистан: операционные показатели

долл. США	4 кв. 2007	3 кв. 2008	4 кв. 2008	2007	2008
ARPU	48,1	10,0	13,2	51,9	17,1
Средний ежемес. трафик на одного абонента (MOU), минуты	282	277	253	250	258
Затраты на приобретение одного абонента (SAC)	19,7	5,5	3,4	24,7	8,0
Отток абонентов (Churn)	5,5%	2,0%	4,2%	24,4%	14,3%

Армения: операционные показатели*

долл. США	4 кв. 2007	3 кв. 2008	4 кв. 2008	2007	2008
ARPU	15,9	15,2	11,4	15,5	12,6
Средний ежемес. трафик на одного абонента (MOU), минуты	105	202	205	н/у	178
Затраты на приобретение одного абонента (SAC)	15,2	17,2	14,8	9,7	19,3
Отток абонентов (Churn)	10,1%	7,2%	7,0%	н/у	28,0%

*Актив консолидирован с 14 сентября 2007 г.

Беларусь: операционные показатели**

долл. США	4 кв. 2007	3 кв. 2008	4 кв, 2008	2007	2008
ARPU	8,8	10,3	9,8	9,4	9,7
Средний ежемес. трафик на одного абонента (MOU), минуты	500	477	476	464	483
Затраты на приобретение одного абонента (SAC)	16,3	18,1	19,4	16,3	18,3
Отток абонентов (Churn)	5,6%	5,0%	4,6%	23,7%	20,3%

** Неконсолидированное дочернее предприятие МТС в Республике Беларусь, ООО «Мобильные ТелеСистемы», в котором ОАО «МТС» принадлежит 49% акций

Спасибо за внимание!

Дополнительная информация:
Департамент по связям с общественностью
ОАО «МТС»
+ 7 495 912 32 20
pr@mts.ru