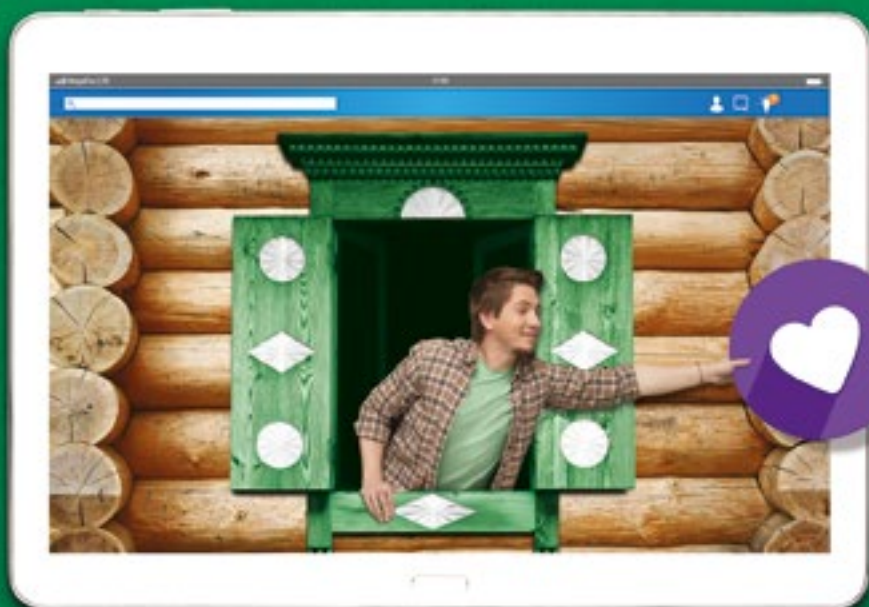


БЫТЬ ЕЩЕ БЛИЖЕ

ГODOVOЙ ОТЧЕТ 2015



Содержание отчета:



Кратко о Компании

- 4 О МегаФоне
- 6 Ключевые события 2015 года
- 8 Основные показатели
- 10 География присутствия
- 12 Обращение Председателя Совета директоров
- 14 Обращение Генерального директора



Стратегический отчет

- 17 Стратегия развития
- 20 Бизнес-модель
- 22 Обзор отрасли и положение Компании на рынке
- 30 Обзор деятельности
- 54 Финансовый обзор
- 58 Управление рисками
- 74 Устойчивое развитие



Корпоративное управление

- 92 Система корпоративного управления
- 94 Структура корпоративного управления
- 95 Органы управления
- 105 Органы контроля
- 106 Раскрытие информации. Защита инсайдерской информации



Наша компания для акционеров и инвесторов

- 107 Акционерный капитал
- 109 Облигации
- 110 Взаимодействие с инвестиционным сообществом
- 111 Дивиденды



Финансовая отчетность

- 113 Консолидированная финансовая отчетность
- 114 Аудиторское заключение
- 115 Консолидированный отчет о совокупном доходе
- 117 Консолидированный отчет о финансовом положении
- 118 Консолидированный отчет об изменениях в капитале
- 119 Консолидированный отчет о движении денежных средств
- 120 Примечания к консолидированной финансовой отчетности



Дополнительная информация

- 168 Динамика основных показателей ПАО «МегаФон» за 2013-2015 гг.
- 169 Контакты
- 170 Глоссарий
- 171 Заявление об ограничении ответственности

Утвержден годовым Общим собранием акционеров
ПАО «МегаФон»
30 июня 2016 года

Предварительно утвержден
Советом Директоров ПАО «МегаФон»
27 апреля 2016 года

Генеральный директор
ТАВРИН И.В.

Главный бухгалтер
СТРЕЛКИНА Л.Н.

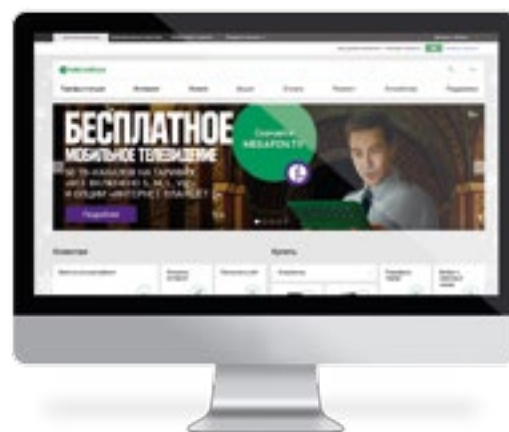
В тексте Отчета могут встречаться погрешности при расчете долей, процентов, сумм при округлении расчетных показателей.

Приведенные в Годовом отчете данные могут незначительно отличаться от ранее опубликованных данных из-за разницы округления показателей.

Больше информации: **corp.megaфон.ru**

Посетите наш корпоративный портал, чтобы ознакомиться со всей необходимой информацией о компании МегаФон, последними результатами деятельности, информацией по раскрытию, корпоративной социальной ответственности и материалами для средств массовой информации.

Читайте отчет онлайн: **ar2015.megaфон.ru**



ЧТО «БЫТЬ ЕЩЕ БЛИЖЕ» ОЗНАЧАЕТ ДЛЯ НАС

Наша цель – устранение барьеров в общении, объединение наших абонентов по всей стране посредством мобильной связи для того, чтобы дать им почувствовать, что они рядом со своими близкими даже тогда, когда они далеко друг от друга.



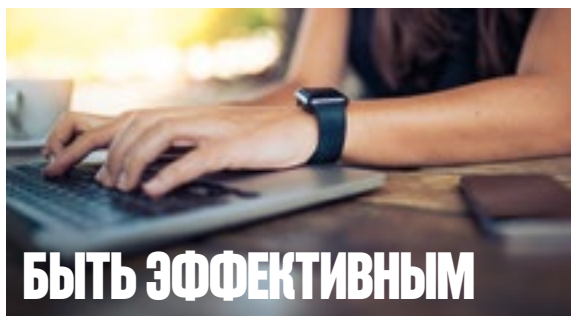
БЫТЬ ЕЩЕ БЛИЖЕ

➔ [Информация о Компании на стр. 04–16](#)



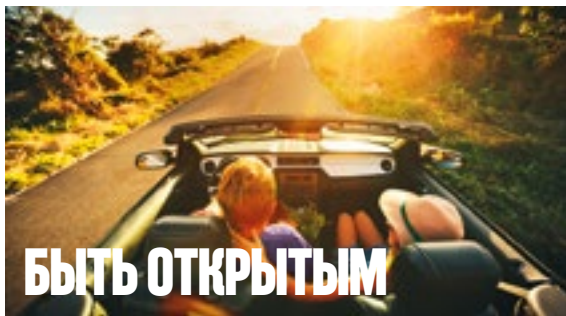
БЫТЬ АКТИВНЫМ

➔ [Информация о деятельности Компании на стр. 30–53](#)



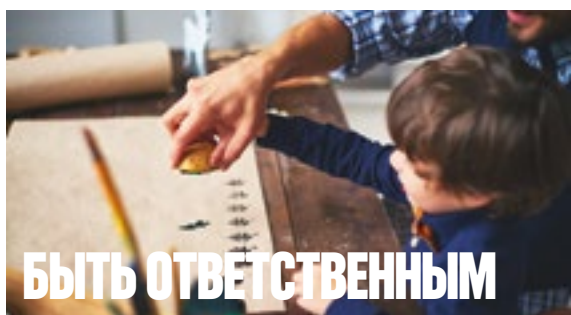
БЫТЬ ЭФФЕКТИВНЫМ

➔ [Информация о финансовых результатах on pages 54–57](#)



БЫТЬ ОТКРЫТЫМ

➔ [Информация о деятельности в области устойчивого развития на стр. 74–89](#)



БЫТЬ ОТВЕТСТВЕННЫМ

➔ [Информация о корпоративном управлении на стр. 92–106](#)



Наша цель – устранение барьеров в общении, объединение наших абонентов по всей стране посредством мобильной связи для того, чтобы дать им почувствовать, что они рядом со своими близкими даже тогда, когда они далеко друг от друга

БЫТЬ ЕЩЕ БЛИЖЕ



76,8 млн 29,9 млн

абонентов мобильной
связи

пользователей
мобильной передачи
данных

>113 тыс.

базовых станций
2G/3G/4G

77

регионов России имеют
доступ к услугам
4G/LTE от МегаФон

>8 тыс.

салонов связи
контролируемой
розничной сети

О МегаФоне

МегаФон – один из крупнейших операторов сотовой связи России по объему выручки и количеству абонентов. Мы предоставляем услуги во всех сегментах рынка, включая голосовую связь, передачу данных, другие услуги мобильной и фиксированной связи, а также услуги цифрового телевидения и IP-телефонии. Дочерние компании МегаФона работают в Таджикистане, Абхазии и Южной Осетии. На конец 2015 года Компания обслуживала 76,8 млн абонентов, в том числе 74,8 млн – в России.

АКТИВЫ МЕГАФОНА



Обширная сеть мобильной связи

Современная инфраструктура МегаФона позволяет предоставлять широкий спектр высококачественных услуг мобильной связи на всей территории России. В 2015 году мы вышли в новые регионы и увеличили общее количество базовых станций на 9,9% год к году до 113 230 штук. Наши сети 2G и 3G охватывают соответственно 97,7% и 89,5% населения¹. По состоянию на конец 2015 года услуги 4G от МегаФона были доступны 59,2%¹ российского населения, в 77 регионах России и в 14 из 15 крупнейших городов (с населением более одного млн человек). Развивая свою инфраструктуру, мы стремимся обеспечить нашим клиентам быстрое и устойчивое соединение, максимальное качество связи и высокую скорость мобильного интернета.



Широкий спектр услуг

Мы стремимся удовлетворять потребности клиентов, предоставляя им услуги высокого качества. Помимо голосовых услуг и сервисов передачи данных по мобильной и фиксированной сетям, мы предлагаем широкий спектр дополнительных услуг для розничных, корпоративных и государственных клиентов, а также других операторов связи. Мы разрабатываем и предоставляем индивидуальные бизнес-решения для корпоративных клиентов, а также реализуем мобильные телефоны и другие технические устройства. Наша дочерняя компания МегаЛабс специализируется на разработке инновационных продуктов: видео-сервисы, финансовые сервисы, облачные решения, конвергентные услуги, мобильная реклама, M2M, Big Data.



Признанный бренд

В 2015 году МегаФон обновил позиционирование бренда. В основе нового позиционирования лежит мысль о том, что МегаФон ежедневно улучшает качество связи для того, чтобы люди по всей России в любой момент времени могли почувствовать, что они рядом со своими близкими, даже когда они находятся далеко друг от друга. Согласно опросу абонентов четырех ведущих российских мобильных операторов, на конец 2015 года среди ключевых уникальных атрибутов бренда «МегаФон» были следующие: «высокое качество связи» и «работает над усовершенствованием связи». МегаФон намерен использовать уникальные преимущества для достижения своих стратегических целей в 2016 году.



Розничная сеть

Контролируемая розничная сеть продаж МегаФона включает 2 096 салонов «МегаФон Ритейл», 1 980 франчайзинговых салонов, работающих под брендом «МегаФон», и около 4 000 салонов компании «Евросеть», общенациональной розничной сети, которой мы владеем совместно с «ВымпелКомом». Эти салоны являются основным инструментом нашего взаимодействия с клиентами, создавая дополнительную ценность и укрепляя наш бренд за счет оперативного решения вопросов и высокого качества сервиса.



Ответственный персонал

В Компании работают высокопрофессиональные сотрудники. Они ставят перед собой амбициозные цели, готовы брать на себя обязательства и четко понимают свою роль в достижении целей Компании. Наша деятельность в сферах профессиональной подготовки и личностного развития подчинена задачам привлечения и удержания лучших кадров. По состоянию на 31 декабря 2015 года в нашем штате насчитывалось 31 576 человек.

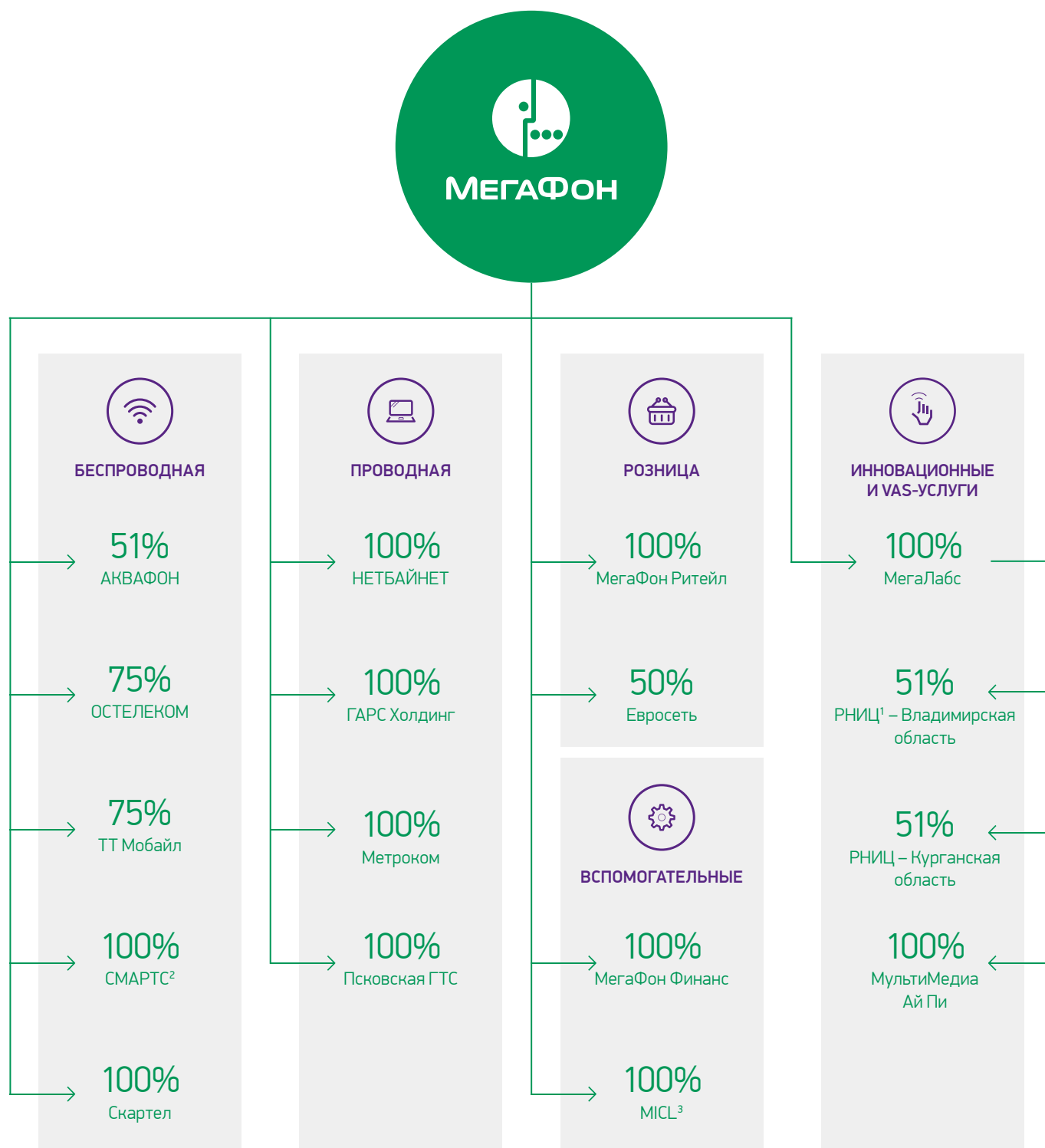


Инновационные и доступные устройства

Реализуя каждое устройство, мы стремимся сделать жизнь клиентов лучше. Доступные смартфоны и планшеты с поддержкой передачи данных открывают им доступ к инновационным услугам. Широкий спектр устройств с поддержкой 4G, роутеров, модемов, внешних портов связи и других устройств, которые мы предлагаем через наши контролируемые розничные каналы, позволяют клиентам выходить в новый мир 4G и пользоваться такими популярными сервисами, как потоковое аудио, HD-видео, онлайн-игры, социальные сети и другими.

¹ По оценкам МегаФона.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА КОМПАНИИ

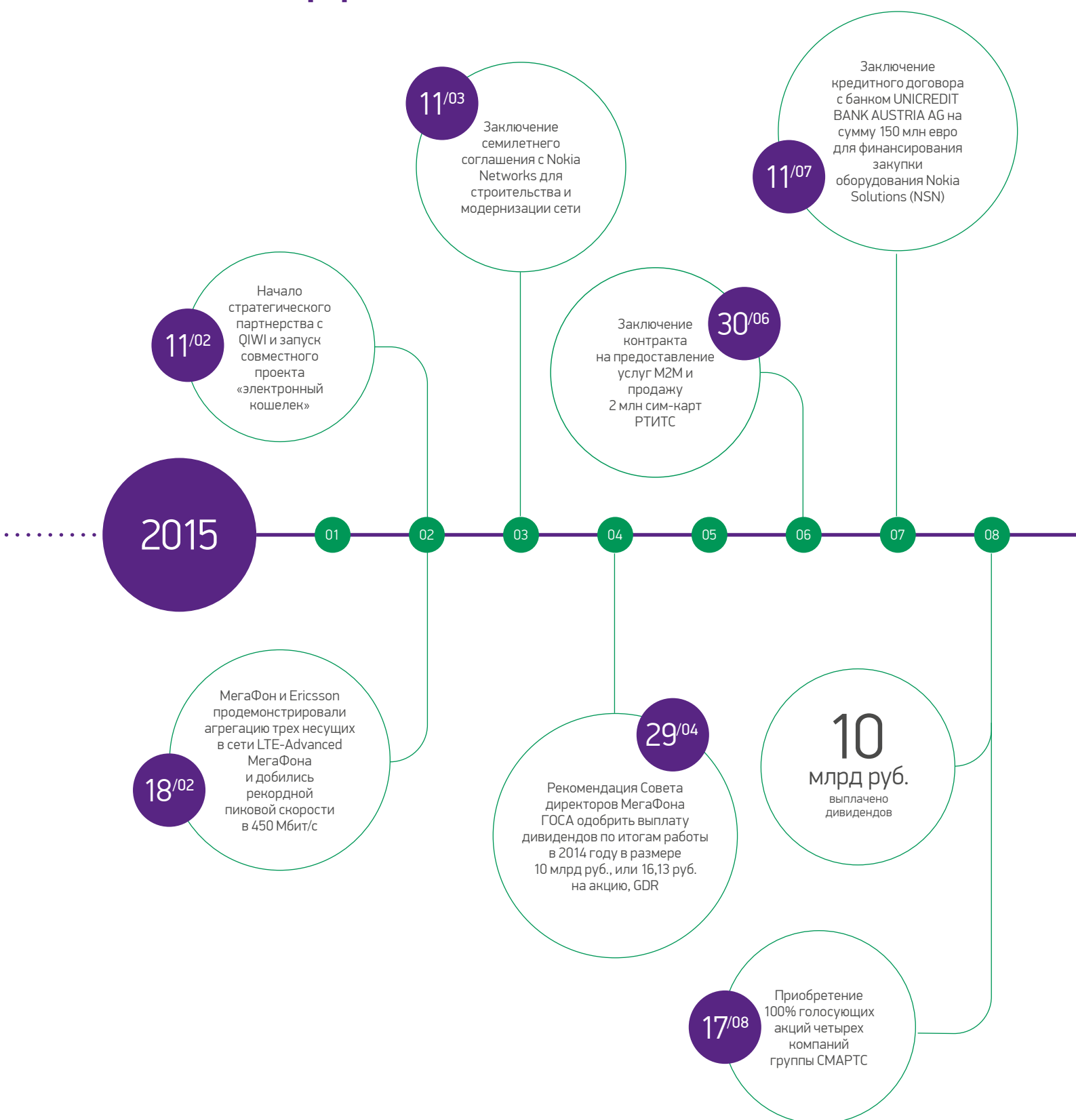


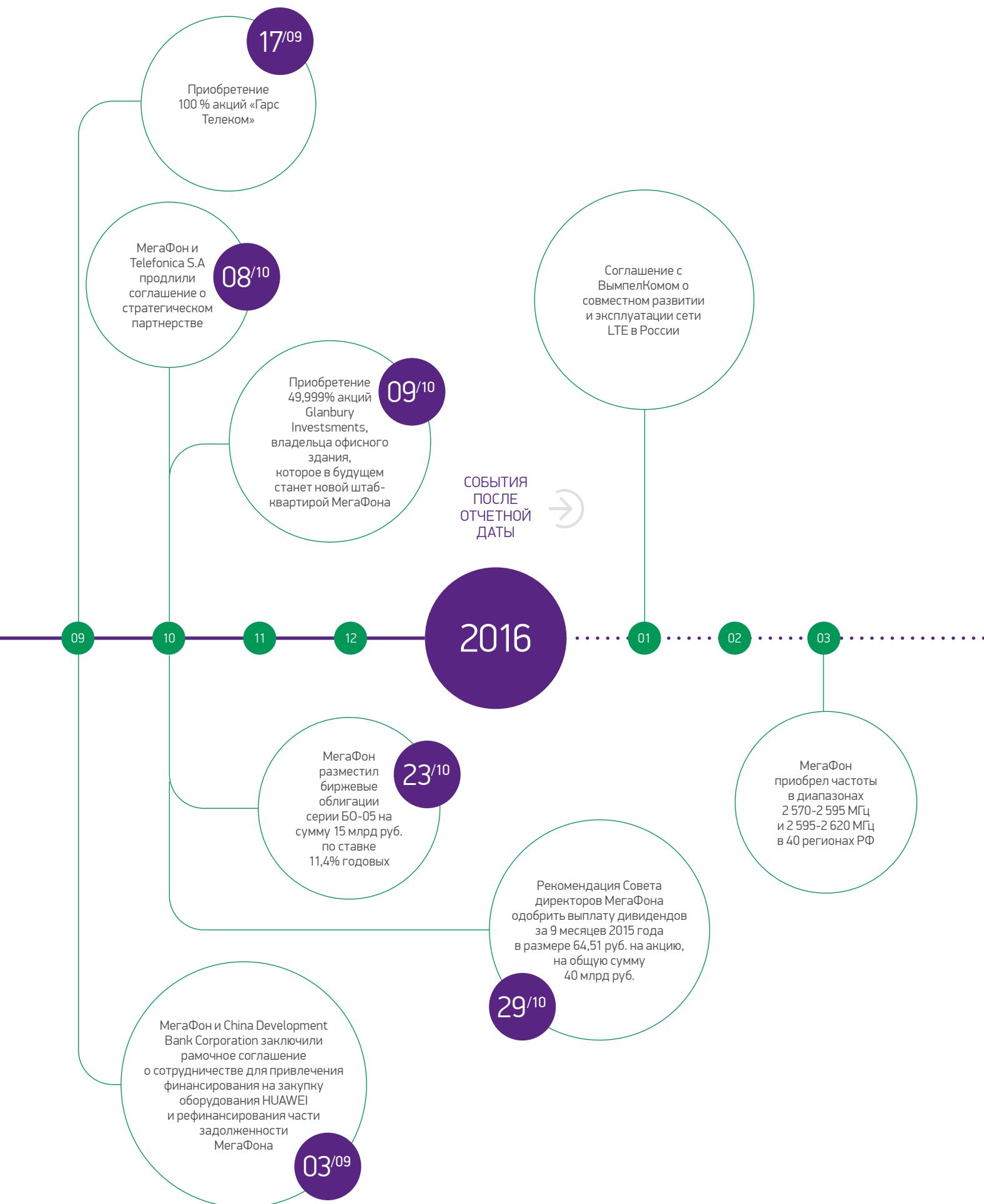
¹ Региональный навигационно-информационный центр.

