

2011

Годовой отчет

Утвержден
годовым Общим собранием
акционеров ОАО «МегаФон»
Протокол от 24.05.2012

Предварительно утвержден
Советом директоров ОАО «МегаФон»
Протокол № 166 (230) от 18.04.2012

Содержание

	8	О компании
О КОМПАНИИ	9	Основные результаты
Бизнес компании, положение на рынке, а также основные результаты 2011 года	10	Наш бизнес
	12	География присутствия МегаФона
	14	Обращение Председателя Совета директоров
	16	Обращение Генерального директора
<hr/>		
СТРАТЕГИЯ	18	Стратегическое видение
Видение стратегического развития МегаФона и текущие рыночные тенденции	19	Рынок
<hr/>		
ОТЧЕТ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ	22	Обзор операционной деятельности
Операционные, финансовые и нефинансовые результаты деятельности компании	39	Обзор финансовых результатов
	42	Управление рисками
	45	Корпоративное управление
	55	Устойчивое развитие
<hr/>		
ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	60	Консолидированная финансовая отчетность
Аудированная финансовая отчетность компании	96	Приложения
	120	Контакты

Лидерство
Рост
Качество
Инновации
Счастье



Наш бизнес можно сравнить со спортом, где актуален олимпийский девиз «Быстрее, выше, сильнее». Здесь соревнуются люди и компании, идеи и технологии. На пьедестале почета МегаФон интересуется только одно место — место чемпиона. Стремясь к этой цели, мы каждый год ставим новые рекорды, открываем перспективные возможности и ищем пути дальнейшего совершенствования. 2011 год стал для нас важной вехой на пути к лидерству.



43%*

Доля МегаФона на рынке мобильного доступа в Интернет среди операторов «Большой тройки»

* Собственная оценка компании.

Уверенное лидерство

МегаФону удалось сохранить за собой безусловное лидерство в самом быстрорастущем и наиболее перспективном сегменте рынка – мобильном Интернете. Этот успех позволил нам сделать еще один шаг на пути к главной цели – лидерству на рынке связи России.



Подробнее – на стр. 27
и на сайте компании:
www.megafon.ru



1,149

млн рублей

Стоимость контракта
МегаФона с
Федеральным
казначейством по
созданию ведомственной
VPN-сети

Новые точки роста

Успешное объединение с ГК «Синтерра» и серьезные инвестиции в инфраструктуру сети позволили нам заявить о себе как о серьезном игроке на рынке B2G. В 2011 году МегаФон получил крупнейшие государственные контракты и стал игроком федерального уровня на рынке телекоммуникационных услуг для государства.



Подробнее – на стр. 23
и на сайте компании:
www.megafon.ru



2 165 км

Протяженность трассы «Амур», оборудованной в 2011 году инфраструктурой мобильной связи усилиями крупнейших операторов

Качество без границ

Услугами МегаФона пользуются уже 61,6 млн клиентов¹ по всей России. Чтобы сделать связь еще более доступной и качественной даже в самых удаленных уголках нашей страны, мы объединили свои усилия с операторами «Большой тройки» в реализации масштабного проекта по развитию инфраструктуры сети в Забайкалье и на Дальнем Востоке.



Подробнее – на стр. 31
и на сайте компании:
www.megafon.ru

¹ Здесь и далее число клиентов посчитано по количеству SIM-карт.



92
Мбит/с

Пиковая скорость
передачи данных,
достигнутая МегаФоном
в тестовой сети LTE
в Южной Осетии

Инновации сегодня

МегаФон всегда стремился создавать что-то новое первым. В 2011 году мы заключили соглашение о совместном использовании сети 4G с Yota, гарантировав клиентам доступ к услугам нового поколения уже в 2012 году.



Подробнее – на стр. 31
и на сайте компании:
www.megafon.ru



9,3

Во столько раз
снизилась стоимость
входящих звонков
в международном
роуминге МегаФона
в 2011 году

Счастье клиента

МегаФон делает ставку на развитие отношений с клиентами, рассматривая их интересы как ключевой приоритет. В 2011 году мы объявили новые принципы работы по предоставлению услуг, роумингу и борьбе с мошенничеством, направленные на защиту интересов клиентов. Важнейшим практическим шагом компании стало беспрецедентное для России снижение тарифов на роуминг.



Подробнее – на стр. 28
и на сайте компании:
www.megafon.ru

О компании

ОАО «МегаФон» – ведущий универсальный оператор связи России. Компания занимает лидирующее положение на рынке мобильного доступа в Интернет, а также является вторым по размеру выручки и числу клиентов провайдером мобильной связи среди операторов «Большой тройки». Число клиентов компании в России составляет 61,6 млн. Через дочерние компании МегаФон также предоставляет услуги связи в Таджикистане, Абхазии и Южной Осетии.

Сегодня компания располагает самым широким охватом и наиболее развитой инфраструктурой 3G-сети в России. Транспортная сеть МегаФона простирается на 130 тыс. км и по своей протяженности является второй в стране.

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



№ 1 на рынке мобильной передачи данных

61,6 млн Крупный игрок на рынке **госзаказа**
клиентов в России

Развитая 3G-сеть и транспортная **инфраструктура** по ВОЛС

45% Топ-500 корпоративных клиентов в России

Собственная **розничная сеть**

Консолидированная выручка за 2011 год: **242,6** млрд рублей

30 600 сотрудников в России и за рубежом

Основные результаты

МегаФон развивается в соответствии с заявленным стратегическим видением менеджмента компании и продолжает демонстрировать устойчивый рост. Динамика развития бизнеса компании в 2011 году обусловлена реализацией стратегических инициатив, направленных на расширение спектра оказываемых услуг и совершенствование сервиса для наших клиентов.

Выручка, рублей

▲ 12,6% рост
242,6 млрд

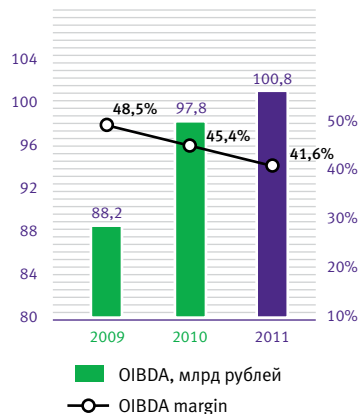
(2010: 215,5 млрд)



OIBDA, рублей

▲ 3,1% рост
100,8 млрд

(2010: 97,8 млрд)



Клиенты¹

▲ 9,6% рост
62,8 млн

(2010: 57,3 млн)

ARPU в России

▼ 0,3% снижение
311 рублей

(2010: 312 рублей)

OIBDA margin

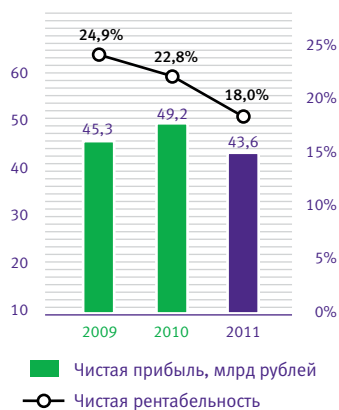
▼ 3,8 п.п. снижение
41,6%

(2010: 45,4%)

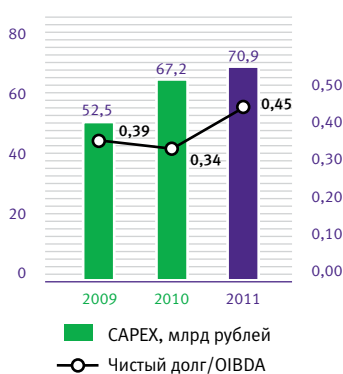
Чистая прибыль, рублей

▼ 11,4% снижение
43,6 млрд

(2010: 49,2 млрд)



Капитальные вложения и долговая нагрузка



CAPEX, рублей

▲ 5,5% рост
70,9 млрд

(2010: 67,2 млрд)

Пользователи¹ мобильного Интернета

▲ 18,9% рост
19,4 млн

(2010: 16,3 млн)

¹ Данные включают клиентов компании в России и клиентов дочерних компаний: ЗАО «ТТ мобайл» в Республике Таджикистан, ЗАО «АКВАФОН-GSM» в Республике Абхазия и ЗАО «Остелеком» в Республике Южная Осетия.



Мы предоставляем услуги голосовой связи, мобильной и фиксированной передачи данных, услуги роуминга, VAS-услуги, а также решения для организаций. Нашими продуктами и сервисами пользуются миллионы клиентов в России и за ее пределами, крупные корпорации и государственные органы, компании малого и среднего бизнеса. Кроме того, мы предлагаем ресурсы собственной транспортной сети операторам связи.

27,1%

Доля МегаФона на рынке в России по числу клиентов в 2011 году*

*Источник: AC&M.

КЛИЕНТЫ

МегаФон работает во всех клиентских сегментах, обеспечивая максимальное покрытие рынка.

Частные клиенты

Мы предоставляем услуги мобильной связи для почти 63 млн клиентов в России, Таджикистане, Южной Осетии и Абхазии. За 2011 год их число выросло на 5,5 млн клиентов. Около 40% активных клиентов компании в течение года пользовались услугами мобильной передачи данных, обеспечив нам лидерство в этом сегменте.

Корпоративные клиенты

Мы предлагаем корпоративным клиентам, как крупным, так и предприятиям малого и среднего бизнеса, комплексные решения, направленные на дальнейший рост бизнеса. На сегодняшний день мы работаем с более чем 250 тысячами клиентов. В течение 2011 года доля МегаФона в ТОП-100 российских компаний выросла в 2 раза. Более 45% ТОП-500 пользуются услугами компании.

Государственные структуры

МегаФон является крупным игроком на рынке услуг для государственных структур. Мы сотрудничаем более чем с 30 министерствами и ведомствами, сотнями бюджетных и муниципальных организаций. В 2011 году компания существенно усилила свои позиции как федерального игрока: количество министерств и ведомств, которым МегаФон оказывает услуги связи, за год выросло в 2 раза.

Телекоммуникационные операторы

Компания предоставляет свои технические ресурсы и услуги связи другим операторам связи. В этом сегменте МегаФон успешно конкурирует с традиционными игроками, а также с компаниями «Большой тройки».

➤ Подробнее – на стр. 22.

В 2011 году компания выпустила первый фирменный планшет МегаФон V9+.



УСЛУГИ

Каждый клиент МегаФона может воспользоваться широким спектром услуг связи.

Голосовая связь

Общий голосовой трафик компании в 2011 году составил 204,3 млрд минут. Мы развиваем инфраструктуру и оптимизируем наши тарифные предложения для того, чтобы сделать голосовые услуги еще более доступными.

Мобильная передача данных

Услуги мобильной передачи данных являются наиболее динамичным сегментом нашего бизнеса. В 2011 году наши клиенты в 1,6 раза интенсивнее пользовались мобильным Интернетом, а общее число пользователей услуги выросло почти на 18%.

VAS-услуги

Сегодня клиенты хотят иметь не просто качественный доступ, им необходим качественный контент. МегаФон предоставляет клиентам широкие возможности в персонализации своего личного пространства, получении информации, развлечения и полезных услуг.

Услуги для бизнеса

Корпоративным и государственным заказчикам предоставляются не только услуги мобильной связи, но и широкий набор сервисов фиксированной связи, в том числе передача данных, предоставление каналов связи, услуг центров обработки вызовов, интеллектуальные услуги связи и пр.

Фиксированный доступ в Интернет и платное ТВ

МегаФон оказывает услуги проводного широкополосного доступа в Интернет и платного ТВ частным клиентам. В 2011 году компания существенно усилила свои позиции в этом сегменте рынка за счет покупки нескольких фиксированных операторов в регионах России.

Устройства

МегаФон предлагает своим клиентам более 20 видов оборудования под собственным брендом в пакете с выгодными контрактами на мобильную голосовую связь и передачу данных.

➤ Подробнее – на стр. 27.

ИНФРАСТРУКТУРА ПРОДАЖ

Разветвленная сеть продаж обеспечивает клиентам удобный доступ к услугам.

Розничная сеть

Инфраструктура продаж МегаФона включает в себя около 16 000 точек продаж, а также 1 586 монобрендовых собственных и 1 900 партнерских салонов связи, обеспечивающих продажу услуг и обслуживание клиентов в любом уголке России.

Интернет-магазин

Интернет-магазин имеет более 1 000 позиций и представляет собой официальную «витрину» МегаФона в Глобальной сети. Филиалы интернет-магазина компании открыты в более чем 80 городах России.

Прямые продажи

В компании действуют подразделения прямых продаж, ориентированные на предложение и сопровождение услуг для крупных корпоративных клиентов. Кроме того, в МегаФоне созданы подразделения, отвечающие за работу с государственными заказчиками и операторами связи.

➤ Подробнее – на стр. 25.



Собственная розничная сеть МегаФона обеспечивает 20% подключений клиентов.

ТЕХНОЛОГИИ

Последовательное развитие технологий и инфраструктуры лежит в основе нашего бизнеса.

Радиосеть

Сеть компании включает в себя более 64 тыс. 2G/3G базовых станций. Это позволяет нам оказывать качественные услуги голосовой связи в 83 регионах России, а также предоставлять мобильный доступ в Интернет 72% населения страны¹.

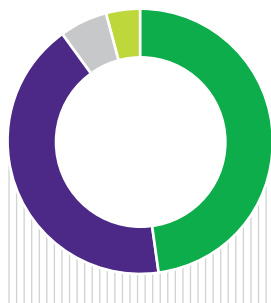
Транспортная сеть

Мы располагаем второй по протяженности сетью магистральных, региональных и городских волоконно-оптических линий связи. Развитая транспортная инфраструктура обеспечивает нам лидерство на рынке мобильной передачи данных и является необходимым фактором для запуска сети 4G.

Центры обработки данных

Потребности клиентов МегаФона не ограничиваются услугами передачи голоса и данных, сегодня им необходимы информация и контент. Компания располагает девятью собственными центрами обработки данных, в том числе ЦОДом в Самаре, проект которого аттестован международным институтом Uptime Institute по уровню TIER-3².

Структура инвестиций МегаФона в 2011 году



- Радиосеть 48%
- Транспортная сеть 42%
- Опорная сеть 6%
- ЦОДы 4%

➤ Подробнее – на стр. 31.

РЕСУРСЫ

Все необходимые слагаемые для счастья клиентов.

Бренд

Бренд «МегаФон» входит в число наиболее узнаваемых торговых марок в России. На конец 2011 года его спонтанное знание в России составляло 94%. Бренд характеризуется высоким уровнем лояльности и удовлетворенности клиентов.

➤ Подробнее – на стр. 24.

Поддержка клиентов

Мы обладаем всей необходимой инфраструктурой для оперативной и качественной сервисной поддержки клиентов. В России у МегаФона действуют 8 контактных центров в различных часовых поясах. Кроме того, мы развиваем множество автоматических сервисов, которые позволяют минимизировать время клиентов на получение информации и решение проблем.

➤ Подробнее – на стр. 25.

Люди

Люди – ключевой актив МегаФона. По итогам года численность персонала компании выросла на 4 500 человек, до 30 600. По данным исследования, проведенного с помощью независимого консультанта, 90% опрошенных гордятся тем, что работают в МегаФоне.

➤ Подробнее – на стр. 55.



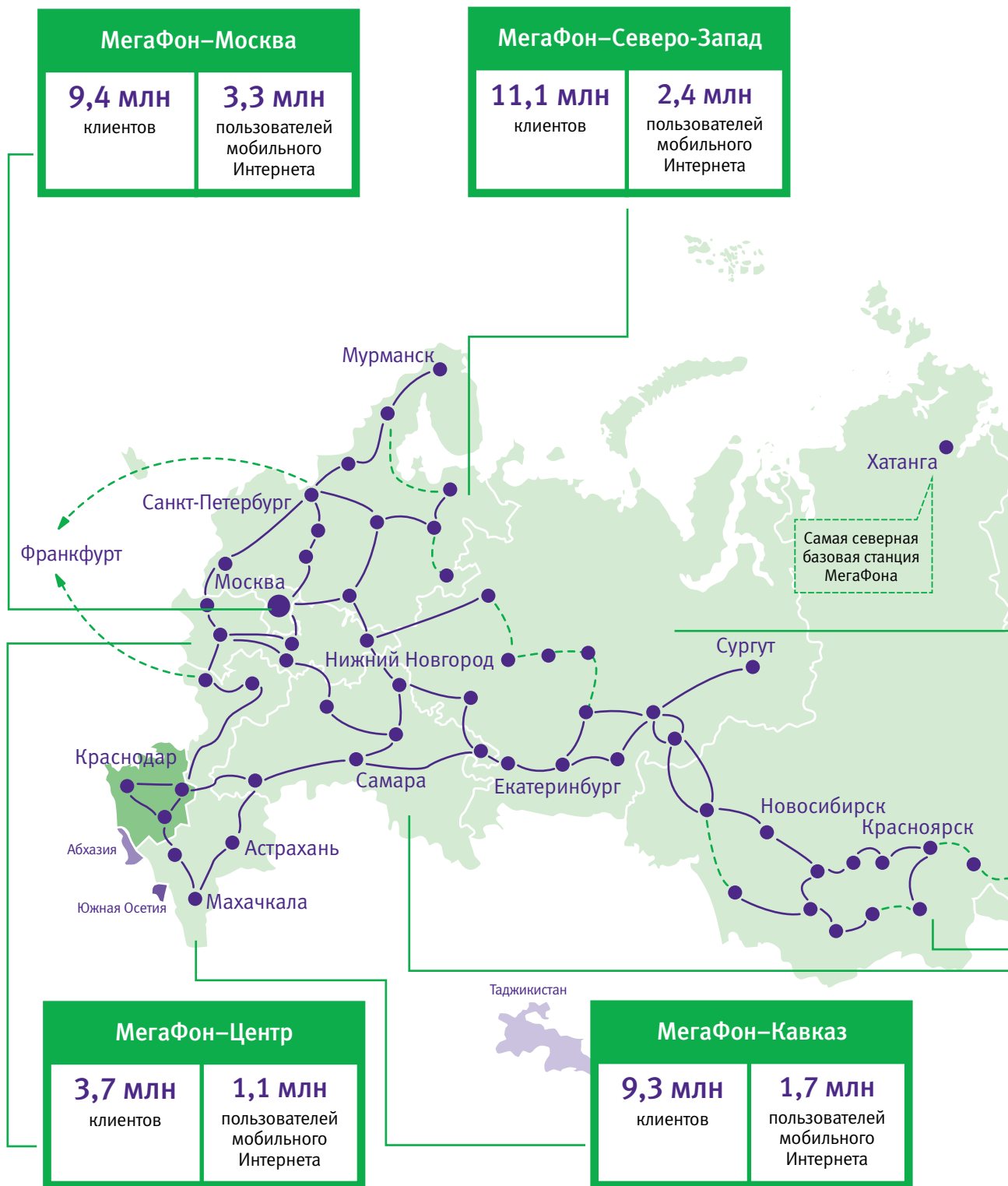
«Будущее зависит от тебя»

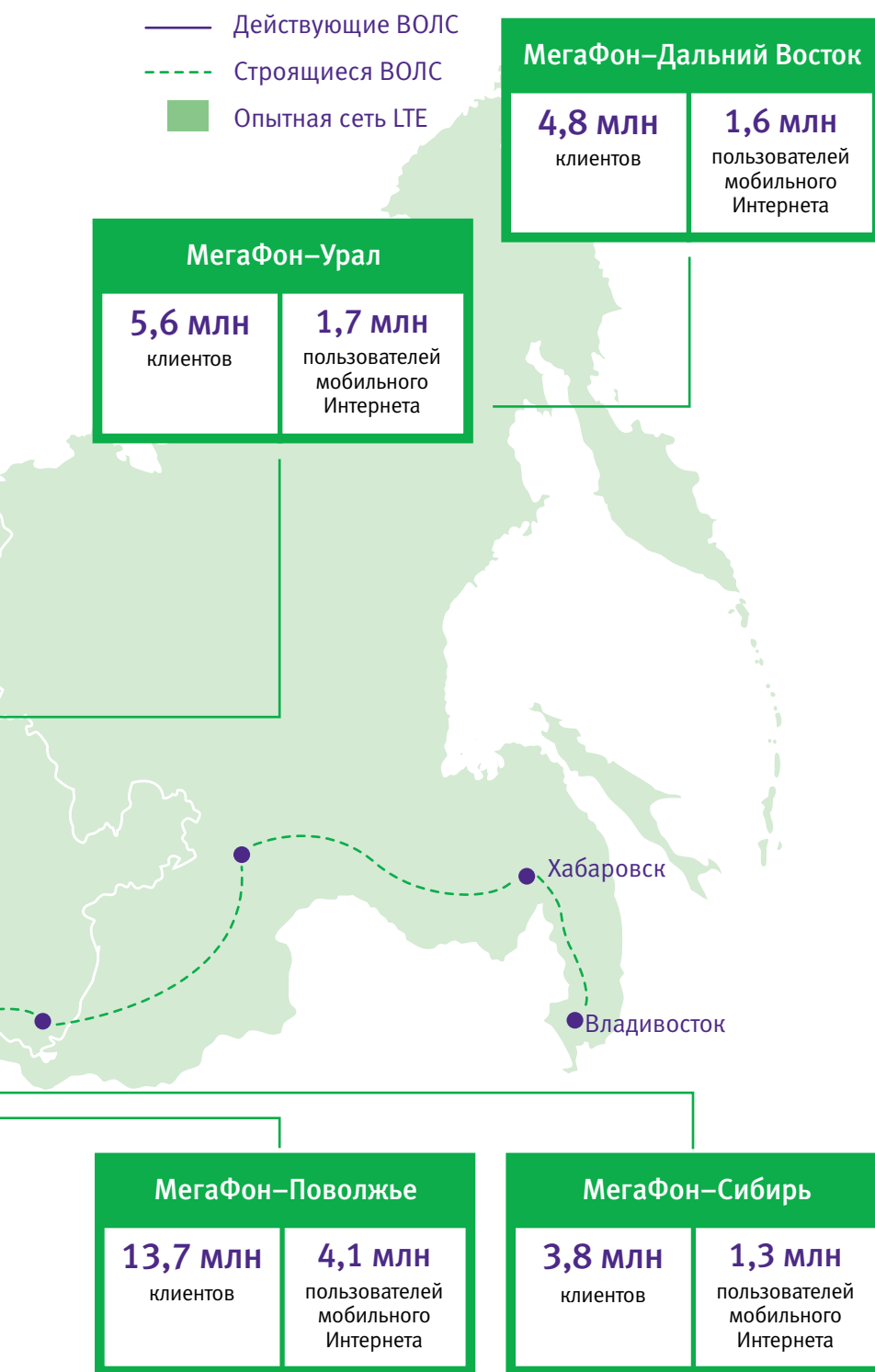
Девиз «Будущее зависит от тебя» символизирует дух лидерства и новаторства МегаФона, а также широкие возможности, которые компания предоставляет клиентам.

¹ Источник: собственная статистика и расчеты МегаФона по состоянию на 31.10.2011 и прогнозных значений на 31.12.2011.

² Дата-центр с уровнем надежности TIER-3 позволяет провести ремонтно-профилактические работы без остановки работы ЦОДа. Имеет несколько каналов для распределения электропитания и охлаждения, а также резервированные компоненты. Нормативное время простоя за год – 1,6 часа. Коэффициент отказоустойчивости – 99,982%.

География присутствия МегаФона





Россия

ОАО «МегаФон»

Клиентская база: **61,6 млн клиентов**
 Доля рынка по клиентам: **27,1%**
 Пользователи мобильного Интернета: **19 млн клиентов**
 Выручка: **241 млрд рублей**
 Инвестиции за 2011 год: **68,7 млрд рублей**
17 площадок контакт-центров
1 586 салонов МегаФон Ритейла

Республика Таджикистан

ЗАО «ТТ мобайл»

Клиентская база: **977 тыс. клиентов**
 Доля рынка по клиентам: **15%**
 Пользователи мобильного Интернета: **255 тыс. клиентов**
 Выручка: **1,8 млрд рублей**
 Инвестиции за 2011 год: **1,3 млрд рублей**

Республика Абхазия

ЗАО «АКВАФОН-GSM»

Клиентская база: **126 тыс. клиентов**
 Доля рынка по клиентам: **62%**
 Пользователи мобильного Интернета: **55,6 тыс. клиентов**
 Выручка: **931 млн рублей**
 Инвестиции за 2011 год: **446 млн рублей**

Южная Осетия

ЗАО «Остелеком»

Клиентская база: **62,5 тыс. клиентов**
 Доля рынка по клиентам: **100%**
 Пользователи мобильного Интернета: **21,3 тыс. клиентов**
 Выручка: **272 млн рублей**
 Инвестиции за 2011 год: **284 млн рублей**

Обращение Председателя Совета директоров



В 2011 году МегаФон не только остался оператором № 1 на рынке мобильного доступа в Интернет, но и смог увеличить свою долю на рынке.

Аймо Элохольма, Председатель Совета директоров

Уважаемые акционеры!

Мне приятно вновь подвести итоги работы МегаФона. Приятно в первую очередь потому, что отчетный период был наполнен множеством позитивных событий и достижений, которыми хочется поделиться. Вдвойне приятно говорить о результатах, зная, что 2011-й был сложным годом, в котором нам пришлось столкнуться с новым витком конкуренции, искать способы усиления наших преимуществ и создания новых.

В 2010 году компания значительно опередила других операторов «Большой тройки» на рынке мобильной передачи данных, который сегодня является основным драйвером роста телекоммуникационной отрасли. В 2011 году мы ожидали, что конкуренты предпримут серьезные усилия для сокращения отставания. Так

и произошло. Операторы стали интенсивнее вкладывать в развитие сетей третьего поколения, агрессивнее вести маркетинговую политику. Тем не менее мы справились. МегаФон не только остался оператором № 1 на рынке мобильного доступа в Интернет, но и смог увеличить свою долю на рынке. Более того, мы укрепили свои позиции на втором месте по числу клиентов мобильной связи, демонстрируя второй год подряд наибольшее число чистых подключений в отрасли.

Мы полностью удовлетворены динамикой финансовых результатов компании по итогам 2011 года. Выручка МегаФона росла быстрее рынка и составила 242,6 млрд рублей. Показатель OIBDA достиг рекордных для компании 100,8 млрд рублей. Рентабельность OIBDA по итогам года снизилась до 41,6%, что было обусловлено развитием менее

доходного в сравнении с мобильным бизнесом фиксированного сегмента. В среднесрочной перспективе мы намерены поддерживать рентабельность OIBDA на уровне не менее 40% и при этом ставить амбициозные цели роста для сегмента фиксированной связи как ключевого элемента бизнес-модели универсального оператора.

В 2011 году мы сохранили вторую позицию по объему мобильной выручки среди операторов «Большой тройки» и не оставляем амбиций стать абсолютным лидером на рынке. Однако эту цель мы ставим наравне с целью сохранения высокой доходности. Для этого компания будет обеспечивать сбалансированность финансовых результатов по чистой прибыли и выручке. В отчетном периоде мы получили самую высокую чистую прибыль среди конкурентов – 43,6 млрд рублей.

В среднесрочной перспективе мы намерены поддерживать рентабельность OIBDA на уровне не менее 40%.

На фоне возросшей конкуренции мы продолжили активно инвестировать. В течение года мы вложили около 71 млрд рублей в развитие сетей третьего поколения, строительство транспортной сети, центров обработки данных и прочей инфраструктуры. Компания полностью технологически готова к запуску сетей LTE в России. Инвестиционная программа МегаФона стала крупнейшей на рынке мобильной связи в России. Сегодня мы формируем тот технологический задел, который позволит нам динамично расти в будущем.

МегаФон занимает уверенные позиции на рынке мобильной связи. Однако мы видим существенный потенциал роста в развитии фиксированного бизнеса, в расширении компетенций универсального оператора связи. В 2011 году компания приобрела несколько региональных операторов фиксированной связи, усилив свои позиции в сегменте проводного доступа в Интернет. Кроме того, мы завершили процесс интеграции с Группой компаний «Синтерра». Эти шаги открыли новые возможности для выхода на рынок дальней связи, а также позволили добиться заметных успехов в корпоративном сегменте и на рынке услуг для государственных заказчиков.

В 2011 году МегаФон совершил мощный рывок в области межотраслевого сотрудничества – явления совершенно нового

для российского рынка. Сегодня нас выбирают в партнеры крупные государственные компании. В течение года мы заключили соглашения с такими организациями, как РЖД, ФСК ЕЭС и Холдинг МРСК. В конце года мы заключили соглашение с Yota о совместном развитии сетей LTE. Вместе с партнерами мы реализуем уникальные инвестиционные проекты, которые позволят сделать мобильную связь и доступ в Интернет максимально доступными для всех жителей России.

В перспективе МегаФон перестанет быть только оператором передачи голоса и данных, компания будет развивать новые виды бизнеса в смежных телекоммуникациях отраслях. В 2011 году мы создали единый центр инновационных разработок и запуска дополнительных услуг – MegaLabs. Новая компания ориентирована на быстрый вывод на рынок передовых продуктов в рамках эффективного партнерства как с известными участниками рынка, так и с молодыми командами разработчиков.

Я хочу поблагодарить менеджмент компании и каждого из более чем тридцати тысяч ее сотрудников за профессиональную работу и весомый вклад в развитие МегаФона в 2011 году. Уверен, что в 2012 году мы сделаем очередной большой шаг к достижению наших амбициозных целей.

Я занимаю должность Председателя Совета директоров МегаФона с июня 2003 года. После девяти лет руководства Советом директоров я принял решение оставить пост в 2012 году. В течение всех этих лет я был свидетелем и принимал активное участие в превращении МегаФона из среднего по размеру бизнеса в одну из крупнейших и самых прибыльных компаний России. Подчас нам приходилось работать в очень сложных условиях, но конкуренция являлась для нас одним из ключевых драйверов роста. Я хочу поблагодарить всех акционеров, менеджмент компании и всех ее сотрудников, а также партнеров и органы власти за успешное сотрудничество. МегаФон – ярчайшая компания России. Этим успехом компания обязана своим клиентам.



Аймо Элохольма
Председатель Совета директоров

Обращение Генерального директора



Динамичный рост клиентской базы в 2011 году позволил нам сохранить второе место по числу клиентов в России, а рыночную долю увеличить до 27,1%.

Сергей Солдатенков, Генеральный директор

Уважаемые акционеры, коллеги, партнеры!

В 2011 году исполнилось 20 лет с момента появления сотовой связи в России. За этот короткий срок отечественная телекоммуникационная отрасль проделала путь от зарождения до фазы зрелого рынка. По уровню проникновения мобильной связи сегодня мы являемся наиболее развитым государством в мире, опережая по этому показателю Италию, Германию, Бразилию и США.

Основные перспективы развития индустрии связи МегаФон связывает с ростом рынка передачи данных. Еще в 2008 году мы начали активно инвестировать в сети третьего поколения. С тех пор компания неизменно сохраняет лидерство в этом наиболее динамичном сегменте отрасли. Сегодня именно передача данных является основным драйвером роста МегаФона:

в отчетном периоде около 37% прироста наших доходов обеспечил мобильный доступ в Интернет.

В 2011 году мы вновь подтвердили свой статус оператора № 1 на российском рынке мобильной передачи данных, несмотря на активные попытки наших конкурентов сократить отставание. За год мы увеличили клиентскую базу пользователей Интернета более чем на 18%, до 19,4 млн клиентов, при этом общий трафик данных в сетях МегаФона в России вырос в 2,6 раза. В отчетном периоде мы сделали ставку на оптимизацию линейки тарифов, интенсивные продажи модемов, а также фокусирование маркетинговой кампании на владельцев мобильных устройств – смартфонов и планшетных компьютеров, которые и обеспечили основной прирост трафика в сетях компании в 2011 году.

Активное привлечение пользователей мобильного Интернета позитивно отразилось на росте общей клиентской базы. Число клиентов МегаФона в России увеличилось к концу 2011 года до 61,6 млн, обеспечив 49% общего объема чистых подключений, совершенных операторами «Большой тройки» в 2011 году. Это позволило нам сохранить второе место по числу клиентов в России, а рыночную долю увеличить до 27,1%. Клиентская база в зарубежных активах росла еще стремительнее – более чем на 81%, до 1,17 млн клиентов по итогам года.

Важно отметить, что эти результаты были достигнуты в условиях отказа компании от так называемой гонки за абонентами любой ценой. В 2011 году мы выработали новый подход к работе с клиентами, поставив во главу угла их доверие и качество обслуживания. В апреле 2011 года мы

Доверие клиентов и лучший сервис – залог лидерства компании на рынке.

провозгласили доступность, прозрачность и безопасность основными принципами в отношениях с клиентами, по сути, установив новые стандарты для отрасли. Мы еще более упростили тарифную линейку, полностью отказались от судебного преследования клиентов, имевших задолженность по передаче данных в роуминге, предприняли серьезные усилия в борьбе с мошенничеством. Важным достижением 2011 года стало беспрецедентное для российского рынка снижение базовых тарифов на международный роуминг в 44 государствах Европы, включая европейскую часть СНГ, и Турции. Нашим клиентам больше не нужно беспокоиться о подключении и отключении опций, покупке туристических SIM-карт, резком ограничении общения в поездках по странам Европы. В отличие от предложений конкурентов наш базовый тариф действует автоматически и для тех, кто наиболее активно пользуется услугами роуминга, – корпоративных клиентов, позволяя частным компаниям и государственным структурам экономить очень значительные суммы.

Для того чтобы стать еще ближе к клиенту, в отчетном периоде мы продолжили развивать собственную розничную сеть. За два года работы она выросла в два раза и сейчас насчитывает 1 586 салонов связи. Сегодня на сеть МегаФон Ритейла приходится 20% всех подключений, а качество сервиса в его салонах обеспечивает более высокие ARPU и лояльность клиентов компании. Стратегическая задача МегаФон Ритейла – к 2013 году стать самой эффективной сервисной и сбытовой сетью среди операторов сотовой связи в России!

В 2011 году мы продолжали активно инвестировать в развитие сети. К концу года в зоне действия базовых станций МегаФона проживало более 92% населения России. Утяжеление контента, растущий трафик данных и динамичный спрос на комплексные услуги связи требовали от нас повышенного внимания и к развитию транспортной сети. Протяженность собственной транспортной сети по ВОЛС МегаФона достигла 130 тыс. км. По этому показателю мы находимся на втором месте в России.

Пристальное внимание к вопросам развития технологической инфраструктуры наряду с завершением интеграции с Группой компаний «Синтерра» позволили нам существенно укрепить позиции на корпоративном рынке. По итогам года 21% из ТОП-100 российских компаний выбрали решения от МегаФона, в результате чего мы вдвое увеличили свою долю в наиболее емком сегменте корпоративного рынка. Возможности компании как универсального оператора пользовались спросом и у государства. Победы в крупнейших федеральных и региональных тендерах, в том числе на строительство VPN-сети для Федерального казначейства, вывели нас в число ведущих федеральных игроков на рынке госзаказа в области телекоммуникаций.

Сегодня компания создала все необходимые условия для того, чтобы успешно воспользоваться динамикой рынка передачи данных, которая будет оставаться позитивной еще несколько лет. Но мы постоянно ищем новые точки для развития бизнеса, понимая, что в долгосрочной перспективе

основной рост будет сосредоточен в смежных телекоммуникациях отраслях: электронной коммерции, мобильной рекламе, M2M, облачных технологиях. В 2011 году мы создали компанию MegaLabs, которая станет единым центром инновационных разработок и оперативного запуска абсолютно новых сервисов МегаФона. Уверен, MegaLabs сможет завоевать сильные позиции на смежных рынках и поможет достижению нашей стратегической цели – стать универсальным оператором № 1 в России.

Стратегическое видение менеджмента МегаФона заключается в обеспечении лучшего сервиса, предложении самых интересных услуг и продуктов, в честности и открытости. Доверие клиентов и лучший сервис – залог лидерства компании на рынке России.

Я хочу выразить признательность акционерам компании и Совету директоров за поддержку наших инвестиционных планов и стратегических инициатив, а также всем сотрудникам МегаФона за самоотверженную и качественную работу по их реализации.



Сергей Солдатников
Генеральный директор

Стратегическое видение

Сегодня в России происходит кардинальное изменение структуры телекоммуникационного рынка, выражающееся в смещении фокуса с голосовой связи на услуги передачи данных. Этот сегмент становится ключевой движущей силой развития отрасли. МегаФон обладает отличными позициями для того, чтобы воспользоваться новым трендом.

Компания ставит перед собой три стратегических приоритета:

Устойчивый рост традиционного бизнеса

Голосовые услуги и традиционные VAS-сервисы составляют основную часть бизнеса МегаФона. Отражая общие тенденции рынка, эти сегменты в последние годы замедляют динамику роста. Компания считает стратегически важным поддерживать текущие темпы развития традиционного бизнеса и не допускать его сокращения.

Максимизация потенциала новых возможностей

За период с 2008 года МегаФон инвестировал около 240,7 млрд рублей в развитие инфраструктуры, главным образом в сеть третьего поколения и волоконно-оптические линии связи. Компания ставит перед собой цель максимально использовать развитие рынка передачи данных для монетизации инвестиций. Кроме того, МегаФон будет развивать сегмент фиксированной связи, а также стремится стать лидером в области новых инфокоммуникационных сервисов.

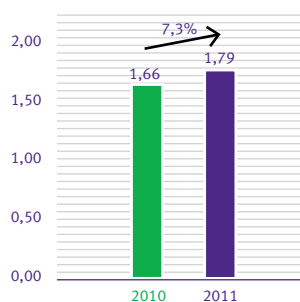
Готовность к изменениям

Современный мир телекоммуникаций подвержен быстрым изменениям. Новые технологии и продукты, свежие идеи и инновационные решения появляются со стремительной скоростью. Некоторые из них в значительной мере изменяют наш мир. МегаФон считает развитие способностей быстро адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям важнейшей стратегической задачей, обуславливающей не только дальнейший рост бизнеса, но и его устойчивость в целом.

РЫНОК

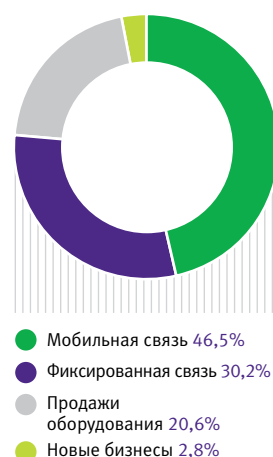
Потребности клиентов связи не ограничиваются только передачей данных и голоса. Их интересы простираются гораздо шире. Людям нужны новые комплексные продукты, которые позволят им эффективно работать, отдыхать, решать повседневные проблемы, где бы они ни находились. Реагируя на спрос, компании мобильной связи стремятся стать универсальными операторами и предоставлять клиентам интегрированные сервисы. Сегодня в пору говорить о рынке инфокоммуникационных технологий (ИКТ), который включает в себя услуги мобильного и фиксированного доступа, создание контента и продажи оборудования.

Рынок инфокоммуникационных технологий в России, трлн рублей



Источник: оценка МегаФона на базе данных Json&Partners, Direct-Info, AC&M, Gartner, Министерство связи и массовых коммуникаций и пр.

Структура рынка инфокоммуникационных технологий в 2011 году



Источник: оценка МегаФона на базе данных Json&Partners, Direct-Info, AC&M, Gartner, Министерство связи и массовых коммуникаций и пр.

МОБИЛЬНАЯ СВЯЗЬ

На конец 2011 года в России было зарегистрировано около 227,6 млн активных абонентов¹ мобильной связи, что на 8,3 млн превышает показатель 2010 года. Таким образом, проникновение услуг в отчетном периоде составило 157%, что является одним из наиболее высоких показателей в мире.

Основной прирост активных абонентов в 2011 году был обусловлен увеличением спроса на услуги мобильного доступа в Интернет. Динамика подключений новых абонентов к услугам 3G сегодня существенно опережает темпы увеличения абонентской

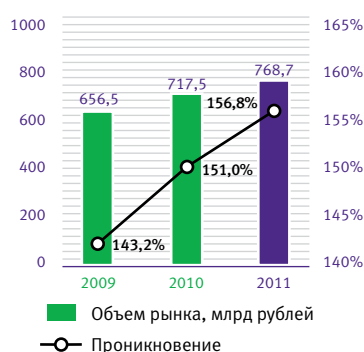
¹ Источник: AC&M. Количество активных SIM-карт на конец 2011 года.

базы пользователей голосовых услуг. По итогам 2011 года значительное число чистых подключений клиентов пришлось на новых пользователей услуг мобильной передачи данных.

Голосовая связь остается крупнейшим сегментом рынка мобильной связи, занимая долю в 76%. Сегодня мобильный «голос» доступен абсолютному большинству населения России, поэтому динамика развития этого сегмента невысока. В 2011 году голосовой трафик вырос на 13%, и в перспективе его динамика снизится до 6–7% в год на фоне развития альтернативных возможностей (VoIP и пр.).

