



... Маршрутом побед

...09

«Предварительно утвержден»
Советом директоров ОАО «МегаФон»
Протокол № 127(191) от 28.04.2010

«Утвержден»
Годовым Общим собранием
акционеров ОАО «МегаФон»
Протокол от 02.06.2010

Председатель годового Общего собрания акционеров

А. Элохольма

Секретарь годового Общего собрания акционеров

А.А. Горяинова

..... Маршрутом побед

...09

СОДЕРЖАНИЕ





01: О КОМПАНИИ

ОАО «МегаФон» занимает уверенные позиции в числе лидеров российского рынка телекоммуникаций, являясь одним из трех крупнейших операторов мобильной связи в России. МегаФон – первый и пока единственный сотовый оператор, предоставляющий полный спектр услуг мобильной связи на всей территории Российской Федерации. Абонентская

база Компании насчитывает более 50 млн абонентов из 83 регионов России, Таджикистана, Абхазии и Южной Осетии.

МегаФон первым в России приступил к коммерческой эксплуатации сети третьего поколения в стандарте IMT-2000/UMTS (3G). Сегодня Компания располагает самым широким охватом

и наиболее развитой инфраструктурой 3G в России, а также является лидером рынка сотовой связи по объему выручки от услуг мобильной передачи данных.

С 2009 года МегаФон – Генеральный партнер XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в Сочи.

Миссия

Расширяя возможности коммуникации, МегаФон создает информационное пространство, объединяющее Россию в одно целое. Устраняя барьеры общения, мы стремимся сделать людей ближе друг к другу и развиваемся, чтобы однажды стать очевидным выбором каждого.

Наши приоритеты

• **Забота**

МегаФон стремится сделать мобильную связь демократичной и доступной для всех своих абонентов.

• **100%-ное лицензионное покрытие**

МегаФон намерен эффективно реализовывать преимущества общероссийской сети путем унификации тарифной политики, продуктового ряда, стандартов обслуживания на базе единой технологической платформы.

• **Надежность и удобство**

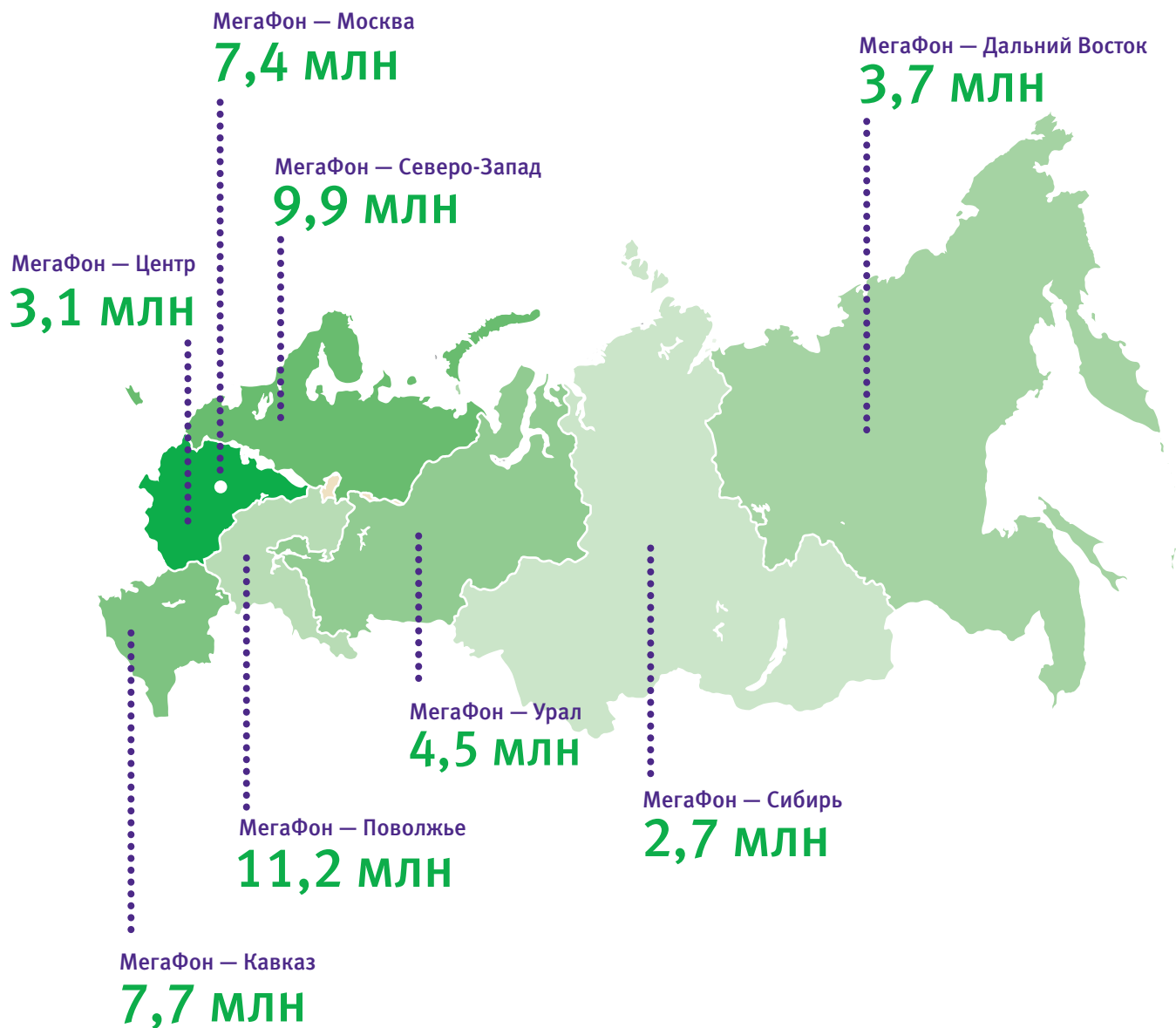
МегаФон придерживается передовых стандартов обслуживания и развивает технологический потенциал, чтобы обеспечивать максимальное качество услуг.

• **Динамичность и инновационность**

Мы хотим, чтобы наши абоненты были всегда на шаг впереди, зная, что у них есть возможность воспользоваться самым широким, технологичным и удобным набором услуг мобильной связи.



02: ТЕРРИТОРИЯ СЕТИ МЕГАФОНА



03: ОБРАЩЕНИЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ



Уважаемые акционеры!

2009 год стал вызовом для всех нас. Экономический кризис, с которым российская отрасль мобильных телекоммуникаций столкнулась впервые в своей истории, оказал существенное влияние на наших абонентов и усложнил реализацию отдельных задач. Но вместе с тем он позволил сформировать новые возможности, которые ранее были недоступны. Мне приятно отметить, что МегаФон с честью выдержал это испытание и стал еще сильнее.

Компания прошла кризис успешнее основных конкурентов на российском рынке. В отличие от большинства игроков мы не были обременены долгами и поэтому чувствовали себя комфортно независимо от ситуации на валютном рынке. Более того, мы эффективно управляли

затратами, в короткий срок существенно сократив издержки без ущерба для бизнеса и сотрудников Компании. В 2009 году МегаФон продемонстрировал способность быстро адаптироваться под новые реалии и в очередной раз доказал профессионализм и зрелость своей управленческой команды.

Непростая экономическая ситуация окончательно выкристаллизовала тенденцию к замедлению темпов роста традиционных сегментов рынка мобильной связи. В 2009 году динамика голосового трафика замедлилась, что полностью развеяло все сомнения относительно дальнейших перспектив развития отрасли – будущее за новыми технологиями и инновационными услугами. Сегодня МегаФон готов к тому, чтобы сформировать и возглавить новый рыночный тренд.

2009 год показал, что дальнейший рост сотовой отрасли связи будет идти в области передачи данных. Увеличение популярности мобильного Интернета и услуг на основе 3G привел к трехкратному росту трафика в сетях МегаФона. Технологии третьего поколения начинают играть ключевую роль как с точки зрения технологического развития отрасли, так и в области монетизации потребительского спроса. По мнению большинства экспертов, структура потребления услуг мобильной связи будет постепенно сдвигаться в сторону 3G сервисов.

МегаФон всегда остро чувствовал новые тенденции. Компания вовремя осознала перспективы рынка 3G и стала первым оператором, который предложил инновационный сервис своим абонентам. В 2009 году Ком-



пания сконцентрировала свои усилия на опережающем развитии сети 3G в России и расширении линейки услуг на базе технологии третьего поколения. В результате к концу года мы стали лидером на рынке 3G как по объему выручки, так и по объему пользователей. В 2010 году Компания намерена закрепить свою лидерскую позицию.

Я хотел бы отметить слаженную работу Совета директоров и менеджмента МегаФона в непростом 2009 году. Так, директора единогласно поддержали предложение руководства Компании о выделении дополнительных средств на развитие сетей третьего поколения, а также концепцию развития собственной розничной сети. В течение года менеджмент вел активные переговоры по приобретению магистрального оператора «Синтерра»,

чья активы за счет синергии могут существенно увеличить стоимость МегаФона. В феврале 2010 Совет директоров поддержал Компанию и единогласно проголосовал за покупку «Синтерры».

Оставаясь частным бизнесом, МегаФон тем не менее продолжил работу над улучшением качества корпоративного управления. Для повышения эффективности работы Совета в области анализа и контроля операционной и инвестиционной деятельности Компании был сформирован Финансовый комитет. На фоне завершившейся реорганизации Компании Совет директоров предпринял дополнительные меры для улучшения управляемости новых филиалов, внеся необходимые изменения в регулирующие документы.

2009 год многому научил нас. Он показал, что Компания способна адекватно и быстро реагировать на внешние факторы, а также устойчива к кризисным явлениям. 2009 год вселил в нас уверенность в том, что МегаФон движется в правильном направлении и имеет все необходимое для того, чтобы обеспечить долгосрочный рост акционерной стоимости.

*Аймо Элохольма
Председатель Совета директоров*

04: ОБРАЩЕНИЕ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА



Уважаемые акционеры, коллеги, партнеры!

Не будет преувеличением сказать, что минувший 2009 год стал переломным для всей отрасли телекоммуникаций России. С одной стороны, он послужил хорошей «проверкой на прочность» для всех участников рынка, а с другой – имел важное значение для поиска новых путей развития в условиях насыщения рынка мобильной связи.

В 2009 год МегаФон вступил уверенно, опережая конкурентов по многим параметрам, в том числе по динамике развития, узнаваемости бренда и инновационности. Это создало для компании хороший запас прочности, который позволил нам уверенно пройти через все вызовы рынка и по итогам года укрепить свои позиции в отрасли. В 2009 году МегаФон показал лучший результат по числу чистых подключений. Кроме того, МегаФон стал лидером по выручке от услуг мобильного интернета,

который сейчас является одной из важнейших точек дальнейшего роста рынка мобильной связи в России.

Снижение темпов роста голосового трафика в 2009 году вывело сегмент передачи данных в число ключевых драйверов развития отрасли. Это послужило лишним подтверждением эффективности долгосрочной стратегии МегаФона, включающей в себя активное развитие сетей третьего поколения и продвижение услуг мобильного доступа в Интернет. В 2007 году мы первыми в России запустили в коммерческую эксплуатацию сеть 3G, а сегодня уже во многом формируем будущее российского рынка мобильных телекоммуникаций в этом сегменте. По итогам года мы стали крупнейшим оператором 3G в России по охвату сети и числу пользователей.

Насыщение рынка и усиление конкуренции ставит перед нами задачу по укреплению лояльности абонентской базы и привлечению новых пользовате-

лей. В 2009 году мы изменили подход к маркетинговым коммуникациям и продажам. Сегодня мы ориентируемся на использование сегментированных предложений, адресованных конкретным группам клиентов, и тем самым наиболее полно учитывающих их потребности. Особое внимание уделяется вопросам развития клиентского сервиса и обслуживания в стиле МегаФона. Ключевым фактором успеха в этом направлении станет ускоренное развитие собственной розничной сети, решение о котором было принято в отчетном году.

Кризис отчетливо показал все преимущества консервативного подхода МегаФона к привлечению внешнего финансирования. В то время как большинство российских компаний оказались в сложной ситуации, мы были свободны от излишней долговой нагрузки, что придало Компании дополнительную устойчивость в кризисной экономике. В результате впервые в истории российской отрасли мобильной связи крупнейшие междуна-



родные рейтинговые агентства присвоили Компании кредитные рейтинги инвестиционного уровня – в сентябре 2009 года рейтинговое агентство Standard & Poor's повысило международный долгосрочный кредитный рейтинг Компании до «BBB-», прогноз рейтинга «стабильный», а долгосрочный рейтинг Компании по национальной шкале до «ruAAA». В декабре 2009 года международное рейтинговое агентство Moody's Investors Service повысило международный корпоративный рейтинг и рейтинг вероятности дефолта для МегаФона до уровня «Ba1», прогноз рейтинга «стабильный». Данный рейтинг является наивысшим, который когда-либо был присвоен российским телекоммуникационным компаниям.

В 2009 году мы сумели сохранить объем инвестиционной программы, а за счет эффективного контроля издержек существенно увеличить ее в натуральном выражении. По размерам инвестиций в органический рост в отчетном году мы опередили всех основных конкурентов

на рынке, сформировав серьезный резерв для динамичного развития на восстанавливаемом после кризиса рынке в 2010 году.

В 2009 году МегаФон завершил процесс реорганизации Компании в форме присоединения дочерних обществ. Этот факт имеет стратегическое значение для дальнейшего роста Компании, открывая новые возможности для оптимизации бизнес-процессов и экономии на транзакционных издержках. Кроме того, создание единой компании позволит нам в полной мере раскрыть потенциал лицензионного портфеля прежде всего в таком приоритетном сегменте, как 3G.

Важнейшим имиджевым событием ушедшего года стало получение Компанией статуса Генерального телекоммуникационного партнера XXII Олимпийских игр в Сочи в 2014 году. Приятно осознавать, что ценности бренда «МегаФон» – развитие, надежность, партнерство, сопричастность, совре-

менная Россия – станут определяющими для успеха проекта национального масштаба и государственной значимости. Это партнерство, несомненно, выведет наш бренд на качественно новый уровень.

Мы ставим перед собой амбициозные задачи, но только так можно добиться лидерства на конкурентном рынке. Уверен, что мы справимся. Я хотел бы поблагодарить всех сотрудников и партнеров МегаФона за энтузиазм, усилия и стремление в достижении поставленных целей, а также выразить признательность Совету директоров и акционерам за поддержку.

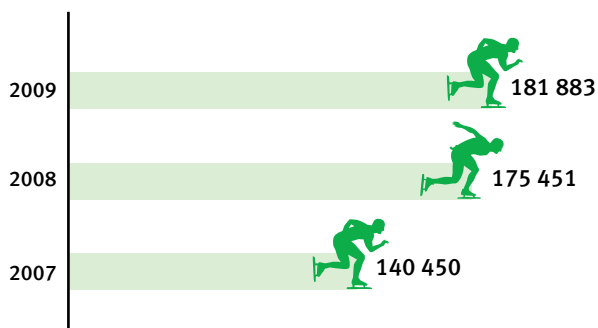
*Сергей Солдатенков
Генеральный директор*

05: КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

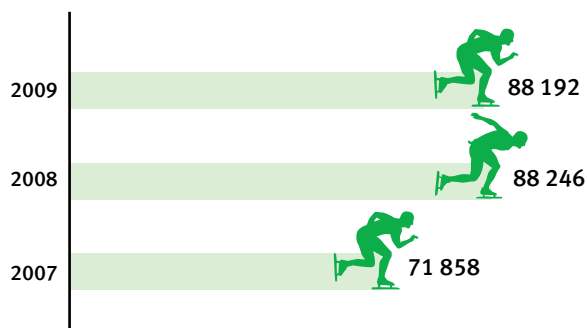
Выручка **181 883**
млн рублей

OIBDA¹ **88 192**
млн рублей

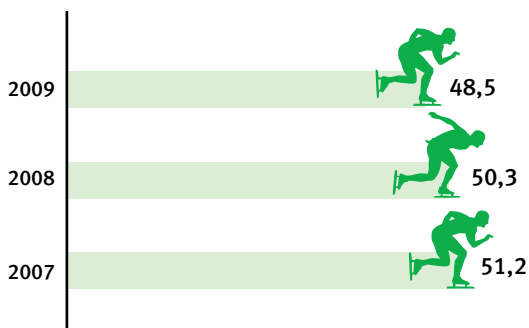
Выручка (млн рублей)



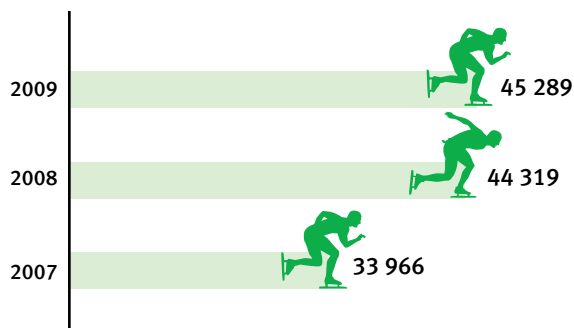
OIBDA (млн рублей)



OIBDA, MARGIN² (%)



Чистая прибыль (млн рублей)



¹ OIBDA определяется как операционная прибыль до вычета амортизации основных средств и нематериальных активов. OIBDA не является стандартными показателями US GAAP.

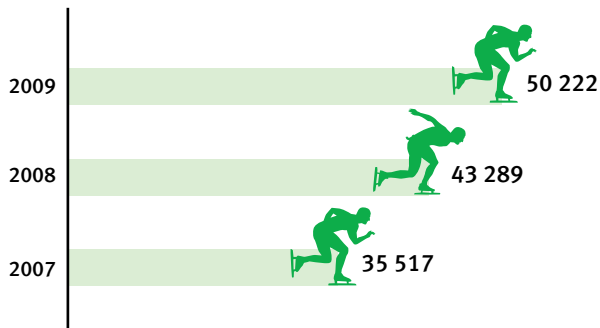
² Рентабельность по показателю OIBDA. Определяется как OIBDA в процентах от выручки.



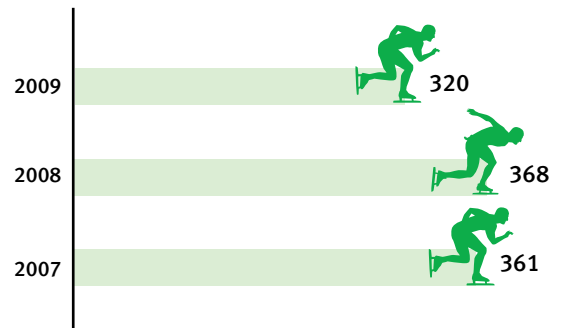
ARPU¹ **320**
рублей

MOU² **276**
МИНУТ

Число АКТИВНЫХ АБОНЕНТОВ (тыс.)



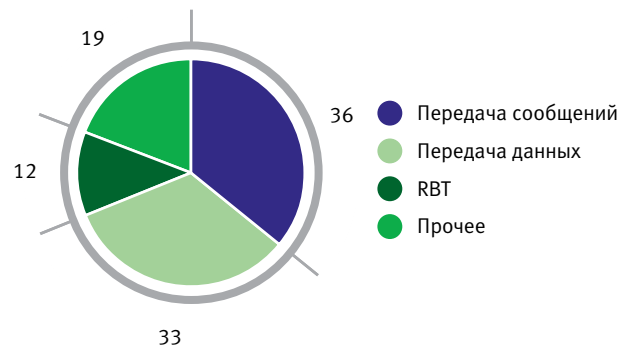
ARPU (Россия) (рублей)



MOU (Россия) (мин.)



СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ ОТ VAS-услуг (%)



¹ Показатель ARPU рассчитывается путем деления общей выручки за период за вычетом выручки от продажи телефонов, аксессуаров и прочей выручки на среднее число абонентов за период и далее на число месяцев.

² Показатель MOU рассчитывается путем деления общего числа минут пользования связью за период на среднее число абонентов за период и далее на число месяцев.

06: ВАЖНЕЙШИЕ СОБЫТИЯ 2009 ГОДА



Компания завершила процесс реорганизации в форме присоединения региональных дочерних обществ.

Число активных абонентов Компании превысило 50 млн, увеличившись за 2009 год на 16,3%.

МегаФон первым в России ввел федеральное безлимитное предложение на использование мобильного интернета.

МегаФон запустил в эксплуатацию «Большое кольцо ВОЛС» протяженностью 5 000 км.

МегаФон стал Генеральным партнером XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в Сочи.



МегаФон и Почта России заключили соглашение о партнерстве, в рамках которого во всех отделениях почтового оператора можно приобрести комплекты подключения к сети Компании.

Рейтинговое агентство Moody's Investors Service повысило международный корпоративный рейтинг и рейтинг вероятности дефолта для МегаФона с уровня «Ba2» до «Ba1» с прогнозом «стабильный» впервые в отрасли телекоммуникаций в России.

Рейтинговое агентство Standard & Poor's повысило международный долгосрочный кредитный рейтинг Компании с «BB+» положительного на «BBB-» прогноз «стабильный», а также повысил долгосрочный рейтинг по национальной шкале до «ruAAA» с «ruAA+».

В декабре 2009 года МегаФон полностью погасил свои обязательства по первому выпуску Еврооблигаций.

В декабре 2009 года МегаФон зарегистрировал Программу среднесрочных Еврооблигаций на сумму 1,5 млрд долл. США.



Лыжные гонки

В программе Олимпийских игр с 1924 года



07: ОТЧЕТ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ



Рынок мобильной связи

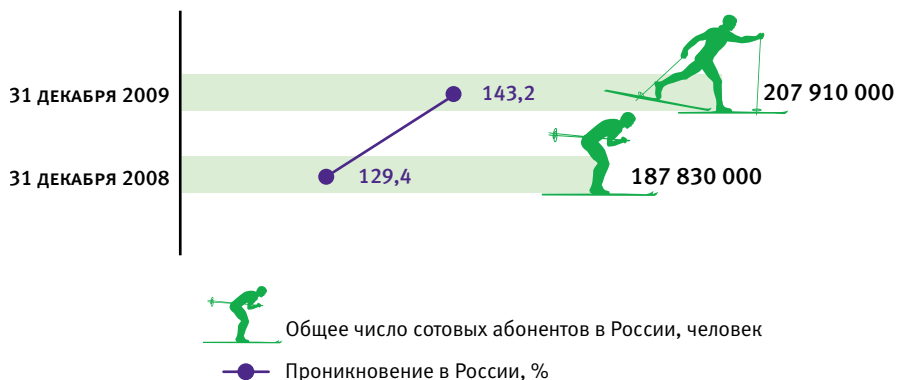
Рынок сотовой связи в России характеризуется высоким уровнем проникновения и конкуренции. По оценкам AC&M Consulting в 2009 году общее число абонентов сотовой связи, подсчитанное по количеству SIM-карт, увеличилось на 10,6% и составило 207,9 млн. Проникновение сотовой связи, основанное на оценках численности населения, проводимых Росстатом, составило 143,2%.

На российском рынке доминируют три крупнейших оператора – ВымпелКом, МТС и МегаФон (так называемая Большая Тройка), в сумме занимающих более 80% рынка. Прочие участники рынка – это нишевые операторы, такие как Скайлинк, операторы-дискаунтеры (Теле2), и региональные операторы (СМАРТС). В отрасли сотовой связи также присутствуют межрегиональные операторы, входящие в холдинг «Связьинвест» (МРК). Доля рынка МРК составляет 7,3%, что является незначительным показателем в общерос-

сийском масштабе, но в ряде регионов позиции МРК довольно сильны. К ним относятся прежде всего Урал (Уралсвязьинформ, бренд Utel), Поволжье (Волга Телеком) и Сибирь (Сибирь Телеком). По итогам 2009 года МегаФон стал единственным оператором «Большой Тройки»

кому удалось увеличить рыночную долю – с 23,0% до 24,2%. Позиции ВымпелКома и МТС снизились – изменения до 24,5% и 33,4% соответственно. Доля прочих операторов выросла незначительно – с 17,2% до 17,9%.

Число абонентов и уровень проникновения в России

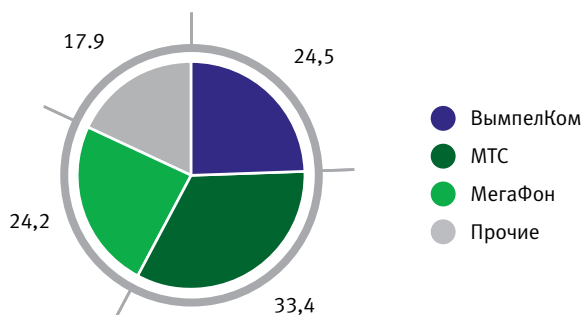


В 2009 году продолжилась тенденция замедления темпов роста голосового трафика в сетях мобильной связи. По итогам отчетного периода он увеличился на 12% по сравнению с 43% годом ранее. На фоне кризиса и снижения доходов населения операторы вынуждены были предпринять дополнительные усилия для сохранения роста «голоса» в первую очередь за счет сегментации и упрощения тарифных предложений, а также повышения лояльности. Несмотря на замедление динамики роста, голосовые услуги связи пока остаются основным источником доходов для всего рынка.

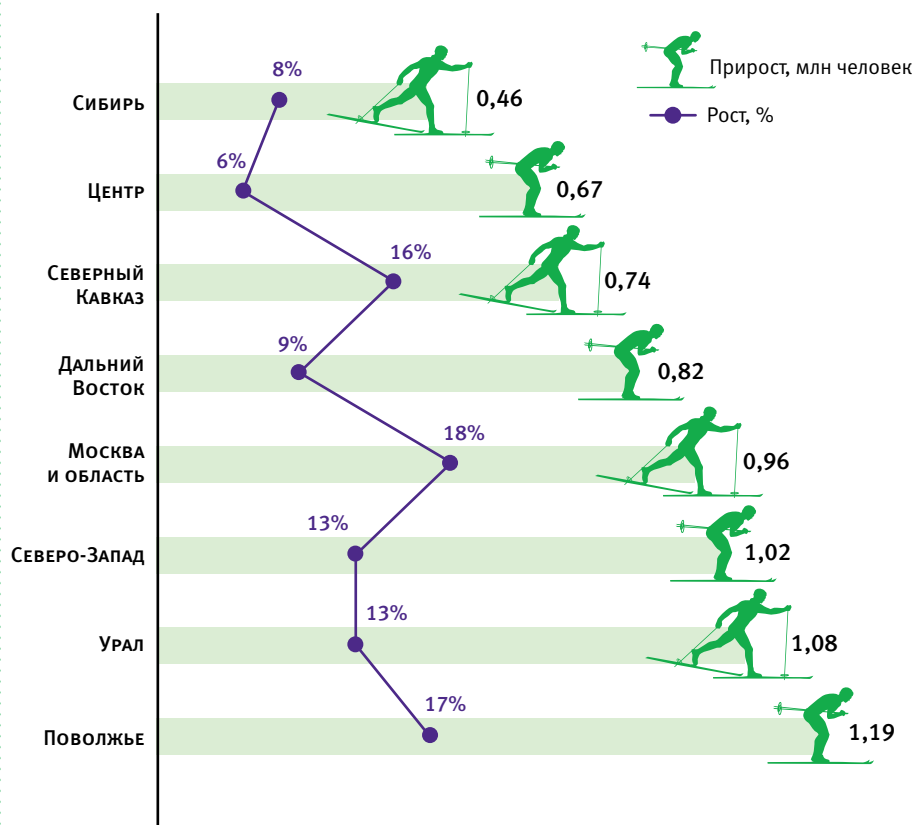
Ключевым драйвером рынка в 2009 г. стал сегмент мобильного Интернета. По итогам года трафик передачи данных вырос более чем в три раза, намного опередив динамику развития других дополнительных сервисов и сегмента голосов услуг. Основную часть аудитории составляют люди до 35 лет (68%), со средним и высоким уровнем доходов (95%). Заметную часть аудитории (22%) составляют учащиеся и студенты. Аудитория характеризуется более высокой активностью в использовании всех услуг сотовой связи – имеют более широкий круг общения, чаще звонят, дольше разговаривают, более активно пользуются SMS, MMS, участвуют в программе лояльности «МегаФон-Бонус».

В течение нескольких последних лет вместе с насыщением рынка и ужесточением конкуренции операторы сотовой связи эволюционируют в направлении создания универсальных операторов, оказывающих услуги как мобильной, так и фиксированной связи прежде всего доступа в Интернет. В России в русле тенденции к конвергенции проводной и сотовой связи следуют ВымпелКом (приобретение Голден Телеком) и МТС (приобретение Комстар-ОТС). МегаФон обладает внушительной инфраструктурой фиксированной связи и продолжает инвестировать в ее развитие. Компания также рассматривает возможности при-

Рыночные доли операторов сотовой связи в России (%)



Рост абонентской базы МегаФона по регионам в 2009 году





обретения активов в данном сегменте при условии, что их интеграция увеличит акционерную стоимость бизнеса.

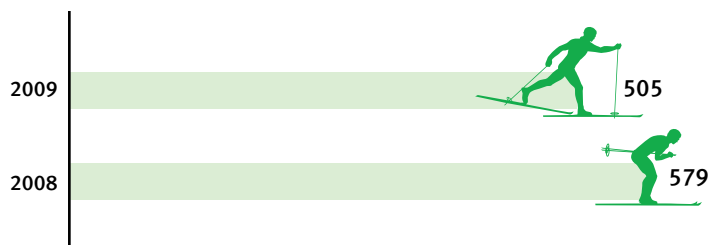
Еще одной тенденцией, проявившейся в 2009 году, стало кардинальное изменение отрасли мобильной розницы. Обострение конкуренции за новых абонентов, с одной стороны, и падение доходов и рентабельности в сфере сотового ритейла – с другой, привели к тому, что операторы стали уделять внимание созданию собственных сетей продаж. МегаФон сосредоточился на развитии собственной монобрендовой розничной сети, делая ставку на качество и высокий уровень обслуживания абонентов. Другие операторы пошли по пути приобретений существующих ритейлеров, что, по мнению Компании, связано с большими затратами и риском. Так, Вымпел-Ком приобрел 49% крупнейшей в России сети салонов сотовой связи Евросеть, а МТС – Телефон.ру.

Абонентская база

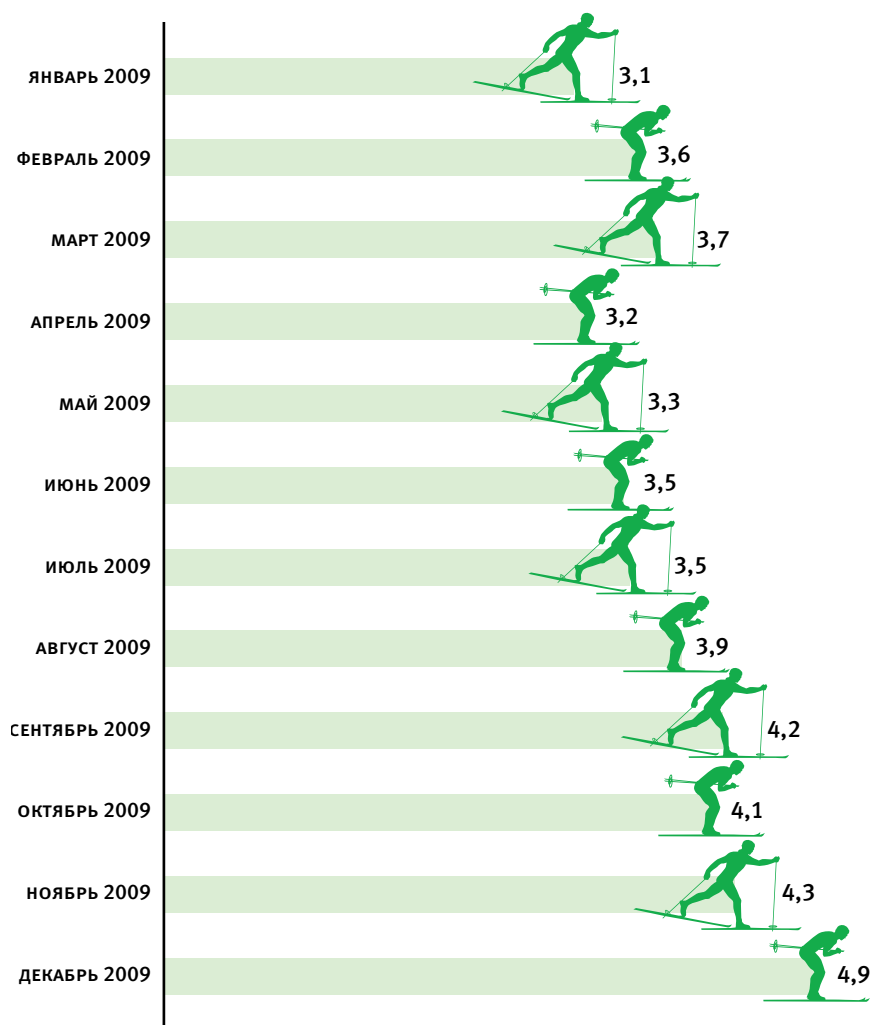
МегаФон – один из трех крупнейших операторов сотовой связи в России. По итогам 2009 года абонентская база Компании составила 50,2 млн абонентов, увеличившись на 15,9% или 6,9 млн абонентов. При этом, число активных пользователей сети МегаФона на конец года выросло на 8% и составило 39,7 млн человек. Компания обладает лицензиями на предоставление услуг сотовой связи во всех регионах России, обеспечивая зону покрытия примерно на 63% ее территории. В зоне обслуживания МегаФона проживают 80% населения России.

Расширение абонентской базы на этапе насыщения рынка является очень сложной задачей. Тем не менее Компания продолжила работать в этом направлении практически на всей территории России. Основная ставка в привлечении потребителей была сделана на развитие собственной розницы и эффективное управление дилерской сетью. В непро-

SAC (рублей/абонент)



ПОКАЗАТЕЛЬ ОТТОКА АБОНЕНТОВ МЕГАФОНА (CHURN RATE) в 2009 году (%)



стных экономических условиях МегаФон стремился поддерживать высокий уровень качества продаж, который обеспечивал предоставление клиентам максимально полной и достоверной информации о продуктах и услугах. Кроме того, Компания запустила ряд уникальных тарифных предложений на рынке передачи данных и голосовых услуг, продуктовые и имиджевые рекламные кампании.

В результате в 2009 году МегаФон стал абсолютным лидером по темпам роста абонентской базы – доля в чистом приросте числа абонентов составила 38%, против 36% у ВымпелКома и 24% у МТС. Наибольший прирост абонентской базы был зафиксирован в Поволжье, Северо-Западном и Уральском регионах, а также в Москве и Московской области.

В процентном соотношении наиболее существенный прирост по абонентам продемонстрировали Московский регион (Москва и Московская область), Поволжье и Северный Кавказ.

В 2009 году показатель стоимости привлечения нового абонента (Subscriber Acquisition Cost – SAC) снизился по сравнению с предыдущим годом и составил 505 рублей на абонента. Уменьшение стоимости подключения связано с оптимизацией рекламных расходов, а также ростом числа подключений по сравнению с 2008 годом.

Показатель оттока абонентов (Churn rate) в 2009 году составил 45,3% по сравнению с 38,0% за предыдущий год. Увеличение оттока в отчетном периоде было обусловлено ростом числа новых

подключений, а также возросшей конкуренцией на рынке. Увеличение оттока и снижение доли лояльных абонентов по итогам года было отмечено у всех операторов «Большой Тройки». Компания предпринимала целенаправленные усилия для снижения оттока клиентов, в том числе с помощью маркетинговых акций и программ повышения лояльности.