² Включает пять компаний в Самаре, Астрахани, Волгограде, Ярославской области и республике Чувашия, приобретенные у ГК "СМАРТС" в 2014 и 2015 годах.

³ MegaFon Investments (Cyprus) Limited, владелец 3,92% акций МегаФона.

Ключевые события 2015 года





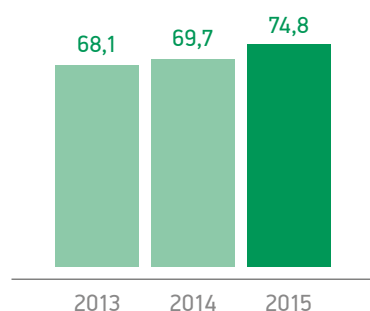
Основные показатели

Стабильные финансовые и операционные результаты

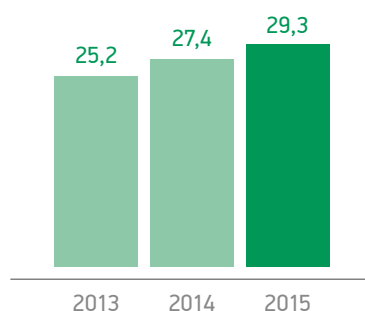
Несмотря на негативные тренды в экономике и рост конкуренции в телекоммуникационной отрасли, в 2015 году МегаФон продемонстрировал стабильные финансовые и операционные результаты и выполнил цели 2015 года.

Сильные результаты операционной деятельности^{1,2...}

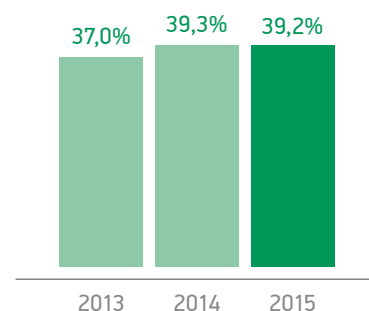
АБОНЕНТЫ, (млн чел.)



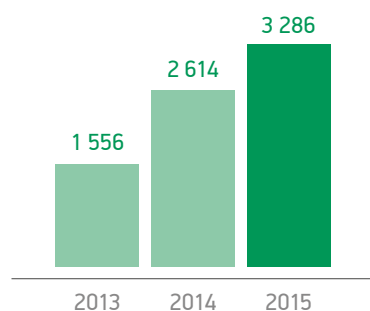
ПОЛЬЗОВАТЕЛИ МОБИЛЬНОГО ИНТЕРНЕТА, (млн чел.)



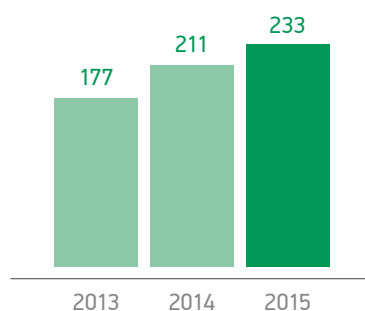
ДОЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ МОБИЛЬНОГО ИНТЕРНЕТА, (%)



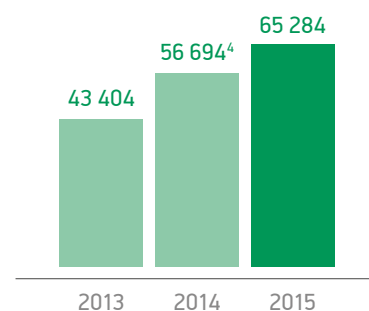
DSU, (МБ в мес.)



ARPDU, (руб. в мес.)



БАЗОВЫЕ СТАНЦИИ 3G И 4G³, (станций)



¹ Все операционные данные относятся к деятельности МегаФона на российском рынке.

² Некоторые операционные показатели отличаются от тех, что были раскрыты ранее в связи с изменением методики подсчета пользователей услуг передачи данных. По новой методике, пользователь услуг передачи данных — абонент, который воспользовался трафиком передачи данных в течение предшествующего месяца.

³ Здесь и далее – в штуках только по России.

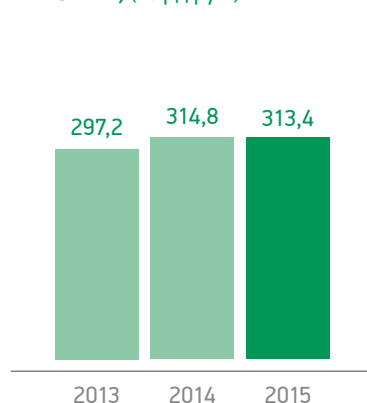
⁴ Уточненные данные за 2014 год.

+4,2 п.п.

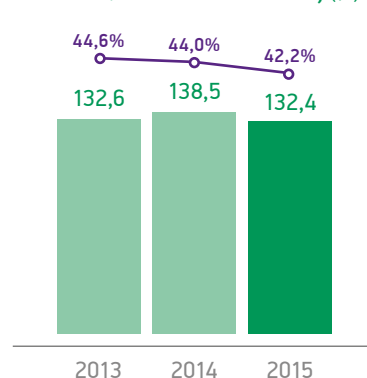
25,5%
доля мобильной
передачи данных
в общей выручке
в 2015 году

...обеспечили стабильность финансовых показателей

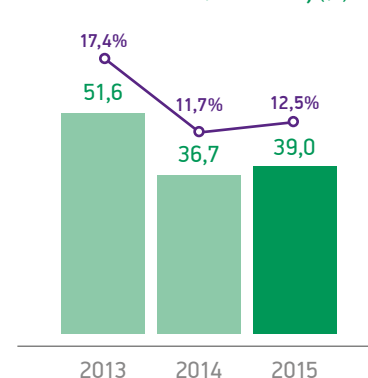
ВЫРУЧКА, (млрд руб.)



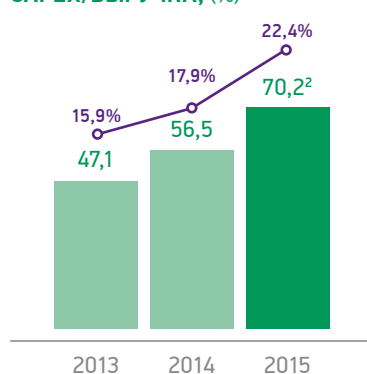
OIBDA, (млрд руб.) +
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПО OIBDA, (%)



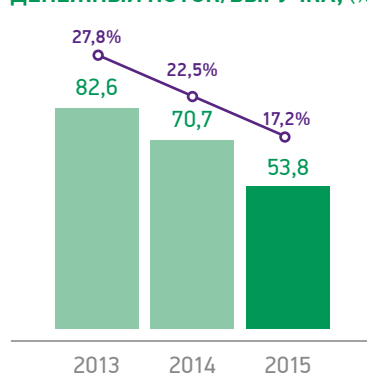
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ¹, (млрд руб.) +
ЧИСТАЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, (%)



КАПИТАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ (CAPEX),
(млрд руб.) + **СООТНОШЕНИЕ**
CAPEX/ВЫРУЧКА, (%)



СВОБОДНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ
ПОТОК³, (млрд руб.) + **СВОБОДНЫЙ**
ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК/ВЫРУЧКА, (%)



¹ Прибыль за год, распределяемая в пользу акционеров Компании.

² Капитальные затраты с учетом приобретения частотного ресурса четырех компаний ГК «СМАРТС».

³ Скорректированные данные за 2013-2014 гг.

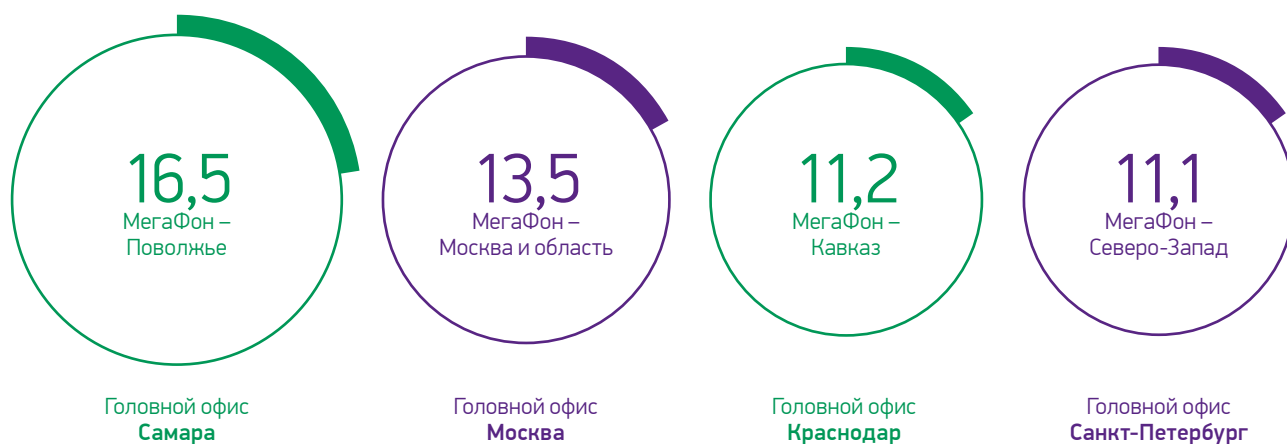
География присутствия

Обуславливая непрерывное развитие

Нашей первоочередной задачей остается повышение качества связи и предоставляемых услуг на территории России посредством развития и модернизации сетей 4G, 3G и 2G.



Количество абонентов по филиалам, (млн чел.)





РОССИЯ

МЕГАФОН

Абонентская база	74,8 млн
Доля рынка по абонентам	29,7%
Пользователи мобильного интернета	29,3 млн
Зарегистрированные 4G-устройства, штук	7,85 млн
Выручка, руб.	308,4 млрд
Капитальные вложения в 2015 году, руб.	69,0 млрд

ТАДЖИКИСТАН

ЗАО «ТТ МОБАЙЛ»

Абонентская база	1,8 млн
Доля рынка по абонентам	27%
Пользователи мобильного интернета	0,5 млн
Зарегистрированные 4G-устройства, штук	-
Выручка, руб.	3,5 млрд
Капитальные вложения в 2015 году, руб.	0,9 млрд

АБХАЗИЯ

ЗАО «АКВАФОН-GSM»

Абонентская база	0,15 млн
Доля рынка по абонентам	59%
Пользователи мобильного интернета	0,06 млн
Зарегистрированные 4G-устройства, штук	-
Выручка, руб.	1,2 млрд
Капитальные вложения в 2015 году, руб.	0,2 млрд

ЮЖНАЯ ОСЕТИЯ

ЗАО «ОСТЕЛЕКОМ»

Абонентская база	0,07 млн
Доля рынка по абонентам	100%
Пользователи мобильного интернета	0,03 млн
Зарегистрированные 4G-устройства, штук	0,002 млн
Выручка, руб.	0,3 млрд
Капитальные вложения в 2015 году, руб.	0,04 млрд

6,2

МегаФон –
УралГоловной офис
Екатеринбург

5,7

МегаФон –
СибирьГоловной офис
Новосибирск

5,4

МегаФон –
Дальний
ВостокГоловной офис
Хабаровск

5,2

МегаФон –
ЦентрГоловной офис
Нижний Новгород74,8 млн
абонентов
в России

Обращение Председателя Совета директоров

Уважаемые акционеры
и инвесторы,

В 2015 году МегаФон продолжил успешно реализовывать свою стратегию, направленную на эффективный рост Компании. Благодаря эффективному управлению и согласованным действиям сотрудников Компании, вместе работавшим для достижения стратегических целей, в отчетном периоде нам удалось решить поставленные задачи и, таким образом, благополучно завершить трехлетний стратегический цикл 2012-2015 годов.



С гордостью могу сказать, что МегаФон сумел адаптироваться к быстро меняющимся внешним условиям, стал ближе к клиентам и при этом остался верен своим принципам и идеям, несмотря на сложные макроэкономические условия.

СЕРГЕЙ СОЛДАТЕНКОВ
Председатель Совета директоров



КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Система корпоративного управления МегаФона была построена и функционирует с учетом требований, правил и рекомендаций регулирующих органов: Банка России, Управления по финансовому контролю и надзору Великобритании, Московской и Лондонской фондовых бирж, а также в соответствии с лучшей мировой практикой. Совет директоров Компании в 2015 году провел подготовительную работу для изменения Положений об аудиторском комитете и Комитете по вознаграждениям и развитию персонала с целью приведения их в соответствие с рекомендациями регуляторов торгов и передовой практикой. Мы планируем расширить функции этих комитетов и, таким образом, сделать еще один шаг в сторону оптимизации системы корпоративного управления Компании. Другими словами, мы последовательно подтверждаем своими делами приверженность таким постулатам корпоративного управления как открытость, справедливость, ответственность и подотчетность.

В условиях динамично меняющихся финансовых и информационных рынков Компания особое внимание уделяет вопросам защиты инсайдерской информации и противодействию взяточничеству и коррупции. Мы пристально следим за всеми регуляторными изменениями в этой области и одновременно продолжаем внедрять в работу МегаФона передовые методы в области риск-менеджмента. Дополнительно мы запланировали достаточно обширный комплекс мероприятий, нацеленных на развитие риск-культуры в 2016 и 2017 годах и оценку рисков в существенных процессах и проектах Компании, включая проекты по созданию Общего центра обслуживания, Единого биллинга, а также процесс бизнес-планирования. Особое внимание будет уделено более основательному обучению сотрудников руководящего состава Компании вопросам риск-менеджмента и способам снижения рисков.

Важнейшим шагом в направлении повышения эффективности системы корпоративного управления стала реализация нового для российского законодательства принципа «двух ключей», который подразумевает наличие в Компании нескольких единоличных исполнительных органов, действующих независимо друг от друга в рамках четко очерченной компетенции. Так, в июне 2015 года Общее собрание акционеров МегаФона утвердило новую редакцию Устава, в соответствии с которой в Компании была введена должность Исполнительного директора, в чью сферу ответственности входит операционное управление бизнесом, включая бизнес-сегменты, инфраструктуру, филиалы и дочерние компании.

Весной 2015 года была проведена независимая оценка деятельности Совета директоров, по результатам которой Совет директоров определил приоритетные направления для дальнейшего совершенствования своей работы, в частности:

- стратегическое развитие Компании;
- система преемственности в МегаФоне;
- разработка новых принципов формирования краткосрочных/долгосрочных программ мотивации менеджмента Компании.

СТРАТЕГИЯ

По итогам реализации трехлетней стратегии развития можно констатировать, что Компанией были достигнуты существенные положительные результаты – упрочились рыночные позиции, расширилась клиентская база, повысилась эффективность бизнеса, МегаФон стал по-настоящему инновационной компанией.

Сегодня телекоммуникационная отрасль в России продолжает активно видоизменяться, начиная со структуры спроса клиентов, продолжая трансформацией розничного бизнеса и заканчивая модификацией подхода сотовых компаний к развитию инфраструктуры, например, выделению башенных активов в отдельные функционирующие компании. И мы также не планируем останавливаться на достигнутом. В 2016 году будет разработана новая корпоративная стратегия, которая позволит Компании в этот переломный момент продолжать развиваться, но уже в другом ключе, с учетом изменившейся экономической ситуации, новых требований рынка и наших клиентов.

ДИВИДЕНДЫ

Дивидендная политика МегаФона базируется на принципе соблюдения интересов и прав наших акционеров и инвесторов. Компания с момента размещения своих акций на Лондонской фондовой и Московской биржах, начиная с 2012 финансового года, регулярно выплачивает дивиденды. В 2015 году на годовом Общем собрании акционеров было принято решение о выплате дивидендов за 2014 финансовый год в размере 10 млрд руб., или 16,13 руб. на акцию (или ГДР). Помимо этого, на внеочередном собрании акционеров было принято решение о выплате дополнительных дивидендов в размере 40 млрд руб., или 64,51 руб. на акцию (или ГДР), по итогам 9 мес. 2015 года. Таким образом, общий размер начисленных в 2015 году дивидендных выплат составил рекордные 50 млрд руб.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ЗАИНТЕРЕСОВАННЫМИ СТОРОНАМИ

МегаФон на ежедневной основе предоставляет услуги связи десяткам миллионов абонентов. Мы прекрасно осознаем значимость и роль наших услуг в повседневной жизни наших клиентов. Таким образом, мы несем ответственность как перед государством, так и перед обществом в целом.

Именно поэтому мы уделяем пристальное внимание взаимодействию Компании со всеми заинтересованными сторонами: акционерами, клиентами, партнерами и, конечно, сотрудниками. Справедливость и уважительное отношение – это базовые принципы, на которых строится наш диалог с заинтересованными сторонами. Для нас устойчивое развитие является не просто одним из направлений деятельности, а неотъемлемым элементом стратегии МегаФона. В конечном итоге мы дорожим своей репутацией и гордимся высокими рейтингами удовлетворенности среди клиентов.

ПЕРСПЕКТИВЫ

В соответствии с компетенциями Совета директоров, закрепленными в Уставе Компании, в 2016 году мы планируем продолжить работать в интересах акционеров, сотрудников и клиентов Компании – формировать приоритетные направления деятельности, совершенствовать процессы принятия управленческих решений и оптимизировать систему мотивации.

Несмотря на сложную макроэкономическую ситуацию в стране, мы уверенно смотрим в будущее. Наш опыт, знания и понимание происходящих на рынке процессов и тенденций развития отрасли говорят о том, что в дальнейшем Компания сможет не только благополучно преодолеть кризисные явления, но и сохранить свои рыночные позиции.

Я хочу выразить благодарность всем сотрудникам МегаФона, которые в непростых рыночных условиях оказались «По-настоящему рядом» и смогли обеспечить достойные результаты работы Компании в 2015 году.

СЕРГЕЙ СОЛДАТЕНКОВ
Председатель Совета директоров

Обращение Генерального директора



Несмотря на негативные тренды в экономике и рост конкуренции в телекоммуникационной отрасли, Компания продемонстрировала стабильные финансовые и операционные результаты. Мы сохранили наши лидерские позиции в области качества связи и продолжили активную политику клиентоориентированности.

ИВАН ТАВРИН
Генеральный директор

Уважаемые акционеры, партнеры и коллеги,

Для многих компаний и отраслей 2015 год стал годом трансформаций, пересмотра подходов к стратегии управления, проверкой на прочность в условиях ухудшения макроэкономической ситуации в стране. Отрасль мобильной связи в данном случае не стала исключением, а текущее обострение конкуренции привело к тому, что парадигма взаимодействия между участниками рынка нуждается в изменении. Вместе с тем, в 2015 году МегаФону удалось достичь целей, поставленных на 2015 год, и завершить его в соответствии с заявленным прогнозом.

ОСНОВНЫЕ ИТОГИ

По итогам 2015 года Компания получила консолидированную выручку в размере 313,4 млрд руб. – на уровне предыдущего года. Показатель OIBDA составил 132,4 млрд руб., рентабельность OIBDA – 42,2%, что является одним из самых высоких результатов в отрасли. Показатель CAPEX (с учетом приобретения в августе 2015 года частотного ресурса четырех компаний ГК «СМАРТС») вырос на 24,2% по сравнению с 2014 годом, до 70,2 млрд руб.

В условиях повышенной волатильности курса национальной валюты мы продолжили осуществлять мероприятия по обеспечению финансовой устойчивости и оптимизации долгового портфеля Компании. Свыше 80% наших денежных средств и депозитов конвертировано в долл. США и евро. 55% нашего кредитного портфеля состоит из долгосрочных обязательств со сроком погашения 3 года и более, при этом подавляющая часть кредитных обязательств Компании номинирована в рублях: доля незахеджированных валютных кредитов и займов не превышает 30%. С учетом простых процентных и валютно-процентных свопов около 80% долговых обязательств было привлечено по фиксированным ставкам.

Для обеспечения устойчивого финансирования развития нашего бизнеса мы заключили соглашение с China Development Bank Corporation о возможности привлечения средств в размере до 600 млн долл. США, из них 300 млн долл. США планируется использовать на финансирование оборудования и услуг от компании Huawei для дальнейшего развертывания и замены оборудования сети радиодоступа. Остальной объем кредитной линии будет направлен на рефинансирование существующей задолженности Компании с более высокими процентными ставками.

Помимо этого, для финансирования закупки оборудования, программного обеспечения и соответствующих услуг у Nokia Solutions and Networks под гарантии Finnvera в июне МегаФон подписал кредитный договор на сумму 150 млн евро с банком Unicredit Bank Austria AG, а декабре с ПАО Сбербанк на сумму до 70 млн евро в рублевом эквиваленте.

Также в декабре 2015 года было подписано соглашение о новой револьверной кредитной линии со Сбербанком на сумму до 30 млрд руб., из которых был выбран транш на сумму 15 млрд руб., что позволило

досрочно погасить краткосрочные займы с более высокой процентной ставкой и отсрочить график платежей на следующие два-три года.

Мы продолжили использовать и возможности отечественного долгового рынка – в октябре 2015 года МегаФон разместил биржевые облигации на сумму 15 млрд руб. с купонным доходом 11,4% годовых на два года, объем спроса на которые превысил предложение более чем в три раза. При этом предыдущий выпуск биржевых облигаций Компании серии БО-04 аналогичным объемом был досрочно погашен в мае 2015 года с целью избежать риска повышения ставки.