Основным драйвером рынка мобильной связи последние два года выступает сегмент передачи данных. По оценке AC&M, по итогам 2011 года мобильный трафик данных вырос в 2,3 раза, что было связано с развитием сетей 3G. В денежном выражении сегмент мобильного доступа в Интернет увеличился на 42,6%, до 75,6 млрд рублей, или около 9,8% всего рынка мобильной связи в России в отчетном периоде. По оценкам МегаФона, на конец 2011 года проникновение мобильного ШПД в России составляло около 25%.

Рынок мобильной связи в России



Источник: AC&M (без учета продаж клиентского оборудования).

Рынок мобильного «голоса» в России



Источник: AC&M.

Рынок мобильной передачи данных в России



Источник: AC&M.

ФИКСИРОВАННАЯ СВЯЗЬ

Рынок фиксированной связи является вторым по объему в телекоммуникационной отрасли России. На конец 2011 года доступ к услугам фиксированной связи имели около 52 млн домохозяйств. За год проникновение услуг сократилось на 0,8 п.п., до 85,8%, за счет конкурентного давления со стороны мобильного сегмента и VoIP.

Фиксированный «голос» на сегодня является сегментом рынка с долей около 50% в денежном выражении. В последние годы его доля постепенно снижается ввиду существенного замедления темпов роста голосового трафика и сокращения числа стационарных телефонных линий.

Наиболее динамичным сегментом рынка фиксированной связи остается широкополосный доступ в Интернет (ШПД). По итогам 2011 года число клиентов фиксированного ШПД выросло на 26%, а проникновение услуги – до 37,4% в сравнении с 29,6% на начало года. На конец отчетного периода фиксированный доступ

в Интернет в России имели 21,1 млн домохозяйств (39,1%). В дальнейшем мы ожидаем замедления темпов роста числа пользователей проводного ШПД.

Важным фактором роста рынка фиксированной связи выступают VPN-услуги.

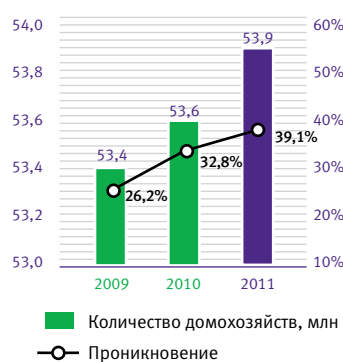
Проникновение фиксированной телефонии в России



Источник: Министерство связи и массовых коммуникаций.

Корпоративные клиенты, а также государственные заказчики проявляют все больший интерес к созданию надежной и гибкой инфраструктуры передачи данных. По итогам 2011 года этот сегмент фиксированного рынка вырос до 61 млрд рублей.

Фиксированный ШПД в России



Источник: МегаФон.

ПРОДАЖИ ОБОРУДОВАНИЯ

К рынку мобильных устройств мы относим продажи мобильных телефонов, модемов, планшетных компьютеров, ноутбуков и нетбуков, а также прочие устройства (Wi-Fi-роутеры и др.). В 2011 году, по оценкам МегаФона, в России было реализовано около 61 млн устройств, что почти на 20% выше показателя 2010 года.

В последние годы операторы мобильной связи существенно увеличили свое присутствие на рынке продаж оборудования как за счет покупки независимых сетей, так и путем развития собственных. Продажа мобильных устройств является одним из ключевых инструментов стимулирования потребления трафика данных и VAS-услуг, а также привлечения новых клиентов, что и

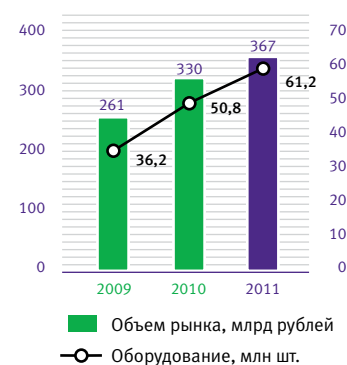
определяет устойчивый интерес операторов связи к данному рынку.

Основные тенденции рынка мобильных устройств во многом определяются развитием отрасли связи. Рост доступности беспроводной связи, увеличение скорости передачи данных, потребность в «тяжелом» контенте формируют у потребителей спрос на устройства более функциональные, чем телефоны. Если по итогам 2011 года доля смартфонов в общем объеме продаж телефонов составляла около 20%, то, по оценке МегаФона, к 2017 году их доля вырастет до 70% и более.

Смартфоны и планшетные компьютеры в среднесрочной перспективе станут ключевыми драйверами рынка продаж оборудования. При этом в перспективе

5 лет доля телефонов и модемов будет постепенно снижаться.

Рынок продаж оборудования в России



НОВЫЕ БИЗНЕСЫ

Потребность клиентов в информации, развлекательном контенте, удобных повседневных сервисах, которые облегчают жизнь, формирует совершенно новый рынок. Он включает в себя ряд сервисов, использующих инфраструктуру оператора, но принципиально отличающихся от услуг связи. Среди них: контент и медиа, финансовые услуги, облачные сервисы и IT, M2M, мобильная реклама.

По нашим оценкам, рост рынка «новых бизнесов» в ближайшие три года составит не менее 24% ежегодно, что вполне сравнимо с прогнозной динамикой сегмента мобильной передачи данных.

Сегодня МегаФон присутствует во всех направлениях «новых бизнесов», однако главным образом – в сегменте «Контент и медиа».

Мы ожидаем, что в среднесрочной перспективе «новые бизнесы» станут важным драйвером рынка инфокоммуникационных технологий в России.

Обзор операционной деятельности

В 2011 году МегаФон усилил позиции в мобильном бизнесе и предпринял серьезные шаги для наращивания присутствия на рынке фиксированной связи. Компания закрепила лидерство в сегменте мобильного доступа в Интернет, увеличила присутствие в корпоративном секторе и стала значимым игроком на рынке телекоммуникационных услуг для государственных заказчиков.

КЛИЕНТЫ И ПРОДАЖИ

Клиенты стоят в основе всего, что мы делаем. Каждый день мы совершенствуем наши услуги и сервисы, чтобы в полной мере обеспечить потребности клиентов в современной связи.

Клиентская база

МегаФон – один из ведущих операторов мобильной связи в России. По итогам 2011 года число российских активных пользователей мобильной связи компании составило 61,6 млн клиентов. В течение года пользователями наших услуг стали около 5 млн клиентов (чистые подключения). Компания обладает лицензиями на предоставление услуг сотовой связи во всех регионах России.

Частные клиенты

Частные клиенты являются крупнейшим клиентским сегментом компании. Частные клиенты выбирают связь от МегаФона за ее качество, доступность на всей территории России, высокоскоростной доступ в Интернет, широкую линейку дополнительных услуг и возможность эффективного взаимодействия с компанией через сеть фирменных салонов связи и удаленные контакт-центры. В 2011 году выбор в пользу МегаФона сделали еще около 3,7 млн клиентов, в результате чего розничная клиентская база компании на конец года выросла до 56,4 млн.

Компания обеспечила около 49%¹ чистых подключений новых клиентов в России за год, сохранив за собой второе место на рынке мобильной связи. Ключевым фактором роста розничной клиентской базы МегаФона в отчетном периоде, как и в 2010 году, стала активная работа по развитию инфраструктуры сети третьего поколения. Ее доступность, а также прозрачность и привлекательность тарифных предложений позволили компании привлечь новых пользователей мобильного Интернета и 3G-модемов. Именно с этой категорией клиентов мы связываем основные планы по наращиванию клиентской базы. Активные инвестиции МегаФона в развитие инфраструктуры мобильного доступа в Интернет на фоне невысокого уровня проникновения этой услуги в России обеспечат в краткосрочной перспективе основной прирост числа частных клиентов.

Кроме того, в течение всего года мы поддерживали высокий уровень качества продаж, предоставляя клиентам максимально полную и достоверную информацию о продуктах и услугах. МегаФон также запустил ряд новых тарифных предложений на рынке передачи данных и голосовых услуг, продуктовые и имиджевые рекламные кампании. Эти факторы также позитивно сказались на лояльности существующих клиентов и стимулировали более интенсивное пользование услугами. Так, по итогам 2011 года показатель оттока клиентов снизился на 1,7 п.п., до 48,1%.

Динамика клиентской базы МегаФона в России, млн клиентов



Показатели розничной клиентской базы МегаФона



¹ Источник: ACM Consulting.

Корпоративные клиенты

МегаФон предоставляет комплексные решения в области мобильной и фиксированной связи корпоративным клиентам (B2B). Компания располагает обширным спектром тарифных предложений для обеспечения связью сотрудников с учетом специфики деятельности предприятия и его размеров. В отличие от розничного сегмента юридическим лицам и частным предпринимателям доступны услуги мобильной связи, способствующие развитию бизнеса: «SMS-информ», «Мобильная АТС», «Офис в кармане» и пр. Кроме того, им предоставляется широкий набор услуг фиксированной связи, в том числе передача данных, предоставление каналов связи, услуг центров обработки вызовов, интеллектуальные услуги связи и многие другие.

На конец 2011 года около 5,2 млн клиентов в России пользовались связью от МегаФона по корпоративным контрактам. За год число юридических лиц и частных предпринимателей, составляющих корпоративную клиентскую базу компании, выросло на 15%. В отчетном периоде в число наших клиентов вошли «Юниаструм банк» и «Газпром нефть», а также крупные компании, как «Северсталь», «Аэрофлот», Авиакомпания «Россия», РЖД, «Автоваз», ФСК ЕЭС и «Роснефть», существенно расширили спектр используемых сервисов.

В 2011 году корпоративный рынок продолжил рост. Активно шли процессы слияния и поглощения малых и средних операторов, что способствовало формированию нескольких крупных игроков, предлагающих полный спектр услуг связи. Основными конкурентами МегаФона на корпоративном рынке являются операторы «Большой тройки», а также компании,

имеющие крупные сети фиксированной связи федерального уровня, – Ростелеком и ТрансТелеКом.

Наиболее перспективным сегментом для увеличения клиентской базы в секторе B2B является средний и малый бизнес, имеющий наибольший потенциал развития и наименьший охват операторами «Большой тройки». На данном сегменте также сосредоточены коммуникация, продукты и стратегия продаж компании.

Государственный сектор

В государственном секторе (B2G) МегаФон сотрудничает с органами государственной власти и местного самоуправления, органами управления государственными внебюджетными фондами, государственными и муниципальными учреждениями и предприятиями. В результате объединения с Группой компаний «Синтерра» позиции МегаФона в государственном сегменте существенно укрепились. По итогам года, по нашей оценке, мы занимали около 8% рынка телекоммуникационных услуг для государственных заказчиков.

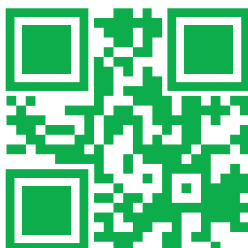
Проекты МегаФона для государственных клиентов включают разработку комплексных решений, оказание услуг фиксированной и мобильной связи, создание систем передачи данных, поставку оборудования и его монтажа, построение и поддержку систем видеоконференцсвязи, предоставление ресурсов центров обработки данных и контакт-центров. Наиболее востребованными услугами связи в государственном секторе на сегодняшний день являются услуги телефонной связи, создание и поддержка VPN, доступ к сети Интернет.

Широкий спектр телекоммуникационных услуг на базе развитой сетевой инфра-

Преимущества МегаФона в B2B и B2G

- Полный комплекс услуг связи
- 100% покрытие территории России
- Мощная IP/MPLS сеть, которая занимает четвертое место среди российских операторов связи¹
- Распределенная сеть центров обработки данных
- Транспортная сеть по ВОЛС
- Спутниковая сеть
- 8 Контактных центров в разных часовых поясах

¹ Источник: Renesys Market Intelligence.



2-е место

В 2011 году МегаФон укрепил позицию на рынке по числу клиентов

8,5%

доля МегаФона на корпоративном рынке

структуры, гибкий подход к формированию предложений сервисов и продуктов, репутация надежного поставщика позволяют МегаФону быть сильным игроком на рынке услуг в госсекторе как на федеральном, так и на региональном уровне.

В 2011 году компания существенно усилила свои позиции федерального игрока рынка услуг: количество министерств и ведомств, которым МегаФон оказывал услуги связи, за год выросло в 2 раза. В отчетном периоде в число крупнейших государственных заказчиков вошли Государственная дума, Министерство финансов, Министерство по чрезвычайным ситуациям, Министерство экономического развития, Министерство юстиции, Генеральная прокуратура, Высший арбитражный суд, Федеральная служба охраны, Федеральная служба безопасности, Федеральная служба судебных приставов, Федеральная налоговая служба, Федеральное казначейство и ряд других.

Компания приняла участие в 330 тендерах по проектам федерального уровня и в 150 конкурсных процедурах одержала победу, что является высоким показателем, принимая во внимание присутствие на рынке крупных игроков, включая исторического поставщика услуг для государственных заказчиков – Ростелеком.

МегаФон активно участвует в тендерном процессе по размещению госзаказов и на региональном уровне, в отчетном периоде была создана необходимая ресурсная база: организованы специализированные коммерческие подразделения, разработаны продукты и услуги, развернуто строительство сетей доступа на региональном уровне.

МегаФон реализует и социально направленные государственные заказы, оказывает услуги доступа к сети Интернет школам, детям-инвалидам для дистанционного обучения, активно взаимодействует с учебными заведениями.

Операторский сегмент

К операторскому сегменту (B2O) относятся юридические лица, имеющие лицензию

на оказание услуг связи и пользующиеся ресурсами и сервисами МегаФона для предоставления услуг связи другим пользователям. В данном сегменте компания оказывает такие услуги, как аренда каналов, присоединение и пропуск телефонного трафика, присоединение и пропуск трафика передачи данных (VPN и Интернет для операторов) и другие сервисы.

Основными факторами конкурентоспособности на рынке B2O являются развитая региональная инфраструктура, возможность выхода на международные рынки, IP-связность сети и качество сервиса. Последовательно улучшая инфраструктуру и повышая уровень обслуживания, МегаФон занимает уверенные позиции на операторском рынке, конкурируя с крупнейшими игроками рынка – Ростелекомом и ТрансТелеКомом, а также операторами «Большой тройки».

По итогам года рынок B2O сузился на 4% вследствие интеграции региональных активов Связьинвеста в Ростелеком, а также сокращения сегмента каналов связи по причине перехода крупных операторов на собственные ресурсы. Тем не менее операторский рынок имеет хорошие перспективы роста, обусловленные увеличением потребления интернет-трафика, связанным, в свою очередь, с постоянным утяжелением контента. По итогам 2011 года доля МегаФона на рынке B2O может составить 16–19%¹ по сравнению с 14% годом ранее.

Бренд и маркетинг

В 2011 году мы продолжили активную коммуникацию с клиентами, транслируя им ключевые ценности бренда «МегаФон»: партнерство, сопричастность, надежность и развитие. Неотъемлемый элемент маркетинговой коммуникации – девиз «Будущее зависит от тебя», отражающий дух лидерства и новаторства компании – в отчетном периоде продолжал дифференцировать нас на рынке и являлся важным инструментом поддержки продвижения услуг МегаФона. После успешного объединения с Группой компаний «Синтерра» мы изменили коммуникационную стратегию на корпоративном рынке. В 2011 году ос-

Крупнейший госконтракт

В 2011 году МегаФон заключил контракт на строительство сети связи для Федерального казначейства.

Мультисервисная полносвязная VPN-сеть соединит центральный аппарат Казначейства и более 2 тыс. объектов ведомства в регионах.

Стоимость контракта –

1,149

млрд рублей



Торговая марка «МегаФон» является одним из наиболее узнаваемых розничных брендов в России. На конец 2011 года показатель спонтанного знания бренда компании составил

94%

¹ Оценка МегаФона. На момент публикации отчета независимые данные по динамике и структуре операторского сегмента рынка связи не были доступны.

новым посланием для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей стал слоган «Связь идей и результатов».

В отчетном периоде МегаФон впервые отказался от некоторых традиционных каналов коммуникации с клиентами в массовом секторе, сделав ставку на инновационные. Компания полностью прекратила маркетинговую активность на радио и в прессе, придав еще большее значение использованию Интернета. Всемирная паутина позволяет достигать большого охвата перспективной молодой аудитории и ее максимального таргетирования, формировать устойчивую эмоциональную привязанность к бренду и обеспечивает мгновенную обратную связь.

Маркетинговая активность МегаФона в 2011 году была сосредоточена в основном на продвижении услуг мобильного Интернета. Компания отменила WAP-тарификацию, запустила несколько новых тарифных опций («Безлимитный Интернет для телефона», «Мобильный Интернет в международном роуминге», «Детский Интернет»), а также «МегаФон-онлайн» – первый универсальный тариф для интернет-устройств. Для корпоративных клиентов мы вывели на рынок продукт «Коллективный Интернет». Кроме того, МегаФон активно продвигал инновационные мобильные устройства – модемы, смартфоны, роутеры в собственной розничной сети. Все эти усилия способствовали привлечению новых клиентов мобильного Интернета, росту интенсивности пользования услугой и, как результат, укреплению лидерских позиций МегаФона на рынке передачи данных.

В 2011 году мы продолжили работу над повышением лояльности клиентов. Наши

усилия были сосредоточены прежде всего на дальнейшем развитии программы лояльности «МегаФон-Бонус». К концу 2011 года она охватывала около 51,3% розничной клиентской базы. В течение года клиентам предлагались различные бонусные программы, в том числе от крупнейших производителей мобильных устройств, таких как Nokia, Samsung, HTC и Alcatel. В конце года клиентам МегаФона в столичном регионе стала доступна кредитная карта VISA от Барклайс Банка, позволяющая получать на счет мобильного телефона процент со всех покупок по карте, а также накапливать дополнительные бонусные баллы. В течение отчетного периода средняя продолжительность жизни в сети участника «МегаФон-Бонус» была в 1,7 раза выше, чем у неучастника, и составляла 24 месяца.

В рамках стратегического партнерства, заключенного компаний с VISA в 2011 году, запущена уникальная услуга «Онлайн-карта МегаФон-VISA», которая в первый месяц после запуска привлекла более 50 тыс. пользователей. Услуга позволяет клиентам МегаФона безопасно оплачивать любые товары или услуги в сети Интернет везде, где принимаются к оплате карточки VISA. Средства при этом списываются со счета мобильного телефона.

Системная работа по укреплению лояльности клиентов и повышению качества обслуживания обуславливает высокое качество клиентской базы МегаФона. По итогам 2011 года доля безусловно лояльных клиентов компании составила 31%. При этом уровень удовлетворенности клиентов остался традиционно высоким: в отчетном периоде полностью довольны услугами компании были 48% клиентов, сервисами ВымпелКома – 45%, а МТС – 48%¹.

Инфраструктура продаж и сервис

На розничном рынке мы делаем ставку на развитие собственной сети продаж. Работу в этом направлении ведет дочерняя компания ОАО «МегаФон Ритейл». Мы не рассматриваем розничные салоны как отдельный бизнес по продаже оборудования и контрактов. Собственная сеть строится как основной канал продвижения услуг и сервисов МегаФона, как инструмент формирования лояльной клиентской базы. Развивая розничную сеть, мы решаем одну из приоритетных задач – предоставление качественного клиентского сервиса жителям всех регионов России.

В 2011 году компания продолжила работу по наращиванию присутствия собственной сети в сотовой рознице. В отчетном периоде было открыто 546 новых салонов, а их общее число в сети МегаФон Ритейла достигло 1 586. Доля компании в количестве обих подключений МегаФона выросла с 10% до 20%. Среднемесячное количество подключенных МегаФон Ритейлом клиентов оператора выросло до 660 тыс. По итогам года все салоны МегаФон Ритейла осуществляли 90% всех возможных процедур обслуживания.

Сегодня МегаФон Ритейл ведет активную работу по повышению эффективности работы сети. Компания проводит дополнительное обучение персонала технологий продаж, а управляющих салонов – современным принципам управления и организации труда. Кроме того, ведется работа над оптимизацией подхода к открытию новых салонов. МегаФон Ритейл определил для себя дальнейшие шаги по развитию системы управления ассортиментом и логистикой, а также намерен повысить технологичность и обновить дизайн салонов.

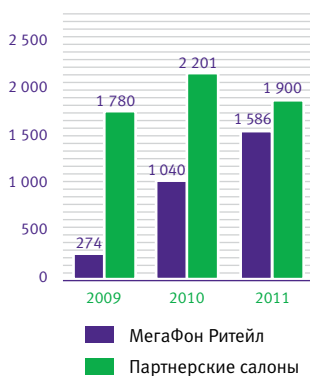
На фоне активного роста собственной розничной сети МегаФона число фирменных салонов связи компании, действующих на основе соглашений с партнерами, сократилось с 2 201 до 1 900.

Крупнейшим каналом дистрибуции по количеству точек продаж остается дилерская сеть. У МегаФона действуют соглашения о дистрибуции SIM-карт и мобильных устройств с федеральными сотовыми



¹ Все данные – агентство «Бизнес Аналитика», исследование «Мониторинг «здоровья» брендов операторов «Большой тройки».

Динамика развития фирменной сети МегаФона



ритейлерами, а также с независимыми локальными партнерами в отдельных регионах. Наши услуги и устройства также представлены в отделениях Почты России по всей территории страны и в формате «магазин в магазине» в сети «М.видео». Мы продолжим сотрудничество с дилерской сетью, особенно в средних и небольших населенных пунктах, в которых открытие фирменных точек продаж нецелесообразно. На конец года дилерская и партнерская сети насчитывали около 17,9 тыс. точек продаж, обеспечив 80% подключений клиентов в течение года.

В 2011 году продолжил активно развиваться интернет-магазин МегаФона, который представляет собой «витрину» компании в Интернете, с предоставлением широкого спектра услуг по продаже оборудования, аксессуаров, выбора красивых номеров для подключения и возможностью бесплатной доставки оборудования или SIM-карты до клиента. В 2011 году интернет-магазин обеспечил продажи более чем в 80 городах России.

Успешный опыт в реализации проектов интернет-продаж для широкой аудитории покупателей из всех регионов страны позволил МегаФону в 2011 году стать официальным оператором интернет-магазина «Сочи-2014».

Большое внимание в отчетном периоде МегаФон уделил совершенствованию коммуникации с клиентами и качеству их обслуживания через удаленные каналы. Компания внедрила операционную CRM-систему, которая позволяет анализировать обращаемость клиентов в Контактный центр и салоны МегаФон Ритейла. Работа CRM обеспечила возможность максимально эффективно настроить IVR-системы и систему SMS-информирования клиентов, что минимизировало их временные затраты на поиск необходимой информации и решение возникших проблем.

В 2011 году компания предприняла новые шаги к совершенствованию работы Контактного центра. Внедрена прогрессивная система мотивации сотрудников центра, в рамках которой значимая часть их вознаграждения привязана к оценке работы оператора клиентом. К концу отчетного периода девять из десяти пользователей

Контактного центра оценивали коммуникацию с операторами на пять баллов из пяти возможных.

В течение года МегаФон внедрил несколько новых сервисов, призванных облегчить клиентам взаимодействие с компанией и получать регулярную обратную связь. Так, на сайте www.megafon.ru был реализован функционал, позволяющий получать отзывы от клиентов по качеству обслуживания в салонах связи МегаФона. Также были запущены сервисы по автоматическому определению ближайшего салона связи компании и наличию в нем того или иного оборудования. Кроме того, компания оптимизировала процедуры пополнения баланса, погашения задолженности, отмены ошибочного платежа и многие другие в целях их большего удобства для клиентов.

В корпоративном сегменте в 2011 году МегаФон сделал акцент на организации системы обслуживания по принципу «единого окна», призванной обеспечить клиентам комфортный интерфейс взаимодействия с компанией по всему спектру услуг мобильной и фиксированной связи. Более того, в работе с корпоративным сектором мы внедрили дифференцированный подход: структура продаж, маркетинга и обслуживания была выстроена таким образом, чтобы учесть потребности и особенности конкретных клиентских сегментов. В головном офисе МегаФона были выделены отдельные подразделения по продажам ключевым и федеральным клиентам. Им же были предоставлены услуги персональных менеджеров.

В 2011 году мы продолжили развитие корпоративных продаж в офисах МегаФон Ритейла. Это создало для нас дополнительные возможности продаж потенциальным корпоративным клиентам (сегмента SME и SoHo), чей бизнес организован в мелких населенных пунктах либо вдали от крупных городов и которых сложно охватить прямыми продажами.

УСЛУГИ И СЕРВИСЫ

Мы предлагаем клиентам широкий спектр услуг, в том числе голосовую связь, обмен сообщениями, выход в Интернет, мобильный контент и возможности фиксированной связи, чтобы в любой момент они имели возможность общения.

Голосовая связь

Голосовая связь остается крупнейшим сегментом бизнеса МегаФона. Несмотря на то, что доля «голоса» в мобильной выручке продолжает снижаться (45% в 2011 году против 49% в 2010 году), мы уделяем развитию этого направления пристальное внимание. Прежде всего потому, что «голос» на сегодняшний день является наиболее востребованным сервисом у наших клиентов. В 2011 году общий голосовой трафик вырос на 10%.

Рынок голосовой мобильной связи является одним из наиболее конкурентных в индустрии. Активное развитие новых технологий передачи «голоса» (VoIP), интенсивная борьба операторов за новых клиентов, а также поддержание лояльности существующих оказывают давление на стоимость услуг голосовой связи. В результате в период с 2007 года средняя стоимость минуты разговора сократилась на 27%. Частично это снижение было компенсировано более интенсивным использованием услуги – в 2011 году клиенты говорили по мобильному телефону в среднем 289 минут в месяц по сравнению с 244 минутами в 2007 году.

В 2011 году тарифная линейка МегаФона в области голосовых услуг не претерпела серьезных изменений. Мы по-прежнему стремимся сдерживать замедление темпов роста «голоса». МегаФон фокусировал маркетинговую политику на увеличении времени присутствия в сети существующих клиентов, а также оптимизировал линейку тарифов. Особый акцент компания делала на выпуск региональных тарифных планов. В отличие от федерального тарифного плана, который не всегда может удовлетворять потребностям всех клиентов, локальный тариф в большей степени соответствует нуждам клиентов конкретного региона. Кроме того, МегаФон предлагал клиентам интегрированные предложения, которые

включают в себя пакет голосового трафика и мобильный доступ в Интернет.

Несмотря на высокий уровень проникновения «голоса» в целом по России, в отдельных регионах страны он остается недостаточным. В этом случае МегаФон запускал нишевые тарифные планы для увеличения проникновения своих услуг в отдельно взятые регионы. Подобной стратегии мы намерены придерживаться и в дальнейшем.

Определенный потенциал увеличения голосового трафика МегаФон видит в сегментах B2B и B2G, где проникновение «голоса» еще не достигло значений, характерных для массового рынка. Однако нельзя сказать, что привлечение новых корпоративных и государственных клиентов сможет существенно увеличить голосовой трафик компании. Более перспективным с этой точки зрения видится реализация внутреннего потенциала существующих клиентов МегаФона. Для этого мы сегментируем клиентскую базу и работаем над ее развитием с помощью целевых маркетинговых коммуникаций, направляя потенциальную аудиторию продукта наиболее релевантное предложение.

Показатели сегмента голосовой связи МегаФона

	2010	2011
MOU	285	289
ARPU, рублей	241	228

Передача данных

В 2011 году сегмент передачи данных продолжил динамичный рост. В отчетном периоде трафик данных увеличился в 3,0 раза и составил 117,3 Пб. Рост был обусловлен главным образом увеличением покрытия сети третьего поколения и пропускной способности транспортной сети, а также привлечением новых клиентов.

В отчетном периоде среднее количество активных пользователей услуги передачи данных МегаФона в России выросло до 19,1 млн, что на 18% превышает показатель 2010 года и составляет около 31% общей клиентской базы компании. Мы



Основная задача в голосовом сегменте на 2012 год –

сохранение темпов роста трафика и повышение доходности тарифных планов

В 2011 году трафик на клиента увеличился до

626 Мб,
что в **13,3** раза

превышает аналогичный показатель 2009 года

считаем, что в среднесрочной перспективе сегмент пользователей передачи данных будет расти, а проникновение услуги мобильного доступа в Интернет составит не менее 50%.

В отчетном периоде МегаФон активно продвигал услугу мобильной передачи данных. При этом основной акцент был сделан на стимулирование потребления с телефонов, смартфонов и прочих мобильных устройств. Так, в начале 2011 года была упразднена повышенная тарификация WAP-трафика и введена единая точка доступа к мобильному Интернету, что обеспечило прозрачную тарификацию услуги. Осенью компания запустила единый тарифный план для всех электронных устройств – «МегаФон-Онлайн». Среднемесячный объем потребления данных клиентом смартфона за год вырос на 83%, в то время как аналогичный показатель пользователя модема увеличился лишь на 17%.

Важным инструментом увеличения числа клиентов в сегменте мобильной передачи данных выступили продажи 3G-модемов. По итогам года на пользователей мобильного доступа в Интернет пришлось 70% трафика данных в сетях МегаФона.

В 2011 году мы продолжили активную работу по совершенствованию технической составляющей услуги передачи данных. Масштабные инвестиции в расширение сети 3G и развитие транспортной инфраструктуры обеспечили среднюю скорость передачи данных в радиосети в час наибольшей нагрузки на уровне 2,0 Мбит/с по сравнению с 1,2 Мбит/с годом ранее.

В отчетном периоде МегаФон предпринял первые шаги к выходу на массовый рынок фиксированного доступа в Интернет. Компания приобрела несколько региональных провайдеров, построила собственные сети фиксированного доступа в Интернет в отдельных регионах и приступила к обслуживанию клиентов. В 2012 году компания продолжит наращивать инфраструктуру и компетенции в этом сегменте рынка передачи данных.

Трафик данных на клиента в месяц и ARPU данных МегаФона

	2009	2010	2011
Трафик данных на клиента в месяц, Мб	47	256	626
ARPU данных, рублей	91	121	150

Роуминг

В 2011 году МегаФон пошел на беспрецедентный шаг навстречу клиентам, существенно снизив стоимость услуг на международный роуминг в странах Европы, включая европейскую часть СНГ и Турцию. Компания ввела для российских пользователей всех тарифных планов единый «Евротариф» – 6 и 16 рублей за минуту в зависимости от направления звонка. Также радикально были снижены тарифы на передачу данных и SMS в роуминге. Фактически МегаФон установил новую планку базовых расценок на роуминг, максимально доступную российским потребителям. «Евротариф» стал результатом прямых договоренностей между компанией и зарубежными партнерами.

Введение единого «Евротарифа» – часть комплексной программы МегаФона, направленной на то, чтобы услуги роуминга стали максимально доступными и понятными жителям России. Так, летом 2011 года компания ввела онлайн-тарификацию услуг передачи данных в сетях более чем 280 операторов-партнеров в более чем 200 странах мира. Тарификация в режиме реального времени позволит пользователям контролировать расходы на Интернет в роуминге.

VAS-услуги¹

В 2011 году МегаФон продолжил развивать линейку дополнительных услуг, призванных удовлетворить возрастающие потребности клиентов в персонализации, информации, развлечениях и полезных услугах. Активную поддержку этому направлению работы оказало динамичное развитие сети 3G и магистральной инфра-

МегаФон продолжает работу над повышением доходности традиционных VAS-услуг. В 2011 году запущен сервис «Голосовое SMS».



В отчетном периоде компания представила своим клиентам инновационную для российского рынка услугу «Видеонаблюдение». С помощью нового сервиса можно обеспечивать дистанционное наблюдение за помещениями и имуществом, детьми, домашними животными и прочими объектами. Уникальность услуги в простоте и доступности: нет необходимости приобретать дополнительное оборудование, достаточно WEB-камеры с компьютером или стандартной IP-камеры и мобильного телефона. Просмотреть изображение с камеры можно через сайт camera.megafon.ru как на мобильном телефоне, так и на компьютере.

¹ В число VAS-услуг входят услуги передачи сообщений, услуги передачи данных, информационные и развлекательные сервисы (контент), прочие сетевые услуги, несетевые услуги (услуги Отдела клиентского обслуживания).

структуры компании, которое позволило увеличить скорость передачи данных в сетях и выступило важным фактором роста спроса на дополнительные услуги. За год доля VAS-услуг (без мобильного ШПД) в выручке компании выросла с 12% до 13%.

В отчетном периоде продолжилась тенденция снижения популярности классических VAS-услуг. Так, доля сервиса коротких сообщений (SMS) в общей выручке компании от дополнительных услуг сократилась на 6 п.п., до 20%. Ключевым фактором такой динамики стало опережающее снижение стоимости SMS (на 8%) при невысоком росте их трафика (на 5%). На этом фоне все более отчетливо стала проявляться тенденция роста потребности клиентов в новых инновационных сервисах. Наилучшую динамику показали такие сервисы, как «Видео-портал», «Подписки» и финансовые услуги: за год они выросли в денежном выражении на 40, 172 и 690 п.п. соответственно. Мы считаем, что дальнейшее развитие рынка VAS-услуг будет происходить в направлении переключения внимания клиентов на информационно-развлекательные сервисы и финансовые услуги.

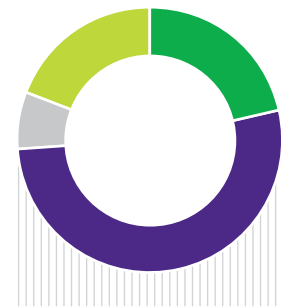
В течение года МегаФон активно работал над дальнейшим развитием VAS-услуг. В рамках сервиса RBT были запущены новые услуги, в том числе «Персональный гудок», «Именной гудок», «Видеогудок» и пр. В 2011 году мы выпустили мобильные приложения услуги «Видео-портал» для всех популярных операционных систем. На конец года пользователями мобильного ТВ были более 700 тыс. клиентов МегаФона, а число доступных каналов выросло до 90. Также в течение года были запущены новые пользовательские интерфейсы услуги «Мобильные

платежи». Клиенты получили возможность пользоваться сервисом виртуальной банковской карты, дальнейшее развитие получил сервис денежных переводов. Кроме того, компания реализовала пилотный проект бесконтактной оплаты проезда в метрополитене Санкт-Петербурга (NFC-технология).

Сервис «Мультифон», предоставляющий клиентам возможность общения через Интернет (VoIP), также продемонстрировал устойчивый рост клиентской базы и платного трафика. На конец 2011 года было зарегистрировано 360 тыс. платных аккаунтов (прирост составил 147%), которые сгенерировали 37 млн минут платного трафика. Мы считаем, что сервис продолжит пользоваться популярностью у клиентов компании и его проникновение будет расти.

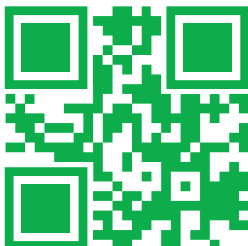
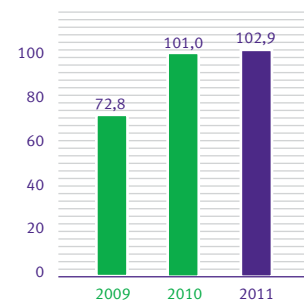
В 2011 году продолжил свое развитие проект Trava.Ru, представляющий собой интернет-магазин полностью лицензионного музыкального, видео- и игрового контента. В течение года компания выпустила приложения магазина для всех популярных мобильных операционных систем и устройств. Кроме того, мы ввели федеральную тарифную опцию неограниченного доступа к каталогу портала за ежемесячную абонентскую плату «Трава.ру», а также опцию «Трава Онлайн» для пользователей модемов в Московском регионе. Большая работа была проведена в области расширения библиотеки контента. На конец 2011 года на портале было представлено более 1,5 млн аудиотреков от всех крупнейших мировых и локальных лейблов, 23 тыс. видеороликов, в числе которых более 8 тыс. полнометражных фильмов, более 1,6 тыс. игр и 4,5 тыс. электронных книг.

Структура выручки от негословых услуг



- Передача сообщений 21,5%
- Передача данных 52,5%
- RBT 7,0%
- Прочее 19,0%

ARPU от негословых услуг, рублей



483
млн рублей

ежемесячный оборот сервиса «Мобильные платежи» к концу года

50 000
человек

ежедневная аудитория проекта Trava.Ru в 2011 году

В конце 2011 года МегаФон объявил о запуске услуг BlackBerry® для массового рынка и корпоративных клиентов, которые позволяют мгновенно получать электронную почту и обеспечивают доступ в Интернет. Новый сервис ориентирован прежде всего крупным и небольшим компаниям: с его помощью они смогут оптимизировать бизнес-процессы и повысить производительность.

Мобильные устройства

В отчетном периоде МегаФон уделял пристальное внимание работе на рынке мобильных устройств. Мы не рассматриваем это направление как самостоятельный бизнес, однако видим в нем важнейший инструмент наращивания клиентской базы, укрепления лояльности клиентов и стимулирования пользования услугами МегаФона, в том числе мобильным Интернетом.

На рынке мобильных устройств компания оперирует в четырех сегментах: телефоны и смартфоны, планшетные компьютеры и нетбуки, модемы и Wi-Fi-роутеры, а также другое оборудование, к которому мы относим ММС-камеры, 3G-камеры и пр. В 2011 году компания предлагала клиентам более 20 типов различного оборудования под собственным брендом. Крупнейшим направлением продаж в отчетном периоде был сегмент модемов.

В 2011 году через дилерскую и монобрендовую розничные сети компании было реализовано более 4,5 млн фирменных 3G USB-модемов, что, по нашей оценке, составило около половины всех их продаж в России. Основными покупателями выступали частные пользователи персональных компьютеров, желающие получить надежный мобильный доступ в Интернет, особенно в тех регионах России, где фиксированный широкополосный доступ в сеть неразвит. В продажах модемов МегаФон делает ставку на недорогие устройства.

В течение года продажи модемов активно стимулировались маркетинговыми акциями, в том числе предложением доступа в Интернет по льготной цене при покупке

модема или снижением его стоимости до 1 рубля.

МегаФон продолжил развивать линейку брендированных телефонов и смартфонов. В отчетном периоде она пополнилась пятью новыми моделями, в том числе нишевым телефоном для детей «МегаФон С1». Новые модели оптимальны по соотношению цена – качество и учитывают мобильные потребности различных групп пользователей. Общий объем продаж телефонов под собственным брендом в 2011 году составил около 300 тыс. штук, из которых 30 тыс. – это фирменные смартфоны компании. Как и годом ранее, наибольшей популярностью у клиентов компании пользовалась недорогая (от 300 рублей за штуку) модель «МиниФон», реализованная в рознице в объеме более 200 тыс. штук.

Большая часть фирменных мобильных телефонов и смартфонов компании была реализована в рамках пакетных предложений, где их стоимость субсидируется контрактом на голосовую связь или мобильный Интернет. Несмотря на наличие льготных условий, ARPU пользователей фирменных смартфонов МегаФона был в отчетном периоде в среднем на 50% выше, чем у пользователей 3G-модема. Кроме того, привязка устройства к тарифному предложению обеспечивала большую длительность жизни его пользователя в сети МегаФона.

В отчетном периоде компания запустила в продажу первый фирменный планшетный компьютер. Наряду с беспроводными интерфейсами Wi-Fi и Bluetooth в планшет встроен модуль 3G, обеспечивающий скорость передачи данных до 14,4 Мбит/с¹ при подключении к сети МегаФона. Планшет можно приобрести в салонах компании и в интернет-магазине в комплекте со специальным тарифом, позволяющим сэкономить на передаче данных.

В 2012 году МегаФон продолжит развитие продаж собственных устройств через сеть фирменных салонов и независимую розницу.

Продажи модемов
обеспечили

14%

подключений новых
клиентов МегаФона в
2011 году

«МегаФон С1»: телефон для самых маленьких. В отличие от традиционных аппаратов у него отсутствует цифровая клавиатура, ее заменили четыре кнопки вызова, на каждую из которых можно запрограммировать важные номера, например телефоны родителей. Телефон оснащен специальной кнопкой SOS, нажатие на которую отошлет SMS и сделает экстренный звонок на пять номеров. «МегаФон С1» изготовлен из высококачественного пластика, имеет обтекаемую форму без острых углов, нет металлических пластин и мелких отделяемых деталей.



¹ В зависимости от местонахождения устройства, времени суток и физических условий.

ИНФРАСТРУКТУРА И ИННОВАЦИИ

Инновации, способность тонко чувствовать новые направления развития технологий всегда были присущи МегаФону. Сегодня компания имеет современную инфраструктуру связи, по уровню своего развития опережающую конкурентов. Мы продолжаем инвестировать в новые технологии, чтобы еще более укрепить свое лидерство на рынке.