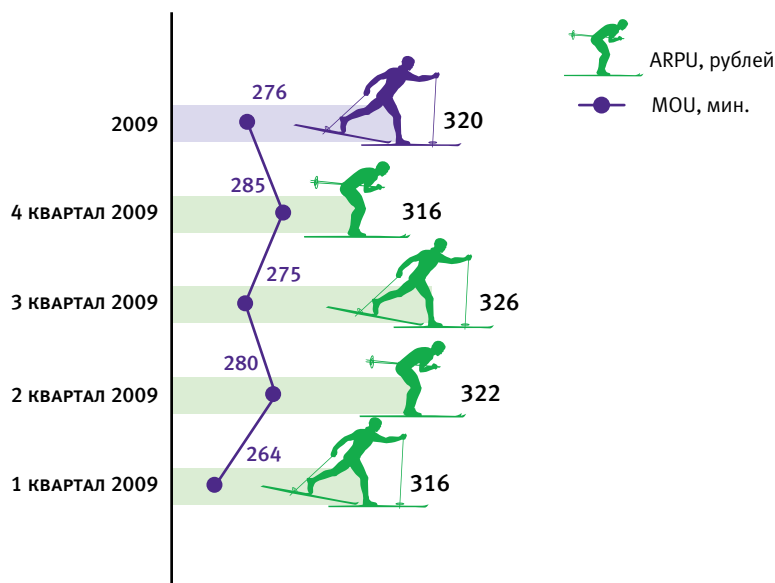
Динамика ARPU и MOU

Доходы Компании от предоставления услуг связи в 2009 году выросли на 2,3% и составили 150 млрд рублей. Среднемесячный доход на одного абонента (Average Revenue Per User – ARPU) в отчетном периоде составил 320 рублей, что несколько ниже, чем 368 рублей в предыдущем году. Снижение ARPU было общим для всех операторов и обусловлено прежде всего существенным уменьшением потребления высокодоходных услуг (роуминг и междугородная/международная связь) в связи с сокращением деловых и частных поездок абонентов. На динамике ARPU и MOU также негативно сказалось снижение спроса со стороны корпоративных пользователей и трудовых мигрантов, использовавших телефоны в основном для звонков в страны СНГ. Особенно сильно данные явления проявились в Московском регионе, где показатели MOU уменьшились на 17%.

Голосовая связь

Голосовая связь является основным генератором доходов МегаФона. Голосовой трафик по итогам 2009 года увеличился на 12%, что находится на уровне среднерыночной динамики. Для компенсации замедления темпов роста рынка передачи голоса МегаФон активно продвигает новые услуги с высокой добавленной стоимостью, оптимизирует линейку тарифов, а также фокусирует маркетинговую политику на увеличении времени присутствия в сети существующих абонентов.

Динамика ARPU и MOU, Россия



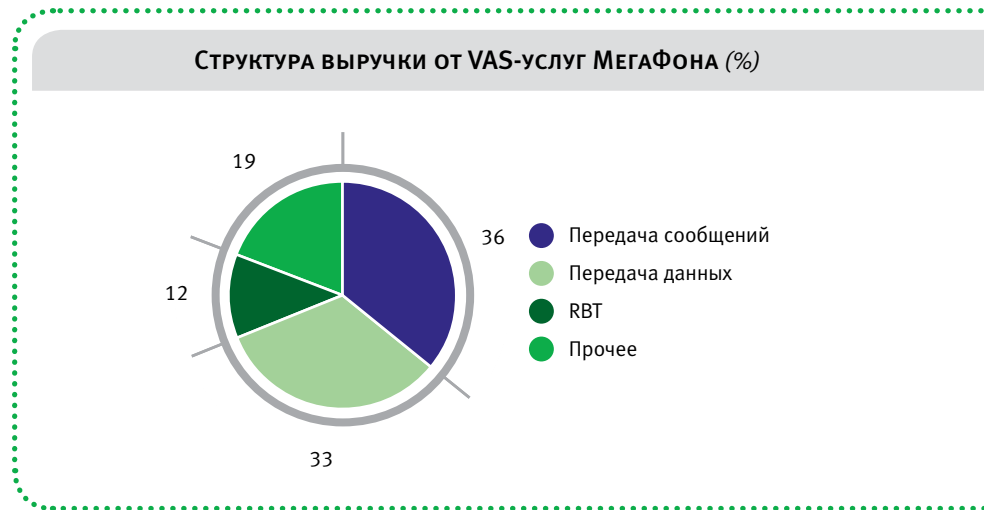


В период кризиса МегаФон решил поддержать своих клиентов и, в отличие от основных конкурентов, не стал повышать тарифы на услуги связи в первой половине 2009 года. Более того, в целях стимулирования спроса на услуги Компания запустила «облегченные» тарифные планы «Просто для общения», «Сказка», а также снизила тарифы на ряд направлений в международном роуминге. Такая тактика на падающем рынке оказалась оправданной, поскольку позволила МегаФону повысить лояльность абонентов и удержать лидерство по чистым подключениям. Уже во втором квартале спрос на голосовые услуги начал восстанавливаться, а к концу года MOU составил 285 минут, почти достигнув показателей предыдущего года. Не в последнюю очередь благодаря новым тарифным предложениям и ценовой политике МегаФону удалось сохранить лидерство по MOU среди прочих операторов «Большой Тройки».

В 2010 году МегаФон планирует агрессивную экспансию в корпоративном сегменте, предлагая не демпинговые голосовые тарифы, а комплексные и конвергентные продукты, позволяющие максимально удовлетворить потребности как малого бизнеса, так и крупных организаций. Для частных абонентов Компания намерена еще более упростить тарифные планы при сохранении возможности для экономии на связи посредством подключения тарифных опций.

VAS-услуги

На фоне замедления темпов рынка голосовых услуг сегмент дополнительных сервисов (Value Added Services – VAS) показал впечатляющий рост. На протяжении отчетного года Компания реализовывала стратегию, направленную на активное продвижение VAS-услуг на базе передовых бизнес-моделей, таких как мобильный доступ в Интернет (GPRS Internet), RBT, TVMS, а также пред-



лагая новые сервисы для потребителей (Подписки, Видео-портал, Музыкальный Эксперт, Чат).

Доходы МегаФона от дополнительных услуг в 2009 году увеличились на 18% и составили 32,4 млрд рублей. Показатель VAS ARPU по итогам года составил 59 рублей, по сравнению с 52 рублей в 2008 году. У коммерческих абонентов VAS ARPU был еще выше и по состоянию на конец года составил 65 рублей, причем за год этот показатель вырос на 20%.

В отчетном периоде структура доходов от VAS-услуг продолжила меняться, отражая тенденции, наметившиеся в предыдущие годы. Так, характерной чертой развития сегмента дополнительных сервисов является перераспределение доходов от уже ставших привычными услуг (SMS и пр.) к новым видам услуг на базе инновационных технологий. Это наглядно иллюстрируется следующими цифрами: доля выручки МегаФон от SMS снизилась с 47% до 35%, однако доля доходов от передачи данных выросла в 1,3 раза и составила 33% по сравнению с 28% в 2008 году. Доля доходов от RBT в общем объеме VAS выросла с 8% до 12%.

На протяжении отчетного периода Компания активно способствовала росту

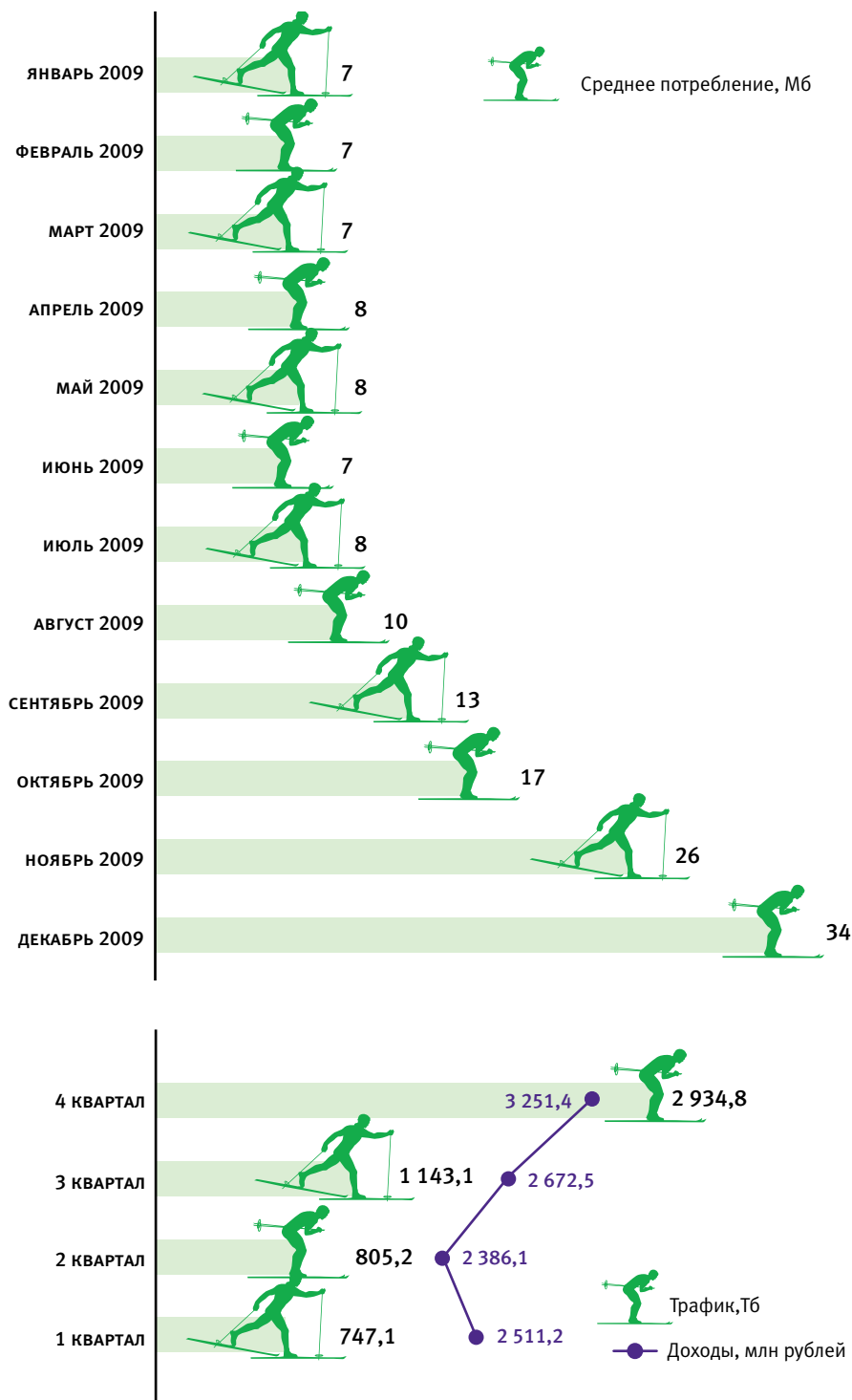
спроса на новые услуги как тарифными, так и нетарифными средствами. В частности, на рынок были выведены безлимитные предложения на мобильный интернет, а спрос на услугу RBT («Замени гудок») стимулировался за счет продолжения использования модели «Жесткий TRY&BUY».

Передача данных и мобильный интернет

Ключевым драйвером рынка и основным источником доходов от дополнительных сервисов в 2009 году стали услуги передачи данных и доступа в Интернет. В конце отчетного периода доля передачи данных в структуре доходов от VAS увеличилась, потеснив традиционные SMS-сервисы. Интерес пользователей к услугам передачи данных и спрос на них за год существенно выросли: объем передачи данных увеличился более чем в 5 раз – с 254,4 Тб в январе 2009 года до 1 318,1 Тб в декабре. Среднемесячный трафик на абонента за тот же период увеличился с 7 Мб до 34 Мб.

Спрос на сервис передачи данных был обусловлен прежде всего бурным ростом услуг широкополосного доступа в Интернет и увеличением роста продаж USB-модемов, а также выводом на рынок безлимитных предложений. Кроме

ОБЪЕМ ТРАФИКА ПЕРЕДАЧИ ДАННЫХ И ДОХОДЫ ОТ ПЕРЕДАЧИ ДАННЫХ



того, МегаФон поддержал рынок активным развитием сетей 3G и увеличением пропускной способности магистральной сети. В результате практически весь объем прироста трафика за 2009 году был достигнут в сетях третьего поколения. На сегодняшний день около 60% всего трафика Компании проходит через сеть 3G.

Продажи USB-модемов, ставшие основным фактором роста объемов передачи данных, за год выросли в 7 раз – с 26 тыс. в месяц до 207 тыс. в месяц. Всего за отчетный период было продано более миллиона модемов. Для продвижения и популяризации мобильного Интернета МегаФон также использовал ряд уникальных инновационных устройств, в том числе нетбук и фоторамку со встроенной SIM-картой, а также камеры мобильного наблюдения.

МегаФон первым из крупнейших игроков рынка мобильной связи запустил в коммерческую эксплуатацию услуги безлимитного мобильного доступа в Интернет. Эта инициатива позволила Компании эффективно конкурировать не только в пуле операторов «Большой Тройки», но и потеснить на рынке провайдеров традиционного проводного доступа в Интернет. Запуск безлимитного предложения стал первым шагом к принципиальным изменениям в подходах к тарификации передачи данных на рынке.

В целом по итогам 2009 года доходы от передачи данных выросли на 50% по сравнению с предыдущим годом и составили 10,8 млрд рублей, что составляет 33% от общей выручки VAS-услуг.

RBT-услуги

Одним из наиболее быстрорастущих видов VAS-услуг в 2009 году стал сервис RBT (Ring Back-tone), предлагаемый абонентам МегаФона под брендом «Замени гудок». Аудитория услуги в отчетном периоде выросла в 2 раза, с 8,1 млн до более чем 16 млн пользователей. Дохо-



ды в этом сегменте в 2009 году увеличились более чем в 2 раза по сравнению с предыдущим годом – с 1,8 млрд рублей до 3,787 млрд рублей. В конце года выручка от RBT составляла 2,3% от всех доходов Компании.

Бизнес-модель RBT, которую использует МегаФон, является одной из наиболее эффективных на рынке. При предоставлении услуги 90% дохода остается у Компании в виде абонентской платы, и лишь 10% идет контент-провайдеру в виде платы за скачиваемые мелодии. МегаФон лидирует среди конкурентов по доходам, получаемым от данной услуги, и в 2009 году еще более укрепил свое лидерство.

Мобильное ТВ

Одним из ключевых событий в развитии линейки VAS-сервисов МегаФон в 2009 году стал запуск мобильного Видео-портала. Компания стала первым оператором, запустившим в коммерческую эксплуатацию услуги мобильного видео. На сегодняшний день подписчикам Видео-портала доступно более 20 каналов, предоставляется поддержка видео на iPhone. Трафик, потребляемый в рамках предоставления услуги, не оплачивается, а взимается только фиксированная абонентская плата. Такая модель тарификации обеспечила высокую популярность сервиса – к концу года услугой воспользовались 140 тыс. абонентов МегаФона.

SIP-телефония с доступом к голосовой связи через Интернет

В 2009 году в Московском филиале МегаФона был запущен инновационный сервис «МультиФон», являющийся аналогом таких популярных IM/VoIP приложений, как ICQ, Skype, Google Talk. Чтобы воспользоваться новой услугой пользователю необходимо скачать и установить на персональный компьютер программу-клиент, после чего ему выделяется номер IP-телефона. Компания стала первым российским оператором



мобильной связи, предложившим своим абонентам такой инструмент коммуникации.

Услуга позволяет пользователю принимать на компьютер и совершать с него голосовые вызовы, в том числе с использованием видео, обмениваться сообщениями чата, управлять своим статусом присутствия и отправлять SMS и MMS пользователям мобильных телефонов. Важным достоинством услуги является возможность совершать звонки на любые телефоны с персонального компьютера по низким тарифам – например, звонки на сеть фиксированной связи Новой Зеландии составляют 0,94 руб./мин., а звонок на мобильный телефон абонента из Чили 1,34 руб./мин. Все звонки с компьютера на компьютер (или IP-to-IP) являются бесплатными.

МегаФон рассчитывает на активный рост популярности данной услуги в будущем. Только в 2009 году число пользователей «МультиФоном» составило 15 тыс. человек.

Услуга «Мобильные платежи»

В отчетном периоде МегаФон приступил к внедрению новой услуги «Мобильные платежи», дав возможность своим абонентам использовать свой мобильный телефон как платежный терминал. Воспользовавшись данным сервисом, абоненты Компании могут оплатить коммунальные услуги, услуги связи, телевидения, доступа в Интернет и пр., используя денежные средства, находящиеся на своем лицевом счете.

Запуск новой услуги стал реакцией Компании на повсеместное распространение персональных электронных устройств и ускоренное развитие технологий, создавших благоприятные предпосылки для развития рынка мобильной коммерции. В среднесрочной перспективе МегаФон рассчитывает на динамичный рост спроса на «Мобильные платежи» и планирует стать лидером в сегменте.

Роуминг

Абоненты МегаФон имеют возможность пользоваться услугами как националь-

ного внутрисетевого роуминга, так и международного роуминга. В международном роуминге все страны разделены на четыре тарифные зоны с общими тарифами внутри каждой зоны с единым перечнем возможных типов звонков для всего мира. У Компании заключены соглашения о голосовом роуминге с 485 операторами из 213 стран. Роуминг передачи данных доступен абонентам МегаФона в 135 странах в сетях 249 операторов.

Объемы роумингового трафика за отчетный год выросли на 7,5% – с 798 млн минут в 2008 году до 858 млн минут по итогам отчетного периода.

В первой половине 2009 года была принята программа по заключению приоритетных двусторонних соглашений о роуминге с партнерами по роумингу, нацеленных на снижение тарифов и рост взаимного трафика.

На летний сезон было организовано проведение кампании по стимулированию роуминга собственных абонентов в тех странах массового туризма, с операторами которых к тому времени были достигнуты договоренности о приоритетном сотрудничестве.

Маркетинг, продажи и обслуживание

На фоне насыщения рынка сотовой связи, замедления темпов и увеличения стоимости подключения новых абонентов в 2009 году МегаФон сместил акценты маркетинговой политики в сторону поддержания лояльности и роста доходности существующих абонентов, а также привлечения в свою сеть абонентов компаний-конкурентов.

Лояльность абонентов и бренд

МегаФон уделяет большое внимание поддержанию высокой лояльности абонентов, рассматривая ее как один из ключевых факторов сохранения клиентской базы и роста доходности бизнеса. Важнейшим элементом маркетинговой активности Компании является накопительная бонусная программа «МегаФон-Бонус», ориентированная на массовый рынок. На сегодняшний день она продолжает оставаться одной из наиболее узнаваемых на телекоммуникационном рынке: за 2009 год уровень спонтанного знания «МегаФон-Бонус» среди абонентов всех операторов связи вырос с 29% до 43% – наивысший показатель в отрасли (по данным агентства «Бизнес Аналитика»).

В 2009 году МегаФон предпринял ряд инициатив для дальнейшего развития

программы. Особый акцент был сделан на увеличение числа специальных предложений от компаний-партнеров. По итогам года их общее количество достигло 86. Кроме того, Компания заключила стратегический альянс с крупнейшей и старейшей в России накопительной программой «Аэрофлот-Бонус». Абоненты МегаФон получили возможность конвертировать бонусные баллы в мили и использовать их для совершения премиальных полетов. Для повышения активности клиентов в Московском регионе были смягчены условия участия абонентов в программе, в результате чего доля активных участников «МегаФон-Бонус» увеличилась с 36% до 60%.

Для повышения уровня обслуживания абонентов в 2009 году Компания запустила информационно-сервисную службу «Персональный помощник МегаФон».

Системная работа по укреплению лояльности клиентов и повышению качества обслуживания обуславливает высокое качество абонентской базы МегаФон. По итогам 2009 года доля безусловно лояльных абонентов Компании составила 29%, тогда как аналогичные показатели МТС и ВымпелКома были на уровне 20% и 21% соответственно. Кроме того, клиентская база МегаФона характеризуется традиционно более высоким уровнем удовлетворенности абонентов: в отчетном периоде полностью довольны услугами Компании были 49% клиентов, тогда как сервисами ВымпелКома – 43%, а МТС – 41% (по результатам маркетингового исследования «Мониторинг “здоровья” брендов “Большой тройки”», агентство «Бизнес Аналитика»).

В отчетном периоде Компания продолжила оказывать активную поддержку бренду «МегаФон», используя адресный маркетинговый подход к каждому из сегментов потребителей.

РОУМИНГОВЫЙ ТРАФИК (млн мин.)





Более интенсивно в 2009 году МегаФон использовал рекламу в Интернете. Этот канал взаимодействия с потребителями набирает все больший вес, позволяя таргетированно продвигать услуги с очень высокой эффективностью.

На конец года показатель спонтанного знания бренда «МегаФон» составил 91% (по данным агентства «Бизнес Аналитика»).

Каналы продаж

В 2009 году МегаФон стал лидером по числу подключений новых абонентов среди операторов «Большой Тройки». Однако Компания не ставила перед собой задачу «роста любой ценой», делая ставку прежде всего на качество и высокий уровень обслуживания абонентов. Одновременное решение двух задач стало возможным за счет активного развития розничной сети монобрендовых салонов связи.

По состоянию на конец года было запущено 1470 собственных и франчайзинговых салонов, работающих под маркой «МегаФон». Компания рассчитывает, что высокие стандарты качества обслуживания в монобрендовых салонах связи позволят повысить лояльность подключаемых и существующих абонентов, потребление ими дополнительных услуг, а также увеличить продолжительность их пребывания в сети. Так, ARPU абонентов, которые приобрели SIM-карты в фирменных салонах, составляет 400 рублей, что больше, чем 320 рублей в среднем по Компании в России.

К концу 2010 года МегаФон намерен довести число собственных салонов связи до 2100. В отличие от конкурентов, которые приобрели ряд обремененных долгами игроков на рынке сотовой розницы, Компания ориентируется исключительно на органический рост.

Помимо собственной сети продаж, у Компании существуют договоры с розничными сетями «Евросеть» и «Связной». Кроме того, в 2009 году МегаФон заключил стратегический договор о дистрибуции с Почтой России, который позволит распространять абонентские контракты Компании более чем в 40 тыс. почтовых отделениях. Преимуществом почтовой инфраструктуры как канала продаж является 100%-ный охват населения и присутствие практически во всех населенных пунктах, в том числе и в отдаленных регионах. В 18 тыс. отделениях будут открыты собственные точки продаж МегаФона.

Инвестиции, инфраструктура и технологии

Несмотря на экономический кризис, в 2009 году Компания проводила масштабную инвестиционную программу. Объем капитальных вложений в отчетном периоде не только не сократился, но даже вырос и составил 52,5 млрд рублей по сравнению с 50,1 млрд рублей за предыдущий год. Более того, за счет эффективной работы с поставщиками и вендорами, направленной на оптимизацию стоимости оборудования, в натуральном выражении объем инвестиционной программы также увели-

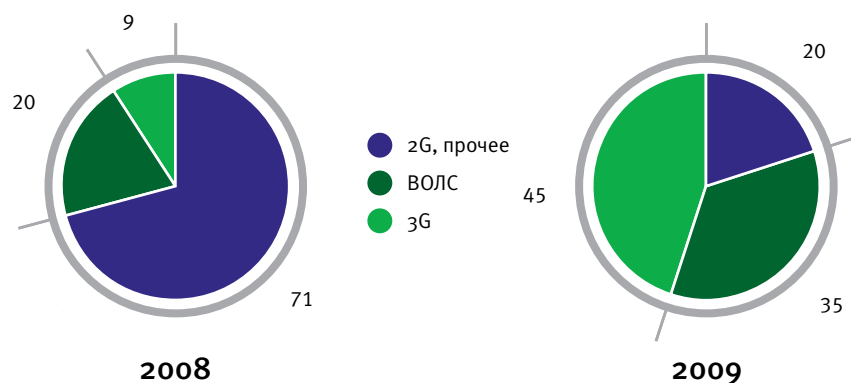
чился, что стало одним из важнейших достижений Компании по итогам года.

В отчетном периоде структура инвестиционной программы претерпела значительные изменения. Если в 2008 году МегаФон заканчивал развертывание сетей второго поколения, то в отчетном периоде 80% инвестиций были направлены на строительство сетей третьего поколения и инфраструктуры для них.

В результате в 2009 году были значительно увеличены емкость сети и зона покрытия. За год число построенных базовых станций увеличилось на 46% – с 5100 базовых станций, построенных в 2008 до 7500 в 2009. Из них число построенных базовых станций, поддерживающих технологию 3G, выросло почти вчетверо – с 1304 до 4981. По состоянию на конец года сети 3G были развернуты в большинстве регионов. На сегодняшний день Компания является обладателем самой большой и современной сети третьего поколения в России, уверенно лидируя по покрытию, скорости передачи данных и числу потребителей, имеющих доступ к самым инновационным услугам.

Основным приоритетом инвестиционной программы является развитие инфраструктуры сети как необходимой

СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ МЕГАФОНА (%)



технологической базы предоставления полного спектра телекоммуникационных услуг по всей территории России. Для Компании при планировании инвестиционной программы также актуальны задачи повышения эффективности бизнеса за счет унификации и применения наиболее перспективных технологических решений.

Развертывание магистральной сети

Важным направлением инвестиционной деятельности Компании является строительство собственной магистральной сети, приобретающее особую актуальность в свете взрывного роста объемов трафика, передаваемого сетями третьего поколения. В 2009 году Компания объявила о запуске «Большого кольца ВОЛС», объединившего шесть федеральных округов России в единую магистральную сеть. Общая протяженность Кольца, прошедшего по европейской части страны от Мурманска до Махачкалы через Москву, Нижний Новгород, Самару, Саратов, Волгоград, Ростов-на-Дону, Воронеж и Орел, составляет около 5 тыс. км.

На конец года общая протяженность волоконно-оптических линий Компании составила 22,2 тыс. км по сравнению с 12,2 тыс. км годом ранее. В планах МегаФон – строительство магистральных сетей в Краснодарском крае, Восточной Сибири и Дальнем Востоке, создание резервных сетей на Урале и в Сибири. К концу 2010 года Компания намерена довести общую протяженность собственных магистральных сетей до 30 тыс. км. Стратегическим направлением строительства ВОЛС является черноморское побережье России, включая объекты олимпийского строительства в Сочи.

При строительстве магистральных линий применялись передовые технологии передачи данных. На всем протяжении линий установлено оборудование спектрального уплотнения DWDM. Максимальная скорость передачи данных

на таком типе оборудования может достигать 400 Гб/с. Другой важной особенностью стало использование новейших способов прокладки оптоволоконного кабеля, в том числе методом горизонтально направленного бурения, имеющего высокие экологические показатели.

Прокладка собственных сетей волоконно-оптической связи и использование передовых технологий призваны существенно снизить себестоимость услуг и соответственно стоимость их для абонентов и потребителей Интернета.

Центры обработки данных

В 2009 году МегаФон завершил строительство двух новых Центров обработки данных (ЦОД), расположенных в Сибири и в Поволжье. ЦОД представляют собой специализированные помещения для размещения серверного и телекоммуникационного оборудования и подключения к каналам сети Интернет. Центры играют важную инфраструктурную функцию в процессе оказания услуг связи, а также могут предоставлять платные сервисы виртуального и VPS-хостинга, аренды сервера, размещения сервера клиента на площадке ЦОД.

В декабре 2009 года Сибирским филиалом МегаФона в Новосибирске был запущен в эксплуатацию один из самых современных и производительных центров обработки данных в России. Он обеспечит техническое развитие филиала на всей территории Сибири до 2014 года и позволит предложить абонентам новые высококачественные сервисы. Мощность нового ЦОД составляет 1,6 МВт при общей площади около 2000 кв. м. К центру подведено несколько независимых волоконно-оптических кабелей, что обеспечивает пропускную способность транспортной сети на уровне более 400 Гбит/сек. В дальнейшем на площадке центра планируется организовать узел магистральной мультисервис-

ной сети с применением оборудования DWDM.

В течение 2009 года велось строительство Центра обработки данных в Самаре. Его общая площадь составляет 7 200 кв. м, что делает его самым крупным дата-центром на территории России. Резервные системы климата и электропитания позволяют центру работать в автономном режиме в течение 48 часов. В настоящее время оптоволоконный канал ЦОД пропускает поток 20 Гбит/сек., однако может быть расширен в несколько раз. Поволжский дата-центр построен в соответствии с американским стандартом EIA/TIA-492. Запуск Центра в коммерческую эксплуатацию запланирован на 2010 год.

Федеральный Центр исследований и разработок

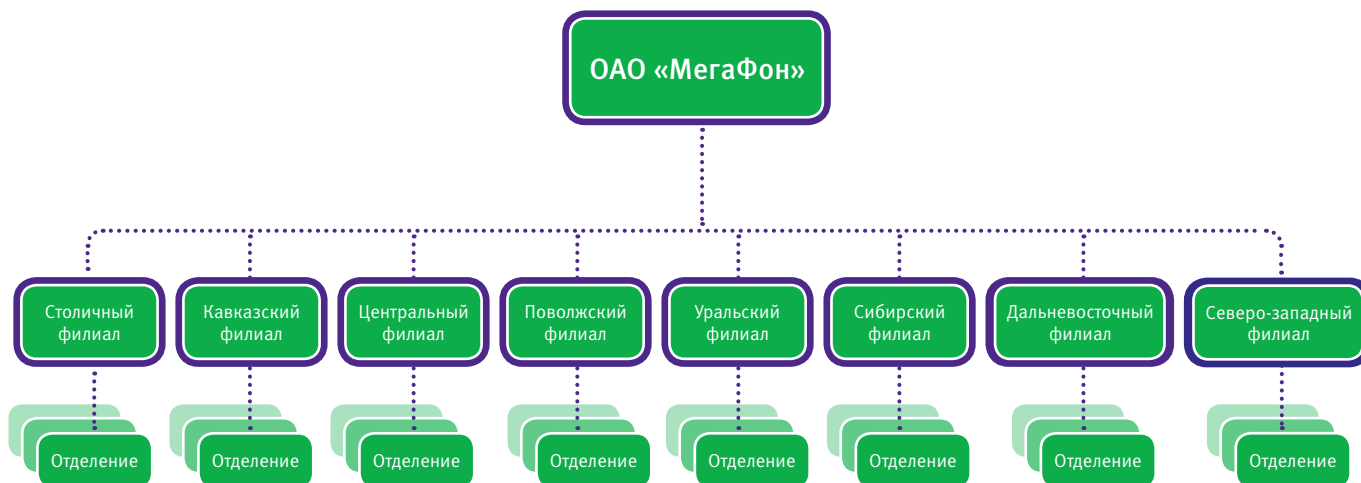
В отчетном периоде начал работу единый Федеральный Центр исследований и разработок МегаФона в Санкт-Петербурге. Инновационная лаборатория построена полностью на решениях мирового лидера в области телекоммуникационных решений компании Huawei.

Центр создан с целью управления полным жизненным циклом новых услуг мобильной связи, включая разработку, тестирование, ввод в эксплуатацию и продвижение. Возможности Центра позволяют Компании не только создавать инновационные сервисы и оценивать их потенциал, но и демонстрировать приложения и технологии клиентам, получая оперативную обратную связь и ориентируясь в своих разработках на их потребности.

Ожидается, что организация Центра позволит встретиться на одной площадке разработчику услуг, оператору и потребителю, что дает возможность сократить до минимума путь от разработки новых услуг до их внедрения.



КОРПОРАТИВНАЯ СТРУКТУРА МЕГАФОНА



Реорганизация

В июле 2009 года МегаФон завершил процесс реорганизации бизнеса путем присоединения дочерних компаний. Переход к единой корпоративной структуре был необходим для устранения юридических сложностей при использовании лицензий и принятии управленческих решений, а также открыл новые возможности для оптимизации бизнес-процессов и сокращения издержек.

Решение о реорганизации было принято внеочередным Общим собранием акционеров МегаФона 29 декабря 2008 года. Компания провела большую работу по унификации политик и регламентов в области корпоративного и технического развития, коммерции, финансирования, ИТ, внедрения новых технологий, управления человеческими ресурсами. Важной составляющей подготовительной работы стала стандартизация условий оказания услуг связи, а также договорных отношений с партнерами. Кроме того, Компанией были соблюдены все обязательные процедуры уведомления кредиторов и государственных органов.

Все операции в рамках реорганизации прошли в запланированные сроки в полном соответствии с действующим законодательством Российской Федерации. 1 июля 2009 года ЗАО «Соник Дуо», ЗАО «Мобиком-Кавказ», ЗАО «Мобиком-Центр», ОАО «МСС-Поволжье», ЗАО «Уральский Джи Эс Эм», ЗАО «Мобиком-Новосибирск» и ЗАО «Мобиком-Харатовск» были присоединены к ОАО «МегаФон» и стали его региональными филиалами. Таким образом, вместе с Северо-Западным филиалом, работающим с 2002 года, общее число филиалов Компании увеличилось до восьми. Генеральные директора прекративших деятельность дочерних обществ были назначены директорами филиалов и заместителями Генерального директора МегаФона по соответствующему региону, а также были избраны в Правление Компании.

В рамках реорганизации в составе филиалов МегаФона были созданы региональные отделения, осуществляющие деятельность в одном или нескольких субъектах РФ (всего 54 отделения). Отделения Компании возглавляют директора региональных отделений,

которые руководят операционной деятельностью в каждом конкретном регионе России.

Реорганизация МегаФона и унификация отдельных бизнес-процессов не повлияли на уровень полномочий филиалов. К моменту начала корпоративной трансформации в Компании была создана сбалансированная система распределения полномочий между Головным офисом, филиалами и региональными отделениями. Тем самым МегаФон сохранил и усовершенствовал существующую систему принятия управленческих решений.

Сразу после завершения процесса реорганизации МегаФон обратился в Федеральную службу по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор) с заявлениями о переоформлении лицензий в области связи. К концу лета Компании были выданы 37 новых лицензий на оказание услуг связи на всей территории Российской Федерации, а также переоформлены правоустанавливающие документы на использование радиочастотного спектра, ранее

выданные реорганизованным дочерним обществам.

Присоединение дочерних компаний позволило МегаФону ускорить темпы реализации проектов по развитию сетей третьего поколения и МГ/МН связи на всей территории России, а также создало дополнительные возможности по оказанию услуг связи крупным федеральным клиентам с разветвленной филиальной структурой. Сегодня перед Компанией стоит задача максимально эффективного использования полученных в ходе реорганизации преимуществ.

Международные проекты

Помимо операций в России, МегаФон оказывает услуги мобильной связи через дочерние предприятия в Таджикистане, Абхазии и Южной Осетии.

Таджикистан

Мегафон первым из российских операторов вышел на рынок Таджикистана в 2002 году. В отчетном периоде абонентская база дочернего предприятия «ТТ мобайл» (работает под брендом МЛТ) выросла почти на 80% и составила порядка 320 тыс. коммерческих клиентов. На конец года доля «ТТ мобайл» на рынке составила 8% (годом ранее 5%). За 2009 год совокупная выручка выросла на 50% и составила порядка 21,2 млн долл. США, OIBDA margin в 2009 году около 17% (годом ранее операционная прибыль была отрицательной). В отчетном периоде Компания реализовала беспрецедентную для республики инвестиционную программу – более 21 млн долл. Было введено в эксплуатацию порядка 135 новых базовых станций, запущен новый коммутатор в Худжанде, а также значительно расширена транспортная сеть. Особый акцент был сделан на развитии сети 3G. Спрос в Таджикистане на высокотехнологичные дополнительные услуги стремительно растет, среднемесячный

объем трафика передачи данных за год вырос в 90 раз.

Южная Осетия

В 2009 году МегаФон приобрел Debton Investments Limited, владеющее сначала 51% акций ЗАО «Остелеком», затем, в конце года Debton увеличил свой пакет до 75%.

В течение года Остелеком восстанавливал инфраструктуру связи, разрушенную в ходе военного конфликта с Грузией в августе 2008 года. С марта 2010 года Компания объявила о запуске коммерческих продаж услуг мобильной связи на территории Южной Осетии под брендом «МегаФон».

Абхазия

В марте 2009 года Мегафон завершил сделку по покупке оператора связи в Абхазии (ЗАО «АКВАФОН-GSM») через приобретение компании Debton Investments Limited. На сегодняшний день Компания является лидером на локальном рынке с долей 68%. Покрытие сети АКВАФОН-GSM составляет более 90% населенной территории. По итогам 2009 года абонентская база Компании достигла 116 тыс. абонентов, что на 11% больше аналогичного показателя предыдущего года. За год совокупная выручка выросла на 35% и составила порядка 770 млн руб. Доля доходов от VAS в выручке компании увеличилась с 11% до 20% за отчетный период в основном за счет роста потребления услуг передачи данных. В конце 2008 года АКВАФОН-GSM запустил в коммерческую эксплуатацию сеть 3G на территории Республики. В течение отчетного периода число базовых станций третьего поколения выросло с 16 до 40, а мобильный доступ в Интернет стал самым динамично растущим сегментом услуг связи. С июля 2009 года всем абонентам МегаФона предоставляются услуги роуминга GPRS и 3 GSM PS в сети АКВАФОН-GSM.

