

НОВОЕ НАЗНАЧЕНИЕ В УМС. [УМС]

Киев, Украина – 9 марта 2004 г. В УМС, 100%-ной дочерней компании ОАО «Мобильные ТелеСистемы» (NYSE: MBT), введена новая должность: заместитель Генерального директора – директор по маркетингу и продажам. На...

Киев, Украина – 9 марта 2004 г. В УМС, 100%-ной дочерней компании ОАО «Мобильные ТелеСистемы» (NYSE: MBT), введена новая должность: заместитель Генерального директора – директор по маркетингу и продажам. На эту позицию назначен Адам Вояцкий, ранее занимавший должность директора по маркетингу и продажам.

Адам Вояцкий работает в УМС с 1 сентября 2001 года. Г-н Вояцкий пришел в компанию с Era GSM - крупнейшего оператора мобильной связи Польши, где занимал должность директора по маркетингу и продажам. За время работы А. Вояцкого в УМС, компания стала абсолютным лидером на рынке по всем показателям.

-Назначение Адама Вояцкого на должность заместителя Генерального директора-Директора по маркетингу и продажам, это не только признание высокого профессионализма и отличной работы на протяжении двух лет. Это свидетельство внимания, уделяемого УМС обслуживанию абонентов. Ведь Адам - идеальный человек, который может представлять УМС перед клиентами и абонентами, занимая столь ответственный пост, – прокомментировал назначение Эрик Франке, Генеральный директор УМС.

Адам Вояцкий получил степень бакалавра по бизнесу (маркетинг и финансы) в университете Южной Австралии в 1992 г. и был назначен менеджером проектов в Yann Campbell Hoare Wheeler, крупнейшую австралийскую компанию по маркетинговым исследованиям. Следующие четыре года Адам работал в Austrade, (Australian Trade Commission) в Австралии и Германии в качестве менеджера по маркетингу, а позже - как торговый представитель. Затем А. Вояцкий перешел на должность менеджера по маркетингу в Sun Microsystems Poland. С 1997 работал в Era GSM, сначала на должности заместителя директора по маркетингу, а затем - директора по маркетингу и продажам. Адам увлекается горнолыжным спортом, туризмом, литературой и новыми технологиями.

УМС - безусловный лидер украинского рынка мобильной связи по всем основным показателям: количеству абонентов, покрытию, роумингу. 1 февраля компанией начата программа «Мы сделаем Украину мобильной», которая основана на четырех элементах:

- расширении покрытия,
- качестве связи и обслуживания,
- доступности тарифов,
- бизнес-этике – открытости, честности и прозрачности.

Олицетворением стал Сергей Бубка – 35-ти кратный рекордсмен мира по прыжкам с шестом, олимпийский чемпион и легенда украинского спорта.

ОАО «Мобильные ТелеСистемы» (МТС) является крупнейшим оператором мобильной связи в России, Центральной и Восточной Европе по количеству абонентов. Вместе со своими дочерними и зависимыми предприятиями компания обслуживает более 18 миллионов абонентов. Население 87 регионов России, а также Беларуси и Украины, где МТС и ее дочерние и зависимые предприятия имеют лицензии на оказание услуг в стандарте GSM, составляет около

200,6 миллионов человек. С июня 2000 года акции МТС котируются на Нью-Йоркской фондовой бирже под кодом МВТ.

Некоторые заявления в данном пресс-релизе могут содержать информацию о проектах или прогнозах в отношении предстоящих событий или будущих финансовых мероприятий МТС и/или УМС в соответствии с положениями Законодательного акта США о ценных бумагах от 1995 года. Такие утверждения могут содержать 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 повлиять на отклонения реальных результатов от проектов и прогнозов. Они включают в себя: возможные изменения квартальных результатов, 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 на российском рынке, колебания котировок акций, управление финансовыми рисками, а также появление других факторов риска.