Радиосеть

Стремительный рост популярности мобильного широкополосного доступа в Интернет и увеличение объема трафика передачи данных обуславливает особое внимание МегаФона к развитию радиосети. В 2007 году компания первой в России запустила в коммерческую эксплуатацию сеть 3G в Санкт-Петербурге, вовремя уловив новую тенденцию к миграции пользователей Интернета в беспроводные технологии доступа. За это время МегаФон достиг лидерства в наиболее перспективном и быстрорастущем сегменте российского рынка связи.

3G

В 2011 году компания продолжила массовое развертывание сетей третьего поколения. В течение отчетного периода было построено около 7 тыс. базовых 3G-станций, что примерно в 1,8 раза меньше, чем в 2010 году. Снижение числа вводов новых станций было плановым и обусловлено опережающими темпами развертывания сети третьего поколения в предыдущие годы и подготовкой к созданию сети 4G. Несмотря на замедление динамики строительства 3G-станций, на конец 2011 года мы располагали около 26,2 тыс. базовых станций. Около 72% населения страны уже доступны современные услуги сети третьего поколения МегаФона.

Большинство базовых 3G-станций компании поддерживают современную технологию HSPA+ с пиковой скоростью 21 Мбит/с. В 2011 году в Московском регионе мы начали строительство базовых станций с использованием новейшей технологии UMTS-900. Средняя доступная скорость передачи данных для наших клиентов в отчетном периоде составила около 5 Мбит/с. Такая скорость в сетях МегаФона вкупе с мобильностью доступа позволяет нам успешно конкурировать с провайдерами услуг фиксированного широкополосного доступа в Интернет.

Активно развивая доступные современные технологии мобильной передачи данных, мы постоянно думаем о завтрашнем дне. Сегодня больше половины городских базовых станций МегаФона подключены к собственным линиям ВОЛС, что обеспечивает надежный запас емкости и создает потенциал развертывания новых технологий (LTE).

В 2012 году мы продолжим развитие сети третьего поколения. Мы не намерены далее интенсивно расширять географический охват сети, но сконцентрируем усилия на увеличении емкости инфраструктуры. Ключевая цель МегаФона – повысить фактическую скорость 3G-доступа в Интернет для своих клиентов и достичь пиковых значений на уровне 42 Мбит/с.

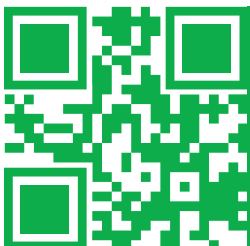
4G

Стремление МегаФона предоставить клиентам более высокую скорость передачи данных отражает высокий спрос на услуги мобильного доступа в Интернет и является важным фактором нашей конкурентоспособности. Сегодня компания находится на пороге запуска в коммерческую эксплуатацию сети четвертого поколения LTE (Long-Term-Evolution) в России.

Учитывая международный опыт развития сетей LTE, МегаФон идет по пути создания собственных тестовых зон и ведет работы по получению необходимых разрешений для запуска сетей в коммерческую эксплуатацию. На Кавказе мы создали тестовую зону LTE из 52 базовых станций, охватывающую 9 городов региона. Ее работа позволит нам эффективно подготовиться к вводу в эксплуатацию 4G-сетей по всей территории России.

Одной из первых мы намерены запустить сеть 4G в городе Сочи. Являясь телекоммуникационным партнером Олимпиады-2014, МегаФон получил разрешение на строительство сети LTE в Сочи и планирует ее коммерческий запуск в 2012 году. Конкурсы на радиочастоты LTE в других регионах России ожидаются в 2012 году. Обладая необходимыми ресурсами и 100-процентной технологической готовностью, мы рассчитываем на получение разрешений на запуск сетей 4G в большинстве российских регионов.

В своем стремлении к укреплению лидерства на рынке мобильной передачи данных МегаФон развивает партнерские отношения с другими игроками рынка. В 2011 году мы заключили соглашение с компанией «Скартел» (бренд Yota) о совместном развитии сетей четвертого поколения в России. Это соглашение стало важным шагом в направлении внедрения современных технологий связи, а также преодоления цифрового неравенства в стране. По условиям соглашения МегаФон получит возможность предоставлять услуги связи 4G, используя оборудование компании Yota, а Yota сможет использовать сетевую инфраструктуру МегаФона. Главная задача этого альянса – предоставить клиентам доступ к новейшим технологиям и услугам, сделать их более доступными и привлекательными за счет повышения эффективности капитальных затрат для



72%

в зоне действия сети 3G МегаФона находится 72% населения России¹

130 000 км

протяженность волоконно-оптических линий связи МегаФона на конец 2011 года

¹ Источник: собственная статистика и расчеты МегаФона по состоянию на 31.10.2011 и прогнозных значений на 31.12.2011.

строительства сетей LTE и сокращения операционных издержек.

2G
На фоне масштабного развертывания сети третьего поколения и подготовки к запуску LTE МегаФон продолжал развитие сети 2G. В течение отчетного периода мы установили 2,8 тыс. новых базовых станций, в результате чего их общее число на конец года составило 38 138 штук. На конец отчетного периода в зоне действия сети 2G проживало 92% населения России¹. Мы намерены поддерживать паритет покрытия сетью второго поколения, увеличивать ее емкость и надежность, а также повышать доступность связи на отдаленных территориях и вдоль крупнейших федеральных автодорог.

На сегодняшний день компания является обладателем самой большой и современной сети мобильной передачи данных в России, уверенно лидируя по покрытию, емкости и числу потребителей, имеющих доступ к самым инновационным услугам. В 2012 году мы продолжим укреплять это лидерство.

Транспортная сеть по ВОЛС

Амбиция стать крупнейшим российским универсальным оператором связи, предоставляющим весь спектр телекоммуникационных услуг, обуславливает особое внимание МегаФона к вопросам развития магистральной сети. Масштабный рост трафика, интенсивное развертывание сетей третьего поколения и подготовка к созданию инфраструктуры для запуска LTE являются ключевыми факторами, определяющими сегодня развитие нашей транспортной сети. Основные усилия компании в этом направлении в 2011 году были сосредоточены на модернизации существующей инфраструктуры и расширении географии сети.

Приоритетными регионами строительства магистральной сети в отчетном периоде стали Уральский, Сибирский и Дальневосточный федеральные округа. Эти регионы наименее обеспечены широким транспортным ресурсом. По итогам года здесь было построено 2 731 км магистральных волоконно-оптических линий связи. Еще 1 164 км магистралей введено в эксплуатацию в других регионах России.

В 2011 году МегаФон продолжил сотрудничество с «Большой тройкой» по строительству ВОЛС. Между крупнейшими российскими игроками рынка были скоординированы планы развития магистральной инфраструктуры, определен перечень совместных проектов. Также были выбраны целевые регионы совместного строительства: ими стали Сибирский и Дальневосточный федеральные округа.

При строительстве и модернизации магистральных сетей мы активно применяли технологию DWDM, позволяющую многократно повысить скорость передачи данных (до 40 Гбит/с) на один оптический канал. Кроме того, в отчетном периоде мы провели подготовительные мероприятия для перехода на более высокоскоростные интерфейсы (до 100 Гбит/с).

В целом в 2011 году компания построила свыше 20 тыс. км магистральных, зональных и городских ВОЛС, а общая емкость транспортной сети выросла до 0,8 Тбит/с. Нам удалось присоединить к сети Дальневосточный регион, организовать резервирование и повысить емкость европейского и уральского сегментов сети. На конец 2011 года компания обладала второй по протяженности в России и крупнейшей среди операторов мобильной связи магистральной инфраструктурой.

Активное развитие магистральной инфраструктуры не только позволяет МегаФону удовлетворить потребности клиентов в пропуске трафика, но и обеспечивает снижение себестоимости передачи информации при увеличении ее объемов. Наличие собственной развитой транспортной сети дает возможность компании предоставлять услуги по конкурентоспособным тарифам и с необходимой для себя доходностью.

Центры обработки данных

Потребности розничных клиентов уже давно не ограничиваются голосовыми услугами передачи голоса и данных, сегодня им необходимы информация и контент. При этом в корпоративном секторе наблюдается тенденция перехода с собственной инфраструктуры и приложений на облачные сервисы с целью повышения гибкости ИТ-составляющей, сокращения сроков реализации проектов и снижения затрат. Все это обуславливает необходимость



HD Voice

В 2011 году МегаФон запустил в Москве и Сочи сеть голосовой связи высокого качества. HD Voice обеспечивает непревзойденное качество звука: повышает узнаваемость голоса и разборчивость речи, передает все индивидуальные оттенки интонации и тембра собеседника, лучше защищена от акустических помех и шумов. Это достигается благодаря тому, что HD Voice использует более широкий диапазон звуковых частот, а также более современную схему кодирования голоса.

№ 1

в рейтинге ЦОДов в
России по построенным
площадям²

² По данным iKS-Consulting на первый квартал 2011 года.

¹ Источник: собственная статистика и расчеты МегаФона по состоянию на 31.10.2011 и прогнозных значений на 31.12.2011.

создания новой инфраструктуры, которая могла бы обеспечить должное качество таких услуг.

Несколько лет назад МегаФон начал работу по созданию центров обработки данных. В 2009 году были внедрены два первых ЦОДа в Сибири и на Дальнем Востоке, в 2010 году в Самаре был построен центр обработки данных по проекту уровня TIER-3. В результате интеграции с ГК «Синтерра» в 2010 году компания получила 5 центров обработки данных в трех федеральных округах (в Сибири, на Кавказе и в Поволжье). В начале 2011 года был введен в эксплуатацию центр обработки данных на Урале.

Сегодня это быстроразвивающийся сегмент рынка с потенциалом динамичного роста, обеспечивающий компании не только новый источник доходов, но и возможность активной экспансии на рынок IT-услуг. Наличие инфраструктуры ЦОДов органично вписывается в стратегию развития МегаФона, обеспечивая значительные синергии между основными и некоторыми новыми бизнесами компании.

В отчетном периоде мы направили свои усилия на подготовку строительства новых центров обработки данных: покупку земельных участков, формирование концепций и проектирование центров. В 2012 году мы планируем приступить к строительству новых ЦОДов. В ближайшие пару лет мы намерены разместить их практически в каждом федеральном округе России.

Информационные технологии

Современный телекоммуникационный бизнес невозможен без применения передовых информационных технологий. МегаФон рассматривает IT-инфраструктуру как фундамент для решения самого широкого спектра бизнес-задач, а также видит в нем инструмент повышения операционной эффективности компании.

В отчетном периоде МегаФон продолжил работу по совершенствованию работы корпоративного Контакт-центра. Компания внедрила систему оценки эффективности действий операторов, а также технологию оптимизации рабочей нагрузки Контакт-центра. Все это позволило повысить качество обслуживания клиентов, а также укрепить мотивацию сотрудников Контакт-центра.

В 2011 году компания продолжила внедрение продуктов и решений SAP. На базе модулей SAP HR была унифицирована методология управления персоналом, расчетом заработной платы и командировками по всем филиалам МегаФона и МегаФон Ритейла.

В 2011 году компания приступила к установке системы SAP GRC Process Control, которая в перспективе позволит получить удобный и эффективный инструмент для мониторинга исполнения процедур и отслеживания изменений в бизнес-процессах. В трех пилотных регионах новая система упростила выполнение контрольных процедур, гарантирующих достоверность финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами. Внедрение управляющего модуля GRC Process Control в России осуществлялось впервые и завершилось успешно. По итогам реализации проекта в 2011 году МегаФон был отмечен международной наградой в области развития систем управления предприятием SAP Quality Awards 2011.

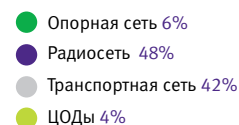
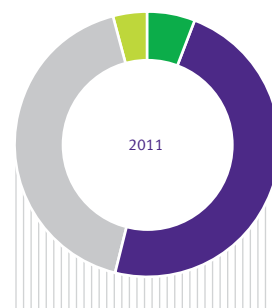
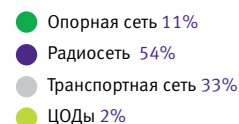
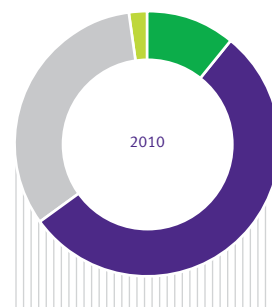
Инновации

Будучи по природе инновационной компанией, МегаФон активно работает над созданием и внедрением современных технологий связи и оборудования, которые расширяют спектр услуг, повышают их качество и операционную эффективность бизнеса.

Ключевое научно-исследовательское подразделение компании – Федеральный центр исследований и разработок, созданный в 2009 году для управления полным жизненным циклом новых услуг мобильной связи, включая разработку, тестирование, ввод в эксплуатацию и продвижение. Основными направлениями работы инновационной лаборатории МегаФона в 2011 году стали исследование, выбор и внедрение на сети МегаФона новейших технологий в области передачи данных.

На базе Центра и в опытной зоне Кавказского филиала в отчетном периоде было проведено тестирование оборудования LTE, а также голосового сервиса в сети LTE с использованием платформы IMS. Кроме того, совместно с Yota Networks была разработана техническая схема взаимодействия сетей 3G и LTE и начато ее тестирование. На протяжении всего года шла активная

Структура инвестиционной программы МегаФона



подготовка к испытаниям новых продуктов компании Roamware для обеспечения приоритетного доступа МегаФона к передовым разработкам в области роуминга.

В отчетном периоде в Центре проведены испытания более 30 типов нового оборудования и технических решений, а также тестирование 20 новых версий программного обеспечения и дополнительных функциональностей используемого в сетях МегаФона оборудования. Кроме того, проведен ряд исследований технологий, направленных на повышение скорости передачи данных в сетях 3G и снижение задержек (HSPA+ 28/42 Мбит Dual-Carrier, i-HSPA).

В 2012 году на базе Центра компания намерена продолжить исследование новейших технологий в области пакетной передачи данных, а также вести подготовку к запуску LTE.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ

МегаФон находится в постоянном поиске новых возможностей для роста, создания удобных и полезных сервисов для клиентов. Для этого компания не только развивает собственную инфраструктуру и инвестирует в новые технологии, но и вступает в партнерства с другими игроками рынка, а также участвует в различных межотраслевых проектах.

Трасса «Амур»

В 2011 году МегаФон совместно с другими операторами «Большой тройки» завершил работы по строительству объектов сети для обеспечения мобильной связью автомагистрали «Амур» (Чита – Хабаровск). Проект, инициированный правительством России в 2010 году, реализовывался совместно с Министерством связи и массовых коммуникаций России.

В рамках проекта компании «Большой тройки» построили на всем протяжении трассы «Амур» (2 165 км) 102 антенно-мачтовых сооружения (АМС) для дальнейшей совместной их эксплуатации. Согласно

плану на АМС предполагается разместить порядка 300 базовых станций операторов. Проект реализовывался в сложных условиях: большие малозаселенные пространства с разнообразным ландшафтом и климатическими условиями при отсутствии транспортной инфраструктуры. Тем не менее все работы были завершены в срок. Общий объем инвестиций в проект составил 4,4 млрд рублей, из них 1,7 млрд рублей – государственное финансирование, остальную часть обеспечили операторы связи.

На момент запуска сети мобильная связь появилась в 100 отдаленных населенных пунктах Амурской области, Забайкальской края и Еврейской автономной области. По мере ввода в эксплуатацию базовых станций объем покрытия территорий вдоль федеральной трассы будет расти.

Реализация проекта позволила ускорить развитие придорожной инфраструктуры и существенно повысить удобство и безопасность магистрали для участников дорожного движения. Помимо голосовой связи жители прилегающих к автодороге территорий получили возможность воспользоваться высокоскоростным интернет-доступом, в том числе по технологии 3G. Полное покрытие трассы «Амур» мобильной связью приблизило Дальний Восток к европейским стандартам доступности телекоммуникационных услуг.

Связь везде

Стремясь сделать связь действительно универсальной услугой, МегаФон уделяет большое внимание повышению ее доступности. Компания не только развивает сеть на удаленных территориях и снижает стоимость роуминга, но и стремится обеспечить доступ в тех местах, откуда выход в Интернет раньше был невозможен.

Самолеты

В 2010 году МегаФон объявил о начале предоставления услуг мобильной связи для авиапассажиров крупнейшей российской авиакомпании «Аэрофлот». Первым воздушным судном с оборудованием связи на борту стал среднемагистральный самолет Airbus A321 «Мстислав Келдыш»,

выполняющий полеты в города России и ряда европейских стран. Авиапассажирам стали доступны в полете услуги мобильного GPRS-Интернета и обмен сообщениями SMS и MMS.

После трехмесячного тестирования услуги, в ходе которого авиапассажиры могли пользоваться ею бесплатно, в марте 2011 года новый сервис был запущен в коммерческую эксплуатацию. Компания установила конкурентные тарифы, а также открыла роуминг для всех пассажиров «Аэрофлота» – клиентов российских и зарубежных операторов, с которыми у компании заключены роуминговые соглашения. Услуга оказалась востребованной пассажирами, поэтому уже к концу 2011 года МегаФон оборудовал системами мобильной связи для пассажиров еще два воздушных судна «Аэрофлота».

МегаФон стал первой российской компанией, которая создала внеземный (воздушный) сегмент сети сотовой связи, построила его в соответствии с установленными международными требованиями, начала предоставлять услуги связи в воздухе не только своим клиентам, но и абонентам российских и зарубежных операторов сотовой связи.

В 2012 году мы намерены запустить услугу на восьми дальнемагистральных воздушных судах «Аэрофлота» Airbus A330, а также расширить сервис за счет возможности подключения к сети через Wi-Fi.

В планах МегаФона развитие взаимовыгодного сотрудничества и с другими авиакомпаниями-перевозчиками, расширение типов воздушных судов, а также числа решений, которые будут использоваться для предоставления услуг связи.

Водный транспорт

Еще одним направлением является предоставление услуг сотовой связи и передачи данных пассажирам, которые пользуются водным транспортом.

В 2011 году МегаФон успешно реализовал проект по предоставлению услуг сотовой связи на борту ледокола «Ямал» в период

проведения Арктического совета глав государств арктического региона.

Еще одним этапом в освоении МегаФон-ом водных просторов стал запуск многофункциональной телекоммуникационной системы на борту уникального парусника «Надежда». Парусник первым в XXI веке совершил кругосветное плавание. «Надежда» неоднократно отправлялась в море с экспедициями ученых биологов и экологов на борту. На судне ежегодно проходят практику десятки будущих судоводителей и судомехаников со всего Дальнего Востока России. По распоряжению правительства России в 2011–2012 годах парусник «Надежда» с телекоммуникационным оборудованием МегаФон совершает тысячмильный поход в тихоокеанском регионе, посвященный предстоящему саммиту АТЭС во Владивостоке.

Проект по предоставлению услуг на водных артериях является частью программы МегаФона по построению внеземных сегментов сети сотовой связи.

Поезда

В конце 2011 года МегаФон и ОАО «Российские железные дороги» подписали Меморандум о сотрудничестве в области развития услуг голосовой связи и беспроводного доступа в Интернет для пассажиров в поездах. Соглашение распространяется на всю сеть железных дорог ОАО «РЖД» для поездов высокоскоростного и дальнего следования.

На первом этапе реализации проекта предусматривается строительство современной телекоммуникационной инфраструктуры на участках Буловская (государственная граница с Финляндией) – Санкт-Петербург – Москва – Нижний Новгород. Составы «Сапсан» будут оснащены специальным оборудованием для усиления сигнала, будет проведена модернизация поездной сети Wi-Fi. Все новое оборудование будет передано в управление МегаФону. В результате пассажиры будут обеспечены услугами связи и высокоскоростным доступом в Интернет по технологии UMTS на привычно больших для сети 3G скоростях на протяжении всей

поездки так, как если бы они находились у себя дома или в офисе.

Новые возможности получают также коммерческие и государственные предприятия, осуществляющие перевозки на участке Буловская – Санкт-Петербург – Москва – Нижний Новгород. Сплошное покрытие сотовой сети 3G позволит им лучше контролировать транспортировку грузов и обмениваться оперативной информацией.

Для обеспечения непрерывного покрытия сети МегаФон размещает 123 новые базовые станции 2G/3G. Это составит пятую часть (20%) всех станций сотовой связи компании, которые будут обеспечивать покрытие данных железнодорожных трасс после завершения проекта.

В конце 2010 года компания заключила соглашение о сотрудничестве в области развития телекоммуникационной инфраструктуры и услуг с компанией «Аэроэкспресс», перевозящей пассажиров между Москвой и аэропортами московского авиационного узла (Внуково, Домодедово и Шереметьево).

В течение 2011 года мы обеспечили сплошное покрытие 3G на всем пути следования поездов до аэропорта Шереметьево. Кроме того, компания провела тестирование оборудования нескольких производителей, а также завершила опытную эксплуатацию услуги в одном из поездов. В 2012 году МегаФон намерен провести коммерческий запуск сервиса по предоставлению высокоскоростного доступа в поездах «Аэроэкспресса».

Партнерство с энергетиками

Холдинг МРСК

В конце 2011 года МегаФон и ОАО «Холдинг МРСК» подписали соглашение о стратегическом сотрудничестве на период с 2011 по 2015 год. Благодаря ему компания получила возможность развивать свою оптоволоконную сеть на базе инфраструктуры МРСК на территории целого ряда федеральных округов России. Соглашение также предполагает использование объектов электроэнергетики в качестве площадок для размещения АМС и базовых станций.

Протяженность создаваемых ВОЛС составит 5 600 км. Новые сети будут построены в Центральном, Северо-Западном, Поволжском, Южном, Уральском и Дальневосточном федеральных округах. Благодаря использованию инфраструктуры Холдинга МРСК МегаФон сможет обеспечить мобильный доступ в Интернет для удаленных и труднодоступных населенных пунктов на всей территории страны. Общий объем инвестиций со стороны компании составит около 2 млрд рублей. При этом использование инфраструктуры Холдинга МРСК даст экономический эффект примерно в 575 млн рублей, которые будут направлены на строительство дополнительных 1 000 км новых ВОЛС.

Первым крупным совместным проектом станет строительство магистральной ВОЛС в Республике Северная Осетия (Алания) в 2012 году. Его реализация свяжет дочернюю компанию ЗАО «Остелеком» высокоскоростным доступом с магистральной сетью МегаФона.

Благодаря новому соглашению МегаФон станет М2М-оператором МРСК. Сети холдинга будут оборудованы системой удаленного управления и мониторинга. МегаФон оснастит объекты электроэнергетики собственными беспроводными М2М-решениями для систем учета электроэнергии, отслеживания положения автотранспорта, состояния технологических систем и пр. Для контроля над сетями будет организован единый удаленный мониторинговый центр.

ФСК ЭЭС

Аналогичное соглашение, направленное на взаимное предоставление инфраструктуры связи, компания подписала и с ОАО «ФСК ЭЭС». МегаФон обеспечит прокладку новой ВОЛС на базе сетевой инфраструктуры ФСК ЭЭС, что даст нам возможность ускорить развитие инфраструктуры мобильной передачи данных на территории Сибири и Дальнего Востока. Благодаря технологии подвеса кабеля на опоры линии электропередачи проект будет реализован в кратчайшие сроки – до 2013 года. Новые линии будут развернуты как в европейской, так и азиатской части России. Наибольшую протяженность будет

иметь непрерывная магистраль от Красноярска до Хабаровска. Помимо строительства новых линий МегаФон и ФСК ЕЭС также предоставят друг другу существующие телекоммуникационные сети в аренду. Партнерство с энергетиками снизит расходы на эксплуатацию инфраструктуры, обеспечит оптимальный контроль над сетями и самое главное – откроет доступ к высокоскоростному Интернету тем регионам страны, которые остро нуждаются в развитии телекоммуникаций.

МетеоФон

В 2011 году на выставке «Связь-Экспоком» МегаФон представил новый инновационный проект – МетеоФон. Он предполагает создание сети автоматических метеорологических станций на территории России в дополнение к существующей сети Росгидромета. Эта сеть обеспечит учреждения и частных лиц более достоверной информацией о погоде и природных явлениях. Метеостанции предполагается установить на базовых станциях МегаФона, которые обеспечивают высокую плотность покрытия территории страны. Полученную информацию можно использовать для предотвращения чрезвычайных ситуаций (пожаров, наводнений, паводков) и составления прогноза для проведения спортивных мероприятий. МетеоФон уже используется на олимпийских объектах Сочи: установленное там метеоборудование осуществляет постоянный контроль экологической ситуации в регионе. На сегодняшний день это единственный подобный проект в России.

МетеоФон позволит предоставлять данные о погоде и состоянии окружающей среды по множеству параметров по запросам местных администраций, транспортных, энергетических и страховых компаний, а также других заинтересованных организаций. На сегодня пилотные зоны МетеоФона уже развернуты в Краснодарском крае и Московской области. В дальнейшем МетеоФон планирует установить метеоборудование на базовых станциях в 12 крупнейших регионах России, а в перспективе – установить погодные датчики вдоль ключевых федеральных трасс.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРОЕКТЫ

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

Республика Таджикистан

МегаФон работает на рынке мобильной связи Республики Таджикистан с 2002 года через дочернюю компанию ЗАО «ТТ мобайл». В 2011 году компания провела ребрендинг и стала оказывать услуги мобильной голосовой связи и передачи данных под брендом «МегаФон-Таджикистан». Одна из главных задач обновления бренда – принести в Таджикистан самый передовой опыт и инновационные технологии, зарекомендовавшие себя на российском рынке.

В 2011 году клиентская база ТТ мобайл выросла более чем в 2 раза и составила порядка 1 млн клиентов. На конец года доля компании на рынке составила 15% (годом ранее было 9%).

Рост клиентской базы и рыночной доли стал возможен благодаря успешной реализации стратегии «Динамичный и качественный оператор», принятой в начале 2011 года. Компанией было выделено пять ключевых направлений, на которых были сфокусированы усилия: предоставление качественных услуг, коммуникация их ценовых преимуществ, повышение доступности, улучшение обслуживания клиентов, а также активное продвижение нового бренда и увеличение лояльности клиентов.

В отчетном периоде ТТ мобайл приступил к созданию собственной розничной сети. Компания ставит перед собой цель присутствовать в отдаленных, труднодоступных районах и предоставлять клиентам весь спектр услуг независимо от степени близости к столице. Активная работа в этом направлении имеет решающее значение для поддержания темпов роста бизнеса, поскольку именно удаленные территории сегодня являются основным источником увеличения клиентской базы. Кроме того, в отчетном периоде ТТ мобайл освоил аль-

тернативные каналы продаж услуг, в том числе в аэропортах и на вокзалах, а также с помощью сетевого маркетинга.

В корпоративном сегменте ТТ мобайл концентрировал свои усилия на удержании крупных клиентов, а также привлечении компаний малого и среднего бизнеса прежде всего в регионах республики.

В 2011 году компания особое внимание уделяла маркетинговой активности и коммуникации с клиентами. ТТ мобайл проводил масштабные ВТЛ-кампании по поддержке выводимых продуктов, а также продвижению компании в регионах. ТТ мобайл стал одним из ключевых партнеров правительства Таджикистана при праздновании двадцатилетия независимости республики, а также организовал беспрецедентный по своим масштабам национальный турнир по мини-футболу среди воспитанников детских домов и школ-интернатов.

В отчетном периоде компания начала масштабное развитие сети 3G в республике, построив за год 100 базовых станций. В настоящий момент ТТ мобайл обладает самой масштабной сетью третьего поколения на территории Таджикистана. В 2011 году компания вышла на лидирующие позиции по уровню проникновения и восприятию бренда как провайдера мобильного доступа в Интернет и удерживала данную позицию на рынке, вводя новые и доступные продукты.

В целом за 2011 год компания направила 1 362 млн рублей на развитие инфраструктуры, что на 10,8% выше показателя 2010 года. Помимо станций 3G ТТ мобайл построил 184 новые площадки и 234 базовые станции второго поколения, 177 км волоконно-оптических линий связи, модернизировал и расширил транспортную сеть. В 2011 году компания первой в Таджикистане провела тестирование сети LTE. Активные инвестиции в сеть позволяют ТТ мобайл оставаться самым высокотехнологичным оператором связи в Таджикистане.

В 2011 году совокупная выручка ТТ мобайл выросла на 24,3% и составила

порядка 1 810 млн рублей. Операционная рентабельность сохранилась на уровне 2010 года и составила 21%.

Республика Южная Осетия

МегаФон, через свое дочернее предприятие Debton Investments Limited, владеет 75% акций ЗАО «Остелеком» – оператора мобильной связи, предоставляющего телекоммуникационные услуги стандарта GSM/UMTS на территории Республики Южная Осетия.

Остелеком оказывает услуги связи под брендом «МегаФон» с марта 2010 года, являясь в настоящее время единственным мобильным оператором в Южной Осетии. По итогам года клиентская база компании выросла на 23%, до 62,5 тысячи клиентов. При этом число пользователей услуг мобильной передачи данных увеличилось на 20% и составило 21,3 тысячи клиентов. Доля Остелекома на рынке предоставления доступа к сети Интернет к концу 2011 года оценочно достигла 93%.

Важнейшим событием отчетного периода для Остелекома стал запуск в коммерческую эксплуатацию сети третьего поколения. Впервые в республике была представлена полноценная высокоскоростная услуга мобильного Интернета. С момента запуска сети в сентябре и до конца 2011 года потребление интернет-трафика клиентами выросло на порядок. В рамках реализации проекта по запуску 3G компания провела модернизацию транспортной сети с увеличением общей пропускной способности до 320 Мбит/с. Это позволило основной массе населения получить высокоскоростной доступ в Интернет.

Одним из ключевых направлений инвестиционной программы Остелекома в 2011 году стало строительство магистральной волоконно-оптической линии, которая объединит Россию и Южную Осетию, а клиентам обеспечит более высокую скорость доступа в Интернет и возможность использовать дополнительные сервисы. Проект планируется завершить в 2012 году.

В отчетном периоде в республике была развернута тестовая сеть LTE, в которой были достигнуты пиковые значения скорости передачи данных до 92 Мбит/с. Остелеком рассматривает возможность полномасштабного развертывания сети четвертого поколения в Южной Осетии в 2012 году.

Общий объем инвестиций компании в 2011 году составил 364 млн рублей. Выручка Остелекома по итогам 2011 года достигла 274 млн рублей, а показатель рентабельности по OIBDA составил 56%.

Республика Абхазия

МегаФон, через свое дочернее предприятие Debton Investments Limited, владеет 51% акций ЗАО «АКВАФОН-GSM» – оператора мобильной связи, предоставляющего телекоммуникационные услуги стандарта GSM/UMTS на территории Республики Абхазия.

В 2011 году компания сохранила лидерские позиции во всех сегментах рынка. К концу года АКВАФОН обслуживал порядка 126,6 тыс. клиентов, или 62% рынка Абхазии. Данный результат был достигнут благодаря взвешенной коммерческой политике компании, направленной на оптимизацию тарифных предложений, снижение оттока клиентов, расширение спектра/улучшение качества предоставляемых услуг и, как следствие, повышение лояльности клиентов к бренду компании.

Так, в отчетном периоде АКВАФОН первым на республиканском рынке ввел безлимитные тарифы на мобильный доступ в Интернет. Кроме того, компания модифицировала существующие розничные и корпоративные тарифные планы в целях их персональной настройки под нужды клиентов. В 2011 года АКВАФОН запустил не имеющую аналогов на рынке сотовой связи Абхазии программу лояльности «АКВАБОНУС», результатом которой стало снижение оттока клиентов. В отчетном периоде компания уделила серьезное внимание развитию VAS-услуг: был расширен их спектр, доработан функционал отдельных сервисов, впервые в Абхазии проведены интеллектуальные викторины, которые способствовали значительному

увеличению выручки от передачи SMS-сообщений.

Инвестиционная программа компании в 2011 году составила 446,5 млн рублей. Ключевыми объектами инвестиций стали строительство административно-технического комплекса, включающего в себя первый в Абхазии центр обработки данных, расширение покрытия сети третьего поколения, а также развитие городских и зональных ВОЛС. В результате проделанной работы АКВАФОН укрепил свое присутствие во всех городских образованиях республики, обеспечив более высокое качество связи и передачи данных, продолжил обеспечение труднодоступных регионов современной связью. Развитие ВОЛС закладывает фундамент для создания в республике сетей четвертого поколения, а строительство ЦОДов открывает новые источники доходов и совершенно иные темпы развития телекоммуникаций в Республике Абхазия.

За год совокупная выручка компании выросла на 6%, до 932 млн рублей, а показатель рентабельности по OIBDA составил 58%.

ПРИОБРЕТЕНИЕ НОВЫХ БИЗНЕСОВ

В 2011 году МегаФон продолжил экспансию на рынке телекоммуникаций за счет ряда приобретений, существенно усилил свои позиции в массовом и корпоративном сегментах фиксированного бизнеса. Новые приобретения увеличили общую клиентскую базу фиксированного ШПД в отчетном периоде более чем на 600 тыс. клиентов.

Основными целями в рамках деятельности M&A для компании являются усиление в профильных сегментах, в том числе фиксированном, а также инвестиции в новые технологии и услуги. При оценке привлекательности новых приобретений компания исходит из целесообразности инвестиций в рамках роста бизнеса и увеличения капитализации. При принятии решения МегаФон оценивает, насколько новый актив соответствует стратегическим целям компании, какое влияние сделка окажет

на финансовые и операционные показатели в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе, а также на рентабельность компании.

В отчетном периоде МегаФон приобрел шесть компаний, работающих преимущественно в фиксированном сегменте: ЗАО «Вэб Плас», ГК NetByNet, ООО «Находка Телеком», ГК «ЧибНет», ООО «Лучше.Net» и ОАО «Югрател».

Для расширения присутствия МегаФона на рынке фиксированного бизнеса в Северо-Западном регионе в июне 2011 года было приобретено ЗАО «Вэб Плас» в Санкт-Петербурге. Компания владеет лицензиями на оказание услуг связи по передаче данных, телематических услуг связи, услуг связи по предоставлению каналов связи, а также услуг местной и внутризоновой телефонной связи.

Покупка Группы компаний NetByNet летом 2011 года позволила МегаФону выйти на рынок фиксированного широкополосного доступа в Интернет, цифрового телевидения и IP-телефонии в Московской, Белгородской, Воронежской,

Курской, Липецкой, Орловской областях и в Москве, в которой компания заняла значительную долю рынка ШПД.

Благодаря приобретению в ноябре 2011 года ООО «Находка Телеком» МегаФон получил выход на массовый рынок фиксированного ШПД в ключевых городах Дальневосточного региона и таким образом укрепил позиции компании в Приморье на рынке услуг для корпоративных и государственных клиентов.

Осенью 2011 года МегаФон вышел на рынок Республики Чувашия, став владельцем крупнейшего местного проводного интернет-провайдера – Группы компаний «ЧибНет». Консолидировав собственную оптоволоконную инфраструктуру с ресурсами ЧибНет, МегаФон получил возможность предоставлять жителям Чувашии широкий спектр интернет-услуг.

Логичным шагом в усилении позиций МегаФона на рынке фиксированного ШПД стало заключение сделки по приобретению в декабре 2011 года одного из крупнейших интернет-провайдеров Курской области – ООО «Лучше.Net»

Новый актив позволил компании стать лидером на рынке фиксированного ШПД для физических лиц в Курске.

Одним из знаковых событий 2011 года для МегаФона стало приобретение ОАО «Югрател» — одного из крупнейших операторов фиксированного ШПД и кабельного телевидения на Урале. Покупка Югратела позволила МегаФону выйти на рынок ШПД и кабельного телевидения в Ханты-Мансийском автономном округе и усилить позиции в Уральском регионе.

В 2012 году МегаФон планирует приобретать комплиментарные активы для усиления позиций в сегменте фиксированного бизнеса и выйти в новые области, смежные с профильной телекоммуникационной деятельностью компании.

Обзор финансовых результатов

В 2011 году МегаФон достиг высоких финансовых результатов, продемонстрировав уверенный рост доходов по всем направлениям бизнеса.

Настоящий обзор финансовых результатов подготовлен на основе аудированной отчетности ОАО «МегаФон» за двенадцать месяцев, закончившихся 31 декабря 2011 года, по стандартам US GAAP. С июня 2011 года компания консолидирует финансовые показатели Группы NetByNet и ЗАО «Вэб Плас», с ноября 2011 года – ООО «Находка Телеком», а с декабря 2011 года – ООО «Лучше.Net» и Группы «ЧибНет».

КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

По итогам 2011 года МегаФон продемонстрировал рост основных финансовых показателей. Консолидированная выручка увеличилась на 12,6% в годовом исчислении и составила 242,6 млрд рублей. Основными факторами, обусловившими

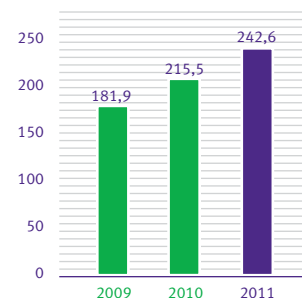
увеличение выручки, стали рост клиентской базы компании на 5,5 млн клиентов, а также значительное увеличение потребления услуг мобильной передачи данных.

Консолидированный показатель OIBDA составил 100,8 млрд рублей, что на 3,1% выше показателя 2010 года. Маржа OIBDA сократилась до 41,6% по сравнению с 45,4% годом ранее. Снижение маржи OIBDA связано с увеличением доли менее доходного сегмента фиксированной связи в бизнесе компании, а также косвенными затратами, связанными с приобретением новых активов.

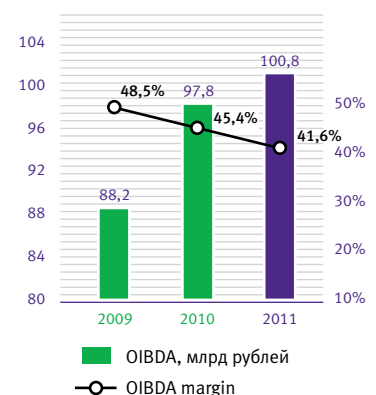
Консолидированная чистая прибыль по итогам 2011 года снизилась на 11,4%, до 43,6 млрд рублей. Тем не менее в отчетном периоде по величине чистой прибыли МегаФон стал лидером среди операторов «Большой тройки». Главной

	2011	2010	Изм., 10/09	2009
Выручка, млрд рублей	242,6	215,5	12,6%	181,9
OIBDA, млрд рублей	100,8	97,8	3,1%	88,2
Рентабельность OIBDA	41,6%	45,4%	-3,8 п.п.	48,5%
Чистая прибыль, млрд рублей	43,6	49,2	-11,4%	45,3
Чистая рентабельность	18,0%	22,8%	-4,4 п.п.	24,9%

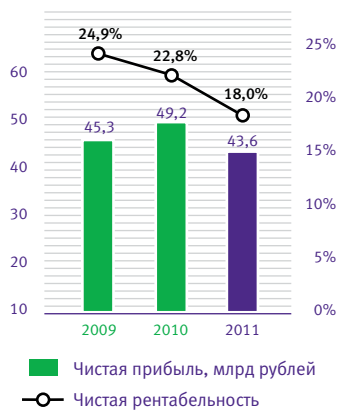
Выручка, млрд рублей



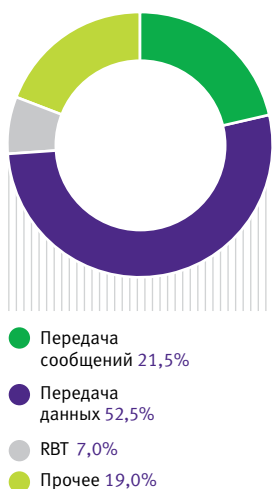
OIBDA



Чистая прибыль и чистая рентабельность



Выручка от негословых услуг в 2011 году



причиной уменьшения чистой прибыли стал рост расходов на амортизацию, что является следствием существенных инвестиций в строительство сети в 2010 и 2011 годах. При этом рентабельность по чистой прибыли в отчетном периоде сократилась до 18,0% по сравнению с 22,8% в 2010 году.

Денежный поток от операционной деятельности в 2011 году увеличился на 12,3% и составил 97,3 млрд рублей, а свободный денежный поток достиг 24,4 млрд рублей. Долговая нагрузка в течение года оставалась на приемлемом уровне – на протяжении всего отчетного периода чистый долг МегаФона оставался отрицательным.

В России совокупная выручка компании составила 99,2% от консолидированной выручки, или 240,7 млрд рублей по сравнению с 214,0 млрд рублей в 2010 году.

МОБИЛЬНЫЙ БИЗНЕС

В 2011 году выручка компании от мобильного бизнеса в России выросла на 9,3% и составила 225,4 млрд рублей. Ключевым фактором роста выручки МегаФона стал рост числа клиентов и

увеличение потребления услуг мобильной передачи данных.