Сочи 2014

Россия долго боролась за право проведения первых в истории страны Олимпийских зимних игр, и вместе со всей страной МегаФон болел за эту победу. Большой честью и знаком высокого доверия стало предоставленное Компании право стать Генеральным партнером XXII Олимпийских зимних игр 2014 года в Сочи в категории «Телекоммуникации». МегаФон видит свою задачу в том, чтобы помочь стране показать свои возможности всему миру, и с гордостью внесет вклад в воплощение идеи проведения наиболее высокотехнологичных Игр в истории.

Получение статуса Генерального партнера XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в Сочи стало важнейшим событием 2009 года для позиционирования Компании и укрепления бренда «МегаФон».

Согласно договору о партнерстве, подписанному с АНО «Оргкомитет «Сочи 2014» 2 апреля 2009 года, МегаФон получил официальный статус Генерального партнера XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в Сочи, Генерального партнера Олимпийского комитета России и Генерального партнера Олимпийских сборных России 2010, 2012, 2014 и 2016 годов.

Создание инфраструктуры мобильной связи является одним из важнейших направлений работы в рамках подготовки к «Сочи 2014», так как является ключевым звеном в реализации амбициозной задачи по проведению наиболее технологичных и инновационных Олимпийских игр в истории. Цели и подходы к воплощению проекта закреплены в нормативных правовых актах Российской Федерации – Федеральном законе от 16 ноября 2007 года № 310-ФЗ «Об организации и о проведении XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в Сочи».



пийских зимних игр 2014 года в г. Сочи, развитии г. Сочи как горноклиматического курорта» и Постановлении Правительства РФ от 29 декабря 2007 г. N 991 «О программе строительства олимпийских объектов и развития города Сочи как горноклиматического курорта».

Согласно грандиозным планам подготовки к Олимпийским и Паралимпийским зимним играм 2014 года в Сочи должна развернуться телекоммуникационная инфраструктура, гарантирующая высочайший уровень обслуживания и надежности предоставления услуг, СМИ, телерадиовещательных компаний, а также всех гостей во время проведения Олимпийских игр.

Статус Генерального партнера XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года Сочи открывает для МегаФона новые конкурентные преимущества и возможности позиционирования, ключевыми из которых мы видим:

- увеличение стоимости бренда;
- демонстрацию технологического превосходства;
- повышение репутации и лояльности бренду «МегаФон» на российском рынке и за рубежом;
- позиционирование и восприятие бренда на международном уровне в ассоциации с Олимпийскими играми, ОКР, МОК;
- сотрудничество с Национальными Олимпийскими комитетами других стран, крупнейшими компаниями – партнерами Оргкомитета, Правительством РФ, органами государственной власти;
- дополнительную информационную поддержку со стороны Оргкомитета «Сочи 2014» и других Партнеров XXII Олимпийских зимних игр 2014 года в Сочи;
- получение дохода за счет привлечения дополнительного внимания со стороны бизнеса и частных абонентов.

В 2009 году в рамках сопровождения строительства олимпийских объектов МегаФон в режиме опытной эксплуатации развернул сеть третьего поколения на всей территории Большого Сочи. С февраля 2009 года сеть 3G МегаФон была сдана в коммерческую эксплуатацию. Новая сеть покрывает основные горнолыжные трассы Красной Поляны, территорию Большого Сочи, в том числе Центральный, Адлерский, Хостинский и Лазаревский районы. Скорость передачи данных в сети позволяет сделать видеозвонок, посмотреть программу по мобильному телевидению, с комфортом воспользоваться услугами мобильного Интернета.

Планы МегаФона на ближайший год предусматривают обеспечение связью более 15 олимпийских объектов на двух удаленных площадках – в Имеретинской долине, расположенной в прибрежном кластере, и в Красной Поляне, находящейся в высокогорной зоне. К сети МегаФона будут подключены центральный стадион на 40 тысяч зрителей, все ледовые дворцы для проведения соревнований по фигурному катанию, хоккею, керлингу и другим олимпийским видам спорта, а также горнолыжные комплексы, санно-бобслейные и биатлонные трассы. После завершения работ по этому этапу МегаФон подключит к сети все магистральные дороги, транспортные центры, гостиницы и зоны отдыха. Новые объекты будут подключаться по мере завершения программы строительства.

Получение статуса Генерального телекоммуникационного партнера Олимпийских игр стало важнейшим событием 2009 года с точки зрения и укрепления бренда «МегаФон». Партнерство с крупнейшим и одним из наиболее рейтинговых спортивных событий в мире позволит Компании существенно увеличить стоимость бренда, продемонстрировать технологическое превосходство, а также повысить репутацию и лояльность торговой марки на российском рынке и за рубежом.



Фигурное катание

В программе Олимпийских игр с 1908 года



08: ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ



Настоящий обзор финансовых результатов подготовлен на основе аудированной отчетности ОАО «МегаФон» за 12 месяцев, закончившихся 31 декабря 2009 года, по стандартам US GAAP.

Краткий обзор

По итогам 2009 года МегаФон продемонстрировал рост основных финансовых показателей. Консолидированная выручка увеличилась на 3,7% в годовом исчислении и составила 181,9 млрд рублей. Основными факторами, обусловившими рост выручки, стали увели-

чение абонентской базы Компании и предложение новых услуг.

Консолидированный показатель OIBDA составил 88,2 млрд рублей, что на 0,1% ниже, чем в предыдущем году. Маржа OIBDA сократилась до 48,5% по сравнению с 50,3% годом ранее. Жесткий контроль над затратами позволил Компании сохранить рентабельность OIBDA на среднерыночном уровне.

Консолидированная чистая прибыль по итогам года выросла на 2,2% до 45,3 млрд рублей за счет эффективной налоговой политики и увеличения выручки. При этом

рентабельность по чистой прибыли в отчетном периоде сократилась до 24,9% по сравнению с 25,3% в 2008 году.

Денежный поток от операционной деятельности в 2009 году увеличился на 8,0% и составил 79,4 млрд рублей, а чистый денежный поток вырос почти втрое по сравнению с предыдущим годом и составил 6,1 млрд рублей. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения Компании в течение года превышали долговую нагрузку – таким образом, на протяжении всего отчетного периода чистый долг МегаФона оставался отрицательным.

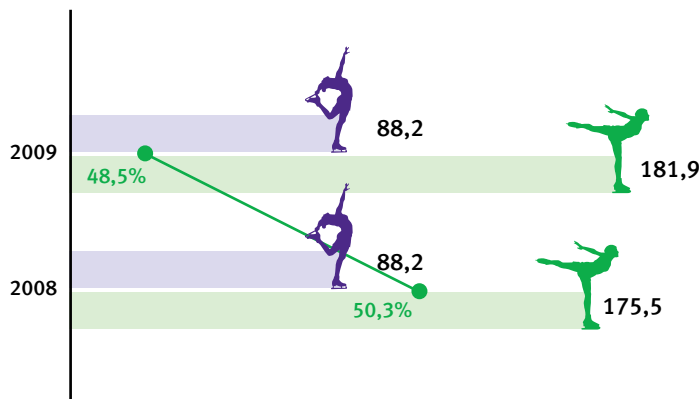
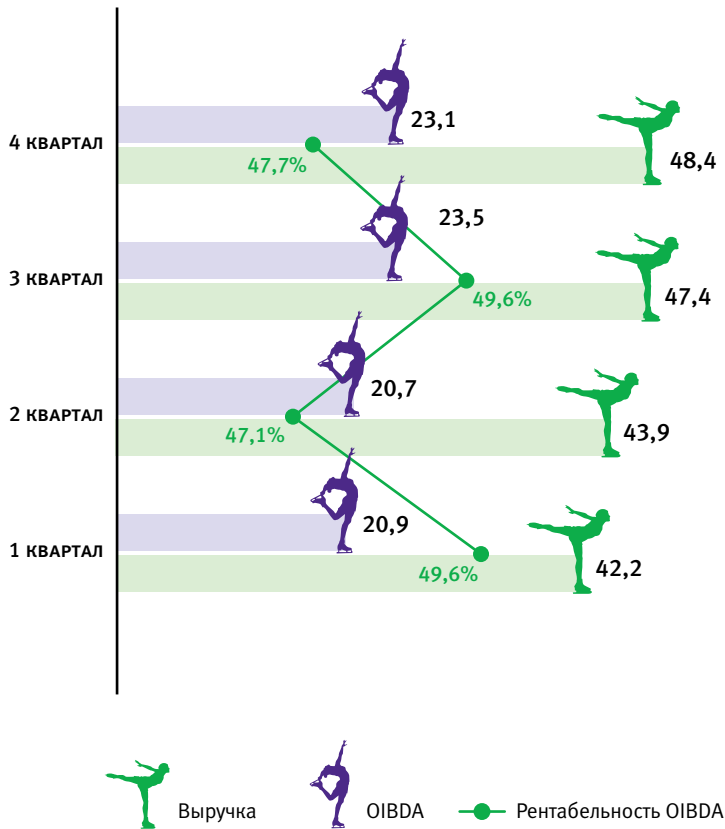
Ключевые финансовые показатели МегаФона (млн рублей)

	2009	2008	Изм., 09/08
Выручка	181 883	175 451	3,7%
OIBDA	88 192	88 246	-0,1%
Рентабельность OIBDA	48,5%	50,3%	-0,8 п.п.
Чистая прибыль	45 289	44 319	2,2%
Рентабельность чистой прибыли	24,9%	25,3%	-0,4 п.п.

Динамика ключевых финансовых показателей

Бизнес Компании характеризуется отчетливо выраженной сезонностью. Как правило, первый квартал всегда является слабым для операторов сотовой связи в России по причине сокращения спроса из-за длительных новогодних каникул и

ДИНАМИКА ВЫРУЧКИ И OIBDA МЕГАФОНА В 2009 Г. (млрд рублей)



короткого февраля. Спрос возрастает в течение второго квартала, но тем не менее доходы в первой половине года ниже, чем во второй. Наибольший рост наблюдается в третьем квартале, что вызвано ростом использования мобильной связи абонентами, переезжающими летом из городов в загородные дома или дачи, где проникновение фиксированной связи относительно низко. Компания стремится сглаживать сезонность широким спектром инструментов, в том числе маркетинговыми акциями.

Выручка Компании в первом квартале составила 42,2 млрд рублей, что на 13% ниже показателей четвертого квартала 2008 года. При этом OIBDA сократилась на 15% до 20,9 млрд рублей, а чистая прибыль составила 11,1 млрд рублей. Рентабельность чистой прибыли по итогам первого квартала осталась на уровне 26,4%.

Во втором квартале 2009 года выручка увеличилась на 4,0% по сравнению с предыдущим кварталом и составила 43,9 млрд рублей. Рост выручки был обусловлен ростом абонентской базы и увеличением объемов исходящего трафика. OIBDA незначительно уменьшилась по сравнению с первым кварталом, составив 20,7 млрд рублей. Рентабельность по OIBDA сократилась с 49,6% до 47,1%. Основными факторами, повлиявшими на снижение рентабельности по OIBDA, стали переоценка балансовой стоимости абонентского оборудования и увеличение затрат на маркетинговую деятельность на фоне оживления рынка. Чистая прибыль во втором квартале снизилась с 11,0 млрд рублей до 9,0 млрд рублей, а рентабельность чистой прибыли уменьшилась с 26,4% до 20,5%. Сокращение чистой прибыли во втором квартале связано в значительной степени с влиянием укрепления рубля на вложения Компании в иностранной валюте.

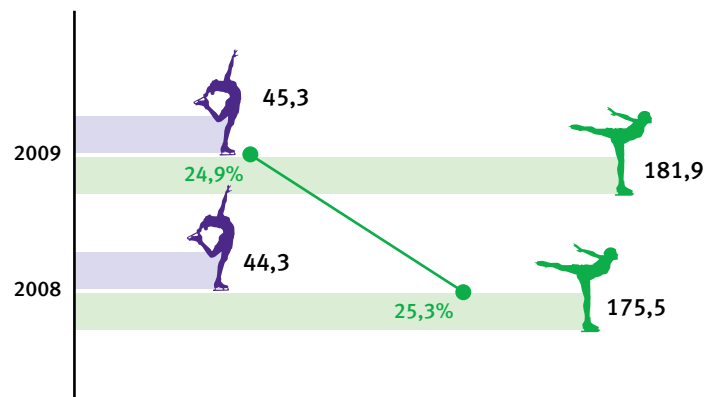
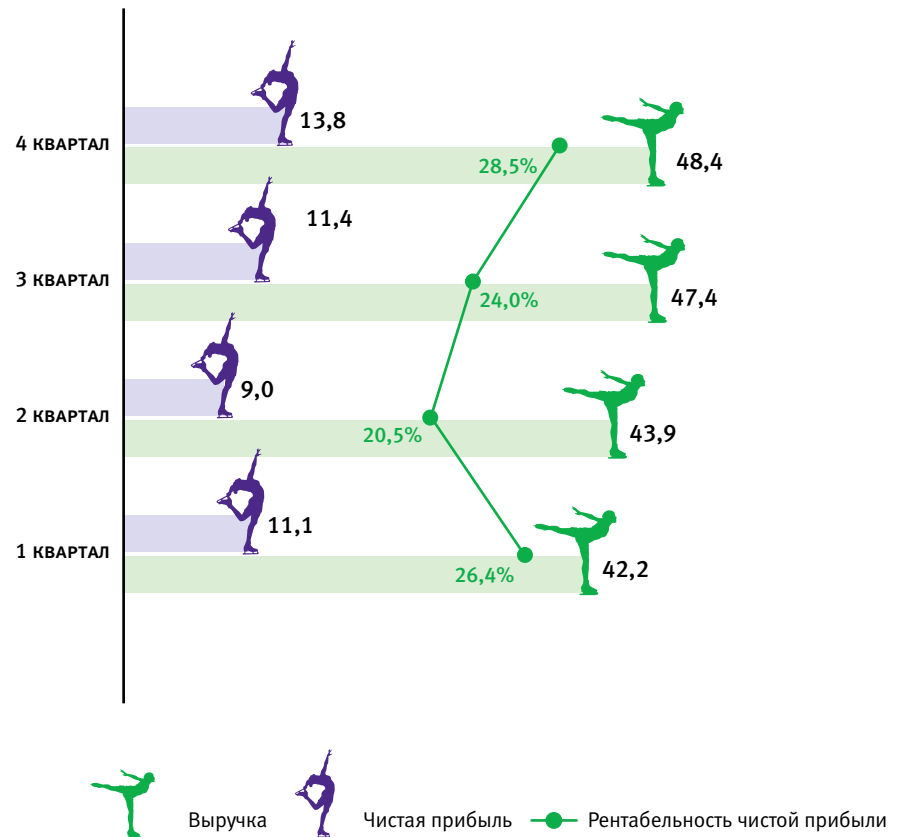
В третьем квартале 2009 года консолидированная выручка МегаФона выросла на 8,1% по сравнению со вторым кварталом, составив 47,4 млрд рублей. Рост доходов



Компании был связан с существенным увеличением выручки от роуминга, дополнительных сервисов, услуг передачи данных, а также ростом продаж абонентского оборудования. OIBDA во втором квартале 2009 года увеличилась на 13,5% по сравнению с предыдущим, а рентабельность по OIBDA повысилась на 2,5 п.п. и составила 49,6%. Основными факторами, повлиявшими на увеличение рентабельности по OIBDA, стали рост консолидированной выручки и сокращение операционных расходов. Чистая прибыль в третьем квартале увеличилась на 26,5% до 11,4 млрд рублей, а чистая рентабельность – до 24,0%. Рост чистой прибыли в третьем квартале был обусловлен увеличением OIBDA, а также увеличением процентных доходов от денежных средств и краткосрочных инвестиций.

Консолидированная выручка в четвертом квартале 2009 года выросла на 1,9% по сравнению с третьим кварталом, составив 48,4 млрд рублей. Увеличение доходов связано с активным использованием дополнительных услуг в первую очередь ростом трафика передачи данных. На рост выручки также повлияло увеличение продаж абонентского оборудования благодаря расширению собственной розничной сети и выводу на рынок новых устройств. OIBDA незначительно изменилась по сравнению с третьим кварталом, составив 23,1 млрд рублей, а рентабельность по OIBDA уменьшилась с 49,6% до 47,7%. Основными факторами, оказавшими негативное влияние на динамику рентабельности по OIBDA, стали рост затрат на дилерскую комиссию, продажа абонентского оборудования с низкой рентабельностью, а также начислениями по программе долгосрочной мотивации персонала. Чистая прибыль повысилась на 21%, с 11,4 млрд рублей до 13,8 млрд рублей, а рентабельность чистой прибыли увеличилась до 28,5%. Рост чистой прибыли связан прежде всего с позитивной динамикой выручки, а также с эффективной налоговой политикой и снижением ставки налога на прибыль.

Динамика выручки и чистой прибыли МегаФона в 2009 году (млрд рублей)



Структура и динамика доходов

В 2009 году МегаФон получил доходы в размере 181,9 млрд рублей, что на 3,7% выше аналогичного показателя 2008 года. Основную часть выручки – более 150 млрд рублей, или 82,5%, Компания получила от основной деятельности – оказания услуг связи абонентам. Еще 25,818 млрд рублей или 14,2% были получены в качестве платы за присоединение и пропуск трафика. Доля остальных видов деятельности в общей выручке незначительна. Так, продажа телефонов и аксессуаров принесла компании 2,385 млрд рублей, или 1,3% выручки. Платежи от других операторов связи по роуминговым соглашениям составили 1,811 млрд рублей.

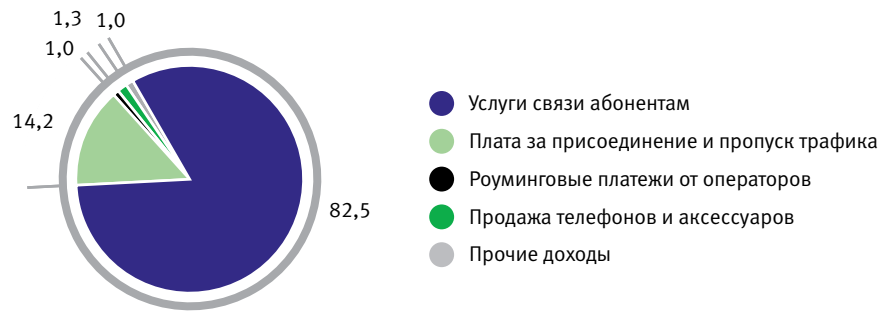
Наивысшую динамику роста показали доходы от продажи телефонов, аксессуаров и оборудования – за год выручка выросла почти в 2 раза и составила 2,385 млрд рублей. Высокие темпы были обусловлены активными действиями МегаФона, направленными на увеличение продаж 3G оборудования. Доходы от оказания услуг связи выросли в 2009 году на 2,3%. Основной прирост в данном сегменте был продиктован ускоренными темпами развития дополнительных услуг, прежде всего мобильного интернета. Роуминговые платежи операторами продемонстрировали отрицательную динамику на фоне падения спроса на дальнюю связь в условиях экономического кризиса.

VAS-услуги

Одной из наиболее быстрорастущих статей выручки от предоставления услуг связи абонентам по итогам 2009 года стали VAS-услуги. Доходы от дополнительных услуг в отчетном периоде составили 32,4 млрд рублей или 21,6% в общем объеме выручки от услуг связи.

Доходы от VAS-услуг устойчиво росли на протяжении всего 2009 года, за исключением незначительного сезонного

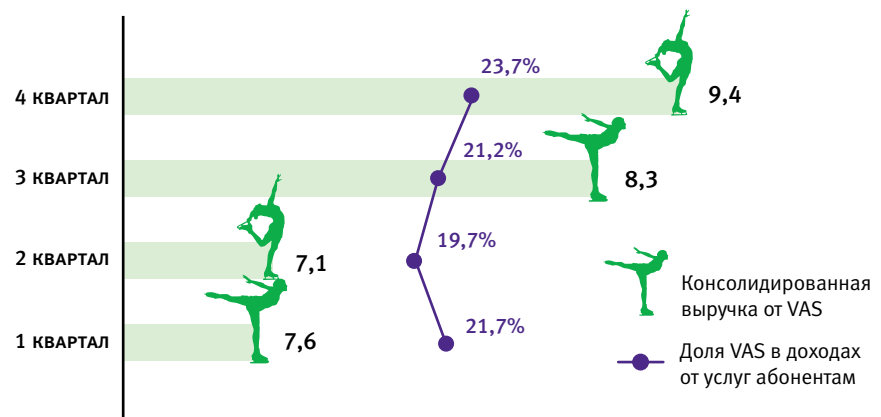
СТРУКТУРА ДОХОДОВ МЕГАФОНА ЗА 2009 ГОД (%)



Динамика основных статей выручки МегаФон (млн рублей)

	2008	2009	Изм., 09/08
Услуги связи абонентам	146 689	150 023	2,3%
Плата за присоединение и пропуск трафика	24 631	25 818	4,8%
Роуминговые платежи от операторов	2 120	1 811	-14,6%
Продажа телефонов и аксессуаров	1 252	2 385	90,5%
Прочие доходы	759	1 846	143,2%
Итого	175 451	181 883	3,7%

Выручка МегаФона от VAS услуг в 2009 году (млн рублей)



Выручка VAS-услуги (млн рублей)

	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	2009
Передача сообщений	3 083	2 702	2 712	3 002	11 499
Передача данных	2 484	2 365	2 674	3 307	10 830
RBT	775	852	1 022	1 138	3 787
Прочее	1 225	1 212	1 910	1 950	6 297
Итого	7 567	7 131	8 318	9 397	32 413



спада во втором квартале. В четвертом квартале выручка от дополнительных сервисов увеличилась на 24,2% по сравнению с первым кварталом до 9,4 млрд рублей. Доля доходов от VAS-услуг в общем объеме услуг абонентам также росла от квартала к кварталу и в конце года составила 23,7%.

В структуре доходов от VAS-услуг в 2009 году происходили существенные изменения, ставшие результатом реализации Компанией стратегии, направленной на активное продвижение мобильного Интернета и ускоренное развитие 3G инфраструктуры. Так, доходы от SMS по итогам года уменьшились на 2,6%, с 3 083 млн рублей в первом квартале 2009 года до 3 002 млн рублей в четвертом квартале. В четвертом квартале доходы от передачи данных впервые в истории МегаФона превысили доходы от SMS – их доля в общем объеме VAS-услуг за год выросла с 30,6% до 33,3%. При этом доля доходов от SMS снизилась с 40,7% до 31,9%.

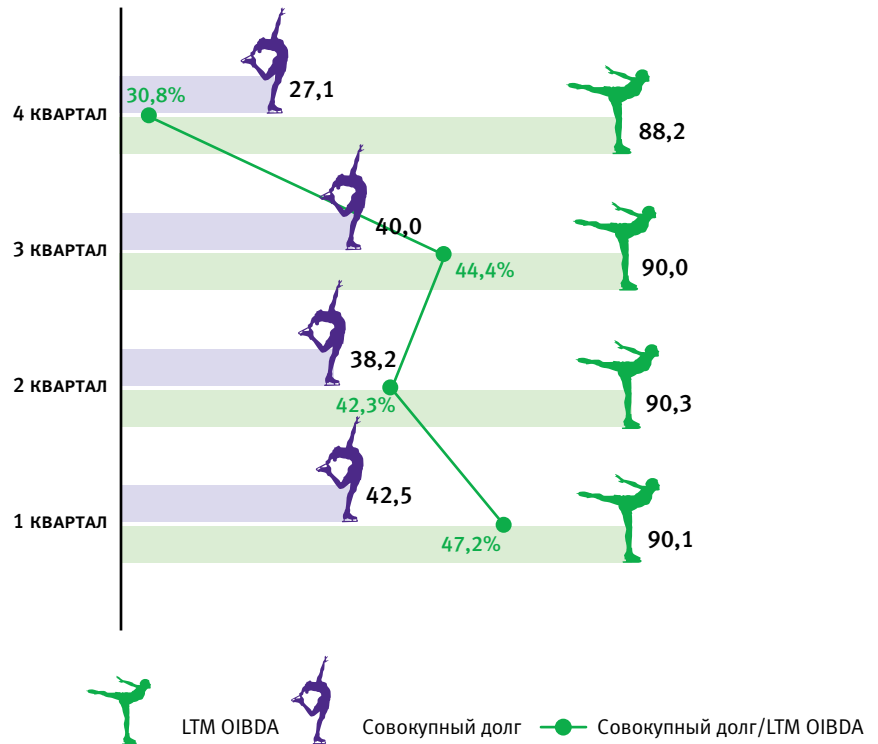
Ликвидность и финансовая устойчивость

Финансовое состояние МегаФона на протяжении всего 2009 года оставалось устойчивым. На сегодняшний день собственные денежные потоки Компании позволяют в полном объеме обслуживать долговые обязательства. Соотношение валового долга к OIBDA (LTM¹ OIBDA) в течение отчетного периода находилось на консервативном уровне, свидетельствующем о хорошем финансовом состоянии МегаФона.

Капитальные затраты в 2009 году составили 52,5 млрд рублей, что на 4,7% выше, чем аналогичный показатель за 2008 год. Денежные потоки, генерируемые операционной деятельностью Компании, позволяют полностью обеспечить финансирование инвестиционной программы.

¹ LTM – Last Twelve Months, за последние 12 месяцев.

ПОКАЗАТЕЛИ ЛИКВИДНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЗА 2009 ГОД (млрд рублей)



КАПИТАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ МЕГАФОНА В 2009 ГОДУ

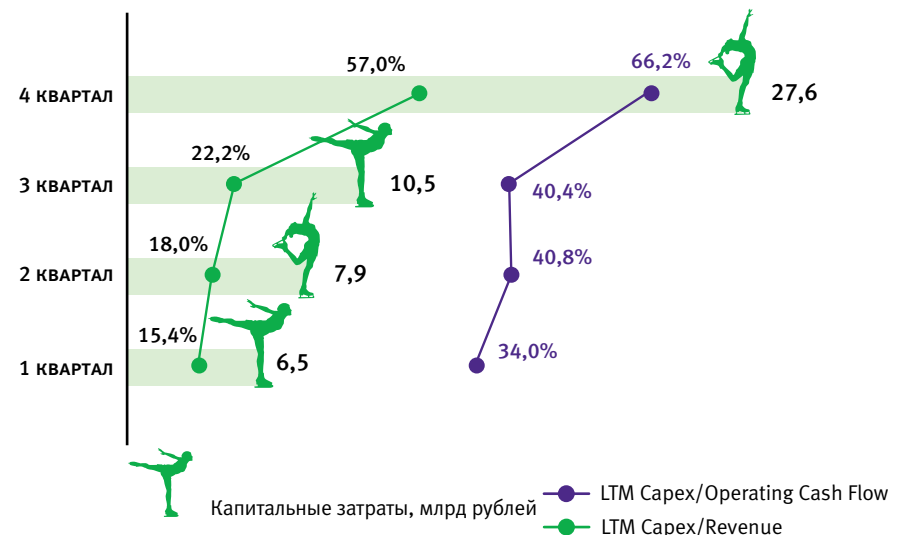
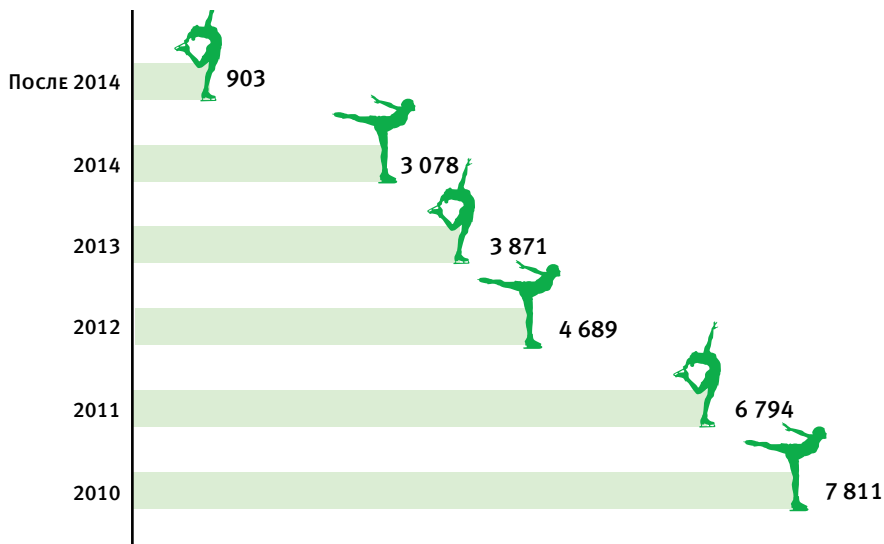


ГРАФИК ВЫПЛАТЫ ЗАЙМОВ МЕГАФОНА (млн рублей)



Основная часть долговых обязательств подлежит уплате в период до 2014 года. Из них 29%, или 7,8 млрд рублей являются краткосрочными и должны быть выплачены в течение 2010 года. 6,8 млрд рублей, или 25% долговых обязательств, подлежат погашению в 2011 году.

Кредитные рейтинги

Высокое кредитное качество МегаФона подтверждается оценками международных рейтинговых агентств. В сентябре 2009 года рейтинговое агентство Standard & Poor's повысило международный долгосрочный кредитный рейтинг Компании с «BB+», положительного до «BBB-», прогноз рейтинга «стабильный». Standard & Poor's также повысил долгосрочный рейтинг Компании по национальной шкале до «ruAAA» с «ruAA+».

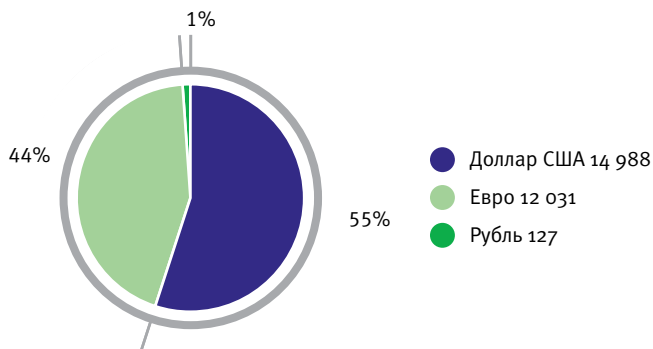
В декабре 2009 года международное рейтинговое агентство Moody's Investors Service повысило международный корпоративный рейтинг и рейтинг вероятности дефолта для МегаФона с уровня «Ba2» до «Ba1», прогноз рейтинга «стабильный». Данный рейтинг является наивысшим, который когда-либо был присвоен российским телекоммуникационным компаниям.

Компания рассчитывает, что повышение кредитных рейтингов позволит привлекать заемные средства по более низким ставкам. В настоящее время средняя ставка по кредитам Компании составляет 4,01%.

В декабре 2009 года Компанией были полностью погашены обязательства по первому выпуску Еврооблигаций в размере 375 млн долларов США.

В декабре 2009 года Компания зарегистрировала Программу среднесрочных Еврооблигаций на общую сумму 1,5 млрд долларов США.

ДОЛГОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА МЕГАФОНА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВАЛЮТЫ ЗАЙМА ПО СОСТОЯНИЮ НА КОНЕЦ 2009 ГОДА (млн рублей)



Объем долговых обязательств МегаФон по состоянию на конец 2009 года составил 27,1 млрд рублей, что на 23,8% меньше, чем аналогичный показатель на конец предыдущего года. Объем свободных денежных средств и их эквивалентов, а также краткосрочных финансовых вложений составил 61,7 млрд рублей. Таким образом, чистый долг Компании являлся отрицательным.

Долговые обязательства Компании номинированы в основном в долларах США и Евро. Объем заимствований в долларах США составлял 15,0 млрд рублей или 55% от всего долгового портфеля МегаФона. На займы в Евро приходится 44% всех заимствований – 12,0 млрд рублей. Объем задолженности в рублях невелик и составлял всего 127 млн рублей, или 1% долгового портфеля Компании.



09: УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ



Успешное решение стоящих перед Компанией задач и достижение стратегических целей невозможно без точной своевременной идентификации и эффективного управления существующими и потенциальными рисками. Для развития и координации системы риск-менеджмента в Компании создано и функционирует подразделение по управлению рисками.

К числу ключевых групп рисков, которые МегаФон выделяет в своей деятельности, относятся отраслевые, финансовые, регуляторные риски, риски в области слияний и поглощений и фрода¹. Ниже представлена краткая характеристика каждой из перечисленных групп рисков.

Отраслевые риски

В 2009 году на фоне развития негативных тенденций в экономике России

произошло снижение платежеспособности населения, а вместе с тем и спроса на услуги голосовой связи и мобильной передачи данных. Риски, связанные с ухудшением экономической ситуации, стали наиболее значимыми для всей отрасли мобильной связи и не смогли не отразиться на деятельности ее участников.

Однако при всей нестабильности рыночной среды в 2009 году отрасль мобильной связи объективно сохранила статус одного из наиболее динамично развивающихся сегментов российской экономики.

Высокий уровень проникновения услуг сотовой связи привел к ужесточению конкурентной борьбы за удержание и привлечение новых абонентов, и сегодня конкуренция является важнейшим фактором, который будет оказывать

влияние на состояние отрасли мобильной связи в долгосрочной перспективе.

МегаФон является одним из трех крупнейших сотовых операторов России и продолжает планомерно увеличивать свою рыночную долю. В условиях усиления конкуренции Компания наращивает абонентскую базу за счет своевременного расширения сетей, развития телекоммуникационной инфраструктуры и внедрения новых видов услуг. Кроме того, МегаФон реализует эффективную политику удержания абонентов, и сегодня клиентская база Компании характеризуется наиболее высоким показателем лояльности на российском рынке. В совокупности эти факторы снижают влияние рисков растущей конкуренции на деятельность Компании.

Вместе с тем интенсивная конкуренция приводит к тому, что в ряде регионов России операторы в борьбе за або-

¹ Fraud – обман, мошенничество, несанкционированный доступ к услугам связи, а также получение услуг в режиме неправомерного доступа.

ентов значительно понижают тарифы с целью стимулирования спроса на свои услуги. Падение рентабельности вследствие уменьшения тарифов является значимым риском для Компании, влияющим на ее финансовые результаты. В целях минимизации этих рисков МегаФон проводит постоянный мониторинг конкурентной среды, гибко использует доступные маркетинговые и ценовые инструменты.

Кроме того, работая в условиях высокой динамики развития технологий и эволюции стандартов связи, Компания понимает, что ее успех зависит от способности быстро идентифицировать и перенимать наиболее перспективные технологии. В своей работе МегаФон ориентируется на постоянное расширение и эффективное использование новых и перспективных технологий, активное внедрение передового опыта и своевременную адаптацию к технологическим изменениям и инновациям.

Сегодня МегаФон прочно удерживает лидерство по предоставлению услуг связи третьего поколения – наиболее технологичном сегменте российского рынка мобильной связи и признающимся точкой роста отрасли в долгосрочной перспективе. Базирующаяся на стандарте UMTS связь 3G существенно превосходит стандарты второго поколения, к числу которых относится GSM. МегаФон – единственный оператор в России, развернувший сеть 3G почти во всех регионах страны.

Компания продолжает двигаться вперед и в рамках подготовки к Олимпиаде 2014 года разрабатывает проект по созданию в Краснодарском крае инновационной инфраструктуры мобильной связи, основанной на использовании стандарта связи четвертого поколения. Внедрение этой технологии и получение радиочастот для использования

4G станет существенным фактором, который позволит МегаФону также снизить риски, связанные с конкуренцией со стороны других технологий беспроводной передачи данных. В их числе – передача голоса при помощи IP-телефонии и новые технологии беспроводной связи, к числу которых относится WiMax.

Сегодня для обеспечения лидерства в технологиях и инновациях МегаФон реализует масштабную инвестиционную программу, направленную на расширение емкости собственных сетей (как GSM, так и 3G), развитие широкополосного доступа и других новых продуктов и услуг.

Финансовые риски

Развитие телекоммуникационной инфраструктуры МегаФона подвержено рискам и неопределенности, которые могут замедлить начало предоставления услуг на некоторых территориях и увеличить стоимость строительства. Это может произойти, в том числе из-за повышения уровня инфляции или ослабления курса рубля по отношению к иностранным валютам, как важных факторов, влияющих на величину наших расходов. Повышение уровня инфляции может привести к росту стоимости строительно-монтажных работ по развитию сетей связи, а также к росту стоимости их обслуживания. Ослабление рубля по отношению к иностранным валютам может привести к увеличению рублевой стоимости закупаемого за рубежом оборудования. Это также приведет к увеличению рублевых сумм, необходимых для обслуживания и погашения кредитов, полученных в иностранной валюте. В условиях ужесточения конкуренции есть вероятность, что при увеличении этих рисков МегаФон не сможет увеличить свои расценки до уровня, обеспечивающего текущую норму операцион-

ной прибыли. Кроме того, ослабление курса рубля отразится на падении стоимости активов Компании, выраженной в рублях, например, средств, размещенных на счетах в российских банках.