В отчетном году велась активная работа по улучшению качества связи и развитию сети по двум направлениям: модернизация и замена устаревшего оборудования сетей 2G и 3G и интенсивное развертывание высокоскоростной сети передачи данных 4G/LTE. На конец 2015 года современная инфраструктура МегаФона, обеспечивающая нашим клиентам быструю и качественную передачу данных, насчитывала свыше 113 тыс. базовых станций, прирост общего количества базовых станций за год составил 10%, а количество базовых станций сети передачи данных 3G и 4G составило 65,3 тыс. штук. Общая протяженность волоконно-оптических линий связи к концу 2015 года составила 184,4 тыс. км, что соответствует почти 5 земным экваторам.

Важным событием в области развития инфраструктуры стало заключение семилетнего соглашения с компанией Nokia, в рамках которого будет осуществляться строительство и модернизация федеральной сети 4G+ на базе технологии единой сети радиодоступа Single RAN.

Частотный ресурс является одним из основных активов оператора мобильной связи, и для усиления своих позиций в частотном диапазоне МегаФон провел ряд важных сделок. Так, в августе 2015 года Компания приобрела дополнительные частоты в Самарской, Астраханской и Ярославской областях и в Республике Чувашия путем покупки 100% акций четырех компаний Группы «СМАРТС», что позволило значительно укрепить наши позиции в диапазоне 900/1800 МГц в этих регионах. В октябре 2015 года МегаФон принял участие в первом аукционе по распределению частот, проведенном Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных

>80%
наших денежных
средств и депозитов
конвертировано
в долл. США

технологий и массовых коммуникаций РФ. В результате Компания приобрела частоты в диапазоне 1800 МГц в Дагестане и Карачаево-Черкессии, которые позволяют нам улучшить качество сети и минимизировать капитальные затраты на расширение инфраструктуры в этих регионах. МегаФон также принял участие в аукционе, состоявшемся уже в феврале 2016 года, по распределению частот в диапазоне 2570 - 2595 МГц и 2595 - 2620 МГц, и приобрел частоты в 40 регионах России, в т.ч. в Санкт-Петербурге и Ленинградской области.

Кроме этого, в соответствии со своей инвестиционной стратегией, МегаФон заключил ряд стратегических сделок. В сентябре 2015 года мы приобрели 100% акций компании GARS Holding Limited («ГАРС»), предоставляющей полный спектр телекоммуникационных услуг фиксированной связи для арендаторов бизнес-центров в Москве и Санкт-Петербурге. Заключение данной стратегически важной сделки позволит нам расширить присутствие на рынках двух столиц и значительно укрепить свое положение в секторе предоставления телекоммуникационных услуг корпоративным пользователям, среднему и малому бизнесу.

Необходимо также упомянуть, что с целью оптимизации операционных расходов в октябре Компанией была приобретена 49,999% доля в новом офисном здании класса А в Оружейном переулке в Москве. Это позволит объединить все офисы и производственные площадки в единую штаб-квартиру в центре Москвы и, тем самым, сэкономить на арендных платежах и увеличить эффективность взаимодействия между различными подразделениями.

В 2015 году МегаФон завершил масштабную работу по созданию Единого Центра Управления Сетью (ЕЦУС), который является одним из самых крупных и современных объектов мониторинга и обеспечения бесперебойности функционирования сети в России и в мире.

Обращение Генерального директора (продолжение)

Отдельно хочу сказать о проекте «Единый Биллинг». Это сложный и чрезвычайно важный проект для МегаФона, над подготовкой к реализации которого Компания работала в течение нескольких лет. «Единый Биллинг» был запущен в опытно-промышленную эксплуатацию для розничных клиентов 15 декабря 2015 года. Мы верим, что он позволит нам выйти на новый уровень сервиса и даст техническую возможность обслуживать наших абонентов в любой точке страны.

ЛИДЕРСТВО В ПЕРЕДАЧЕ ДАННЫХ

В 2015 году выручка МегаФона от предоставления услуг мобильной связи выросла на 0,2% по сравнению с 2014 годом, при этом ее увеличение было достигнуто за счет опережающего роста доходов в таких сегментах, как мобильная передача данных и дополнительные услуги (VAS услуги). Выручка в сегменте мобильной передачи данных – наиболее быстрорастущем сегменте нашего бизнеса – достигла 79,9 млрд руб., увеличившись за год на 19%, а ее доля в общей выручке Компании уже превысила 25,5%.

Такой значительный прирост выручки от мобильной передачи данных явился результатом как рыночных трендов (популяризация мобильного интернета и изменение потребительского поведения абонентов от телефонного и смс-общения в сторону общения через социальные сети и коммуникаторы, расширение ассортимента и снижение цен на смартфоны), так и наших собственных мероприятий по развёртыванию сети 3G и 4G и коммерческих инициатив: обновление линейки наших тарифных планов, нацеленных на большее потребление трафика данных, предложение широкой линейки оборудования передачи данных по доступным ценам в нашей розничной сети. Вследствие этого проникновение устройств с функцией передачи данных выросло до 53% в сети Компании, а объем потребления трафика на одного абонента (DSU) вырос до 3,3 Гб/мес.

Рост выручки от мобильной передачи данных и VAS услуг полностью компенсировал снижение выручки от традиционных голосовых услуг, что подтверждает правильность выбранной нами стратегии, ориентированной, в первую очередь, на развитие услуг мобильного интернета и инновационных продуктов как комPLEMENTАРНЫХ услуг к мобильной передаче данных.

Развитие 4G сети и услуг остается нашей приоритетной задачей. Сеть 4G МегаФона развёрнута уже в 77 субъектах страны, а услуги LTE-Advanced с рекордными скоростями 150-450 Мбит/с были доступны в девяти городах России, включая Москву и Санкт-Петербург. По данным на конец года абоненты МегаФона могли получить

услуги роуминга в 224 странах; услуги LTE-роуминга предоставляются в 66 странах. Проникновение 4G-устройств в сети МегаФон за 2015 год увеличилось на 34,3% до 7,9 млн штук.

РЯДОМ С КЛИЕНТОМ

Мы продолжаем работу по улучшению качества связи, сохраняя лидерство в этом направлении. Качество связи – ключевое преимущество нашей Компании, благодаря которому нас выбирают клиенты.

Мы также постоянно ведем работу по привлечению новых и удержанию имеющихся клиентов, разрабатывая новые виды продуктов и тарифов. База мобильных абонентов МегаФона в России продолжает расти – за год она увеличилась на 7% до 74,8 млн абонентов.

Рост был достигнут, в том числе, благодаря нашим активным маркетинговым инициативам и новому стратегическому партнёрству с компанией «Связной», крупнейшим российским сотовым ритейлером, направленному на расширение сети продаж продуктов и услуг МегаФона.

Вместе с тем хочу отметить, что развитие собственной розничной сети является одной из главных составляющих нашего бизнеса. По итогам 2015 года наша розничная сеть насчитывала почти 2,1 тыс. салонов МегаФон Ритейл, около двух тыс. франчайзинговых салонов, работающих под брендом МегаФон, почти четыре тыс. салонов «Евросети». Мы предлагали свыше 330 моделей мобильных устройств с поддержкой 4G, причем в отчетном году продажи 4G смартфонов и планшетов в нашей розничной сети выросли на 111% год к году и составили 0,5 млн единиц.

Весной 2015 года МегаФон обновил позиционирование бренда, вследствие чего была запущена новая коммуникационная кампания «По-настоящему рядом», которая, как мы думаем, позволит укрепить эмоциональную связь с потребителем и сделать общение оператора с клиентом более личным.

Мы гордимся тем, что наше отношение к клиентам получило признание – в 2015 году Компания стала одним из победителей Национального конкурса в области управления клиентским опытом и сервисом – Customer eXperience Awards Russia 2015. МегаФон получил призы сразу в двух номинациях: «Самая клиентоориентированная Компания России (управление клиентским опытом 360 градусов)» и «Лучший мультиканальный клиентский опыт».

Кроме того, МегаФон стал лауреатом премии «Права потребителей и качество обслуживания» (награда в номинации

«Розничные услуги» категории «Связь и телекоммуникация»), а также победителем конкурса «Народная марка-2015» в категории «Оператор сотовой связи».

В 2015 году МегаФон первым из «Большой тройки» отменил ограничение по времени бесплатного разговора внутри сети. В июле была отменена плата за внутрисетевые звонки в Москве для пользователей тарифа «Переходи на ноль», который является самым массовым тарифом сотового оператора и одним из лидеров продаж в Москве благодаря отсутствию абонентской платы и нетарифицируемым звонкам внутри сети.

ЧТО НАС ЖДЕТ В 2016 ГОДУ

По нашим прогнозам, условия, в которых мы работаем, останутся непростыми. Сложные макроэкономические условия и связанные с ними изменения потребительского поведения, ценовая конкуренция участников рынка продолжат оказывать давление на показатели деятельности МегаФона.

Учитывая эти факторы, мы понимаем, что выполнение масштабных задач, стоящих перед Компанией, потребует от нас максимальной дисциплины и грамотного финансового планирования.

Мы будем стремиться соответствовать новым рыночным реалиям и трендам, повышать качество связи и развивать сеть. Нашими стратегическими приоритетами по-прежнему остаются удержание лидирующих позиций на российском рынке телекоммуникаций, развитие инновационных направлений нашего бизнеса, сохранение абонентской базы, повышение эффективности бизнес-процессов. И, конечно, все, что мы делаем, неизменно должно приводить к улучшению качества наших услуг для клиентов.



В заключение хочу поблагодарить всех сотрудников, менеджмент и акционеров МегаФона за их поддержку в прошедшем году и выразить уверенность, что высокие профессиональные качества, инициативность и трудолюбие нашей команды будут и в дальнейшем обеспечивать успешное развитие бизнеса нашей Компании.

ИВАН ТАВРИН
Генеральный директор

Стратегия развития

Обеспечивая потребности цифровых абонентов

Начиная с 2012 года МегаФон успешно реализовывал стратегию, направленную на эффективный рост Компании. В ее рамках было осуществлено:

- наращивание доли МегаФона на рынке мобильной связи;
- повышение эффективности бизнеса;
- развертывание современной инфраструктуры и сети связи четвертого поколения при заметном сокращении капитальных затрат;
- внедрение нового процесса инвестиционного менеджмента: формирование инвестиционного портфеля, состоящего из отдельных проектов, за которыми закреплены ответственные за проект; формирование инвестиционного комитета, определяющего стратегическую значимость и финансовую привлекательность проекта, а также проведение оптимизации бюджетов некоторых инвестиционных инициатив;
- изменение организационной структуры для посегментного усиления позиции Компании на рынке B2C, B2B, B2G и B2O, а также выстраивание соответствующих моделей управления.

Эффективная реализация данной стратегии позволила нарастить за период с 2012 по 2015 год свободный денежный поток и увеличить объем выплаченных дивидендов.

Ухудшение макроэкономической ситуации в период с 2014 по 2015 год, обусловленное, в первую очередь, внешнеполитическими причинами, привело к падению курса российского рубля и сокращению доходов населения. Вместе с тем профиль потребления телекоммуникационных услуг меняется: абоненты меньше пользуются международным роумингом, больше – сервисами, позволяющими сокращать затраты на связь. При этом характерной тенденцией в настоящее время является «цифровизация» абонентов: происходит бурный рост спроса на мобильную передачу данных, увеличивается использование OTT-сервисов, растет проникновение смартфонов и объем потребления контента с мобильных устройств.

Учитывая новую экономическую реальность и изменения в предпочтениях абонентов, МегаФон принял решение обновить свою стратегию.

Новая стратегия Компании направлена на увеличение выручки за счет реализации тренда на «цифровизацию» абонентов, позволит монетизировать передачу данных и предоставить новые продукты для абонентов. Ключевыми инструментами для реализации новой стратегии являются широкое присутствие в мобильном ритейле (собственная розница МегаФон Ритейл, франчайзинговые салоны и «Евросеть»), инфраструктура и ИТ.

Основные стратегические приоритеты Компании в краткосрочной и среднесрочной перспективе:



Обеспечение потребностей
цифровых абонентов



Развитие взаимодействия
с интернет-компаниями и
OTT-сервисами



Развитие собственных инновационных продуктов и услуг, комплементарных основной деятельности Компании, в частности, МегаФонТВ и иные контентные услуги, мобильные финансы, M2M услуги, мобильная реклама, облачные решения



Своевременное строительство и модернизация сети, определение оптимального соотношения между разными технологиями для реализации преимущества в спектре



Поиск и реализация новых точек роста эффективности операционной деятельности в условиях кризиса

Стратегия развития (продолжение)

	Стратегические приоритеты	Ключевые показатели эффективности
Рост опережающими рынком темпами в ключевых сегментах бизнеса	Лучшие продукты • Сохранение лидерства на рынке мобильной передачи данных • Сохранение роста выручки от VAS-услуг	• Выручка • Выручка от мобильной передачи данных (в России) • Количество пользователей услуг мобильной передачи данных • Выручка от VAS-услуг
	Лучшая дистрибуция • Продолжение развития розничной сети с акцентом на рост базы активных абонентов	• Доля новых клиентов, привлеченных через контролируемую розницу¹ • Количество устройств передачи данных, проданных через контролируемую розницу
	Лучшее качество обслуживания клиентов • Удержание клиентов благодаря высокому уровню обслуживания	• База активных абонентов
Развитие прочих направлений бизнеса	Корпоративный бизнес • Максимизация потенциала в сегментах B2B, B2G и B2O, увеличение их доли в бизнесе Компании	• Доля B2B, B2G и B2O сегментов в выручке
	Фиксированная связь • Поиск и реализация синергий между бизнесами фиксированной и мобильной связи, и широкополосного доступа в интернет	• Выручка от фиксированной связи • Запуск конвергентных продуктов и услуг
	Новые бизнесы • Поиск новых точек роста через развитие новых бизнесов путем создания и выпуска на рынок инновационных продуктов, комплиментарных основному сегменту деятельности Компании	• Своевременный выпуск на рынок новых продуктов
Эффективное управление бизнесом	Высокие результаты деятельности • Поиск и реализация возможностей по улучшению операционной деятельности	• Рентабельность по OIBDA • Внедрение инициатив по оптимизации бизнеса
	Лучшая сеть • Активное развитие сети и повышение качества услуг в сочетании с высокой эффективностью	• Капитальные затраты/Выручка, % • Покрытие (% населения России)
	Лучшая система управления • Развитие системы управления, ориентированной на создание дополнительной стоимости	• Внедрение развитой системы управления • Мотивация сотрудников

¹ Включает собственную торговую сеть ОАО «МегаФон Ритейл», торговые точки третьих лиц, действующих под маркой «МегаФон» и магазины «Евросеть».

Действия на 2015 г.	Прогресс в 2015 г.
- Сохранение выручки на уровне 2014 года - Запуск 4G+ в новых городах - Дальнейшее продвижение пакетных услуг	- Выручка: 313,4 млрд руб. (на уровне 2014 года, или -0,4%) - Выручка от услуг мобильной передачи данных: 79,9 млрд руб. (+19,0%) - Количество пользователей услуг мобильной передачи данных: 29,9 млн абонентов (+6,8%) - Выручка от VAS-услуг: +4,5%
- Формирование широкой линейки устройств передачи данных - Обновление собственных и франчайзинговых точек продаж	8 070 магазинов розничной сети (без изменений) 71,5% новых абонентов привлечено через собственную розничную сеть (на уровне 2014 года, +0,28 п.п.) 4,3 млн смартфонов и планшетов продано в 2015 году (+11,2%)¹, среди них продажи 4G смартфонов и планшетов увеличились на 110,6%
- Реализация инициатив по повышению качества обслуживания - Мониторинг индекса удовлетворенности потребителей (CSI) и его изменений в привязке к контрольным показателям качества работы сети связи	76,8 млн активных абонентов (+6,4%)
Внедрение обновленной стратегии развития корпоративного бизнеса как основы для нового роста всех его сегментов	16,4% (+1,3 п.п.) - Участие в крупнейших государственных проектах и цифровой повестке государства: создание электронных учебников совместно с издательством «Просвещение» и проч. - Запуск новых продуктов: BigData, видеоконференции, M2M мониторинг, Электронный документооборот и др.
Усиление синергий между бизнесами фиксированной и мобильной связи и широкополосного доступа в интернет	23,4 млрд руб. (+5,6%) - Запуск WireFire, «дабл-плей» сервиса (OTT-телевидение и широкополосный интернет) для сегмента B2C - Формирование предложения для корп. сегмента на базе трансформационных решений традиционной телефонии, направленные на оптимизацию бизнес-процессов, снижение издержек, бесперебойности работы клиентов: электронная подпись, виртуальная АТС, услуги скоринга и геолокации, конфиденциальная связь, резервирование и интеллектуальные сервисы
- Фокус на высокоприоритетные новые направления бизнеса (OTT-телевидение, мобильные финансы и услуги M2M) - Продолжение разработки инновационных продуктов и услуг в рамках МегаЛабс	Запуск обновленной версии МегаФонТВ, контентного сервиса и включение услуги в состав пакетных тарифных планов (50 ТВ каналов и до шести фильмов HD качества бесплатно)
Сохранение рентабельности по OIBDA на уровне не менее 41,5%	42,2% (выше прогноза Компании на 2015 год на 0,7 п.п.) - Запуск единого биллинга - Старт проекта по созданию объединенного центра обслуживания, многофункционального сервисного центра, включающего в себя след. Функции: учет и отчетность, казначейство и финансовый контроль, закупки и логистика, управление персоналом, поддержка операций B2O и администрирование дебиторской задолженности
- Развитие сетей 3G/LTE/LTE-A - Улучшение качества услуг - Реализация инвестиционной программы в объеме 165-180 млрд руб. за 2013–2015 годы, как было объявлено Компанией во время IPO	22,4% (+4,5 п.п.)² - Общий объем капитальных затрат Компании за 2013–2015 годы составил 173,8 млрд руб., что соответствовало прогнозу компании, объявленному во время IPO в конце 2012 года - Запуск услуги 4G в 77 регионах, в которых проживает 59,2%³ (+8,2 п.п.)
Разработка кадровой стратегии	- В рамках разработки кадровой стратегии в Компании запущена программа «Кадровый актив», направленная на развитие управленческих навыков сотрудников Компании для целей качественного и оперативного обеспечения потребностей Компании в управленческих кадрах. - Утверждены ценности Компании и каскадированы по всей Компании вплоть до региональных офисов.

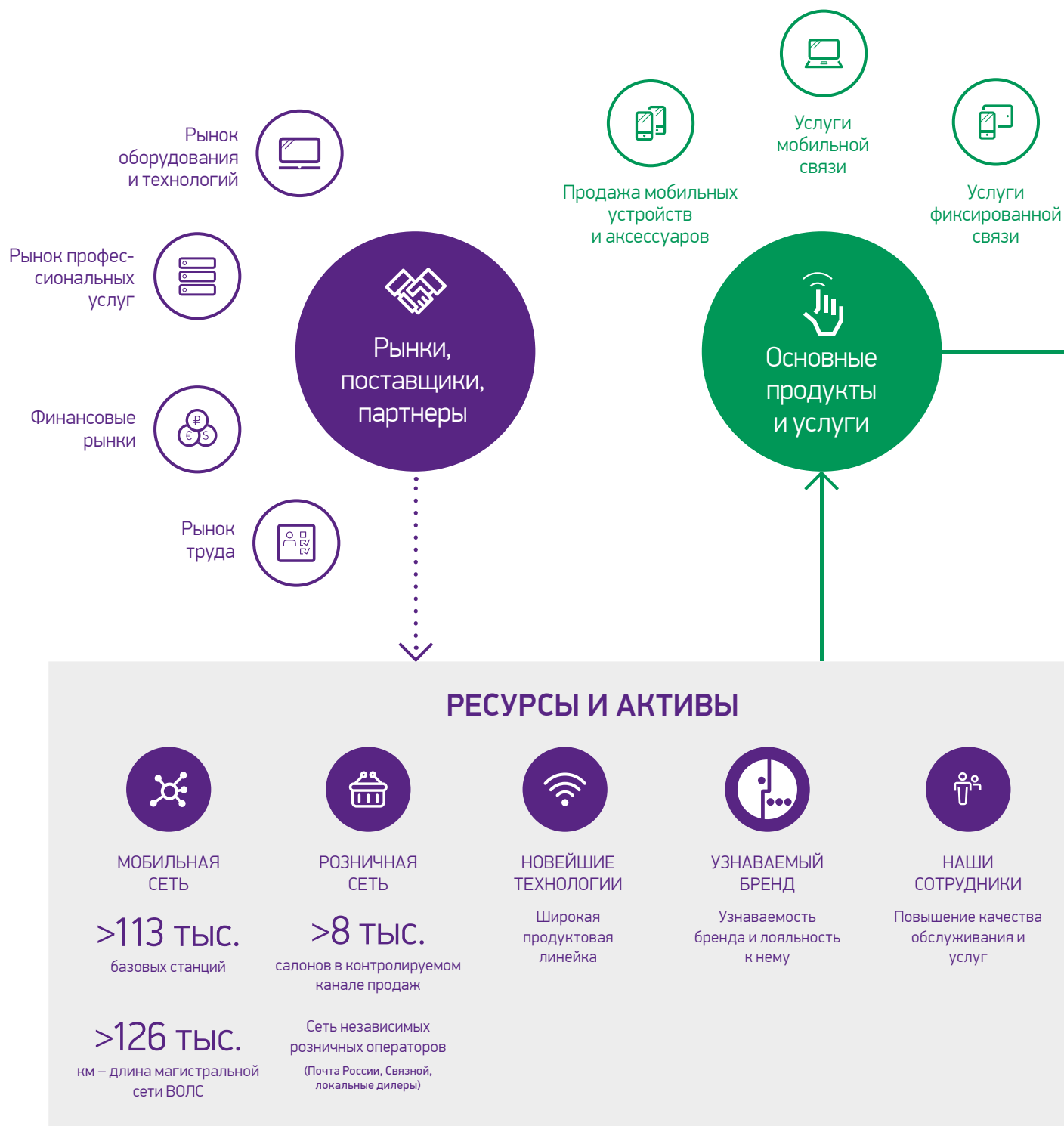
¹ Включает оборудование под маркой «МегаФон» (только смартфоны и планшеты), проданное за 2015 год в подконтрольной розничной сети и оборудование третьих лиц, проданное в МегаФон Ритейл.