Выручка МегаФона от мобильной передачи данных за 2011 год составила 30,0 млрд рублей, или 12,4% от консолидированной выручки, что в полтора раза больше показателя 2010 года. Значительный рост сегмента стал возможен благодаря развитию сетей 3G, увеличению продаж USB-модемов и другим целенаправленным действиям компании по активному стимулированию потребления интернет-трафика.

Несмотря на активный рост передачи данных, голосовые услуги остаются крупнейшим (42,6%) сегментом мобильного бизнеса компании. Однако по итогам 2011 года доходы МегаФона от предоставления голосовых услуг уменьшились на 1,6% и составили 97,7 млрд рублей. Ключевым фактором, оказавшим влияние на динамику голосовой выручки, стало незначительное снижение ARPU.

ФИКСИРОВАННЫЙ БИЗНЕС

В 2011 году доходы МегаФона от фиксированной связи увеличились в два раза и составили 15,3 млрд рублей по сравнению с 7,5 млрд рублей в 2010 году.

Динамика доходов от мобильного бизнеса без внутригрупповых расчетов, млрд рублей

	2011	2010	Изм., 11/10
Доходы от предоставления услуг беспроводной связи в России	183,9	171,9	+7,0%
Плата за присоединение и пропуск трафика	35,5	29,1	+21,9%
Продажа мобильных телефонов и оборудования	8,4	5,2	+62,5%
Оплата услуг роуминга	1,6	1,6	-2,2%
Прочие доходы	0,1	0,2	-38,7%
Всего выручка мобильного сегмента	229,6	208,0	+10,3%

Операционные показатели мобильного бизнеса

	2011	2010	Изм., 11/10	2009
MOU	289	285	+1,4%	276
ARPU, рублей	311	312	-0,3%	320

нию с 7,7 млрд рублей годом ранее. Рост выручки в данном сегменте обусловлен продолжением экспансии на рынок фиксированной связи и ШПД в Интернет. Так, в июне 2011 года были приобретены Группа NetByNet и ЗАО «Вэб Плас», в ноябре – ООО «Находка Телеком», а в декабре – ООО «Лучше.Net» и Группа «ЧибНет». В декабре также состоялась сделка по приобретению одного из крупнейших телекоммуникационных активов Ханты-Мансийского региона – компании «Югрател».

Одним из важных факторов роста выручки фиксированного бизнеса стало существенное усиление позиций МегаФона в корпоративном секторе и на рынке услуг для государственных заказчиков.

КАПИТАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ

Капитальные вложения МегаФона в 2011 году составили 70,9 млрд рублей, что на 5,5% выше уровня 2010 года. Основными направлениями капитальных затрат в отчетном периоде по-прежнему оставались инвестиции в дальнейшее развитие сети базовых станций 2G/3G и магистральных сетей связи, а также строительство центров обработки данных. Объем капитальных затрат в 2011 году составил 29,2% от совокупной выручки компании. По уровню инвестиций МегаФон находится в числе лидеров российской отрасли мобильной связи.

ЛИКВИДНОСТЬ И ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ

В 2011 году финансовое состояние МегаФона оставалось устойчивым. На конец отчетного периода собственные денежные потоки компании позволили в полном объеме обслуживать долговые обязательства. Соотношение валового долга к OIBDA (LTM OIBDA) в течение отчетного периода находилось на консервативном уровне, свидетельствующем о хорошем финансовом состоянии МегаФона.

Всего в 2011 году МегаФон выплатил задолженность по займам и кредитам на

сумму 14,4 млрд рублей. В итоге объем долговых обязательств компании по состоянию на конец 2011 года составил 43,7 млрд рублей. При этом объем свободных денежных средств и их эквивалентов, долгосрочных депозитов, а также краткосрочных финансовых вложений за год достиг 89,4 млрд рублей. В результате чистая положительная денежная позиция на конец 2011 года составила 45,7 млрд рублей, что значительно превышает показатель на конец 2010 года.

Долговые обязательства компании номинированы в долларах США, евро и рублях. На конец года доля валютных обязательств составила 98,5% от портфеля, что на 15,8 п.п. выше, чем в конце 2010 года. Увеличение доли валютных обязательств компании обусловлено ростом процентных ставок по рублевым кредитам и уменьшением объема заимствований в рублях.

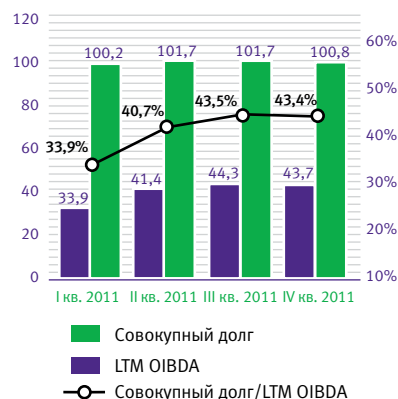
Основная часть долговых обязательств подлежит уплате в период до 2016 года. Из них 17,0%, или 7,4 млрд рублей, являются краткосрочными и должны быть выплачены в течение 2012 года. Остальная часть долга равномерно распределена по годам до 2016 года.

КРЕДИТНЫЕ РЕЙТИНГИ

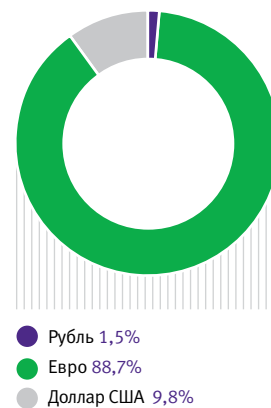
В 2011 году международное рейтинговое агентство Moody's повысило международный кредитный рейтинг МегаФона с предыдущего уровня Ba1 «стабильный» до уровня Baa3 с прогнозом «стабильный». Рейтинг инвестиционно-го уровня Baa3 с прогнозом «стабильный» по шкале Moody's является самым высоким, когда-либо присвоенным российской телекоммуникационной компании.

Наряду с существующим рейтингом от Standard & Poor's уровня BBB-stable кредитный рейтинг Moody's характеризует МегаФон как одну из надежнейших компаний в России с точки зрения кредитоспособности, что позволит компании в будущем привлекать финансовые ресурсы на самых выгодных условиях.

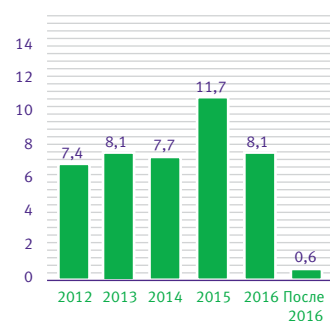
Показатели ликвидности и финансовой устойчивости за 2011 год, млрд рублей



Валютная структура долга МегаФона на конец 2011 года



Шкала погашения долговых обязательств МегаФона, млрд рублей



Управление рисками мы рассматриваем как ключевой элемент стратегического управления и внутреннего контроля МегаФона.

Эффективное управление рисками является необходимым условием для достижения стратегических целей МегаФона. Реализация стоящих перед компанией задач невозможна без точной, своевременной идентификации и эффективного управления существующими и потенциально возможными рисками. МегаФон ведет работу по внедрению системы риск-менеджмента, задачей которой является выявление и оценка рисков, разработка и внедрение мероприятий по их управлению с целью минимизации влияния факторов риска на деятельность компании. Развитием и координацией работы системы риск-менеджмента занимается подразделение по управлению рисками, а в 2011 году внедрение системы управления рисками началось в филиалах компании. Ожидается, что эта работа будет завершена к концу 2012 года.

В своей деятельности МегаФон выделяет отраслевые, финансовые, регуляторные риски, риски в области слияний и поглощений, а также риски фрода. Далее представлено краткое описание каждой из перечисленных групп рисков и действия, предпринимаемые компанией для минимизации их влияния на бизнес.

ОТРАСЛЕВЫЕ РИСКИ

Мобильная связь является одним из наиболее развитых сегментов российской экономики. Он характеризуется высоким уровнем проникновения услуг сотовой

связи и ежегодным ужесточением конкуренции в борьбе за удержание и привлечение новых клиентов. В долгосрочной перспективе конкуренция, несомненно, будет оставаться одним из важнейших факторов, оказывающих влияние на развитие мобильной связи в стране.

МегаФон входит в число компаний «Большой тройки» и постепенно увеличивает свою рыночную долю, планомерно наращивая клиентскую базу за счет своевременного расширения сетей, развития телекоммуникационной инфраструктуры, внедрения новых видов услуг, расширения возможностей потребителей и клиентоориентированным подходом. Клиентская база компании характеризуется высоким показателем лояльности благодаря эффективности политики по удержанию клиентов. Все эти факторы снижают влияние рисков, связанных с ужесточением конкуренции, на деятельность МегаФона.

Вместе с тем сегодня уровень проникновения голосовой связи в России достигает 150%, что вынуждает телекоммуникационные компании конкурировать за одних и тех же клиентов, чей объем потребления голосовой связи ограничен. Усиление конкуренции и стремление операторов сотовой связи стимулировать спрос на свои услуги приводят к снижению тарифов компаниями в борьбе за клиентов и, как следствие, общему снижению маржинальности. Падение рентабельности из-за уменьшения тарифов является значимым фактором

риска для МегаФона. Для его минимизации компания постоянно проводит мониторинг конкурентной среды, используя наиболее эффективные маркетинговые и ценовые инструменты. МегаФон также видит возможности для увеличения доходов от голосовой связи на рынке корпоративных клиентов.

Сегодня МегаФон осуществляет свою деятельность в условиях динамичного развития технологий и эволюции стандартов связи, а потому успех бизнеса зависит во многом от способности быстро внедрять и развивать наиболее перспективные технологии. Компания осознает риски, связанные со своевременностью внедрения новейших технологий, а потому постоянно расширяет и использует в своей работе новые перспективные технологии, активно внедряя передовой опыт и своевременно адаптируясь к технологическим изменениям.

Наиболее перспективным направлением развития российского рынка мобильной связи в долгосрочной перспективе является предоставление услуг связи третьего поколения, базирующейся на стандарте UMTS. Связь 3G значительно превосходит стандарты второго поколения, в том числе стандарт GSM. Для сохранения лидерства в сегменте МегаФон активно развивает собственные сети третьего поколения – на сегодняшний день компания остается единственным оператором в России, развернувшим сеть 3G почти во всех регионах страны.

Ужесточение конкуренции продолжается также в сегменте мобильного ШПД, в котором сегодня МегаФон прочно удерживает лидерство, сохраняя при этом высокий уровень инвестиций в развитие сетей. Следует также отметить, что трафик не является продуктом – акцент постепенно смещается от его продажи к продаже продуктов и сервисов.

Важным для сохранения лидерства на высокотехнологичном рынке сотовой связи остается проект по разработке инновационной инфраструктуры мобильной связи, основанной на использовании стандарта связи четвертого поколения, в Краснодарском крае в рамках подготовки к Олимпиаде-2014. Его успешная реализация и получение радиочастот для использования 4G помогут МегаФону снизить риски, связанные с конкуренцией со стороны других технологий беспроводной передачи данных, в том числе IP-телефонии и таких технологий беспроводной связи, как WiMAX.

Кроме того, компания реализует многомиллиардную инвестиционную программу, направленную на расширение емкости собственных сетей в стандартах 2G и 3G, а также активно развивает ШПД и другие новые продукты и услуги, что позволяет минимизировать риски, связанные с операционной деятельностью и усилением конкуренции на рынке сотовой связи.

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ

Развитие телекоммуникационной инфраструктуры МегаФона подвержено рискам и неопределенности, которые могут замедлить начало предоставления услуг на некоторых территориях и увеличить стоимость строительства объектов компании. 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. Значительный рост инфляции может привести к увеличению стоимости строительно-монтажных работ по развитию сетей связи и их обслуживания. Вместе с тем ослабление рубля по отношению к иностранным валютам может привести к удорожанию стоимости закупаемого за рубежом оборудования в рублях, а также

увеличению рублевых сумм, необходимых для обслуживания и погашения кредитов, полученных в иностранной валюте.

При увеличении данных рисков, учитывая ужесточение конкуренции на рынке, существует риск невозможности увеличения расценок на услуги компании до уровня, обеспечивающего текущую норму операционной прибыли. Снижение курса рубля может также отразиться на падении стоимости активов компании, выраженных в рублях, в том числе средств, размещенных на счетах в российских банках. В целях минимизации риска рублевой девальвации МегаФон осуществляет контроль и прогнозирование потребности в иностранной валюте, а также размещает наличные денежные средства в иностранных валютах на депозиты.

Важным финансовым риском, который компания выделяет в своей деятельности, остается риск процентных ставок. МегаФон не исключает, что для полного и своевременного финансирования своих потребностей может потребоваться привлечение долгового или акционерного финансирования на международных рынках капитала. До сих пор компания не сталкивалась со сложностями привлечения необходимых финансовых ресурсов, однако неблагоприятная конъюнктура рынка потенциально может привести к ухудшению условий доступа к внешнему финансированию, в том числе росту стоимости заемных средств.

С целью минимизации процентного риска более половины кредитных договоров компании, большая часть которых номинирована в иностранной валюте, заключены под плавающую ставку Libor. МегаФон также прибегает к сделкам хеджирования с помощью процентных свопов. Заключение своп-контрактов компания продолжит и в 2012 году.

РЕГУЛЯТОРНЫЕ РИСКИ

МегаФон оказывает услуги связи в соответствии с российским законодательством на основании лицензии. Изменения требований по лицензированию в секторе связи и телекоммуникаций могут повлечь 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, что несет дополнительные 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 2G и 3G доступны для гражданского использования, так как зарезервированы под военные и правительственные нужды.

В последнее время актуальным стал вопрос о распределении лицензий на право оказания услуг связи в стандарте LTE в России. Проведение конкурса на получение соответствующих лицензий откладывается, что увеличивает неопределенность на рынке – остается вероятность того, что кто-то из участников конкурса может не получить или получить позже конкурентов данную лицензию, что впоследствии может оказать влияние на конкурентное положение компании на рынке связи.

Кроме того, МегаФон, как обладатель соответствующих телекоммуникационных лицензий, также обязан выполнять определенные условия, устанавливаемые законодательством, регулирующим сферу телекоммуникаций. В случае если компания не сможет организовать работы в соответствии с требованиями законо-

дательства, регулирующего телекоммуникационную область, либо с условиями полученных лицензий для стандартов 2G и 3G (IMT-2000/UMTS), а также других телекоммуникационных технологий или не сможет получить разрешения на использование оборудования/использование частот, бизнесу МегаФона может быть нанесен существенный ущерб.

До настоящего момента у компании не возникало сложностей с получением либо продлением лицензий или необходимых разрешений: МегаФон 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 российским законодательством.

РИСКИ В ОБЛАСТИ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

Стратегия Мегафона предполагает дальнейшее развитие компании, в том числе через покупку активов, что повышает актуальность рисков в области слияний и поглощений (M&A), а также рисков, связанных с действующим антимонопольным законодательством и условиями, регулирующими сделки M&A. Невозможность интегрировать или же эффективно управлять приобретаемыми компаниями может ограничить дополнительные источники доходов МегаФона, а также иметь отрицательные последствия для бизнеса.

В 2011 году риски M&A были актуальны для компании ввиду того, что МегаФон приобретал региональных операторов связи и интегрировал приобретенные активы.

В дальнейшем минимизировать риски в области слияний и поглощений компании поможет опыт, накопленный при интеграции Группы компаний «Синтерра» и ее дочерних компаний.

РИСКИ МОШЕННИЧЕСТВА (ФРОДА)

Потери компании могут быть вызваны непреднамеренными причинами, такими как сбои в работе оборудования, ошибки настройки сетевых элементов и т. п., а также умышленными действиями недобросовестных контрагентов и клиентов компании. Существуют также риски, связанные с оттоком клиентов компании, ставших жертвами мошенников. Для минимизации подобных потерь в МегаФоне создано и успешно функционирует специальное управление по гарантированию доходов и управлению фродом, задачей которого является предотвращение фактов мошенничества в отношении компании и ее клиентов.

Управление осуществляет свою деятельность в соответствии со «Стратегией по управлению фродом», которая предусматривает защиту как от известных, так и от вновь появляющихся видов мошенничества. В МегаФоне также функционирует специализированная система управления фродом HP FMS, позволяющая в реальном режиме времени выявлять и устранять попытки причинения ущерба. Управлением реализована функция анализа поступающих записей об активности клиентов в международном роуминге, являющаяся обязательной к внедрению операторами мобильной связи по решению Международной ассоциации сетей GSM. Более того, в компании функционирует решение по выявлению нелегальной терминации международного трафика в сеть МегаФона.

Благодаря успешной работе подразделения в 2011 году ущерб от фрода составил

не более 0,02% от выручки, что существенно ниже отраслевых стандартов¹. В течение года нам удалось восстановить потери на сумму 274 млн рублей, а предотвращенный ущерб составил более 1,3 млрд рублей. Общий экономический эффект от действия функции управления фродом в 2011 году составил 0,65% от выручки.

¹ 1,88% от выручки, согласно данным Ассоциации по контролю за телекоммуникационным мошенничеством (Communications Fraud Control Association, CFCA) за 2011 год.

Корпоративное управление

Система корпоративного управления МегаФона гарантирует всем акционерам равные права и возможность принимать участие в управлении компанией.

АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ

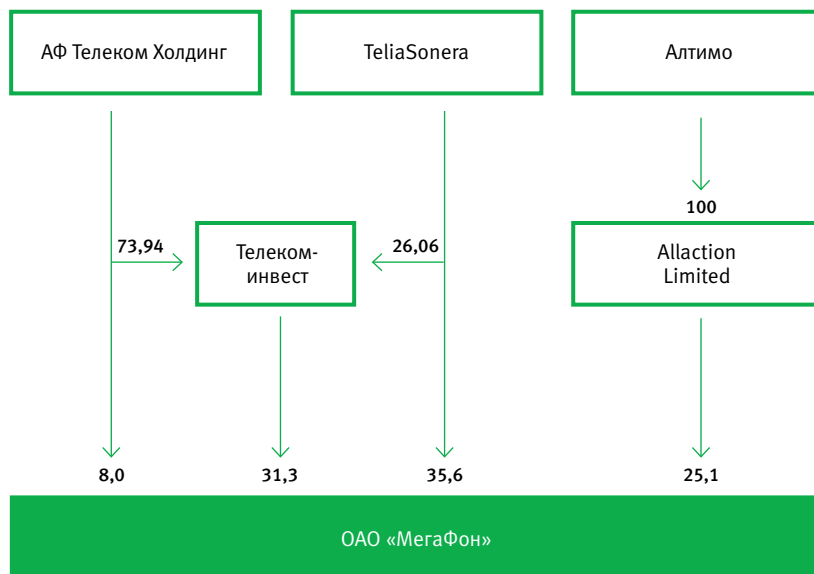
Уставный капитал МегаФона разделен на 6 200 002 обыкновенных именных бездокументарных акции номинальной стоимостью 10 рублей каждая. Компания не имеет привилегированных акций. В настоящее время все эмиссии обыкновенных именных бездокументарных акций МегаФона объединены в единый выпуск с государственным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

Государство в уставном капитале компании не участвует. Члены Совета директоров, Правления, а также Генеральный директор акциями МегаФона не владеют. Акции компании не торгуются на российских и зарубежных биржевых площадках.

ОБЗОР СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

МегаФон придает большое значение системе корпоративного управления, считая прозрачность управленческих процессов и открытость информации о деятельности компании важнейшим фактором эффективного роста и устойчивого развития. МегаФон гарантирует равное отношение ко всем акционерам, обеспечивает им возможность принимать участие в управлении компанией. Система корпоративного управления МегаФона основывается на

Структура акционерного капитала МегаФона на 31 декабря 2011 года¹, %



¹ Приведена структура эффективного владения.

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

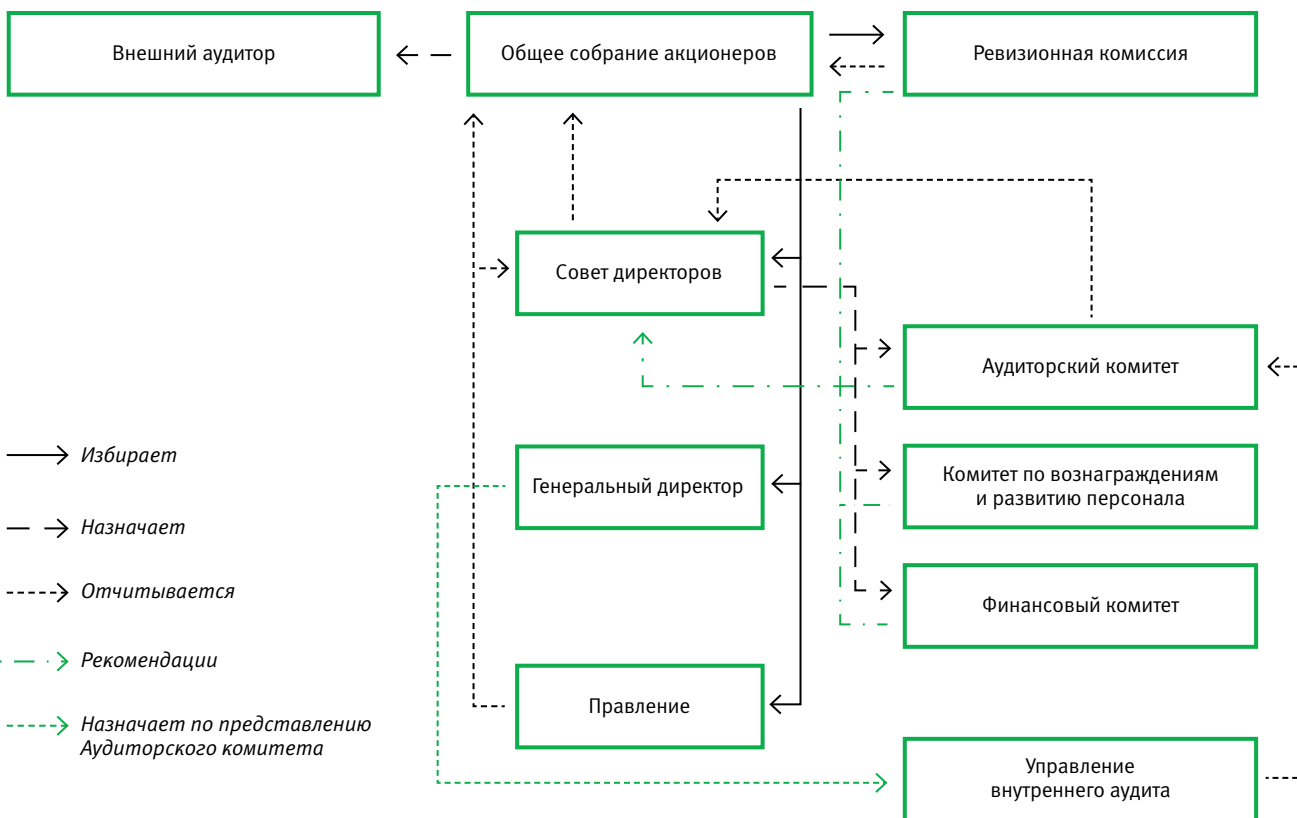
корпоративного управления компания ориентируется на Кодекс корпоративного управления ОЭСР² – наиболее полный и авторитетный международный свод принципов корпоративного поведения.

Ключевыми элементами системы корпоративного управления компании являются:

- Общее собрание акционеров;
- Совет директоров;
- Правление;
- Генеральный директор;
- Ревизионная комиссия;
- Управление 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 управления, гарантирующих права и интересы акционеров.

Структура корпоративного управления МегаФона



¹ Сведения о выполнении Кодекса корпоративного поведения представлены в Приложении № 1.

² Организация экономического сотрудничества и развития.

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 6 месяцев после окончания финансового года. Порядок проведения собрания регулируется Положением об Общем собрании акционеров МегаФона.

2 июня 2011 года состоялось годовое Общее 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 период между годовыми собраниями могут проводиться внеочередные собрания акционеров, решения о созыве которых принимаются Советом директоров на основании его собственной инициативы, по требованию Ревизионной комиссии, аудитора или акционеров, являющихся владельцами не менее чем 10% голосующих акций компании. В течение 2011 года компания провела 7 внеочередных собраний акционеров, поводом для проведения которых главным образом послужила необходимость одобрения сделок с заинтересованностью и присоединения дочерних бизнесов.

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 МегаФоном, за исключением тех, которые в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» относятся к компетенции Общего собрания акционеров. Более детально полномочия Совета директоров изложены в Уставе и Положении о Совете директоров компании.

Состав Совета директоров

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.

Согласно Уставу МегаФона, Совет директоров состоит из 7 членов. Все члены Совета директоров компании являются неисполнительными директорами. 2 июня 2011 года годовое Общее собрание акционеров переизбрало Совет директоров в прежнем составе. С персональным составом Совета директоров можно ознакомиться на стр. 49.

Независимые члены Совета директоров

По состоянию на конец 2011 года в Совет директоров МегаФона входит 3 незави-

симых директора. При определении их независимости МегаФон руководствуется критериями, применяемыми как в российской, так и в международной практике: Федеральным законом «Об акционерных обществах», Кодексом корпоративного поведения ФКЦБ/ФСФР, а также Кодексом независимого директора, утвержденным Ассоциацией Независимых Директоров совместно с Российским Институтом Директоров при поддержке ММВБ, МФК и Торговой Палаты Министерства Торговли США. Минимальное количество независимых директоров не регламентировано внутренними документами компании, однако МегаФон стремится обеспечить в Совете директоров их присутствие на уровне, принятом в международной практике.

После выдвижения кандидатов в Совет директоров МегаФон анализирует анкеты члена Совета директоров, которые заполняются каждым кандидатом, на предмет соответствия критериям независимости компании. После избрания в Совет директоров кандидата, удовлетворяющего принятым в компании требованиям, такой член Совета директоров заполняет и подписывает Анкету независимого члена Совета директоров и Совет директоров подтверждает независимый статус директора.

Обучение и информирование членов Совета директоров

При избрании новых членов Совета директоров МегаФон организует для них «вводную презентацию», в рамках которой рассказывает о бизнесе компании и его

Дата собрания	Вопросы повестки
18.03.2011	Реорганизация МегаФона в форме присоединения к нему ЗАО «Синтерра-Урал» и ОАО «Северо-Западная компания по телекоммуникациям и информатике», одобрение вступления компании в Ассоциацию Документальной Электросвязи
20.05.2011	Участие МегаФона в некоммерческой организации «Союз операторов связи LTE»
06.06.2011	Одобрение генерального дилерского соглашения между МегаФоном и ОАО «МегаФон Ритейл»
16.08.2011	Реорганизация МегаФона в форме присоединения к нему ЗАО «Телекоммуникационная компания «КОМЕТ»
31.08.2011	Определение размера вознаграждений и (или) компенсаций расходов независимым членам Совета директоров МегаФона
10.10.2011	Одобрение договора купли-продажи имущества между МегаФоном и ЗАО «Синтерра»
07.11.2011	Избрание Правления компании, участие МегаФона в НП «Объединение участников рынка интернет-индустрии «Лига безопасного интернета», одобрение договора страхования ответственности директоров и руководителей МегаФона в ОСАО «Ингосстрах»

специфике, а также предоставляет общий обзор системы управления компании. В презентации принимают участие Генеральный директор и высший менеджмент. На презентации члены Совета директоров также получают полный двуязычный комплект корпоративных документов компании. Членам Совета директоров также предлагаются индивидуальные встречи с высшим функциональным менеджментом, на которых члены Совета директоров могут получить любую необходимую им для работы информацию. Новые члены Совета директоров встречаются с внутренним аудитором и с независимым аудитором компании.

Компанией разработано «Руководство пользователя» для членов Совета директоров (Board manual). Руководство описывает систему корпоративного управления МегаФона и существующие внутрикорпоративные практики, связанные с работой Совета директоров, а также отвечает на наиболее часто задаваемые членами Совета директоров вопросы. Board manual предоставляется новым членам Совета директоров сразу после избрания.

Заседания Совета директоров

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 4 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.

Внутренние документы МегаФона не определяют минимальное количество заседаний Совета директоров. Заседания проходят в соответствии с планом работы, утверждаемым на полгода. В случае необходимости, обусловленной нуждами бизнеса или требованиями законодательства, может быть проведено заседание Совета директоров в форме заочного голосования. О таких ситуациях компания заранее ставит в известность Совет директоров – на очном заседании либо посредством электронной почты. В среднем очные заседания Совета директоров проходят один раз в два месяца.

Члены Совета директоров имеют возможность задавать любые вопросы и запрашивать любую дополнительную информацию по вопросам Повестки заседания. Все подобные вопросы обрабатываются специалистами компании до начала заседания. В соответствии с принципом equal treatment любые дополнительно запрошенные документы и комментарии направляются всем членам Совета директоров.

Как правило, на заседаниях присутствуют все члены Совета директоров. При невозможности физического участия в очном заседании такой член Совета директоров может принять участие в заседании посредством телефонной конференц-связи либо прислать письменное мнение по вопросам Повестки дня. В отчетном периоде на всех заседаниях Совета директоров имелся 100-процентный кворум.

В 2011 году Совет директоров провел 20 заседаний (из них 5 очных и 15 заочных), что превышает показатель 2010 года (17). Увеличение интенсивности работы Совета директоров было обусловлено в первую очередь ростом M&A активности компании, а также разработкой ее трехлетнего стратегического плана развития.

Ключевые вопросы, рассмотренные Советом директоров МегаФона в 2011 году:

- информация по деятельности компании в области слияний и поглощений: приобретение ЗАО «Синтерра-Урал», ЗАО «Вэб Плас», Группы NetByNet, ЗАО «Телекоммуникационная компания «КОМЕТ»;
- трехлетний план стратегического развития МегаФона;
- анализ эффективности инвестиционного процесса МегаФона за последние 3 года;
- приоритетные направления развития сети на 2012 год, проекты по дальнейшему развитию сетей 3G, сети центров обработки данных и других проектов.

В отчетном периоде компания вела дальнейшую работу по повышению эффективности подготовки к заседаниям Совета директоров и его комитетов. В частности, МегаФон полностью отказался от бумажного носителя информации и предоставил всем директорам планшетные компьютеры iPad. Это не только повысило удобство работы с информационными материалами, но и существенно сократило затраты на подготовку комплекта раздаточных

МегаФон придает большое значение наличию института независимых директоров. Компания убеждена, что их работа в Совете директоров обеспечивает необходимый баланс интересов всех заинтересованных сторон. Квалификация независимых директоров повышает эффективность и качество работы Совета директоров в целом, а также позволяет внедрять лучший международный опыт в практику корпоративного управления МегаФона.

В 2011 году была внедрена система корпоративного контроля за сделками, выносимыми на рассмотрение Совета директоров. В частности, был регламентирован процесс контроля за совершением сделок, выходящих за рамки полномочий Генерального директора и директоров филиалов МегаФона. Соответствующим регламентом определены последовательность действий и мероприятий, состав участников согласования, одобрения, подписания, а также осуществления контроля за совершением сделок в компании и ее филиалах.

материалов, предоставляемых всем членам Совета директоров к заседаниям. Запущенная в 2010 году дата-комната Virtual Data Room в отчетном периоде стала привычным инструментом подготовки заседаний Совета директоров. Все материалы к заседаниям размещались в электронном виде в установленный законодательством срок, что обеспечивало круглосуточный доступ к ним членам Совета директоров.

Взаимодействие с исполнительным менеджментом

Члены Совета директоров имеют возможность в любое время попросить о встрече любого представителя высшего менеджмента (включая Генерального директора). На практике большая часть членов Совета директоров достаточно часто общается с высшим менеджментом за рамками официальных заседаний Совета директоров или комитетов, в том числе в рамках специальных мероприятий, организуемых компанией. МегаФон также организует для членов Совета директоров рабочие встречи, специальные сессии по вопросам, требующим детального рассмотрения Советом директоров.

Заинтересованность членов Совета директоров

МегаФон придерживается лучшей практики в вопросах, связанных с наличием заинтересованности у членов Совета директоров. В том случае, если у директора имеется конфликт интересов по любому вопросу Повестки дня, такой директор ставит об этом в известность Председателя Совета директоров и Корпоративного секретаря. В таких случаях директор воздерживается от голосования по соответствующему вопросу. В некоторых случаях с согласия Председателя Совета директоров директор физически воздерживается от любого участия в обсуждении таких вопросов, покидая зал заседаний.

Вознаграждение членов 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, не являющихся независимыми, определяется годовым Общим

собранием акционеров; вознаграждение выплачивается членам Совета, не являющимся независимыми, по итогам работы в качестве членов Совета за предыдущий календарный год.

Размер вознаграждения независимых членов Совета директоров определяется внеочередным Общим собранием акционеров после их избрания в Совет директоров и подтверждения их независимого статуса. Вознаграждение независимым членам Совета выплачивается авансом двумя частями: через два и шесть месяцев после избрания соответственно. По решению Общего собрания акционеров независимым директорам также могут компенсироваться накладные расходы, связанные с исполнением ими своих обязанностей.

Общий размер вознаграждения и накладных расходов членов Совета директоров МегаФона в 2011 году составил 34 млн рублей.

Корпоративный секретарь

В целях соблюдения процедур по обеспечению прав и законных интересов акционеров в МегаФоне предусмотрено специальное должностное лицо — Корпоративный секретарь.

Корпоративный секретарь обеспечивает соблюдение органами и руководителями компании правил и процедур корпоративного управления, гарантирующих права и интересы МегаФона и его акционеров, а также обеспечивает и облегчает взаимодействие между компанией и акционерами. Корпоративный секретарь МегаФона организует Общие собрания акционеров, обеспечивает работу Совета директоров и его комитетов.

Корпоративный секретарь избирается Советом директоров и ему подотчетен.

МегаФон предъявляет высокие требования к лицу, избираемому на должность Корпоративного секретаря. Помимо обладания знаниями, необходимыми для осуществления возложенных на него функций, Корпоративный секретарь должен обладать безупречной репутацией.

Корпоративным секретарем МегаФона в настоящее время является Анна Серебряникова (Горяинова).

СОСТАВ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

Аймо Элохольма

Председатель Совета директоров

С июня 2003 года является членом Совета директоров компании и его Председателем. Г-н Элохольма покинул компанию TeliaSonera в декабре 2009 года и в настоящий момент исполняет обязанности консультанта TeliaSonera. Ранее г-н Элохольма возглавлял направление поддержки международного бизнеса TeliaSonera international. До этого руководил подразделением международного бизнеса TeliaSonera international. Г-н Элохольма окончил Технологический университет г. Хельсинки (Helsinki Technology University) и имеет ученую степень в области электротехники.

Председатель Комитета по вознаграждениям и член Финансового комитета 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 выпускник Хельсинкской Школы Экономики и делового Администрирования.

Член Аудиторского комитета Совета директоров.

Владимир Стрешинский

Член Совета директоров

Член Совета директоров МегаФона с июня 2008 года. Генеральный директор компании «Телекоминвест», является членом советов директоров ООО «Коммерсант Холдинг», Mail.ru Group Limited, UTH Russia Limited и New Media Technologies Capital Partners Limited. Г-н Стрешинский окончил Московский физико-технический институт (МФТИ).

Председатель Финансового комитета Совета директоров.

Николай Крылов

Независимый член Совета директоров

Член Совета директоров МегаФона с июня 2010 года, партнер юридической фирмы Winston&Strawn LLP. Член Совета директоров ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом» и УК «Металлоинвест». Г-н Крылов окончил Йельскую Школу Права (Yale Law School).

Член Комитета по вознаграждениям Совета директоров.

Ардаван Мошири

Независимый член Совета директоров

Член Совета директоров МегаФона с июня 2010 года. Является Председателем Совета директоров ООО «Управляющая компания Металлоинвест». Также является независимым директором, членом Совета директоров ОАО «ГМК «Норильский никель» с марта 2011 года. Входит в состав Совета директоров Gallagher Holdings Limited, Epion Holdings Limited. Ранее г-н Мошири входил в состав Совета директоров Cortland Trading Limited, Nautilus Minerals Inc., Strike Resources Limited, Red and White Holdings Limited, Mail.Ru Group Limited, являлся независимым директором, членом Совета директоров ОАО «ГМК «Норильский никель» с декабря 2008 по июнь 2010 года.

Г-н Мошири окончил Университет Лондона – BSc (Hons) по специальности «экономика и статистика» и имеет квалификацию Присяжного сертифицированного бухгалтера.

Член Аудиторского комитета Совета директоров.

Ян Рудберг

Независимый член Совета директоров

Член Совета директоров МегаФона с июня 2010 года. Является Корпоративным Советником с 2003 года, а также занимает должность Председателя Совета директоров Högia AB. До этого исполнял обязанности Исполнительного Президента Telia AB, Генерального директора Tele2 AB, Исполнительного директора Nordbanken AB, Генерального директора компании Epator AB и Генерального директора компании Ericsson Information Systems Nordic. Г-н Рудберг окончил Гетенбургскую школу бизнес-администрирования (Gothenburg School

of Business Administration). Председатель Аудиторского комитета Совета директоров.

Председатель Аудиторского комитета Совета директоров.

Дмитрий Возианов

Член Совета директоров

Член Совета директоров МегаФона с апреля 2009 года. В настоящее время занимает должность управляющего директора Инвестиционной компании «А1», а также является членом Совета директоров компании «Систематика». 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.

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 2011 году 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:

- Ян Рудберг (Председатель);
- Ардаван Мошири;
- Торо Кивисаари.

В 2011 году Комитет провел 9 заседаний и рассмотрел следующие основные вопросы:

- внедрение системы контроля над финансовой отчетностью в МегаФоне и дочерних компаниях;
- внедрение контрольных процедур за соблюдением ограничений полномочий Генерального директора;
- результаты налоговых проверок и налоговые риски;
- изменения в учетной политике US GAAP 2011 года;
- отчет внутреннего аудита об анализе системы управления рисками;
- отчет внутреннего аудита об анализе закупочных процедур в компании;
- конвергенция стандартов US GAAP в IFRS;
- отчет внешнего аудитора о статусе аудита за 2011 год;
- информация о ликвидности;
- ежеквартальные отчеты о деятельности внутреннего аудита.

В течение 2011 года Аудиторский комитет также рассматривал квартальные финансовые результаты МегаФона в формате конференц-звонков.

Комитет по вознаграждению и развитию персонала

Комитет по вознаграждению и развитию персонала готовит рекомендации для Совета директоров о размере компенсаций Генеральному директору и топ-менеджерам компании. 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 МегаФона.

В состав Комитета по вознаграждению и развитию персонала входят:

- Аймо Элохольма (Председатель);
- Николай Крылов;
- Дмитрий Возианов.

В 2011 году Комитет провел 3 заседания и рассмотрел следующие основные вопросы:

- оценка динамики развития МегаФона для целей долгосрочной программы премирования (LTI);
- новые назначения на уровне членов Правления компании, процедуры и соответствующие политики;

- роль Комитета по вознаграждениям в поддержке Генерального директора МегаФона при новых назначениях на уровне членов Правления.

Финансовый комитет

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

В состав Финансового комитета входят:

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

В 2011 году Финансовый комитет провел 5 заседаний. На всех заседаниях присутствовали все члены Комитета. В отчетном периоде Комитет рассмотрел следующие основные вопросы:

- информация по деятельности компании в области слияний и поглощений: приобретение ЗАО «Синтерра-Урал», ЗАО «Вэб Плас», Группы NetByNet, ЗАО «Телекоммуникационная компания «КОМЕТ»;
- трехлетний план стратегического развития МегаФона;
- анализ эффективности инвестиционного процесса в компании за последние три года;
- проект «Новые возможности через повышение эффективности».

ПРАВЛЕНИЕ

Правление является коллегиальным исполнительным органом МегаФона и осуществляет текущее руководство деятельностью компании. В сферу его полномочий входят все аспекты оперативного управления МегаФоном, за исключением вопросов, отнесенных к компетенции Общего собрания акционеров и Совета директоров. Правление также организует выполнение решений вышестоящих органов управления компанией и подотчетно им. Количественный и персональный состав Правления определяет Общее собрание акционеров по представлению Генераль-

ного директора. Заседания Правления проходят на регулярной основе.

Функции Председателя Правления осуществляет Генеральный директор компании.

Ниже приведен персональный состав Правления, избранный на внеочередном Общем собрании акционеров 7 ноября 2011 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 МегаФона в Поволжском регионе. Ранее работал в ОАО «Тамбовская электросвязь». Г-н Ермаков окончил Тамбовский институт химического машиностроения с дипломом радиоинженера-конструктора-технолога.

Михаил Дубин

Член Правления

Член Правления с ноября 2010 года, первый заместитель Генерального директора МегаФона по стратегическому развитию. В компании работает с июля 2010 года, ранее – заместитель Генерального директора ОАО «Телеком-

инвест» и ООО «АФ Телекомхолдинг». Г-н Дубин окончил Финансовую академию при Правительстве РФ по специальности «мировая экономика», кандидат экономических наук.