В целях уменьшения риска рублевой девальвации Компания осуществляет контроль и прогнозирование потребности в иностранной валюте и размещает наличные денежные средства в иностранных валютах, а также имеет ряд соглашений с иностранными финансовыми компаниями по хеджированию части долгосрочной задолженности по кредитам, выраженной в иностранной валюте. Данные договоры действовали в 2009 году.

Еще одним важным финансовым риском, который МегаФон выделяет в своей деятельности, является риск процентных ставок, так как Компания допускает, что для полного и своевременного финансирования своих потребностей ей может потребоваться привлечение долгового или акционерного финансирования на международных рынках капитала. Хотя до сих пор МегаФон ни разу не сталкивался со сложностями в привлечении необходимых финансовых ресурсов, неблагоприятная конъюнктура рынка может, потенциально, привести к ухудшению условий доступа к внешнему финансированию, в частности к росту стоимости заемных средств.

Регуляторные риски

Основной деятельностью Компании является деятельность по оказанию услуг связи, которая в соответствии с законодательством Российской Федерации возможна только на основании специального разрешения (лицензии). Изменения требований по лицензированию основной деятельности Компании могут повлечь



за собой возникновение значительной неопределенности и рисков, в результате чего деятельность Компании приобретет более сложный характер и будет сопряжена со значительными затратами.

Деятельность Компании также подвержена регулированию со стороны государственных органов в виде получения и возобновления одобрений, допусков и разрешений, а также определения соответствия существующему законодательству, регламентирующим правилам и стандартам. В своей деятельности МегаФон использует объекты, нахождение которых в обороте ограничено, в том числе радиочастотный спектр и ресурс нумерации.

Регулирование отрасли мобильной связи в России осуществляется рядом ведомств на основании Закона «О связи» и ряда подзаконных актов. Практика регулирующих органов в России не всегда прозрачна и предсказуема, и это несет определенные риски для участников телекоммуникационного рынка. Лицензии Компании на подвижную радиотелефонную связь могут быть приостановлены или отозваны, что может оказать существенное негативное влияние на ее бизнес. Распределение радиочастотного спектра, а также ограниченность ресурса нумерации находятся вне контроля МегаФона. Немаловажным фактом является также то, что далеко не все частоты в диапазонах GSM и 3G доступны для гражданского использования, так как зарезервированы под военные и правительственные нужды.

Помимо этого МегаФон как обладатель соответствующих телекоммуникационных лицензий обязан выполнять определенные условия, устанавливаемые законодательством, регулирующим сферу телекоммуникаций.

В том случае, если Компания не сможет организовать работу в соответствии с

требованиями законодательства, регулирующего телекоммуникационную область, либо с условиями полученных лицензий для стандарта GSM и 3G (IMT-2000/UMTS), а также других телекоммуникационных технологий, или не сможет получить разрешения на использование оборудования или использование частот, это может нанести существенный ущерб бизнесу МегаФона.

До настоящего момента у МегаФона не возникало сложностей с получением или продлением лицензий или необходимых разрешений. Компания стремится строить взаимодействие с регулятором в конструктивной манере и надлежащим образом выполнять все условия заключенных лицензионных соглашений.

В случае возникновения изменений в отрасли и реализации перечисленных рисков Компания будет действовать в зависимости от сложившейся экономической и отраслевой ситуации в строгом соответствии с законодательством.

Риски в области слияний и поглощений

Одним из направлений своего развития и увеличения рыночной доли МегаФон рассматривает вероятность приобретения телекоммуникационных активов, что делает для Компании актуальными риски в области слияний и поглощений. Эти риски могут быть связаны как с действующим антимонопольным законодательством и условиями, по которым такие приобретения будут разрешены, а также с собственными возможностями МегаФона по проведению успешной интеграции приобретений. Если Компания не сможет найти привлекательные возможности для приобретений или не сможет интегрировать и эффективно управлять приобретаемыми компаниями, то это может ограничить дополнительные источники ее доходов и иметь отрицательные последствия для бизнеса.

Риски мошенничества (фрода)

В работе МегаФона возможны потери, вызванные как непреднамеренными причинами (такими как сбои в работе оборудования, ошибки настройки сетевых элементов и т. п.), так и умышленными действиями недобросовестных контрагентов. Для минимизации таких потерь в Компании создано и успешно функционирует специальное подразделение по гарантированию доходов и управлению фродом, задачей которого является предотвращение фактов мошенничества, несанкционированного доступа к услугам связи или получение услуг в режиме неправомерного доступа.

Управление осуществляет свою деятельность согласно «Стратегии по управлению фродом на 2008–2010 гг.», предусматривающей защиту не только от известных, но и от вновь появляющихся видов мошенничества. В 2009 году в Компании была внедрена специализированная система управления фродом «HP FMS», позволяющая в реальном режиме времени выявлять и устранять попытки причинения ущерба. Была также внедрена функция анализа поступающих записей об активности абонентов в международном роуминге (Near Real Time Roaming Data Exchange, NRTRDE), являющаяся обязательной к внедрению операторами мобильной связи по решению Международной ассоциации сетей GSM.

Благодаря успешной работе подразделения в 2009 году ущерб от фрода составил не более 0,01% от выручки, что существенно ниже отраслевых стандартов¹. В течение года Компании удалось восстановить потери на сумму более 200 млн рублей, а предотвращенный ущерб составил более 2,4 млрд рублей. Общий экономический эффект от действия функции управления фродом составил 0,38% от выручки в 2009 году.

¹ 5% от выручки согласно данным Ассоциации по контролю за телекоммуникационным мошенничеством (Communications Fraud Control Association, CFCA).



Хоккей на льду

В программе Олимпийских игр с 1920 года



10: КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ



Акционерный капитал

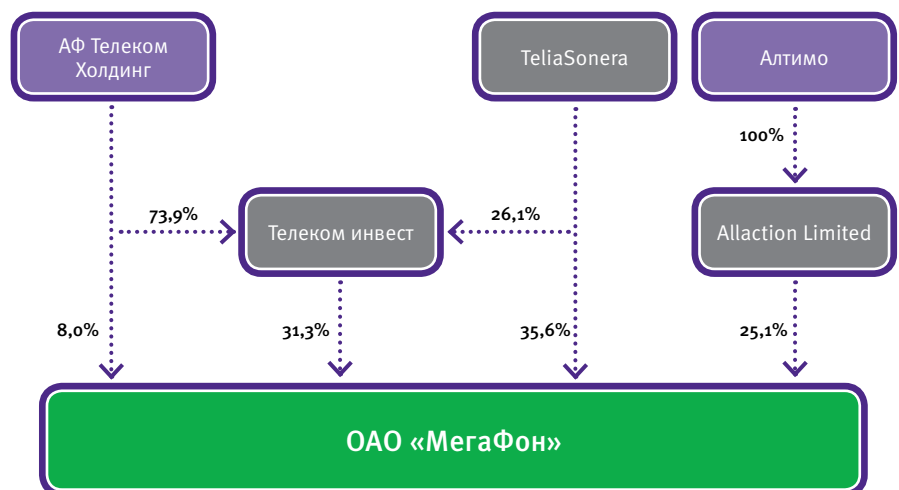
Уставный капитал МегаФона разделен на 6 200 002 обыкновенных именных бездокументарных акций номинальной стоимостью 10 рублей каждая. Компания не имеет привилегированных акций. В настоящее время все эмиссии обыкновенных именных бездокументарных акций Компании объединены в единый выпуск с государственным номером 1-02-00822-1.

Государство в уставном капитале Компании не участвует. Члены Совета директоров, Правления, а также Генеральный директор акциями МегаФона не владеют.

Обзор системы корпоративного управления

МегаФон придает большое значение системе корпоративного управления, считая прозрачность управленческих процессов и открытость информации о деятельности Компании важней-

СТРУКТУРА АКЦИОНЕРНОГО КАПИТАЛА МЕГАФОНА
НА 31 ДЕКАБРЯ 2009 ГОДА



Настоящая структура отражает эффективную долю владения; обращаем внимание, что данная структура может не соответствовать фактической юридической структуре.

шим фактором эффективного роста и устойчивого развития. Система корпоративного управления МегаФона гарантирует равное отношение ко всем акционерам, обеспечивает им возможность принимать участие в управлении Компанией. Система корпоративного управления МегаФона основывается на нормах российского законодательства об акционерных обществах и рынке ценных бумаг. Компания придерживается принципа безусловного соблюдения нормативных актов и следует рекомендациям Кодекса корпоративного поведения ФКЦБ/ФСФР. Отчет о соблюдении Кодекса публикуется ежегодно¹.

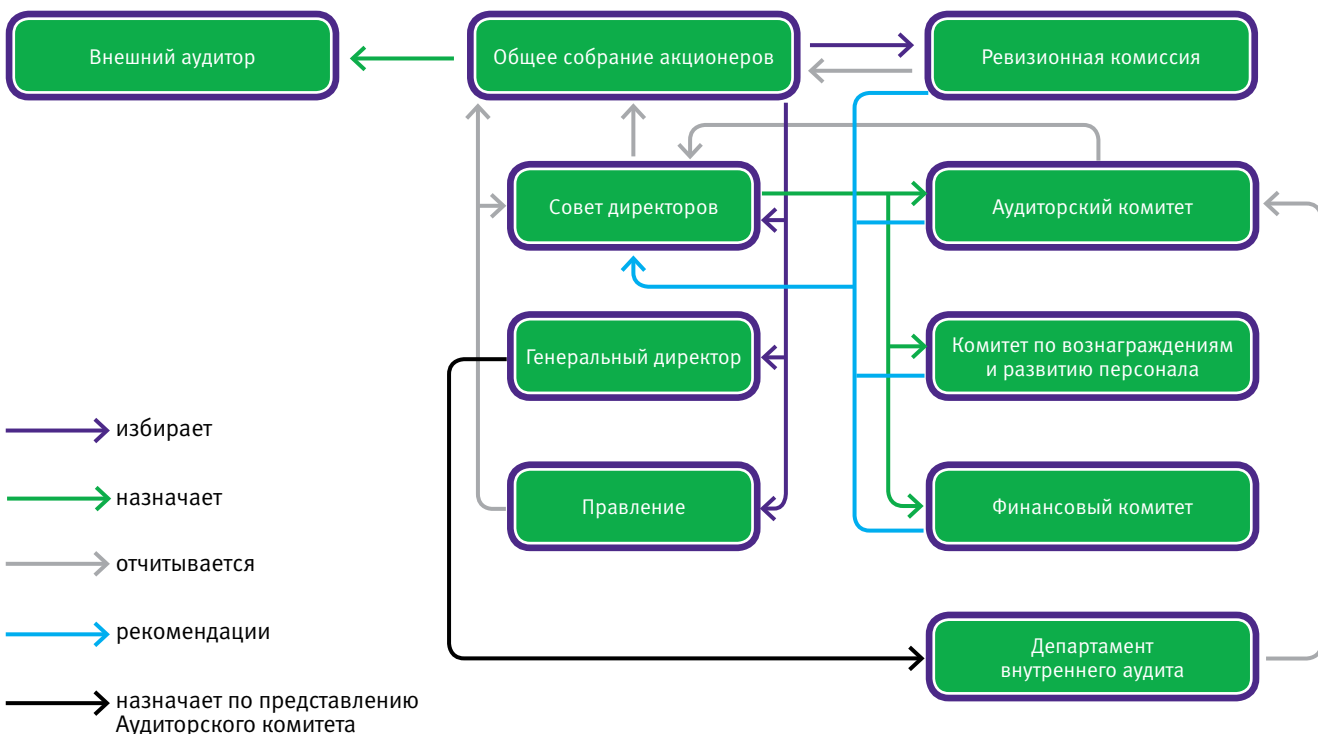
МегаФон не ограничивается безупречным следованием законодательству, но стремится соответствовать современным мировым стандартам корпоративного управления и применять лучшую международную практику. В развитии системы корпоративного управления Компания ориентируется на Кодекс корпоративного управления ОЭСР² – наиболее полный и авторитетный международный свод принципов корпоративного поведения.

Ключевыми элементами системы корпоративного управления Компании являются:

- Общее собрание акционеров;
- Совет директоров;
- Правление;
- Генеральный директор;
- Ревизионная комиссия;
- Департамент внутреннего аудита;
- Внешний аудитор.

В целях эффективного функционирования системы корпоративного управления в МегаФоне действует институт Корпоративного секретаря, который обеспечивает соблюдение всеми органами управления Компании правил и процедур корпоративного управле-

СТРУКТУРА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ МЕГАФОНА



¹ Сведения о выполнении Кодекса корпоративного поведения представлены в Приложении 2.

² Организация экономического сотрудничества и развития.



ния, гарантирующих права и интересы акционеров.

Общее собрание акционеров

Высшим органом управления МегаФона является Общее собрание акционеров. Путем принятия решений на общих собраниях акционеры реализуют свое право на участие в управлении Компанией. Годовое Общее собрание акционеров проводится один раз в год, не ранее чем через два месяца и не позднее чем через шесть месяцев после окончания финансового года. Порядок проведения собрания регулируется Положением об Общем собрании акционеров МегаФона. Помимо годового собрания, акционеры имеют право проводить внеочередные общие собрания акционеров.

2 июня 2009 года состоялось Годовое собрание акционеров Компании. В ходе заседания были рассмотрены и приняты решения по вопросам, касающимся утверждения отчетности МегаФона, распределения прибыли, выборов членов органов управления и др.

В течение 2009 года также состоялись несколько внеочередных Общих собраний акционеров: 30 января акционеры переизбрали Совет директоров МегаФона в связи со сложением полномочий одного из членов Совета директоров; 10 мая акционеры одобрили договор о партнерстве между ОАО «МегаФон», ОАО «Ростелеком» и Автономной некоммерческой организацией «Организационный комитет XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в г. Сочи»; в июне были

одобрены изменения в Уставе МегаФона, необходимые для работы с документами, имеющими отношение к государственной тайне; в октябре 2009 года акционерами были рассмотрены вопросы страхования ответственности Совета директоров и топ-менеджмента Компании, а также вознаграждения независимых членов Совета директоров.

Совет директоров

Совет директоров определяет стратегию развития Компании и осуществляет общее руководство в периоды между проведением Общих собраний акционеров. К компетенции Совета директоров относятся вопросы общего управления МегаФона за исключением тех, которые в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» являются исключительной прерогативой Общего собрания акционеров. Более детально полномочия Совета директоров изложены в Уставе Компании.

Члены Совета директоров избираются Общим собранием акционеров на срок до следующего годового Собрания и могут быть переизбраны неограниченное количество раз. Правом выдвинуть кандидата в члены Совета директоров наделены акционеры, являющиеся в совокупности владельцами не менее чем 2% голосующих акций Компании.

Заседание Совета директоров созывается по инициативе его Председателя, либо по требованию члена Совета директоров, Ревизионной комиссии, Правления, аудитора, Генерального директора либо акционеров, владеющих

более чем 5% голосующих акций. Кворум для проведения заседания составляет четыре члена Совета директоров. Решения на Совете директоров принимаются простым большинством голосов, за исключением случаев, предусмотренных Уставом Компании. При принятии решений каждый член Совета директоров обладает одним голосом.

Председатель Совета директоров

Председатель Совета директоров избирается членами Совета директоров из их числа простым большинством голосов. Председатель Совета директоров организует его работу, созывает заседания и председательствует на них, а также председательствует на заседании Общего собрания акционеров.

Персональный состав Совета директоров

В 2009 году Совет директоров избирался дважды: на внеочередном Общем собрании акционеров 30 января 2009 года в связи со сложением полномочий одного из членов Совета директоров, а также на годовом Общем собрании акционеров 2 июня 2009 года.

Согласно Уставу МегаФона Совет директоров состоит из семи членов, из которых два – Дмитрий Возианов и Тейо Панкко – являются независимыми. Все члены Совета директоров МегаФона являются неисполнительными директорами.

Ниже указан персональный состав Совета директоров, избранный на годовом Общем собрании акционеров 2 июня 2009 года.



Аймо Элохольма

Председатель Совета директоров

С июня 2003 года является членом Совета директоров Компании и его Председателем. В настоящий момент является Директором по операциям TeliaSonera International. До этого исполнял обязанности заместителя Генерального директора, Исполнительного директора Sonera Corporation, Президента TeliaSonera International, Исполнительного вице-президента по фиксированной связи Sonera Corporation. Г-н Элохольма окончил Технологический университет г. Хельсинки (Helsinki University of Technology) и имеет ученую степень в области электротехники.

Председатель Комитета по вознаграждениям Совета директоров.



Теро Кивисаари

Член Совета директоров

Член Совета директоров МегаФона с апреля 2008 года, Президент TeliaSonera Eurasia. До назначения на эту должность исполнял обязанности Финансового директора и Вице-президента TeliaSonera Eurasia. Г-н Кивисаари имеет ученые степени Технологического университета г. Хельсинки (Helsinki University of Technology) и Хельсинской Школы Экономики и Менеджмента (Helsinki School of Economics and Business Administration).



Тейо Панкко

Независимый член Совета директоров

Член Совета директоров МегаФона с июня 2008 года. В 2006–2009 годах исполнял обязанности Финансового директора ООО «Алтим», которое владеет компанией Allaction Limited, являющейся акционером МегаФона. Ранее г-н Панкко занимал пост заместителя Председателя Правления и Финансового директора ФК «Уралсиб», а до того – Финансового директора, Главы казначейства ОАО «Альфа-Банк». В 2003 году г-ну Панкко была присвоена степень магистра финансов Московского государственного социального университета.

Член Аудиторского комитета Совета директоров.



Эско Ритконен

Член Совета директоров

Член Совета директоров МегаФона с июня 2005 года, Старший вице-президент компании TeliaSonera Oyj. Ранее являлся членом органов управления ряда компаний, входящих в TeliaSonera Group. Г-н Ритконен обладает магистерской степенью в области экономики Хельсинкской школы экономики (Helsinki Business School of Economics, HSE).

Председатель Аудиторского комитета, член Финансового комитета Совета директоров.



Владимир Стрешинский

Член Совета директоров

Член Совета директоров МегаФона с июня 2008 года. Одновременно исполняет обязанности Генерального директора компании «Телекоминвест», Генерального директора Группы компаний «КОАЛКО», является членом Совета директоров Холдинговой компании «Металлоинвест» и ИД «Коммерсантъ», телеканалов «МУЗ ТВ» и «7 ТВ». Ранее г-н Стрешинский принимал участие в формировании объединенной Холдинговой компании «Металлоинвест», занимал руководящие должности в Группе компаний «КОАЛКО», исполнял обязанности Генерального директора ЗАО «Газ-металл». Г-н Стрешинский окончил Московский физико-технический институт (МФТИ).

Член Аудиторского комитета и Председатель Финансового комитета Совета директоров.



Дмитрий Возианов

Независимый член Совета директоров

Член Совета директоров МегаФона с апреля 2009 года. Ранее занимал пост Генерального директора ОАО «ЦТ-Мобайл», являвшегося одним из акционеров МегаФона. Г-н Возианов окончил Ленинградский кораблестроительный институт.

Член Комитета по вознаграждениям и Финансового комитета Совета директоров.



Владимир Желонкин

Член Совета директоров

Член Совета директоров МегаФона с января 2009 года. Одновременно занимал пост Генерального директора компании «АФ Телеком Холдинг». До этого занимал пост заместителя Генерального директора ОАО «Связьинвест», Управляющего директора ОАО «Международного Индустриального Банка», Генерального директора телекомпания «Московия», Генерального директора «Информационного агентства Русской православной церкви». Г-н Желонкин окончил Университет методологии знания по специальности «экономика и управление производством».

Член Комитета по вознаграждениям Совета директоров.

Результаты деятельности Совета директоров

В течение 2009 года Совет директоров МегаФон провел 21 заседание, из них 13 состоялись в форме заочного голосования.

Итогом работы Совета директоров стало одобрение значимых для Компании документов и принятие ключевых решений:

- участие МегаФона в качестве Генерального партнера XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в г. Сочи на территории России в категории «Телекоммуникации»;
- стратегия инвестиций в развитие собственной сети продаж и маркетингового соглашения о сотрудничестве с компанией «Евростель»;
- программа выпуска среднесрочных Еврооблигаций;
- выделение дополнительных инвестиций в развитие сетей 3G.

Кроме того, в 2009 году Совет директоров рассмотрел анализ синергий и возможностей развития новых направлений бизнеса МегаФона в связи с предполагаемым приобретением группы компаний «Синтерра». В феврале 2010 года данная сделка была единогласно одобрена внеочередным Общим собранием акционеров Компании.

Комитеты Совета директоров

С целью совершенствования стандартов корпоративного управления и рассмотрения наиболее сложных, требующих глубокого анализа вопросов, находящихся в компетенции Совета директоров, в МегаФоне функционируют Комитеты Совета директоров.

В мае 2009 года был сформирован Финансовый комитет. Таким образом, на конец года при Совете директоров работали три Комитета:

- Аудиторский комитет;
- Комитет по вознаграждениям и развитию персонала;
- Финансовый комитет.

Аудиторский комитет

Аудиторский комитет осуществляет разработку рекомендаций и оказывает помощь Совету директоров в исполнении им контрольных функций путем анализа финансовой отчетности и других финансовых документов МегаФона, различных аспектов работы системы внутреннего контроля, а также оценки общих процессов внутреннего и внешнего аудита, бухгалтерского и финансового учета.

В состав Аудиторского комитета входят:

- Эско Ритконен (Председатель);
- Тейо Панкко;
- Владимир Стрешинский.

Комитет по вознаграждениям и развитию персонала

Комитет по вознаграждениям и развитию персонала готовит рекомендации для Совета директоров о размере компенсаций Генерального директора и топ-менеджеров. В том числе Комитет рассматривает вопросы установки и измерения целевых показателей деятельности топ-менеджмента и других сотрудников Компании, а также их поощрения по итогам работы. Кроме того, Комитет отвечает за анализ процессов по управлению персоналом МегаФон.

В состав Комитета по вознаграждению и развитию персонала входят:

- Аймо Элохольма (Председатель);
- Дмитрий Возианов;
- Владимир Желонкин.

Финансовый комитет

В сферу ответственности Финансового комитета входит разработка рекомендаций для Совета директоров по подготовке бизнес-планов при планировании бюджета и приобретении компаний, а также обеспечивает конструктивный обмен мнениями между топ-менеджментом МегаФона и Советом директоров по вопросам финансового планирования.

В состав Финансового комитета входят:

- Владимир Стрешинский (Председатель);

- Эско Ритконен;
- Дмитрий Возианов.

Вознаграждение членам Совета директоров

Членам Совета директоров в период исполнения ими своих обязанностей выплачивается вознаграждение, а также компенсируются расходы, связанные с исполнением ими своих обязанностей. Размер вознаграждения членов Совета директоров утверждается годовым Общим собранием акционеров по итогам работы за год. В случае, если состав Совета директоров изменяется в течение года, вознаграждение его членам рассчитывается пропорционально фактическому времени их работы в Совете. Независимым членам Совета директоров выплачивается фиксированное вознаграждение.

Общий размер вознаграждения членов Совета директоров МегаФона в 2009 году составил 19 113 тыс. рублей.

Правление

Правление является коллегиальным исполнительным органом МегаФона и осуществляет текущее руководство деятельностью Компании. В сферу его полномочий входят все аспекты оперативного управления МегаФона, за исключением вопросов, отнесенных к компетенции Общего собрания акционеров, Совета директоров и генерального директора. Правление также организует выполнение решений вышестоящих органов управления Компанией и им подотчетно. Количественный и персональный состав Правления определяет ежегодно Общим собранием акционеров по представлению Генерального директора. Заседания Правления проходят на регулярной основе.

Функции Председателя Правления осуществляет Генеральный директор Компании.



В отчетном периоде в связи с завершением процесса реорганизации в состав Правления вошли генеральные директора прекративших деятельность региональных операционных дочерних компаний МегаФона, занявшие должности заместителей Генерального директора – директоров соответствующих региональных филиалов Компании.

Ниже приведен персональный состав Правления, избранный на годовом Общем собрании акционеров 2 июня 2009 года.

Сергей Солдатенков Председатель Правления

Генеральный директор МегаФона с 2003 года. До этого с 2002 года работал вице-президентом ООО «Объединенная компания «ГРОС». С 2000 года последовательно занимал позиции заместителя генерального директора по коммерческим вопросам, и. о. генерального директора, генерального директора ОАО «Петербургская телефонная сеть» (после реорганизации – ОАО «Северо-Западный Телеком»). С 1999 года – заместитель генерального директора ОАО «Телекоминвест». В период с 1994 года руководил ЗАО «Дельта Телеком». Г-н Солдатенков окончил Ленинградский институт авиационного приборостроения по специальности «Радиоинженер».

Валерий Ермаков Член Правления

Член Правления с июня 2009 года, с апреля 2009 года – Первый заместитель генерального директора МегаФона по операционной деятельности. В 2001–2009 годах занимал пост Генерального директора ОАО «МСС-Поволжье» – дочерней операционной компании МегаФон в Поволжском регионе. Ранее работал в ОАО «Тамбовская электросвязь». Г-н Ермаков окончил Тамбовский институт химического машиностроения с дипломом радиоинженера-конструктора-технолога.

Кай-Уве Мельхорн Член Правления

Член Правления с июня 2009 года, Финансовый директор МегаФона. До прихода в

Компанию занимал должность Финансового директора «TELE2 Россия» и в течение 15 лет работал в различных подразделениях компании Siemens. Г-н Мельхорн окончил Московский государственный институт международных отношений (МГИМО (У) МИД РФ) и университет Мартина Лютера (Галле, Германия).

Эдуард Островский Член Правления

Член Правления с августа 2002 года, с июня 2006 года – заместитель генерального директора МегаФона по реализации специальных программ и взаимодействию с государственными органами. В 1993–2002 годах занимал должности заместителя министра связи РФ, заместителя председателя Государственного комитета по связи и информатизации, заместителя председателя Государственного комитета РФ по телекоммуникациям, заместителя министра РФ по связи и информатизации. Г-н Островский окончил Ульяновское высшее военное инженерное училище связи имени Г. К. Орджоникидзе и Военную орден Ленина Краснознаменную академию связи по специальности «военная связь».

Лариса Ткачук Член Правления

Член Правления с января 2005 года, с февраля 2005 года занимает должность заместителя генерального директора МегаФона по коммерции. В Компании с октября 2002 года. До этого работала маркетинг-менеджером российско-американского телекоммуникационного холдинга RTDC, руководила группой бизнес-анализа и маркетинга компании «Украинская мобильная связь» (УМС). Г-жа Ткачук окончила Национальный технический университет Украины по специальности «промышленный маркетинг».

Анна Горяинова Член Правления

Член Правления с января 2009 года, с августа 2008 года – Директор по правовым вопросам МегаФон/Корпоративный секретарь. В Компании работает с 2006 года, последовательно занимала должности Советника Генерального директора МегаФона

на по международным правовым вопросам, Корпоративного секретаря. Ранее работала юристом в адвокатской фирме «Д. П. Гальмонд и К^о», а также старшим юрисконсультом, руководителем отдела Некоммерческого фонда реструктуризации предприятий при Министерстве финансов России. Г-жа Горяинова с отличием окончила юридический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, а также получила степень магистра права в Университете Манчестера.

Ирина Лихова Член Правления

Член Правления с января 2009 года, с июня 2003 года – Директор по управлению персоналом МегаФона. До прихода в Компанию работала в области управления человеческими ресурсами в международном концерне «Unilever». Г-жа Лихова окончила Ленинградский государственный университет по специальности «прикладная математика процессов управления» и международную школу менеджмента ЛЭТИ-Лованиум, а также получила диплом МВА Левенского университета (Бельгия).

Георгий Гетманец Член Правления

Член Правления с июня 2009 года, с февраля 2008 года – Директор Северо-Западного филиала МегаФона. Г-н Гетманец работает в Компании с 1996 года, последовательно занимая должности административного директора, заместителя Генерального директора и Первого заместителя Генерального директора ЗАО «Северо-Западный GSM». Г-н Гетманец имеет ученую степень Высшего военно-морского инженерного училища имени Ф. Э. Дзержинского, Санкт-Петербургского государственного университета связи имени М. А. Бонч-Бруевича, Академии народного хозяйства при Правительстве РФ.

Игорь Парфенов Член Правления

Член Правления с июня 2009 года, Директор Столичного филиала МегаФона. В Компании с 2000 года, пройдя путь от технического директора до Генерального директора ЗАО «Соник Дуо» – дочер-

ней операционной компании МегаФон в Московском регионе. Г-н Парфенов окончил Московский авиационный институт, продолжил обучение в области систем связи в США (Институт Телекоммуникационной подготовки, Нью-Йорк – Лос-Анджелес) и Южной Кореи.

Андрей Крайник Член Правления

Член Правления с июня 2009 года, Директор Кавказского филиала МегаФон. Ранее занимал должность Генерального директора ЗАО «Мобиком-Кавказ» – дочерней операционной компании МегаФон на Кавказе, которой руководил с 2000 года. Г-н Крайник окончил Киевский торгово-экономический институт по специальности «экономист» и Московский финансово-экономический институт по специальности «финансист».

Андрей Курданов Член Правления

Член Правления с июня 2009 года, Директор Поволжского филиала МегаФона. Ранее занимал должность Генерального директора ОАО «МСС-Поволжье» – дочерней операционной компании МегаФон в Поволжском регионе. Г-н Курданов окончил Московский технический институт связи и информатики по специальности «многоканальная электросвязь».

Денис Малышев Член Правления

Член Правления с июня 2009 года, Директор Уральского филиала МегаФона. До этого с 2006 года занимал должность Генерального директора ОАО «GSM Урал» – дочерней операционной компании МегаФон в Уральском регионе, а также в 2005-2006 годах – Генерального директора ЗАО «Мобиком-Центр». Ранее руководил направлением регионального развития компании «Дельта Телеком» (торговая марка Sky Link). Г-н Малышев окончил Санкт-Петербургский государственный университет связи имени М. А. Бонч-Бруевича по специальности «радиоинженер».

Андрей Еремкин Член Правления

Член Правления с июня 2009 года, Руководитель Центрального филиала

МегаФона. Ранее занимал должность Генерального директора ЗАО «Мобиком-центр» – дочерней операционной компании МегаФон в Центральном регионе, руководил направлением регионального развития. Г-н Еремкин окончил Куйбышевский инженерно-строительный институт и Поволжскую академию государственной службы.

Алексей Тютин Член Правления

Член Правления с июня 2009 года, Директор Сибирского филиала МегаФона. В Компании работает с 2001 года в должности начальника финансового отдела, а впоследствии – Генерального директора по коммерческим вопросам ЗАО «Мобиком-Новосибирск» – дочерней операционной компании МегаФон в Сибири. Г-н Тютин окончил Куйбышевский инженерно-строительный институт имени А.И. Микояна по специальности «промышленное и гражданское строительство» и Самарский экономический институт по специальности «экономическое и социальное планирование».

Юрий Журавель Член Правления

Член Правления с июня 2009 года, Директор Дальневосточного филиала МегаФона. В Компании с 2003 года, последовательно занимал должность директора приморского отделения, заместителя Генерального директора и Генерального директора ЗАО «Мобиком-Хабаровск» – дочерней операционной компании МегаФон на Дальнем Востоке. Г-н Журавель окончил Военный краснознаменный институт, а также получил степень MBA в университете Salve Regina (Ньюпорт, Род-Айленд, США).

Генеральный директор

Генеральный директор является единоличным исполнительным органом управления МегаФона и вместе с Правлением осуществляет руководство текущей деятельностью Компании. Генеральный директор избирается годовым Общим собранием акционеров. В своей деятельности Генеральный директор по-

дотчетен Совету директоров и Общему собранию акционеров.

С апреля 2003 года Генеральным директором МегаФона является Сергей Солдатенков. Решением годового Общего собрания акционеров Компании 2 июня 2009 года его полномочия были продлены на три года.

Вознаграждение членам Правления и Генеральному директору

По решению Совета директоров членам Правления в период исполнения ими своих обязанностей выплачивается вознаграждение (заработная плата, премии, оплата отпуска и пр.), а также компенсируются расходы, связанные с участием в работе коллегиального органа. Вознаграждения и компенсации выплачиваются из прибыли Компании. По итогам 2009 года совокупный объем выплат членам Правления составил 347 903 тыс. рублей.

Структура вознаграждения членам Правления МегаФона

Вид вознаграждения	Размер вознаграждения, тыс. рублей
Заработная плата	108 292
Премии по итогам года	196 014
Оплата отпуска	19 760
Дополнительные выплаты к отпуску	4 751
Дополнительные компенсации по условию трудового договора	1 405
Материальная помощь	773
Доплата за питание	229
Командировочные расходы сверх норм	1 244
Медицинские услуги	964
Подарки	17
Компенсация расходов по найму жилья	5 050
Оплата услуг спортивных центров	205
Прочие выплаты	2 376

В 2008 году в Компании запущена программа мотивации топ-менеджмента, отвечающая требованиям современного



конкурентного рынка труда. Она охватывает около 200 ключевых руководителей Компании, в том числе Генерального директора и членов Правления МегаФона. Система мотивации представляет собой долгосрочную программу опционов фантомных акций с отсроченной выплатой. Фантомные акции дают возможность получения бонуса при росте стоимости Компании, но, в отличие от реальных акций, их нельзя купить или продать. Каждый опцион фантомных акций меняет свою денежную стоимость пропорционально изменению стоимости Компании. Через два года после начала программы 50% прироста стоимости опциона выплачивается его владельцу в качестве денежной премии при условии, что он продолжает работать в Компании на момент выплаты. Остаток прироста стоимости сохраняется в виде дополнительных фантомных акций. Их стоимость выплачивается еще через 2 года.

Первые выплаты по программе мотивации ожидаются в 2010 году.

Ревизионная комиссия

Для осуществления контроля над финансово-хозяйственной деятельностью МегаФона Общим собранием акционеров избирается Ревизионная комиссия. Члены Ревизионной комиссии не могут входить в состав Совета директоров и исполнительных органов Компании. Максимальное число членов Ревизионной комиссии не может превышать трех человек.

Ревизионная комиссия осуществляет регулярные проверки (ревизии, ревизионные проверки) финансово-хозяйственной деятельности Компании, в том числе проверку финансовой документации Компании, оценку соответствия порядка ведения бухгалтерского учета и подготовки бухгалтерской отчетности, исчисления налогов и сборов требованиям законодательства РФ, анализ исполнения МегаФоном утвержденных планов, бюджетов, иных решений органов управления Компании, оценку соответствия операций МегаФона поставленным планам.

На годовом Общем собрании акционеров МегаФона, состоявшемся 2 июня 2009 года, был избран следующий состав Ревизионной комиссии:

- Юрий Жеймо (Председатель) – Директор департамента внутреннего аудита Компании;
- Михаил Дубин – зам. Генерального директора ОАО «Телекоминвест»;
- Олли Ранга – Директор по финансам, TeliaSonera Eurasia.

Внутренний аудит

Функцию внутреннего аудита в МегаФоне осуществляет Департамент внутреннего аудита. Подразделение подотчетно Аудиторскому комитету при Совете директоров, который утверждает план его деятельности и рассматривает отчеты. В филиалах Компании действуют собственные подразделения внутреннего аудита, функционально подчиненные департаменту. В дочерних компаниях МегаФона функция внутреннего аудита реализуется ресурсами Головного офиса Компании и филиалов.

Департамент внутреннего аудита строит свою работу на основе Международных стандартов внутреннего аудита и в качестве основной задачи видит совершенствование процессов управления рисками в Компании. В 2009 году основные проекты внутреннего аудита были сосредоточены в области совершенствования системы внутреннего контроля над финансовой отчетностью, системы закупок, оценки эффективности различных технологических процессов, включая информационные технологии, а также процессов продаж и обслуживания.

В 2010 году дополнительное внимание будет уделено рискам информационной безопасности, управления трафиком и развития сети связи.

Внешний аудит

Для проведения проверки и подтверждения достоверности годовой финансовой отчетности МегаФон привлекает неза-

висимую профессиональную аудиторскую организацию – внешнего аудитора. В 2009 году внешним аудитором Компании годовое Общее собрание акционеров утвердило ООО «Эрнст энд Янг».

Страхование ответственности директоров и менеджмента

Деятельность МегаФона во многом зависит от эффективности менеджмента. Компания не исключает вероятности возникновения управленческих ошибок, которые могут привести к снижению операционных и финансовых показателей.