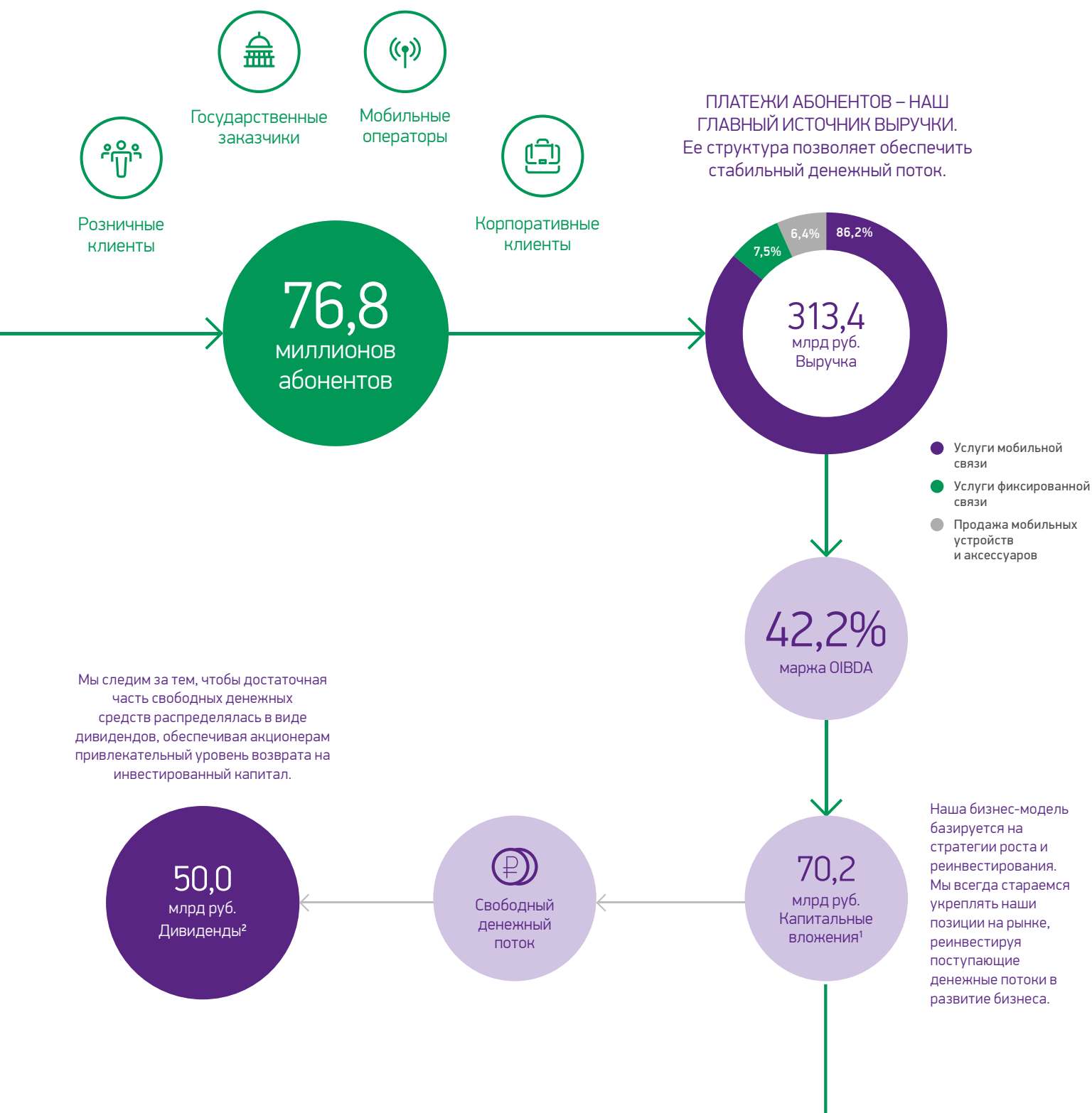
² С учетом стоимости покупки частотного ресурса за счет приобретения четырех компаний ГК «СМАРТС» в августе 2015 года. За вычетом данных затрат показатель Капитальные затраты / Выручка составил 20,4%, +2,5 п.п.

³ Население России согласно последней переписи населения, проведенной в октябре 2010 года.

Бизнес-модель

Как мы создаем добавленную стоимость





¹ Включая затраты на приобретение частот.

² Дивиденды, начисленные в течение 2015 г., включают дивидендные выплаты по итогам 2014 г. и 9 месяцев 2015 г.

Обзор отрасли и положение Компании на рынке

МИРОВОЙ РЫНОК МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ

Мировой рынок мобильной связи в настоящее время продолжает динамично развиваться. В конце 2015 года совокупное количество уникальных абонентов мобильной связи достигло 4,7 млрд (рост более 30% год к году), в то время как уровень проникновения мобильной связи в мире составлял 63%. Вместе с тем, общие темпы роста количества абонентов мобильной связи по всему миру продолжают замедляться в связи с насыщением мобильного рынка в развитых странах и трудностями подключения населения с низким уровнем доходов в развивающихся странах. По оценкам GSMA Intelligence, глобальная абонентская база достигнет 5,6 млрд к концу десятилетия и более 70% населения мира будет иметь доступ к мобильной связи.

С увеличением спроса на услуги мобильной передачи данных, снижением цен и наличием большой линейки устройств, обеспечивающих передачу данных, мобильная передача данных стала основным фактором роста мобильных операторов по всему миру.

На глобальном рынке наблюдается переход на мобильные широкополосные сети в связи с быстрым развертыванием сетей 4G/LTE по всему миру. На мобильные соединения по технологии ШПД (по технологии 3G и 4G) приходится почти 50% от общего количества соединений на конец 2015 года, и по прогнозам эта доля увеличится до более чем 70% к 2020 году в связи с большей ценовой доступностью и широким ассортиментом смартфонов, более обширным охватом сетей 3G и 4G, а в некоторых случаях благодаря субсидиям операторов на телефонные аппараты.

Увеличение доли высокоскоростных соединений и быстрое распространение использования 3G и 4G сетей в значительной степени отражает ускорение темпов проникновения смартфонов. К концу 2015 года уровень проникновения смартфонов в развитых странах достигли 65%, в развивающихся – 40%, в основном за счет Азиатско-Тихоокеанского региона и Латинской Америки. Уровень проникновения смартфонов увеличится на 2,6 млрд к 2020 году, при этом 90% этого роста будет обеспечено развивающимися

странами. В настоящее время самым крупным рынком смартфонов является Китай, однако основным драйвером роста станет Индия – предполагается, что за счет индийского рынка добавится почти 0,5 млрд новых подключений в течение следующих пяти лет.

По данным Cisco, в 2015 году мобильный интернет-трафик в глобальном масштабе увеличился на 74% год к году, до 3,7 эксабайт в мес., при этом на мобильное видео пришлось 55% общего потребления трафика. Среднемесячное потребление трафика на смартфонах увеличилось на 43% год к году, до 929 МБ в мес. по сравнению с 648 МБ в мес. в 2014 году.

В свою очередь, аналитики компании International Data Corporation прогнозируют, что в 2016 году выход в интернет будет у 3,2 млрд человек на планете, что соответствует 44% населения, причем более 2 млрд пользователей будут выходить в интернет при помощи мобильных устройств. По данным компании, на фоне общих значительных темпов проникновения интернета, особенно высокая динамика наблюдается в таких странах, как Китай, Индия и Индонезия. На долю этих стран придется почти половина мирового роста в ближайшие пять лет. Такая ситуация обусловлена низкими ценами на устройства и тарифные планы на беспроводные услуги в этих азиатских государствах.

В целом, по прогнозу International Data Corporation, до 2020 года аудитория мобильного интернета в глобальном масштабе будет расти в среднем на 2% в год. Эксперты не исключают, что этот показатель может оказаться гораздо выше, если появятся новые способы организации выхода в интернет, разработкой которых в настоящее время активно занимаются такие компании, как Google, SpaceX и Facebook.

Эксперты отмечают, что в настоящее время уже свыше двух млрд человек пользуются электронной почтой и читают новости онлайн, а количество интернет-покупателей выросло до рекордных значений. По оценке, в 2015 году в общей сложности более 100 млрд долл. США было потрачено на покупку путевок в интернете, примерно такая же сумма израсходована на книги, CD- и DVD-диски, загрузку приложений и прохождения онлайн-курсов.

РОССИЙСКИЙ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫЙ РЫНОК В 2015 ГОДУ

Согласно данным, приведенным в мониторинге Минэкономразвития об итогах социально-экономического развития Российской Федерации, в 2015 году общий объем услуг связи уменьшился на 1,4%, тогда как в 2014 году наблюдался рост этого показателя на 2%.

Среди основных отраслевых тенденций Минэкономразвития отмечает замедление динамики предоставления услуг подвижной связи населению (доля этого вида услуг в общем объеме услуг подвижной связи в январе-сентябре 2015 года сократилась до 85,1% против 86,8% в январе-сентябре 2014 года), что аналитики связывают, в частности, с насыщением рынка услуг мобильной связи.

Эксперты Минэкономразвития отмечают, что, несмотря на непростую экономическую ситуацию, ведущие операторы мобильной связи в России в 2015 году были достаточно активны. Абонентам был предложен ряд новых услуг, в частности, существенно расширилась география высокоскоростного 4G интернета, охват LTE-сетей, что позволяет прогнозировать значительное увеличение трафика.

По данным компании TMT Консалтинг, объем российского рынка телекоммуникаций в 2015 году достиг 1 674 млрд руб., при этом годовой рост рынка аналитики оценивают на уровне 2,1% против 1,7% в 2014 году.

Основными факторами, обеспечившими положительную динамику, стали значительный рост доходов от услуг платного ТВ, а также эффект от изменения курсов иностранных валют при расчетах за ряд межоператорских услуг на международных направлениях.

TMT Консалтинг прогнозирует, что в ближайшие пять лет темпы роста российского рынка телекоммуникаций замедлятся в среднем до 1,3% в год. Рост выручки от услуг мобильного доступа в интернет и рост популярности дополнительных услуг частично компенсирует падение доходов от голосовой связи.

Аналитики агентства ожидают, что новый прорыв на телекоммуникационном рынке будет связан с технологией 5G, однако ее коммерческое внедрение ожидается только после 2020 года. При этом мобильные операторы продолжают осваивать услуги дата-центров и облачные сервисы, а самыми перспективными будут являться услуги, оказываемые на базе больших данных (Big Data).

Согласно прогнозу Минэкономразвития, несмотря на нестабильную макроэкономическую ситуацию и замедление строительства сетевой инфраструктуры, рынок мобильной связи продолжит чувствовать себя достаточно уверенно. Положительно скажется на ситуации в отрасли расширение географии сетей четвертого и третьего поколения, а кроме того, рост потребления услуг мобильного интернета и всевозможных пакетных предложений.

Эксперты Cisco прогнозируют, что к 2020 году объем мобильного интернет-трафика возрастет в восемь раз и будет расти в среднем на 53% в год. При этом 75% мобильного трафика в России будет приходиться на долю видео. В российских сетях подвижной связи прогнозируется переход к доминированию технологии 4G.

МОБИЛЬНАЯ СВЯЗЬ

Рынок сотовой связи в России характеризуется высоким уровнем проникновения и конкуренции. По оценкам аналитического агентства AC&M Consulting, на конец 2015 года общее число абонентов сотовой связи в России составило 251,9 млн, увеличившись на 4,8% за год. Уровень проникновения сотовой связи достиг 176,3% в среднем по России, а в Москве и Санкт-Петербурге - превысил 230%.

В настоящее время МегаФон является вторым крупнейшим мобильным оператором в России по размеру выручки и величине абонентской базы, его доля на рынке составляет 29,7% от общего количества абонентов мобильной связи³.

По оценкам TMT Консалтинг, в 2015 году сегмент мобильной связи составил порядка 58% от общего объема российского телекоммуникационного рынка, при этом продемонстрировав рост ниже,

чем рынок в целом, а также ниже, чем годом ранее (1,2% в 2015 году против 1,9% в 2014 году).

Услуги голосовой связи

Сегмент услуг традиционной голосовой связи, оставаясь крупнейшим на рынке мобильной связи, характеризуется снижением выручки. На фоне быстрого развития сетей 3G и 4G, а также роста популярности OTT-контента имеет место смещение акцента с голосовых услуг на мобильную передачу данных.

Все операторы «Большой тройки» стремятся сохранить спрос на услуги голосовой связи, для чего ими разработаны специальные тарифы, которые нацелены на увеличение голосового трафика внутри сети. В линейке тарифов МегаФона существует тариф «Переходи на ноль», который предоставляет абоненту бесплатные минуты разговора внутри сети в пределах «Домашнего региона».

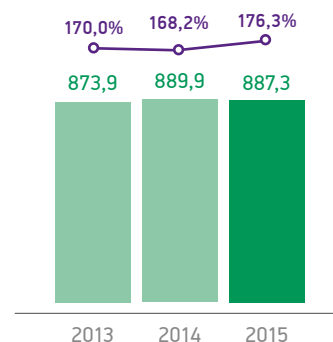
Услуги передачи данных

Услуги передачи данных в 2015 году оставались наиболее динамично развивающимся сегментом рынка мобильной связи в России. В отчетном периоде российский рынок мобильной передачи данных вырос примерно на 19%, до 210,0 млрд руб.³, а доля мобильной передачи данных в общей выручке от беспроводной связи выросла с 19,9% в 2014 году до 23,7% в 2015 году. Основными факторами роста рынка стали увеличение проникновения устройств, поддерживающих передачу данных, быстрое развитие сетей 3G/4G и популярность «тяжелого» контента.

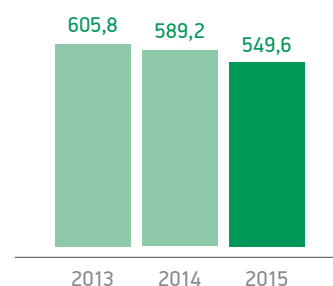
По оценке компании J'son & Partners Consulting, в России в 2015 году насчитывалось порядка 93 млн активных сим-карт с мобильным доступом в интернет и 52 млн уникальных пользователей мобильного интернета. При этом проникновение мобильного интернета в 2015 году достигло 64% против 58% в 2014 году. Основными пользователями мобильного интернета являются владельцы смартфонов и планшетов.

В 2015 году число активных пользователей смартфонов в России достигло 68,2 млн человек (+28% год к году), а планшетов – 13 млн (+26% год к году)¹. По данным Google², 85% владельцев смартфонов выходят в онлайн ежедневно, при этом 82% времени владельцы смартфонов проводят в приложениях.

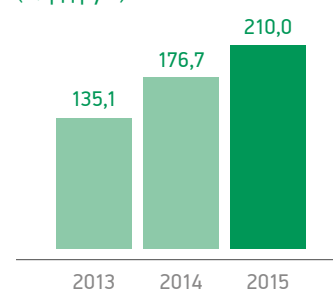
ОБЪЕМ РЫНКА МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ В РОССИИ (млрд руб.) + УРОВЕНЬ ПРОНИКНОВЕНИЯ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ³ (%)



РЫНОК МОБИЛЬНОЙ ГОЛОСОВОЙ СВЯЗИ В РОССИИ³ (млрд руб.)



РЫНОК УСЛУГ ПЕРЕДАЧИ ДАННЫХ В РОССИИ³ (млрд руб.)



¹ По данным J'son & Partners Consulting.

² Основаны на данных Consumer Barometer, Google/Ipsos.

³ Оценка Компании на основании данных AC&M Consulting.

Обзор отрасли и положение Компании на рынке (продолжение)

В 2015 году продолжился рост количества пользователей LTE. По данным J'son & Partners Consulting, количество пользователей LTE в России по итогам 2015 года превысило десять млн. Компания прогнозирует, что к концу 2020 года этот показатель может вырасти примерно в три раза и приблизиться к отметке 30 млн. Основным препятствием для роста является вероятное сокращение темпов инвестиций в 4G в связи с общей неблагоприятной экономической ситуацией и, в частности, девальвацией рубля.

По данным Cisco, в 2015 году потребление мобильного интернет-трафика в России составило 224,6 ПБ в мес., что на 56% больше чем в 2014 году. При этом мобильный трафик рос в среднем в два раза быстрее, чем фиксированный IP трафик. В 2015 году каждое устройство, поддерживающее передачу данных, ежемесячно генерировало в среднем 947 МБ мобильного дата-трафика (+52% год к году), а смартфоны – в среднем 1 493 МБ трафика.

Рост выручки мобильных операторов, предоставляющих услуги мобильной передачи данных, в 2015 году напрямую не коррелировал с динамикой роста объема трафика данных. Более низкие темпы роста выручки связаны с продвижением пакетных тарифных планов и пакетных опций на услуги передачи данных – чем больше трафика включено в пакет, тем ниже стоимость мегабайта трафика. В 2015 году, средняя стоимость передачи 1 МБ мобильного трафика по данным J'son & Partners Consulting составила 9 копеек, что на 4 копейки меньше, чем годом ранее.

Согласно прогнозу J'son & Partners Consulting, к 2018 году можно ожидать увеличения числа абонентов мобильного интернета (сим-карт) до 121 млн, то есть на 31% по сравнению с 2015 годом. Планируется что трафик доступа в интернет с мобильных устройств в ближайшие три года увеличится в 2,6 раза на фоне постоянного снижения его стоимости.

МегаФон имеет все возможности для того, чтобы извлечь выгоду из роста спроса на услуги передачи данных и роста потребления трафика благодаря широкому покрытию собственной сети 4G и высокой скорости передачи данных. Согласно данным Федеральной службы надзора в сфере телекоммуникаций, информационных технологий и массовых коммуникаций, ведущие операторы мобильной связи в России значительно

увеличили количество LTE-станций в 2015 году. Общее количество активных базовых станций технологии 4G на конец 2015 года выросло в 2,1 раза по сравнению с концом 2014 года и превысило 72 тыс. единиц, при этом МегаФон владеет 36%¹ от общей базы 4G станций в России и оказывает услуги с использованием технологии 4G в 77 регионах России.

Услуги с высокой добавленной стоимостью (VAS-услуги)

В 2015 году доходы российских операторов от услуг с высокой добавленной стоимостью продолжили расти. Согласно данным AC&M Consulting, совокупная выручка от таких услуг (передача коротких сообщений, контент-сервисы, электронная коммерция и прочее) на конец 2015 года составила 127,7 млрд руб., что на 3,0% больше, чем в предыдущем году.

Растет и доля VAS-услуг в структуре доходов мобильных операторов. В 2015 году она составила в среднем 14,4% от общей выручки.

Портфель доступных на рынке VAS-услуг постепенно диверсифицируется и проникает в новые ниши. Сегодня он уже включает в себя услуги M2M или «Интернет вещей». M2M-решения получили активное распространение в области энергетики и ЖКХ для беспроводной передачи и анализа данных измерительных приборов, в сфере безопасности и других отраслях. Наибольший потенциал в среднесрочной перспективе имеют M2M-сервисы, использующие скоростные сети передачи данных. Наибольшее распространение в России M2M-решения получили в транспортной отрасли (такси, информационные табло на остановках, скорость движения). МегаФон активно развивает и внедряет M2M в основном для B2B-сегмента, но есть и B2C-решения. Разработка продуктов и услуг в области M2M входит в число основных приоритетов МегаФона ([подробнее на стр. 37](#)).

Согласно оценке iKS-Consulting, по итогам 2015 года число сим-карт в сегменте M2M/IoT (Internet of Things, «Интернет вещей») составит порядка 8 млн (+20% год к году). При этом на сегмент B2B приходится более 97% рынка. Аналитики полагают, что в ближайшие годы рынок M2M/IoT продолжит свой активный рост, при этом он будет расти как за счет B2B сегмента, который еще далек от насыщения, так и в сегменте B2C, поскольку на рынке стали появляться специальные

тарифные планы для устройств пользователей из этого сегмента. По прогнозам iKS-Consulting, в 2020 году рынок M2M/IoT в России вырастет до 26 млн сим-карт, из которых около 18% будут использоваться в сегменте B2C – прежде всего в областях Connected Car, «Умный дом» и потребительской электроники.

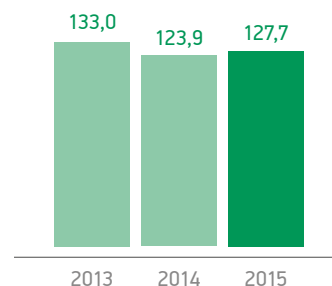
По данным Cisco, в 2015 году M2M модули обеспечили более 9% соединений в России, а один средний M2M модуль генерировал 127 МБ мобильного трафика в мес. При этом M2M соединения составили порядка 1% от общего мобильного дата-трафика на конец 2015 года.

Еще одним ключевым сегментом рынка VAS-услуг является медиаконтент, который включает в себя информационные и развлекательные сервисы (например, игры и видео), а также мобильное телевидение. Согласно данным исследовательского подразделения компании Ericsson – Ericsson ConsumerLab, в 2015 году половина российских интернет-пользователей просматривали ТВ и видео на смартфоне, это почти в четыре раза выше, чем в 2013 году.

На рост рынка мобильного ТВ в России повлияло увеличение проникновения мобильных гаджетов, сокращение стоимости услуг мобильного интернета и улучшение качества 3G/4G-инфраструктуры.

Для развития набирающего популярность мобильного телевидения в 2015 году МегаФон обновил сервис «МегаФонТВ».

РЫНОК VAS-УСЛУГ В РОССИИ² (млрд руб.)



1 Методика подсчета количества базовых станций Роскомнадзором отличается от методики, принятой в компании МегаФон.

2 Оценка Компании на основании данных AC&M Consulting.

Помимо расширения базы контента Компания стала предлагать определенный объем фильмов, сериалов и ТВ-передач уже внутри тарифов линейки «Все включено». В рамках одной учетной записи пользователи «МегаФонТВ» могут использовать для просмотра до пяти устройств ([подробнее на стр. 36](#)).

В 2015 году активно развивался сегмент Big Data (технологии сбора, хранения и обработки больших массивов данных). С помощью этих технологий можно проводить анализ предпочтений клиентов или эффективности маркетинговых компаний, а также оценивать риски. Big Data широко используется, например, в сфере телекоммуникаций, торговле, финансовой сфере и госуправлении. В настоящее время рынок является одним из самых быстрорастущих в сфере информационных технологий. Согласно прогнозам аналитиков Frost & Sullivan, в 2015 году рост мирового рынка технологий больших данных составил 32% год к году, что в денежном эквиваленте равно 21 млрд долл. США. В настоящий момент Россия занимает менее 1% от этого рынка.

Ряд российских операторов и IT-компаний уже занимаются развитием сегмента Big Data. МегаФон также продолжает развивать услуги по обработке больших массивов данных для корпоративных и государственных клиентов, как сервис с высокой добавленной стоимостью и действенный инструмент повышения эффективности бизнеса ([подробнее на стр. 38](#)).