Геворк Вермишян

Член правления

Член Правления с ноября 2011 года, с июля 2011 года – заместитель Генерального директора МегаФона по финансово-экономическим вопросам. До прихода в компанию являлся Директором по корпоративным финансам АФК «Система». С 2002 по 2007 год работал в Управлении по работе с банками и финансовыми учреждениями ОАО «Лукойл». Г-н Вермишян окончил Финансовую академию при Правительстве РФ.

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 персоналом 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 Лёвенского университета (Бельгия).

Эдуард Островский

Член Правления

Член Правления с августа 2002 года, с июня 2006 года – заместитель Генерального директора МегаФона по работе с государственными структурами и специальными программам. 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 ордена Ленина Краснознаменную академию связи по специальности «военная связь».

Анна Серебряникова (Горяинова)

Член Правления

Член Правления с января 2009 года, с августа 2008 года – Директор по правовым вопросам МегаФона/Корпоративный секретарь. В компании работает с 2006 года, последовательно занимала должности Советника Генерального директора по международным правовым вопросам, Корпоративного секретаря. Ранее работала юристом в адвокатской фирме «Д. П. Гальмонд и Ко», а также старшим юрисконсультом, руководителем отдела Некоммерческого фонда реструктуризации предприятий при Министерстве финансов России. Г-жа Серебряникова с отличием окончила юридический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова, а также получила степень магистра права в Университете Манчестера.

Константин Солодухин

Член Правления

Член Правления с ноября 2010 года, заместитель Генерального директора МегаФона по развитию федеральных корпоративных продаж и операторского бизнеса. С июня 2010 года г-н Солодухин является также Генеральным директором ЗАО «Синтера», 100-процентной дочерней компании МегаФона. В компании работает с августа 2009 года, до этого – Генеральный директор ОАО «Ростелеком».

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».

Валерий Величко

Член Правления

Член Правления с июня 2011 года, директор Уральского филиала МегаФона. Ранее занимал должность заместителя директора и директора по безопасности филиала. В

период с 2006 по 2009 год являлся директором по безопасности ЗАО «Уральский Джи Эс Эм». Г-н Величко окончил Высшее пограничное командное училище им. Дзержинского и Брянскую специальную школу милиции МВД России.

Александр Григорьев

Член Правления

Член Правления с июня 2011 года, директор Поволжского филиала МегаФона. Ранее занимал должность первого заместителя директора филиала, начальника департамента информационных технологий ОАО «МСС-Поволжье» – дочерней операционной компании МегаФона в Поволжском регионе. Г-н Григорьев окончил Ульяновский государственный технический университет по направлению «информатика и вычислительная техника».

Андрей Еремкин

Член Правления

Член Правления с июня 2009 года, директор Кавказского филиала МегаФона. Ранее занимал должность директора Центрального филиала компании, являлся генеральным директором ЗАО «Мобиком-центр» – дочерней операционной компании МегаФона в Центральном регионе, руководил направлением регионального развития. Г-н Еремкин окончил Куйбышевский инженерно-строительный институт и Поволжскую академию государственной службы.

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 МегаФона на Дальнем Востоке. Г-н Журавель окончил Военный Краснознаменный институт, а также получил степень MBA в университете Salve Regina (Ньюпорт, Род-Айленд, США).

Павел Корчагин

Член Правления

Член Правления с ноября 2011 года, директор Центрального филиала Мега-

Фона. Ранее занимал должность первого заместителя филиала, являлся первым заместителем генерального директора ЗАО «Мобиком-Центр» – дочерней операционной компании МегаФона в Центральном регионе. Г-н Корчагин окончил МВТУ им. Н. Э. Баумана по специальности «автоматические системы».

Андрей Курданов

Член Правления

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

Денис Мальшев

Член Правления

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

Алексей Тютин

Член Правления

Член Правления с июня 2009 года, директор Сибирского филиала МегаФона. До этого являлся заместителем генерального директора по коммерческим вопросам – коммерческим директором ОАО «МСС-Поволжье», а затем Генеральным директором ЗАО «Мобиком-Новосибирск» – дочерней операционной компании МегаФона в Сибири. Г-н Тютин окончил Куйбышевский инженерно-строительный институт им. А. И. Микояна

по специальности «промышленное и гражданское строительство» и Самарский экономический институт по специальности «экономическое и социальное планирование».

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Генеральный директор является единоличным исполнительным органом управления МегаФона и вместе с Правлением осуществляет руководство текущей деятельностью компании. Генеральный директор избирается Общим собранием акционеров. В своей деятельности Генеральный директор подотчетен 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 2011 года совокупный объем выплат членам Правления составил около 713 млн рублей.

Структура вознаграждения членов Правления МегаФона

Вид вознаграждения	Размер вознаграждения, млн рублей
Заработная плата	180,5
Премия (годовая, единовременная)	214,4
Долгосрочное премирование	238,0
Оплата отпуска	66,8
Дополнительные компенсации по условиям трудовых договоров	13,2

В компании действует долгосрочная программа мотивации топ-менеджмента. Она охватывает около 200 ключевых руководителей компании, в том числе Генерального директора и членов Правления МегаФона. Система мотивации представляет собой 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 (2008 год) 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 два года.

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 3 человек.

Ревизионная комиссия осуществляет регулярные проверки (ревизии, ревизионные проверки) финансово-хозяйственной деятельности компании, в том числе проверку финансовой документации, оценку соответствия порядка ведения бухгалтерского учета и подготовки бухгалтерской отчетности, исчисления налогов и сборов требованиям законодательства России, анализ исполнения МегаФоном утвержденных планов, бюджетов, иных решений органов управления компании, оценку соответствия операций МегаФона поставленным планам. В полномочия Ревизионной комиссии также входят разработка и представление рекомендаций Совету директоров по совершенствованию финансово-хозяйственной деятельности.

На годовом Общем собрании акционеров МегаФона, состоявшемся 2 июня 2011 года,

был избран следующий состав Ревизионной комиссии:

1. Юрий Жеймо (Председатель) – Директор по внутреннему аудиту компании;
2. Филипп Лерман – Финансовый директор ООО «Алтимом»;
3. Олли Ранта – Финансовый директор, TeliaSonera Eurasia.

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ

Функцию внутреннего аудита в МегаФоне осуществляет Управление внутреннего аудита. Подразделение подотчетно Аудиторскому комитету при Совете директоров, который утверждает план его деятельности и рассматривает отчеты. В филиалах компании, в ЗАО «Синтерра» и ОАО «МегаФон Ритейл» действуют службы внутреннего аудита, функционально подчиненные Управлению. В дочерних компаниях МегаФона, кроме упомянутых выше, функция внутреннего аудита реализуется ресурсами Управления и служб филиалов. Сотрудники Управления внутреннего аудита также являются ревизорами либо членами ревизионных комиссий дочерних компаний.

Управление внутреннего аудита строит свою работу на основе Международных стандартов внутреннего аудита и в качестве основной задачи видит совершенствование процессов управления рисками в компании. В 2011 году основные проекты внутреннего аудита были сосредоточены в области совершенствования системы закупок, оценки эффективности различных технологических процессов, включая информационные технологии и обеспечение информационной безопасности, а также процессов подготовки внешней и внутренней отчетности. Значительное внимание было уделено участию в развитии системы управления рисками. В связи с приобретением ЗАО «Синтерра» и других компаний осуществлялись проекты, направленные на поддержку интеграционных процессов.

Основные направления деятельности внутреннего аудита на 2012 год закреплены в годовом плане, утвержденном Аудиторским комитетом при Совете директоров. Помимо охвата ключевых операционных процессов, а также вопросов отчетности и соответствия законодательству, план работ также предусматривает больший акцент на поддержку Совета директоров и менедж-

мента в вопросах развития системы управления рисками, контроля над ходом наиболее значимых проектов компании, таких, например, как партнерство в организации зимних Олимпийских и Паралимпийских игр «Сочи-2014», строительство центров обработки данных, развитие собственной сети продаж и обслуживания, интеграции приобретаемых компаний, программы повышения эффективности деятельности и др.

ВНЕШНИЙ АУДИТ

Для проведения проверки и подтверждения достоверности годовой финансовой отчетности МегаФон привлекает независимую профессиональную аудиторскую организацию – внешнего аудитора. Независимый аудитор утверждается Общим собранием акционеров по предложению Совета директоров, который проводит открытый конкурс. Критериями отбора аудитора являются следующие параметры:

- независимость аудитора и потенциальные конфликты интересов;
- качество и постоянство штата сотрудников;
- принятие обязательств по предоставлению услуг;
- конкретность и выполнимость рекомендаций по улучшению внутреннего контроля;
- принципы рабочих отношений с клиентами;
- эффективность сотрудничества с филиальной сетью компании;
- предложения по улучшению системы внутреннего контроля и недопущению ошибок;
- размер профессионального вознаграждения.

В 2011 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 компании, возникающую в связи с их обязанностью компенсировать ущерб, причиненный третьим лицам в результате ошибок и упущений, допущенных при руководстве бизнесом МегаФона. В 2011 году размер страхового покрытия по договору страхования ответственности составил 150 млн долларов США. Страховщиком выступает ОСАО «Ингосстрах».

ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА

На сегодняшний день МегаФон не имеет дивидендной политики и не выплачивает дивидендов. Совет директоров и менеджмент убеждены, что в условиях динамичного роста рынка инфокоммуникационных технологий более эффективным способом повышения акционерной стоимости компании является реинвестирование прибыли в развитие бизнеса, нежели ее распределение среди акционеров. Тем не менее в перспективе МегаФон рассматривает возможность принятия дивидендной политики, направленной на реализацию права акционеров на участие в прибыли.

СДЕЛКИ С ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬЮ

Политика компании в области сделок с заинтересованностью регулируется российским законодательством (Федеральным законом «Об акционерных обществах»). Сделки, в отношении которых имеется заинтересованность акционеров, членов Совета директоров или Правления, одобряются решением Совета директоров или Общим собранием акционеров. При этом заинтересованные члены Совета директоров или акционеры в голосовании по сделке не участвуют. Перечень сделок с заинтересованностью, совершенных МегаФоном в 2011 году, приведен в Приложении № 1.

КРУПНЫЕ СДЕЛКИ

В течение 2011 года МегаФон не заключал крупных сделок (в определении ст. 78 Федерального закона № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»).

Устойчивое развитие

Корпоративная социальная ответственность является неотъемлемой частью бизнеса МегаФона и одним из важных направлений развития компании.

ПЕРСОНАЛ

Сегодня наша команда – это почти 30,6 тыс. человек, в числе которых сотрудники МегаФона и дочерних компаний. Основной рост численности персонала происходил за счет развития бизнеса и собственной розницы: с начала года МегаФон Ритейл вырос на 3 322 человека.

В 2011 году одним из ключевых направлений развития компании стало повышение сервисного обслуживания клиентов. Мы уверены, что только долгосрочные и доверительные отношения с клиентами являются залогом успешного развития бизнеса и достижения лидерства: большинство реализуемых проектов было направлено на создание именно таких отношений. Во всех регионах прошли встречи с управляющими салонами, в ходе которых сотрудники обменивались идеями и предложениями, как улучшить сервис и сделать счастливыми наших клиентов. Был разработан специальный проект «Золотой Компас» обслуживания клиентов, который регламентировал правильные подходы в работе с ними. Результатом этой работы стало понимание ценности и важности качественного сервиса всеми сотрудниками. Сегодня все проекты компании направлены на то, чтобы наши клиенты были с нами счастливы и выбрали именно нас.

Профессиональное развитие и рост

МегаФон уделяет особое внимание вопросам создания среды, способствующей повышению профессиональных качеств и

раскрытию потенциала каждого сотрудника. Работа в этом направлении начинается с первого рабочего дня сотрудника в компании: новые коллеги проходят специальную программу адаптации. Она включает в себя курсы, знакомящие с историей, основными достижениями и ценностями МегаФона, а также стажировки, предусматривающие участие сотрудников в обслуживании клиентов, посещение Центра Управления Мониторингом, Контактного центра и базовой станции.

Особую ставку компания делает на корпоративное обучение, обмен опытом и эффективное использование внутренних ресурсов. В МегаФоне работают программы профессионального обучения, курс мини-MBA, стратегические сессии, лидерские программы.

С 2010 года в МегаФоне работает «МегаАкадемия» – целостная система обучения, распространяющая лучший опыт и продвигающая успешные практики и бизнес-идеи. В 2011 году обучение в «МегаАкадемии» прошли более 9,5 тыс. человек по различным профессиональным направлениям: подготовлено 2 700 менеджеров, 4 500 специалистов контактного центра, 2 300 сотрудников прошли экспертное обучение.

«МегаАкадемия» делает ставку на внутренних тренеров. Экономия финансовых средств за счет организации обучения собственными силами превысила в 2011 году 14 млн рублей.

Существующая система открытых конкурсов на вакансии предоставляет все возможности для реализации потенциала сотрудников: в результате открытых конкурсов было принято 1 290 человек, из них больше половины на руководящие позиции в компании. 1 549 человек получили повышения, 119 – переехали в другие регионы. Несколько десятков руководителей стали участниками стажировок.

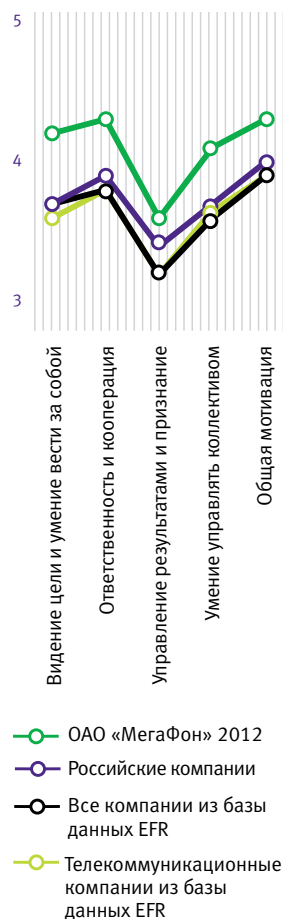
Принимая решение о назначении человека на высокую позицию, нам важно, чтобы он обладал ясным видением, был способен вдохновлять людей на достижение высоких целей и понимать, что все, что мы делаем, мы делаем для наших клиентов.

Мотивация

Во всех филиалах и дочерних компаниях МегаФона действует единый подход к системе вознаграждения. Пересмотр заработных плат в компании происходит раз в год, с учетом результатов деятельности каждого сотрудника и тенденций на рынке.

МегаФон постоянно совершенствует подходы к оплате труда, которые отвечали бы задачам компании и интересам персонала. В 2011 году были внесены изменения в систему управления вознаграждениями для фронт-лайна (сотрудников, работающих с клиентами) и других подразделений, работа которых непосредственно влияет на уровень обслуживания клиентов.

Уровень вовлеченности сотрудников в достижение результата



В компании предусмотрен социальный пакет, включающий добровольное медицинское страхование, оплату занятий фитнесом, предоставление мобильной связи, а при необходимости – устройств для обеспечения удаленного доступа к рабочим информационным ресурсам.

Корпоративная культура

В 2011 году наши сотрудники приняли участие в 90 корпоративных мероприятиях различной направленности: спортивных, экологических, культурных и социальных.

Согласно результатам исследования EFR (Вовлеченность в достижение результата), проведенного в конце 2011 года компанией The Boston Consulting Group (BCG), МегаФон показал положительную динамику относительно прошлых лет.

МегаФону удалось повысить уровень понимания и приверженности целям на всех уровнях по сравнению с 2007 годом. Так, 90% сотрудников считают, что руководство выработало четкие цели и привержено их достижению, 93% сотрудников разделяют цели компании, 94% знают и разделяют ценности бренда.

84% сотрудников верят, что своей работой вносят вклад в создание долгосрочных отношений с клиентами, и 85% считают, что их действия способствуют тому, чтобы клиент выбирал нашу компанию.

Благодаря этому команда МегаФона готова к новым вызовам – 85% сотрудников готовы брать на себя ответственность за реализацию новых задач, а 90% верят, что их личный вклад оказывает влияние на результаты деятельности компании.

Согласно исследованию, проведенному в 2011 году консалтинговой компанией McKinsey, эффективность HR-функции МегаФона соответствует уровню лучших мировых компаний. Особых успехов компания достигла в области позиционирования бренда работодателя, развития внутреннего рынка труда и развития корпоративной культуры.

ЭКОЛОГИЯ

Мы осуществляем свою деятельность во всех регионах России, а потому не понаслышке знаем о природных богатствах нашей страны. МегаФон стремится внести свой вклад в их сохранение и преумножение, поэтому охрана окружающей среды – одна из важнейших сфер ответственности компании. Мы не только реализуем ряд проектов, направленных на защиту окружающей среды, но и управляем своей деятельностью таким образом, чтобы минимизировать негативное воздействие на природу.

Мы осознаем важность проведения мероприятий, направленных на снижение расходования ресурсов, в первую очередь электро- и тепловой энергии, воды и бумаги в офисах и филиалах МегаФона. Так, экономия тепловой энергии осуществляется за счет настройки климатического оборудования на оптимальный температурный режим в зависимости от сезона и обеспечения его эффективной работы путем минимизации потерь тепла в холодное время года.

Руководство компании старается мотивировать каждого сотрудника ответственно относиться к потреблению электроэнергии на рабочем месте. Мы строго следим за тем, чтобы в офисах и филиалах МегаФона осветительные приборы, компьютеры, оргтехника и климатическое оборудование были выключены в нерабочее время. Мы используем энергосберегающие люминесцентные лампы вместо обычных ламп накаливания, а также рекомендуем нашим сотрудникам по возможности отдавать предпочтение индивидуальным источникам освещения и воздерживаться от использования дополнительных электроприборов без особой необходимости.

Использование современных технологий в сфере документооборота дает нам возможность не только экономить бумагу, но и повышать эффективность работы персонала. С 2004 года в МегаФоне действуют система электронного документооборота, система электронных служебных записок, а также модуль «Единая библиотека», что позволяет значительно сократить расходы бумаги. Мы рекомендуем нашим сотрудникам свести к минимуму использование документов на бумажных носителях во время

проведения конференций и рабочих совещаний, пользоваться электронными средствами связи при взаимодействии с партнерами, применять ресурсосберегающие технологии при печати и ксерокопировании.

В МегаФоне практикуется рациональный подход к эксплуатации транспортных средств. Мы стараемся минимизировать использование автотранспорта, а при замене устаревших автомобилей на новые обращаем внимание на экологические характеристики приобретаемых машин. Кроме того, в МегаФоне активно используются возможности видеоконференцсвязи с целью сокращения количества командировок сотрудников.

Мы обращаем особое внимание на надлежащую утилизацию использованных ресурсов: документы на бумажных носителях отправляются на вторичную переработку, использованные люминесцентные лампы, аккумуляторы и автомобильные шины подлежат утилизации через сертифицированные предприятия и автомобильные сервисные центры.

Мы убеждены, что не только компания в целом, но каждый сотрудник и каждый клиент может внести свой вклад в охрану окружающей среды. Мы хотим привлечь на свою сторону как можно больше людей, поэтому организуем массовые экологические акции, самая крупная из которых, «Зеленый субботник», проходит весной по всей России уже несколько лет подряд и объединяет сотрудников, клиентов и друзей МегаФона. По всей стране люди выходят на улицы и посвящают несколько часов своего времени защите природы: высаживают цветы и деревья, убирают мусор, благоустраивают скверы и парки. В 2011 году в субботнике приняли участие жители 22 регионов России, а SMS-акция, которую поддержали 75 тысяч человек, позволила собрать более 1 млн рублей. Средства, собранные в ходе акции в столичном регионе, были переданы общественному экологическому движению ECOWIKI, организовавшему экологический фестиваль «LocalFest. ДЕЛАЙ САМ».

Воспитание молодежи в духе ответственного отношения к окружающей среде – непростая, но важная задача, которую

МегаФон решает с помощью ярких и интересных проектов для детей. В 2011 году в лесопарковой зоне поселка Дербышки в Татарстане прошел «Турнир юных рейнджеров», ставший частью нашего проекта «Лесной дозор», нацеленного на сохранение лесных ресурсов республики и воспитание у подрастающего поколения бережного отношения к природе. В турнире приняли участие 25 команд школьников из 15 районов Татарстана, очистившие лесопарковую зону от мусора, а также испытавших свои силы в интеллектуальной викторине и преодолении полосы препятствий.

Конкурс «Сохраним леса Татарстана!», также прошедший в рамках проекта «Лесной дозор», собрал более 2 000 творческих работ на тему экологии. В конкурсе приняли участие школьники, педагоги общеобразовательных учреждений и учреждений дополнительного образования, воспитанники детских садов и домов-интернатов из 32 районов республики.

Прилагая усилия, направленные на сохранение природных богатств нашей страны, мы стараемся постепенно улучшать ситуацию в конкретных местах – там, где живут и работают наши сотрудники и клиенты. Экологические инициативы МегаФона наглядно показывают, что малые дела отдельных людей, объединенных одной общей целью, могут внести ощутимый вклад в дело охраны окружающей среды и устойчивое развитие общества в целом.

СОЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

МегаФон – социально ответственная компания. Принцип соотношения собственных устремлений с интересами общества лежит в основе подхода компании к бизнесу. Мы прикладываем значительные усилия, направленные на гармонизацию общественных отношений и социальное развитие регионов присутствия.

В 2011 году компания впервые участвовала в ежегодном конкурсе «Лидеры корпоративной благотворительности», совместном проекте деловой газеты «Ведомости», международной сети аудиторско-консалтинговых фирм PricewaterhouseCoopers и Некоммерческого партнерства грантодающих организаций «Форум Доноров» и стала его лауреатом, опередив более 50 ведущих российских и зарубежных компаний.

В отчетном периоде МегаФон активно принимал участие в социально значимых проектах, направленных на поддержку спорта, людей с ограниченными возможностями, детства и различных государственных инициатив.

Спортивные проекты и зимние Олимпийские и Паралимпийские игры 2012

Уже не первый год МегаФон поддерживает популярные в России виды спорта на различных уровнях, не только оказывая спонсорскую помощь крупнейшим со-

Использование топлива и энергетических ресурсов МегаФон в 2011 году

	Ед. измерения	Объем потребления
1. Топливо и технологические жидкости		
<i>Котельные</i>		
Дизельное топливо/масло	литров	58 035
	тонн	48,2
Газ (в том числе газовый конденсат)	тыс. м ³	300,8
<i>Технологическое оборудование</i>		
Топливо	литров	1 916 594,7
	м ³	14,8
Масла и технологические жидкости	литров	1 470
2. Услуги коммунального хозяйства		
Электроэнергия	тыс. кВт•ч	741 567,8
Теплоэнергия	Гкал	3 136,3

ревнованиям, но также инвестируя в популяризацию спорта, пропаганду здорового образа жизни.

Компания оказывает поддержку российским хоккеистам: мы являемся официальным партнером Федерации хоккея России, генеральным спонсором чемпионата Континентальной хоккейной лиги (КХЛ), а также официальным спонсором национальной, молодежной и женской сборных команд России по хоккею. МегаФон провел ряд запоминающихся мероприятий, среди которых – матч звезд КХЛ и организация первой в России инновационной фан-зоны в Тушине во время чемпионата мира по хоккею 2011.

В июле 2011 года суперзвезда мирового хоккея Илья Брызгалов открыл при поддержке МегаФона детскую школу вратарского мастерства. Первые занятия для воспитанников хоккейных спортивных школ в возрасте от 12 до 16 лет прошли в Тольятти и Москве.

Спонсорская деятельность компании включает партнерство с Российским футбольным союзом и Российской футбольной премьер-лигой, а также со сборной России и чемпионатом России по футболу в сезоне 2010–2012 годов. В мае 2011 года в Сочи проходила Футбольная неделя МегаФона, ставшая самым ярким событием сезона для любителей футбола всех возрастов.

С 2005 года МегаФон ежегодно проводит чемпионат по мини-футболу среди воспитанников детских домов и школ-интернатов на Кубок «Будущее зависит от тебя».

Компания является Генеральным партнером XXII зимних Олимпийских игр-2014. В рамках подготовки к соревнованиям мы активно развиваем в Сочи сеть третьего поколения (3G), которая сегодня покрывает все олимпийские объекты, а скорость передачи данных в ней позволяет совершать видеозвонки и пользоваться мобильным Интернетом. Кроме того, уже идет тестирование сети четвертого поколения (4G), работающей по протоколу LTE. В 2011 году во время проведения Кубка Европы по горнолыжному спорту в Сочи были продемонстрированы возможности мобильного телевидения. МегаФон организовал онлайн-трансляцию мужского

этапа Кубка, и миллионы наших клиентов могли наблюдать за соревнованиями с мобильных телефонов. Мы уверены, что совместными усилиями Оргкомитета «Сочи 2014» и его официальных партнеров, в число которых входит и наша компания, мы сможем провести эти игры на самом высоком уровне.

Помимо обеспечения надежной связи на олимпийских объектах во время проведения игр в Сочи, согласно договоренностям с Олимпийским комитетом, мы будем поддерживать олимпийские и паралимпийские сборные России на всех зимних олимпиадах вплоть до 2016 года.

МегаФон делает много полезного для развития детского спорта как на национальном, так и на региональном уровне, так как занятия спортом и здоровый образ жизни укрепляют здоровье нации. Мы являемся Генеральным партнером и официальным мобильным оператором XXVII Всемирной летней Универсиады 2013 года в Казани.

Поддержка программ реабилитации людей с ограниченными возможностями

Программы, направленные на восстановление и поддержание физической активности людей с ограниченными возможностями, занимают особое место в социальном портфолио МегаФона. Один из важнейших проектов в этой сфере – зимние Паралимпийские игры 2014, а также партнерство с паралимпийской сборной командой России.

В преддверии Паралимпийских игр 2014 года в Сочи компания выделила 73 млн рублей на подготовку сборной России по следж-хоккею. МегаФон стал первой частной компанией в России, направившей значительные средства на поддержку национальной команды, выступающей в паралимпийском виде спорта.

В апреле 2011 года в Москве при поддержке компании прошел чемпионат России по бочча среди спортсменов-инвалидов с различными формами ДЦП. Бочча, одна из древнейших игр с мячом, с 1994 года включена в программу Паралимпийских игр.

В 2011 году МегаФон помог организовать проведение в России серии международных турниров по теннису в классификации

Принципы социальной деятельности МегаФона

Развитие

Социальная деятельность компании осуществляется в форме стратегических инициатив – долгосрочных программ, имеющих потенциал развития и совершенствования.

Надежность

Всегда выполняем принятые на себя обязательства. Наши социальные программы понятны, прозрачны, а использование средств можно легко контролировать. Мы рассчитываем на максимальный результат, поэтому поддерживаем программы, способные улучшить социальные условия в целом.

Партнерство

Мы открыты сотрудничеству с профессионалами в социальной сфере и участию в совместных проектах. Для нас важно, чтобы в рамках многостороннего сотрудничества роль МегаФона была четко очерчена и ярко выделена. Это повышает нашу ответственность.

Сопричастность

Мы заинтересованы в успешном осуществлении всех наших социальных программ, ведь мы сами определяем их форму, время, место и содержание. Сотрудники компании принимают добровольное участие в наших инициативах, искренне желая помочь их реализации.

Современная Россия

Социальная деятельность компании носит общенациональный характер. Мы поддерживаем программы, которые могут охватить всю территорию России, и стремимся к тому, чтобы региональные проекты были частью национальных программ.



Мы инвестируем в популяризацию спорта и пропаганду здорового образа жизни

МегаФон является Генеральным партнером XXII зимних Олимпийских и Паралимпийских игр-2014

Миллиард мелочью

С 2006 года в рамках благотворительной программы «Миллиард мелочью» МегаФон совместно с Союзом благотворительных организаций России проводит SMS-акцию по сбору средств на неотложные платные операции, медикаменты и иную медицинскую помощь детям, больным раком. Этот проект является настоящей инновацией в области благотворительности и позволяет сделать сбор средств общенародным.

ITF: Международный турнир среди женщин-колясочников, а также Международный турнир среди спортсменов-колясочников Zelenograd Open, в котором участвовали представители России и Израиля.

Поддержка социально уязвимых групп населения

Еще одно важное направление работы компании в сфере корпоративной социальной ответственности – помощь социально уязвимым слоям населения, в первую очередь детям-сиротам. Мы хотим, чтобы эти дети не чувствовали себя брошенными и могли по мере взросления безболезненно возвращаться в общество.

Проекты МегаФона способствуют постепенной адаптации детей-сирот в современном обществе через игровые формы взаимодействия. Ежегодно компания проводит Открытый чемпионат России по футболу среди команд детских домов и школ-интернатов на Кубок «Будущее зависит от тебя». История чемпионата началась в Санкт-Петербурге, но с каждым годом география соревнований расширялась, охватив сначала Северо-Западный федеральный округ, а затем и всю Россию. В 2011 году МегаФон подготовил для победителей незабываемый приз — посещение лондонского футбольного клуба «Арсенал».

Помимо долгосрочных проектов, мы проводим разовые акции. Так, в 2011 году мы организовали спортивно-развлекательный праздник для воспитанников детских домов на ГУМ-катке в Москве, где известные хоккеисты и фигуристы учили детей кататься на коньках; посещение мюзикла «Огни большого города» и специальную развлекательную программу для детей из детских домов и школ-интернатов; мастер-классы в школе вратарского мастерства Ильи Брызгалова.

Поддержка ветеранов и сохранение культурно-исторического наследия

В современной информационной среде чрезвычайно важно сохранение ключевых элементов национального исторического наследия. Компания относит к их числу в первую очередь те, которые определяют моральные нормы гражданственности и патриотизма. Мы поддерживаем програм-

мы и проекты, направленные на продление социальной активности ветеранов войны и труда, на сохранение культурно-исторических памятников, а также на воспитание патриотизма не только через сохранение нашей исторической памяти, но и через формирование толерантного отношения к культурному наследию других народов.

Летом 2011 года в Ульяновском районе Калужской области в рамках «Вахты Памяти-2011», посвященной 66-й годовщине Победы в Великой Отечественной войне, перезахоронены останки воинов Великой Отечественной войны. На торжественном мероприятии присутствовали представители МегаФона. Мы проявили интерес к столь важному событию и планируем оказывать поддержку поисковым отрядам.

МегаФон совместно с Федерацией мигрантов России организовал весной 2011 года в Москве массовое празднование Навруза (Новый год стран Центральной Азии) – настоящего праздника дружбы народов, участие в котором приняли более 3 тыс. выходцев из стран Центральной Азии, а также поддержал проведение III Международного форума «Миграция в России: сотрудничество и безопасность».

Культура и искусство

Компания осуществляет ряд проектов по развитию современной российской культуры и молодежного творчества. Мы стараемся предоставить не только нашим клиентам, но и всем россиянам доступ к лучшим образцам современной российской и зарубежной культуры, а также поддерживать талантливую молодежь.

МегаФон ежегодно выступает генеральным партнером самых значимых культурных событий России, в числе которых: Московский международный кинофестиваль, Премия Муз-ТВ, Международный музыкальный конкурс «Новая волна», национальная премия «Золотой Орел», Международный джазовый фестиваль «Акваджаз» в Сочи, Международный фестиваль дизайна DESIGN ACT. В 2011 году была учреждена собственная премия компании МегаФон «Будущее зависит от тебя» за самый яркий старт в профессии.

Консолидированная финансовая отчетность

за годы по 31 декабря 2011 и 2010 годов
с заключением независимой аудиторской фирмы

Содержание

Консолидированные балансы	62
Консолидированные отчеты о прибылях и убытках	64
Консолидированные отчеты о движении денежных средств	65
Консолидированные отчеты о движении акционерного капитала.....	66
Примечания к консолидированной финансовой отчетности	68

Заключение независимой аудиторской фирмы (Перевод с оригинала на английском языке)

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 2011 и 2010 годов, а также соответствующих консолидированных отчетов о прибылях и убытках, движении акционерного капитала и денежных средств за годы по указанные даты. Ответственность за подготовку настоящей 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, и 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 2011 и 2010 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.

29 февраля 2012 года

ООО «Эрнст энд Янг» (подпись по оригиналу)

Консолидированные балансы

(в миллионах рублей)

		31 декабря	
	Примечания	2010	2011
Активы			
Оборотные активы:			
Денежные средства и их эквиваленты	4	2 667	2 887
Краткосрочные финансовые вложения	5	63 554	84 509
Дебиторская задолженность за вычетом резерва по сомнительной задолженности в сумме 1 029 и 1 447 на 31 декабря 2010 г. и 31 декабря 2011 г. соответственно	6	6 859	9 547
Дебиторская задолженность, связанные стороны	23	95	104
Товарно-материальные запасы	7	3 081	4 551
Предоплата по налогу на прибыль		6 975	6 957
НДС к возмещению		2 562	1 779
Отложенные налоговые активы	18	1 166	1 972
Расходы будущих периодов и прочие оборотные активы	8	7 114	7 987
Итого оборотные активы		94 073	120 293
Долгосрочные банковские депозиты	9	305	2 002
Основные средства за вычетом накопленного износа в сумме 130 876 и 164 765 на 31 декабря 2010 г. и 31 декабря 2011 г. соответственно	10	194 872	223 718
Гудвилл и нематериальные активы:			
Гудвилл	3, 11	7 041	15 393
Нематериальные активы за вычетом накопленной амортизации в сумме 20 638 и 24 817 на 31 декабря 2010 г. и 31 декабря 2011 г. соответственно	11	19 245	19 672
Отложенные налоговые активы	18	506	712
Отложенные финансовые расходы		665	729
Расходы будущих периодов за вычетом краткосрочной части		760	949
Итого активы		317 467	383 468

Прилагаемые примечания являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.

Консолидированные балансы (продолжение)

(в миллионах рублей)

31 декабря

	Примечания	2010	2011
Обязательства			
Краткосрочные обязательства:			
Кредиторская задолженность	12	6 521	9 621
Кредиторская задолженность перед поставщиками оборудования		10 308	8 034
Кредиторская задолженность, связанные стороны	23	404	465
Обязательства по лицензиям, связанным с маркетингом, краткосрочная часть	11	382	402
Отложенные и условные платежи по приобретению компаний, краткосрочная часть	14	1 450	2 550
Задолженность по заработной плате и социальным отчислениям		3 028	6 187
Предоплата от абонентов		7 303	7 895
Задолженность по налогам и сборам	17	1 516	2 229
НДС к уплате		1 294	2 965
Доходы будущих периодов		552	954
Займы и кредиты, краткосрочная часть	13	12 171	7 415
Прочие краткосрочные обязательства		845	1 256
Итого краткосрочные обязательства		45 774	49 973
Займы и кредиты за вычетом краткосрочной части	13	20 750	36 294
Отложенные налоговые обязательства	18	8 256	10 543
Обязательства по выбытию активов	10	4 304	5 248
Обязательства по лицензиям, связанным с маркетингом, за вычетом краткосрочной части	11	893	621
Отложенные и условные платежи по приобретению компаний за вычетом краткосрочной части	14	1 731	1 829
Доходы будущих периодов за вычетом краткосрочной части		1 968	1 569
Прочие долгосрочные обязательства		665	759
Итого обязательства		84 341	106 836
Капитал			
Акционерный капитал МегаФона:			
Обыкновенные акции (номиналом 10 рублей, 6 200 002 объявленных, выпущенных и оплаченных акций)		581	581
Резервный фонд		17	17
Добавочный капитал		13 855	13 852
Нераспределенная прибыль		218 371	261 950
Накопленный прочий совокупный убыток		(261)	(291)
Итого акционерный капитал МегаФона		232 563	276 109
Неконтролируемые доли участия в дочерних компаниях		563	523
Итого капитал		233 126	276 632
Итого обязательства и капитал		317 467	383 468

Прилагаемые примечания являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.

Консолидированные отчеты о прибылях и убытках

(в миллионах рублей)

За годы по 31 декабря

	Примечания	2010	2011
Выручка (включая операции со связанными сторонами)	19, 23	215 515	242 608
Себестоимость услуг (за исключением износа и амортизации, включая операции со связанными сторонами)	20, 23	48 423	58 896
Валовая прибыль		167 092	183 712
Коммерческие расходы (за исключением износа и амортизации)	21	19 471	21 841
Операционные расходы (за исключением износа и амортизации, включая операции со связанными сторонами)	22, 23	49 847	61 049
Износ основных средств	10	35 035	42 377
Амортизация нематериальных активов	11	3 839	5 299
Прибыль от операционной деятельности		58 900	53 146
Прочие доходы/(расходы):			
Расходы по процентам	10	(837)	(706)
Доходы по процентам		4 008	3 591
Прочие доходы, нетто		18	30
Убыток по производным финансовым инструментам, нетто	15	(203)	(51)
Убыток по курсовым разницам, нетто		(700)	(105)
Итого прочие доходы, нетто		2 286	2 759
Прибыль до налога на прибыль и неконтролируемых долей участия в дочерних компаниях		61 186	55 905
Налог на прибыль	18	11 962	12 320
Чистая прибыль		49 224	43 585
Чистая прибыль, относимая к неконтролируемым долям участия в дочерних компаниях		(52)	(6)
Чистая прибыль, относимая к МегаФону		49 172	43 579

Прилагаемые примечания являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.

Консолидированные отчеты о движении денежных средств

(в миллионах рублей)

За годы по 31 декабря

	2010	2011
Денежные средства от операционной деятельности:		
Чистая прибыль, относимая к МегаФону	49 172	43 579
Корректировки, необходимые для приведения чистой прибыли к чистым поступлениям денежных средств от операционной деятельности:		
Износ основных средств	35 035	42 377
Амортизация нематериальных активов	3 839	5 299
Убыток по производным финансовым инструментам, нетто	203	51
Убыток по курсовым разницам, нетто	700	105
Чистая прибыль, относимая к неконтролируемым долям участия в дочерних компаниях	52	6
Расходы по сомнительным долгам (Примечания 6, 22)	1 182	1 437
Отложенные налоги на прибыль (Примечание 18)	3 240	850
Амортизация отложенных финансовых затрат	180	196
Изменения активов и обязательств:		
Дебиторская задолженность	(1 927)	(3 870)
Товарно-материальные запасы	(1 606)	(1 414)
Авансы и прочие оборотные активы	(3 555)	(1 053)
Кредиторская задолженность и начисленные расходы	448	6 962
Доходы будущих периодов	151	3
Предоплата от абонентов	18	392
НДС, нетто	(519)	2 375
Денежные средства, полученные от операционной деятельности, нетто	86 613	97 295
Денежные средства от инвестиционной деятельности:		
Приобретение основных средств и нематериальных активов	(63 860)	(73 332)
Поступления от продажи основных средств	743	449
Приобретение дочерних компаний за вычетом приобретенных денежных средств 849 и 274 за годы по 31 декабря 2010 и 2011 соответственно (Примечание 3)	(10 418)	(10 825)
Увеличение краткосрочных финансовых вложений и долгосрочных депозитов	(15 275)	(18 948)
Прочая инвестиционная деятельность	(11)	—
Денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности, нетто	(88 821)	(102 656)
Денежные средства от финансовой деятельности:		
Поступления по долгосрочной задолженности	13 728	21 486
Погашение долгосрочной задолженности	(20 105)	(14 365)
Выплаченные отложенные финансовые затраты	(208)	(260)
Погашение обязательств по отложенным платежам за приобретенные дочерние компании (Примечание 14)	—	(491)
Погашение обязательств по лицензиям, связанным с маркетингом (Примечание 11)	(329)	(385)
Приобретение неконтролируемых долей участия в дочерних компаниях	(100)	(40)
Дивиденды, выплаченные по неконтролируемым долям участия	(147)	—
Денежные средства, полученные от / (использованные в) финансовой деятельности, нетто	(7 161)	5 945
Эффект изменения валютных курсов на денежные средства и их эквиваленты	(514)	(364)
Увеличение/(уменьшение) денежных средств и их эквивалентов, нетто	(9 883)	220
Денежные средства и их эквиваленты на начало периода	12 550	2 667
Денежные средства и их эквиваленты на конец периода	2 667	2 887
Дополнительная информация по движению денежных средств:		
Денежные средства, уплаченные в течение года по налогу на прибыль	11 858	10 914
Денежные средства, уплаченные в течение года по процентам, за вычетом капитализированных сумм	158	114
Немонетарная финансовая и инвестиционная деятельность:		
Отложенные платежи по приобретению дочерних компаний (Примечания 3, 14)	3 166	1 231
Выручка от услуг в натуральной форме (Примечание 11)	71	170

Прилагаемые примечания являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.