Ошибки могут быть связаны с неточностями или неполным раскрытием информации, допущенными в финансовой отчетности, инвестиционных декларациях и проспектах эмиссии, несоблюдением порядка проведения крупных сделок или сделок с заинтересованностью, нераскрытием или несвоевременным, неверным изложением существенных фактов, неправильной оценкой инвестиций и сделок, применением методов недобросовестной конкуренции, ненадлежащим контролем над ответственными работниками и филиалами при осуществлении хозяйственной деятельности, неправомерным увольнением, дискриминацией работников и т.д.

Для хеджирования управленческого риска МегаФон осуществляет страхование ответственности ключевых руководителей. Полис страхования включает гражданскую ответственность всех директоров и должностных лиц МегаФона, возникающую в связи с их обязанностью компенсировать ущерб, причиненный третьим лицам в результате ошибок и упущений, допущенных при руководстве Компанией. В 2009 году размер страхового покрытия по договору страхования ответственности составил 150 млн долл. США. Страховщиком выступает ОСАО «ИНГОССТРАХ».



Сноуборд

В программе Олимпийских игр с 1998 года



11: УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ



Персонал

МегаФон делает все, чтобы работа в Компании стала для каждого делом его жизни. В МегаФоне создана среда, которая дает возможность любому сотруднику независимо от занимаемой позиции работать по максимуму и влиять на его успех. Это становится возможным, когда люди счастливы, любят свое дело и свою Компанию. Все проекты Управления по персоналу направлены на создание такой среды. По результатам последних исследований организационного климата 98% сотрудников гордятся тем, что они работают в МегаФоне.

Персонал Компании насчитывает 20 237 человек. Единое информационное пространство – и корпоративный портал MegaNet, и система SAP HR – дает возможность каждому сотруднику чувствовать себя частью большой компании, в какой бы точке России он ни находился.

МегаФон использует все возможности для развития потенциала каждого сотрудника. В результате открытых внутренних конкурсов в 2009 году выбраны и приступили к работе 14 руководителей высшего звена в филиалах и Головном офисе Компании. Всего на федеральном уровне проведено 72 конкурса на управленческие позиции.

Несмотря на кризисный год, МегаФон не сократил инвестиции в персонал. Компания продолжает уделять большое внимание развитию сотрудников в первую очередь в области лидерского потенциала и понимания бизнеса.

В программе «Прорыв в результатах», направленной на развитие лидерского подхода к жизни, в 2009 году приняли участие 140 сотрудников Компании, курс Mini MBA для управленческих команд МегаФона прошли 336 человек.

Подготовлена к запуску «МегаАкадемия», которая объединяет самые

лучшие программы и идеи, открывает огромные возможности для настоящих и будущих сотрудников, партнеров и клиентов Компании, вкладывающихся в свое собственное развитие и в развитие бизнеса и общества.

В 2009 году введена единая система премирования по целям: каждый сотрудник поставил перед собой индивидуальные цели «в стиле МегаФона», которые позволяют сделать максимальный вклад в успех бизнеса Компании.

Для сотрудников, непосредственно работающих с клиентами, реализован новый подход «7 Ступеней Мастерства», дающий возможность профессионального роста и соответствующего вознаграждения.

Программы корпоративной социальной ответственности стали частью жизни МегаФона.

Все мероприятия по командообразованию направлены на развитие социального благополучия и улучшение жизни общества. В 2009 году силами сотрудников благоустроена территория заказника «Голубые озера» в окрестностях Казани, восстановлен Ботанический сад имени Н.В. Цицина РАН, собраны средства для Зоологического центра Дальневосточного отделения биолого-почвенного института РАН в поселке Гайворон, отремонтированы детские дома в Нальчике и в Воронеже, благоустроена территория детского муниципального лагеря Истра.

В МегаФоне работают люди, которым небезразлична судьба тех, кто нуждается в помощи. С осени 2008 года сотрудники Компании регулярно собирают средства для детей школы-интерната в г. Михайлове (Рязанская область), помогают людям, нуждающимся в переливании крови, принимая участие в акции «Стать донором».

МегаФон делает все для того, чтобы быть Компанией, которую выбирают. Свидетельством тому стало народное голосование, по результатам которого МегаФон получил большинство голосов и стал лучшим работодателем 2009 года, получив премию «Работа года – 2009». Долгосрочный успех Компании возможен только через создание ценностей для общества, сотрудников и клиентов – это та идея, которая объединяет всех в МегаФоне!

Социальная ответственность

МегаФон – прогрессивная компания с активной жизненной позицией и ярким брендом. Устанавливая перед собой амбициозные бизнес-задачи, МегаФон считает необходимым соотносить их с интересами и ожиданиями общества. Компания стремится учитывать в своей деятельности интересы всех заинтересованных сторон, а также содействовать социальному благополучию общества.

Ключевым направлением социальной ответственности МегаФона является поддержка спортивных, культурных, экологических и гуманитарных мероприятий.

Спорт

Уже много лет важнейшие национальные спортивные проекты прочно ассоциируются с брендом «МегаФон». В отчетном периоде поддержка спорта компанией получила новое развитие.

В 2009 году МегаФон стал генеральным партнером Оргкомитета XXII Олимпийских зимних игр 2014 года. Согласно условиям соглашения, помимо создания инфраструктуры мобильной связи на строящихся спортивных объектах в Сочи, Компания будет также поддерживать Олимпийские сборные России 2010–2016 гг.

В статусе генерального телекоммуникационного партнера Олимпийских игр в Сочи в 2009 году МегаФон принял участие в рабочей встрече оргкомитета «Сочи 2014» с экспертами МОК, а также в различных выставках, круглых столах и конференциях, посвященных подготовке олимпийских объектов в Сочи. В рамках поддержки олимпийского движения России в 2009 году Компания выступила спонсором ряда спортивно-развлекательных мероприятий: фестиваля «Сочи 2014, ДА!» с участием звезд российской эстрады и ведущих спортсменов и Международного олимпийского дня в Москве.

В конце 2009 года МегаФон также стал Генеральным партнером XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в Сочи, Генеральным партнером Паралимпийского комитета России, а также Генеральным партнером Паралимпийских сборных России 2010, 2012, 2014 и 2016 годов.

Важным направлением работы Компании в 2009 году стало участие в создании проекта «Русского дома» в Ванкувере – места официального представления

XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских игр 2014 года в Сочи, а также Краснодарского края и Российской Федерации в целом.

Еще одним глобальным спортивным проектом, который поддерживает МегаФон, является XXVII Всемирная летняя Универсиада 2013 года в Казани. Универсиада – еще одно значимое событие в мировой спортивной жизни. Соглашение, подписанное между МегаФоном и Оргкомитетом Всемирной Универсиады в январе 2010 года, наделило Компанию статусом Генерального партнера и официального мобильного оператора этого события.

Кроме того, в статусе официального спонсора в 2009 году МегаФон продолжил оказывать поддержку сборной России по футболу. Компания останется партнером российской сборной и в период с 2010 по 2012 год.

В отчетном периоде МегаФон заключил спонсорский контракт с Федерацией Хоккея России на 2009–2010 годы, в рамках которого стал официальным спонсором Национальной, Молодежной и Женской сборных команд России. Компания также является партнером российского этапа «Турнира четырех наций» среди женских команд. В числе других заметных проектов Компании – чемпионат по мини-футболу среди воспитанников детских домов и школ-интернатов на кубок «Будущее зависит от тебя», спонсирование профессиональной автогоночной команды «МегаФон Моторспорт» (чемпион России 2008 года), организация роуд-шоу «МегаФон СОЧИ RACING» – заездов болидов Renault F1, а также поддержка Всероссийского турнира по художественной гимнастике «Грация».

МегаФон участвует не только в самых заметных спортивных проектах, но и поддерживает региональные спортивные мероприятия, прежде всего детский



спорт, считая важным инвестировать не только в спорт высших достижений, но и оздоровление нации.

Культура

Помимо поддержки спорта, Компания уделяет большое внимание развитию культуры в России.

В 2009 году МегаФон продолжил участие в реализации крупного выставочного проекта «Будущее зависит от тебя. Новые правила». Он охватывает семь городов России – Москву, Красноярск, Новосибирск, Екатеринбург, Самару, Краснодар, Владивосток – и ставит перед собой задачу познакомить жителей регионов России с лучшими образцами современного российского искусства. Экспозиция выставки насчитывает около 80 произведений известных отечественных художников, чьи работы представлены во всех крупнейших музеях мира. В рамках проекта были организованы лекции, мастер-классы, кинофестивали и конкурсы для региональных художников.

В отчетном году МегаФон присоединился к запуску масштабного культурного проекта «Чудеса России с высоты птичьего полета». Его целью является привлечение внимания к вопросам восстановления и сохранения уникальных исторических, культурных и природных объектов нашей страны. В течение 2009 года в рамках проекта была произведена съемка 14 наиболее примечательных исторических и культурных объектов России в 12 регионах страны.

В отчетном году МегаФон также принял участие в праздновании 90-летия Большого драматического театра имени Г. А. Товстоногова в Санкт-Петербурге, поддержал социальный проект «МегаКино» в Самаре и международный фестиваль документального кино «Саратовские страдания».

Экология

Ежегодно весной МегаФон проводит экологическую акцию «Зеленый субботник», в которой принимают участие сотрудники компании и абоненты МегаФона. Акция проводится по всей России и ставит своей целью привлечь внимание людей к вопросам экологии – улучшению внешнего облика наших городов, заботе о природе. Участники акции по всей России высаживают деревья и цветы, убирают и благоустраивают города, где живут.

Гуманитарная деятельность

В рамках собственной программы социальной ответственности МегаФон стремится сделать общение по мобильному телефону максимально комфортным для пожилых и слабовидящих людей. С августа 2009 года на территории Москвы и Московской области МегаФон начал продажи уникального мобильного телефона «Социальный телефон», предназначенного для этих категорий абонентов.

В День Великой победы 9 мая 2009 года МегаФон провел уже ставшую традиционной акцию «Звонок однополчанину».

Компания организовала специальные пункты связи, где ветераны Великой Отечественной войны и локальных конфликтов могли бесплатно позвонить своим боевым товарищам в любую точку России и мира.

Среди других значимых гуманитарных проектов – участие в Национальной благотворительной программе «Миллиард мелочью», в рамках которой МегаФон уже второй год подряд проводит SMS-акцию по сбору средств на неотложные платные операции, медикаменты и медицинскую помощь детям, больным раком. Кроме того, в 2009 году Компания инициировала социальный проект «МегаФон дарит легенду», благодаря которому в четырех городах Поволжья появились новые скульптурные композиции.

12: ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. Сведения о сделках, совершенных ОАО «МегаФон» в 2009 году, в совершении которых имелась заинтересованность

Существенные условия договора	Орган управления, принявший решение об одобрении сделки	Лица, заинтересованные в совершении сделки
Договор о партнерстве между ОАО «МегаФон», ОАО «Ростелеком» и Автономной некоммерческой организацией «Организационный комитет XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в г. Сочи»	Внеочередное Общее собрание акционеров от 22.04.2009	Желонкин В.Б.
Страхование ответственности директоров и руководителей ОАО «МегаФон», страховщик - ОСАО «ИНГОССТРАХ»	Внеочередное Общее собрание акционеров от 09.10.2009	Солдатенков С.В., Ермаков В.В., Мельхорн К.У., Островский Э.Г., Ткачук Л.С., Горянова А.А., Лихова И.Б., Гетманец Г.М., Парфенов И.Б., Крайник А.А., Курданов А.Ю., Малышев Д.В., Еремкин А.Б., Тютин А.Л., Журавель Ю.Г., Элохольма А., Кивисаари Т., Ритконен Э.Ю., Панкко Т., Возианов Д.А., Стрешинский В.Я., Желонкин В.Б., ОАО «Телекоминвест»
Договор на осуществление деятельности по реализации международных проектов между ОАО «МегаФон» и ЗАО «МегаФон-Интернэшнл»	Совет директоров № 106 (170) от 17.03.2009	Солдатенков С.В., Ничипоренко А.Н., Волков А.Н., Ткачук Л.С.
Договор займа между ОАО «МегаФон» и ЗАО «ТТ мобайл»	Совет директоров № 110 (174) от 27.04.2009	Солдатенков С.В., Ничипоренко А.Н.
Договор об оказании услуг между ОАО «МегаФон» и ОАО «Телекоминвест»		ОАО «МегаФон», Солдатенков С.В., ОАО «Телекоминвест», Стрешинский В.Я., Аймо Элохольма, Эско Ритконен, Желонкин В.Б.
Определение рыночной стоимости и одобрение сделки с заинтересованностью: договор об оказании услуг между ОАО «МегаФон» и ООО «Алтим»		ОАО «МегаФон», Солдатенков С.В., ООО «Алтим», Брагина В.А., Тейо Панкко
Договор об оказании услуг между ОАО «МегаФон» и ТелиаСонера АБ (TeliaSonera AB)		ОАО «МегаФон», Солдатенков С.В., ТелиаСонера АБ (TeliaSonera AB), Ларс Ньюберг, Аймо Элохольма, Эско Ритконен, Тери Кивисаари
Договор о предоставлении прав на использование программного обеспечения, выполнение работ по его установке и техническому сопровождению между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Петер-Сервис»	Совет директоров № 113 (177) от 10.06.2009	ОАО «Телекоминвест», Стрешинский В.Я., Желонкин В.Б., Солдатенков С.В.
Договор о техническом сопровождении программного обеспечения между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Петер-Сервис»		ОАО «Телекоминвест», Стрешинский В.Я., Желонкин В.Б., Солдатенков С.В.



<p>Договор о предоставлении неисключительных прав использования программного обеспечения и техническом сопровождении программного обеспечения между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Петер Сервис»</p>	<p>Совет директоров № 115 (179) от 13.07.2009</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», Стрешинский И.Я., Желонкин В.Б., Солдатенков С.В.</p>
<p>Рамочный договор MMS-обмена с международными операторами между ОАО «МегаФон» (Столичный филиал) и Telia Sonera Ltd</p>		<p>ООО «Контакт-С», Сонера Холдинг Б.В., Телия Интернэшнл Менеджмент АБ, Телия Интернэшнл АБ</p>
<p>Рамочный договор на оказание услуг международного роуминга между ОАО «МегаФон» и ОАО «Казахтелеком» (Казахстан)</p>		<p>Элохольма А., Ритконен Э., Кивисаари Т., ООО «Контакт-С», Сонера Холдинг Б.В., Телия Интернэшнл Менеджмент АБ, Телия Интернэшнл АБ</p>
<p>Рамочный договор на оказание услуг международного роуминга между ОАО «МегаФон» и Azercell Telekom B.N. (Азербайджан)</p>		<p>Элохольма А., Ритконен Э., Кивисаари Т., ООО «Контакт-С», Сонера Холдинг Б.В., Телия Интернэшнл Менеджмент АБ, Телия Интернэшнл АБ</p>
<p>Определение рыночной стоимости и утверждение сделки с заинтересованностью: рамочный договор на оказание услуг международного роуминга между ОАО «МегаФон» и Geocell LTD (Грузия)</p>		<p>Элохольма А., Ритконен Э., Кивисаари Т., ООО «Контакт-С», Сонера Холдинг Б.В., Телия Интернэшнл Менеджмент АБ, Телия Интернэшнл АБ</p>
<p>Рамочный договор на оказание услуг международного роуминга между ОАО «МегаФон» и Moldcell SA (Молдова)</p>		<p>Элохольма А., Ритконен Э., Кивисаари Т., ООО «Контакт-С», Сонера Холдинг Б.В., Телия Интернэшнл Менеджмент АБ, Телия Интернэшнл АБ</p>
<p>Рамочный договор на оказание услуг международного роуминга между ОАО «МегаФон» и ЗАО «ТТ-мобайл» (Таджикистан)</p>		<p>Ермаков В.В., Мельхорн К.У.</p>
<p>Дополнения к договору займа между ОАО «МегаФон» (Займодавец) и ЗАО «ТТ мобайл» (Заемщик)</p>	<p>Совет директоров № 116 (180) от 03.09.2009</p>	<p>Ермаков В.В., Мельхорн К.У.</p>
<p>Одобрение взаимосвязанных сделок с заинтересованностью: договор цессии между ОАО «МегаФон» и Huawei Tech. Investment Co., Ltd.; соглашение о рассрочке погашения долга между ОАО «МегаФон» и ЗАО «ТТ мобайл»</p>		<p>ЗАО «ТТ мобайл», Ермаков В.В., Мельхорн К.У.</p>
<p>Соглашение о неразглашении между ОАО «МегаФон» и альянсом FreeMove</p>		<p>Сонера Холдинг Б.В., Телия Интернэшнл АБ, Телия Интернэшнл Менеджмент АБ, ООО «Контакт-С»</p>

Приложение 2. Соблюдение Кодекса корпоративного поведения

1. Извещение акционеров о проведении общего собрания акционеров не менее чем за 30 дней до даты его проведения независимо от вопросов, включенных в его повестку дня, если законодательством не предусмотрен больший срок	Соблюдается частично	Пункт 11.15 Устава ОАО «МегаФон» (далее – Общество) предусматривает обязанность Общества направлять уведомление о проведении Общего собрания акционеров не позднее чем за 20 дней, а сообщение о проведении Общего собрания акционеров, повестка дня которого содержит вопрос о реорганизации Общества, – не позднее чем за 30 дней до даты его проведения, если иной срок не предусмотрен Федеральным законом «Об акционерных обществах» (далее – Закон)
2. Наличие у акционеров возможности знакомиться со списком лиц, имеющих право на участие в общем собрании акционеров, начиная со дня сообщения о проведении общего собрания акционеров и до закрытия очного общего собрания акционеров, а в случае заочного общего собрания акционеров – до даты окончания приема бюллетеней для голосования	Соблюдается	Пункт 11.12 Устава Общества предусматривает, что по требованию лица, включенного в список лиц, имеющих право на участие в Общем собрании акционеров, и обладающего не менее чем 1% голосов, Общество обязано предоставить этот список для ознакомления
3. Наличие у акционеров возможности знакомиться с информацией (материалами), подлежащей предоставлению при подготовке к проведению общего собрания акционеров, посредством электронных средств связи, в том числе посредством сети Интернет	Соблюдается	В Обществе существует практика предварительного направления посредством электронной почты в адрес акционеров Общества информации (материалов), подлежащей предоставлению при подготовке к проведению Общего собрания акционеров
4. Наличие у акционера возможности внести вопрос в повестку дня общего собрания акционеров или потребовать созыва общего собрания акционеров без предоставления выписки из реестра акционеров, если учет его прав на акции осуществляется в системе ведения реестра акционеров, а в случае, если его права на акции учитываются на счете депо, – достаточность выписки со счета депо для осуществления вышеуказанных прав	Соблюдается	В соответствии с п.11.19 Устава Общества предложение о внесении вопросов в повестку дня Общего собрания акционеров и предложение о выдвижении кандидатов вносятся в письменной форме с указанием имени (наименования) представивших их акционера (акционеров), количества и категории (типа) принадлежащих ему акций и должны быть подписаны акционером (акционерами)
5. Наличие в уставе или внутренних документах акционерного общества требования об обязательном присутствии на общем собрании акционеров генерального директора, членов правления, членов совета директоров, членов ревизионной комиссии и аудитора акционерного общества	Не соблюдается	Указанные лица обычно присутствуют на заседаниях Общего собрания акционеров Общества, но требование об их обязательном присутствии в уставе или внутренних документах Общества отсутствует
6. Обязательное присутствие кандидатов при рассмотрении на общем собрании акционеров вопросов об избрании членов совета директоров, генерального директора, членов правления, членов ревизионной комиссии, а также вопроса об утверждении аудитора акционерного общества	Не соблюдается	Указанные лица приглашаются на заседание Общего собрания акционеров Общества, на повестку дня которого вынесены вопросы избрания членов Совета директоров, Генерального директора, членов Правления, членов Ревизионной комиссии, а также утверждения аудитора



7.	Наличие во внутренних документах акционерного общества процедуры регистрации участников общего собрания акционеров	Соблюдается	Пункт 7.4 Положения об Общем собрании акционеров ОАО «МегаФон» предусматривает, что председатель Общего собрания акционеров проводит регистрацию акционеров в соответствии со списком лиц, имеющих право на участие в Общем собрании акционеров. Регистрация должна быть завершена в течение одного часа
8.	Наличие в уставе акционерного общества полномочия совета директоров по ежегодному утверждению финансово-хозяйственного плана акционерного общества	Соблюдается	Подпункт 8 п.12.2 Устава Общества предусматривает полномочие Совета директоров Общества по утверждению бизнес-плана и бюджета Общества, а также принятие существенных изменений и (или) дополнений к ним
9.	Наличие утвержденной советом директоров процедуры управления рисками в акционерном обществе	Соблюдается на практике	В Обществе создан Департамент контроллинга и управления рисками
10.	Наличие в уставе акционерного общества права совета директоров принять решение о приостановлении полномочий генерального директора, назначаемого общим собранием акционеров	Не соблюдается	
11.	Наличие в уставе акционерного общества права совета директоров устанавливать требования к квалификации и размеру вознаграждения генерального директора, членов правления, руководителей основных структурных подразделений акционерного общества	Соблюдается частично	Частично соблюдается в части размера вознаграждения ГД и членам Правления пп.8 п.12.2 Устава Общества предусматривает полномочие Совета директоров Общества по установлению размера вознаграждений и компенсаций, выплачиваемых Генеральному директору Общества и членам Правления Общества
12.	Наличие в уставе акционерного общества права совета директоров утверждать условия договоров с генеральным директором и членами правления	Соблюдается	Пункт 13.3 Устава Общества предоставляет Председателю Совета директоров либо иному лицу, уполномоченному Советом директоров Общества, право заключать с Генеральным директором договор. В соответствии с п.13.2 состав Правления, порядок проведения заседаний Правления, голосования, полномочий членов Правления и другие вопросы, связанные с деятельностью Правления определяются Положением о Правлении, которое утверждается Общим собранием акционеров Общества. Согласно п.8.1. Положения о Правлении Общества по решению Совета директоров членам Правления в период исполнения ими своих обязанностей выплачиваются вознаграждения и (или) компенсируются расходы, связанные с исполнением ими своих функций членов Правления

13. Наличие в уставе или внутренних документах акционерного общества требования о том, что при утверждении условий договоров с генеральным директором (управляющей организацией, управляющим) и членами правления голоса членов совета директоров, являющихся генеральным директором и членами правления, при подсчете голосов не учитываются	Не применимо	Генеральный директор Общества или члены Правления не входят в состав Совета директоров Общества
14. Наличие в составе совета директоров акционерного общества не менее трех независимых директоров, отвечающих требованиям Кодекса корпоративного поведения	Не соблюдается	В Совет директоров Общества избраны два независимых директора (в текущем составе)
15. Отсутствие в составе совета директоров акционерного общества лиц, которые признавались виновными в совершении преступлений в сфере экономической деятельности или преступлениях против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления или к которым применялись административные наказания за правонарушения в области предпринимательской деятельности или в области финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг	Соблюдается	
16. Отсутствие в составе совета директоров акционерного общества лиц, являющихся участником, генеральным директором (управляющим), членом органа управления или работником юридического лица, конкурирующего с акционерным обществом	Соблюдается	
17. Наличие в уставе акционерного общества требования об избрании совета директоров кумулятивным голосованием	Соблюдается	Согласно пп.11.41 Устава Общества выборы членов Совета директоров осуществляются Общим собранием акционеров кумулятивным голосованием
18. Наличие во внутренних документах акционерного общества обязанности членов совета директоров воздерживаться от действий, которые приведут или потенциально способны привести к возникновению конфликта между их интересами и интересами акционерного общества, а в случае возникновения такого конфликта – обязанности раскрывать совету директоров информацию об этом конфликте	Соблюдается	Пункт 5.2 Положения о Совете директоров Общества предусматривает следующие обязанности членов Совета директоров: быть лояльным к Обществу, т.е. воздерживаться от использования своего положения в Обществе в интересах иных лиц; своевременно сообщать Обществу о своей аффилированности и изменениях в ней; доводить до сведения Совета директоров сведения о предполагаемых сделках, в совершении которых он может быть признан заинтересованным
19. Наличие во внутренних документах акционерного общества обязанности членов совета директоров письменно уведомлять совет директоров о намерении совершить сделки с ценными бумагами акционерного общества, членами совета директоров которого они являются, или его дочерних (зависимых) обществ, а также раскрывать информацию о совершенных ими сделках с такими ценными бумагами	Не соблюдается	Соблюдается на практике. Члены Совета директоров раскрывают информацию о связанных сторонах и сделках с ними для целей подготовки аудиторского заключения



20. Наличие во внутренних документах акционерного общества требования о проведении заседаний совета директоров не реже одного раза в шесть недель	Не соблюдается	Соблюдается на практике. пп.7.2 Положения о Совете директоров предусматривает, что «заседания Совета директоров должны проводиться регулярно в соответствии с утвержденным на заседании Совета директоров планом работы»
21. Проведение заседаний совета директоров акционерного общества в течение года, за который составляется годовой отчет акционерного общества, с периодичностью не реже одного раза в шесть недель	Соблюдается	
22. Наличие во внутренних документах акционерного общества порядка проведения заседаний совета директоров	Соблюдается	Пункт 9 Положения о Совете директоров регулирует порядок проведения заседаний Совета директоров
23. Наличие во внутренних документах акционерного общества положения о необходимости одобрения советом директоров сделок акционерного общества на сумму 10 и более процентов стоимости активов общества за исключением сделок, совершаемых в процессе обычной хозяйственной деятельности	Соблюдается	Решением Совета директоров Общества (Протокол № 113 (177) Совета директоров от 17.06.2009 г.) принято положение о необходимости предварительного одобрения Советом директоров Общества сделок на сумму свыше 25 млн долл. (что составляет порядка 0,003% от стоимости активов Общества). Указанное ограничение включено в контракт Генерального директора
24. Наличие во внутренних документах акционерного общества права членов совета директоров на получение от исполнительных органов и руководителей основных структурных подразделений акционерного общества информации, необходимой для осуществления своих функций, а также ответственности за непредоставление такой информации	Соблюдается частично	Частично соблюдается в части предоставления информации. Пункт 5.1. Положения о Совете директоров Общества предусмотрено, что член Совета директоров имеет право требовать от должностных лиц Общества любую информацию о деятельности Общества, а также документы, предусмотренные ст. 89 Закона, в установленном Положением порядке. Согласно п.5.4. Положения о Совете директоров Общество обязано по требованию члена Совета директоров, выраженному в устной или письменной форме, обеспечить ему доступ к информации и документам, предусмотренный п.5.1 Положения о Совете директоров
25. Наличие комитета совета директоров по стратегическому планированию или возложение функций указанного комитета на другой комитет (кроме комитета по аудиту и комитета по кадрам и вознаграждениям)	Не соблюдается	
26. Наличие комитета совета директоров (Комитета по аудиту), который рекомендует совету директоров аудитора акционерного общества и взаимодействует с ним и ревизионной комиссией акционерного общества	Соблюдается	В Обществе создан и функционирует Аудиторский комитет Совета директоров Общества. Однако не предусмотрено для Аудиторского комитета права рекомендовать внешнего аудитора
27. Наличие в составе комитета по аудиту только независимых и неисполнительных директоров	Не соблюдается	В действующем составе Аудиторского комитета все три члена являются неисполнительными, но только один из них является независимым

28.	Осуществление руководства комитетом по аудиту независимым директором	Не соблюдается	
29.	Наличие во внутренних документах акционерного общества права доступа всех членов комитета по аудиту к любым документам и информации акционерного общества при условии неразглашения ими конфиденциальной информации	Не соблюдается	Соблюдается на практике. Члены Аудиторского комитета имеют полный доступ к любым документам и информации Общества
30.	Создание комитета совета директоров (комитета по кадрам и вознаграждениям), функцией которого является определение критериев подбора кандидатов в члены совета директоров и выработка политики акционерного общества в области вознаграждения	Не соблюдается	Частично соблюдается в части политики общества в области вознаграждения. В Обществе создан Комитет Совета директоров по вознаграждениям и развитию персонала
31.	Осуществление руководства комитетом по кадрам и вознаграждениям независимым директором	Не соблюдается	
32.	Отсутствие в составе комитета по кадрам и вознаграждениям должностных лиц акционерного общества	Соблюдается	В составе Комитета Совета директоров по вознаграждениям и развитию персонала отсутствуют должностные лица Общества
33.	Создание комитета совета директоров по рискам или возложение функций указанного комитета на другой комитет (кроме комитета по аудиту и комитета по кадрам и вознаграждениям)	Не соблюдается	
34.	Создание комитета совета директоров по урегулированию корпоративных конфликтов или возложение функций указанного комитета на другой комитет (кроме комитета по аудиту и комитета по кадрам и вознаграждениям)	Не соблюдается	
35.	Отсутствие в составе комитета по урегулированию корпоративных конфликтов должностных лиц акционерного общества	Не соблюдается	
36.	Осуществление руководства комитетом по урегулированию корпоративных конфликтов независимым директором	Не соблюдается	
37.	Наличие утвержденных советом директоров внутренних документов акционерного общества, предусматривающих порядок формирования и работы комитетов совета директоров	Соблюдается	Советом директоров утверждены Уставы, регулирующие деятельность Комитетов Совета директоров
38.	Наличие в уставе акционерного общества порядка определения кворума совета директоров, позволяющего обеспечивать обязательное участие независимых директоров в заседаниях совета директоров	Не соблюдается	Частично соблюдается по вопросам, требующим квалифицированного большинства
39.	Наличие коллегиального исполнительного органа (правления) акционерного общества	Соблюдается	В соответствии с п. 13.1 Устава Общества в Обществе создан и действует коллегиальный исполнительный орган – Правление



40. Наличие в уставе или внутренних документах акционерного общества положения о необходимости одобрения правлением сделок с недвижимостью, получения акционерным обществом кредитов, если указанные сделки не относятся к крупным сделкам и их совершение не относится к обычной хозяйственной деятельности акционерного общества	Не соблюдается	
41. Наличие во внутренних документах акционерного общества процедуры согласования операций, которые выходят за рамки финансово-хозяйственного плана акционерного общества	Соблюдается	Изменения в утвержденный бюджет Общества принимаются Советом директоров Общества отдельным решением.
42. Отсутствие в составе исполнительных органов лиц, являющихся участником, генеральным директором (управляющим), членом органа управления или работником юридического лица, конкурирующего с акционерным обществом	Соблюдается	
43. Отсутствие в составе исполнительных органов акционерного общества лиц которые признавались виновными в совершении преступлений в сфере экономической деятельности или преступлений против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления или к которым применялись административные наказания за правонарушения в области предпринимательской деятельности или в области финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг. Если функции единоличного исполнительного органа выполняются управляющей организацией или управляющим – соответствие генерального директора и членов правления управляющей организации либо управляющего требованиям, предъявляемым к генеральному директору и членам правления акционерного общества	Соблюдается	
44. Наличие в уставе или внутренних документах акционерного общества запрета управляющей организации (управляющему) осуществлять аналогичные функции в конкурирующем обществе, а также находиться в каких-либо иных имущественных отношениях с акционерным обществом, помимо оказания услуг управляющей организации (управляющего)	Не применимо	Функции единоличного исполнительного органа Общества исполняет Генеральный директор
45. Наличие во внутренних документах акционерного общества обязанности исполнительных органов воздерживаться от действий, которые приведут или потенциально способны привести к возникновению конфликта между их интересами и интересами акционерного общества, а в случае возникновения такого конфликта – обязанности информировать об этом совет директоров	Не соблюдается	

46.	Наличие в уставе или внутренних документах акционерного общества критериев отбора управляющей организации (управляющего)	Не применимо	Функции единоличного исполнительного органа Общества исполняет Генеральный директор
47.	Представление исполнительными органами акционерного общества ежемесячных отчетов о своей работе совету директоров	Соблюдается	Отчет о деятельности Общества предоставляется на каждое заседание Совета директоров
48.	Установление в договорах, заключаемых акционерным обществом с генеральным директором (управляющей организацией, управляющим) и членами правления, ответственности за нарушение положений об использовании конфиденциальной и служебной информации	Соблюдается	В договорах топ-менеджмента Общества содержатся условия об обязанности сохранять коммерческую тайну. В соответствии с п.19.3 Устава все работники Общества, имеющие доступ к конфиденциальной информации Общества, несут обязательства по соблюдению конфиденциальности
49.	Наличие в акционерном обществе специального должностного лица (секретаря общества), задачей которого является обеспечение соблюдения органами и должностными лицами акционерного общества процедурных требований, гарантирующих реализацию прав и законных интересов акционеров общества	Соблюдается	
50.	Наличие в уставе или внутренних документах акционерного общества порядка назначения (избрания) секретаря общества и обязанностей секретаря общества	Соблюдается	Пункт 3.1. Положения о Корпоративном секретаре Общества предусматривает, что «Корпоративный секретарь избирается решением Совета директоров Общества (простое большинство). Совет директоров определяет срок полномочий Корпоративного секретаря. Кандидатуры на должность Корпоративного секретаря выдвигаются членами Совета директоров и/или Генеральным директором Общества»
51.	Наличие в уставе акционерного общества требований к кандидатуре секретаря общества	Соблюдается на практике	Согласно п.4.1 Положения о Корпоративном секретаре «Корпоративный секретарь должен обладать знаниями, необходимыми для осуществления возложенных на него функций, а также пользоваться доверием акционеров и членов Совета директоров Общества»
52.	Наличие в уставе или внутренних документах акционерного общества требования об одобрении крупной сделки до ее совершения	Соблюдается	Соблюдается в форме решения Совета директоров. Решением Совета директоров Общества (Протокол № 113 (177) Совета директоров от 17.06.2009 г.) принято положение о необходимости предварительного одобрения Советом директоров Общества сделок на сумму свыше 25 млн долл. (что составляет порядка 0,003% от стоимости активов Общества). Указанное ограничение включено в контракт Генерального директора
53.	Обязательное привлечение независимого оценщика для оценки рыночной стоимости имущества, являющегося предметом крупной сделки	Не применимо	Обязательное условие о привлечении независимого оценщика отсутствует в уставе Общества и внутренних документах. На практике крупные сделки не одобрялись с 2005 года



54. Наличие в уставе акционерного общества запрета на принятие при приобретении крупных пакетов акций акционерного общества (поглощении) каких-либо действий, направленных на защиту интересов исполнительных органов (членов этих органов) и членов совета директоров акционерного общества, а также ухудшающих положение акционеров по сравнению с существующим (в частности, запрета на принятие советом директоров до окончания предполагаемого срока приобретения акций решения о выпуске дополнительных акций, о выпуске ценных бумаг, конвертируемых в акции, или ценных бумаг, предоставляющих право приобретения акций общества, даже если право принятия такого решения предоставлено ему уставом)	Не соблюдается	
55. Наличие в уставе акционерного общества требования об обязательном привлечении независимого оценщика для оценки текущей рыночной стоимости акций и возможных изменений их рыночной стоимости в результате поглощения	Не соблюдается	
56. Отсутствие в уставе акционерного общества освобождения приобретателя от обязанности предложить акционерам продать принадлежащие им обыкновенные акции общества (эмиссионные ценные бумаги, конвертируемые в обыкновенные акции) при поглощении	Соблюдается	
57. Наличие в уставе или внутренних документах акционерного общества требования об обязательном привлечении независимого оценщика для определения соотношения конвертации акций при реорганизации	Соблюдается на практике	
58. Наличие утвержденного советом директоров внутреннего документа, определяющего правила и подходы акционерного общества к раскрытию информации (Положения об информационной политике)	Не соблюдается	
59. Наличие во внутренних документах акционерного общества требования о раскрытии информации о целях размещения акций, о лицах, которые собираются приобрести размещаемые акции, в том числе крупный пакет акций, а также о том, будут ли высшие должностные лица акционерного общества участвовать в приобретении размещаемых акций общества	Не применимо	Общество не размещало акции дополнительного выпуска
60. Наличие во внутренних документах акционерного общества перечня информации, документов и материалов, которые должны предоставляться акционерам для решения вопросов, выносимых на общее собрание акционеров	Соблюдается	Подпункты 4.3 – 4.7 Положения об Общем собрании акционеров регулирует порядок предоставления информации и материалов акционерам при подготовке к проведению Общего собрания акционеров
61. Наличие у акционерного общества веб-сайта в сети Интернет и регулярное раскрытие информации об акционерном обществе на этом веб-сайте	Соблюдается	