ФИКСИРОВАННАЯ СВЯЗЬ

В 2015 году продолжилось сокращение доходов во всех сегментах фиксированной телефонной связи, что связано с переходом трафика в мобильные сети и OTT-сервисы. По оценке TMT Консалтинг, за прошедший год от услуг телефонной связи отказались 1,8 млн абонентов. Снижение доходов в этом сегменте оценивается на уровне 8,1% (таким же снижение было в 2014 году). Тем не менее, согласно прогнозу TMT Консалтинг, данная услуга продолжит существовать в течение ближайших лет, хотя уровень ее проникновения к 2020 году снизится до 34% с текущих 45%.

В 2015 году сокращение объема услуг фиксированной связи сказалось, в частности, на снижении выручки от услуг корпоративным клиентам. Так, аналитики компании iKS-Consulting оценивают снижение выручки от услуг бизнес-связи по итогам 2015 года на уровне 1,5–2% до 148 млрд руб., тогда как в 2014 году рост этого показателя составил 1,5%. Доходы сегмента телефонной связи упали примерно на 5% (доходы от услуг междугородной и международной связи, на 7–8%). Это падение частично компенсировал рост доходов от услуг передачи данных (около 4%).

Между тем, характерной тенденцией в настоящее время является предложение операторами различных опций, которые позволят корпоративным клиентам оптимизировать затраты на мобильную и фиксированную связь, в частности – пакеты, объединяющие эти услуги.

МегаФон активно развивает сегмент фиксированной связи для корпоративных и государственных клиентов, предлагая целый набор услуг и опций. Так, в 2015 году МегаФон нарастил выручку от услуг фиксированной связи на 5,6% по сравнению с 2014 годом.

Широкополосный доступ к сети интернет

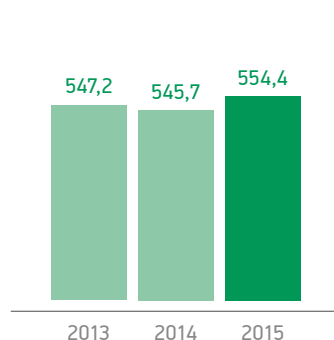
По данным TMT консалтинг, в 2015 году количество абонентов (B2C клиенты) широкополосного доступа в интернет (ШПД) в России выросло на 3,6% по сравнению с 2014 годом, до 29,9 млн.

При этом уровень проникновения ШПД по домохозяйствам составил 54% (+2 п.п.). Топ-5 интернет-провайдеров по итогам 2015 года формировали 67% абонентской базы широкополосного доступа в интернет в B2C-сегменте в России. Доходы интернет-провайдеров за год выросли на 3,2%, до 121,1 млрд руб.

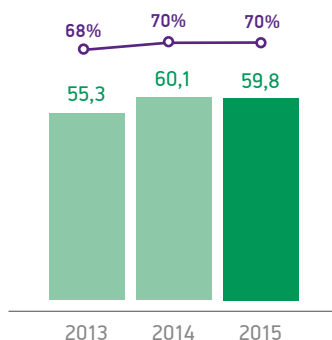
База B2C подписчиков в Москве на конец 2015 года составила 4,2 млн абонентов, а уровень проникновения услуг ШПД вырос на 2 п.п. к 2014 году, до 90%¹. Топ-5 интернет-провайдеров по итогам 2015 года формировали 90% абонентской базы широкополосного доступа в интернет в B2C-сегменте в Москве.

Рынок фиксированного широкополосного доступа в интернет в России находится в стадии насыщения. Темпы роста рынка продолжают снижаться, и в ближайшей перспективе они не будут превышать 1–2%¹.

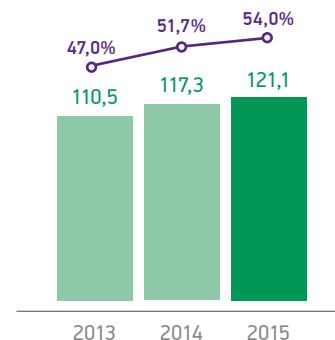
РЫНОК ФИКСИРОВАННОЙ СВЯЗИ² (млрд руб.)



ОБЪЕМ РЫНКА B2B/B2G (млрд руб.) + УРОВЕНЬ ПРОНИКНОВЕНИЯ ШПД (%)²



ОБЪЕМ РЫНКА B2C (млрд руб.) + УРОВЕНЬ ПРОНИКНОВЕНИЯ ШПД (%)²



¹ По данным J'son & Partners Consulting.

² TMT Консалтинг.

Обзор отрасли и положение Компании на рынке (продолжение)

Снижение темпов прироста обусловлено, в основном, следующими факторами: насыщение рынка в крупных и средних городах; распространение беспроводных технологий (в первую очередь LTE); сокращение темпов строительства сети крупнейшими российскими операторами в связи с ослаблением рубля и, соответственно, ростом стоимости инфраструктурного оборудования, растущая ценовая конкуренция. Из-за исчерпания возможностей органического роста и ухудшения положения отдельных локальных игроков на рынке может усилиться M&A активность.

Платное телевидение

Согласно данным iKS-Consulting, объем рынка платного ТВ за 2015 год вырос на 11,7% и составил 68,4 млрд руб. Число абонентов (домохозяйств), подписанных на услуги платного телевидения, увеличилось на 5,4% и составило 39,2 млн, а число абонентов цифрового ТВ – на 7,9% и достигло 23,9 млн. При этом уровень проникновения платного телевидения достиг почти 70%.

Одной из основных тенденций последних лет является активный рост цифрового ТВ при снижении аналоговых подключений. По состоянию на конец 2015 года услугами цифрового ТВ воспользовались около 61% от общего числа абонентов платного ТВ. Рост спроса на услуги цифрового ТВ связан с развитием новых технологий (IPTV, OTT), удешевлением оборудования цифрового ТВ, предоставляемого пользователям многими операторами за небольшую арендную плату либо бесплатно, а также обусловлен повсеместной доступностью спутникового ТВ.

Рынок российского платного телевидения контролируют пять крупнейших игроков, которые совокупно занимают 72% рынка по абонентам и 64% по выручке¹.

ПРОДАЖИ ОБОРУДОВАНИЯ

Рост доступности услуг мобильной связи, популярность «тяжелого» контента (видео и музыка) и развитие сетей передачи данных в 2015 году по-прежнему стимулировали спрос на сложные и высокофункциональные мобильные устройства, поддерживающие передачу данных.

Смартфоны

В 2015 году впервые за несколько лет наблюдалось сокращение продаж смартфонов в натуральном выражении,

что было обусловлено падением доходов населения на фоне общей неблагоприятной экономической ситуации. При этом в рублях объем продаж вырос. По предварительным данным Евросети, в 2015 году продажи смартфонов в России в натуральном выражении сократились на 8,4% по сравнению с 2014 годом, до 25,5 млн единиц. В денежном выражении объем рынка смартфонов составил порядка 258 млрд руб., что на 5% выше соответствующего показателя 2014 года. Такая динамика связана с ростом стоимости гаджетов – средняя цена устройства составила около 10,1 тыс. руб. против 8,8 тыс. руб. в предыдущем году.

По информации ритейлера Связной, в целом доля смартфонов в общих продажах мобильных телефонов в 2015 году составила около 70% в натуральном выражении и приблизилась к 95% в денежном выражении.

По данным Связного, с увеличением цен многие дата-поддерживающие устройства переместились в более высокие ценовые сегменты. В 2015 году продажи в сегменте наиболее дешевых смартфонов (стоимостью до 3 тыс. руб.) снизились в среднем на 25% год к году, а продажи дорогих моделей (стоимостью более 30 тыс. руб.) увеличились в несколько раз. Между тем, в сегменте LTE-смартфонов динамика была значительно лучше, чем в целом по рынку. Доля смартфонов с поддержкой LTE превысила 20% от всех продаж смартфонов в натуральном выражении.

Планшеты

По данным J'son & Partners Consulting, в 2015 году в России было продано 6,2 млн планшетных ПК, что на 33% ниже, чем в 2014 году. Подобная тенденция характерна не только для России: объем продаж планшетных ПК в мире также упал на 10% в натуральном выражении. Тем не менее, общемировой показатель снизился не столь радикально, как на отечественном рынке. Основными причинами снижения продаж планшетов стали неблагоприятная экономическая ситуация и перенасыщение рынка.

Вместе со снижением продаж в натуральном выражении снизилась и средняя цена устройства – с 8,6 тыс. руб. в 2014 году до 8,4 тыс. руб. в 2015 году. Это было обусловлено ослаблением рубля и большим распространением устройств В- и С-брендов. Кроме того, на рынке сократилось количество производителей, предлагающих планшеты премиального сегмента.

Фаблеты

Главное тенденцией 2015 года стал рост реализации фаблетов (смартфонов с диагональю пять и более дюймов), который впервые превысил продажи планшетных ПК. Интерес покупателей к фаблетам связан со стремлением абонентов оптимизировать расходы, приобретая устройства «два в одном», а не отдельно смартфон и планшетный ПК. Продажи фаблетов растут вместе с увеличением популярности мультимедийного мобильного контента, развитием связи четвертого поколения и ее удешевлением.

По данным Евросети, в 2015 году на российском рынке было реализовано 7,5 млн фаблетов (в 2014 году – 4,8 млн единиц), выручка от продаж фаблетов выросла за год на 63% – до 101 млрд руб.

Ритейлеры отмечают, что фаблеты стали популярнее, поскольку их можно отнести к среднему и низкому ценовому сегменту – в настоящее время такое устройство можно купить менее чем за 5 тыс. руб. При этом если средний чек смартфона в 2015 году вырос на 10-11%, то средняя цена фаблета за год почти не изменилась и составила около 12,8 тыс. руб².

Модемы и роутеры

Продажи модемов и роутеров в России сокращаются из года в год. Базовыми устройствами для выхода в интернет становятся смартфоны и планшеты, поскольку они компактны, не требуют дополнительного оборудования для полноценной работы в сети и сами могут выступать точкой доступа. На снижение продаж USB-модемов также влияет падение рынка ноутбуков².

ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ И РЕГУЛИРОВАНИИ

На рынок и операционную среду постоянно влияют изменения в законодательстве и регулировании.

Персональные данные в интернете

В 2015 году происходили значительные изменения в области обработки персональных данных пользователей интернета. В частности, с 1 сентября 2015 года при сборе персональных данных запись, систематизация, накопление, хранение, уточнение, извлечение персональных данных российских граждан должны проводиться с использованием баз данных, находящихся на территории России. Ожидается, что в будущем последуют дальнейшие законодательные изменения в области обработки персональных данных пользователей интернета.

1 Данные iKS-Consulting.

2 Данные ритейлера «Связной».

Так, в соответствии с перечнем поручений Президента России по итогам встречи с участниками первого российского форума «Интернет экономика», состоявшегося 22 декабря 2015 года, федеральным органам исполнительной власти необходимо представить предложения в законодательство по регулированию обработки данных граждан России в сети интернет. МегаФон рассчитывает, что новые требования будут выполняться надлежащим образом, однако их выполнение может привести к дополнительным расходам Компании.

Услуги связи для федеральных органов власти

В ноябре 2014 года Правительством Российской Федерации были внесены изменения в порядок организации сетей передачи данных федеральных государственных органов. Установлено право таких органов вместо проведения торгов присоединиться к сети передачи данных инфраструктуры государственных услуг, администрируемую одним из операторов связи. В 2015 году был принят необходимый для реализации данной инициативы приказ Министерства связи и массовых коммуникаций, а также разработан системный проект сети передачи данных федеральных государственных органов. Реализация данной регуляторной инициативы может привести к потере МегаФоном доли рынка B2G в части оказания услуг связи по передаче данных и телематических услуг связи федеральным государственным органам. Вместе с тем, при проведении государственных закупок в 2015 году МегаФон сохранил ключевых государственных клиентов.

Сотрудничество между операторами

В течение года Правительственная комиссия по связи обсуждала изменения существующего положения относительно сотрудничества между операторами.

В январе 2015 года было принято решение о постепенном изменении положения. Решение было принято на собраниях Аналитического центра при Правительстве РФ, в котором принимали участие представители Администрации Президента, главы федеральных исполнительных органов власти и руководители операторов фиксированной и мобильной связи. Первый этап развития включает принятие мер для определения единой цены на услугу звонка в субъекте Российской Федерации.

Он также включает упрощение требований относительно передачи трафика на соответствующих уровнях соединения.

На втором этапе, примерно через два года, планируется, что власти рассмотрят возможности регулирования сотрудничества между операторами фиксированной и мобильной связи с учетом технологических, финансовых и социально-экономических последствий таких изменений.

Вместе с тем, в декабре 2015 года Правительство вернулось к рассмотрению вопроса регулирования тарифов на услуги завершения вызовов между операторами фиксированной телефонной связи и операторами подвижной радиотелефонной связи. Изучаются различные сценарии регулирования на предмет возможного влияния на отрасль связи в России и мировой опыт регулирования вопроса межоператорского взаимодействия.

Внедрение этих правительственных инициатив может привести к сокращению тарифов на звонки и стоимости услуг связи.

Нам также известно, что существует ряд иных изменений в законодательстве и регулировании, затрагивающих нашу отрасль, которые требуется отслеживать и к которым необходимо готовиться.

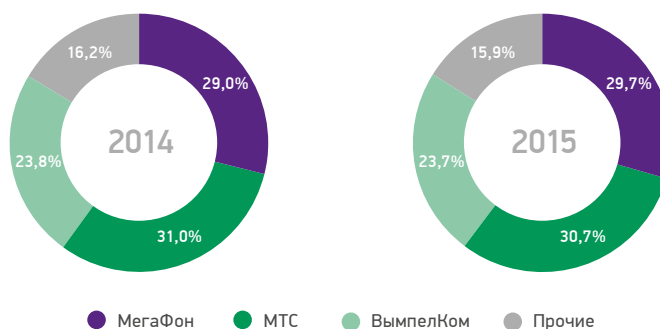
➔ Дополнительную информацию о том, как Компания справляется с этими вызовами, можно найти в разделе «Управление рисками» на стр 56–69.

ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ

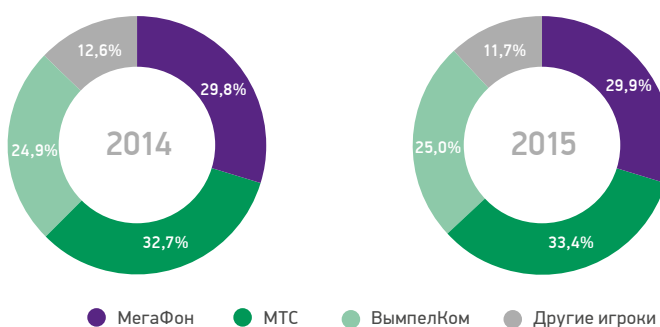
К основным конкурентам МегаФона относятся следующие компании:

- **МТС:** основана в 1993 году, крупнейший оператор мобильной связи в России;
- **ВымпелКом:** основана в 1992 году, третий по величине оператор мобильной связи в России;
- **Ростелеком и Tele2 Russia:** в 2014 году Ростелеком, государственная телекоммуникационная компания, оказывающая преимущественно услуги фиксированной связи, создала совместное предприятие с Tele2 Russia, частным оператором мобильной связи, работающим в России с 2003 года. В результате был создан четвертый по величине игрок на российском рынке мобильной связи под брендом Tele2.

ДОЛЯ РЫНКА ПО АБОНЕНТАМ В РОССИИ¹ (%)



ОСНОВНЫЕ ИГРОКИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ПО ОБЪЕМУ ВЫРУЧКИ¹ (%)



¹ Оценка Компании на основании данных AC&M Consulting.



+6,4%

рост общей
абонентской базы

39%

количество пользователей
услуг передачи данных

+15,2%

рост количества 3G и 4G
базовых станций

7,85 млн

количество 4G устройств,
зарегистрированных в сети
МегаФон

A person in a blue shirt and cap is kayaking on a river, holding an orange paddle. The sun is shining brightly through the trees in the background, creating a lens flare effect. A large green circle is overlaid on the right side of the image.

2015 год стал годом
активного роста нашей
базы абонентов, которым
мы предлагаем широкую
линейку традиционных
и инновационных услуг,
высокое качество связи и
обслуживания

**БЫТЬ
АКТИВНЫМ**

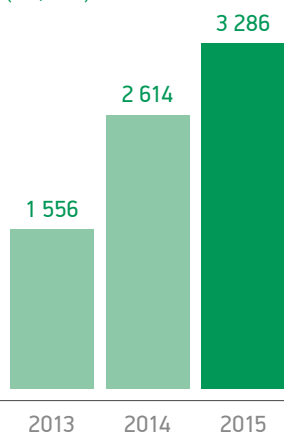
Обзор деятельности



Одна из наших главных задач – предложение широкого спектра удобных услуг высокого качества по приемлемым ценам.

ИВАН ТАВРИН
Генеральный директор

DSU¹, (МБ/мес.)²



1 DSU (среднее количество услуг по передаче данных на одного абонента мобильной связи за месяц) рассчитывается путем деления общего числа мегабайт, переданных по нашей сети за период на среднее количество пользователей услуг передачи данных за указанный период, и далее на число месяцев в данном периоде.

2 Некоторые операционные показатели отличаются от тех, что были раскрыты ранее в связи с изменением методики подсчета пользователей услуг передачи данных. По новой методике, пользователь услуг передачи данных – абонент, который воспользовался трафиком передачи данных в течение предшествующего месяца.

УСЛУГИ И ПРОДУКТЫ

Мобильная голосовая связь

Традиционные услуги голосовой связи остаются самым крупным сегментом нашего бизнеса, однако его доля в общем объеме выручки каждый год снижается вследствие растущего потребления услуг мобильной передачи данных и все большей популярности OTT-контента. Несмотря на снижение выручки, голосовая связь по-прежнему остается востребованной услугой среди наших абонентов, являясь неотъемлемой частью их повседневной жизни. Услуги голосовой связи сохраняют потенциал высокой прибыльности, и мы продолжаем развивать этот сегмент бизнеса.

В 2015 году основная часть продуктовых инициатив МегаФона в части развития услуг мобильной голосовой связи была сконцентрирована на решении задач по увеличению потребления («замыкания») голосового трафика внутри сети МегаФон и росту доли абонентов, пользующихся пакетными тарифами «Всё включено».

Для увеличения потребления трафика внутри сети МегаФон в июле 2015 года был обновлен тариф «Переходи на НОЛЬ» с введением бесплатных звонков внутри сети в домашнем регионе. На продвижение этого тарифного плана была нацелена основная часть маркетинговых мероприятий в направлении «Голос».

Для увеличения доли абонентов на пакетных тарифах проводились акции, стимулирующие подключение к тарифным планам линейки «Всё включено», которые представляют собой пакеты из голосовых минут, текстовых сообщений и трафика мобильного интернета. В марте 2015 года были проведены маркетинговые кампании со специальными ценовыми предложениями по тарифу «Всё включено S» за 190 руб. в мес., а в ноябре-декабре – «Всё включено M» за 290 руб. в мес. Эти акции позволили примерно вдвое увеличить долю абонентов, пользующихся пакетными тарифами. В марте 2016 года мы трансформировали наши пакеты тарифов и адаптировали их под нужды каждого отдельного филиала в зависимости от структуры потребления каждого вида услуг.

По итогам 2015 года тарифный план «Переходи на НОЛЬ» и тарифы линейки «Всё включено» стали самыми подключаемыми – 40% и 31% от всех новых продаж соответственно.

В ближайшее время важным шагом в развитии как голосовой связи, так и сети LTE станет внедрение технологии VoLTE (Voice over LTE/Long Term Evolution) – голосовая связь в стандарте беспроводной мобильной связи четвертого поколения. Главные преимущества технологии VoLTE – очень быстрое соединение (менее одной секунды) между абонентами, высокое качество передаваемой речи, создающее «эффект присутствия», а также возможность перевода части голосового трафика в LTE, что позволит частично разгрузить 2G и 3G сети. С 31 августа 2015 года тестовые голосовые звонки в сети четвертого поколения доступны в столичном филиале МегаФона. В коммерческую же эксплуатацию технология VoLTE будет введена после получения Компанией всех необходимых разрешений от профильного регулятора.

Мобильная передача данных

Мобильная передача данных остается главным фактором роста нашего бизнеса. В 2015 году мы сосредоточили усилия на расширении зоны покрытия сетей 4G и 3G и улучшения качества связи, стимулировании клиентов к более активному использованию мобильного интернета при помощи специальных ценовых акций, новых предложений и обновления тарифов и интернет-опций, а также на продвижении устройств с поддержкой передачи данных в контролируемых каналах продаж.

В 2015 году мы обновили наши пакетные тарифы «Всё включено» и интернет-опции, значительно увеличив количество доступного интернет трафика с сохранением цены. Так, в интернет-опциях «М» и «L» объем трафика был удвоен, и при этом был предоставлен такой же объем трафика для использования в ночное время.

Также мы ввели две новые интернет-опции для пользователей планшетов: «Интернет Планшет XS» и «Интернет Планшет S», которые действуют на всей территории России. Опция «Интернет Планшет XS» была запущена для владельцев планшетов, которые в основном пользуются сетями Wi-Fi, а потому мобильный интернет им нужен не очень часто. В рамках опции клиентам бесплатно предоставляется 600 МБ в мес. (по 20 МБ в день), а в случае, если клиенту в определенные дни нужно больше трафика, он может подключить себе дополнительный объем пакета за доплату. На конец 2015 года опцией пользуется 75 тыс. клиентов.

Опция «Интернет Планшет S» была запущена для более активных пользователей планшетов, в рамках которой абоненту предоставляется ежемесячный объем трафика за абонентскую плату.

В сентябре 2015 года нами была проведена маркетинговая акция для стимулирования потребления интернета 4G. Так при подключении опции из линейки «Интернет S-XL» нашим абонентам до конца года предоставлялся дополнительный объем интернета 4G, равный объёму трафика в уже подключенной опции.

В ноябре 2015 года мы предложили своим клиентам уникальный продукт — планшет для водителя, который представляет собой готовый комплект, сформированный по принципу «plug and play». В комплект входит планшет, автомобильная зарядка, держатель для планшета, а также подключённая интернет-опция «Интернет S». Цена комплекта составила 2 490 руб.

На российском рынке подобное решение было предложено впервые. Благодаря подключенной интернет-опции наши абоненты могут использовать устройство не только в качестве авто-навигатора, но и для просмотра новостей, а также общения в социальных сетях прямо в салоне автомобиля.

На конец 2015 года база пользователей услуг передачи данных МегаФона достигла 29,9 млн чел., увеличившись на 6,8% по сравнению с 2014 годом. Количество пользователей услуг по передаче данных в России при этом выросло на 6,9% до 29,3 млн, что составило 39,2% от общей абонентской базы Компании в России. Это стало возможным благодаря предпринятым нами маркетинговым усилиям, продолжившемуся развитию сетей 3G и 4G, а также росту проникновения мобильных дата - поддерживающих устройств благодаря продвижению в контролируемых каналах продаж. На конец 2015 года доля таких устройств в сети МегаФона увеличилась до 53%.