Консолидированные отчеты о движении акционерного капитала

(в миллионах рублей, за исключением количества акций)

	Акционерный капитал МегаФона		
	Обыкновенные акции		Резервный фонд
	Количество	Сумма	
Остаток на 31 декабря 2009 г.	6 200 002	581	17
Совокупный доход:			
Чистая прибыль	–	–	–
Корректировка по пересчету валют	–	–	–
Общий совокупный доход			
Приобретения компаний <i>(Примечание 3)</i>	–	–	–
Приобретение неконтролируемых долей участия в дочерних компаниях	–	–	–
Дивиденды, выплаченные по неконтролируемым долям участия	–	–	–
Остаток на 31 декабря 2010 г.	6 200 002	581	17
Совокупный доход:			
Чистая прибыль	–	–	–
Корректировка по пересчету валют	–	–	–
Общий совокупный доход			
Приобретение неконтролируемых долей участия в дочерних компаниях	–	–	–
Остаток на 31 декабря 2011 г.	6 200 002	581	17

Прилагаемые примечания являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.

Акционерный капитал МегаФона				Итого акционерный капитал МегаФона	Неконтролируемые доли участия в дочерних компаниях	Итого
Добавочный капитал	Нераспределенная прибыль	Накопленный прочий совокупный убыток				
13 870	169 199	(255)	183 412	502	183 914	
–	49 172	–	49 172	52	49 224	
–	–	(6)	(6)	(2)	(8)	
			49 166	50	49 216	
–	–	–	–	214	214	
(15)	–	–	(15)	(56)	(71)	
–	–	–	–	(147)	(147)	
13 855	218 371	(261)	232 563	563	233 126	
–	43 579	–	43 579	6	43 585	
–	–	(30)	(30)	(9)	(39)	
			43 549	(3)	43 546	
(3)	–	–	(3)	(37)	(40)	
13 852	261 950	(291)	276 109	523	276 632	

Прилагаемые примечания являются неотъемлемой частью данной консолидированной финансовой отчетности.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

(в миллионах рублей, если не указано иное)

1. Описание основной деятельности

Открытое акционерное общество «МегаФон» («компания» или «МегаФон») является ведущим универсальным оператором связи в Российской Федерации («Россия»), предоставляющим широкий спектр голосовых услуг, услуг по передаче данных и прочих телекоммуникационных услуг компаниям, другим телекоммуникационным операторам и розничным абонентам. Компания обладает лицензией на осуществление деятельности во всех субъектах Российской Федерации, население которых составляет около 143 млн человек. Там, где это возможно, компания предоставляет услуги мобильной связи под брендом «МегаФон», хотя некоторые услуги все еще предоставляются под местными брендами в связи с недавними приобретениями компаний. 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 управляет общенациональной сетью мобильной связи в двухдиапазонном стандарте GSM-900/1800. В мае 2007 года компании была предоставлена лицензия на предоставление беспроводных услуг связи третьего поколения («3G») на базе стандартов IMT-2000/UMTS на всей территории России, которая истекает 21 мая 2017 года. На 31 декабря 2011 года компания предоставляла и расширяла объем предоставляемых услуг 3G почти во всех регионах России.

Компания обладает лицензиями на услуги местной и междугородней телефонии, передачу данных, услуги беспроводного широкополосного доступа и предоставление каналов связи в аренду на всей территории Российской Федерации. Компания обладает собственной сетью наземной и спутниковой передачи данных.

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 российских рублях и, за исключением «ТТ мобайл», «АКВАФОН», «Остелеком», 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 Южной Осетии, поскольку она содержит некоторые корректировки 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 29 февраля 2012 года, даты выпуска настоящей финансовой отчетности.

Прилагаемая консолидированная финансовая отчетность представлена в миллионах рублей, за исключением информации об акциях, или 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 доходов

и расходов за отчетный период. Существенные оценочные значения среди прочих включают: распределение стоимости приобретений на основе справедливой стоимости приобретенных чистых активов в связи с объединением предприятий, сроки полезного использования основных средств и нематериальных активов, обесценение внеоборотных активов, доходы будущих периодов, обязательства по выбытию активов, оценку вероятности реализации отложенных налоговых активов, справедливую стоимость производных финансовых инструментов, расход по налогу на прибыль и резервы по сомнительным долгам. Фактические результаты могут не совпадать с данными оценочными значениями.

Принципы консолидации

Компания консолидирует все предприятия, в которых у компании преобладающая или стопроцентная доля участия и в отношении которых компания осуществляет операционный и финансовый контроль. Консолидация требуется также в случае, когда компания является основным выгодоприобретателем предприятия с переменной долей участия.

Все существенные внутригрупповые счета и операции исключаются при консолидации, а чистая прибыль/(убыток) уменьшается или увеличивается на сумму чистой прибыли/(убытка) дочерних компаний, относимой к неконтролируемым долям участия.

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 знаний 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. Результаты деятельности приобретенных дочерних компаний, отраженных в отчетности по методу покупки, были включены в показатели деятельности компании с соответствующей даты приобретения.

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

Денежные средства компании состоят из наличных средств в кассе и денежных средств на депозитных счетах с первоначальным сроком погашения не более трех месяцев. Балансовая стоимость денежных средств и их эквивалентов приблизительно соответствует их справедливой стоимости.

Краткосрочные финансовые вложения

Краткосрочные финансовые вложения представляют собой высоколиквидные инвестиции с первоначальным сроком погашения от трех до двенадцати месяцев. Балансовая стоимость краткосрочных финансовых вложений приблизительно соответствует их справедливой стоимости.

Дебиторская задолженность

Дебиторская задолженность отражается за вычетом резерва по сомнительным долгам. Компания оценивает вероятность погашения дебиторской задолженности, основываясь на исторических трендах и на будущих ожиданиях. Компания формирует резерв по сомнительной задолженности, основываясь на проводимом руководством анализе рисков по конкретным дебиторам и срокам образования дебиторской задолженности.

Товарно-материальные запасы

Товарно-материальные запасы, которые главным образом состоят из телефонов, аксессуаров, UBS-модемов и SIM-карт, отражаются по наименьшей из себестоимости и рыночной стоимости. Себестоимость определяется по методу FIFO.

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

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. 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. По состоянию на 31 декабря 2011 года установленная законодательством ставка НДС составляла 18% в России и Таджикистане и 10% в Абхазии и Южной Осетии.

Руководство регулярно анализирует возможность возмещения НДС и считает, что суммы, отраженные в консолидированной финансовой отчетности, могут быть полностью возмещены в течение одного года.

Отложенные финансовые затраты

Комиссионные сборы, вознаграждение за организацию финансирования и 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 револьверными кредитными линиями, амортизируются линейным методом в течение периода действия револьверных кредитных линий.

Долгосрочные депозиты

Срочные депозиты, размещенные на срок свыше двенадцати месяцев с отчетной даты, при отсутствии каких-либо ограничений на снятие со счета, классифицируются как внеоборотные активы. Балансовая стоимость долгосрочных депозитов приблизительно соответствует их справедливой стоимости.

Основные средства

Основные средства отражаются по стоимости приобретения за вычетом накопленного износа и обесценения. В стоимость приобретения 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 готовности актива к вводу в эксплуатацию. Износ начисляется с использованием линейного метода в течение срока полезного использования активов.

Ожидаемые сроки полезного использования основных средств следующие:

Здания и сооружения	7–49 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 ожидаемого срока полезного использования 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 индикаторов того, что предполагаемые денежные потоки, использованные при расчете первоначальной суммы обязательств, существенно изменились. Если такие индикаторы существуют, компания изменяет оценку сроков и денежных потоков и учитывает такие изменения, как увеличение или уменьшение балансовой стоимости обязательств по выбытию активов, а соответствующая стоимость выбытия активов капитализируется в составе балансовой стоимости соответствующего долгосрочного актива.

Гудвилл

Гудвилл представляет собой сумму превышения затрат на приобретение и справедливой стоимости неконтролируемых долей участия в приобретаемой компании над справедливой стоимостью идентифицируемых чистых активов этой компании; гудвилл не подлежит амортизации, но проверяется на обесценение как минимум ежегодно.

Нематериальные активы

Нематериальные активы учитываются по стоимости приобретения и состоят главным образом из лицензий на осуществление деятельности, частот, номерной емкости, абонентской базы и лицензий, относящихся к маркетингу.

Лицензии на осуществление деятельности и частоты обеспечивают компании эксклюзивное право использовать определенный спектр радиочастот для предоставления услуг мобильной связи. Компания капитализирует платежи третьим сторонам за получение доступа и за использование телефонной номерной емкости. Эти активы (за исключением лицензий мобильной связи в стандарте GSM 900/1800 и лицензий, связанных с маркетинговой деятельностью (см. *Примечание 11*)) в основном амортизируются с использованием линейного метода в течение ожидаемого срока их полезного использования, обычно от четырех до десяти лет.

Абонентская база амортизируется в течение ожидаемого срока получения экономических выгод или сроков использования данного актива. Другие нематериальные активы, такие как программное обеспечение и торговые марки, амортизируются с использованием линейного метода в течение ожидаемого срока их полезного использования.

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

Обесценение внеоборотных активов

Внеоборотные активы, которыми владеет и пользуется компания, проверяются на предмет наличия каких-либо событий или изменений обстоятельств, указывающих на невозможность восстановления балансовой стоимости данного актива. В отношении внеоборотных активов, предназначенных для использования, проводимая компанией оценка основывается на таких индикаторах 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 самом 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 2011 года и 2010 года, такие убытки не признавались.

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

Оценка обесценения гудвилла

Анализ гудвилла на предмет обесценения проводится ежегодно в начале четвертого квартала, а также между ежегодными оценками в тех случаях, когда происходят события или меняются обстоятельства, в связи с которыми вероятность того, что справедливая стоимость отчетной единицы опустится ниже ее балансовой стоимости, превысит вероятность обратного. Такие обстоятельства могут включать (но не ограничиваются) следующие факторы: 1) значительное ухудшение юридических условий или бизнес-климата, 2) непредвиденную конкуренцию или 3) негативные действия или требования со стороны регулирующего органа. Компания определяет наличие обесценения путем распределения гудвилла между отчетными единицами и сравнения балансовой стоимости отчетных единиц с их справедливой стоимостью. Справедливая стоимость отчетной единицы оценивается с использованием метода дисконтирования денежных потоков. В случае наличия обесценения гудвилла на уровне отчетной единицы компания признает убыток на сумму разницы между балансовой и предполагаемой справедливой стоимостью гудвилла. При расчете предполагаемой справедливой стоимости гудвилла отчетной единицы справедливая стоимость отчетной единицы распределяется между всеми остальными активами и обязательствами этой единицы на основании их справедливой стоимости. Превышение справедливой стоимости отчетной единицы над суммой, отнесенной на ее активы и обязательства, является предполагаемой справедливой стоимостью гудвилла. В результате анализа гудвилла на предмет обесценения, проведенного компанией для отчетных периодов, закончившихся 31 декабря 2011 и 2010 годов, убытки от обесценения не признавались.

Признание выручки

Выручка от услуг мобильной связи

Компания получает выручку от мобильной связи за пользование ее сотовой сетью, включая плату за эфирное время, полученную от контрактных и авансовых абонентов, ежемесячную абонентскую плату, плату за межсетевое взаимодействие с другими операторами мобильной и фиксированной связи, плату за услуги роуминга и дополнительные услуги («VAS-услуги»). Выручка от межсетевого взаимодействия включает платежи от операторов мобильной и фиксированной связи за услуги по приземлению трафика других операторов. Выручка от роуминга включает выручку, полученную от абонентов, находящихся в роуминге вне выбранной ими домашней зоны покрытия, а также выручку от других операторов мобильной связи за предоставленные роуминговые услуги их абонентам в сети компании. VAS-услуги включают SMS, MMS, GPRS, «Замени гудок» (Ring Back Tone) и другие услуги.

Выручка от VAS-услуг представлена за вычетом затрат на контент в случаях, когда компания выступает в роли агента поставщиков контента. Выручка и связанные затраты представляются развернуто, когда компания выступает в качестве принципала по договору. Выручка от услуг признается по мере их предоставления. Выручка отражается за вычетом НДС.

Компания откладывает признание выручки от платежей абонентов за первоначальное подключение к сети. Отложенная выручка впоследствии признается в соответствии с оценочными средними сроками пользования абонентами тарифных планов, которые периодически пересматриваются руководством.

Признание выручки по сделкам с несколькими компонентами

Компания использует многокомпонентные договоры, по условиям которых клиент может приобретать оборудование (например, USB-модемы, телефонные аппараты) и телекоммуникационные услуги (например, эфирное время, передача данных и другие услуги).

В 2010 году компания распределяла вознаграждение, получаемое от абонентов, между разными компонентами таких договоров на основе их относительной справедливой стоимости. Распределенная выручка учитывалась в соответствии с типом компонента.

В октябре 2009 года Совет по стандартам финансового учета («FASB»), выпустивший Кодификацию стандартов бухгалтерского учета («ASC»), выпустил поправку к стандартам бухгалтерского учета («ASU») 2009-13 «Признание выручки по сделкам с несколькими компонентами», в которой указано, как выручка должна распределяться по всем продуктам и услугам, включенным в сделку с несколькими компонентами. ASU 2009-13 регулирует учет выручки от сделок, которые заключены или существенно изменены в годовых отчетных периодах, начиная с 15 июня 2010 года. Соответственно, компания применила ASU 2009-13 ко всем сделкам, которые имели место или были существенно изменены, начиная с 1 января 2011 года.

В поправке определена иерархия источников для определения цены реализации каждого продукта или услуги, включенной в многокомпонентную сделку. Цена реализации, используемая для каждого компонента (продукта), основана на объективных данных компании («VSOE»), если они есть; данных третьей стороны («TPE»), если объективных данных компании нет; или расчетной цене реализации, если нет ни объективных данных компании, ни данных третьей стороны. В поправке в части распределения выручки термин «справедливая стоимость» заменяется на термин «цена реализации», а также исключается остаточный метод распределения.

Принятие ASU 2009-13 не оказало существенного влияния на финансовую отчетность компании, и не предполагается, что оно будет оказывать существенное влияние на ее финансовую отчетность в будущем, поскольку для большинства многокомпонентных договоров компания по-прежнему использует VSOE для определения относительной цены реализации компонента услуги в таких сделках и лучшую оценку цены реализации для определения относительной цены реализации элемента оборудования.

Выручка, отнесенная к реализованному оборудованию, а также соответствующие затраты отражаются в отчете о прибылях и убытках в момент продажи при условии выполнения всех остальных условий для признания выручки. Суммы, отнесенные к телекоммуникационным услугам, откладываются и признаются как выручка в периоде предоставления услуг.

Выручка от услуг фиксированной связи

Компания получает выручку от услуг фиксированной связи за предоставление в пользование сети фиксированной связи, которая включает в себя платежи физических лиц, корпоративных клиентов и государственных органов по договорам на предоставление услуг местной и междугородней/международной связи и услуг передачи данных. Базой для тарификации и расчета платежей являются потребление (например, минуты обработанного трафика), временной период (например, месячная абонентская плата) или иные установленные схемы вознаграждения. Выручка по договорам на предоставление услуг связи учитывается по мере предоставления услуг. Суммы, получаемые до предоставления услуги, отражаются как доходы будущих периодов и признаются в качестве выручки по мере предоставления услуг.

Затраты на рекламу

Затраты на рекламу относятся на расходы по мере их понесения (см. Примечание 21).

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 2011 и 2010 годов, составили 2 300 и 1 619 соответственно.

Налог на прибыль

Резерв по налогу на прибыль отражается в консолидированной финансовой отчетности в соответствии с действующим российским и прочим применимым местным законодательством. Компания рассчитывает налог на прибыль, используя метод 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, когда вероятность того, что отложенные налоговые активы не будут реализованы целиком или частично 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, дебиторскую задолженность и долгосрочные депозиты. 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 и долгосрочные депозиты.

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

Компания предоставляет отсрочку платежа некоторым контрагентам, в основном иностранным и российским телекоммуникационным операторам по оплате услуг роуминга, а также некоторым дилерам. Компания минимизирует риск, обеспечивая распределение кредитного риска среди ряда контрагентов и постоянно контролируя кредитоспособность контрагентов на основании анализа их кредитной истории и кредитного рейтинга. Другие превентивные меры для минимизации кредитного риска включают получение авансовых платежей, банковских гарантий и другого обеспечения.

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 ликвидных рынках, к которым у компании есть доступ на момент оценки.

Уровень 2: цены на схожие инструменты на ликвидных рынках; цены на аналогичные или схожие инструменты на низколиквидных 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 на отчетную дату 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 денежных потоков или инструмента хеджирования валютных рисков, связанных с чистыми инвестициями в зарубежную деятельность.

У компании есть производные финансовые инструменты, определенные как инструменты хеджирования денежных потоков, а также производные финансовые инструменты, которые не определены как инструменты хеджирования (см. *Примечание 15*). Эффективная часть изменений справедливой стоимости производных финансовых инструментов, которые отнесены к категории инструментов хеджирования денежных потоков, учитывается в накопленном прочем совокупном доходе/убытке. Доходы и убытки, относящиеся к неэффективной части инструментов хеджирования, незамедлительно признаются в консолидированном отчете о прибылях и убытках. Для производных финансовых инструментов, которые не определены в качестве инструментов хеджирования, изменения справедливой стоимости отражаются в консолидированном отчете о прибылях и убытках.

Компания использует производные финансовые инструменты для управления процентными ставками и валютными рисками. Компания не приобретает и не выпускает производные финансовые инструменты для торговли.

Долгосрочная программа мотивации

Некоторые сотрудники компании имеют право получать фантомные акции (опционы). Стоимость полного пакета фантомных акций каждого гранта основана на стоимости компании, рассчитанной на базе операционных результатов и чистой задолженности компании. Условием получения вознаграждения является продолжение получателем трудовой деятельности в компании. Вознаграждение выплачивается денежными средствами, а опционы подлежат реализации каждые два года в течение четырехлетнего периода. Сумма компенсации по программе рассчитывается на основании оценки стоимости компании и количества опционов, которые будут исполнены в течение периода погашения (см. *Примечание 16*).

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

Раскрытие информации – Свернутое отражение активов и пассивов

В декабре 2011 года FASB выпустил поправку ASU 2011-11 «*Раскрытие информации по свернутому отражению активов и пассивов*», которая устанавливает требования по более детальному раскрытию информации о финансовых инструментах и производных финансовых инструментах, которые либо отражаются свернуто в балансе, либо подпадают под действующее соглашение о взаимозачете или аналогичное соглашение. Поправка действительна для годовых отчетных периодов, начинающихся с или после 1 января 2013 года, и соответствующих промежуточных отчетных периодов. Компания не ожидает, что ASU 2011-11 окажет существенное влияние на ее финансовую отчетность.

Тестирование гудвилла на обесценение

В августе 2011 года FASB выпустил поправку ASU 2011-08 «*Нематериальные активы – гудвилл и прочие нематериальные активы (Раздел 350): Тестирование гудвилла на обесценение*», которая позволяет компании определить необходимость проведения двухэтапной количественной проверки обесценения гудвилла на основании оценки качественных факторов. Согласно данной поправке не требуется рассчитывать справедливую стоимость отчетной единицы в том случае, если компания на основании качественной оценки определит, что вероятность того, что справедливая стоимость отчетной единицы ниже ее балансовой стоимости, меньше, чем вероятность обратного. Поправка содержит ряд фактов и обстоятельств, которые должны быть рассмотрены компанией при проведении качественной оценки. Поправка действует применительно к годовым периодам, начинающимся с 15 декабря 2011 года. Разрешено более раннее применение поправки. Компания приняла поправку, начиная с тестирования на обесценение, выполненного в четвертом квартале 2011 года. Принятие поправки не оказало существенного влияния на финансовую отчетность компании.

В декабре 2010 года FASB выпустил поправку ASU 2010-28 «*Нематериальные активы – Гудвилл и прочие нематериальные активы (Раздел 350): Когда необходимо выполнять Этап 2 тестирования гудвилла отчетных единиц с нулевой или отрицательной балансовой стоимостью на обесценение*», которая вносит изменения в Этап 1 тестирования обесценения гудвилла для отчетных единиц с нулевой или отрицательной балансовой стоимостью. Для таких отчетных единиц не требуется выполнять Этап 2 тестирования гудвилла на обесценение в случае, если с вероятностью более 50% такое обесценение гудвилла отсутствует. При определении вероятности обесценения гудвилла предприятие должно определить, имеются ли негативные качественные факторы, указывающие на то, что такое обесценение может существовать. Поправка действительна для финансовых годов и промежуточных отчетных периодов, начинающихся с 15 декабря 2011 года. Компания в настоящее время оценивает влияние данной поправки на финансовую отчетность.

Совокупный доход

В июне 2011 года FASB выпустил поправку ASU 2011-05 «*Совокупный доход*», которая предоставляет компании возможность представлять общий совокупный доход, компоненты чистой прибыли и компоненты прочего совокупного дохода в одном отчете о совокупном доходе или в форме двух отдельных последовательных отчетов.

В обоих случаях компания должна представить, наряду с общей чистой прибылью, каждый компонент чистой прибыли и, наряду с общим прочим совокупным доходом, каждый компонент прочего совокупного дохода, а также общую сумму совокупного дохода. Эта поправка исключает возможность представления компонентов прочего совокупного дохода как части отчета об изменениях акционерного капитала.

В декабре 2011 года FASB выпустил поправку ASU 2011-12 «*Отсрочка даты вступления в действие изменений в представлении реклассификаций позиций накопленного прочего совокупного дохода в обновлении стандартов учета № 2011-05*», которая отложила требование представлять на титульном листе финансовой отчетности поправки в реклассификации для тех позиций, которые реклассифицированы из прочего совокупного дохода в чистую прибыль, при этом FASB дополнительно обсуждает этот аспект предложения. Документ ASU 2011-05 с поправками, внесенными документом ASU 2011-12, действует для непубличных компаний для финансовых годов, заканчивающихся с 15 декабря 2012 года, и последующих промежуточных и годовых периодов. Компания не ожидает, что поправка ASU 2011-05 окажет существенное влияние на ее финансовую отчетность.

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

Оценка справедливой стоимости

В мае 2011 года FASB выпустил поправку ASU 2011-04 «*Оценка справедливой стоимости (Раздел 820): Улучшения с целью сближения требований к оценке справедливой стоимости и к раскрытию информации в соответствии с US GAAP и IFRS*», которая содержит разъяснения по Разделу 820 «*Оценка справедливой стоимости и раскрытие информации*», а также включает некоторые случаи, когда отдельный принцип или требование к оценке справедливой стоимости или раскрытию информации об оценке справедливой стоимости были изменены.

Поправка способствует сближению принципов и требований к оценке справедливой стоимости и к раскрытию информации об оценке справедливой стоимости в соответствии с US GAAP и Международными стандартами финансовой отчетности, выпущенными Советом по международным стандартам бухгалтерского учета («МСФО»).

Поправка вступает в силу для непубличных компаний для годовых отчетных периодов, начинающихся после 15 декабря 2011 года. Компания в настоящее время оценивает влияние поправки на ее финансовую отчетность.

Дебиторская задолженность

В апреле 2011 года FASB выпустил поправку ASU 2011-02 «*Дебиторская задолженность (Раздел 310): Определение кредитором, является ли реструктуризация реструктуризацией проблемной задолженности*», обеспечивающую дополнительные методологические принципы, которые помогут кредиторам в определении, соответствует ли реструктуризация дебиторской задолженности критериям признания ее реструктуризацией проблемной задолженности. Поправка вступает в силу для непубличных компаний для годовых отчетных периодов, завершающихся 15 декабря 2012 года или позднее, а также для промежуточных периодов в пределах этих годовых периодов. Разрешено более раннее ее применение. Компания не ожидает, что поправка окажет существенное влияние на ее финансовую отчетность.

В июле 2010 года FASB выпустил поправку ASU 2010-20 «*Дебиторская задолженность (Раздел 310): Раскрытие информации о кредитной надежности финансовой задолженности и резерва на покрытие кредитных убытков*», которая улучшает требования к раскрытию информации, с целью облегчения оценки пользователем финансовой отчетности характера кредитного риска в портфеле дебиторской задолженности компании, резерва на покрытие кредитных убытков и его изменений. ASU 2010-20 вступает в силу для годовых отчетных периодов, завершающихся 15 декабря 2011 года или позднее. Принятие этой поправки не оказало существенного влияния на финансовую отчетность компании.

3. Объединение предприятий

Приобретения 2011 года

NetByNet

В июне 2011 года компания завершила приобретение 100-процентной доли в уставном капитале компании Fairlie Holding and Finance Limited, которой принадлежит 100-процентная доля владения в группе предприятий, предоставляющих услуги широкополосного Интернета, IP-телефонии, IP ТВ и другие мультимедийные услуги в России под брендом NetByNet («NetByNet»). Общее вознаграждение на дату приобретения составило 8 731 и состояло из денежного вознаграждения в размере 7 507 и отложенных платежей в размере 1 224.

Основной целью приобретения было упрощение выхода компании на рынок услуг по предоставлению широкополосного доступа в Интернет в Москве, Московской области и Центральном федеральном округе, где компания ранее не предоставляла такие услуги конечным пользователям.

Отложенные платежи должны быть произведены в течение примерно одного года с даты приобретения. Суммы платежей зависят от результатов операционной деятельности NetByNet за год, окончившийся 31 декабря 2011 года, и от дополнительных приобретений в 2011 году.

Компания оценила справедливую стоимость отложенных условных платежей в размере 1 224 при помощи метода дисконтированных денежных потоков, используя ожидаемые выплаты, взвешенные по вероятности их осуществления. Данная оценка справедливой стоимости основана на существенной информации, не наблюдаемой на рынке, и, таким образом, является оценкой Уровня 3.

Компания консолидировала финансовую позицию и результаты деятельности компании NetByNet с 1 июня 2011 года.

В составе обязательств, принятых при приобретении NetByNet, компания признала условные налоговые обязательства в сумме 560, которые были включены в состав долгосрочных обязательств. В четвертом квартале 2011 года указанные обязательства были сокращены на 493. Данное уменьшение было отражено через гудвилл как корректировка периода оценки (см. Примечание 11).

Югрател

В декабре 2011 года компания завершила приобретение 100-процентной доли участия в ОАО «Югрател» («Югрател»), провайдере услуг широкополосного интернет-доступа и услуг фиксированной телефонной связи в Уральском регионе России, за общую сумму денежного вознаграждения около 2 421. Основной целью приобретения Югрател является усиление позиций компании на рынке фиксированной связи в Уральском федеральном округе.

Компания консолидировала финансовую позицию Югрател с 31 декабря 2011 года.

Приобретения NetByNet и Югрател были отражены в отчетности с использованием метода покупки. На дату публикации настоящей консолидированной отчетности оценка некоторых активов и обязательств, признанных в связи с приобретениями NetByNet и Югрател, не была завершена, в связи с чем предварительные оценки некоторых нематериальных активов, отложенных налогов и гудвилла могут измениться. Ниже представлено предварительное распределение цены покупки по приобретенным чистым активам NetByNet и Югрател на основании оценки их справедливой стоимости.

	NetByNet	Югрател
Денежные средства и их эквиваленты	190	58
Прочие оборотные активы	201	101
Основные средства:		
Телекоммуникационная сеть	2 055	1 812
Прочее оборудование	70	66
Идентифицируемые нематериальные активы:		
Товарные знаки	295	53
Абонентская база	633	29
Программное обеспечение	32	9
Номерная емкость	5	4
Долгосрочные депозиты	—	2
Гудвилл	7 355	503
Итого приобретенные активы	10 836	2 637
Займы и кредиты, включая краткосрочные	(1 218)	—
Краткосрочные обязательства	(612)	(197)
Долгосрочные обязательства	(275)	(19)
Итого принятые обязательства	(2 105)	(216)
Итого переданное вознаграждение	8 731	2 421

Признанный гудвилл относится прежде всего к ожидаемым синергиям от приобретения, а также стоимости человеческого капитала NetByNet и Югрател. Руководство продолжает оценивать распределение гудвилла между отчетными единицами. Признанный гудвилл не принимается к вычету для налога на прибыль.

Средневзвешенные сроки полезного использования товарных знаков и абонентской базы NetByNet составляют 3,0 и 10,6 года соответственно. Средневзвешенные сроки полезного использования товарных знаков и абонентской базы Югрател составляют 1,5 и 10,0 года соответственно.

3. Объединение предприятий (продолжение)

Прочие приобретения

Также в 2011 году компания приобрела 100-процентные доли участия в ряде других провайдеров услуг фиксированного и широкополосного доступа в Интернет в разных субъектах Российской Федерации.

На дату публикации настоящей консолидированной финансовой отчетности распределение цены покупки этих компаний не было завершено, поскольку компания не завершила оценку отдельных активов этих компаний. Ниже представлено предварительное распределение цены покупки по чистым активам приобретенных компаний на основании оценки их справедливой стоимости.

	Вэб Плас	Находка Телеком	ЧебНет	Лучше. Net	Итого
Месяц покупки	Июнь	Ноябрь	Ноябрь	Декабрь	
Федеральный округ	СЗФО	ДВФО	ПФО	ЦФО	
Чистый оборотный капитал	(120)	10	22	(103)	(191)
Основные средства	177	80	236	169	662
Идентифицируемые нематериальные активы	—	30	328	90	448
Гудвилл	—	83	188	223	494
Доход в связи с приобретением по цене ниже справедливой стоимости	(2)	—	—	—	(2)
Отложенные налоговые обязательства	(1)	(7)	(104)	(39)	(151)
Долгосрочные обязательства	—	—	(60)	(22)	(82)
Итого переданное вознаграждение	54	196	610	318	1 178

Стоимость приобретения Вэб Плас включает денежные средства в сумме 47 и условный отложенный платеж в сумме 7. Прочие приобретения были осуществлены за денежное вознаграждение, выплаченное в момент приобретения. Признанный гудвилл относится в основном к экономическому потенциалу регионов, в которых осуществляют деятельность приобретенные компании, и ожидаемым синергиям от приобретений. Руководство продолжает оценивать распределение гудвилла между отчетными единицами. Признанный гудвилл не принимается к вычету для налога на прибыль.

Приобретения 2010 года

Синтерра

В июне 2010 года компания завершила приобретение 100-процентной доли участия в ЗАО «Синтерра» («Синтерра»), альтернативном поставщике интегрированных телекоммуникационных услуг в России, у Synterra Cyprus Limited и Burnham Advisors Limited за 745 млн долларов США, включая денежное вознаграждение в размере около 298 млн долларов США (9 267 по курсу обмена на 2 июня 2010 года), отложенные и условные выплаты на сумму до 110 млн долларов США (3 418 по курсу обмена на 2 июня 2010 года) и оценочный чистый долг Синтерры на дату приобретения.

Синтерра предлагает в России услуги фиксированной связи и владеет лицензиями на предоставление услуг местной и международной/междугородней связи, передачи данных, беспроводного широкополосного доступа и аренды каналов связи. Основной целью приобретения было укрепление позиции компании на рынке фиксированной связи, расширение ее волоконно-оптической сети и реализация будущих операционных синергий и синергий в области выручки и затрат на основе возможностей конвергенции фиксированной и мобильной связи.

Справедливая стоимость каждого элемента вознаграждения на дату приобретения представлена ниже:

Денежные средства	9 267
Обязательства по отложенным и условным платежам	3 166
Итого вознаграждение	12 433

Отложенные и условные платежи состоят из безусловных отложенных платежей в сумме 43 млн долларов США (1 336 по курсу обмена на 2 июня 2010 года) и нескольких условных платежей на общую сумму до 67 млн долларов США (2 082 по курсу обмена на 2 июня 2010 года) к оплате на дату или ранее истечения трех лет с даты приобретения. На 70 млн долларов США (2 175 по курсу обмена на 2 июня 2010 года) из общей суммы 110 млн долларов США (3 418 по курсу обмена на 2 июня 2010 года) отложенных и условных платежей начисляются проценты по ставке 2,75% годовых, на оставшиеся 40 млн долларов США (1 243 по курсу обмена на 2 июня 2010 года) проценты не начисляются. Выплата условного вознаграждения зависит от удовлетворения определенных условий (см. Примечание 14).

Метроком

В октябре 2010 года компания завершила приобретение 100-процентной доли участия в ЗАО «Метроком» («Метроком»), операторе фиксированной связи, который владеет магистральной сетью в Санкт-Петербурге, за денежное вознаграждение в сумме 2 000. Главной причиной приобретения было укрепление позиции компании на рынке фиксированной связи Санкт-Петербурга.

4. Денежные средства и их эквиваленты

Денежные средства и их эквиваленты на 31 декабря состоят из:

	2010		2011	
	В валюте размещения	В миллионах рублей	В валюте размещения	В миллионах рублей
Рубли	2 126	2 126	2 386	2 386
Доллары США (миллионы)	7	228	13	406
Евро (миллионы)	8	313	2	95
Итого денежные средства и их эквиваленты		2 667		2 887

5. Краткосрочные финансовые вложения

Краткосрочные финансовые вложения на 31 декабря состоят из:

	2010		2011	
	В валюте размещения	В миллионах рублей	В валюте размещения	В миллионах рублей
Банковские депозиты				
Рубли	32 280	32 280	26 641	26 641
Доллары США (миллионы)	780	23 772	1 582	50 938
Евро (миллионы)	186	7 502	156	6 501
Норвежские кроны (миллионы)	—	—	80	429
Итого краткосрочные финансовые вложения		63 554		84 509

6. Дебиторская задолженность

Дебиторская задолженность на 31 декабря состоит из:

	2010	2011
Межсетевое взаимодействие	2 160	4 848
Собственные абоненты	3 140	2 797
Дилеры	1 396	2 153
Задолженность по роуминговым платежам	393	298
Прочая задолженность	799	898
За вычетом: резерв по сомнительным долгам	(1 029)	(1 447)
Итого дебиторская задолженность	6 859	9 547

Далее приведены изменения в резерве по сомнительным долгам за годы, окончившиеся 31 декабря:

	2010	2011
Остаток на начало года	861	1 029
Расходы на создание резерва	1 182	1 437
Списание дебиторской задолженности	(1 014)	(1 019)
Резерв по сомнительным долгам на конец года	1 029	1 447

7. Товарно-материальные запасы

Товарно-материальные запасы на 31 декабря состоят из:

	2010	2011
Телефоны и аксессуары	1 380	2 220
USB-модемы	728	1 052
Информационные материалы	298	406
SIM-карты	201	206
Прочее	474	667
Итого товарно-материальные запасы	3 081	4 551

8. Расходы будущих периодов и прочие оборотные активы

Расходы будущих периодов и прочие оборотные активы на 31 декабря состоят из:

	2010	2011
Авансы за услуги	3 545	3 038
Проценты к получению	987	3 006
НДС от авансов, уплаченных за долгосрочные активы	423	698
Расходы будущих периодов	459	415
Авансы за товарно-материальные запасы	1 104	300
Активы, предназначенные для продажи	—	154
Предоплаты по налогам, помимо налога на прибыль	101	148
Производные финансовые инструменты (Примечание 15)	196	—
Прочее	299	228
Итого расходы будущих периодов и прочие оборотные активы	7 114	7 987

9. Долгосрочные банковские депозиты

Долгосрочные банковские депозиты на 31 декабря состоят из:

	2010		2011	
	В валюте размещения	В миллионах рублей	В валюте размещения	В миллионах рублей
Рубли	—	—	2 002	2 002
Доллары США (миллионы)	10	305	—	—
Итого долгосрочные банковские депозиты		305		2 002

10. Основные средства

Основные средства на 31 декабря состоят из:

	2010	2011
Первоначальная стоимость:		
Здания, сооружения и улучшения арендованного имущества	44 029	52 931
Телекоммуникационная сеть	231 559	272 352
Автотранспорт, компьютеры, офисное и прочее оборудование	17 828	20 229
	293 416	345 512
Накопленный износ	(130 876)	(164 765)
Незавершенное строительство	32 332	42 971
Основные средства, нетто	194 872	223 718

Авансы, выданные поставщикам за сетевое оборудование и включенные в незавершенное строительство, составили 5 338 и 4 507 по состоянию на 31 декабря 2011 года и 2010 года соответственно.

Программное обеспечение и лицензии на базовые станции и биллинговые системы включены в раздел «Телекоммуникационная сеть». Балансовая стоимость данного программного обеспечения составила 7 324 и 5 991 по состоянию на 31 декабря 2011 года и 2010 года соответственно.

Капитализированные проценты составили 1 224 (из общей суммы затрат на выплату процентов в 1 930) и 799 (из общей суммы затрат на выплату процентов в 1 636) за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 года и 2010 года соответственно.

Обязательства по выбытию активов

Следующая таблица отражает изменения в обязательствах компании по выбытию активов:

	2010	2011
Обязательства по выбытию активов на начало года:	3 303	4 304
Изменения в оценках будущих потоков денежных средств	47	—
Чистый прирост обязательств в течение года	542	453
Увеличение обязательств вследствие признания расходов по приросту стоимости	412	491
Обязательства по выбытию активов на конец года	4 304	5 248

Расходы по приросту стоимости включены в износ в консолидированном отчете о прибылях и убытках.

11. Гудвилл и нематериальные активы

Изменения в балансовой стоимости гудвилла за годы, закончившиеся 31 декабря 2011 года и 2010 года, представлены ниже:

	2010	2011
Баланс на начало года:	498	7 041
Приобретения (Примечание 3)	6 543	9 050
Корректировки периода оценки (Примечание 3)	—	(698)
Баланс на конец года	7 041	15 393

Нематериальные активы по состоянию на 31 декабря состоят из:

	Средневзвешенный период амортизации, лет	Стоимость		Накопленная амортизация	
		2010	2011	2010	2011
Лицензии на осуществление деятельности	10	19 483	19 478	(13 773)	(14 959)
Частоты	6	4 773	5 484	(1 276)	(1 500)
Программное обеспечение	5	4 486	7 254	(2 103)	(3 639)
Нематериальные активы, связанные с маркетингом	3	3 535	3 535	(218)	(668)
Абонентская база	8	2 057	2 907	(560)	(726)
Номерная емкость	10	1 882	1 798	(1 550)	(1 603)
Товарные знаки	4	295	671	(26)	(116)
Прочие нематериальные активы	5	3 372	3 362	(1 132)	(1 606)
Итого нематериальные активы		39 883	44 489	(20 638)	(24 817)

Расходы по амортизации за следующие пять лет предположительно будут следующими: 2012 – 3 850; 2013 – 3 431; 2014 – 2 908; 2015 – 1 254 и 2016 – 1 073.

Лицензии на осуществление деятельности

Лицензии на осуществление деятельности, в основном включающие единую национальную лицензию 3G и несколько лицензий стандарта GSM 900/1800, являются неотъемлемым условием деятельности компании в области мобильной связи. 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 2 лет.

В июле 2011 года компания пересмотрела оценку остаточного срока полезного использования для своих лицензий стандарта GSM 900/1800 с 2½ до 10 лет, изменила метод амортизации данных лицензий с линейного на метод амортизации по сумме числа лет полезного использования. Такой метод отражает поступление экономических благ от использования данных лицензий, а также соответствует ожиданиям в отношении постепенного уменьшения количества абонентов, пользующихся услугами связи в стандарте GSM 900/1800 в течение следующих 10 лет. Данный пересмотр был отражен как изменение в бухгалтерской оценке перспективно, начиная с 1 июля 2011 года. Изменение привело к уменьшению амортизационных расходов на 256 и соответствующему увеличению чистой прибыли на 205 за год, заканчивающийся 31 декабря 2011 года.

Условия лицензии 3G требуют от компании соответствия определенным критериям, которые включают инвестиционные обязательства и требования по покрытию. Стоимость лицензии амортизируется с использованием линейного метода в течение такого же периода, что и лицензии стандарта GSM 900/1800 (см. Примечание 24).

Нематериальные активы, связанные с маркетингом

В апреле 2009 года компания и ОАО «Ростелеком» («Ростелеком») заключили соглашение с Организационным комитетом XXII Зимних Олимпийских игр и XI Паралимпийских игр 2014 года в Сочи о приобретении прав и лицензий на использование талисмана Олимпийских игр, логотипов и прочей олимпийской символики и, в случае компании, право на упоминание в качестве «Генерального телекоммуникационного партнера XXII Зимних Олимпийских игр 2014 года». По условиям соглашения компания обязалась выплатить сумму в 65 млн долларов США (2 093 млн рублей по курсу обмена на 31 декабря 2011 года) в виде нескольких взносов в период с 2009 по 2014 год.

Кроме того, компания и Ростелеком приняли совместное обязательство оказать услуги на сумму до 130 млн долларов США (4 185 млн рублей по курсу обмена на 31 декабря 2011 года) в период с 2009 по 2014 год. Руководство компании считает, что риск неисполнения Ростелекомом обязательств по соглашению маловероятен.

В 2009 году компания приобрела права и лицензии и признала обязательство по чистой приведенной стоимости будущих денежных взносов в размере 1 334, а также доходы будущих периодов по справедливой стоимости в сумме 1 516 (Уровень 3).