62. Наличие во внутренних документах акционерного общества требования о раскрытии информации о сделках акционерного общества с лицами, относящимися в соответствии с уставом к высшим должностным лицам акционерного общества, а также о сделках акционерного общества с организациями, в которых высшим должностным лицам акционерного общества прямо или косвенно принадлежит 20 и более процентов уставного капитала акционерного общества или на которые такие лица могут иным образом оказать существенное влияние	Не соблюдается	Высшие должностные лица и их связанные лица не совершали в отчетном году сделок с Обществом
63. Наличие во внутренних документах акционерного общества требования о раскрытии информации обо всех сделках, которые могут оказать влияние на рыночную стоимость акций акционерного общества	Не соблюдается	
64. Наличие утвержденного советом директоров внутреннего документа по использованию существенной информации о деятельности акционерного общества, акциях и других ценных бумагах общества и сделках с ними, которая не является общедоступной и раскрытие которой может оказать существенное влияние на рыночную стоимость акций и других ценных бумаг акционерного общества	Не соблюдается	Вся существенная информация о деятельности Общества доступна членам Совета директоров и представителям акционеров
65. Наличие утвержденных советом директоров процедур внутреннего контроля за финансово-хозяйственной деятельностью акционерного общества	Соблюдается	
66. Наличие специального подразделения акционерного общества, обеспечивающего соблюдение процедур внутреннего контроля (контрольно-ревизионной службы)	Соблюдается	В Обществе функционирует Департамент внутреннего аудита, в задачи которого входит оценка соблюдения процедур внутреннего контроля
67. Наличие во внутренних документах акционерного общества требования об определении структуры и состава контрольно-ревизионной службы акционерного общества советом директоров	Соблюдается частично	Пункт 3.2 Положения о Департаменте внутреннего аудита предусматривает назначение Директора Департамента на основании представления Аудиторского комитета. Пункт 3.3 Положения о Департаменте внутреннего аудита предусматривает утверждение организационной структуры и персонального состава Департамента внутреннего аудита по представлению Директора Департамента



68. Отсутствие в составе контрольно-ревизионной службы лиц, которые признавались виновными в совершении преступлений в сфере экономической деятельности или преступлений против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления или которым применялись административные наказания за правонарушения в области предпринимательской деятельности или в области финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг	Соблюдается	В составе Департамента внутреннего аудита отсутствуют перечисленные лица
69. Отсутствие в составе контрольно-ревизионной службы лиц, входящих в состав исполнительных органов акционерного общества, а также лиц, являющихся участниками, генеральным директором (управляющим), членами органов управления или работниками юридического лица, конкурирующего с акционерным обществом	Соблюдается	В составе Департамента внутреннего аудита отсутствуют перечисленные лица
70. Наличие во внутренних документах акционерного общества срока представления в контрольно-ревизионную службу документов и материалов для оценки проведенной финансово-хозяйственной операции, а также ответственности должностных лиц и работников акционерного общества за их непредставление в указанный срок	Соблюдается	Раздел 4 Положения о Департаменте внутреннего аудита
71. Наличие во внутренних документах акционерного общества обязанности контрольно-ревизионной службы сообщать о выявленных нарушениях комитету по аудиту, а в случае его отсутствия – совету директоров акционерного общества	Соблюдается	Подпункты 3.11, 3.13 Положения о Департаменте внутреннего аудита
72. Наличие в уставе акционерного общества требования о предварительной оценке контрольно-ревизионной службой целесообразности совершения операций, не предусмотренных финансово-хозяйственным планом акционерного общества (нестандартных операций)	Не соблюдается	
73. Наличие во внутренних документах акционерного общества порядка согласования нестандартной операции с советом директоров	Соблюдается	Изменения в утвержденный бюджет Общества принимаются Советом директоров Общества отдельным решением
74. Наличие утвержденного советом директоров внутреннего документа, определяющего порядок проведения проверок финансово-хозяйственной деятельности акционерного общества ревизионной комиссией	Соблюдается	Порядок проведение проверок ревизионной комиссией регулируется Положением о Ревизионной комиссии Общества

75. Осуществление комитетом по аудиту оценки аудиторского заключения до представления его акционерам на общем собрании акционеров	Соблюдается	
76. Наличие утвержденного советом директоров внутреннего документа, которым руководствуется совет директоров при принятии рекомендаций о размере дивидендов (Положение о дивидендной политике)	Не соблюдается	
77. Наличие в Положении о дивидендной политике порядка определения минимальной доли чистой прибыли акционерного общества, направляемой на выплату дивидендов, и условий, при которых не выплачиваются или не полностью выплачиваются дивиденды по привилегированным акциям, размер дивидендов по которым определен в составе акционерного общества	Не соблюдается	
78. Опубликование сведений о дивидендной политике акционерного общества и вносимых в нее изменениях в периодическом издании, предусмотренном уставом акционерного общества для опубликования сообщений о проведении общих собраний акционеров, а также размещение указанных сведений на веб-сайте акционерного общества в сети Интернет	Не применимо	Общее собрание акционеров Общества не принимало решений о выплате дивидендов
79. Опубликование сведений о дивидендной политике акционерного общества и вносимых в нее изменениях в периодическом издании, предусмотренном уставом акционерного общества для опубликования сообщений о проведении общих собраний акционеров, а также размещение указанных сведений на веб-сайте акционерного общества в сети Интернет	Не применимо	Общее собрание акционеров Общества не принимало решений о выплате дивидендов



13: КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ



ЗАКЛЮЧЕНИЕ НЕЗАВИСИМОЙ АУДИТОРСКОЙ ФИРМЫ

Совету директоров и Акционерам
ОАО «МегаФон» –

Мы провели аудиторские проверки прилагаемых консолидированных балансов ОАО «МегаФон» и его дочерних предприятий (далее по тексту – «Компания») по состоянию на 31 декабря 2009 и 2008 годов и соответствующих консолидированных отчетов о прибылях и убытках, движении акционерного капитала и денежных средств за годы по указанные даты. Ответственность за подготовку финансовой отчетности лежит на руководстве Компании. Мы несем ответственность за формирование мнения об этой финансовой отчетности на основании проведенных нами аудиторских проверок.

Мы провели наши аудиторские проверки в соответствии с общепринятыми в Соединенных Штатах Америки стандартами аудита. В соответствии с этими стандартами мы должны спланировать и провести аудиторские проверки таким образом, чтобы получить достаточную уверенность в отсутствии существенных искажений в финансовой отчетности. В нашу задачу не входил аудит системы внутреннего контроля Компании в отношении составления финансовой отчетности. Наши аудиторские проверки включали анализ системы внутреннего контроля в отношении составления финансовой отчетности в качестве основы для разработки аудиторских процедур, соответствующих обстоятельствам, а не для цели выражения нашего мнения об эффективности системы внутреннего контроля Компании в отношении составления финансовой отчетности. Соответственно мы не выражаем такого мнения. Аудит также включает в себя выборочную проверку данных для документального подтверждения сумм, содержащихся в финансовой отчетности, и раскрытой в ней информации, анализ применяемых принципов бухгалтерского учета и существенных оценочных значений, сделанных руководством, а также анализ общего представления финансовой отчетности. Мы считаем, что проведенные аудиторские проверки дают нам достаточные основания для выражения нашего мнения.

По нашему мнению, вышеуказанная финансовая отчетность во всех существенных аспектах достоверно отражает консолидированное финансовое положение ОАО «МегаФон» и его дочерних предприятий на 31 декабря 2009 и 2008 годов, консолидированные результаты их деятельности и движение денежных средств за годы по указанные даты в соответствии с общепринятыми в Соединенных Штатах Америки принципами бухгалтерского учета.

9 марта 2010 года

«ЭРНСТ ЭНД ЯНГ» ООО (подпись по оригиналу)

СОДЕРЖАНИЕ

Консолидированные балансы	67
Консолидированные отчеты о прибылях и убытках	69
Консолидированные отчеты о движении денежных средств	70
Консолидированные отчеты о движении акционерного капитала	72
Примечания к консолидированной финансовой отчетности	74



КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ БАЛАНСЫ

(в миллионах рублей)

	На 31 декабря	
	2008 г.	2009 г.
Активы		
Оборотные активы:		
Денежные средства и их эквиваленты	6 465	12 550
Краткосрочные финансовые вложения	33 738	49 114
Дебиторская задолженность за вычетом резерва по сомнительной задолженности в сумме 511 и 861 на 31 декабря 2008 г. и 31 декабря 2009 г. соответственно (Примечание 15)	5 617	4 050
Дебиторская задолженность, связанные стороны (Примечание 16)	81	35
Товарно-материальные запасы	2 352	1 219
НДС к возмещению	2 640	2 037
Отложенные налоговые активы (Примечание 14)	1 167	772
Расходы будущих периодов (Примечание 17)	4 942	8 589
Прочие оборотные активы	1 227	1 784
Итого оборотные активы	58 229	80 150
Основные средства за вычетом накопленного износа в сумме 75 515 и 99 993 на 31 декабря 2008 г. и 31 декабря 2009 г. соответственно (Примечание 4)	128 691	147 231
Гудвилл и нематериальные активы:		
Гудвилл (Примечание 3)	363	498
Нематериальные активы за вычетом накопленной амортизации в сумме 14 411 и 17 101 на 31 декабря 2008 г. и 31 декабря 2009 г. соответственно (Примечание 5)	13 149	16 869
Прочие внеоборотные активы	2 317	1 893
Итого активы	202 749	246 641

КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ БАЛАНСЫ

(в миллионах рублей)

	На 31 декабря	
	2008 г.	2009 г.
Обязательства		
Краткосрочные обязательства:		
Кредиторская задолженность	5 713	4 530
Кредиторская задолженность перед поставщиками оборудования	5 633	6 864
Кредиторская задолженность, связанные стороны (Примечание 16)	365	502
Краткосрочная часть обязательств по лицензиям, связанным с маркетингом (Примечание 5)	—	287
Задолженность по заработной плате и социальным отчислениям	2 031	3 435
Предоплата от абонентов	6 462	7 083
Задолженность по налогам и сборам (Примечание 14)	1 012	1 880
НДС к уплате	2 187	1 240
Доходы будущих периодов	247	358
Займы от акционеров (Примечание 7)	97	—
Займы и кредиты, краткосрочная часть (Примечание 6)	15 660	7 811
Прочие краткосрочные обязательства	516	645
Итого краткосрочные обязательства	39 923	34 635
Займы и кредиты за вычетом краткосрочной части (Примечание 6)	16 223	19 335
Займы от акционеров за вычетом краткосрочной части (Примечание 7)	3 647	—
Отложенные налоговые обязательства за вычетом краткосрочной части (Примечание 14)	2 159	2 531
Обязательства по выбытию активов (Примечание 4)	2 349	3 303
Обязательства по лицензиям, связанным с маркетингом, за вычетом краткосрочной части (Примечание 5)	—	1 054
Доходы будущих периодов, за вычетом краткосрочной части (Примечание 5)	64	1 568
Прочие долгосрочные обязательства	258	301
Итого обязательства	64 623	62 727
Капитал		
Акционерный капитал компании МегаФон:		
Обыкновенные акции (номиналом 10 рублей, 6 200 002 объявленные, выпущенные и оплаченные акции)	581	581
Резервный фонд	17	17
Добавочный капитал	13 875	13 870
Нераспределенная прибыль	123 910	169 199
Накопленный прочий совокупный убыток	(257)	(255)
Итого акционерный капитал компании МегаФон	138 126	183 412
Неконтролируемые доли участия в дочерних компаниях	—	502
Итого капитал	138 126	183 914
Итого обязательства и капитал	202 749	246 641

Прилагаемые примечания являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.



КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ОТЧЕТЫ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

(в миллионах рублей)

	За годы по 31 декабря	
	2008 г.	2009 г.
Выручка (включая операции со связанными сторонами) (Примечания 10, 16)	175 451	181 883
Себестоимость услуг (за исключением износа и амортизации и включая операции со связанными сторонами) (Примечания 11, 16)	35 427	36 865
Валовая прибыль	140 024	145 018
Коммерческие расходы (за исключением износа и амортизации и включая операции со связанными сторонами) (Примечания 12, 16)	16 455	17 361
Операционные расходы (за исключением износа и амортизации и включая операции со связанными сторонами) (Примечания 13, 16)	35 323	39 465
Износ и амортизация (Примечания 4,5)	28 125	31 344
Прибыль от операционной деятельности	60 121	56 848
Прочие доходы/(расходы):		
Расходы по процентам	(1 831)	(1 657)
Доходы по процентам	2 840	3 255
Прочие доходы/(расходы), нетто	18	(89)
Доход/(убыток) от производных финансовых инструментов, нетто (Примечание 8)	2 322	(300)
Убыток по курсовым разницам	(3 700)	(2 192)
Итого прочие доходы/(расходы), нетто	(351)	(983)
Прибыль до налога на прибыль и неконтролируемых долей участия в дочерних компаниях	59 770	55 865
Налог на прибыль (Примечание 14)	15 474	10 565
Чистая прибыль	44 296	45 300
Чистая прибыль/(убыток), относимая(ый) к неконтролируемым долям участия в дочерних компаниях	23	(11)
Чистая прибыль, относимая к МегаФону	44 319	45 289

КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ОТЧЕТЫ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

(в миллионах рублей)

	За годы по 31 декабря	
	2008 г.	2009 г.
Денежные средства от операционной деятельности:		
Чистая прибыль, относимая к МегаФону	44 319	45 289
Корректировки, необходимые для приведения чистой прибыли к чистым поступлениям денежных средств от операционной деятельности:		
Износ и амортизация	28 125	31 344
(Доход)/убыток от производных финансовых инструментов	(2 322)	300
Убыток по курсовым разницам, нетто	3 700	2 192
Чистая прибыль/(убыток), относимые к неконтролируемым долям участия в дочерних компаниях	(23)	11
Расходы по сомнительным долгам	321	1 122
Отложенные налоги на прибыль	144	10
Амортизация отложенных финансовых затрат	649	617
Изменения активов и обязательств:		
Дебиторская задолженность	290	484
Товарно-материальные запасы	(1 837)	1 156
Авансы и прочие оборотные активы	(1 570)	(4 770)
Кредиторская задолженность и начисленные расходы	(267)	1 331
Предоплата от абонентов	658	609
НДС, нетто	1 313	(345)
Денежные средства, полученные от операционной деятельности, нетто	73 500	79 350



КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ОТЧЕТЫ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

(в миллионах рублей) продолжение

	За годы по 31 декабря	
	2008 г.	2009 г.
Денежные средства от инвестиционной деятельности:		
Приобретение основных средств и нематериальных активов	(50 200)	(46 443)
Поступления от продажи основных средств	351	639
Приобретение дочерних компаний за вычетом приобретенных денежных средств	(1 169)	(833)
Увеличение краткосрочных финансовых вложений	(10 304)	(14 073)
Прочая инвестиционная деятельность	(16)	—
Денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности, нетто	(61 338)	(60 710)
Денежные средства от финансовой деятельности:		
Поступления по долгосрочной задолженности	2 570	9 856
Погашение долгосрочной задолженности	(12 798)	(19 640)
Выплаченные отложенные финансовые затраты	(13)	(333)
Прочая финансовая деятельность	—	(59)
Денежные средства, использованные в финансовой деятельности, нетто	(10 241)	(10 176)
Эффект изменения валютных курсов на денежные средства и их эквиваленты	285	(2 379)
Увеличение денежных средств и их эквивалентов, нетто	2 206	6 085
Денежные средства и их эквиваленты на начало периода	4 259	6 465
Денежные средства и их эквиваленты на конец периода	6 465	12 550
Дополнительная информация по движению денежных средств:		
Денежные средства, уплаченные в течение года по налогу на прибыль	15 388	10 897
Денежные средства, уплаченные в течение года по процентам	2 071	2 636
Немонетарная финансовая и инвестиционная деятельность:		
Выручка от услуг (Примечание 5)	—	18

КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ОТЧЕТЫ О ДВИЖЕНИИ АКЦИОНЕРНОГО КАПИТАЛА

(в миллионах рублей, за исключением количества акций)

	Обыкновенные акции		Резервный фонд	Добавочный капитал
	Количество	Сумма		
Остаток на 31 декабря 2007 г.	6 200 002	581	17	13 875
Совокупный доход:				
Чистая прибыль	—	—	—	—
Корректировка по пересчету валют	—	—	—	—
Затраты на пенсионные расходы (за вычетом нулевого налогового эффекта)	—	—	—	—
Общий совокупный доход				
Остаток на 31 декабря 2008 г.	6 200 002	581	17	13 875
Совокупный доход:				
Чистая прибыль	—	—	—	—
Корректировка по пересчету валют	—	—	—	—
Затраты на пенсионные расходы (за вычетом нулевого налогового эффекта)	—	—	—	—
Общий совокупный доход				
Приобретения <i>(Примечание 3)</i>	—	—	—	—
Покупка неконтролируемых долей участия <i>(Примечание 3)</i>	—	—	—	(5)
Дивиденды, выплачиваемые неконтролируемым долям участия	—	—	—	—
Остаток на 31 декабря 2009 г.	6 200 002	581	17	13 870



Нераспределенная прибыль	Накопленный прочий совокупный убыток	Итого акционерный капитал компании МегаФон	Неконтролируемые доли участия в дочерних компаниях	Итого
79 591	(264)	93 800	35	93 835
44 319	—	44 319	(23)	44 296
—	(6)	(6)	(12)	(18)
—	13	13	—	13
		44 326	(35)	44 291
123 910	(257)	138 126	—	138 126
45 289	—	45 289	11	45 300
—	(25)	(25)	(8)	(33)
—	27	27	—	27
		45 291	3	45 294
—	—	—	583	583
—	—	(5)	(25)	(30)
—	—	—	(59)	(59)
169 199	(255)	183 412	502	183 914

ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

(в миллионах рублей, если не указано иное)

1. Описание основной деятельности

Открытое акционерное общество («ОАО») «МегаФон» («Компания» или «МегаФон») было создано в Российской Федерации («Россия») 22 мая 2002 г. в результате переименования и реорганизации ЗАО «Северо-Западный GSM» и его объединения под одним брендом с Закрытым акционерным обществом («ЗАО») «Соник Дуо», ЗАО «Мобиком-Кавказ», ЗАО «Мобиком-Центр», ЗАО «Мобиком-Новосибирск», ЗАО «Мобиком-Хабаровск», ЗАО «Мобиком-Киров», ОАО «МСС-Поволжье», ЗАО «Волжский GSM» и ЗАО «Уральский Джи Эс Эм». 1 июля 2009 г. Компания осуществила реорганизацию путем присоединения всех дочерних российских операционных компаний и, таким образом, с этого момента осуществляет свою операционную деятельность в России в рамках единого юридического лица.

МегаФон является ведущим оператором мобильной связи и предоставляет широкий спектр голосовых, информационных и прочих телекоммуникационных услуг организациям, прочим телекоммуникационным операторам и розничным абонентам, имея лицензии на осуществление деятельности во всех субъектах Российской Федерации, в которых проживает около 142 миллионов человек. Основным видом деятельности Компании является предоставление услуг связи под брендом «МегаФон» по мере возможности, хотя некоторые услуги до сих пор носят названия местных брендов, поскольку они были приобретены в недавнее время. Помимо операционной деятельности на территории России Компания также предоставляет услуги мобильной связи через свои дочерние компании в Республике Таджикистан («Таджикистан»), Республике Абхазия («Абхазия») и Республике Южная Осетия («Южная Осетия»).

В России МегаФон построил и расширяет общенациональную сеть мобильной связи в двухдиапазонном стандарте GSM-900/1800. В мае 2007 г. Компании была предоставлена лицензия, которая истекает 21 мая 2017 г., на предоставление услуг связи третьего поколения 3G на базе стандартов IMT-2000/UMTS на всей территории России. На 31 декабря 2009 г. Компания предоставляла услуги 3G почти во всех регионах России.

В следующей таблице представлены все операционные дочерние компании и филиалы Компании по состоянию на 31 декабря 2009 г.:

Дочерняя компания / Филиал	Регион	Доля участия	Дата начала деятельности/приобретения
ОАО «МегаФон»	Россия	100%	
Северо-Западный филиал	Северо-Западный регион		Декабрь 1994 г.
Поволжский филиал	Поволжский федеральный округ		Август 1999 г.
Кавказский филиал	Южный регион		Январь 2001 г.
Столичный филиал	Москва и Московская область		Ноябрь 2001 г.
Уральский филиал	Уральский регион		Июнь 2002 г.
Центральный филиал	Центральный регион		Декабрь 2002 г.
Сибирский филиал	Сибирский регион		Декабрь 2003 г.
Дальневосточный филиал	Дальневосточный регион		Март 2004 г.
ТТ мобайл	Таджикистан	75%	Октябрь 2001 г.
ЗАО «Ин-Тон» (Примечание 3)	Россия	100%	Август 2008 г.
ОАО «ВидеоФон» (Примечание 3)	Россия	100%	Сентябрь 2008 г.
ООО «Ти-Пэй» (Примечание 3)	Россия	100%	Сентябрь 2008 г.
ЗАО «СК Абсолют» (Примечание 3)	Москва	100%	Декабрь 2008 г.
ЗАО «АкваФон GSM» (Примечание 3)	Абхазия	51%	Март 2009 г.
ЗАО «Остелеком» (Примечание 3)	Южная Осетия	75%	Март 2009 г.



2. Основные аспекты учетной политики и изменения в стандартах учета

Принципы представления отчетности

Компания и ее дочерние предприятия, за исключением ТТ мобайл, ведут бухгалтерский учет в рублях («Руб.») и, за исключением ТТ мобайл, АкваФона, Остелекома, готовят финансовую отчетность согласно требованиям, предусмотренным российским законодательством по налогам и бухгалтерскому учету. Иностранские дочерние компании ведут свой бухгалтерский учет в соответствии с требованиями бухгалтерского учета, предусмотренными местным законодательством по налогам и бухгалтерскому учету. Настоящая консолидированная финансовая отчетность была подготовлена в соответствии с общепринятыми в США стандартами бухгалтерского учета («US GAAP»). Прилагаемая консолидированная финансовая отчетность отличается от финансовой отчетности, составляемой в соответствии с правилами Российской Федерации, Таджикистана, Абхазии и Осетии, поскольку она содержит некоторые корректировки, сделанные к отчетности компаний, которые необходимы для представления финансового положения, результатов хозяйственной деятельности и движения денежных средств в соответствии с US GAAP. Основные корректировки относятся к (1) признанию доходов, (2) признанию расходов по выплате процентов и прочих операционных расходов, (3) отложенному налогу на прибыль, (4) оценке и начислению износа основных средств и амортизации нематериальных активов, (5) объединению компаний, (6) консолидации и учету дочерних компаний, (7) учету производных финансовых инструментов, (8) пересчету валют и (9) оценке резервов под невозмещаемые активы.

Компания оценила события после отчетной даты по 9 марта 2010 г., даты выпуска настоящей финансовой отчетности.

Прилагаемая консолидированная финансовая отчетность представлена в миллионах рублей, за исключением информации об акциях, если не указано иное.

Использование оценок при подготовке финансовой отчетности

Подготовка консолидированной финансовой отчетности в соответствии с US GAAP требует, чтобы руководство использовало оценочные значения и допущения, которые оказывают влияние на оценку статей активов и обязательств, на раскрытие информации об условных обязательствах по состоянию на дату составления финансовой отчетности, а также на оценку доходов и расходов за отчетный период. Существенные оценочные значения среди прочего включают разнесение стоимости приобретений на основе справедливой стоимости приобретенных чистых активов в связи с объединением предприятий, сроки полезного использования основных средств и нематериальных активов, тесты на обесценение внеоборотных активов, доходы будущих периодов, обязательства по выбытию активов, справедливую стоимость производных финансовых инструментов, оценку вероятности реализации отложенных налоговых активов, затраты по налогу на прибыль и резерв по сомнительным долгам. Фактические результаты могут не совпадать с данными оценочными значениями.

Принципы консолидации

Компания консолидирует все предприятия, которые она контролирует посредством определения принимаемых решений при голосовании либо иным образом. Консолидация требуется также в случае, если Компания несет основные риски потерь, или имеет право на получение основного объема доходов, или и то и другое от деятельности предприятия с переменной долей участия.

Все существенные внутригрупповые счета и операции исключаются при консолидации, а чистая прибыль/(убытки) уменьшаются или увеличиваются на сумму чистой прибыли/(убытков) дочерних компаний, применимую к любым неконтролируемым долям участия в дочерних компаниях. Результаты деятельности дочерних компаний, приобретенных и отраженных в отчетности по методу покупки, были включены в показатели деятельности Компании с соответствующей даты приобретения.

Объединение предприятий

Компания учитывает объединение компаний по методу покупки и признает приобретенные активы, принятые обязательства и любые неконтролируемые доли участия в приобретенном предприятии на дату приобретения по их справедливой стоимости на эту дату. Определение справедливой стоимости приобретенных активов и принятых обязательств требует использования оценочных значений и часто основывается на существенных оценках и предположениях, включая среди прочего предположения в отношении будущих потоков денежных средств, ставок дисконтирования, сроков полезного использования лицензий и прочих активов, а также рыночных мультипликаторов.

2. Основные аспекты учетной политики и изменения в стандартах учета (продолжение)

Пересчет в иностранную валюту

Функциональной валютой дочерних предприятий Компании, расположенных в России, Абхазии и Южной Осетии, является рубль, поскольку большая часть их выручки, затрат, приобретаемого имущества и оборудования, займов и кредиторской задолженности оценивается, формируется, подлежит оплате или иным образом измеряется в рублях.

Функциональной валютой ТТ мобайл, 75-процентного дочернего предприятия Компании в Таджикистане, является доллар США, поскольку большая часть выручки, затрат, приобретаемого имущества и оборудования, займов и кредиторской задолженности этого предприятия оценивается, формируется, подлежит оплате или иным образом измеряется в долларах США.

Денежные средства и их эквиваленты

Время от времени денежные средства Компании могут состоять из наличных средств в кассе и денежных средств на депозитных счетах с первоначальным сроком погашения на дату внесения средств не более трех месяцев, которые классифицируются как денежные средства и их эквиваленты. Денежные эквиваленты отражаются в учете по стоимости, которая приблизительно соответствует их справедливой стоимости.

Краткосрочные финансовые вложения

Компания классифицирует свои финансовые вложения и срочные депозиты с первоначальным сроком погашения от трех до двенадцати месяцев с даты внесения, которые Компания может периодически формировать, как краткосрочные финансовые вложения. Краткосрочные вложения учитываются по стоимости, приблизительно соответствующей их справедливой стоимости. Балансовая стоимость краткосрочных финансовых вложений может быть уменьшена для отражения обесценения, которое не носит временный характер.

Дебиторская задолженность

Дебиторская задолженность показана в сумме чистой реализуемой стоимости, которая приблизительно соответствует ее справедливой стоимости. Компания оценивает вероятность возмещения дебиторской задолженности, основываясь на тенденциях прошлых периодов и на будущих ожиданиях. Компания формирует резерв по сомнительной задолженности, основываясь на проводимом руководством анализе рисков по конкретным дебиторам и срокам образования дебиторской задолженности Компании.

Товарно-материальные запасы

Товарно-материальные запасы, которые главным образом состоят из телефонов, аксессуаров для перепродажи, SIM-карт и телефонных карт предоплаты, отражаются по наименьшей себестоимости или чистой стоимости реализации. Себестоимость определяется по методу FIFO.

Налог на добавленную стоимость

Налог на добавленную стоимость («НДС») с выручки обычно подлежит уплате в налоговые органы по методу начисления на основании счетов, выставленных покупателям, или при получении денежных средств. НДС, уплаченный при покупке товаров и услуг, при условии соблюдения определенных ограничений может быть зачтен в счет НДС с выручки или при определенных обстоятельствах может быть предъявлен к возмещению от налоговых органов.

Руководство регулярно анализирует возможность предъявления НДС к возмещению и считает, что суммы, отраженные в консолидированной финансовой отчетности, могут быть полностью возмещены в течение одного года, за исключением 33 и 60, которые по состоянию на 31 декабря 2009 и 2008 гг. соответственно отражены в составе прочих внеоборотных активов.

Отложенные финансовые затраты

Комиссионные сборы, вознаграждение за организацию финансирования, комиссионные сборы за предоставление кредитных линий, а также оплата соответствующих юридических услуг в связи с организацией предоставления финансирования со стороны кредитных организаций, премии, выплачиваемые для гарантирования финансирования импорта оборудования, и прочие прямые затраты по привлечению заемных средств, понесенные в связи с новыми займами, капитализируются и списываются на расходы в течение срока пользования соответствующими займами с использованием метода эффективной процентной ставки. Затраты, капитализированные в связи с возобновляемыми кредитными линиями, амортизируются линейным методом в течение периода действия возобновляемых кредитных линий.



Основные средства

Основные средства отражаются по стоимости за вычетом накопленного износа и обесценения. В стоимость основных средств включаются все затраты, непосредственно связанные с приведением их в состояние, пригодное для целевого использования. Затраты по процентам, понесенные в течение строительства объекта, капитализируются в составе основных средств до момента завершения проекта и введения актива в эксплуатацию. Износ начисляется с использованием линейного метода в течение срока полезного использования активов.

Ожидаемые сроки полезного использования основных средств следующие:

Здания и сооружения	7–45 лет
Коммутационное оборудование, включая биллинговые системы	3–7 лет
Базовые станции, включая программное обеспечение	7 лет
Оборудование волоконно-оптических систем связи	20 лет
Прочее сетевое оборудование	5–7 лет
Автомобили и офисное оборудование	3–5 лет

Улучшения арендованного имущества амортизируются в течение наименьшего из сроков аренды или ожидаемого срока полезного использования данных активов. Срок аренды включает сроки продления договора аренды, если вероятность такого продления достаточно высока.

Затраты на содержание и ремонт относятся на расходы, тогда как затраты на модернизацию и улучшение оборудования капитализируются.

В случае выбытия или прочей реализации основных средств их стоимость и накопленный износ выбывают из учета, и полученная при этом прибыль или убыток отражаются в консолидированном отчете о прибылях и убытках.

Обязательства по выбытию активов

Компания имеет некоторые юридические обязательства, связанные с арендой объектов для размещения базовых станций и мачт, которые включают требования по восстановлению объектов, на которых находятся базовые станции и мачты.

Компания отражает в учете справедливую стоимость юридически установленных обязательств, относящихся к выбытию активов, в период возникновения таких обязательств. Такие затраты изначально капитализируются с последующим начислением износа на протяжении оставшегося периода до выбытия актива, составляющего 25 лет. После полного выполнения обязательств по выбытию активов любые расхождения между окончательной стоимостью и начисленным обязательством отражаются как прибыль или убыток от выбытия.

Ежегодно Компания проводит оценку наличия каких-либо признаков, указывающих на то, что предполагаемые денежные потоки, использованные при расчете первоначальной суммы обязательств, существенно изменились. Если такие признаки существуют, Компания проводит переоценку сроков и денежных потоков и учитывает такие изменения при расчете справедливой стоимости обязательств по выбытию активов.

Гудвилл

Гудвилл представляет собой сумму превышения затрат на приобретение и справедливой стоимости каких-либо неконтролируемых долей участия в приобретаемой компании над справедливой стоимостью идентифицируемых чистых активов этой компании; гудвилл не подлежит амортизации.

Нематериальные активы

Нематериальные активы, которые учитываются по стоимости, состоят из лицензий на осуществление деятельности, частот, номерной емкости, абонентской базы и лицензий, относящихся к маркетингу. Данные активы, как правило, амортизируются с использованием линейного метода, за исключением амортизации лицензий, связанных с маркетингом (см. Примечание 5), в течение ожидаемого срока их полезного использования, который обычно составляет от четырех до семнадцати лет.

2. Основные аспекты учетной политики и изменения в стандартах учета (продолжение)

Лицензии на осуществление деятельности и частоты обеспечивают Компании эксклюзивное право использовать определенный спектр радиочастот для предоставления услуг мобильной связи. Такие лицензии и частоты амортизируются с использованием линейного метода в течение срока их полезного использования, определяемого руководством на основании будущих экономических выгод от данных активов. Компания капитализирует платежи третьим сторонам за получение доступа и использование телефонной номерной емкости. Абонентская база амортизируется в течение срока получения экономических выгод или сроков использования данного актива. Другие нематериальные активы, такие как программное обеспечение и торговые марки, амортизируются при помощи линейного метода в течение ожидаемого срока их полезного использования.

Компания периодически проводит анализ с целью выявления событий или обстоятельств, свидетельствующих о необходимости пересмотра используемых сроков амортизации. Кроме того, Компания периодически анализирует необходимость признания обесценения балансовой стоимости таких активов исходя из ожидаемых будущих выгод.

Обесценение внеоборотных активов

Внеоборотные активы, которыми владеет и пользуется Компания, проверяются на предмет определения того, указывает ли какое-либо событие или изменение обстоятельств на невозможность восстановления балансовой стоимости данного актива. В отношении внеоборотных активов, предназначенных для использования, проводимая Компанией оценка исходит из таких индикаторов обесценения, как характер активов, будущая экономическая выгода от активов, оценка доходности в прошлых или будущих периодах, а также прочие внешние рыночные условия или факторы при наличии таковых. В случае наличия таких индикаторов обесценения или существования иных факторов, указывающих на невозможность восстановления балансовой стоимости актива, Компания определяет, произошло ли обесценение, при помощи анализа недисконтированных денежных потоков по активам на наиболее низком уровне, для которого существуют идентифицируемые денежные потоки.

В случае обесценения активов Компания признает убыток на сумму разницы между балансовой стоимостью и справедливой стоимостью данного актива. Для отчетных периодов, закончившихся 31 декабря 2009 г. и 2008 г., такие убытки не признавались.

Оценка обесценения гудвилла

Компания проводит анализ гудвилла на предмет обесценения ежегодно в начале четвертого квартала или всякий раз, когда выявлено наличие индикаторов обесценения. Компания определяет наличие обесценения путем присвоения гудвилла определенным единицам учета и сравнения балансовой стоимости единицы учета с ее справедливой стоимостью. В случае обесценения гудвилла Компания признает убыток на сумму разницы между балансовой стоимостью и предполагаемой справедливой стоимостью гудвилла.

Для отчетных периодов, закончившихся 31 декабря 2009 г. и 2008 г., такие убытки не признавались.

Беспроцентные займы от акционеров

Беспроцентные займы, полученные от неконтролирующих акционеров, отражаются по приведенной стоимости, рассчитанной с учетом приростной ставки процента Компании. Соответствующий вмененный процент включается в добавочный капитал в консолидированном отчете о движении акционерного капитала. Приращение вмененного процента включено в расходы по процентам в прилагаемом консолидированном отчете о прибылях и убытках.

Признание выручки

Компания получает выручку за услуги пользования ее сотовой сетью, включая плату за эфирное время, полученную от контрактных и предоплатных абонентов, ежемесячные платежи, плату за межсетевые соединения с другими операторами мобильной и фиксированной связи, платежи за услуги роуминга и дополнительные услуги. Выручка за межсетевые соединения включает выручку, полученную от операторов беспроводной и фиксированной связи, за предоставленные услуги по приземлению трафика других операторов. Выручка за роуминг включает выручку, полученную от других операторов беспроводной связи за предоставленные роуминговые услуги их абонентам в сети Компании. Дополнительные услуги включают SMS, MMS, GPRS, WAP, «ИСОО» (RBT) и другие услуги. Выручка, полученная за дополнительные услуги, представляется свернуто с затратами на контент, когда Компания выступает в роли агента контент-провайдеров. Как правило, доходы от дополнительных услуг Компания получает в форме ежемесячной абонентской платы либо от возросшего в результате предоставления дополнительных услуг тарифицируемого трафика. Выручка от услуг признается по мере предоставления услуги (в т. ч. выручка от дополнительных услуг и роуминга). Карты предоплаты используются в качестве метода сбора платежей и учитываются как



авансовые платежи абонентов за будущие услуги. Карты предоплаты бессрочны, но их сроки действия подлежат ограничению в соответствии с действующим законодательством, соответственно, неиспользованный до истечения срока действия карты баланс признается как выручка. Платежи за оборудование, полученные от клиентов, не признаются в качестве выручки до момента его установки, проверки и принятия клиентом. Выручка отражается за вычетом НДС.

Компания отражает плату за подключение в качестве доходов будущих периодов с момента первого подключения абонента. Доходы будущих периодов признаются в качестве выручки в течение ожидаемого среднего срока использования сети абонентом в зависимости от тарифного плана. Руководство Компании периодически пересматривает средний срок пользования абонентом сети. Такой пересмотр может повлиять на операционные результаты деятельности Компании в будущем.