В 2015 году увеличилось потребление мобильного интернета. Показатель DSU (среднемесячный объем использования услуг по передаче данных в расчете на одного пользователя) в России вырос на 25,7% год к году до 3 286 МБ в мес. ARPDU (средний счет на одного пользователя услуг передачи данных за месяц) вырос на 10,4% год к году и составил 233 руб. В целом по итогам 2015 года выручка МегаФона от услуг мобильного интернета составила 79,9 млрд руб. (или 25,5% от общей выручки), что на 19,0% больше показателя 2014 года.

В 2015 году общий объем переданного трафика увеличился главным образом за счет трафика в сети 4G, который вырос на 45% год к году и составил около 40% от общего трафика. На 31 декабря 2015 года в сети МегаФон было зарегистрировано 7,85 млн устройств с поддержкой 4G, что на 34% больше, чем в 2014 году.

КАРТА СЕТИ 4G

В 2015 году МегаФон продолжил развивать свою сеть LTE-Advanced на основе существующей инфраструктуры базовых станций 4G. В конце 2015 года высокоскоростные интернет-услуги LTE-Advanced со скоростью 150 Мбит/с–450 Мбит/с были доступны абонентам в девяти крупных городах России.

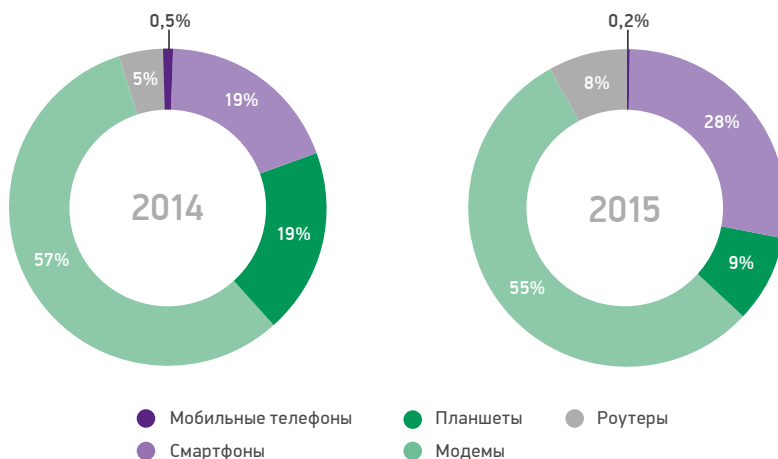


Обзор деятельности (продолжение)

С активным развитием сети 4G растут и требования абонентов к качеству предоставляемых услуг по передаче данных. На фоне роста популярности таких сервисов, как потоковое аудио, HD-видео, онлайн-игры, социальные сети, и, как следствие, значительного увеличения объемов передаваемого трафика, все более важными для клиентов становятся стабильно высокая скорость передачи данных и малое время отклика сети. Поэтому одной из важнейших задач для операторов на текущий момент является обеспечение достаточной емкости сети.

С этой целью в 2014 году МегаФон запустил в коммерческую эксплуатацию сеть по технологии 4G/LTE-Advanced. На сегодняшний день она является самым современным стандартом в сфере мобильных интернет-услуг и позволяет абонентам практически в любом месте общаться в видеочатах без задержки звука и изображения, смотреть онлайн передачи и фильмы в HD-качестве, загружать объемные фотогалереи и архивы. К концу 2015 года услуги LTE-Advanced предоставлялись в девяти крупных городах России со скоростями 150-450 Мбит/с.

СТРУКТУРА ПРОДАЖ БРЕНДИРОВАННЫХ УСТРОЙСТВ¹



Мобильные устройства

Одним из основных элементов нашей маркетинговой стратегии продвижения мобильного интернета является продажа доступных по цене брендируемых (кастомизированных) мобильных устройств, поддерживающих передачу данных. МегаФон предлагает клиентам брендируемые смартфоны, планшеты, WiFi-роутеры и модемы. В 2015 году портфель Компании включал более 30 моделей брендируемых устройств, из которых семь моделей смартфонов и одна модель планшета МегаФон.

Для стимулирования продаж брендируемого оборудования в 2015 году мы проводили ряд маркетинговых кампаний, предлагая в салонах МегаФон Ритейл смартфоны MegaFon Login и фаблеты MegaFon Login с большим экраном по специальной цене при условии подключения интернет-опции или тарифного плана от МегаФон. Мы также продвигали наши брендируемые роутеры, в частности, роутер МегаФон MR300, по сниженной цене.

Услуги связи для сегмента B2X

МегаФон предлагает полный комплекс телекоммуникационных услуг для сегмента B2X, объединяющего клиентов B2B, B2G и B2O. Приоритетными для нас являются услуги, обеспечивающие полноценную связь для наших клиентов, а также мониторинг и управление группами сим-карт и устройств. Высокая надежность и гарантированное качество услуг, гибкая система тарифов, универсальные решения, адаптированные к требованиям клиентов – все это обеспечивает устойчивый рост бизнеса МегаФона в корпоративном сегменте.

В 2015 году число B2G и B2B клиентов МегаФона увеличилось на 5% год к году до 286 тыс. юридических лиц. Мы смогли привлечь несколько крупных корпоративных и государственных клиентов, причем некоторые из них стали нашими клиентами, воспользовавшись услугой MNP (переносимость мобильного номера).

В 2015 году бизнес МегаФона в сегментах B2B и B2G показал высокие результаты: общая выручка увеличилась на 8,2% год к году, выручка от услуг мобильной связи – на 6,6% год к году, а выручка от мобильной передачи данных – на 30,9% год к году.

В 2015 году мы предложили своим клиентам несколько новых продуктов и услуг. Так, в июне в федеральную коммерческую эксплуатацию была запущена услуга «Wi-Fi с авторизацией».

¹ Продажи фирменных устройств через собственные розничные каналы, включая МегаФон Ритейл, Евросеть и франчайзинговые магазины.

B2B/B2G
рост выручки
от передачи данных

+30,9%



Она позволит партнерам МегаФона вернуть сеть Wi-Fi, к которой могут подключаться не только сотрудники, но и клиенты, например, посетители кафе или магазина. Клиентам будет предоставлен сервис авторизации пользователей в сети, что полностью соответствует требованию об обязательной идентификации пользователей публичных Wi-Fi-сетей. С момента запуска услуги ее клиентами уже стали Конституционный суд РФ и несколько крупных корпоративных клиентов.

Следуя тенденции автоматизации документооборота, в 2015 году МегаФон запустил услугу «Электронный документооборот». С помощью данного сервиса компании могут формировать электронные акты, накладные и счета-фактуры, подписывать электронной подписью документы и обмениваться ими с другими компаниями-пользователями услуги. Кроме того, система обеспечивает корпоративным клиентам МегаФона мгновенный доступ к отчетным документам за услуги связи. «Электронный документооборот» помогает нашим клиентам ускорить административные процессы и значительно снизить затраты.

В июне 2015 года мы запустили уникальный сервис передачи данных по сетям VPN с криптографической защитой. Услуга позволяет полностью защитить информацию, которая передается по фиксированным каналам связи, от стороннего вмешательства и хищения.

Для этого на существующей сети VPN устанавливается специализированное оборудование, проходя через которое весь массив данных шифруется. Криптографическая защита информации осуществляется в соответствии с действующим российским стандартом ГОСТ 28147-89 и полностью отвечает требованиям ФСБ России и других регулирующих органов. Мы предполагаем, что данная услуга будет наиболее востребована государственными и финансовыми структурами, силовыми органами, а также организациями, которые специализируются на обработке персональных данных.

Также в 2015 году получили дальнейшее развитие услуги «Онлайн-конференции», «Виртуальная АТС» и «Контроль кадров» ([подробнее на стр. 40](#)).

Большое внимание Компания продолжает уделять развитию услуги «M2M-Мониторинг», позволяющей дистанционно через мобильный интернет контролировать движение, месторасположение и работоспособность устройств и оборудования. В течение 2015 года «M2M-Мониторинг» был внедрен во всех филиалах МегаФона, увеличена его производительность, произведена интеграция с другими платформами МегаФона, предоставлена возможность интеграции с информационными системами корпоративных клиентов МегаФона по API. К концу 2015 года у нас насчитывалось свыше 1,6 млн пользователей услуги M2M (сим-карт) ([подробнее на стр. 37](#)).

МегаФон продолжил развитие сети доставки контента (CDN-сеть), предлагая своим клиентам индивидуальные CDN-решения, отвечающие широкому спектру их потребностей: гарантированная доставка контента в отдаленные регионы, передача видео в высоком качестве изображения во время онлайн-трансляций, стабильность сервиса в часы пик и высокоскоростная передача данных. Среди наших клиентов - крупнейшие российские провайдеры контента, поставщики программного обеспечения, онлайн-кинотеатры, ТВ-каналы, онлайн-магазины и разработчики игр. В 2015 году их список пополнился крупнейшим телеканалом страны - «Первым каналом». В отчетном году нами была завершена модернизация сети CDN, что увеличило ее емкость более чем на 40%.

Реализация проекта DREAM остается нашим основным проектом в сегменте B2O. Он призван оптимизировать и облегчить передачу данных между Европой и Азией. К концу 2015 года к магистрали DREAM были подключены десять ведущих мировых и российских операторов, среди которых китайские China Telecom и China Unicom, европейские операторы Deutsche Telekom и Interoute.

ПРОЕКТ DREAM



Обзор деятельности (продолжение)

В 2015 году в рамках реализации данного проекта мы провели модернизацию отдельных участков трассы, что позволило нам улучшить ряд характеристик DREAM. Заявленный показатель задержки сигнала между Франкфуртом и Гонконгом (ключевой качественный показатель – RTD), равный 175 мс, удалось снизить до 169 мс, что на текущий момент является одним из лучших показателей на рынке. Мы также осуществили строительство альтернативного стыка с Казахстаном, что позволило расширить список партнеров в этой стране, и, как следствие, дало возможность организовывать каналы Европа – Азия с географически разнесенным резервированием по Казахстану. Общая задействованная емкость магистральной (в том числе под инфраструктурные нужды МегаФона) в настоящее время составляет 1 Тбит/с. По оценке «ТМТ Консалтинг», на рынке наземных каналов Европа – Китай проект DREAM занимает порядка 8%.

Еще одним ключевым проектом МегаФона в области межоператорского бизнеса стала организация совместно с грузинским оператором связи SilkNet первого сухопутного пограничного перехода магистральной линии связи между странами по маршруту Верхний Ларс – Казбеги. Начальная емкость созданной магистральной – 100 Гбит/с. В рамках проекта МегаФон способен обеспечить операторам Закавказья и Юго-Западной Азии доступ как к российским, так и к европейским точкам обмена трафиком. Проект был запущен в коммерческую эксплуатацию в начале 2015 года. На данный момент нескольким операторам региона предоставляются услуги IP-транзита и каналов связи.

Мы заключили контракты с рядом крупных корпоративных и государственных клиентов, в том числе с Новолипецким металлургическим комбинатом, Россельхозбанком, ВТБ24, ПАО «Энел Россия», сетью «ДИКСИ», ОАО «ФосАгро», АО «Мерседес-Бенц Рус», Boehringer Ingelheim, ООО «Сибирская Генерирующая компания», МВД РФ, ФСО РФ, ГАС РФ «Правосудие», ООО «РТ-Инвест Транспортные Системы». Кроме того, обеспечили связью саммиты БРИКС и ШОС, а также жеребьевку чемпионат мира по футболу FIFA 2018.

Фиксированная связь для массового рынка

МегаФон предоставляет не только услуги мобильной связи, но и услуги фиксированного ШПД, платного телевидения и телефонии. Предоставление услуг фиксированной связи осуществляется через дочернюю компанию ООО «Нэт Бай Нэт Холдинг» (бренд NETBYNET), 100% акций которого мы приобрели в 2011 году. NETBYNET обслуживает частных и корпоративных клиентов на территории семи федеральных округов РФ: Центрального, Северо-Западного, Северо-Кавказского, Южного, Приволжского, Уральского и Дальневосточного.

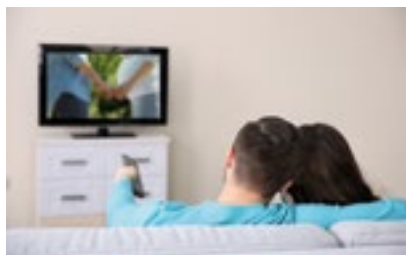
Важной частью стратегии развития NETBYNET является приобретение активов, которые позволяют Компании расширить свое присутствие на ключевых рынках и выходить в новые регионы. С 2011 года оператор купил и интегрировал более 15 компаний в разных регионах России, что позволило ему существенно расширить территорию покрытия. При этом Компания инвестирует не в «новое» расширение сети, а использует средства для точечной модернизации там, где это необходимо и экономически целесообразно.

В январе 2016 года NETBYNET завершил еще одну сделку по приобретению активов. Были куплены ЗАО «Стартел» и основные производственные средства ЗАО «Стартелеком-Центр». Данные компании предоставляют услуги фиксированной связи корпоративным клиентам в Московском регионе и Твери. Покупка двух операторов со стабильной абонентской базой и перспективой эффективного использования совместных ресурсов создает основу для укрепления позиций NETBYNET на корпоративном рынке в 2016 году.

В 2015 году NETBYNET сосредоточил свои усилия на работе с существующими клиентами и развитии дополнительных услуг. NETBYNET первым из фиксированных операторов запустил поддержку своих пользователей через популярные мессенджеры Viber и WhatsApp, а также предложил своим клиентам новый подход к бонусной программе. Основной маркетинговый акцент был сделан на продажу услуг пакетом.

>900 тыс.

клиентов МегаФона
в сегменте фиксированной
связи



В 2015 году дальнейшее развитие получил продукт WiFire. В январе в Москве и Московской области на базе инфраструктуры МегаФона была запущена услуга безлимитного мобильного Интернета – WiFire Mobile. Данная услуга стала третьей в пакете WiFire и дополнила беспроводное цифровое телевидение WiFire TV и услугу домашнего доступа в Интернет WiFire Home.

Мероприятия по развитию беспроводного цифрового телевидения WiFire TV, которое NETBYNET представил в 2014 году, включали: масштабирование услуги на всю территорию покрытия сети, организацию доступа приложения WiFire TV на телевизорах Samsung и LG Smart TV, реализацию проекта по предустановке WiFire TV на телевизоры Philips Android TV, а также создание контент-партнерства с Disney и MEGOGO.

За счет органического роста, интеграции активов и приобретения новых бизнесов абонентская база МегаФона в фиксированном сегменте на конец 2015 года увеличилась до более чем 944 тыс. розничных клиентов, при этом число розничных абонентов платного телевидения увеличилось на 45% до 226 тыс. пользователей за счет поэтапного развития беспроводного цифрового телевидения WiFire TV.

Планы на 2016 год предусматривают наращивание присутствия NETBYNET в регионах, активное продвижение услуги WiFire, выход услуги WiFire TV за рамки покрытия сети, а также увеличение доли корпоративного сегмента в общей выручке Компании.

Роуминг

Наши клиенты могут пользоваться услугами мобильной связи на территории России в 224 странах мира.

В 2015 году мы продолжили предлагать нашим клиентам новые и обновленные роуминговые продукты. Так была запущена новая тарифная опция «Будь как дома» с уникальным предложением, позволяющим значительно сократить расходы на мобильную связь во время путешествий по России. При ее подключении стоимость всех вызовов, SMS-сообщений, мобильного интернета в поездках по стране будет аналогична тарифам в домашнем регионе.

В отчетном году также была запущена новая «умная» система уведомлений. Теперь всем нашим клиентам в поездках за пределы домашнего региона приходят «умные» предложения услуг международного и внутреннего роуминга с учетом профиля клиента. В 2016 году мы планируем развивать нашу систему уведомлений, которые позволят предсказывать стиль поведения наших абонентов и делать им более персонализированные и интересные предложения.

В 2015 году популярными тарифами в части услуг роуминга были опция «Весь Мир», предлагающая 30 бесплатных входящих минут в день в любой стране мира, опция «Интернет за границей», которая помимо выгодной стоимости мобильного интернета предоставляет возможность полноценного контроля расходов, и опция «Будь как дома».

В течение 2015 года тарифы на международный роуминг были скорректированы нами один раз – в феврале – в связи с резким изменением курса валют. Несмотря на это, МегаФон сохранил позицию оператора с самыми выгодными тарифами на международный роуминг.

79

операторов-партнеров
МегаФона для
предоставления услуг
LTE-роуминга

Роуминг 4G

Услуги международного LTE-роуминга от МегаФон были впервые запущены в январе 2014 года, и за два года мы сумели увеличить количество стран с доступным LTE-роумингом от МегаФон до 66, сотрудничая с 79 операторами.

С запуском LTE-роуминга в новых странах МегаФон упрочил свое положение среди операторов-мировых лидеров по числу стран с действующим LTE-роумингом. Во многих странах МегаФон обеспечивает доступ к мобильному интернету в LTE-сетях сразу через нескольких операторов-партнеров, что увеличивает территорию покрытия и надежность соединения.

Услуга роуминга 4G востребована у наших абонентов, которым важно в поездках за пределы домашнего региона пользоваться такими же высокими скоростями мобильного интернета, как и дома, поэтому мы планируем и дальше активно расширять список LTE-партнеров. На долю государств с открытым доступом к 4G в 2015 году пришлось 71% интернет-трафика абонентов МегаФона в международном роуминге.

330 тыс.

активных зрителей
МегаФонТВ

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОДУКТЫ И VAS-УСЛУГИ

МегаФон создает и постоянно развивает новые продукты, воплощая инновации и новые технологии в удобные и полезные сервисы, формируя таким образом дополнительные ценности как для потребителей, так и для бизнес-партнеров.

В настоящее время наша Компания предлагает своим клиентам широкий спектр инновационных продуктов и VAS-услуг в области M2M сервисов, облачных решений, мобильной рекламы, телевидения и ряда других.

В настоящее время наша Компания предлагает своим клиентам широкий спектр инновационных продуктов и VAS-услуг в области M2M сервисов, облачных решений, мобильной рекламы, телевидения и ряда других.

В 2015 году МегаФон сконцентрировал свои усилия на разработке и внедрении новых услуг в нескольких направлениях: видео-сервисы, финансовые сервисы, облачные решения, конвергентные услуги, мобильная реклама, M2M, Big Data.

Концентрация усилий на ограниченном количестве проектов позволяет добиться больших успехов в разработке качественных и продуманных продуктов, что поддерживает имидж МегаФона как технологического лидера и позволяет заложить надежный фундамент в формировании новых источников выручки.

Флагманом разработки большинства новых продуктов и услуг выступает дочерняя компания ЗАО «МегаЛабс». На сегодняшний день в МегаЛабс работает 160 технических экспертов и специалистов в области управления проектами, маркетинга, разработки приложений и систем, маркетинговых исследований и отраслевого сотрудничества.

Видео сервисы

2015 год стал значимым этапом в развитии нашего продукта МегаФонТВ. Нами была реализована новая стратегия развития данного сервиса, направленная на привлечение новых и повышение лояльности уже существующих абонентов, а также на получение выручки на стремительно развивающемся рынке OTT-сервисов.

В мае 2015 года МегаФонТВ представил рынку новое предложение, в рамках которого абоненты тарифных опций и тарифных планов линейки «Всё включено» получили доступ к контенту на специальных условиях: 50 ТВ-каналов и до четырех фильмов ежемесячно, без дополнительной платы.

Сегодня потенциальный объем рынка легального платного контента в России оценивается в 25 млрд руб. (согласно исследованию компании E&Y), однако в 2015 году участники заработали не больше 7 млрд руб. Основными причинами стали распространение пиратских сервисов, низкая осведомленность пользователей о выгодах легальных сервисов, определенный консерватизм правообладателей и высокая цена за контент. Предоставляя своим абонентам доступ к кинофильмам и ТВ-контенту в рамках своих тарифных планов и опций, МегаФон снимает барьеры в потреблении легального платного контента для пользователей и открывает новые возможности монетизации контента для правообладателей.



К концу рекламной кампании, прошедшей в декабре 2015 – январе 2016 года, к МегаФонТВ подключилось около 400 тыс. абонентов, 70% из которых воспользовались специальным предложением от МегаФон. Число активных пользователей к концу января 2016 года возросло до 330 тыс. абонентов (в конце 2014 года активная база насчитывала 30 тыс. абонентов). В январе 2016 года база абонентов, которая активно покупала дополнительный контент через МегаФонТВ, составила 45 тыс. абонентов. Рост базы обеспечили абоненты различных тарифных планов, в том числе опций и тарифных планов «Все включено».

Согласно исследованию уровня удовлетворенности сервисом, 70% абонентов пользователей опций и тарифных планов «Все Включено» довольны специальными условиями, в том числе, 61% – оценивают сервис МегаФонТВ на оценку «4» и «5».

Сегодня в МегаФонТВ собран уникальный для рынка набор контента: более 130 ТВ каналов, в том числе в HD-качестве, фильмы от российских и зарубежных киностудий, контент, предназначенный для детей, а также различные сериалы. Сервис доступен на мобильных устройствах на базе операционных систем iOS и Android, на персональных компьютерах, Smart TV и телевизорах Samsung и LG. Оплата за контент реализуется с помощью лицевого счета оператора.

В планы МегаФона по развитию сервиса МегаФонТВ входит дальнейшее расширение библиотеки контента, увеличение количества устройств, на которых он будет доступен (включая Apple TV, Chromecast, Android TV телевизоры и приставки), а также организация доступа к эксклюзивному контенту.

M2M и гео-сервисы

МегаФон создает M2M-продукты «широкого профиля», которые могут использоваться во всех отраслях бизнеса, и разрабатывает индивидуальные решения для узкоспециальных задач. Для внедрения инновационных решений в сфере M2M мы сотрудничаем с компаниями-разработчиками, чьи технологии успешно прошли проверку на рынке IT. Несмотря на то, что мы развиваем M2M услуги не так давно, количество пользователей технологии M2M (сим-карт) превысило 1,6 млн на конец 2015 года. Наша доля рынка M2M услуг достигает почти четверти рынка при оценке в 7 млн абонентов (по итогам 2015 года).