Признание нематериального актива рассматривается как немонетарная операция и оценивается в размере отраженной суммы обязательства и доходов будущих периодов. Нематериальный актив амортизируется по обратному методу суммы числа лет полезного использования в течение приблизительно 5 лет.

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

Ниже представлена сверка балансов обязательства по лицензиям, связанным с маркетингом, на начало и конец отчетного года:

	Обязательства по лицензиям, связанным с маркетингом	Доходы будущих периодов
Баланс на 1 января 2011 г.	1 275	1 542
Начисленный процент	91	—
Погашение	(385)	—
Признанная выручка	—	(170)
Эффект изменения валютного курса	42	—
Баланс на 31 декабря 2011 г.	1 023	1 372
За вычетом краткосрочной части	(402)	(288)
Долгосрочная часть	621	1 084

12. Кредиторская задолженность

Кредиторская задолженность на 31 декабря состоит из:

	2010	2011
Плата за межсетевое взаимодействие	1 668	2 329
Дилеры	1 134	2 258
Поставщики контента	514	900
Аренда каналов	542	686
Аренда и коммунальные услуги	566	726
Реклама	317	584
Ремонт и обслуживание сети	221	484
Задолженность за товарно-материальные ценности	426	471
Задолженность по роуминговым платежам	446	363
Прочая задолженность	687	820
Итого кредиторская задолженность	6 521	9 621

13. Долгосрочные займы и кредиты

Долгосрочные займы и кредиты на 31 декабря состоят из:

	Категория	Валюта	Номинальная годовая ставка процента	Срок погашения	2010	2011
(1) China Development Bank и Bayerische Landesbank	Финансирование оборудования	Долл. США	LIBOR плюс от 1,1% до 2,7%	2012–2016	10 017	25 042
(2) Лондонский филиал BNP Paribas и Nordea Bank Finland	Финансирование оборудования	Долл. США	От 2,91% до 4,54%	2012–2016	8 034	9 239
(3) Bayerische Landesbank, Bayerische Landesbank Filiale Di Milano, Commerzbank Aktiengesellschaft	Финансирование оборудования	Евро	3,74% и EURIBOR плюс 0,35%	2012–2015	4 655	3 490
(4) Нордеа Банк Москва	Банковский кредит	Долл. США	LIBOR плюс 2,0%	2015	1 524	1 610
(5) Cisco Systems Finance International	Финансирование оборудования	Долл. США	От 3,50% до 4,11%	2012–2016	—	1 219
(6) Fortis Bank, Nordea Bank Finland и Skandinaviska Enskilda Banken	Финансирование оборудования	Долл. США	1,92%	2013–2018	—	1 078
(7) ЮниКредит Банк Москва	Банковский кредит	Долл. США	LIBOR плюс 3,5%	2012–2013	4 762	805
(8) Nordic Investment Bank, Nordea Bank Finland и Bayerische Landesbank	Револьверная кредитная линия	Долл. США	LIBOR плюс от 0,85% до 2,2%	2012	1 016	358
(9) Japan Bank for International Cooperation	Финансирование оборудования	Долл. США	6,87% и LIBOR плюс 0,45%	2012	457	161
(10) Лондонский филиал Citibank N.A. и ING Bank N.V. loans	Финансирование оборудования	Евро	4,27%	Выплачен в 2011	1 824	—
Прочие займы					632	707
Итого долгосрочные кредиты и займы					32 921	43 709
За вычетом краткосрочной части					(12 171)	(7 415)
Долгосрочная часть					20 750	36 294

На 31 декабря 2011 года компания должна выплатить некоторым поставщикам оборудования 1 480 (по курсу обмена на 31 декабря 2011 года). Компания намерена выплатить данную сумму при помощи поступлений от кредитных линий, имеющих у компании (пункты (1) и (2) выше). В прилагаемом консолидированном балансе по состоянию на 31 декабря

2011 года компания классифицировала кредиторскую задолженность перед данными поставщиками оборудования как краткосрочный и долгосрочный кредит в соответствии с графиками погашения задолженности по соответствующим кредитам.

Ниже представлен график погашения долгосрочных кредитов и займов на 31 декабря 2011 года:

2012	7 415
2013	8 112
2014	7 685
2015	11 742
2016	8 133
После этого	622
Итого	43 709

По состоянию на 31 декабря 2011 года кредиты и займы компании номинированы в следующих валютах:

	В валюте кредита	В миллионах рублей
Рубли	667	667
Доллары США (в миллионах)	1 204	38 768
Евро (в миллионах)	103	4 274
Итого долгосрочная задолженность		43 709

Ограничительные условия по договорам

Некоторые из упомянутых выше кредитных линий (*Пункты (1), (2), (3), (4), (5), (6), (8), (9) и (10) выше*) 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. Эти кредитные линии также содержат требование к компании выполнять различные финансовые и нефинансовые условия, включая некоторые ограничения, связанные с финансовым состоянием.

На 31 декабря 2011 года общая неиспользованная компанией сумма в рамках кредитных линий относилась к следующим договорам:

	Категория	Валюта	Номинальная годовая ставка процента	Комиссия за организацию кредитной линии	Период доступности кредита	Доступная сумма
China Development Bank	Финансирование оборудования	Долл. США	LIBOR плюс 2,4%	0,30%	2012–2014	33 204
Газпромбанк	Револьверная кредитная линия	Рубли	Либо фикс. (от 6% до 9%), либо плавающая (от MosPrime3M плюс 1,5% до MosPrime3M плюс 2,5%)	0,15%	2012–2016	15 000
ЮниКредит Банк Москва	Банковский кредит	Рубли	Зависит от срока погашения кредита, а также от рыночных условий на дату выдачи. Определяется отдельно для каждого транша; может быть либо фиксированной, плавающей	Отсутствует	2012–2015	11 000
Нордеа Банк Москва	Банковский кредит	Рубли	Либо фикс. (от 5,1% до 9,1%), либо плавающая (от MosPrime3M плюс 1,75% до MosPrime3M плюс 2%)	0,40%	2012–2016	5 500
Fortis Bank, Nordea Bank Finland и Skandinaviska Enskilda Banken	Финансирование оборудования	Долл. США	1,92%	0,18%	2012–2013	3 422
Cisco Systems Finance International	Финансирование оборудования	Долл. США	4,11%	Отсутствует	2012	338
Итого						68 464

14. Обязательство по отложенным и условным платежам

Следующая таблица показывает изменения обязательств по отложенным и условным платежам (Уровень 3):

	Синтерра	NetByNet	Вэб Плас	Итого
Баланс на 1 января 2011 г.	3 181	—	—	3 181
Приобретение (<i>Примечание 3</i>)	—	1 429	7	1 436
Начисленные проценты	133	—	—	133
Выплаты	(491)	—	—	(491)
Поправка на условные платежи (включена в доходы)	(62)	9	—	(53)
Корректировки для периода измерения	—	(205)	—	(205)
Поправка на изменение валютного курса	178	199	1	378
Баланс на 31 декабря 2011 г.	2 939	1 432	8	4 379
За вычетом краткосрочной части	(1 110)	(1 432)	(8)	(2 550)
Долгосрочная часть	1 829	—	—	1 829

15. Производные финансовые инструменты и определение справедливой стоимости

В ходе обычной хозяйственной деятельности компания подвергается определенным рискам, связанным с колебаниями процентных ставок и курсов иностранных валют. Для управления этими рисками компания использует производные финансовые инструменты, в первую очередь процентные и валютные свопы.

Валютные производные финансовые инструменты

В 2010 году 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 либо в первоначальной валюте депозита (евро или доллары США), либо в другой предварительно оговоренной валюте (рубли, доллары США или евро). Целью использования данных финансовых инструментов является увеличение доходности по инвестициям компании в иностранной валюте.

Соответствующий встроенный финансовый инструмент, то есть пут-опцион, выделяется и оценивается по справедливой стоимости с использованием модели Блэка-Шоулза (Уровень 2). Для целей бухгалтерского учета 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 года и втором квартале 2007 года 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, номинированным в долларах США и евро, с фиксированной процентной ставкой, в синтетически эквивалентные долгосрочные кредиты, выраженные в рублях, с фиксированными процентными ставками от 3,95% до 6,65%. Балансовая стоимость таких долгосрочных кредитов на 31 декабря 2010 года составляла 972. Данные долгосрочные кредиты были погашены в 2011 году. 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.

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

	2010	2011
Проданные пут-опционы	65	—
Свопы в иностранной валюте	(268)	(51)
Итого убытки по производным инструментам, нетто	(203)	(51)

Производные инструменты оцениваются с помощью общепринятых методов оценки. Основным методом, используемым 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 низколиквидном рынке на момент оценки. Ключевыми элементами оценки являются уровни доходности по процентам, форвардные и спот-курсы обмена. Справедливая стоимость данных производных финансовых инструментов учитывает риск невыполнения контрагентом своих обязательств, включая кредитный риск.

Справедливая стоимость этих производных финансовых инструментов в консолидированном балансе на 31 декабря 2010 года составила 196 и была отражена в составе прочих оборотных активов. Расчеты по производным инструментам были полностью произведены в 2011 году.

Процентные свопы

Задачами компании при использовании процентных производных финансовых инструментов является обеспечение предсказуемости и стабильности расходов по выплате процентов по кредитам и займам, а также управление рисками, связанными с изменениями ставки процента. Для реализации стратегии управления рисками изменения процентных ставок компания главным образом использует процентные свопы. Процентные свопы предполагают получение от контрагента сумм, определенных на основании переменной ставки процента, в обмен на осуществление компанией платежей по фиксированной ставке в течение срока действия соглашений без обмена базовыми суммами долгосрочных долговых инструментов.

В 2011 году компания заключила ряд соглашений по процентным свопам на общую базовую сумму в 56,5 млн евро (2 354 по валютному курсу на 31 декабря 2011 года) и 245,5 млн долларов США (7 904 по валютному курсу на 31 декабря 2011 года), из которых все инструменты, за исключением инструментов на базовую сумму 45,5 млн долларов США (1 465 по валютному курсу на 31 декабря 2011 года), были определены как инструменты хеджирования денежных потоков для снижения рисков изменения процентной ставки.

Процентные свопы отражаются в балансе по справедливой стоимости (Уровень 2). Эффекты изменения справедливой стоимости производных инструментов, квалифицируемых как инструменты хеджирования денежных потоков, отражаются в прочих совокупных доходах/(убытках) и впоследствии относятся на финансовый результат периода, в котором хеджируемая операция повлияет на финансовые результаты. Эффекты изменения справедливой стоимости производных инструментов, не обозначенных как инструменты хеджирования, а также неэффективной части инструментов хеджирования сразу отражаются в составе доходов и расходов.

По состоянию на 31 декабря 2011 года справедливая стоимость процентных свопов была незначительной. Справедливая стоимость процентных свопов определяется на основании форвардной кривой процентной доходности и представляет собой сумму, которую компания получит или заплатит для расторжения таких договоров на отчетную дату с учетом действующих процентных ставок, кредитного рейтинга, рисков неплатежа и ликвидности, связанных с текущими условиями рынка.

Справедливая стоимость

Балансовая стоимость финансовых инструментов, в т. ч. денежных средств, эквивалентов, кредиторской задолженности, дебиторской задолженности, примерно равна их справедливой стоимости в связи с их краткосрочным характером.

15. Производные финансовые инструменты и определение справедливой стоимости (продолжение)

Таблица отображает оценку финансовых активов и обязательств, отражаемых по справедливой стоимости на регулярной основе, а также их место в иерархии справедливой стоимости, на 31 декабря 2010 и 2011 годов:

	2010				2011			
	Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3	Итого	Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3	Итого
Справедливая стоимость активов:								
Производные финансовые инструменты	—	196	—	196	—	—	—	—
Итого активы	—	196	—	196	—	—	—	—
Обязательства по справедливой стоимости :								
Обязательства по отложенным и условным платежам	—	—	3 181	3 181	—	—	4 379	4 379
Итого обязательства	—	—	3 181	3 181	—	—	4 379	4 379

По состоянию на 31 декабря 2011 и 2010 годов справедливая стоимость займов и кредитов с переменной и фиксированной процентной ставкой (определенная методом дисконтирования денежных потоков, основанных на текущих рыночных ставках) составила:

	2010		2011	
	Балансовая стоимость	Справедливая стоимость	Балансовая стоимость	Справедливая стоимость
Долгосрочная задолженность	32 921	33 235	43 709	44 102

Компания определила оценочную справедливую стоимость финансовых инструментов с использованием доступной рыночной информации. При этом оценка справедливой стоимости и интерпретация рыночных данных требуют применения профессионального суждения.

Соответственно, представленные выше оценочные значения не обязательно отражают суммы, которые компания могла бы получить в результате 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 реализации в текущих обстоятельствах.

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

16. Долгосрочная программа мотивации

В апреле 2008 года 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 года, Гранту 2009 года и по Гранту 2010 года. В соответствии со всеми 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 операционной 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. Стоимость опционов, которым наступил срок реализации, выплачивается денежными средствами.

В таблице ниже представлены данные о невыплаченных опционах на фантомные акции по состоянию на 31 декабря 2011 года, подлежащих оплате по наступлению срока погашения.

	Число выданных опционов на фантомные акции (млн шт.)	Итого непризнанная сумма компенсац. расходов	Компенсац. расходы, включая все соответ. налоги за год по 31 декабря	
			2010	2011
Грант 2008 г.	4 068	74	344	308
Грант 2009 г.	4 530	181	524	155
Грант 2010 г.	4 349	396	43	500
Итого	12 947	651	911	963

Общая сумма обязательства по долгосрочной программе мотивации по состоянию на 31 декабря 2011 и 2010 годов отражена в составе задолженности по заработной плате и социальным отчислениям и составила 1 604 и 1 026 соответственно.

17. Задолженность по налогам и сборам

Задолженность по налогам и сборам на 31 декабря:

	2010	2011
Налог на имущество	680	814
Фонд универсального обслуживания	558	617
Налог на прибыль	29	372
Отчисления в социальные фонды	126	208
Налог на доходы физических лиц	100	132
Прочие	23	86
Итого задолженность по налогам и сборам	1 516	2 229

18. Налоги на прибыль

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

	2010	2011
Текущий налог на прибыль	8 722	11 470
Расход по отложенным налогам	3 240	850
Итого налог на прибыль	11 962	12 320

Налог на прибыль представляет собой начисленный компанией резерв по налогу на прибыль. Налог на прибыль рассчитывается как 20% от налогооблагаемой прибыли за годы, окончившиеся 31 декабря 2011 и 2010 годов соответственно.

18. Налоги на прибыль (продолжение)

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:

	2010	2011
Доход до вычета налога на прибыль и неконтролируемых долей участия	61 186	55 905
Установленная ставка налога на прибыль	20%	20%
Теоретический резерв по налогу на прибыль	12 237	11 181
Расходы, не уменьшающие налогооблагаемую базу	579	691
Эффект применения льгот по налогу на прибыль (Признание)/Пересмотр признания налоговых выгод	(220)	(565)
	(530)	437
Чистое изменение резерва под отложенные налоговые активы	462	293
Эффект прибылей (убытков) от внутригрупповой продажи акций	(578)	115
Прочие разницы	12	168
Резерв по налогу на прибыль, отраженный в консолидированной финансовой отчетности	11 962	12 320

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 региональными органами власти в соответствующем регионе, и участвуют в различных социальных проектах. Такая льгота предоставляется ежегодно.

Эффект прибылей (убытков) от внутригрупповой продажи акций представляет собой налоговые последствия внутригрупповых сделок с акциями дочерних компаний.

По состоянию на 31 декабря 2011 года налоговые годы, окончившиеся с 2007 по 2011 год, остаются открытыми для проверок налоговыми органами.

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

	2010	2011
Отложенные налоговые активы:		
Признание выручки	726	802
Накопленные убытки	1 164	1 473
Начисленная заработная плата и социальные начисления	579	1 135
Начисленные расходы	883	697
Прочее	263	260
За вычетом: резерв под отложенные налоговые активы	(462)	(755)
Итого отложенные налоговые активы	3 153	3 612
Отложенные налоговые обязательства:		
Нематериальные активы	1 645	1 337
Основные средства	7 707	9 640
Производные финансовые инструменты	37	22
Прочее	348	472
Итого отложенные налоговые обязательства	9 737	11 471
Чистые отложенные налоговые обязательства	6 584	7 859
Плюс долгосрочные отложенные налоговые активы	506	712
Плюс текущие отложенные налоговые активы	1 166	1 972
Итого долгосрочные отложенные налоговые обязательства	8 256	10 543

Для целей учета налога на прибыль некоторыми дочерними предприятиями компании в Российской Федерации и Таджикистане в 2002–2011 годах были накоплены убытки, которые можно переносить на будущие отчетные периоды и зачитывать против налогооблагаемой прибыли в течение 10 и 3 лет соответственно. Использование таких переносов не ограничено как в 2011 году, так и в последующие годы. По состоянию на 31 декабря 2011 года сумма таких накопленных убытков к переносу на будущие периоды по дочерним предприятиям в совокупности составляет приблизительно 7 078, при этом соответствующий налоговый эффект составляет 1 473, из которых 105 истекают в 2013 году, 188 в 2014 году, 73 в 2019 году, 767 в 2020 году, 298 в 2021 году и 42 в 2025 году.

По состоянию на 31 декабря 2011 и 2010 годов компания отразила в составе предоплаты по налогу на прибыль налоговые активы, связанные с ускорением амортизации основных средств в налоговом учете, в сумме 3 963 и 2 323 соответственно. Признание данных налоговых активов привело к изменению налоговой базы основных средств, в связи с чем произошло увеличение долгосрочных отложенных налоговых обязательств. Несмотря на продолжающиеся судебные разбирательства с налоговыми органами, компания полагает, что вероятность реализации данного налогового актива выше 50%.

19. Выручка

Выручка за годы по 31 декабря:

	2010	2011
Услуги мобильной связи собственным абонентам	171 853	183 876
Межсетевые соединения	29 144	35 530
Услуги фиксированной связи	7 496	13 060
Продажа телефонов и аксессуаров	5 182	8 420
Услуги роуминга прочим мобильным операторам	1 628	1 592
Прочая выручка	212	130
Итого выручка	215 515	242 608

20. Себестоимость реализованных услуг

Себестоимость реализованных услуг за годы по 31 декабря:

	2010	2011
Плата за межсетевые соединения	39 836	45 867
Стоимость реализованных телефонных аппаратов и аксессуаров	5 643	10 343
Расходы по роумингу	1 764	1 741
Стоимость SIM-карт	1 132	909
Прочие расходы	48	36
Итого себестоимость реализованных услуг	48 423	58 896

21. Расходы на продажи и маркетинг

Расходы на продажи и маркетинг на 31 декабря:

	2010	2011
Реклама	6 924	7 432
Комиссионное вознаграждение дилерам за подключение новых абонентов	8 465	9 061
Комиссионное вознаграждение дилерам за сбор платежей с абонентов	4 082	5 348
Итого расходы на продажи и маркетинг	19 471	21 841

22. Операционные расходы

Операционные расходы за годы по 31 декабря:

	2010	2011
Зарплата и социальные отчисления	19 061	23 604
Аренда и коммунальные услуги	11 231	14 040
Операционные налоги	5 177	5 829
Ремонт и обслуживание сети	4 322	5 162
Платежи за радиочастоты	2 963	3 527
Обслуживание офисов	1 407	1 743
Расходы на создание резерва по сомнительным долгам	1 182	1 437
Профессиональные услуги	1 361	1 967
Расходы на транспорт	555	650
Материалы	189	321
Страхование	111	113
Прочие расходы	2 288	2 656
Итого операционные расходы	49 847	61 049

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

23. Операции со связанными сторонами

Компания осуществляла определенные операции со своими акционерами. Суммы непогашенной дебиторской и кредиторской задолженности, а также выручка и расходы за год представляли собой следующие суммы:

На 31 декабря

	2010	2011
Дебиторская задолженность, связанные стороны		
ТелиаСонера (TeliaSonera)	61	42
Альфа Групп (Alfa Group)	17	38
АФ Телеком Холдинг (AF Telecom Holding)	17	24
Итого дебиторская задолженность, связанные стороны	95	104

На 31 декабря

	2010	2011
Кредиторская задолженность, связанные стороны		
ТелиаСонера (TeliaSonera)	118	92
АФ Телеком Холдинг (AF Telecom Holding)	286	373
Итого кредиторская задолженность, связанные стороны	404	465

На 31 декабря

	2010	2011
Выручка		
ТелиаСонера (TeliaSonera)	290	235
Альфа Групп (Alfa Group)	3	—
АФ Телеком Холдинг (AF Telecom Holding)	64	1
Итого выручка, связанные стороны	357	236
Себестоимость услуг		
ТелиаСонера (TeliaSonera)	1 191	954
АФ Телеком Холдинг (AF Telecom Holding)	29	428
Итого себестоимость услуг, связанные стороны	1 220	1 382
Операционные расходы		
ТелиаСонера (TeliaSonera)	15	1
Альфа Групп (Alfa Group)	71	155
АФ Телеком Холдинг (AF Telecom Holding)	994	1 158
Итого операционные расходы, связанные стороны	1 080	1 314

Непогашенная задолженность и сделки с ТелиаСонера связаны с операциями, проводимыми с акционером компании, ТелиаСонера, его консолидируемыми дочерними предприятиями, его прямыми владельцами и их консолидируемыми дочерними компаниями. Компания осуществляет расчеты по услугам роуминга с Turkcell Iletisim, Azercell Telekom B.M., Latvijas Mobilais SIA, Somoncom JV, Indigo Tajikistan, GSM Kazakhstan LLP, Elion Ettevõtted Aktsiaselts, Omnitel Telecommunications Network, Omnitel Lithuania, AS EMT, NetCom GSM, FE Coscom LLC, Geocell Ltd., Moldcell S.A., Xfera Moviles S.A. и имеет договор о присоединении сетей связи с TeliaSonera International Carrier Russia.

Непогашенная задолженность и сделки с Альфа Групп связаны с операциями, проводимыми с акционером компании, Allaction Limited, его консолидируемыми дочерними предприятиями, прямыми владельцами и их консолидируемыми дочерними компаниями. Компания заключила с Altimo договор о предоставлении юридических услуг, а также услуг по подбору персонала, кроме того, компания размещает банковские депозиты в Альфа Банке. Сумма таких депозитов по состоянию на 31 декабря 2011 года и 2010 года составляла 7 239 и 6 553 соответственно.

Непогашенная задолженность и сделки с АФ Телеком Холдинг связаны с операциями, проводимыми с акционером компании, Телекоминвестом, его консолидируемыми дочерними предприятиями, прямыми владельцами и их консолидируемыми дочерними компаниями. Компания заключила договор с Телекоминвестом о предоставлении юридических услуг, а также услуг по подбору персонала. Также компания приобретала биллинговую систему и услуги по ее технической поддержке у Петерсервиса в сумме 1 759 в течение 2010 года и 2 013 в течение 2011 года. В 2011 году МегаФон начал работать с Centre Media Technology, дочерней компанией Телекоминвеста, являющейся провайдером контента услуг.

В 2011 году компания приобрела 100% акций компании Вэб Плас у Телекоминвеста за 54 (см. Примечание 3).

24. 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 2011 года составляют:

2012	93
2013	88
2014	74
2015	46
2016 и далее	118
Итого	419

Условия и текущая экономическая ситуация в России

Россия продолжает проводить экономические реформы и развивать свою правовую, налоговую и законодательную базу 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. В 2011 году правительство Российской Федерации продолжило принимать меры по поддержке экономики с целью преодоления последствий мирового финансового кризиса. Несмотря на признаки восстановления экономики, по-прежнему существует неопределенность, связанная с будущим экономическим ростом, доступом к капиталу и стоимостью капитала, что может негативно повлиять на финансовое положение Группы компаний в будущем, 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 года МегаФон получил лицензию на оказание услуг мобильной радиотелефонной связи 3G на всей территории Российской Федерации на срок до 21 мая 2017 года. 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 года по май 2010 года, а также строительство определенного количества базовых станций к концу третьего, четвертого и пятого года с момента получения лицензии. По состоянию на 29 февраля 2012 года компания полностью исполняет свои обязательства в соответствии с требованиями данной лицензии, включая строительство необходимого 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, могут теперь 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.

В течение отчетного периода, завершившегося 31 декабря 2011 года, в Синтерре и в некоторых ее дочерних компаниях были проведены налоговые проверки за 2007–2009 годы. По результатам этих налоговых проверок налоговые органы предъявили требования по уплате дополнительных налогов, в основном относящиеся к налогу на прибыль, в размере 312. Компания заплатила сумму дополнительных налогов. Однако компания начала процессуальные действия по возмещению 298 из вышеуказанных дополнительных налогов и полагает, что существует достаточная вероятность того, что налоговые позиции, указанные в налоговых декларациях, будут подтверждены.

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.

Обязательства перед Apple

В августе 2008 года 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 iPhone в течение двухлетнего периода для последующей перепродажи в России. Компания выполнила свое обязательство за четвертый квартал 2008 года, но в связи с существенным падением спроса в результате экономического кризиса в России компания не смогла перепродать все устройства iPhone, приобретенные у «Эппл». Хотя позднее компания размещала несколько заказов на устройства iPhone, ни один из них не соответствовал требованию о минимальном квартальном количестве закупаемых устройств за соответствующие кварталы.

С момента истечения срока действия соглашения в августе 2010 года «Эппл» не предъявила никаких претензий в отношении невыполнения компанией обязательств по минимальному квартальному количеству закупаемых устройств iPhone, соответственно, у компании нет основания полагать, что такие претензии будут когда-либо предъявлены.

Замена телекоммуникационного оборудования

В течение года по 31 декабря 2011 года компания продолжила осуществлять замену определенного телекоммуникационного оборудования. Остаточная балансовая стоимость оборудования, подлежащего замене, составила 1 235 на 31 декабря 2011 года. Большая часть такого оборудования продолжает использоваться и, соответственно, включается в состав основных средств. Часть оборудования с балансовой стоимостью 466 планируется заменить в 2012–2013 годах, соответственно, компания ускорила амортизацию этого оборудования, что привело к росту износа на 865 за 12 месяцев, закончившихся 31 декабря 2011 года.

В отношении оставшейся части оборудования с остаточной балансовой стоимостью 769 компания в данный момент оценивает возможность повторного использования или продажи этого оборудования и продолжает начислять износ в соответствии с действующей учетной политикой.

Приложения

ПРИЛОЖЕНИЕ № 1

СВЕДЕНИЯ О СДЕЛКАХ, СОВЕРШЕННЫХ ОАО «МЕГАФОН» В 2011 ГОДУ, В СОВЕРШЕНИИ КОТОРЫХ ИМЕЛАСЬ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ

Орган управления, принявший решение об одобрении сделки	Предмет сделки и ее существенные условия	Лица, заинтересованные в совершении сделки
Внеочередное Общее собрание акционеров от 06.06.2011	<p>Генеральное дилерское соглашение между ОАО «МегаФон» и ОАО «МегаФон Ритейл» № 1/1 от 01.05.2010.</p> <p>Стороны: ОАО «МегаФон» и ОАО «МегаФон Ритейл».</p> <p>В соответствии с условиями Генерального дилерского соглашения ОАО «МегаФон Ритейл» обязуется оказать ОАО «МегаФон» полный спектр услуг, связанных с привлечением и обслуживанием абонентов, в том числе, но не ограничиваясь:</p> <ul style="list-style-type: none"> – заключение договоров оказания услуг связи, прием и обработка заявлений абонентов; – заключение договоров купли-продажи передаваемого ему Оператором товара; – прием денежных средств лиц за услуги связи, в том числе с помощью карт оплаты; – организация фирменных салонов; – размещение брендированных элементов визуализации у ритейлеров; – проведение маркетинговых акций; – обеспечение работы интернет-магазина; – выполнение отдельных поручений Оператора. <p>В соответствии с Генеральным дилерским соглашением ОАО «МегаФон» обязуется поставлять ОАО «МегаФон Ритейл» стартовые комплекты.</p> <p>Цена сделки составляет 11 052 769 000 рублей.</p>	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)
Внеочередное Общее собрание акционеров от 10.10.2011	<p>Договор (взаимосвязанные договоры) купли-продажи имущества между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра».</p> <p>Стороны: ОАО «МегаФон» (Покупатель) и ЗАО «Синтерра» (Продавец).</p> <p>Цена сделки: 9 322 033 899 рублей.</p>	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)
Внеочередное Общее собрание акционеров от 07.11.2011	<p>Договор страхования ответственности директоров и руководителей ОАО «МегаФон», страховщик – ОСАО «Ингосстрах».</p> <p>Стороны: ОАО «МегаФон» и ОСАО «Ингосстрах» (страховщик).</p> <p>Цена сделки: 347 000 долларов США.</p>	Солдатенков С.В., Ермаков В.В., Дубин М.А., Вермишян Г.А., Лихова И.Б., Островский Э.Г., Парфенов И.Б., Серебряникова А.А., Солодухин К.Ю., Ткачук Л.С., Величко В.Л., Григорьев А.С., Еремкин А.Б., Журавель Ю.Г., Корчагин П.В., Курданов А.Ю., Малышев Д.В., Тютин А.Л., Элохольма А., Возианов Д.А., Кивисаари Т., Крылов Н.Б., Мошири А., Рудберг Я., Стрешинский В.Я., ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП»
Совет директоров № 140 (204) от 31.01.2011	<p>Договор займа между ОАО «МегаФон» и ЗАО «ТТ мобайл» № LOO 190310 от 19.03.2010.</p> <p>Стороны: ОАО «МегаФон» (Займодавец) и ЗАО «ТТ мобайл» (Заемщик).</p> <p>Сумма займа: увеличение суммы займа на 29 000 000 долларов США: с 28 900 000 долларов США до 57 900 000 долларов США.</p> <p>Срок погашения займа: до марта 2016 года.</p> <p>Процентная ставка: 20% годовых.</p>	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед, Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.), Ермаков В.В., Мельхорн К.У.
	<p>Взаимосвязанные договоры поручительства ОАО «МегаФон» за исполнение ЗАО «Метроком» обязательств по государственным контрактам.</p> <p>Стороны: ОАО «МегаФон» (Поручитель), ЗАО «Метроком» (Должник) и государственные заказчики.</p> <p>Цена сделки: 630 000 000 рублей.</p>	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед, Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)

Орган управления, принявший решение об одобрении сделки	Предмет сделки и ее существенные условия	Лица, заинтересованные в совершении сделки
	Взаимосвязанные договоры поручительства ОАО «МегаФон» за исполнение ЗАО «Синтерра» обязательств по государственным контрактам. Стороны: ОАО «МегаФон» (Поручитель), ЗАО «Синтерра» (Должник) и государственные заказчики. Цена сделки: 35 000 000 рублей.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед, Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)
	Договор о присоединении сетей передачи данных между ЗАО «Синтерра» и ОАО «МегаФон» (оказание услуг присоединения сетей передачи данных, услуг по пропуску интернет-трафика и услуг предоставления цифровых каналов связи IP VPN) № 21326 от 01.09.2010. Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра». Цена сделки: 675 000 000 рублей.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед, Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)
	Договор о присоединении и взаимодействии сети междугородной/международной телефонной связи между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра» № 20611 от 14.07.2010. Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра». Цена сделки: 1 051 260 000 рублей.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед, Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)
	Договор о присоединении и взаимодействии сети фиксированной зоновой телефонной связи ОАО «МегаФон» и сети междугородной и международной телефонной связи ЗАО «Синтерра» № 20179 от 31.05.2010. Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра». Цена сделки: 9 000 000 рублей.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед, Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)
	Договор о присоединении и взаимодействии сети подвижной радиотелефонной связи ОАО «МегаФон» и сети фиксированной зоновой телефонной связи ЗАО «Синтерра-Урал» № 438 от 26.04.2007. Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра». Цена сделки: 115 960 800 рублей.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед, Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)
	Договор о присоединении сетей электросвязи между ОАО «МегаФон» и ООО «Синтерра-Юг» № 147/10-ФЗТС-ТД. Стороны: ОАО «МегаФон» и ООО «Синтерра-Юг». Цена сделки: 4 000 000 рублей.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед, Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)
	Договор о присоединении сетей электросвязи между ОАО «МегаФон» и ООО «Синтерра-Юг» № 148/11-ТД. Стороны: ОАО «МегаФон» и ООО «Синтерра-Юг». Цена сделки: 120 000 000 рублей.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед, Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)
	Договор о присоединении сетей электросвязи между ОАО «МегаФон» и ООО «Синтерра-Юг» № 1/ШПД. Стороны: ОАО «МегаФон» и ООО «Синтерра-Юг». Цена сделки: 315 000 000 рублей.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед, Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)
	Договор о присоединении сетей электросвязи между ОАО «МегаФон» и ЗАО «ТК-Урал». Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «ТК-Урал». Цена сделки: 960 000 рублей.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед, Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)
	Договор о присоединении и взаимодействии сети подвижной радиотелефонной связи ОАО «МегаФон» и сети фиксированной зоновой телефонной связи ЗАО «ТК-Урал» № ЭС-03/2009 от 01.05.2009. Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «ТК-Урал». Цена сделки: 45 300 000 рублей.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед, Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)
	Договор о присоединении сетей передачи данных между ОАО «МегаФон» и ЗАО «ТелиаСонера Интернэшнл Кэрриер Раша» № 241/IP-11/01-ММ. Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «ТелиаСонера Интернэшнл Кэрриер Раша». Цена сделки: 7 200 000 евро.	Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.), ООО «Контакт-С», Телиа Интернэшнл Актиеболаг (Telia International Aktiebolag), Телиа Интернэшнл Менеджмент АБ (Telia International Management AB)

Орган управления, принявший решение об одобрении сделки	Предмет сделки и ее существенные условия	Лица, заинтересованные в совершении сделки
	<p>Договор о взаимном оказании услуг международного роуминга между ОАО «МегаФон» и ОАО «Казахтелеком» от 14.05.1999. Стороны: ОАО «МегаФон» и ОАО «Казахтелеком». Цена сделки: 88 002 000 долларов США.</p>	<p>Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.), ООО «Контакт-С», Телиа Интернэшнл Актиеболаг (Telia International Aktiebolag), Телиа Интернэшнл Менеджмент АБ (Telia International Management AB)</p>
	<p>Договор о взаимном оказании услуг международного роуминга между ОАО «МегаФон» и Azercell Telekom B.M. от 12.12.1997. Стороны: ОАО «МегаФон» и Azercell Telekom B.M. Цена сделки: 115 910 000 долларов США.</p>	<p>Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.), ООО «Контакт-С», Телиа Интернэшнл Актиеболаг (Telia International Aktiebolag), Телиа Интернэшнл Менеджмент АБ (Telia International Management AB)</p>
	<p>Договор о взаимном оказании услуг международного роуминга между ОАО «МегаФон» и Geocell LTD от 16.10.1997. Стороны: ОАО «МегаФон» и Geocell LTD. Цена сделки: 18 337 000 долларов США.</p>	<p>Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.), ООО «Контакт-С», Телиа Интернэшнл Актиеболаг (Telia International Aktiebolag), Телиа Интернэшнл Менеджмент АБ (Telia International Management AB)</p>
	<p>Договор о взаимном оказании услуг международного роуминга между ОАО «МегаФон» и Moldcell S.A. от 23.07.2000. Стороны: ОАО «МегаФон» и Moldcell S.A. Цена сделки: 28 016 000 долларов США.</p>	<p>Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.), ООО «Контакт-С», Телиа Интернэшнл Актиеболаг (Telia International Aktiebolag), Телиа Интернэшнл Менеджмент АБ (Telia International Management AB)</p>
	<p>Договор о взаимном оказании услуг международного роуминга между ОАО «МегаФон» и ЗАО «ТТ мобайл» от 15.01.2002. Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «ТТ мобайл». Цена сделки: 128 580 000 долларов США.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед, Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.), Ермаков В.В., Мельхорн К.У.</p>
	<p>Договор на эксплуатационно-техническое обслуживание между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра» № С1/11. Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра». Цена сделки: 95 000 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед, Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор о предоставлении услуг по размещению и обеспечению условий для эксплуатации оборудования в ЦОДе Столичного филиала ОАО «МегаФон» между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра». Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра». Цена сделки: 66 000 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед, Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Лицензионный договор на использование товарных знаков между ОАО «МегаФон» и ОАО «МегаФон Ритейл» от 01.08.2009 (зарегистрирован в Роспатенте 18.01.2010). Стороны: ОАО «МегаФон» (Лицензиар) и ОАО «МегаФон Ритейл» (Лицензиат). Цена сделки: 330 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед, Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
<p>Совет директоров № 141 (205) от 04.02.2011</p>	<p>Договор купли-продажи 100% размещенных акций ЗАО «Синтерра-Урал», заключаемый между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра». Стороны: ОАО «МегаФон» (Покупатель) и ЗАО «Синтерра» (Продавец). Цена сделки: 29 700 000 долларов США.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед, Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>

Орган управления, принявший решение об одобрении сделки	Предмет сделки и ее существенные условия	Лица, заинтересованные в совершении сделки
Совет директоров № 142 (206) от 14.03.2011	Определение цены имущества (услуг) и одобрение сделки, в совершении которой имеется заинтересованность: письмо-соглашение между ОАО «МегаФон» (Выгодоприобретатель) и компанией Allaction Limited о предоставлении заверений от ОАО «МегаФон» в пользу Allaction Limited в рамках подготовки к реорганизации ОАО «МегаФон» в форме присоединения к нему ЗАО «Синтерра-Урал» и ОАО «Северо-Западная компания по телекоммуникациям и информатике», 100% акций которых принадлежат ОАО «МегаФон». Стороны: ОАО «МегаФон» (Выгодоприобретатель) и Allaction Limited. Цена сделки: 10 000 рублей.	Allaction Limited
Совет директоров № 144 (208) от 15.04.2011	Договоры купли-продажи 100% размещенных акций ЗАО «Вэб Плас» между ОАО «Телекоминвест» и ОАО «МегаФон». Стороны: ОАО «МегаФон» и ОАО «Телекоминвест». Цена сделки: 1 700 000 долларов США.	Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.), ООО «Контакт-С», Телиа Интернэшнл Актиеболаг (Telia International Aktiebolag), Телиа Интернэшнл Менеджмент АБ (Telia International Management AB), ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Элохольма А., Стрешинский В.Я., Солдатенков С.В.
Совет директоров № 147 (211) от 29.04.2011	Взаимосвязанные договоры (многостороннее соглашение) поручительства между ОАО «МегаФон», ЗАО КБ «СИТИБАНК» и дочерними обществами ОАО «МегаФон». Стороны: ОАО «МегаФон» (Поручитель), ЗАО КБ «СИТИБАНК» (Кредитор) и дочерние общества ОАО «МегаФон» (Должники). Цена сделки: 400 000 000 рублей.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)
	Взаимосвязанные договоры (многостороннее соглашение) поручительства ОАО «МегаФон» за исполнение ЗАО «Синтерра» обязательств по государственным контрактам. Стороны: ОАО «МегаФон» (Поручитель), ЗАО «Синтерра» (Должник) и государственные заказчики. Цена сделки: 900 000 000 рублей.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)
	Договор об оказании услуг международной связи (пропуска голосового трафика) между ОАО «МегаФон» и Elion Ettevöttd Aktisiaselts № 7911/2011/DFS. Стороны: ОАО «МегаФон» и Elion Ettevöttd Aktisiaselts. Цена сделки: 12 760 000 евро.	Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.), ООО «Контакт-С», Телиа Интернэшнл Актиеболаг (Telia International Aktiebolag), Телиа Интернэшнл Менеджмент АБ (Telia International Management AB)
	Договор об оказании услуг международной связи (пропуска голосового трафика) между ОАО «МегаФон» и ЗАО «ТТ мобайл». Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «ТТ мобайл». Цена сделки: 336 400 000 долларов США.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.), Ермаков В.В., Мельхорн К.У.
	Договор об оказании услуг международного роуминга между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Остелеком» б/н от 31.05.2010. Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «Остелеком». Цена сделки: 26 406 480 долларов США.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)
	Договор о роуминговой поддержке между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Остелеком» № 01-2011. Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «Остелеком». Цена сделки: 26 218 000 долларов США.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)