Отдельные коммерческие соглашения Компании представляют собой договорные сделки с несколькими элементами. По таким соглашениям абоненты Компании могут приобретать телефон вместе с тарифным планом, включающим пакет эфирного времени и прочие услуги. Компания распределяет вознаграждение, полученное от абонента, на различные элементы учета, согласно договору, на основе их относительной справедливой стоимости. Распределенная выручка отражается в соответствии с типом элемента и ограничена суммой полученных денежных средств.

Затраты на рекламу

Затраты на рекламу относятся на расходы по мере их понесения (см. *Примечание 12*).

Государственный пенсионный фонд

Компания производит обязательные отчисления в местные отделения государственного Пенсионного фонда и Фонда социального страхования от лица своих сотрудников. Отчисления относятся на расходы по мере их понесения. Отчисления за отчетные периоды, окончившиеся 31 декабря 2009 и 2008 гг., составили 1 084 и 1 161 соответственно.

Налоги на прибыль

Резерв по налогам на прибыль отражается в консолидированной финансовой отчетности в соответствии с действующим российским и прочим применимым местным законодательством. Компания рассчитывает налог на прибыль с использованием метода обязательств. Отложенные налоги на прибыль отражают будущие налоговые последствия временных разниц между суммами активов и обязательств, согласно финансовой отчетности и отчетности для налоговых целей, и оцениваются при помощи установленных налоговых ставок, применимых к налогооблагаемой прибыли в периоды, когда, как ожидается, данные временные разницы будут возмещены или погашены. Компания создает оценочный резерв для уменьшения отложенных налоговых активов до суммы, вероятность реализации которой в будущих периодах выше, чем вероятность обратного.

Компания учитывает неопределенные налоговые позиции и отражает обязательства по непризнанным налоговым позициям в консолидированном отчете о прибылях и убытках вместе с процентами и штрафами в строке «Налог на прибыль».

Концентрация кредитного риска

Финансовые инструменты, из-за которых Компания потенциально подвержена концентрации кредитного риска, включают в себя главным образом денежные средства и их эквиваленты, краткосрочные финансовые вложения и дебиторскую задолженность. Компания размещает свободные денежные средства в различных российских банках. Страхование депозитов в российских банках либо не практикуется, либо осуществляется в минимальных объемах. Для целей управления кредитными рисками МегаФон размещает свободные денежные средства в ограниченном числе российских банков и в российских филиалах международных банков. Большинство этих российских банков принадлежит государству или находится под его контролем. Руководство периодически анализирует кредитоспособность банков, в которых Компания размещает денежные средства и их эквиваленты, а также краткосрочные финансовые вложения.

Компания предоставляет отсрочку платежа некоторым контрагентам, в основном иностранным и российским телекоммуникационным операторам, по оплате услуг роуминга, а также некоторым дилерам. Руководство периодически анализирует историю платежей и платежеспособность дилеров. Компания обычно требует от абонентов предоплату за услуги, за исключением корпоративных абонентов, которые считаются надежными. Компания обычно не требует дополнительного обеспечения в случае предоставления отсрочки платежа своим клиентам.

2. Основные аспекты учетной политики и изменения в стандартах учета (продолжение)

Оценка справедливой стоимости

Стандарты US GAAP устанавливают трехуровневую иерархию справедливой стоимости, которая расставляет по степени важности информацию, используемую для оценки справедливой стоимости. Выделяются следующие уровни:

Уровень 1: цены на аналогичные активы или обязательства на активных рынках, к которым у Компании есть доступ на момент оценки.

Уровень 2: цены на схожие инструменты на активных рынках, цены на аналогичные или схожие инструменты на неактивных рынках, а также другая первичная информация, которая базируется на рыночных данных или подтверждается ими.

Уровень 3: оценки, полученные с помощью методов, основанных на одном или нескольких непубличных источниках информации.

Компания, используя доступную информацию о рынке, соответствующие методы оценки и оценочные значения, определяет примерную справедливую стоимость финансовых инструментов.

Производные финансовые инструменты и операции по хеджированию

Компания отражает все производные финансовые инструменты в балансе по их справедливой стоимости. На дату заключения контракта и в зависимости от конкретных фактов и обстоятельств указанный производный финансовый инструмент может быть определен для отражения в учете в качестве инструмента хеджирования справедливой стоимости, инструмента хеджирования движения денежных средств или инструмента хеджирования валютных рисков, связанных с чистыми инвестициями в зарубежную деятельность. Изменения справедливой стоимости производных финансовых инструментов, не отнесенных к категории инструментов хеджирования и не отвечающих требованиям операций хеджирования, учитываются в отчете о прибылях и убытках. Компания не имеет и не выпускает производных финансовых инструментов для торговых целей.

Программа вознаграждения сотрудников, основанная на стоимости акций

Так как выданное сотрудникам Компании вознаграждение с использованием акций будет выплачиваться денежными средствами, оно учитывается в составе обязательств. Обязательство и расходы по программе оцениваются по методу расчетной стоимости (intrinsic value) и переоцениваются на конец каждого периода до момента выплаты. Расходы по программе признаются в течение периода работы сотрудников в Компании, который необходим для получения права на вознаграждение. Сумма расходов определяется пропорционально фактическому периоду, отработанному сотрудниками до отчетной даты.

Сравнительная информация

Компания реклассифицировала определенные суммы за предыдущий период для приведения их в соответствие с классификацией в финансовой отчетности за текущий год.

Изменения в стандартах учета

Кодификация стандартов бухгалтерского учета (Accounting Standards Codification, ASC). В июне 2009 г. FASB (Совет по стандартам финансового учета) выпустил стандарт, установивший FASB ASC (Кодификация стандартов бухгалтерского учета) в качестве официального источника норм бухгалтерского учета, признаваемого FASB, которые должны применяться при подготовке финансовой отчетности, в соответствии с US GAAP. После 30 июня 2009 г. новые стандарты бухгалтерского учета сообщаются FASB в «Новой информации о стандартах бухгалтерского учета» (ASUs, Accounting Standards Updates). ASC действует только в отношении промежуточных и годовых отчетных периодов, заканчивающихся после 15 сентября 2009 г.

Объединение предприятий. В декабре 2007 г. FASB выпустил новое руководство по объединению предприятий (ASC 805), которое вносит значительные изменения в учет объединений предприятий и включает дополнительные требования по раскрытию информации. Согласно этому руководству, приобретающая компания обязана учитывать все активы и обязательства приобретаемой компании по справедливой стоимости на дату приобретения. Руководство также содержит требование о списании на расходы затрат, понесенных в связи с приобретением по сделке и реструктуризации приобретаемых компаний, а не о рассмотрении их в составе цены приобретения. Настоящее руководство начало действовать для Компании с 1 января 2009 г. и применялось к приобретениям в 2009 г. (см. Примечание 3). Внедрение руководства не оказало существенного влияния на финансовую отчетность Компании.



В апреле 2009 г. FASB выпустил руководство по учету активов и обязательств, приобретенных в результате объединения предприятий, которые возникают из условных фактов хозяйственной деятельности (ASC 805). Оно дает рекомендации по первоначальному признанию и оценке, а также последующей оценке, учету и раскрытию информации о таких активах и обязательствах. Настоящее руководство начало действовать для Компании с 1 января 2009 г. Внедрение руководства не оказало существенного влияния на финансовую отчетность Компании.

Неконтролируемые доли участия. В декабре 2007 г. FASB выпустил руководство, устанавливающее новые стандарты учета и отчетности для неконтролируемой доли участия в дочерней компании и для деконсолидации дочерней компании (ASC 810). Требование вступило в силу для Компании с 1 января 2009 г. Начиная с даты внедрения Компания обязана учитывать неконтролируемые доли участия в качестве отдельного элемента акционерного капитала. Помимо прочих требований в консолидированную чистую прибыль необходимо включать показатели, относящиеся как к материнской компании, так и к неконтролируемой доле участия. Также в консолидированном отчете о прибылях и убытках необходимо раскрывать суммы консолидированной чистой прибыли, относимой к материнской компании и к неконтролируемой доле участия. Согласно руководству следует ретроспективно применять требования по представлению и раскрытию информации в отношении существующих долей участия миноритарных акционеров. Все прочие требования применяются перспективным методом. Компания приняла руководство и произвела все необходимые реклассификации и должным образом отразила соответствующую информацию в финансовой отчетности.

В январе 2010 г. FASB выпустил поправку, которая вносит изменения в учет и к требованиям по раскрытию информации в случае уменьшения доли владения в соответствии с существующими стандартами US GAAP по консолидации. Поправка также определяет виды деятельности, к которым данная поправка применима. В соответствии с новым требованием Компания применила данную поправку начиная с консолидированной финансовой отчетности за год, закончившийся 31 декабря 2009г., ретроспективно с 1 января 2009г. Применение данной поправки не оказало существенного влияния на финансовую отчетность Компании.

Оценка справедливой стоимости и раскрытие информации. В апреле 2009 г. FASB выпустил руководство, содержащее требование о более полном раскрытии информации о справедливой стоимости финансовых инструментов, включая раскрытие информации в промежуточной финансовой отчетности; порядок определения справедливой стоимости на нестабильных рынках, признания и представления обесценений, не являющихся временными (ASC 820). Данное руководство действует в отношении квартальных и годовых отчетных периодов, закончившихся после 15 июня 2009 г., и его принятие не оказало существенного влияния на финансовую отчетность Компании (см. *Примечание 8*).

В августе 2009 г. FASB выпустил ASU 2009-05, «*Оценка обязательств по справедливой стоимости*», которая предоставляет дополнительное руководство по оценке справедливой стоимости обязательств. Новое руководство проясняет оценку и учет обязательства в случае отсутствия на рынке информации о цене аналогичного обязательства. Настоящее руководство вступает в силу для промежуточных и годовых отчетных периодов, которые начнутся после августа 2009 г. Принятие настоящего руководства не оказало существенного влияния на финансовую отчетность Компании.

В январе 2010г. FASB выпустил ASU 2010-06, «*Оценка справедливой стоимости и раскрытие информации (Раздел 820): Улучшение раскрытия информации о справедливой стоимости*», которая требует отдельного раскрытия информации о существенных изменениях между информацией Уровня 1 и Уровня 2, используемой для оценки справедливой стоимости, о причинах таких изменений, вносит изменения в существующие требования по раскрытию информации в отношении степени разукрупнения данных, а также методов оценки. ASU 2010-06 вступает в силу для промежуточных и годовых отчетных периодов, начинающихся после 15 декабря 2009 г. Компания будет применять данную поправку с 1 января 2010 г. Компания ожидает, что ASU 2010-06 не окажет существенного влияния на ее финансовую отчетность.

Производные финансовые инструменты и операции хеджирования. В марте 2008 г. FASB выпустил новые требования по раскрытию информации о производных финансовых инструментах и операциях хеджирования (ASC 815), согласно которым расширяются требования к раскрытию информации о стратегиях и целях компании в отношении использования производных финансовых инструментов; информации о том, как осуществляется учет производных финансовых инструментов и связанных хеджируемых статей, как производные финансовые инструменты и связанные хеджируемые статьи влияют на финансовое положение организации, ее финансовые показатели и потоки денежных средств. Настоящее руководство начало действовать для Компании с 1 января 2009 г. Его внедрение не оказало существенного влияния на финансовую отчетность Компании.

2. Основные аспекты учетной политики и изменения в стандартах учета (продолжение)

Нематериальные активы. В апреле 2008 г. FASB выпустил руководство по определению срока полезного использования нематериальных активов (ASC 350). Данное руководство применяется к (1) нематериальным активам, которые приобретаются по отдельности или с группой других активов, и к (2) нематериальным активам, приобретаемым как при объединении предприятий, так и при приобретении активов.

В соответствии с этим руководством компании, оценивающие срок полезного использования принятых к учету нематериальных активов, должны учитывать свой исторический опыт по возобновлению или продлению похожих договоров или, при отсутствии исторического опыта, должны учитывать допущения, которые будут использоваться участниками рынка в отношении такого возобновления или продления. Настоящее руководство начало действовать для Компании с 1 января 2009 г. Внедрение руководства не оказало существенного влияния на финансовую отчетность Компании.

События после отчетной даты. В мае 2009 г. FASB выпустил стандарт бухгалтерского учета (ASC 855), который устанавливает общие стандарты учета и раскрытия событий, возникающих после отчетной даты, но до момента выпуска финансовой отчетности или ее готовности к выпуску. Стандарт действует перспективно в отношении промежуточных или годовых отчетных периодов, заканчивающихся после 15 июня 2009 г. Применение стандарта не оказало существенного влияния на финансовую отчетность Компании.

Компании с переменным долевым участием. В июне 2009 г. FASB выпустил стандарт учета, который вносит изменение в руководство по консолидации для компаний с переменным долевым участием (ASC 810). Поправки существенно повлияют на весь консолидационный анализ в рамках существующего руководства. Соответственно, Компании необходимо пересмотреть предыдущие выводы, включая такие, как: (1) является ли предприятие компанией с переменным долевым участием, (2) является ли Компания основным бенефициаром предприятия с переменным долевым участием и (3) требуется ли раскрытие какой информации в финансовой отчетности. Настоящий стандарт начнет действовать для Компании с 1 января 2010 г. В настоящий момент Компания оценивает влияние нового стандарта на свою финансовую отчетность.

Доходы по многокомпонентным договорам. В октябре 2009 г. FASB выпустил ASU 2009-13, «Доходы по многокомпонентным договорам», где рассматривается распределение выручки по всем продуктам и услугам в рамках многокомпонентных договоров Компании. ASU устанавливает иерархию цен реализации для определения цены реализации каждого продукта или услуги, включенных в договор продажи. Цена реализации, используемая для каждого элемента, будет основываться на объективных данных, определяемых поставщиком, при их наличии; или данных третьей стороны, в отсутствие объективных данных, определяемых поставщиком, или оценочной цене реализации, если нельзя получить ни данные, определяемые поставщиком, ни данные третьей стороны. Новый стандарт заменяет «справедливую стоимость» «ценой реализации» в руководстве по распределению выручки. ASU 2009-13 вступает в силу перспективно для сделок продажи, заключенных или существенно измененных в финансовые годы, начиная с 15 июня 2010 г. FASB позволяет досрочно внедрить ASU 2009-13 с применением ретроспективного метода с начала года, когда произошло внедрение. В настоящий момент Компания оценивает влияние настоящего стандарта на свою финансовую отчетность.

3. Объединение предприятий и приобретение активов

Приобретения, сделанные в 2008 г.

ИнКор

В августе 2008 г. Компания завершила процесс приобретения 100-процентной доли участия в уставном капитале ЗАО «ИнКор» («ИнКор»), поставщика RBT-услуги (мелодия вместо гудка ожидания), за денежное вознаграждение приблизительно 1 025, включая 2 прямых транзакционных издержки. Основная цель приобретения — предоставление RBT-услуги непосредственно клиентам Компании. Компания консолидировала активы, обязательства и результаты деятельности компании «ИнКор» с даты приобретения. В 2009 г. ИнКор был переименован в ЗАО «Ин-Тон».

ВидеоФон

В сентябре 2008 г. Компания завершила приобретение 100-процентной доли участия в уставном капитале ОАО «ВидеоФон» («ВидеоФон»), эксклюзивного дистрибьютора Компании, осуществляющего свою деятельность в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, за денежное вознаграждение приблизительно 155, включая 0,5 прямых транзакционных издержек. Основная цель приобретения — развитие собственной дилерской сети Компании. Компания консолидировала активы, обязательства и результаты деятельности компании «ВидеоФон» с даты приобретения.



Ти-Пэй

В сентябре 2008 г. Компания завершила приобретение 100-процентной доли участия в уставном капитале ООО «Ти-Пэй» («Ти-Пэй»), производителя и дистрибьютора телефонных карт предварительной оплаты, за денежное вознаграждение приблизительно 103, включая 0,5 прямых транзакционных издержек. Основная цель приобретения — использование большой региональной складской сети Ти-Пэй и уменьшение внутренних логистических издержек и затрат на распределение. Компания консолидировала активы, обязательства и результаты деятельности Ти-Пэй с даты приобретения.

СК Абсолют

В декабре 2008 г. Компания завершила приобретение 100-процентной доли участия в уставном капитале ЗАО «СК Абсолют» («Абсолют») за денежное вознаграждение приблизительно 2 347, включая 4 прямых транзакционных издержки. СК Абсолют принадлежит здание в центре Москвы, в котором располагается офис Компании.

Данная таблица показывает разнесение стоимости приобретения на чистые активы компаний, приобретенных в 2008 г., на основании их справедливой стоимости и соответствующие предполагаемые сроки полезного использования.

	ИнКор	ВидеоФон	Ти-Пэй	Абсолют	Всего	Средневзвешенный срок полезного использования, лет
Основные средства:						
Здания	—	—	—	3 131	3 131	45
Телекоммуникационное оборудование	239	—	—	—	239	12
Прочие основные средства	63	14	34	—	111	7
Идентифицируемые активы:						
Абонентская база	531	—	—	—	531	3
Программное обеспечение	27	—	17	—	44	7
Прочие	—	—	—	30	30	N/A
Чистый оборотный капитал	107	2	(26)	(235)	(152)	N/A
Отложенные налоговые активы/ (обязательства)	(110)	3	19	(579)	(667)	N/A
Гудвилл	168	136	59	—	363	N/A
Итого стоимость приобретения	1 025	155	103	2 347	3 630	

Приобретения, сделанные в 2009 г.

АкваФон и Остелеком

В марте 2009 г. Компания завершила приобретение 100-процентной доли участия в уставном капитале Debton Investment Limited («Debton») за денежное вознаграждение приблизительно 932. На дату приобретения, компания Debton владела 51% в уставном капитале ЗАО «АкваФон GSM» («АкваФон»), мобильного оператора в Республике Абхазия, который владеет лицензиями на предоставление мобильной связи в стандарте GSM 900/1800 и UMTS, частотами и номерной емкостью, и 51% в уставном капитале компании ЗАО «Остелеком» («Остелеком»), имеющей лицензию на предоставление услуг мобильной связи и частоты в Республике Южная Осетия. Компания консолидировала активы, обязательства и результаты деятельности компании Debton, включая АкваФон и Остелеком, с даты приобретения.

Основная причина приобретения — способствовать выходу Компании на рынок мобильной связи в Абхазии и Южной Осетии, где у Компании ранее отсутствовала лицензия на предоставление услуг сотовой связи.

Данная таблица показывает разнесение стоимости приобретения на чистые активы АкваФона и Остелекома на основании их справедливой стоимости и соответствующие предполагаемые сроки полезного использования.

3. Объединение предприятий и приобретение активов (продолжение)

	АкваФон	Остелеком	Всего	Средневзвешенный срок полезного использования, лет
Основные средства:				
Здания и строения	136	—	136	14
Телекоммуникационная сеть	435	51	486	5
Идентифицируемые активы:				
Абонентская база	151	—	151	4
Телекоммуникационные лицензии	481	72	553	14
Торговая марка	67	—	67	10
Программное обеспечение	24	—	24	9
Чистый оборотный капитал	152	(29)	123	N/A
Отложенные налоговые обязательства	(145)	(15)	(160)	N/A
Гудвилл	100	35	135	N/A
Неконтролируемая доля участия	(522)	(61)	(583)	N/A
Итого предварительная стоимость приобретения			932	

В декабре 2009 г. Компания через Debton дополнительно приобрела 24% акций Остелекома за 1 млн долларов США (30 по курсу на дату платежа). Общая доля прямого владения Компании в Остелекоме увеличилась с 51% до 75%.

4. Основные средства

Основные средства на 31 декабря состоят из:

	2008 г.	2009 г.
Первоначальная стоимость:		
Здания, сооружения и улучшения арендованного имущества	26 327	33 746
Телекоммуникационная сеть	146 762	176 318
Автотранспорт, компьютеры, офисное и прочее оборудование	12 084	14 126
	185 173	224 190
Накопленный износ	(75 515)	(99 993)
Незавершенное строительство	19 033	23 034
Основные средства, нетто	128 691	147 231

Расходы на износ за годы, заканчивающиеся 31 декабря 2009 г. и 2008 г., составили 27 946 и 25 224 соответственно.

Авансы, выданные поставщикам за сетевое оборудование, включены в незавершенное строительство и составили 4 174 и 3 729 по состоянию на 31 декабря 2009 г. и 2008 г. соответственно.

Программное обеспечение и лицензии на базовые станции и биллинговые системы включены в раздел «Телекоммуникационная сеть». Балансовая стоимость данного программного обеспечения составила 6 124 и 4 357 по состоянию на 31 декабря 2009 г. и 2008 г. соответственно.

Капитализированные проценты составили 843 (из общей суммы затрат на выплату процентов в 2 500) и 830 (из общей суммы затрат на выплату процентов в 2 661) за годы, закончившиеся 31 декабря 2009 г. и 2008 г. соответственно.



Обязательства по выбытию активов

Следующая таблица отражает обязательства Компании по выбытию активов:

	2008 г.	2009 г.
Обязательства по выбытию активов на начало года	2 235	2 349
Изменения в оценках будущих потоков денежных средств	(506)	404
Чистый прирост обязательств в течение года	334	227
Увеличение обязательств вследствие признания расходов по приросту стоимости	286	323
Обязательства по выбытию активов на конец года	2 349	3 303

5. Нематериальные активы

Нематериальные активы по состоянию на 31 декабря состоят из:

	Средневзвешенный период амортизации, лет	Стоимость		Накопленная амортизация	
		2008 г.	2009 г.	2008 г.	2009 г.
Лицензии на осуществление деятельности	12	19 129	19 470	(10 887)	(12 319)
Частоты	17	3 053	3 861	(706)	(926)
Номерная емкость	10	1 503	1 685	(1 384)	(1 417)
Абонентская база	3	576	727	(24)	(283)
Нематериальные активы, связанные с маркетингом	5	—	3 317	—	(16)
Прочие нематериальные активы	4	3 299	4 910	(1 410)	(2 140)
Итого	10	27 560	33 970	(14 411)	(17 101)

Расходы по амортизации за годы, закончившиеся 31 декабря 2009 г. и 2008 г., составили 3 075 и 2 615 соответственно.

Расходы по амортизации за следующие пять лет предположительно будут следующими: 2010 г. — 3 328; 2011 г. — 3 143; 2012 г. — 2 883; 2013 г. — 2 790 и 2014 г. — 2 616.

Лицензии на осуществление деятельности

Лицензии на осуществление деятельности в основном включают лицензии стандарта GSM 900/1800. Указанные лицензии являются неотъемлемым условием деятельности Компании. Невозможность продления существующих лицензий на аналогичных или схожих условиях может существенно отразиться на деятельности Компании. Несмотря на то, что лицензии на осуществление деятельности выдаются на фиксированный срок, возобновление данных лицензий до этого проводилось в обычном порядке и по номинальной стоимости. На текущий момент Компания определила отсутствие правовых, нормативных, договорных, конкурентных, экономических и других факторов, которые могли бы привести к задержкам в возобновлении или к отказу в возобновлении лицензий. Средневзвешенный период до момента следующего возобновления составляет около 3 лет.

Условия лицензий 3G требуют от Компании соответствия определенным критериям, которые включают инвестиционные обязательства и требования по покрытию. Стоимость лицензии амортизируется в течение периода, предусмотренного сроком лицензии (Примечание 17).

5. Нематериальные активы (продолжение)

Нематериальные активы, связанные с маркетингом

В апреле 2009 г. Компания и ОАО «Ростелеком» («Ростелеком») заключили соглашение с Организационным комитетом XXII зимних Олимпийских игр и XI Паралимпийских игр 2014 г. в Сочи о приобретении прав и лицензий на использование талисмана Олимпийских игр, логотипов и прочей олимпийской символики и, в случае Компании, права на упоминание в качестве «Генерального телекоммуникационного партнера XXII зимних Олимпийских игр 2014 г.». По условиям соглашения Компания обязалась выплатить сумму в 65 млн долларов США (1 966 млн рублей по курсу обмена на 31 декабря 2009 г.) в виде нескольких взносов в период с 2009 по 2014 г. Кроме того, Компания и Ростелеком приняли совместное обязательство оказать услуги на сумму до 130 млн долларов США (3 932 млн рублей по курсу обмена на 31 декабря 2009 г.) в период с 2009 по 2014 г. Руководство Компании считает, что риск неисполнения Ростелекомом обязательств по соглашению маловероятен.

Компания не приобретала таких прав и лицензий до третьего квартала 2009 г., когда Компания признала обязательство по чистой приведенной стоимости будущих денежных взносов в размере 1 334 и доходов будущих периодов справедливой стоимостью 1 516. Признание нематериального актива рассматривается как неденежная статья в размере отраженной суммы обязательства и доходов будущих периодов. Нематериальный актив будет амортизироваться по обратному методу по сумме числа лет полезного использования примерно за 5 лет.

Справедливая стоимость доходов будущих периодов, признанных Компанией, была рассчитана на основании анализа дисконтированных денежных потоков (Уровень 3). В основе предположительного денежного потока Компании лежат прогнозируемые объемы и сроки оказания услуг по соглашению. Компания применяла 7-процентную ставку дисконтирования.

6. Долгосрочные займы и кредиты

Долгосрочные займы и кредиты на 31 декабря состоят из:

	2008 г.	2009 г.
Еврооблигации (1)	8 403	—
Сбербанк (2)	495	127
Citibank International Plc., ING BHF-Bank Aktiengesellschaft и ING Bank N.V (3)	1 665	701
Bayerische Landesbank, Bayerische Landesbank Filiale Di Milano, Commerzbank Aktiengesellschaft, лондонский филиал Citibank N.A. и ING Bank N.V. (4)	10 242	7 355
Лондонский филиал Citibank N.A. и ING Bank N.V. (5)	5 622	3 924
China Development Bank и Bayerische Landesbank (6)	2 497	4 732
Japan Bank of International Cooperation, токийский филиал Citibank N.A. и токийский филиал Calyon (7)	1 028	756
Nordic Investment Bank (8)	441	1 680
Лондонский филиал BNP Paribas и Nordea Bank Finland PLC (9)	71	6 472
Прочие займы (10)	1 419	1 399
Итого долгосрочные займы и кредиты	31 883	27 146
За вычетом краткосрочной части	15 660	7 811
Долгосрочная часть	16 223	19 335



Ниже представлен график выплаты займов в течение 5 лет с 1 января 2010 г.:

2010	7 811
2011	6 794
2012	4 689
2013	3 871
2014	3 078
В дальнейшем	903
Итого	27 146

По состоянию на 31 декабря 2009 г. кредиты Компании были деноминированы в следующих валютах:

	Валюта кредита	Миллионы рублей
Рубли	127	127
Доллары США (в миллионах)	496	14 988
Евро (в миллионах)	277	12 031
Итого долгосрочные займы и кредиты		27 146

(1) Еврооблигации

В декабре 2004 г. отдельная структура, обязательства которой полностью гарантируются эмитентом, MegaFon S.A., выпустила векселя долевого участия в займе (Еврооблигации) на сумму 375 млн долларов США (10 406 по курсу обмена на 31 декабря 2004 г.) по номинальной стоимости. По Еврооблигациям начислялись проценты по ставке 8% годовых, выплачиваемые два раза год. Поступления средств от Еврооблигаций использовались для финансирования кредита MegaFon S.A., предоставленного Компании на условиях, в основном совпадающих с условиями выпуска Еврооблигаций. Отложенные финансовые затраты в сумме 178 были капитализированы в связи с указанным кредитом.

В 2007 и 2008 гг. Компания выкупила и погасила свои Еврооблигации общей номинальной стоимостью 89 млн долларов США. На дату погашения Еврооблигаций, 10 декабря 2009 г., Еврооблигации были полностью выплачены.

(2) Сбербанк

Компания заключила со Сбербанком ряд договоров о предоставлении кредитных линий с различными процентными ставками и сроками погашения. В августе 2007 г. процентная ставка по кредитам Сбербанка была установлена в размере 7,5% годовых. Кредиты подлежали погашению в различные сроки с 2006 по 2010 г. В январе 2010 г. Компания выплатила основную сумму долга и проценты по всем непогашенным кредитным линиям Сбербанка.

(3) Citibank International Plc., ING BHF-Bank Aktiengesellschaft и ING Bank N.V.

Citibank International Plc. и ING BHF-Bank Aktiengesellschaft и Siemens AG («Кредитная линия Hermes»); Citibank International Plc. и ING Bank N.V. и Ericsson AB («Кредитная линия EKN»); Citibank International Plc. и ING Bank N.V. и Nokia Corporation («Кредитная линия Finnvera»)

В октябре 2003 г. Компания заключила договор о предоставлении Кредитной линии Hermes на общую сумму 75,4 млн евро (2 629 по курсу обмена на 31 октября 2003 г.). Средства Кредитной линии Hermes могли использоваться только для приобретения оборудования компании Siemens AG. Ставка по Кредитной линии Hermes составляет около 4% годовых. Кредитная линия Hermes подлежит погашению полугодовыми выплатами плюс начисленные проценты в период с 2004 по 2011 г. Кредит выдан под гарантии немецкого агентства экспортного кредитования Hermes. Для получения этих гарантий потребовалась выплата премии в размере 4,8 млн евро (167 по курсу обмена на дату платежа), которая была капитализирована в качестве отложенных финансовых затрат.

6. Долгосрочные займы и кредиты (продолжение)

В мае 2004 г. Компания заключила договор о предоставлении Кредитной линии EKN на общую сумму около 54 млн долларов США (1 549 по курсу обмена на 31 мая 2004 г.). Средства Кредитной линии EKN могли использоваться только для приобретения оборудования Ericsson. Ставка по Кредитной линии EKN составляла около 4% годовых. Данный кредит подлежал погашению полугодовыми выплатами плюс начисленные проценты в период с 2004 по 2009 г. Кредит был выдан под гарантию шведского агентства экспортного кредитования EKN. В мае 2009 г. Компания полностью выплатила кредит EKN.

В мае 2004 г. Компания заключила договор о предоставлении Кредитной линии Finnvera на общую сумму около 135 млн долларов США (3 913 по курсу обмена на 31 мая 2004 г.). Средства Кредитной линии Finnvera могли использоваться только для приобретения оборудования компании Nokia Corporation. Ставка по Кредитной линии Finnvera составляла около 4% годовых. Данный кредит подлежал погашению полугодовыми выплатами плюс начисленные проценты в период с 2004 по 2009 г. Кредит был выдан под гарантию финского агентства экспортного кредитования Finnvera. В мае 2009 г. Компания полностью выплатила кредит Finnvera.

Для получения этих гарантий EKN и Finnvera потребовалась выплата премии в размере 14 млн долларов США (406 по курсу обмена на дату оплаты), которая была капитализирована в качестве отложенных финансовых затрат.

(4) Bayerische Landesbank, Bayerische Landesbank Filiale Di Milano, Commerzbank Aktiengesellschaft, лондонский филиал Citibank N.A. и ING Bank N.V.

Bayerische Landesbank, Commerzbank Aktiengesellschaft и Siemens AG («Кредитная линия Hermes II»); Bayerische Landesbank, Commerzbank Aktiengesellschaft, Bayerische Landesbank Filiale Di Milano и Siemens Mobile Communications Spa («Кредитная линия SACE»); лондонский филиал Citibank N.A., ING Bank N.V., ряд прочих финансовых учреждений и Nokia Corporation («Кредитная линия Finnvera II»).

В июне 2005 г. Компания заключила договор о предоставлении Кредитной линии Hermes II на общую сумму около 185 млн евро (6 387 по курсу обмена на 30 июня 2005 г.). Средства Кредитной линии Hermes II могут использоваться только для приобретения оборудования Siemens AG. Ставка по Кредитной линии Hermes II составляет ставку EURIBOR плюс 0,35% годовых. Данный кредит подлежит погашению полугодовыми выплатами плюс начисленные проценты в период с 2006 по 2014 г. Кредит выдан под гарантию немецкого агентства экспортного кредитования Hermes.

В июне 2005 г. Компания заключила договор о предоставлении Кредитной линии SACE на общую сумму около 74,5 млн евро (2 572 по курсу обмена на 30 июня 2005 г.). Средства Кредитной линии SACE могут использоваться только для приобретения оборудования Siemens Mobile Communications Spa. Ставка по Кредитной линии SACE составляет около 4% годовых. Данный кредит подлежит погашению полугодовыми выплатами плюс начисленные проценты в период с 2006 по 2015 г. Кредит выдан под гарантию итальянского агентства экспортного кредитования SACE.

В июне 2005 г. Компания заключила договор о предоставлении Кредитной линии Finnvera II на общую сумму около 321,5 млн долларов США (9 217 по курсу обмена на 30 июня 2005 г.). Средства Кредитной линии Finnvera II могут использоваться только для приобретения оборудования компании Nokia Corporation. Ставка по Кредитной линии Finnvera II составляет около 4% годовых. Данный кредит подлежит погашению полугодовыми выплатами плюс начисленные проценты в период с 2005 по 2010 г. Кредит выдан под гарантию финского агентства экспортного кредитования Finnvera. Для получения этих гарантий потребовалась выплата премий в сумме 45,2 млн долларов США (1 288 по курсу обмена на дату оплаты), которые были капитализированы в качестве отложенных финансовых затрат.

(5) Лондонский филиал Citibank N.A. и ING Bank N.V.

В июне 2006 г. Компания заключила договор о предоставлении Кредитной линии Finnvera III в размере 218 млн евро (7 407 по курсу обмена на 30 июня 2006 г.). Средства Кредитной линии Finnvera III могут использоваться только для приобретения оборудования компании Nokia Corporation. Ставка по Кредитной линии Finnvera III составляет около 4,3% годовых. Данный кредит подлежит погашению полугодовыми выплатами плюс начисленные проценты в период с 2007 по 2011 г. Кредит выдан под гарантию финского агентства экспортного кредитования Finnvera. Для получения данной гарантии потребовалась выплата нескольких страховых премий в сумме 6,5 млн евро (225 по обменным курсам на даты оплаты), которые были капитализированы в качестве отложенных финансовых затрат по мере осуществления платежей.



(6) China Development Bank и Bayerische Landesbank («Кредитная линия China Development Bank II»); China Development Bank («Кредитная линия China Development Bank III»).

В октябре 2007 г. Компания заключила договор о предоставлении Кредитной линии China Development Bank II в размере 85 млн долларов США (2 102 по курсу обмена на 31 декабря 2007 г.). Средства Кредитной линии China Development Bank II могут использоваться только для приобретения оборудования Huawei. Ставка по Кредитной линии China Development Bank II составляет ставку LIBOR плюс 1,1% годовых. Данный кредит подлежит погашению полугодовыми выплатами плюс начисленные проценты в период с 2009 по 2014 гг.

В июне 2009 г. Компания заключила договор о предоставлении Кредитной линии China Development Bank III в размере 300 млн. долларов США (9 387 по курсу обмена на 30 июня 2009 г.). Средства Кредитной линии China Development Bank III могут использоваться только для приобретения оборудования Huawei. Ставка по Кредитной линии China Development Bank III составляет ставку LIBOR плюс 2,7% годовых. Данный кредит подлежит погашению полугодовыми выплатами плюс начисленные проценты в период с 2011 по 2016 г.

На 31 декабря 2009 г. Компания должна выплатить Huawei 8,3 млн долларов США (251 по курсу обмена на 31 декабря 2009 г.). Компания намерена выплатить данную сумму при помощи Кредитной линии China Development Bank III. В прилагаемом балансе Компания классифицировала кредиторскую задолженность перед Huawei как долгосрочный кредит согласно графику выплат по Кредитной линии China Development Bank III.

(7) Japan Bank for International Cooperation, Citibank Japan Ltd. (ранее токийский филиал Citibank N.A.) и токийский филиал Calyon (Кредитная линия JBIC)

В январе 2006 г. Компания заключила договор о предоставлении Кредитной линии JBIC в размере 50 млн долларов США (1 406 по курсу обмена на 31 января 2006 г.). Средства по Кредитной линии JBIC могут использоваться только для приобретения оборудования NEC Corporation или ограниченного объема локального контента. Процентная ставка по Траншу А Кредитной линии JBIC в размере 30 млн долларов США составляет 6,87% годовых. Процентная ставка по Траншу В Кредитной линии JBIC в размере 20 млн долларов США составляет ставку LIBOR плюс 0,45% годовых. Данный кредит подлежит погашению полугодовыми выплатами плюс начисленные проценты в период с 2008 по 2012 г.