Платформа «M2M-Мониторинг» предназначена для организаций с числом сотрудников от пяти до нескольких тысяч, которые управляют пулом сим-карт и нуждаются в осуществлении дистанционного контроля и управления M2M сим-картами в режиме онлайн. Услуга M2M-Мониторинг делает возможным обмен информацией между устройствами, а также сбор данных о местонахождении, активности этих устройств в сети и объеме потребления трафика. Данная платформа может использоваться в любой отрасли, обладает гибким набором функциональных характеристик и удобным интерфейсом, которые крайне необходимы для управления сим-картами в данном бизнес-сегменте. В 2015 году продукт был внедрен во всех филиалах МегаФон. В течение года M2M-Мониторинг активно развивался: была увеличена производительность, произведена интеграция с другими платформами МегаФон, предоставлена возможность интеграции с информационными системами корпоративных клиентов МегаФон по API. Благодаря проведенным работам продукт приобрел уникальные характеристики, выгодно отличающие его от конкурентов.

Услуга «Контроль кадров» продолжала развиваться в 2015 году. Сервисом «Контроль кадров» в основном пользуются кредитные учреждения, производственные и сервисные компании, а также сервисы такси.



Благодаря этой услуге, клиенты могут с легкостью определить местоположение своих сотрудников на интерактивной карте в интерфейсе сервиса. «Контроль кадров» позволяет просматривать маршруты передвижения сотрудников, а также отправлять отчеты об их перемещениях на электронную почту, в том числе по заданному расписанию. Сервис также позволяет задавать области на карте (например, склады, офисы) и контролировать время их посещения конкретными работниками. Клиенты имеют возможность обмениваться сообщениями с сотрудниками прямо из интерфейса. Функции сервиса позволяют клиентам повысить качество управления персоналом, а также качество выполнения работ. В рамках развития услуги в 2015 нами было запущено мобильное приложение «Трекер» для iOS, которое позволяет пользователями повысить точность позиционирования абонентов, пользующихся продукцией Apple.

>1,6 млн
количество
пользователей
(сим-карт) технологии
M2M на конец 2015 года

Обзор деятельности (продолжение)

Услуга «Контроль автопарка» помогает корпоративным клиентам контролировать маршрут перемещения автопарка в реальном времени. Благодаря эффективному сочетанию программного и технического обеспечения, установленного в транспортных средствах и диспетчерских пунктах Компании, клиенты могут отслеживать пройденный километраж, время простоя и расход топлива. Использование данной услуги позволяет нашим клиентам сократить свои расходы на 30% ввиду снижения вероятности ненадлежащего использования автотранспорта.

Услуга «Управление удаленными объектами» основана на беспроводном управлении сетью удаленных устройств – например, платёжных терминалов, розничных передвижных торговых автоматов, систем охраны и сигнализации, АЗС, газо-, тепло- и энергоснабжения. С ее помощью осуществляется контроль за функционированием удаленных устройств и оперативное обнаружение внештатных ситуаций. В режиме реального времени услуга позволяет собирать необходимую информацию с сотен различных устройств.

Крупнейшим проектом в сфере M2M в 2015 году стало подписание контракта с ООО «РТ-Инвест Транспортные системы» на предоставление услуг M2M для системы взимания платы в счет возмещения вреда дорогам общего пользования федерального значения. По контракту МегаФон предоставит до двух млн сим-карт для бортовых устройств, которые будут установлены в грузовой автотранспорт.

МегаФон также предлагает своим абонентам гео-локационные сервисы, например, услугу «Радар», которую использует МЧС в работе волонтерского отряда «Лиза Алерт», деятельность которого помогает спасти более 200 людей в год. Услуга «Радар» позволяет абонентам определить местонахождение как своих абонентов, так и абонентов других сетей. На конец 2015 года абонентская база пользователей «Радара» достигла 800 тыс. абонентов

Технология позволяет отслеживать геолокацию каждого участника поисков, соединять всех абонентов в единую систему – это позволяет координатору давать более четкие указания членам команды, продуктивность поисков в разы возрастает. «Радар» применим и в личном пользовании – при помощи услуги в своем телефоне родители могут постоянно видеть, где находится ребенок.



Большие массивы данных (Big Data)

Технология больших данных (Big Data) – это современные методы обработки огромных объемов информации для увеличения эффективности бизнеса, создания новых продуктов и повышения конкурентоспособности в целом. Работа с большими массивами данных позволяет достичь выгоды, недоступной для более традиционных подходов к обработке информации, благодаря точной оценке перспектив развития продуктов, эффективному распределению инвестиционных затрат и созданию принципиально другого клиентского опыта в традиционных индустриях за счет «умных» услуг и сервисов на основе так называемого машинного обучения. Среди наших клиентов в данной сфере – ведущие банки страны, транспортные компании, розничные сети.

Всё чаще для принятия верных решений бизнес-структуры, в том числе банки, обращаются к сервису МегаФона по геопространственной аналитике (Big Data), используемой для построения моделей поведения больших групп людей. Эта услуга МегаФона представляет собой автоматизированную систему обработки данных на базе технологий мобильной связи, которая оперативно анализирует нужные клиенту параметры. Результаты таких точных аналитических исследований помогают бизнесу лучше ориентироваться в предпочтениях клиентов, снижать операционные затраты, получать более высокую прибыль.

Мы также активно сотрудничаем с правительствами городов, в том числе и Москвы. Правительство Москвы использует геопространственную аналитику МегаФона для эффективного планирования развития транспортной системы и застройки новых территорий в рамках программ градостроительства. Кроме того, наша Компания использует Big Data при модернизации собственной сетевой инфраструктуры, при открытии новых торговых точек и в целом для снижения издержек и оценки эффективности инвестиций в то или иное направление бизнеса.

В 2015 году МегаФон расширил линейку сервисов на основе анализа Big Data и представил новый функционал мониторинга пассажиропотоков по видам транспорта. С помощью нового решения транспортные компании получают возможность оценки объемов и структуры рынка пассажироперевозок как внутри городов, так и на междугородних маршрутах по всем видам транспорта, без установки датчиков и дополнительного измерительного оборудования. Сервис позволяет с детализацией до нескольких минут точно измерить объем перевозок по всем видам транспорта – от авиа до авто и автобусов, а также перетоки между ними. Системы оператора фиксируют данные о нагрузке на базовые станции, изменяющиеся в зависимости о перемещения абонентов.

Первый

оператор мобильной
связи, предоставившим
услугу безопасного
хранилища
неограниченного
объема информации
в России

Полученная информация может использоваться транспортными компаниями для определения долей и объемов рынка на конкретных маршрутах, объемов оттока пассажиров на другие виды транспорта и перевозчиков, «слабых точек» в расписании, оптимизации маршрутной сетки и перераспределения ресурсов.

По итогам 2015 года вклад от предоставления услуг Big Data в общую выручку розничного бизнеса МегаФона составил 1,7%.

Cloud и ИТ-решения

Компания МегаФон стала первым оператором мобильной связи, предоставившим в России услугу «МегаДиск» – безопасное и простое в использовании хранилище неограниченного объема информации, которое позволяет синхронизировать данные на ПК, Mac, смартфонах Android и iOS.

В 2014 году услуга была внедрена во всех филиалах, а в декабре 2014 года МегаДиск начал предоставляться для абонентов МегаФон без ограничения по объему. В 2015 году мы продолжили развивать МегаДиск. Данная услуга является бесплатной для всех клиентов МегаФона. Благодаря ей пользователи могут объединять и получать доступ к файлам, содержащимся на нескольких устройствах, подключенных к сети Интернет.

В течение 2015 года количество пользователей услуги МегаДиск увеличилось почти в четыре раза по сравнению с 2014 годом и превысило 55 тыс. клиентов.

В 2015 году мы продолжили создавать простые, удобные и гибкие продукты для клиентов с тем, чтобы максимально удовлетворить их требования. В самом начале года наша услуга по проведению видеоконференций и вебинаров «Онлайн-конференции» стала доступна для клиентов всех филиалов МегаФона. Она быстро набрала популярность благодаря простому и удобному подключению, гибкой системе тарификации и возможности использования без установки дополнительного программного обеспечения.

В сентябре 2015 года мы запустили полностью обновленную услугу «Виртуальная АТС». Это облачная телефонная система для малого и среднего бизнеса, позволяющая за считанные минуты телефонизировать офис Компании, настроить распределение звонков на настольные и мобильные телефоны сотрудников, осуществить интеграцию с CRM системой, записывать звонки и многое другое. В условиях стремления бизнеса к оптимизации затрат, МегаФон делает упор именно на полезные для телефонных продаж функции: история вызовов, графическая статистика, отчеты по сотрудникам, интеграции с любыми ИТ-системами клиента, уведомления о различных телефонных событиях.

В рамках концепции «Бизнес среда» мы стремимся повысить удобство пользования нашими услугами. Для этого в конце 2015 года мы реализовали возможность заключения договора на услуги подвижной (мобильной) связи в электронной форме. Теперь оформить документы можно удаленно, с помощью электронной подписи, которую компании в России используют для сдачи отчетности в государственные органы. Мы уже получили множество положительных отзывов клиентов, поэтому продолжим развитие этого направления в 2016 году.



Финансовые услуги

Мобильные финансовые услуги и продукты МегаФона позволяют нашим клиентам выполнять широкий круг банковских и платежных операций посредством своих мобильных телефонов и планшетов.

С помощью финансовых сервисов абонент МегаФон получает возможность осуществлять со счета мобильного телефона удобную и безопасную оплату услуг и товаров в более чем 5 000 интернет-магазинах. Список интернет-магазинов регулярно пополняется и в результате абонент получает все большие возможности для того, чтобы совершать оплату интернет-услуг, коммунальных услуг, телевидения, телефона, штрафов ГИБДД, банковских кредитов, а также осуществлять денежные переводы прямо со счета своего мобильного телефона.

10 млн

уникальных
пользователей
мобильных платежных
решений от МегаФон

Обзор деятельности (продолжение)

В 2015 году мы продолжили развивать набор наших финансовых сервисов, благодаря чему число уникальных пользователей, воспользовавшихся нашими мобильными платежными решениями, со стабильным ростом достигло десяти млн абонентов, а количество пользователей мобильных платежей к концу года составило около трех млн. Количество платежей за 2015 год увеличилось почти на 14%.

В 2015 году мы реализовали целый ряд проектов в направлении мобильной коммерции, которые позволят нам получить ощутимый эффект уже в 2016 году.

Важным этапом в развитии платежных возможностей мобильного счета стал запуск продукта «Мобильный билет». Проект был реализован совместно с Департаментом транспорта Москвы и ГУП «Московский метрополитен». С сентября 2015 года обладатели смартфонов и сим-карт с поддержкой технологии NFC (Near field communication) могут оплачивать проезд на любом виде общественного транспорта Москвы простым прикосновением своего смартфона к пропускному валидатору. Деньги за проезд списываются со счета «Мобильного билета» по тарифу электронной транспортной карты «Тройка».

Пополняется «Мобильный билет» автоматически со счета мобильного телефона. Всего за несколько месяцев с момента старта продаж сервисом воспользовались более семи тыс. человек, и эти цифры продолжают расти.

В 2015 году мы продолжили развивать собственную сеть платёжных терминалов МегаФона. Проект был развернут в федеральном масштабе. Количество подключенных терминалов в салонах увеличилось до 1 732 штук (в два раза по сравнению с 2014 годом), при этом обороты по платежам выросли на 93% год к году. Наличие терминала практически в каждом салоне связи под брендом МегаФон позволило отказаться от услуг по установке сторонних терминалов, сэкономить на выплатах агентам вознаграждения за приём платежей, и при этом использовать терминалы для дополнительного продвижения собственных услуг. Ключевой задачей в рамках проекта выступало расширение списка услуг, которые клиенты могут оплатить через терминалы. Техническая интеграция процессинга и системы 1С МегаФон Ритейл позволила запустить сервис по оплате банковских кредитов. Кроме того, были запущены такие популярные услуги как оплата жилищно-коммунальных услуг, штрафов ГИБДД и другие.

Мобильная реклама

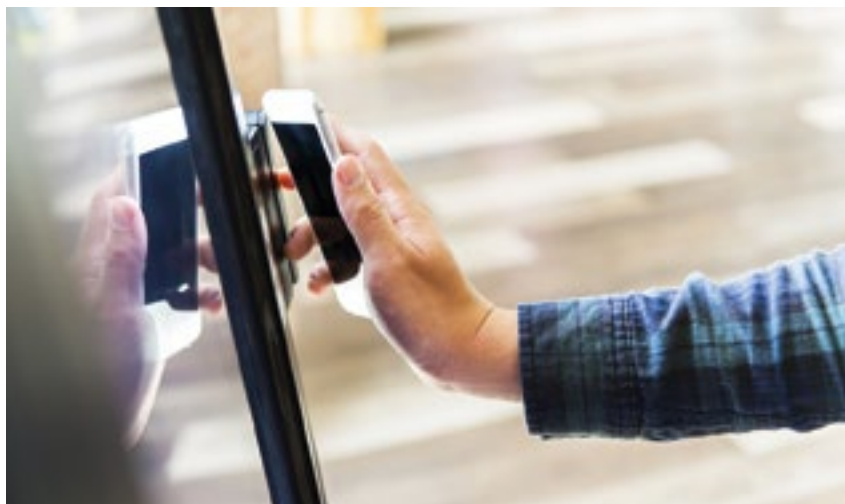
МегаФон продолжил развивать услуги «Мобильная реклама» и «Мобильное информирование». Их использование позволяет нашим корпоративным клиентам оперативно и гарантированно посредством SMS доставлять актуальную информацию до своих клиентов из числа абонентов МегаФон, а также информировать целевую аудиторию о новых предложениях.

Для клиентов финансового сектора нами была запущена опция «Статус», позволяющая обезопасить абонентов от мошеннических операций. Данная опция помогает осуществлять дополнительную защиту дистанционного банковского обслуживания, а также любых других сервисов, связанных с использованием мобильных устройств пользователей (электронные почтовые сервисы, социальные сети, веб-кошельки и т.д.). При помощи опции клиенты получают информацию об актуальном статусе различных идентификаторов абонентов (смена сим-карты, регистрация в сети и других).

В 2015 году суммарная выручка от сервисов «Мобильная реклама» и «Мобильное информирование» составила более 4 млрд руб.

Конвергентные услуги

Популярность конвергентных услуг МегаФона также возросла в 2015 году. Общее количество пользователей увеличилось на 20% год к году. Конвергентные сервисы (FMC) МегаФона ориентированы в основном на клиентов корпоративного сегмента. Они предоставляются во всех регионах России и включают в себя услуги, которые упрощают управление голосовыми вызовами, переадресацией вызовов и позволяют пользоваться разными технологиями для их осуществления. Например, завершение мобильного вызова на сети фиксированной связи или осуществление вызова через IP-соединение: «короткий номер», «горячая линия», «экспресс набор», «8-800», «МультиФон», а также «Виртуальная АТС».





Развивая свою инфраструктуру, мы стремимся обеспечить нашим клиентам быстрое и устойчивое соединение, максимальное качество связи и высокую скорость передачи мобильного интернета с тем, чтобы наши абоненты могли быть ближе, несмотря на разделяющее их расстояние.

ИВАН ТАВРИН
Генеральный директор

РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Целью нашей стратегии является достижение максимального уровня проникновения услуг 4G, высокое качество сети 4G/LTE и более широкое её покрытие, а также модернизация сети 3G и дальнейшее развитие магистральной инфраструктуры.

В 2015 году МегаФон продолжил активно инвестировать в развитие своей инфраструктуры. В настоящий момент Компания является одним из лидеров среди российских операторов мобильной связи по количеству базовых станций и обладателем одной из крупнейших по протяженности магистральных сетей в России.

В октябре 2015 года и феврале 2016 года в России прошли первые в истории российской телекоммуникационной отрасли федеральные аукционы по распределению LTE-частот в диапазонах 1 800 МГц, 2 570 – 2 595 МГц и 2 595 – 2 620 МГц, в которых МегаФон принял активное участие и выиграл лоты на покупку частот в совокупности в 40 регионах РФ. Данные частоты позволят Компании усилить конкурентные позиции в отдельных регионах, повысить качество предоставляемых услуг за счет увеличения емкости сети и скорости передачи данных, а также развертывать сети 4G/LTE с меньшими затратами.

Сети 4G/LTE

МегаФон был первым из российских операторов мобильной связи, запустившим сеть стандарта 4G в РФ.

В 2015 году развитие сетей 4G/LTE происходило в двух направлениях: наращивание покрытия 4G в результате выхода в новые регионы, а также развитие сети LTE и улучшение качества покрытия в регионах, где уже были доступны услуги 4G от МегаФона. В результате по состоянию на конец года количество базовых станций увеличилось на 24% год к году и превысило 23 тыс. штук.

В 2015 году МегаФон увеличил зону покрытия 4G за счет выхода в пять новых регионов. По состоянию на конец года услуги 4G от МегаФон были доступны 59%¹ российского населения (51% в 2014 году), в 77 субъектах Российской Федерации, и в 14 из 15 городов-миллионников.

Развитие сети 4G/LTE в регионах присутствия осуществлялось за счет увеличения емкости сети, а также улучшения качества покрытия, в том числе посредством увеличения уровня проникновения в закрытые жилые и офисные помещения.

¹ Скорректированные данные. Рассчитано на основе данных о населении РФ согласно переписи населения в октябре 2010 года.



МегаФон – лауреат премии COMNEWS Awards 2015

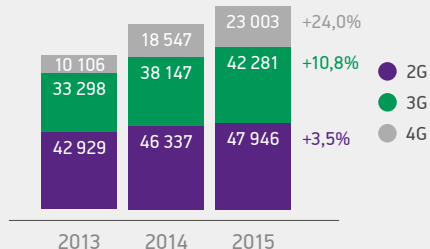
Компания признана лидером рейтинга в номинации «Самое большое количество базовых станций 4G и LTE-Advanced». Премии COMNEWS Awards вручаются ежегодно по итогам анализа количественных и сравнимых показателей, которые наглядно отражают эффективность компаний в сфере информационно-коммуникационных технологий. По результатам прошлого года МегаФон получил награду за максимальное число базовых станций четвертого поколения.

Обзор деятельности (продолжение)

РАЗВИТИЕ МОБИЛЬНОЙ СЕТИ МЕГАФОН В ЦИФРАХ



КОЛИЧЕСТВО БАЗОВЫХ СТАНЦИЙ МЕГАФОНА¹ (станций)



ПОКРЫТИЕ СЕТИ 4G/LTE МЕГАФОНА В РОССИИ (число регионов)



В 2015 году МегаФон продолжил развертывание сети LTE-Advanced на основе существующей инфраструктуры 4G базовых станций. На конец 2015 года услуги высокоскоростного интернета четвертого поколения LTE-Advanced со скоростями 150-450 Мбит/с были доступны абонентам в девяти крупных городах России.

В планах МегаФона дальнейшее расширение географического охвата LTE, в том числе за счет развертывания сети совместно с другими крупными игроками. Так, в январе 2016 года МегаФон заключил соглашение с компанией ВымпелКом о совместной реализации крупномасштабного проекта по строительству и последующей эксплуатации базовых станций стандарта LTE в 10 регионах России. Объединенная сеть МегаФона и Скартела обладает самым широким спектром частот в диапазоне 2600 МГц в стране, и реализация совместного проекта RAN-sharing с компанией ВымпелКом позволит нам гармонично дополнить нашу инфраструктуру в диапазоне 1800 МГц наиболее эффективным способом. Этот проект позволит МегаФону качественно улучшить существующую сеть, запустить услуги 4G в новых населенных пунктах в выбранных для проекта областях в сжатые сроки и сделать это с минимальными затратами.

Сети 3G

В 2015 году МегаФон продолжил развивать и модернизировать сеть 3G, поскольку среди российских пользователей она по-прежнему остается наиболее популярной технологией мобильной передачи данных, хотя с каждым годом количество абонентов в сети 4G неуклонно растет.

Приоритетом Компании в развитии сети 3G в 2015 году было наращивание емкости сети, а также улучшение качества связи и повышения скорости мобильного интернета за счет корректировки функционального состава сети. По состоянию на конец года количество базовых станций стандарта 3G увеличилось на 11% год к году и составило более 42 тыс. штук. За счет ввода новых базовых станций МегаФон обеспечил еще более устойчивое соединение на территории покрытия и комфортные скорости передачи данных вне зависимости от нагрузки на сеть.

С момента запуска сети 3G в 2008 году МегаФон продолжает сохранять лидирующие позиции на рынке по числу базовых станций 3G и географии покрытия сети. На конец 2015 года зона покрытия услуг 3G Компании составила 83 субъекта РФ и 89,45% населения.

¹ Включает уточненные данные по 2014 году.

² Рассчитано на основе данных о населении РФ согласно переписи населения в октябре 2010 года.

Сети 2G

В течение 2015 года МегаФон решались точечные задачи по расширению охвата сети 2G, в том числе, в удаленных и труднодоступных районах, а также улучшению покрытия у корпоративных клиентов, с которыми Компания заключила контракты в отчетном периоде.

В 2015 году мы продолжили участвовать в реализации общенациональных проектов по расширению доступа к мобильной связи 2G в отдаленных районах страны, а также на федеральных автомобильных трассах.

В 2015 году число базовых станций 2G увеличилось на 3,5% год к году и составило почти 48 тыс. штук. Услуги 2G от МегаФон доступны в 83 субъектах РФ и 97,71% населения страны.

В 2015 году МегаФон принял решение о выделении башенной инфраструктуры в отдельную компанию. Башенная компания станет центром управления башенной инфраструктурой, сможет более оперативно принимать организационные решения, обеспечивая эффективное развитие сети и улучшение качества связи.

МегаФон – участник федеральной программы по сокращению цифрового неравенства в малонаселенных пунктах региона. Так, в 2015 году мы реализовали несколько проектов, в числе которых запуск новых базовых станций 3G в 27 сёлах и посёлках Карачаево-Черкесии, активное развёртывание своих сетей в Ростовской области.

Магистральные сети и транспортные сети доступа

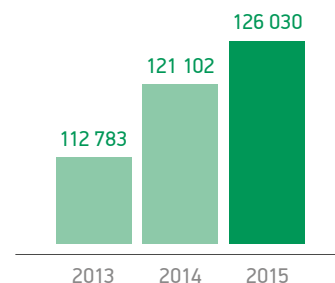
Развитие магистральной сети – неотъемлемая составляющая комплексного подхода Компании к удовлетворению растущих потребностей клиентов. Поэтому одним из ключевых элементов стратегии развития нашей инфраструктуры является дальнейшее развертывание магистральной сети волоконно-оптической линии связи (ВОЛС). Увеличение протяженности ВОЛС позволяет улучшить качество связи, расширить емкость сети мобильной связи, а также повысить скорость передачи данных в сетях 4G, 3G и для широкополосного доступа в интернет.