Орган управления, принявший решение об одобрении сделки	Предмет сделки и ее существенные условия	Лица, заинтересованные в совершении сделки
	<p>Договор о роуминговой поддержке между ОАО «МегаФон» и ЗАО «АКВАФОН-GSM» б/н от 24.06.2003. Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «АКВАФОН-GSM». Цена сделки: 69 697 800 долларов США.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.), Крайник А.А.</p>
	<p>Договор о присоединении и взаимодействии сетей на местном уровне между ОАО «МегаФон» и ООО «Синтерра-Юг» № ИНТ-03/11. Стороны: ОАО «МегаФон» и ООО «Синтерра-Юг». Цена сделки: 580 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор о присоединении и взаимодействии сетей на зональном уровне между ОАО «МегаФон» и ООО «Синтерра-Юг» № ИНТ-02/11. Стороны: ОАО «МегаФон» и ООО «Синтерра-Юг». Цена сделки: 2 030 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор об оказании услуг по предоставлению спутниковых каналов связи с доступом к сети Интернет между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра» № ГТП-028-2011. Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра». Цена сделки: 12 652 700 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор на предоставление в пользование оптических волокон между ОАО «МегаФон» и ООО «Синтерра-Таттелеком» № 8AB004 от 01.09.2009. Стороны: ОАО «МегаФон» и ООО «Синтерра-Таттелеком». Цена сделки: 40 700 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор на оказание услуг по предоставлению ресурсов сети между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра» (взаимные услуги по предоставлению ресурсов сети в целях предоставления услуг своим абонентам (пользователям) в сегментах B2B, B2O, B2G). Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра». Цена сделки: 1 500 000 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор оказания услуг биллинга между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра» № 105497. Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра». Цена сделки: 261 790 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор об оказании услуг центра обработки вызовов (call-центра) между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра» (обработка телефонных вызовов, телефонные опросы, актуализация данных, телефонные презентации товаров и услуг, прием заказов, ввод данных, программное и прочее техническое обеспечение указанной деятельности; услуги связи, предоставляемые операторами связи в рамках выполнения ЗАО «Синтерра» обязательств перед ОАО «МегаФон») № 1. Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра». Цена сделки: 1 090 000 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>

Орган управления, принявший решение об одобрении сделки	Предмет сделки и ее существенные условия	Лица, заинтересованные в совершении сделки																																				
	<p>Генеральное соглашение между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Ин-Тон» б/н от 30.04.2010. В соответствии с условиями Генерального соглашения ЗАО «Ин-Тон» обязуется оказать ОАО «МегаФон» в том числе, но не ограничиваясь, следующие услуги:</p> <table border="1" data-bbox="409 587 1090 1268"> <thead> <tr> <th data-bbox="409 587 727 619">Наименование услуги</th> <th data-bbox="727 587 1090 619">Предмет услуги</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>1. Universal IVR, Video IVR</td><td>Техническая поддержка</td></tr> <tr><td>2. Корпоративный WEB-сайт МегаФона</td><td>Предоставление доступа к оборудованию, техническая поддержка</td></tr> <tr><td>3. Завершение видеовызова</td><td>Техническая поддержка</td></tr> <tr><td>4. Магазин «тяжелого» контента (www.trava.ru)</td><td>Предоставление доступа к контенту</td></tr> <tr><td>5. Замена Гудок</td><td>Предоставление доступа к платформе, услуги технической поддержки</td></tr> <tr><td>6. Мобильное телевидение</td><td>Техническая поддержка</td></tr> <tr><td>7. ICB</td><td>Предоставление в пользование платформы</td></tr> <tr><td>8. SMS 2 Voice</td><td>Доступ к платформе</td></tr> <tr><td>9. Сервис «2D код»</td><td>Поддержка сервиса</td></tr> <tr><td>10. Сервис «Фильтрация»</td><td>Поддержка сервиса</td></tr> <tr><td>11. ODP</td><td>Поддержка программного обеспечения</td></tr> <tr><td>12. Запросы к порталам</td><td>Обработка запросов к порталам оператора</td></tr> <tr><td>13. Права на контент</td><td>Передача прав на контент</td></tr> </tbody> </table> <p>В соответствии с Генеральным соглашением ОАО «МегаФон» обязуется оказать ЗАО «Ин-Тон» в том числе, но не ограничиваясь, следующие услуги:</p> <table border="1" data-bbox="409 1374 1090 1613"> <thead> <tr> <th data-bbox="409 1374 727 1406">Наименование услуги</th> <th data-bbox="727 1374 1090 1406">Предмет услуги</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>1. SAP</td><td>Консультационные услуги, в том числе внедрение и обслуживание системы SAP</td></tr> <tr><td>2. Размещение и техническая поддержка оборудования</td><td>Размещение и техническая поддержка оборудования ЗАО «Ин-Тон» в ОАО «МегаФон»</td></tr> <tr><td>3. Мобильная реклама</td><td>Оказание услуг рекламы</td></tr> </tbody> </table> <p>Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «Ин-Тон». Цена сделки: 2 715 000 000 рублей.</p>	Наименование услуги	Предмет услуги	1. Universal IVR, Video IVR	Техническая поддержка	2. Корпоративный WEB-сайт МегаФона	Предоставление доступа к оборудованию, техническая поддержка	3. Завершение видеовызова	Техническая поддержка	4. Магазин «тяжелого» контента (www.trava.ru)	Предоставление доступа к контенту	5. Замена Гудок	Предоставление доступа к платформе, услуги технической поддержки	6. Мобильное телевидение	Техническая поддержка	7. ICB	Предоставление в пользование платформы	8. SMS 2 Voice	Доступ к платформе	9. Сервис «2D код»	Поддержка сервиса	10. Сервис «Фильтрация»	Поддержка сервиса	11. ODP	Поддержка программного обеспечения	12. Запросы к порталам	Обработка запросов к порталам оператора	13. Права на контент	Передача прав на контент	Наименование услуги	Предмет услуги	1. SAP	Консультационные услуги, в том числе внедрение и обслуживание системы SAP	2. Размещение и техническая поддержка оборудования	Размещение и техническая поддержка оборудования ЗАО «Ин-Тон» в ОАО «МегаФон»	3. Мобильная реклама	Оказание услуг рекламы	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
Наименование услуги	Предмет услуги																																					
1. Universal IVR, Video IVR	Техническая поддержка																																					
2. Корпоративный WEB-сайт МегаФона	Предоставление доступа к оборудованию, техническая поддержка																																					
3. Завершение видеовызова	Техническая поддержка																																					
4. Магазин «тяжелого» контента (www.trava.ru)	Предоставление доступа к контенту																																					
5. Замена Гудок	Предоставление доступа к платформе, услуги технической поддержки																																					
6. Мобильное телевидение	Техническая поддержка																																					
7. ICB	Предоставление в пользование платформы																																					
8. SMS 2 Voice	Доступ к платформе																																					
9. Сервис «2D код»	Поддержка сервиса																																					
10. Сервис «Фильтрация»	Поддержка сервиса																																					
11. ODP	Поддержка программного обеспечения																																					
12. Запросы к порталам	Обработка запросов к порталам оператора																																					
13. Права на контент	Передача прав на контент																																					
Наименование услуги	Предмет услуги																																					
1. SAP	Консультационные услуги, в том числе внедрение и обслуживание системы SAP																																					
2. Размещение и техническая поддержка оборудования	Размещение и техническая поддержка оборудования ЗАО «Ин-Тон» в ОАО «МегаФон»																																					
3. Мобильная реклама	Оказание услуг рекламы																																					
	<p>Взаимосвязанные агентские договоры между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра» (полный спектр услуг, связанных с привлечением и обслуживанием абонентов). Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра». Цена сделки: 162 870 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>																																				
	<p>Агентский договор между ОАО «МегаФон» и ОАО «Псковская ГТС» № R244. Стороны: ОАО «МегаФон» и ОАО «Псковская ГТС». Цена сделки: 600 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>																																				

Орган управления, принявший решение об одобрении сделки	Предмет сделки и ее существенные условия	Лица, заинтересованные в совершении сделки
	<p>Договор купли-продажи имущества между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра» (ЗАО «Синтерра» передать в собственность ОАО «МегаФон» имущество для организации рабочих мест сотрудников в рамках реализации проекта по присоединению ЗАО «Синтерра» к ОАО «МегаФон») № 102042. Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра». Цена сделки: 700 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Взаимосвязанные договоры аренды между ЗАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра» № С-1-2011. Стороны: «МегаФон» (Арендодатель) и ЗАО «Синтерра» (Арендатор). Цена сделки: 282 089 942 рубля.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор аренды между ОАО «МегаФон» и ОАО «Псковская ГТС» № АП-211/02. Стороны: ОАО «МегаФон» (Арендатор) и ОАО «Псковская ГТС» (Арендодатель). Цена сделки: 1 213 440 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор аренды между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра-Медиа» (г. Москва, Мичуринский проспект, д. 27, корп. 5, общей площадью 6,5 кв. м) № СМ-1-2011. Стороны: ОАО «МегаФон» (Арендодатель) и ЗАО «Синтерра-Медиа» (Арендатор). Цена сделки: 208 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор аренды между ОАО «МегаФон» и ООО «Синтерра-Таттелеком» (г. Казань, ул. Сибирский тракт, д. 34, корп. 4, общей площадью 90 кв. м) № СТ-1-2011. Стороны: ОАО «МегаФон» (Арендодатель) и ООО «Синтерра-Таттелеком» (Арендатор). Цена сделки: 679 680 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор аренды между ЗАО «МегаФон» и ООО «Синтерра-Юг» (г. Краснодар, ул. Заводская, д. 26/2, общей площадью 7,8 кв. м) № СЮ-1-2011. Стороны: ЗАО «МегаФон» (Арендодатель) и ООО «Синтерра-Юг» (Арендатор). Цена сделки: 40 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор субаренды между ЗАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра» (г. Новосибирск, ул. Станционная, д. 30а, общей площадью 565 кв. м) № С-1/СА-2011. Стороны: ЗАО «МегаФон» (Арендатор) и ЗАО «Синтерра» (Субарендатор). Цена сделки: 105 458 195 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Взаимосвязанные договоры оказания услуг по размещению и техническому обслуживанию телекоммуникационного оборудования между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра» № 01-КФ, 02-КФ, 03-КФ, 04-КФ, 05-КФ; 4-810-27-0383/15/04/11, 4-810-27-0384/15/04/11. Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра». Цена сделки: 275 000 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор оказания услуг по размещению оборудования между ОАО «МегаФон» и ОАО «Псковская ГТС» № СМ/25. Стороны: ОАО «МегаФон» и ОАО «Псковская ГТС». Цена сделки: 96 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор оказания услуг по обеспечению условий для технической эксплуатации оборудования между ЗАО «МегаФон» и ООО «Синтерра-Таттелеком». Стороны: ЗАО «МегаФон» (Заказчик) и ООО «Синтерра-Таттелеком» (Исполнитель). Цена сделки: 18 560 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Взаимосвязанные договоры оказания услуг по обеспечению условий для технической эксплуатации оборудования между ОАО «МегаФон» и ООО «Синтерра-Юг». Стороны: ОАО «МегаФон» (Заказчик) и ООО «Синтерра-Юг» (Исполнитель). Цена сделки: 46 400 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>

Орган управления, принявший решение об одобрении сделки	Предмет сделки и ее существенные условия	Лица, заинтересованные в совершении сделки
	<p>Договор о предоставлении услуг по обслуживанию абонентов между ОАО «МегаФон» и ЗАО «ТТ мобайл» № 1. Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «ТТ мобайл». Цена сделки: 16 680 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.), Ермаков В.В., Мельхорн К.У.</p>
	<p>Договор оказания услуг технической поддержки между ОАО «МегаФон» и ЗАО «ТТ мобайл» № 11015/ntms. Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «ТТ мобайл». Цена сделки: 8 600 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.), Ермаков В.В., Мельхорн К.У.</p>
	<p>Взаимосвязанные соглашения о замене стороны по договорам об оказании услуг связи между ОАО «МегаФон», ЗАО «Синтерра» и клиентами ЗАО «Синтерра». Стороны: ОАО «МегаФон», ЗАО «Синтерра» и клиенты ЗАО «Синтерра». Цена сделки: 10 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Соглашение о замене стороны по лицензионному договору между ОАО «МегаФон», ЗАО «Синтерра» и поставщиком ЗАО «Стек Софт» (все права и обязанности по заключенному договору между ЗАО «Синтерра» и поставщиком ЗАО «Стек Софт» переходят к ОАО «МегаФон» в полном объеме). Стороны: ОАО «МегаФон», ЗАО «Синтерра» и поставщик ЗАО «Стек Софт». Цена сделки: 10 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Взаимосвязанные соглашения о замене стороны по договорам оказания услуг технического обслуживания программного обеспечения между ОАО «МегаФон», ЗАО «Синтерра» и поставщиками ЗАО «Синтерра» (все права и обязанности по заключенным договорам между ЗАО «Синтерра» и поставщиками переходят к ОАО «МегаФон» в полном объеме). Стороны: ОАО «МегаФон», ЗАО «Синтерра» и поставщики ЗАО «Синтерра». Цена сделки: 10 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
<p>Совет директоров № 149 (213) от 11.07.2011</p>	<p>Договор купли-продажи 100% размещенных акций ЗАО ТК «КОМЕТ», заключаемый между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра». Стороны: ОАО «МегаФон» (Покупатель) и ЗАО «Синтерра» (Продавец). Цена сделки: 1 001 000 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор возобновляемого займа между ОАО «МегаФон» и ООО «Нэт Бай Нэт Холдинг» № 1001. Стороны: ОАО «МегаФон» (Займодавец) и ООО «Нэт Бай Нэт Холдинг» (Заемщик). Сумма займа: 1 300 000 000 рублей. Срок погашения займа: 3 года. Процентная ставка: 8% годовых.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор возобновляемого займа между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Вэб Плас» № 1002. Стороны: ОАО «МегаФон» (Займодавец) и ЗАО «Вэб Плас» (Заемщик). Срок погашения займа: 3 года. Сумма займа: 1 300 000 долларов США. Процентная ставка: 8% годовых.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор возобновляемого займа между ОАО «МегаФон» и Debton Investments Limited № 1003 с целью приобретения ООО «Находка Телеком». Стороны: ОАО «МегаФон» (Займодавец) и Debton Investments Limited (Заемщик). Сумма займа: 200 000 000 рублей. Срок погашения займа: 3 года. Процентная ставка: 8% годовых.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>

Орган управления, принявший решение об одобрении сделки	Предмет сделки и ее существенные условия	Лица, заинтересованные в совершении сделки
	Взаимосвязанные договоры аренды между ОАО «МегаФон» и ЗАО ТК «КОМЕТ» № 06-2011, 07-2011, 08-2011. Стороны: ОАО «МегаФон» (Арендатор) и ЗАО ТК «КОМЕТ» (Арендодатель). Цена сделки: 53 003 420 рублей.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)
	Взаимосвязанные договоры субаренды между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра» № 06-2011-С, С-1/СА-2011. Стороны: ОАО «МегаФон» (Арендатор) и ЗАО «Синтерра» (Субарендатор). Цена сделки: 134 764 890 рублей.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)
	Взаимосвязанные договоры эксплуатационно-технического обслуживания оборудования между ОАО «МегаФон» и ЗАО ТК «КОМЕТ» № 2011/06, 2011/07. Стороны: ОАО «МегаФон» (Исполнитель) и ЗАО ТК «КОМЕТ» (Заказчик). Цена сделки: 11 250 310 рублей.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)
	Генеральное соглашение между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Метроком» № 06-2011м. Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «Метроком». Цена сделки: 41 956 900 рублей.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)
	Взаимосвязанные договоры подряда на выполнение проектно-изыскательских, строительного-монтажных и иных работ по строительству объектов связи между ОАО «МегаФон» и ООО «Синтерра-Юг» № 02/11. Стороны: ОАО «МегаФон» (Заказчик) и ООО «Синтерра-Юг» (Подрядчик). Цена сделки: 50 000 000 рублей.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)
	Взаимосвязанные договоры подряда на выполнение проектно-изыскательских, строительного-монтажных и иных работ по строительству волоконно-оптической сети между ОАО «МегаФон» и ООО «Синтерра-Юг» № 01/11. Стороны: ОАО «МегаФон» (Заказчик) и ООО «Синтерра-Юг» (Подрядчик). Цена сделки: 150 000 000 рублей.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)
Совет директоров № 150 (214) от 13.07.2011	Договор возобновляемого займа между ОАО «МегаФон» и ЗАО «ТТ мобайл» № LOO 190310 от 19.03.2010. Стороны: ОАО «МегаФон» (Займодавец) и ЗАО «ТТ мобайл» (Заемщик). Сумма займа: увеличение суммы займа на 10 000 000 долларов США (с 57 900 000 долларов до 67 900 000 долларов США). Срок погашения займа: 6 лет. Процентная ставка: 20% годовых.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.), Ермаков В.В.
	Договор возобновляемого займа между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Остелеком» № 150814 от 18.03.2010. Стороны: ОАО «МегаФон» (Займодавец) и ЗАО «Остелеком» (Заемщик). Сумма займа: увеличение суммы займа на 83 000 000 рублей (с 263 000 000 рублей до 346 000 000 рублей). Срок погашения займа: 3 года. Процентная ставка: 10% годовых.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)
Совет директоров № 152 (216) от 15.08.2011	Определение цены имущества (услуг) и одобрение сделки, в совершении которой имеется заинтересованность: письмо-соглашение между ОАО «МегаФон» (Выгодоприобретатель) и компанией Allaction Limited о предоставлении заверений от ОАО «МегаФон» в пользу Allaction Limited в рамках подготовки к реорганизации ОАО «МегаФон» в форме присоединения к нему ЗАО ТК «КОМЕТ», 100% акций которого принадлежат ОАО «МегаФон». Стороны: ОАО «МегаФон» (Выгодоприобретатель) и Allaction Limited. Цена сделки: 10 000 рублей.	Allaction Limited

Орган управления, принявший решение об одобрении сделки	Предмет сделки и ее существенные условия	Лица, заинтересованные в совершении сделки
	Лицензионный договор на использование товарных знаков между ОАО «МегаФон» и ЗАО «ТТ мобайл» № 1234_2011. Стороны: ОАО «МегаФон» (Лицензиар) и ЗАО «ТТ мобайл» (Лицензиат). Цена сделки: 15 000 000 рублей.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.), Ермаков В.В.
	Договор возобновляемого займа между ОАО «МегаФон» и ООО «Нэт Бай Нэт Холдинг» № 1004. Стороны: «МегаФон» (Заимодавец) и ООО «Нэт Бай Нэт Холдинг» (Заемщик). Сумма займа: 402 000 000 рублей. Срок погашения займа: 3 года. Процентная ставка: 8% годовых.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)
Совет директоров № 153 (217) от 02.09.2011	Договор возобновляемого займа между ОАО «МегаФон» и ООО «Нэт Бай Нэт Холдинг» № 1005. Стороны: ОАО «МегаФон» (Заимодавец) и ООО «Нэт Бай Нэт Холдинг» (Заемщик). Сумма займа: 600 000 000 рублей. Срок погашения займа: 3 года. Процентная ставка: 8% годовых.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)
	Договор (взаимосвязанные договоры) аренды имущества между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра» № 11/09-2. Стороны: ОАО «МегаФон» (Арендодатель) и ЗАО «Синтерра» (Арендатор). Цена сделки: 1 262 372 944 рубля.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)
	Агентский договор между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра» № 11/09-3. Стороны: ОАО «МегаФон» (Агент) и ЗАО «Синтерра» (Принципал). Цена сделки: 400 000 000 рублей.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)
	Договор о предоставлении неисключительных прав использования программного обеспечения и технического сопровождения между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра» № 393. Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра». Цена сделки: 100 000 000 рублей.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)
	Взаимосвязанные соглашения о замене стороны по расходным договорам об оказании услуг по размещению, обслуживанию, эксплуатации оборудования между ОАО «МегаФон», ЗАО «Синтерра» и контрагентами ЗАО «Синтерра» (размещение оборудования; аренда каналов; аренда канализации; эксплуатационно-техническое обслуживание; аварийно-восстановительные работы; передача прав на программное обеспечение). Стороны: ОАО «МегаФон», ЗАО «Синтерра» и контрагенты ЗАО «Синтерра». Цена сделки: 300 000 000 рублей.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)
	Взаимосвязанные соглашения об уступке прав требования по договору подряда на выполнение проектно-изыскательских и строительно-монтажных работ по строительству объектов связи между ОАО «МегаФон», ЗАО «Синтерра» и подрядчиками ЗАО «Синтерра». Стороны: ОАО «МегаФон», ЗАО «Синтерра» и подрядчики ЗАО «Синтерра». Цена сделки: 400 000 000 рублей.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)
	Взаимосвязанные соглашения о замене стороны по агентским договорам между ОАО «МегаФон», ЗАО «Синтерра» и агентами ЗАО «Синтерра». Стороны: ОАО «МегаФон», ЗАО «Синтерра» и агенты ЗАО «Синтерра». Цена сделки: 300 000 000 рублей.	ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)

Орган управления, принявший решение об одобрении сделки	Предмет сделки и ее существенные условия	Лица, заинтересованные в совершении сделки
	<p>Договор об оказании услуг центра обработки вызовов (call-центра) между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра» (обработка телефонных вызовов, телефонные опросы, актуализация данных, телефонные презентации товаров и услуг, прием заказов, ввод данных, программное и прочее техническое обеспечение указанной деятельности; услуги связи, предоставляемые операторами связи в рамках выполнения ЗАО «Синтерра» обязательств перед ОАО «МегаФон») № 1. Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра». Цена сделки: 2 900 000 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор на оказание услуг по предоставлению ресурсов сети между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра» (взаимные услуги по предоставлению ресурсов сети в целях предоставления услуг своим абонентам (пользователям) в сегментах B2B, B2O, B2G). Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра». Цена сделки: 2 567 000 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор о присоединении сетей передачи данных между ОАО «МегаФон» и ООО «Нэт Бай Нэт Холдинг» № 42000666. Стороны: ОАО «МегаФон» и ООО «Нэт Бай Нэт Холдинг». Цена сделки: 1 775 984 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор о присоединении сетей электросвязи между ОАО «МегаФон» и ООО «Нэт Бай Нэт Холдинг» № MF-NbN/2011. Стороны: ОАО «МегаФон» и ООО «Нэт Бай Нэт Холдинг». Цена сделки: 45 000 200 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед, Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор о предоставлении каналов связи между ОАО «МегаФон» и ООО «Нэт Бай Нэт Холдинг» № 42000555. Стороны: ОАО «МегаФон» и ООО «Нэт Бай Нэт Холдинг». Цена сделки: 1 819 451 200 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Взаимосвязанные агентские договоры между ОАО «МегаФон» и ООО «Нэт Бай Нэт Холдинг» № 112246, 02-0911/ОФС. Стороны: ОАО «МегаФон» (Принципал) и ООО «Нэт Бай Нэт Холдинг» (Агент). Цена сделки: 571 073 664 рубля.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед, Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Агентский договор (междугородняя и международная связь) между ОАО «МегаФон» и ООО «Синтерра-Юг» № 001-А. Стороны: ОАО «МегаФон» (Принципал) и ООО «Синтерра-Юг» (Агент). Цена сделки: 10 000 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор поставки оборудования между ОАО «МегаФон» и ООО «Нэт Бай Нэт Холдинг» (комплекты сотовой связи USB-модем) № 112334. Стороны: ОАО «МегаФон» (Поставщик) и ООО «Нэт Бай Нэт Холдинг» (Покупатель). Цена сделки: 90 000 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед, Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
<p>Совет директоров № 154 (218) от 29.09.2011</p>	<p>Договор возобновляемого займа между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра» № 503. Стороны: ОАО «МегаФон» (Заемщик) и ЗАО «Синтерра» (Заимодавец). Сумма займа: 4 500 000 000 рублей. Срок погашения займа: 3 года. Процентная ставка: 8% годовых.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор возобновляемого займа между ОАО «МегаФон» и ООО «Нэт Бай Нэт Холдинг» № 1006. Стороны: ОАО «МегаФон» (Заемщик) и ООО «Нэт Бай Нэт Холдинг» (Заимодавец). Сумма займа: 300 000 000 рублей. Срок погашения займа: 3 года. Процентная ставка: 8% годовых.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>

Орган управления, принявший решение об одобрении сделки	Предмет сделки и ее существенные условия	Лица, заинтересованные в совершении сделки
	<p>Договор возобновляемого займа между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Ин-Тон» № 300. Стороны: ОАО «МегаФон» (Заимодавец) и ЗАО «Ин-Тон» (Заемщик). Сумма займа: 2 000 000 000 рублей. Срок погашения займа: 3 года. Процентная ставка: 8% годовых.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор возобновляемого займа между ОАО «МегаФон» и ООО «МФ Телеком» № 600. Стороны: ОАО «МегаФон» (Заимодавец) и ООО «МФ Телеком» (Заемщик). Сумма займа: 10 500 000 долларов США. Срок погашения займа: 3 года. Процентная ставка: 8% годовых.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Взаимосвязанные договоры (многостороннее соглашение) поручительства между ОАО «МегаФон», ЗАО КБ «СИТИБАНК» и дочерними обществами ОАО «МегаФон». Стороны: ОАО «МегаФон» (Поручитель), ЗАО КБ «СИТИБАНК» (Кредитор) и дочерние общества ОАО «МегаФон» (Должники). Цена сделки: 490 000 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор на организацию каналов связи между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра-Медиа» № 0050/11-УС. Стороны: ОАО «МегаФон» (Заказчик) и ЗАО «Синтерра-Медиа» (Исполнитель). Цена сделки: 13 500 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор на организацию каналов связи между ОАО «МегаФон» и ООО «ИНЕТЭРА» № 04/0054-М. Стороны: ОАО «МегаФон» (Заказчик) и ООО «ИНЕТЭРА» (Исполнитель). Цена сделки: 48 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор на эксплуатационно-техническое обслуживание объектов связи между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра» № ЭТО/МФ/СТР-2011 от 01.04.2011. Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра». Цена сделки: 375 000 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор на техническую эксплуатацию волоконно-оптических линий связи между ОАО «МегаФон» и ООО «Синтерра-Юг» № 62/11-ВОК. Стороны: ОАО «МегаФон» (Заказчик) и ООО «Синтерра-Юг» (Исполнитель). Цена сделки: 855 960 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор на эксплуатационно-техническое обслуживание узлов связи между ОАО «МегаФон» и ООО «Синтерра-Юг» № 1/11 – ТОУС. Стороны: ОАО «МегаФон» (Заказчик) и ООО «Синтерра-Юг» (Исполнитель). Цена сделки: 1 770 075 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор на эксплуатационно-техническое обслуживание узлов связи между ОАО «МегаФон» и ООО «Синтерра-Таттелеком» № 2/11-ТОУС. Стороны: ОАО «МегаФон» (Заказчик) и ООО «Синтерра-Таттелеком» (Исполнитель). Цена сделки: 1 470 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор на эксплуатационно-техническое обслуживание узлов связи между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра-Медиа» № 3/11-ТОУС. Стороны: ОАО «МегаФон» (Заказчик) и ЗАО «Синтерра-Медиа» (Исполнитель). Цена сделки: 15 900 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>

Орган управления, принявший решение об одобрении сделки	Предмет сделки и ее существенные условия	Лица, заинтересованные в совершении сделки
	<p>Взаимосвязанные договоры аренды каналов связи между ОАО «МегаФон» и ООО «Синтерра-Юг» № 2-04/а-Т от 01.05.2004, № 098/1 от 10.05.2006, № 1-55/а-Т от 01.02.2008. Стороны: ОАО «МегаФон» (Исполнитель) и ООО «Синтерра-Юг» (Заказчик). Цена сделки: 25 000 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Взаимосвязанные договоры аренды каналов связи между ОАО «МегаФон» и ЗАО «ТелиаСонера Интернэшнл Кэрриер Раша» 0555/9/TWS-11/01-ММ, № 3355. Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «ТелиаСонера Интернэшнл Кэрриер Раша». Цена сделки: 97 185 000 долларов США.</p>	<p>Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.), ООО «Контакт-С», Телиа Интернэшнл Актиеболаг (Telia International Aktiebolag), Телиа Интернэшнл Менеджмент АБ (Telia International Management AB), ОАО «Телекоминвест»</p>
	<p>Договор аренды волокон между ОАО «МегаФон» и ЗАО «ТелиаСонера Интернэшнл Кэрриер Раша» № 112/DV-04/06-ALS. Стороны: ОАО «МегаФон» (Заказчик) и ЗАО «ТелиаСонера Интернэшнл Кэрриер Раша» (Исполнитель). Цена сделки: 3 720 000 рублей.</p>	<p>Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.), ООО «Контакт-С», Телиа Интернэшнл Актиеболаг (Telia International Aktiebolag), Телиа Интернэшнл Менеджмент АБ (Telia International Management AB), ОАО «Телекоминвест»</p>
	<p>Договор об оказании услуг связи между ОАО «МегаФон» и ООО «Синтерра-Юг» № 16683. Стороны: ОАО «МегаФон» (Заказчик) и ООО «Синтерра-Юг» (Исполнитель). Цена сделки: 24 750 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор на оказание услуг связи между ОАО «МегаФон» и ООО «Синтерра-Таттелеком» № 1/09. Стороны: ОАО «МегаФон» (Заказчик) и ООО «Синтерра-Таттелеком» (Исполнитель). Цена сделки: 9 934 845 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор об оказании услуг международной электросвязи между ОАО «МегаФон» и Elion Ettevöttd Aktsiaselts № D.1.1606/2009/17072. Стороны: ОАО «МегаФон» и Elion Ettevöttd Aktsiaselts. Цена сделки: 11 100 000 евро.</p>	<p>Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.), ООО «Контакт-С», Телиа Интернэшнл Актиеболаг (Telia International Aktiebolag), Телиа Интернэшнл Менеджмент АБ (Telia International Management AB)</p>
	<p>Договор об оказании телекоммуникационных услуг между ОАО «МегаФон» и LATTELECOM SIA № 15962. Стороны: ОАО «МегаФон» и LATTELECOM SIA. Цена сделки: 13 320 000 евро.</p>	<p>Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.), ООО «Контакт-С», Телиа Интернэшнл Актиеболаг (Telia International Aktiebolag), Телиа Интернэшнл Менеджмент АБ (Telia International Management AB)</p>
	<p>Договор об оказании телекоммуникационных услуг между ОАО «МегаФон» и ТЕО LT, АВ № 2009 – УТР/6. Стороны: ОАО «МегаФон» и ТЕО LT, АВ. Цена сделки: 66 600 000 евро.</p>	<p>Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.), ООО «Контакт-С», Телиа Интернэшнл Актиеболаг (Telia International Aktiebolag), Телиа Интернэшнл Менеджмент АБ (Telia International Management AB), ОАО «Телекоминвест»</p>
	<p>Договор о предоставлении услуг оптики, емкости, IP и размещения оборудования между ОАО «МегаФон» и TeliaSonera International Carrier Germany GmbH № 217/IP-10/01-SY. Стороны: ОАО «МегаФон» (Заказчик) и TeliaSonera International Carrier Germany GmbH (Исполнитель). Цена сделки: 11 100 000 евро.</p>	<p>Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.), ООО «Контакт-С», Телиа Интернэшнл Актиеболаг (Telia International Aktiebolag), Телиа Интернэшнл Менеджмент АБ (Telia International Management AB), ОАО «Телекоминвест»</p>

Орган управления, принявший решение об одобрении сделки	Предмет сделки и ее существенные условия	Лица, заинтересованные в совершении сделки
	<p>Договор об оказании услуг по размещению оборудования между ОАО «МегаФон» и ООО «Синтерра-Таттелеком» № 17283. Стороны: ОАО «МегаФон» (Исполнитель) и ООО «Синтерра-Таттелеком» (Заказчик). Цена сделки: 2 000 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор об оказании услуг центра обработки данных между ОАО «МегаФон» и ООО «Синтерра-Таттелеком» № 20008. Стороны: ОАО «МегаФон» (Исполнитель) и ООО «Синтерра-Таттелеком» (Заказчик). Цена сделки: 1 000 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Дилерское соглашение между ОАО «МегаФон» и ЗАО «ТТ мобайл» № 01/2011. Стороны: ОАО «МегаФон» (Оператор) и ЗАО «ТТ мобайл» (Дилер). Цена сделки: 23 400 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.), Ермаков В.В.</p>
	<p>Договор оперативного финансирования между ОАО «МегаФон» и ОАО «МегаФон Ритейл» № 300 от 18.01.2011. Стороны: ОАО «МегаФон» (Контролирующий акционер) и ОАО «МегаФон Ритейл» (Дочерняя компания). Цена сделки: 2 880 000 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
<p>Совет директоров № 156 (220) от 17.10.2011</p>	<p>Договор займа между ОАО «МегаФон» и ЗАО «АКВАФОН-GSM» б/н от 25.10.2010. Стороны: ОАО «МегаФон» (Заемодавец) и ЗАО «АКВАФОН-GSM» (Заемщик). Сумма займа: 150 000 000 рублей. Планируется продлить срок погашения займа с 1 (одного) года до 2 (двух) лет. Процентная ставка: 8% годовых.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.), Ермаков В.В.</p>
<p>Совет директоров № 157 (221) от 25.11.2011</p>	<p>Взаимосвязанные договоры (многостороннее соглашение) поручительства ОАО «МегаФон» за исполнение ЗАО «Синтерра» обязательств по государственным контрактам. Стороны: ОАО «МегаФон» (Поручитель), ЗАО «Синтерра» (Должник) и государственные заказчики. Цена сделки: 1 200 000 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Взаимосвязанные договоры поручительства ОАО «МегаФон» за исполнение ЗАО «Метроком» обязательств по государственным контрактам. Стороны: ОАО «МегаФон» (Поручитель), ЗАО «Метроком» (Должник) и государственные заказчики. Цена сделки: 630 000 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед, Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор о предоставлении скидок на межоператорские тарифы в странах Европы (Дания, Литва, Финляндия, Норвегия, Швеция, Эстония, Латвия, Испания) между ОАО «МегаФон» и TeliaSonera AB. Стороны: ОАО «МегаФон» и TeliaSonera AB. Цена сделки: 35 970 000 долларов США.</p>	<p>Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.), ООО «Контакт-С», Телиа Интернэшнл Актиеболаг (Telia International Aktiebolag), Телиа Интернэшнл Менеджмент АБ (Telia International Management AB), ОАО «Телекоминвест»</p>
	<p>Договор о предоставлении скидок на межоператорские тарифы в странах СНГ (Азербайджан, Казахстан, Грузия, Узбекистан, Таджикистан, Молдавия) между ОАО «МегаФон» и TeliaSonera AB. Стороны: ОАО «МегаФон» и TeliaSonera AB. Цена сделки: 29 430 000 долларов США.</p>	<p>Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.), ООО «Контакт-С», Телиа Интернэшнл Актиеболаг (Telia International Aktiebolag), Телиа Интернэшнл Менеджмент АБ (Telia International Management AB), ОАО «Телекоминвест»</p>

Орган управления, принявший решение об одобрении сделки	Предмет сделки и ее существенные условия	Лица, заинтересованные в совершении сделки
	<p>Договор о пропуске международного голосового трафика между ОАО «МегаФон» и TeliaSonera International Carrier AB № 7848/2008/DFS от 01.02.2008.</p> <p>Стороны: ОАО «МегаФон» и TeliaSonera International Carrier AB.</p> <p>Цена сделки: 253 000 долларов США.</p>	<p>Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.), ООО «Контакт-С», Телиа Интернэшнл Актиеболаг (Telia International Aktiebolag), Телиа Интернэшнл Менеджмент АБ (Telia International Management AB), ОАО «Телекоминвест»</p>
	<p>Договор о присоединении сетей электросвязи между ОАО «МегаФон» и ООО «Синтерра-Таттелеком».</p> <p>Стороны ОАО «МегаФон» (Исполнитель) и ООО «Синтерра-Таттелеком» (Заказчик).</p> <p>Цена сделки: 76 250 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор об оказании услуг по предоставлению каналов связи между ОАО «МегаФон» и TeliaSonera International Carrier Germany GmbH № 01-11/2011.</p> <p>Стороны: ОАО «МегаФон» (Исполнитель) и TeliaSonera International Carrier Germany GmbH (Заказчик).</p> <p>Цена сделки: 21 800 000 долларов США.</p>	<p>Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.), ООО «Контакт-С», Телиа Интернэшнл Актиеболаг (Telia International Aktiebolag), Телиа Интернэшнл Менеджмент АБ (Telia International Management AB), ОАО «Телекоминвест»</p>
	<p>Взаимосвязанные договоры об оказании услуг по предоставлению каналов связи между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Группа компаний «КОНСУЛ» № 22095, ЮЛ-9304/2011.</p> <p>Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «Группа компаний «КОНСУЛ».</p> <p>Цена сделки: 812 050 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор об оказании услуг по организации и предоставлению в пользование сети между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра-Юг» № 0111/11-0.</p> <p>Стороны: ОАО «МегаФон» (Заказчик) и ЗАО «Синтерра-Юг» (Исполнитель).</p> <p>Цена сделки: 50 700 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор о предоставлении в пользование оптических волокон между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Группа компаний «КОНСУЛ» № 22091.</p> <p>Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «Группа компаний «КОНСУЛ».</p> <p>Цена сделки: 1 526 000 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Договор о предоставлении функциональности SСCP между ОАО «МегаФон» и TeliaSonera International Carrier AB б/н от 27.05.1999.</p> <p>Стороны: ОАО «МегаФон» (Заказчик) и TeliaSonera International Carrier AB (Исполнитель).</p> <p>Цена сделки: 2 733 529 евро.</p>	<p>Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.), ООО «Контакт-С», Телиа Интернэшнл Актиеболаг (Telia International Aktiebolag), Телиа Интернэшнл Менеджмент АБ (Telia International Management AB), ОАО «Телекоминвест»</p>
	<p>Договор об оказании услуг центра обработки данных между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Группа компаний «КОНСУЛ» № 22923.</p> <p>Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «Группа компаний «КОНСУЛ».</p> <p>Цена сделки: 54 500 000 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>
	<p>Лицензионный договор на использование товарного знака между ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра» № 1.</p> <p>Стороны: ОАО «МегаФон» и ЗАО «Синтерра».</p> <p>Цена сделки: 31 300 625 рублей.</p>	<p>ОАО «Телекоминвест», ООО «ОЛИМП», Оллэкшн Лимитед (Allaction Limited), Сонера Холдинг Б.В. (Sonera Holding B.V.)</p>

ПРИЛОЖЕНИЕ № 2

СВЕДЕНИЯ О СОБЛЮДЕНИИ 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 ознакомиться 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 процентом голосов, Общество обязано предоставить этот список для ознакомления
3.	Наличие у акционеров возможности ознакомиться 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, но требование об их обязательном присутствии в Уставе или внутренних документах Общества отсутствует
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. Подпункт 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, полномочия 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 3 независимых директоров, отвечающих требованиям Кодекса корпоративного поведения	Соблюдается	В Совет директоров Общества избраны три 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 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	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 п.п. 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. Подпункт 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) принято положение о необходимости предварительного одобрения Советом директоров Общества сделок на сумму свыше 25 млн долларов (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. Пунктом 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, предусмотренным 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
27.	Наличие в составе комитета по аудиту только независимых и неисполнительных директоров	Соблюдается частично	В действующем составе Аудиторского комитета все члены являются неисполнительными, два из них являются независимыми
28.	Осуществление руководства комитетом по аудиту независимым директором	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 в 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	В Обществе утверждено Положение о Корпоративном секретаре
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) принято положение о необходимости предварительного одобрения Советом директоров Общества сделок на сумму свыше 25 млн долларов (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 регулируют 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	Соблюдается на практике – в Обществе функционирует подразделение 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	Состав и структура Ревизионной комиссии Общества определяются Уставом Общества (п. 15.2) и Положением о Ревизионной комиссии Общества, утвержденными Общим собранием акционеров
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 к которым применялись административные наказания за правонарушения в области предпринимательской деятельности или в области финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг	Соблюдается	
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	
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	Пункт 3.1 Положения о Ревизионной комиссии предусматривает, что документы, материалы, информация должны быть представлены Ревизионной комиссии сразу же после получения запроса от нее. В случае необходимости подготовки – в течение 3 (трех) рабочих дней
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	В соответствии с п. 4.2 Положения о Ревизионной комиссии последняя обязана своевременно доводить до сведения Совета директоров Общества результаты любых проведенных ею проверок
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 проведения 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

Контакты

Полное наименование: Открытое акционерное общество «МегаФон»

Сокращенное наименование: ОАО «МегаФон»

Головной офис ОАО «МегаФон» в Москве:

Адрес: 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 Серебряникова

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://corp.megafon.ru/investors/shareholder/>

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 «Компьютершер Регистратор»
(ранее – ЗАО «Национальная Регистрационная Компания»)**

Лицензия ФКЦБ России № 10–000–1–000252 (бессрочная)

Адрес: 121108 г. Москва, ул. Ивана Франко, д. 8

Многоканальный телефон: +7 (495) 926 8178

Факс: +7 (495) 440 6355

Адрес страницы в сети Интернет: <http://www.nrcreg.ru/>



Подробнее о компании
можно узнать на сайте
компании. Также
читайте электронную
версию отчета:
AR2011.megafon.ru