(8) Nordic Investment Bank (Кредитная линия NIB)

В октябре 2004 г. Компания заключила договор о предоставлении Кредитной линии NIB в размере 30 млн долларов США (863 по курсу обмена на 31 октября 2004 г.). В июне 2006 г. Компания изменила условия кредита, увеличив сумму кредита с 30 млн долларов США до 50 млн долларов США (1 354 по курсу обмена на 30 июня 2006 г.). Данный кредит подлежит погашению полугодовыми выплатами в период с 2007 по 2012 г., процентная ставка составляет LIBOR плюс 0,85–2,20% (размер ставки зависит от международных кредитных рейтингов, присваиваемых Компании агентствами Fitch, S&P и Moody's). Данный кредит подлежит погашению полугодовыми выплатами плюс начисленные проценты в период с 2007 по 2012 г.

В апреле 2007 г. Кредитная линия NIB была увеличена с 50 млн до 100 млн долларов США (2 569 по курсу обмена на 30 апреля 2007 г.) и конвертирована в револьверную кредитную линию. Более того, к группе кредиторов присоединились Nordea и Bayerische Landesbank.

(9) BNP Paribas, Nordea Bank Finland PLC, Calyon Bank Helsinki branch and KfW Impex Bank («Кредитная линия Finnvera IV»)

В ноябре 2008 г. Компания заключила договор о предоставлении Кредитной линии Finnvera IV на сумму 177,7 млн евро в долларовом эквиваленте (6 322 по курсу обмена на 30 ноября 2008 г.). Кредитная линия Finnvera IV может быть использована только для приобретения оборудования Nokia Siemens Networks («NSN»). Процентная ставка по Кредитной линии Finnvera IV составляет 4,54% годовых. Данный кредит подлежит погашению полугодовыми выплатами плюс начисленные проценты в период с 2010 по 2014 г. Кредит выдан под гарантию финского агентства экспортного кредитования Finnvera. Компании необходимо выплатить общую сумму в размере 10,7 млн долларов США (324 по курсу обмена на 31 декабря 2009 г.), чтобы получить гарантии Finnvera, и эта сумма будет выплачиваться пропорционально сумме средств, полученных по кредитной линии. Суммы платежей будут капитализированы в качестве отложенных финансовых затрат по мере осуществления платежей.

По состоянию на 31 декабря 2009 г. Компания использовала 180 млн долларов США в рамках Кредитной линии Finnvera IV.

По состоянию на 31 декабря 2009 г. Компания должна была выплатить NSN сумму в размере 23,6 млн евро (1 024 по курсу обмена на 31 декабря 2009 г.). Компания намеревается выплатить эту сумму, используя поступления по Кредитной линии Finnvera IV. Компания классифицировала кредиторскую задолженность, подлежащую оплате NSN в составе долгосрочных кредитов согласно графику выплат по Кредитной линии Finnvera IV в консолидированном балансе на 31 декабря 2009 г.

6. Долгосрочные займы и кредиты (продолжение)

(10) Прочее

В дополнение к указанному выше Компания заключала другие кредитные договоры с различными сроками погашения в период с 2006 по 2012 г., а именно:

«Связь-Банк» — три кредитные линии с общей суммой основного долга 321. По состоянию на 31 декабря 2009 г. средства по этим кредитным линиям полностью получены. На кредитные линии начисляются проценты от 11% до 12% годовых.

UniCredit Bank (ранее Международный Московский Банк) — кредитная линия на 25 млн долларов США (756 по курсу обмена на 31 августа 2009 г.). По состоянию на 31 декабря 2009 г. средства по этим кредитным линиям полностью получены. На кредитную линию начисляется процентная ставка в размере LIBOR плюс 3,5% годовых.

Transcontinental Mobile Investment Ltd — кредитная линия на 2 млн долларов США (61 по курсу обмена на 31 декабря 2009 г.). По состоянию на 31 декабря 2009 г. суммы по кредитному договору полностью получены. Ставка по кредитному договору составляет 6% годовых.

Huawei Technologies — 8,6 млн долларов США (261 по курсу обмена на 31 декабря 2009 г.), из которых приблизительно на 7,4 млн долларов США не начисляются проценты, а на оставшуюся сумму начисляются проценты по ставке 5–8% годовых.

Ограничительные условия по договорам

Кредитные линии Hermes, EKN, Finnvera, Hermes II, Finnvera II, SACE, Finnvera III, China Development Bank II, China Development Bank III, JVIC, NIB и Finnvera IV (см. *Примечания 6 (3), (4), (5), (6), (7), (8) и (9)*) устанавливают для Компании ряд ограничений в отношении принятия на себя долговых обязательств, принятия обязательств о непредоставлении залога, осуществления сделок по слиянию и поглощению, а также существенного изменения деятельности без предварительного согласия кредиторов. Кредитные линии также требуют от Компании соблюдать различные финансовые и нефинансовые ограничения, включая определенные ограничения в отношении финансового состояния.

Неиспользованные кредитные линии

В августе 2006 г. Компания заключила договор с UniCredit Bank о предоставлении револьверного кредита в размере до 4 млрд рублей. На 31 декабря 2009 г. Компания не получала средств по этой кредитной линии. На данную кредитную линию начисляется процент, зависящий от срока погашения, который устанавливается при каждом получении средств по кредиту. При этом процентная ставка не должна превышать 8,25%. Суммы по револьверному кредиту UniCredit Bank должны быть выплачены не позднее чем через два года после их получения. Окончательно кредит должен быть погашен в августе 2011 г.

В декабре 2009 г. Компания заключила договор о предоставлении кредитной линии с BNP Paribas Лондонский филиал, Calyon Bank Хельсинский филиал и Nordea Bank Finland plc (Finnvera V) на сумму 105 млн евро в долларовом эквиваленте (4 556 по курсу обмена на 31 декабря 2009 г.) по фиксированной ставке 2,91%. Кредит выдан под гарантию финского агентства экспортного кредитования Finnvera. Кредитная линия Finnvera V может быть использована только для приобретения оборудования NSN. Данный кредит подлежит погашению 10 равными полугодовыми выплатами в период с 2011 по 2015 г. По состоянию на 31 декабря 2009 г. вся сумма кредита Finnvera V была не использована.

7. Займы от акционеров

В сентябре 2009 г. акционеры потребовали от Компании досрочно погасить все невыплаченные займы от акционеров. В случаях, где было необходимо, были получены соответствующие согласия от кредиторов, и займы от акционеров были полностью выплачены в декабре 2009 г.

Телекоминвест

В течение 2001–2003 гг. Компания заключила ряд кредитных договоров с Телекоминвестом на общую сумму 28,2 млн долларов США (829 по курсу обмена на дату погашения, 28 декабря 2009 г.) по ставке 6–10% годовых. Согласно первоначально установленному сроку кредиты подлежали погашению в период с 2004 по 2009 г. В ноябре 2004 г. указанные договоры были продлены и изменены, в декабре 2009 г. кредиты были выплачены.



ТелиаСонера

В течение 2001–2003 гг. Компания получила несколько кредитов от лиц, аффилированных с ТелиаСонера, на общую сумму 45 млн долларов США (1 324 по курсу обмена на дату погашения, 28 декабря 2009 г.) по ставке 0–10% годовых. Согласно первоначально установленному сроку кредиты подлежали погашению в период с 2004 по 2009 г. В ноябре 2004 г. указанные договоры были продлены и изменены, в декабре 2009 г. кредиты были выплачены.

ИРОС и Амикития Инвестментс Лимитед

В 2003 г. Компания заключила несколько кредитных договоров с ИРОС на общую сумму 16 млн долларов США (489 по курсу обмена на дату погашения, 22 декабря 2009 г.). Ставка по кредитам составляла 6% годовых с первоначальным сроком погашения в июле 2004 г. В ноябре 2004 г. договоры были продлены и изменены. В декабре 2008 г. Компания получила уведомление от компании ИРОС, что по причине ликвидации все права компании ИРОС в отношении кредитов были переданы компании «Амикития Инвестментс Лимитед», стороне, связанной с Телекоминвестом. В декабре 2009 г. права в отношении кредитов были переданы компании AF Telecom Holding Limited. Эти кредиты были полностью выплачены в декабре 2009 г.

ЦТ-Мобайл

В 2001 г. Соник Дуо, дочернее предприятие Компании, заключило с ЦТ-Мобайл три беспроцентных договора займа в рублях на общую сумму 624. Займы не имели фиксированного срока погашения. Первые два займа в сумме 527 могли быть истребованы к погашению не ранее чем 31 декабря 2008 г., а третий заем мог быть истребован к погашению не ранее чем 31 декабря 2030 г. В декабре 2008 г. Соник Дуо погасила первые два займа на сумму 527, в феврале 2009 г. Соник Дуо погасила третий заем на сумму 97.

8. Производные финансовые инструменты

В 2009 г. Компания открыла ряд бивалютных депозитов в различных банках. Бивалютные депозиты являются финансовыми инструментами, которые объединяют черты срочного депозита и проданного валютного пут-опциона. Бивалютные депозиты выплачиваются в первоначальной валюте депозита (евро или доллары США) или в другой предварительно оговоренной валюте (рубли, доллары США или евро) в зависимости от того, какая валюта обесценилась по отношению к другой валюте с момента открытия бивалютного депозита. Все бивалютные депозиты имеют процентные ставки выше рыночного уровня, которые включают премию за пут-опцион, выплачиваемую при погашении депозита. Целью использования данных финансовых инструментов является увеличение доходности по инвестициям Компании в иностранную валюту.

По состоянию на 31 декабря 2009 г. Компания имела депозиты на сумму 25 млн евро (1 084 млн рублей по курсу обмена на 31 декабря 2009 г.) и 30 млн долларов США (907 млн рублей по курсу обмена на 31 декабря 2009 г.), которые классифицируются как денежные средства и их эквиваленты в консолидированном балансе.

Соответствующий встроенный финансовый инструмент, то есть пут-опцион, выделяется и оценивается по справедливой стоимости с использованием модели Блэка-Шоулза (Уровень 2). Компания отражает все прибыли и убытки от изменения справедливой стоимости этих производных финансовых инструментов в консолидированном отчете о прибылях и убытках.

В третьем квартале 2006 г. и во втором квартале 2007 г. Компания заключила ряд долгосрочных валютных свопов по фиксированным ставкам. Данные производные финансовые инструменты используются для уменьшения риска, связанного с изменениями обменных курсов иностранных валют, в отношении долгосрочной задолженности, выраженной в иностранной валюте.

Данные свопы позволили фактически конвертировать с использованием курсов обмена валюты на соответствующую дату отдельные суммы задолженности Компании по долгосрочным кредитам с фиксированной процентной ставкой, выраженным в долларах США и евро (в частности, по кредитным линиям EKN, Finnvera, Finnvera II и Finnvera III), в синтетически эквивалентные долгосрочные кредиты, выраженные в рублях, с фиксированными процентными ставками от 3,95% до 6,65% годовых. Балансовая стоимость таких долгосрочных кредитов на 31 декабря 2008 г. составляла 7 006 и на 31 декабря 2009 г. — 3 501. Для целей бухгалтерского учета Компания приняла решение не относить данные производные инструменты к инструментам хеджирования и, соответственно, отражает все доходы и убытки от изменения справедливой стоимости (Уровень 2) этих производных финансовых инструментов напрямую в консолидированном отчете о прибылях и убытках.

8. Производные финансовые инструменты (продолжение)

Доходы/(убытки) по производным инструментам за годы, окончившиеся 31 декабря:

	2008 г.	2009 г.
Проданные пут-опционы	—	655
Свопы в иностранной валюте	2 322	(955)
Итого доходы/(убытки) по производным инструментам	2 322	(300)

Производные инструменты оцениваются с помощью стандартного метода оценки, так как по данному типу инструментов не существует рыночных цен. Основной метод, используемый для оценки данных инструментов, заключается в сопоставлении обменных курсов иностранных валют, зафиксированных на момент приобретения производных финансовых инструментов, и форвардных обменных курсов, объявленных на существующем неактивном рынке на момент оценки. Для оценки используются уровни доходности, форвардные и спот-курсы обмена. Справедливая стоимость этих производных инструментов учитывает риск невыполнения контрагентом своих обязательств, включая кредитный риск.

Справедливые стоимости этих производных финансовых инструментов в консолидированном балансе на 31 декабря:

Производные инструменты	Раздел в балансе	2008 г.	2009 г.
Проданные пут-опционы	Прочие оборотные активы	—	6
Свопы в иностранной валюте	Прочие оборотные активы	888	406
	Прочие внеоборотные активы	1 342	328
Итого производные инструменты		2 230	740

Справедливая стоимость финансовых инструментов, включающих денежные средства, их эквиваленты и производные финансовые инструменты, которые входят в состав оборотных активов и краткосрочных обязательств, дебиторской и кредиторской задолженности, приблизительно равна балансовой стоимости таких позиций в связи с их краткосрочным характером.

По состоянию на 31 декабря 2009 г. справедливая стоимость заимствований с фиксированной и переменной процентной ставкой приблизительно равна их балансовой стоимости. По состоянию на 31 декабря 2008 г. справедливая стоимость долгосрочных заимствований с фиксированной и переменной процентной ставкой (на основании будущих потоков денежных средств, дисконтированных по текущим рыночным ставкам) была 35 387.

Компания определила оценочную справедливую стоимость финансовых инструментов с использованием рыночной информации и соответствующих оценочных методик там, где таковые имели место. Однако определение оценочной справедливой стоимости и интерпретация рыночных данных подразумевают субъективные оценки и суждения. Соответственно, представленные выше оценочные значения не обязательно отражают суммы, которые Компания могла бы реализовать в ходе проведения рыночной операции. При оценке справедливой стоимости финансовых инструментов руководство Компании использует имеющуюся рыночную информацию, однако сама рыночная информация может не в полной мере отражать стоимость, по которой они могут быть реализованы в текущих обстоятельствах.

В ходе осуществления своей деятельности Компания подвергается различным финансовым рискам, включая валютный, процентный и кредитный риски. Компания управляет указанными рисками и отслеживает их воздействие на регулярной основе.

9. Долгосрочная программа мотивации

В апреле 2008 г. Совет директоров Компании утвердил долгосрочную программу мотивации и удержания сотрудников. Данная программа предусматривает, что некоторые сотрудники, занимающие руководящие должности, имеют право получать фантомные акции (опционы). Фантомные акции могут быть получены по Гранту 2008 г. и по Гранту 2009 г. В соответствии с обоими грантами стоимость полного пакета фантомных акций, которые могут быть распределены в качестве поощрения, составляет 1,1% от стоимости Компании, которая, в свою очередь, рассчитывается как шестикратная величина операцион-



ной прибыли до вычета износа и амортизации (OIBDA), за вычетом долга, разницы между долгосрочной задолженностью и суммой денежных средств и их эквивалентов и краткосрочных инвестиций (чистая задолженность). Выданные опционы на фантомные акции подлежат реализации каждые два года в течение четырехлетнего периода при условии продолжения получателем трудовой деятельности в Компании и увеличения стоимости Компании. Разница между стоимостью приобретения и пересчитанной стоимостью фантомных акций будет выплачиваться денежными средствами.

В таблице ниже представлены данные по состоянию на 31 декабря 2009 г. о непогашенных опционах на фантомные акции, которые могут быть использованы по наступлению срока погашения.

	Число выданных опционов на фантомные акции	Итого непризнанная сумма компенсационных расходов	Компенсационные расходы, включая все соответствующие налоги за год, окончившийся 31 декабря	
			2008 г.	2009 г.
Грант 2008 г.	4 156	656	53	719
Грант 2009 г.	4 503	343	—	15
Итого	8 659	999	53	734

10. Выручка

Выручка за годы по 31 декабря состоит из:

	2008 г.	2009 г.
Услуги связи собственным абонентам	146 689	150 023
Услуги роуминга прочим мобильным операторам	2 120	1 811
Выручка за межсетевые соединения	24 383	25 732
Плата за подключение	248	86
Продажа телефонов и аксессуаров	1 252	2 385
Прочая выручка	759	1 846
Итого выручка	175 451	181 883

11. Себестоимость реализованных услуг

Себестоимость реализованных услуг за годы по 31 декабря включает в себя следующее:

	2008 г.	2009 г.
Плата за межсетевые соединения	30 625	31 314
Стоимость SIM-карт	1 232	1 350
Расходы по роумингу	2 207	1 793
Стоимость проданных телефонов и аксессуаров	1 363	2 387
Прочие расходы	—	21
Итого себестоимость реализованных услуг	35 427	36 865

12. Расходы на продажу и маркетинг

Расходы на продажу и маркетинг за годы по 31 декабря включают в себя следующее:

	2008 г.	2009 г.
Реклама	7 471	6 200
Комиссионное вознаграждение дилерам за подключение новых абонентов	5 573	7 763
Комиссионное вознаграждение дилерам за распространение карт предоплаты и сбор платежей	3 411	3 398
Итого расходы на продажу и маркетинг	16 455	17 361

13. Операционные расходы

Операционные расходы за годы по 31 декабря включают в себя следующее:

	2008 г.	2009 г.
Зарплата и социальные отчисления	11 365	13 514
Аренда	7 182	8 919
Операционные налоги	4 035	4 338
Ремонт и обслуживание сети	3 784	3 502
Платежи за радиочастоты	2 270	2 651
Расходы по сомнительным долгам (Примечание 15)	321	1 122
Обслуживание офисов	1 504	1 324
Профессиональные услуги	953	697
Материалы	378	234
Уменьшение стоимости материалов (Примечание 17)	—	339
Страхование	257	152
Прочие расходы	3 274	2 623
Итого операционные расходы	35 323	39 465

Аренда представляет собой расходы по операционной аренде помещений под офисы, базовые станции и коммутаторы.

14. Налоги на прибыль

Существенные составляющие резерва Компании по налогу на прибыль за годы по 31 декабря включают в себя следующее:

	2008 г.	2009 г.
Текущий налог на прибыль	15 330	10 555
Расход по отложенным налогам	144	10
Итого налоги на прибыль	15 474	10 565

Налоги на прибыль представляют собой начисленный Компанией резерв по налогу на прибыль. Налог на прибыль рассчитывается как 20% и 24% от налогооблагаемой прибыли за годы, окончившиеся 31 декабря 2009 и 2008 гг. соответственно, т. к. в соответствии с законодательством Российской Федерации с 1 января 2009 г. налог на прибыль организаций снижен на 4%.



Ниже приведено сопоставление резерва по налогу на прибыль, отраженного в настоящей консолидированной финансовой отчетности, с резервом по налогу на прибыль, рассчитанным с применением установленной российским законодательством ставки налога на прибыль к сумме прибыли до вычета налога на прибыль и неконтролируемой доли участия:

	2008 г.	2009 г.
Доход до вычета налога на прибыль и неконтролируемой доли участия	59 770	55 865
Установленная ставка налога на прибыль	24%	20%
Теоретический резерв по налогу на прибыль	14 345	11 173
Расходы, не уменьшающие налогооблагаемую базу	1 197	596
Эффект применения льгот по налогу на прибыль	—	(628)
Признанные налоговые позиции	—	(340)
Прочие разницы	117	(236)
Эффект изменения ставки налога на прибыль	(185)	—
Резерв по налогу на прибыль, отраженный в консолидированной финансовой отчетности	15 474	10 565

Эффект от применения льгот по налогу на прибыль в вышеприведенной таблице представляет собой влияние более низких налоговых ставок для Компании в соответствии с применимыми местными законами в Российской Федерации. Эти законы предоставляют освобождение от уплаты налога на прибыль на 6,5% от установленной ставки налога на прибыль тем компаниям, которые осуществляют капитальные инвестиции, согласованные с региональной администрацией, в соответствующем регионе и участвуют в различных социальных проектах. Такая льгота предоставляется ежегодно.

По состоянию на 31 декабря 2009 г. налоговые годы, окончившиеся 31 декабря 2007 г., 2008 г. и 2009 г., остаются открытыми для проверок налоговыми органами.

Суммы, указанные в прилагаемой консолидированной финансовой отчетности на 31 декабря, состоят из:

	2008 г.	2009 г.
Отложенные налоговые активы:		
Признание выручки	367	426
Накопленные убытки	553	135
Начисленная заработная плата и социальные начисления	256	608
Прочее	415	668
Итого отложенные налоговые активы	1 591	1 837
Отложенные налоговые обязательства:		
Нематериальные активы	1 599	1 453
Основные средства	436	1 074
Производные финансовые инструменты	446	148
Прочее	8	230
Итого отложенные налоговые обязательства	2 489	2 905
Чистые отложенные налоговые обязательства	898	1 068
Плюс долгосрочные отложенные налоговые активы	94	691
Плюс текущие отложенные налоговые активы	1 167	772
Итого долгосрочные отложенные налоговые обязательства	2 159	2 531

14. Налоги на прибыль (продолжение)

Для целей учета налога на прибыль в Российской Федерации и Таджикистане некоторые дочерние предприятия Компании имеют чистый накопленный операционный убыток («ЧОУ») за 2001–2009 гг., который можно переносить на будущие отчетные периоды в течение 10 лет и зачитывать против налогооблагаемой прибыли. Их использование не ограничено как в 2009 г., так и в последующие годы. По состоянию на 31 декабря 2009 г. сумма ЧОУ к переносу на будущие периоды по этим дочерним предприятиям в совокупности составляет приблизительно 675, при этом соответствующая налоговая льгота составляет 135 и истекает в 2014 г.

По состоянию на 31 декабря 2009 г. Компания проанализировала свои налоговые позиции на предмет неопределенности, которая влияет на их признание и стоимостную оценку. В результате проведения анализа Компания полагает, что существует более чем 50-процентная вероятность того, что большая часть принятых налоговых позиций, включенных в декларации и приводящих к уменьшению расходов по налогу на прибыль, будет принята налоговыми органами.

15. Оценка и оценочные счета

Ниже указаны изменения резерва по сомнительным долгам за годы по 31 декабря:

	2008 г.	2009 г.
Баланс на начало года	222	511
Расходы на покрытие безнадежных долгов	321	1 122
Списанная дебиторская задолженность	(32)	(772)
Резерв по сомнительным долгам на конец года	511	861

16. Операции со связанными сторонами

Компания вступала в определенные операции со своими акционерами и их аффилированными компаниями. Суммы непогашенной дебиторской и кредиторской задолженности, а также выручка и расходы за год выглядели следующим образом:

	По состоянию на 31 декабря	
	2008 г.	2009 г.
Дебиторская задолженность, связанные стороны		
ТелиаСонера (TeliaSonera) (1)	31	15
Туркселл Илетисим (Turkcell Iletisim) (4)	12	2
Азерселл Телеком Б.М. (Azercell Telekom B.M) (5)	14	5
Петерсервис (Peterservice) (7)	13	4
Прочие	11	9
Итого дебиторская задолженность, связанные стороны	81	35



	По состоянию на 31 декабря	
	2008 г.	2009 г.
Кредиторская задолженность, связанные стороны		
ТелиаСонера (1)	10	147
Телекоминвест (3)	—	2
Туркселл Илетисим (4)	12	2
Петерсервис (7)	323	300
Югосетинсвязьинвест (10)	—	29
Прочие	20	22
Итого кредиторская задолженность, связанные стороны	365	502
	За годы, окончившиеся 31 декабря	
	2008 г.	2009 г.
Выручка		
ТелиаСонера (1)	151	130
Туркселл Илетисим (4)	84	45
Азерселл Телеком Б.М. (5)	34	38
Латвияс Мобилаис СИА (Latvijas Mobilais) SIA (6)	42	20
Прочие	102	66
Итого выручка, связанные стороны	413	299
Себестоимость услуг		
ТелиаСонера (1)	44	720
Туркселл Илетисим (4)	122	63
Прочие	70	80
Итого себестоимость услуг, связанные стороны	236	863
Расходы на продажу, маркетинг и операционные расходы		
Алтимом (2)	—	17
Телекоминвест (3)	125	80
Петерсервис (7)	506	616
Спортивный канал 7ТВ (8)	—	116
Келли Сервисез (Kelly Services) (9)	26	—
Прочие	12	23
Итого расходы на продажу, маркетинг и операционные расходы, связанные стороны	669	852

16. Операции со связанными сторонами (продолжение)

- (1) *ТелиаСонера* — расчеты по услугам роуминга и интерконнекта.
- (2) *Алтимо* — предоставление юридических услуг и услуг по повышению квалификации персонала в соответствии с договором с Алтимо (входит в структуру Альфа Групп), действующим с апреля 2009 г.
- (3) *Телекоминвест* — предоставление юридических услуг и услуг по повышению квалификации персонала в соответствии с договором, действующим с апреля 2009 г. В 2008 и 2009 гг. Телекоминвест предоставлял Компании услуги по доставке счетов клиентам.
- (4) *Туркселл Илетисим* — преимущественно расчеты по услугам роуминга. Туркселл Илетисим является аффилированной стороной ТелиаСонера.
- (5) *Азерселл Телеком Б.М.* — преимущественно расчеты по услугам роуминга. Азерселл Телеком Б.М. является аффилированной стороной ТелиаСонера.
- (6) *Латвияс Мобилаис СИА* — преимущественно расчеты по услугам роуминга. Латвияс Мобилаис СИА является аффилированной стороной ТелиаСонера.
- (7) *Петерсервис* — Компания закупала биллинговую систему и связанные услуги поддержки у Петерсервиса, являющегося аффилированным лицом Телекоминвеста, на сумму 1 127 в 2008 г. и 1 465 в 2009 г.
- (8) *Спортивный канал 7ТВ* — приобретение рекламного пространства у Спортивного канала 7ТВ, аффилированного лица Телекоминвеста.
- (9) *Келли Сервисез* — плата за аутсорсинг персонала. Данная компания являлась аффилированной стороной одного из членов Совета директоров Компании. В апреле 2008 г. компания Келли Сервисез перестала быть аффилированной стороной с Компанией.
- (10) *Югосетинсвязьинвест* — заем и причитающиеся проценты неконтролирующему акционеру Остелекома, дочернего предприятия Компании (*Примечание 3*).

Банковские депозиты

Компания имеет банковские депозиты в Альфа Банке, входит в структуру Альфа Групп. Размер депозитов по состоянию на 31 декабря 2009 г. и 2008 г. составлял соответственно 3 202 и 2 206.

17. Договорные, условные обязательства и неопределенности

Аренда

Компания имеет множество различных подлежащих и не подлежащих аннулированию договоров операционной аренды земли, оборудования и офисных помещений. Будущие минимальные арендные платежи по не подлежащим аннулированию договорам операционной аренды на срок один год и более по состоянию на 31 декабря 2009 г.:

2010	115
2011	115
2012	111
2013	66
2014 и далее	45
Итого	452

Условия и текущая экономическая ситуация в России

Россия продолжает проводить экономические реформы и развивать свою правовую, налоговую и законодательную базы в соответствии с требованиями рыночной экономики. Стабильность российской экономики в будущем во многом зависит



от продолжения указанных реформ и преобразований, а также от эффективности экономических, финансовых и валютных мер, принимаемых российским правительством.

На российскую экономику влияют спады и замедления на мировых рынках. Мировой финансовый кризис привел к снижению ВВП, нестабильности на рынке капиталов, существенному ухудшению ликвидности в банковском секторе и ужесточению внутренней кредитной политики в целом. Несмотря на то что правительством Российской Федерации был принят ряд стабилизационных мер, направленных на увеличение ликвидности российских банков и компаний, по-прежнему существует неопределенность, связанная с доступом к капиталу и стоимостью капитала для Компании и ее партнеров, что может негативно повлиять на финансовое положение Компании, результаты ее хозяйственной деятельности и экономические перспективы.

Хотя руководство уверено в том, что оно принимает соответствующие меры для сохранения устойчивости бизнеса Компании в сложившейся ситуации, неожиданное ухудшение ситуации в вышеуказанных сферах может оказать непредсказуемое негативное влияние на результаты хозяйственной деятельности и финансовое положение Компании.

Инвестиционные обязательства по лицензиям на предоставление услуг телефонной связи

В мае 2007 г. МегаФон получил лицензию на оказание услуг мобильной радиотелефонной связи 3G на всей территории Российской Федерации на срок до 21 мая 2017 г. Лицензия на оказание услуг 3G была предоставлена на определенных инвестиционных и иных условиях. Тремя основными условиями являются: строительство Компанией определенного количества базовых станций, поддерживающих стандарты 3G, начало коммерческого использования технологии 3G во всех регионах Российской Федерации в период с мая 2008 г. по май 2010 г., а также строительство определенного количества базовых станций к концу третьего, четвертого и пятого года с момента получения лицензии. По состоянию на 9 марта 2010 г. Компания полностью исполняет свои обязательства в соответствии с требованиями данной лицензии, включая строительство требуемого количества базовых станций на данный период.

Налогообложение

Российское налоговое, валютное и таможенное законодательство в настоящее время подвержено неоднозначному толкованию и частым изменениям. Интерпретация законодательства руководством применимо к операциям и деятельности Компании может быть оспорена соответствующими региональными и федеральными органами. Последние события в Российской Федерации позволяют сделать вывод о том, что налоговые органы занимают все более наступательную позицию в интерпретации и применении законодательства и в своих оценках; в результате этого возникает вероятность того, что операции и деятельность, ранее не вызывавшие претензий, теперь могут быть оспорены.

Соответственно, возможно начисление дополнительных налогов, штрафов и пеней в существенном размере. Налоговые периоды остаются открытыми для проверки соответствующими органами на предмет уплаты налогов в течение трех календарных лет, предшествующих текущему году. В отдельных случаях проверки могут охватывать более длительный период.

По опыту налоговых проверок других телекоммуникационных компаний, осуществляющих свою деятельность в Российской Федерации, в настоящее время налоговые органы уделяют особое внимание отдельным областям, включающим, помимо прочего, доходы от межсетевых соединений и маркетинговые инициативы. По результатам таких проверок налоговые органы предъявляют требования об уплате дополнительных налогов, которые в настоящее время оспариваются российскими телекоммуникационными компаниями.

Руководство считает, что Компания и ее дочерние предприятия соблюдают налоговое законодательство, касающееся их деятельности, что, тем не менее, не устраняет потенциальный риск расхождения во мнениях с соответствующими государственными органами по вопросам, допускающим неоднозначную интерпретацию.

Судебные разбирательства

Компания не участвует в каких-либо существенных судебных разбирательствах, хотя в ходе обычной деятельности некоторые из дочерних предприятий Компании могут оказаться стороной в различных судебных и налоговых разбирательствах, или им могут быть предъявлены претензии, некоторые из которых могут быть связаны с развивающимися рынками и меняющейся налоговой и правовой средой, в которой такие предприятия осуществляют свою деятельность. По мнению руководства, обязательства Компании и ее дочерних предприятий, если таковые возникнут, по всем делам, находящимся на рассмотрении суда, прочим судебным разбирательствам или иным случаям не окажут существенного влияния на финансовое состояние, результаты деятельности или ликвидность Компании.

17. Договорные, условные обязательства и неопределенности (продолжение)

Договорные обязательства

В августе 2008 г. Компания заключила двухлетнее соглашение с фиксированными обязательствами с «Эппл Сейлз Интернешнл» (Apple Sales International) (далее «Эппл»), отделением «Эппл Компьютер Инк» (Apple Computer Inc.) в Ирландии, на закупку одного миллиона незаблокированных многофункциональных устройств 3G iPhone в течение двухлетнего периода для последующей перепродажи в России. Компания выполнила свое обязательство за четвертый квартал 2008 г., но в связи с существенным падением спроса в результате экономического кризиса в России Компания не смогла перепродать все устройства iPhone, приобретенные у Эппл. В результате этого Компания не закупила дополнительного минимального количества устройств iPhone, предусмотренного соглашением.

Компания ведет переговоры Эппл и полагает, что Эппл заинтересована продолжать деловые отношения с Компанией. Однако Компания не может быть уверена в том, что Эппл не предъявит иск против Компании в отношении соглашения. В свете неопределенности того, будет подан иск или нет, и если будет, то на какую сумму, Компания неспособна оценить размер убытков, в случае наличия таковых, которые она может понести.

В июне 2009 г. Компания уменьшила балансовую стоимость аппаратов iPhone на 242, отразив их по цене возможной продажи, которая оказалась ниже закупочной. Списание было отражено как операционные расходы в консолидированном отчете о прибылях и убытках.

В марте 2009 г. Компания заключила полуторагодовой дилерский контракт с компанией «Евросеть», одной из крупнейших розничных сетей по продаже мобильных телефонов в России, на подключение приблизительно 7,2 млн абонентов. Суммарная денежная компенсация по данной сделке составила примерно 146 млн долларов США, из которых примерно 97 млн долларов США (3 292 на дату выплаты, 9 апреля 2009 г.) было выплачено авансом, а на оставшуюся часть был выдан простой вексель. Руководство считает, что по состоянию на 9 марта 2010 г. «Евросеть» полностью соблюдает условия контракта.

18. События после отчетной даты

В феврале 2010 г. Федеральная антимонопольная служба (ФАС) заявила, что рассматривает возможность начала формального расследования размера сборов за роуминг, взимаемых Компанией и двумя другими основными операторами сотовой связи, МТС и Вымпелкомом, в соответствии с частью 1 статьи 10 федерального закона о конкуренции. По утверждению средств массовой информации, сделав такое заявление, ФАС утверждает, что сборы «необоснованно завышены» на основании анализа, проведенного Межгосударственным советом по антимонопольной политике, который показал, что плата за роуминг, взимаемая тремя операторами, в 2–2,5 раза выше, чем сравнимые тарифы, взимаемые другими международными операторами, а также в 3–6 раз выше, чем тарифы, разрешенные Европейской комиссией на территории Европейского союза. Компания считает, что она не нарушила требования закона «О защите конкуренции», тем не менее в случае, если роуминговые тарифы Компании будут признаны не соответствующими законодательству о конкуренции, к Компании могут быть предъявлены штрафы (в соответствии со статьей 14.31 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях максимальный размер такого штрафа составляет 15% от общей суммы выручки от роуминга). По состоянию на 9 марта 2010 г. Компания не получала каких-либо официальных документов от ФАС, и, соответственно, Компания не может оценить вероятность предъявления таких штрафов.

В феврале 2010 г. Совет директоров Компании одобрил заключение Компанией договора покупки акций с «Синтерра Сайпрес Лимитед» (Synterra Cyprus Limited) и «Бернхэм Эдвайзерс Лимитед» (Burnham Advisors Limited) на приобретение 100% доли собственности в ЗАО «Синтерра» («Синтерра»), альтернативном телекоммуникационном операторе в России. Хотя переговоры по сделке еще продолжаются, ожидаемая стоимость приобретения составляет приблизительно 700 млн долларов США, включая принятие на себя внешнего долга Синтерры. Заключение сделки зависит от ряда условий, среди которых согласование условий и подписание договора покупки акций, получение всех необходимых регуляторных одобрений в России и удовлетворение всех предварительных условий, которые будут определены в договоре покупки акций.

КОНТАКТЫ

Полное наименование:
Открытое акционерное общество «МегаФон»
Сокращенное наименование:
ОАО «МегаФон»

Головной офис ОАО «МегаФон» в Москве:
Адрес: Россия, 115035, г. Москва, Кадашевская наб., д. 30.
Телефон: +7 (495) 980 1970
Факс: +7 (495) 980 1949
Адрес электронной почты: info@megafon.ru
Адрес страницы в сети Интернет: <http://www.megafon.ru/>

Контакты для акционеров:
Корпоративный секретарь – Анна Горяинова
Телефон: +7 (495) 980 1970
Факс: +7 (495) 980 1930
Адрес электронной почты: corporate@megafon.ru
Информация для акционеров Компании в сети Интернет размещена по адресу:
<http://www.megafon.ru/about/invest/>

Аудитор Компании: ООО «Эрнст энд Янг»
Адрес: 115035, г. Москва, Садовническая наб., 77, стр. 1,
Бизнес-Центр «Аврора»
Телефоны: +7 (495) 705 9700, 755 9700
Факс: +7 (495) 755 9701
Адрес страницы в сети Интернет:
<http://www.ey.com/global/content.nsf/Russia/Home>

Регистратор Компании: ЗАО «Национальная
Регистрационная Компания»
Лицензия ФКЦБ России №10-000-1-000252 (бессрочная).
Адрес: 121357, г. Москва, ул. Вересаева, д.6.
Телефоны: +7 (495) 440 7918, 440 7920, 440 7929,
440 7930, 440 6325
Факс: +7 (495) 440 6355
Адрес страницы в сети Интернет: <http://www.nrcreg.ru/>