В 2015 году развитие ВОЛС продолжалось как за счет собственного строительства, так и за счет реализации проектов совместного строительства и программ обмена оптоволоконном. В целом в течение 2015 года мы увеличили протяженность магистральной сети на 4% год к году почти на пять тыс. км. Суммарная протяженность магистральных ВОЛС составила более 126 тыс. км. Процент подключенных по ВОЛС городских базовых станций по итогам года составил 64%. Протяженность транспортной сети доступа по конец года превысила 58 тыс. км.

Главным направлением развития магистральной сети в 2015 году была реализация новых этапов проекта «МегаМагистраль», транзитной магистралей на основе технологии спектрального уплотнения каналов 100 Гбит/с (технологии DWDM), создаваемой с целью уменьшения задержек трафика и снижения стоимости организации каналов связи. В 2015 году были запущены участки: Москва-Санкт-Петербург и Воронеж – Ростов-на-Дону.

В соответствии со стратегией развития транспортных сетей доступа в 2015 году продолжилось наращивание емкости городских сетей, проведение миграции на емкости уровня 10GE и запуск узлов с емкостями 100GE и более. Целью реализации стратегии развития городских сетей является достижение максимального проникновения услуг 4G, высокое качество сети 4G/LTE и более широкое её покрытие, а также подготовка к разворачиванию сетей 5G и дальнейшее наращивание емкости в сетях 3G.

МАГИСТРАЛЬНАЯ СЕТЬ (км)



Развитие сети волоконно-оптической линии связи (ВОЛС)

В 2015 году МегаФон завершил один из самых масштабных проектов в области развития ВОЛС – строительство собственной волоконно-оптической линии связи, соединившей север Свердловской области с Ханты-Мансийским автономным округом. Работы по данному проекту велись в течение года и завершились в августе 2015 года. Оптоволоконные линии протяженностью более 860 км проходят через 29 населенных пунктов региона. Оптические линии связи соединили в кольцо скоростной сетью МегаФон крупнейшие города Урала: Екатеринбург – Нягань – Сургут – Тюмень – Екатеринбург. Запуск ВОЛС позволил повысить качество связи, а также обеспечить растущие потребности абонентов МегаФона в скоростном мобильном интернете.

Обзор деятельности (продолжение)

Качество сети

В 2015 году мы реализовали несколько инициатив по улучшению качества связи. Мы внедрили ряд решений нового функционала сети радиодоступа, а также провели оптимизацию настроек участков транспортной сети для улучшения качественных end-to-end (сквозных) характеристик предоставляемых услуг.

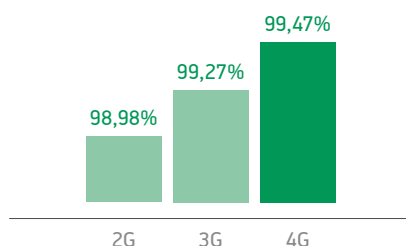
Мы продолжили работать над решением точечных вопросов, направленных на сокращение обрывов звонков в конкретных местах и устранение локальных перегрузок. К концу года мы достигли прогресса в динамике ключевых показателей качества сети на всей территории России.

Современная и развитая инфраструктура, а также значимое преимущество в частотном спектре, позволяют нам обеспечивать высокую скорость передачи данных и отличное качество связи.

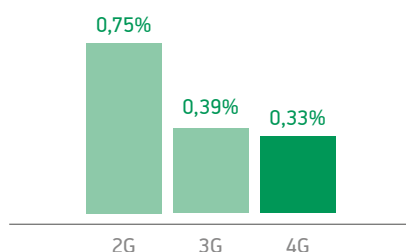
По итогам исследования информационно-аналитического агентства Telecom Daily, проведенного в ноябре-декабре 2015 года, МегаФон был признан лучшим оператором по качеству голосовой связи в Москве, продемонстрировав минимум блокировок и обрывов звонков.

Аналогичное исследование, проведенное в Санкт-Петербурге, также продемонстрировало наши лидирующие позиции по ряду показателей. В частности, по результатам замеров МегаФон показал лучшее качество услуг голосовой связи: в сети не выявлено ни одного обрыва или блокировки, при этом МегаФон показал лучшее время инициализации вызова; а также лучший результат по максимальным показателям скорости в сетях 3G и 4G/LTE.

ДОЛЯ УСПЕШНОГО СОЕДИНЕНИЯ (%)



ДОЛЯ ОБРЫВА СОЕДИНЕНИЯ (%)



Единый центр управления сетью (ЕЦУС)



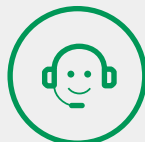
Весной 2015 года МегаФон полностью завершил крупнейший проект по созданию Единого Центра Управления Сетью (ЕЦУС). Инвестиции в проект составили более 1 млрд руб. Это один из самых крупных и современных подобных объектов на территории России и в мире. Главная особенность ЕЦУС заключается в том, что он не только осуществляет круглосуточный мониторинг состояния и качества сети МегаФона по всей России, но и управляет почти 300 тыс. активных элементов сети, включая оборудование голосовой и пакетной коммутации, транспортной сети, сервисные платформы.

Функционал Центра распределен между двумя площадками – в Санкт-Петербурге и Самаре. В случае аварийной ситуации управление сетью может быть полностью консолидировано на одной из площадок за 15 минут. ЕЦУС построен на базе зонтичных систем управления и мониторинга: Fault Management, Network Resource Inventory и Trouble Ticketing. Эксплуатация сети осуществляется функциональными командами Единого центра и филиалов в целевой модели – с единой координацией из ЕЦУС.

Итогами внедрения ЕЦУС стало существенное повышение скорости локализации проблем в сети (более чем на 60%), разработка и внедрение новых бизнес-процессов и существенный рост операционной эффективности. В течение 2015 года ЕЦУС ежедневно обрабатывал в среднем более 15 млн информационных сообщений сети и решал около 5 000 инцидентов. За год в ЕЦУС было рассмотрено 221 тыс. обращений абонентов мобильной связи, 72 тыс. обращений корпоративных клиентов.

Среди мероприятий, в которых ЕЦУС принимал активное участие, можно выделить проведение саммитов Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) и БРИКС, а также проведение жеребьевки Чемпионата мира по футболу FIFA 2018.

На 2016 год запланировано проведение доработок в федеральных зонтичных системах с целью повышения уровня автоматизации и производительности ЕЦУС.



293 тыс.
обращений было
рассмотрено



≈5 тыс.
инцидентов было
решено

Единый биллинг

В 2015 году МегаФон продолжил реализацию проекта «Единый биллинг». Данный проект позволит провести модернизацию архитектуры биллинга в единое для абонентов всех филиалов решение и обеспечит высокое качество предоставляемых абонентам услуг и сервисов. Проект планируется завершить в 2018 году.

Основными целями проекта Единый биллинг являются: сокращение времени запуска новых и изменения существующих продуктов, централизация процесса запуска новых бизнес-инициатив, улучшение качества клиентского обслуживания и клиентского опыта, запуск новой функциональности с целью дифференциации от конкурентов и общая бизнес-трансформация.

Реализация проекта осуществляется в рамках концепции «Greenfield», которая включает в себя построение «с нуля» отдельного экземпляра системы поддержки бизнеса (BSS¹), интеграцию с существующими Legacy BSS и смежными системами за счет использования зонтичных решений, старт новых продаж в Greenfield и поэтапную миграцию всех абонентов из Legacy.

Основными итогами реализации проекта в 2015 году стала разработка архитектуры Единого биллинга в соответствии с дорожной картой, создание стратегии миграции абонентов, запуск опытно-промышленной эксплуатации для розничных клиентов (B2C) в сегменте мобильной связи с декабря 2015 года и начало коммерческих продаж для корпоративных клиентов (B2B) в сегменте фиксированной связи в августе 2015 года.

¹ Business Support Systems – Системы поддержки бизнеса.

Информационные технологии

Развитие информационных технологий имеет большое значение для решения широкого спектра бизнес-задач и повышения операционной эффективности компании. В 2015 году в МегаФоне был реализован ряд инициатив, направленных на усовершенствование ИТ-систем и инфраструктуры.

Так, в отчетном периоде была проведена федерализация ИТ-департамента по направлениям ИТ-инфраструктуры, корпоративных систем, систем бизнес-аналитики и отчетности, целью чего было улучшение управляемости и повышение качества работы ИТ. Завершить программу федерализации ИТ-департамента по направлению бизнес-систем планируется в 2016 году.

В 2014 году нами была разработана Единая библиотека отчетности на базе Корпоративного хранилища данных (КХД). В 2015 году использование КХД позволило осуществить единый процесс быстрого закрытия финансового периода и централизованно подготовить отчеты для Головного офиса.

В течение 2015 года нами был реализован комплекс мер по повышению уровня информационной безопасности, который включал в себя: внедрение системы антивирусной защиты на базе решения «Лаборатории Касперского», системы аудита запуска приложений на рабочих местах, внедрение механизмов управления и защиты локальных привилегированных учетных записей, Системы управления мобильными устройствами (Mobile Device Management – MDM), которая обеспечивает мониторинг и защиту мобильных устройств (корпоративных и персональных) сотрудников, имеющих доступ к конфиденциальной информации, а также повышение надежности шифрования данных на мобильных ПК инсайдеров.

Для повышения эффективности бизнес-процессов и уменьшения операционных расходов мы инициировали целый ряд важных проектов. МегаФон начал разработку проекта ИНЖИР для внедрения SAP в нашей собственной рознице МегаФон Ритейл. Основной задачей данного проекта является достижение наибольшей точности запасов в точках продаж за счет планирования и прогнозирования. Его реализация позволит сократить затраты, повысить эффективность ключевых процессов и сделать процесс работы с системами более прозрачным. В опытно-промышленную эксплуатацию проект планируется запустить в 2016 году. Также в течение 2015 года было внедрено автоматизированное рабочее место консультанта Федерального центра обслуживания корпоративных клиентов.

В 2015 году МегаФон продолжил внедрять ИТ-проекты, позволяющие повысить качество обслуживания клиентов. Так, был инициирован проект перехода на новую архитектуру РСС, который позволит улучшить качество продуктов пакетной передачи данных; в Столичном филиале был завершён проект по созданию виртуального консультанта «Елена», который значительно повышает скорость обслуживания абонентов; а также реализован проект «Онлайн телемаркетинг», который адресно направляет нашим абонентам предложения о подключении необходимых опций в правильное и нужное время.



Развитие сети волоконно-оптической линии связи (ВОЛС)

В мае 2015 года МегаФон ввел в эксплуатацию большой участок волоконно-оптической линии связи Алтайский край – Республика Алтай (участок Барнаул–Кош-Агач). Общая продолжительность магистрали превышает 860 км. Ввод в эксплуатацию транспортной сети Барнаул–Кош-Агач не только дает абонентам возможность пользоваться скоростным Интернетом на смартфонах, планшетах и USB-модемах, но и позволяет государственным и муниципальным заказчикам перевести подключения своих ведомственных и других сетей на «оптику». Это означает еще более быстрый доступ к portalу госуслуг и обмен повседневной рабочей информацией. Помимо ускорения существующих сетей 3G и 4G, новая линия связи позволит осуществить дальнейшее строительство LTE-сегментов в Республике Алтай и районах Алтайского края.

Обзор деятельности (продолжение)

СЧАСТЬЕ КЛИЕНТА

Комплексный подход к обслуживанию позволяет нам обеспечивать высокое качество сервиса, предлагая нашим клиентам широкий спектр продуктов и услуг и оперативно реагируя на возникающие запросы и жалобы. МегаФон одновременно работает над повышением эффективности всех каналов продаж и обслуживания, включая собственные салоны связи, контактные центры, системы самообслуживания, коммерческий интернет-сайт и социальные сети.

Собственная сеть продаж

Мы активно развиваем собственную сеть продаж через дочернюю компанию МегаФон Ритейл и контролируемые каналы продаж. Собственная розничная сеть – чрезвычайно ценный актив для МегаФона, который помогает нам привлекать новых и удерживать существующих абонентов.

По состоянию на конец 2015 года контролируемая сеть продаж МегаФона включала 2 096 салонов МегаФон Ритейл, 1 980 франчайзинговых салонов, работающих под брендом МегаФон, и около 4 000 салонов компании Евросеть, общенациональной розничной сети, 50% акций которой мы приобрели в 2012 году.

В 2015 году доля контролируемых каналов продаж в общем количестве подключений новых абонентов (в сегментах B2C и B2B) составила 72%, при этом порядка 40% новых подключений обеспечивали наши собственные каналы продаж. Доля франчайзинговых салонов (фирменной розницы) в общем количестве новых подключений (в сегментах B2C и B2B) в 2015 году составила 18%, а салонов Евросеть – 15%.

В 2015 году на фоне растущей конкуренции и снижения покупательской активности населения мы сосредоточили усилия на повышении эффективности собственной розницы, улучшении качества обслуживания, продвижении салонов под брендом МегаФон, как места для покупки мобильных устройств, и повышении общей привлекательности наших салонов. Нами были обновлены и усовершенствованы брендбук и символика салонов продаж, разработана и запущена новая линейка фирменного торгового и рекламного оборудования.

В 2015 году с целью улучшения сервиса в собственной рознице и франчайзинговых салонах мы регулярно проводили опросы покупателей, в том числе, SMS-опросы второго уровня, позволяющие повысить оперативность получения обратной связи от клиентов о причинах низких оценок. Мы также отслеживали соблюдение сотрудниками стандартов обслуживания с привлечением «тайных покупателей».

В 2015 году сервис МегаФон Ритейла «МегаГуру», который позволяет абонентам получать консультации по настройке оборудования и эффективному использованию устройств, продолжил свою работу. В настоящее время он доступен в 85 городах страны.

В МегаФон Ритейле работают 193 экспедитора, которые в течение 2015 года обработали более 354 тыс. запросов абонентов, и более 73 000 клиентам были установлены фирменные приложения МегаФона (Личный Кабинет, МегаФонТВ).

В 2015 году объем продаж на российском рынке телефонов и смартфонов в натуральном выражении снизился. При этом на рынке оборудования продолжался процесс замещения телефонов смартфонами. В 2015 году мы сфокусировали наши усилия на удержании продаж мобильного оборудования. По итогам 2015 года продажи смартфонов в салонах МегаФон Ритейл выросли на 25% год к году в натуральном выражении (до 3,4 млн шт.).

На фоне растущей популярности дата-передающих устройств в 2015 году в нашей розничной сети МегаФон Ритейл мы продолжили предлагать широкую линейку смартфонов и планшетов и активно реализовывали программы, нацеленные на стимулирование их продаж. Так, например, в 2015 году мы предлагали своим покупателям доступные модели смартфонов и провели несколько маркетинговых кампаний: в феврале-марте – бюджетный 3G смартфон с экраном 5,5-дюймов «МегаФон Login+» за 4 990 руб., в ноябре-декабре – бюджетные 3G-смартфоны за 1 990 руб. и 4G-смартфоны за 2 990 руб. Специальные условия по стоимости оборудования действовали только при условии предоплаты абонентом услуг связи с обязательным подключением одного из тарифных пакетов линейки «Всё включено» или специальной интернет-опции.

На фоне развития нами LTE инфраструктуры в 2015 году мы расширили модельный ряд устройств, поддерживающих связь четвертого поколения (4G).

Наши награды

- МегаФон – лауреат премии «Права потребителей и качество обслуживания 2015». Компания получила награду в номинации «Розничные услуги» категории «Связь и телекоммуникация». Главная цель премии – отметить компании, оправдывающие самое высокое доверие – доверие потребителей.
- МегаФон – победитель конкурса «Народная марка-2015» в категории «Оператор сотовой связи».
- МегаФон – один из победителей Национального конкурса в области управления клиентским опытом и сервисом – «Customer eXperience Awards Russia 2015». Компания получила приз сразу в двух номинациях «Самая клиентоориентированная компания России (управление клиентским опытом 360 градусов)» и «Лучший мультимедийный клиентский опыт».

Доля смартфонов 4G в общих продажах смартфонов и планшетов через салоны МегаФон Ритейл увеличилась в натуральном выражении до 12% в 2015 году (+6 п.п. по сравнению с предыдущим годом).

Одним из драйверов продаж смартфонов и планшетов была реализация современных и доступных по цене устройств от МегаФона. В 2015 году МегаФон Ритейл предлагал в среднем около 300 моделей смартфонов и 50 моделей планшетов (включая разные цвета). Портфель Компании в 2015 году также включал более 30 моделей брендированных устройств, в числе которых семь моделей смартфонов и одна модель планшета МегаФон.

В розничной сети МегаФон¹ на бюджетный ценовой сегмент (до 3,5 тыс. руб.) пришлось 43% продаж смартфонов вендоров, в то время как в 2014 году он обеспечивал только 30% продаж. Доля А-брендов (устройства производителей «первого эшелона») в общем объеме реализации смартфонов существенно сократилась – с 43% (в 2014 году) до 17%, при этом ни один из них не попал по итогам 2015 года в лидеры продаж. Наиболее же популярными у посетителей наших салонов стали устройства следующих производителей В-брендов: ZTE, Micromax, Alcatel, Lenovo и Fly (в 2014 году наибольшие продажи приходились на смартфоны Fly, Samsung, Nokia, Lenovo, Alcatel). Средняя цена смартфонов вендоров в 2015 году снизилась на 18% и составила около 5,5 тыс. руб.

Продажи планшетов на российском рынке в 2015 году снизились. Это обусловлено прежде всего высоким уровнем насыщения рынка планшетов. В 2015 году продажи планшетов через собственную розничную сеть МегаФон Ритейл снизились на 47% год к году в натуральном выражении. Средняя цена за планшет вендоров в 2015 году составила около 4,5 тыс. руб., что на 30% ниже, чем в 2014 году. В сегменте продаж планшетов вендоров доля бюджетных устройств (до 5 тыс. руб.) была существенно выше – 70%. Продажи планшетов в ценовой категории до 2 тыс. руб. составили 30%.

По итогам 2015 года доля МегаФон Ритейла на рынке мобильного оборудования изменилась. Доля продаж смартфонов в натуральном выражении увеличилась с 9,9% в 2014 году до 11,3% в 2015 году, но снизилась с 7,7% в 2014 году до 6,4% в 2015 году на рынке планшетов в натуральном выражении³.

КОНТРОЛИРУЕМЫЕ КАНАЛЫ ДИСТРИБУЦИИ МЕГАФОН В ЦИФРАХ

>8 000

точек продаж

1 980

франчайзинговых
салонов

2 096

салоны МегаФон
Ритейл

≈4 000

салонов компании
Евросеть

18%

в общем
количестве новых
подключений

40%²

в общем
количестве новых
подключений

15%

в общем
количестве новых
подключений

ПРОДУКТОВАЯ МАТРИЦА МЕГАФОН РИТЕЙЛ



≈300

моделей смартфонов



≈50

моделей планшетов

>30

брендированных устройств
под маркой МегаФон

включая семь моделей смартфонов
и одну модель планшета МегаФон

¹ Без учета интернет-продаж и оптовых реализаций.

² 40% новых подключений обеспечили собственные каналы дистрибуции, включая агентские продажи и собственные магазины МегаФон Ритейл.

³ По оценке Компании, на основе данных ООО «Международный институт маркетинговых и социальных исследований «ГФК-Русь».

Обзор деятельности (продолжение)

В 2015 году МегаФон продолжил активно развивать онлайн каналы продаж и интернет-магазин, который предлагает широкий спектр розничных услуг, включая продажу устройств и аксессуаров. В течение года мы адаптировали сайт интернет-магазина под все виды мобильных устройств и компьютеров; запустили интернет-эквайринг, позволяющий оплатить покупку на сайте интернет-магазина банковской картой; внедрили технические доработки; запустили инструмент e-mail маркетинга, позволяющий осуществлять рассылки на электронную почту подписчиков об акциях и интересных предложениях, а также внедрили систему комплексного интернет-продвижения товаров и услуг МегаФон.

Кроме того, нами были открыты пункты выдачи заказов при складах интернет-магазина в 4 городах и была проведена интеграция с сайтами партнеров (Яндекс-Маркет, Викимарт). Теперь клиенты могут обрабатывать заказы непосредственно на сайте внешней площадки без необходимости перехода на сайт интернет-магазина МегаФон.

В 2015 году интернет-магазин МегаФон посетили 16,5 млн человек. Было выполнено более 300 тыс. заказов, привлечено более 271 тыс. новых клиентов, продано более 159 тыс. единиц смартфонов, телефонов и планшетов, из них 13,6 тыс. штук кастомизированных, и почти 19 тыс. модемов и роутеров.

Как и годом ранее основной объем продаж в интернет-магазине пришелся на смартфоны. Основным же отличием от 2014 года стал значительный рост продаж бюджетных устройств. Общий товарооборот интернет-магазина МегаФона в 2015 году составил 1,3 млрд руб.



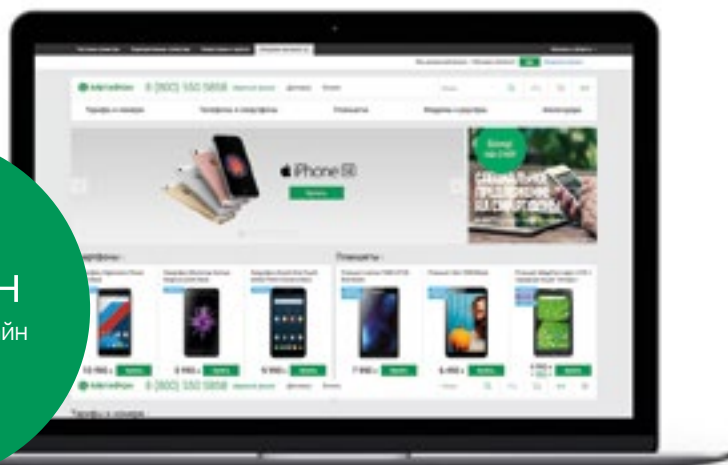
Прочие каналы розничной продажи

Помимо собственных торговых точек МегаФон предлагает свои продукты и услуги через сеть независимых розничных операторов.

В 2015 году наша независимая дилерская сеть включала в себя более 45 тыс. точек продаж, включая магазины региональных дилеров, мультибрендовые розничные магазины электроники, отделения Почты России, а также 2 750 салонов федеральной сети Связной, с которым мы заключили новое дилерское соглашение. С апреля 2015 года во всех салонах сети Связной стало возможным получить расширенный спектр продуктов и услуг от МегаФона, в том числе пополнение счета мобильного телефона без комиссии.

Поскольку МегаФон делает основную ставку на расширение контролируемых каналов продаж, в последние годы имеет место сокращение точек продаж неконтролируемой розницы. Доля независимых дилеров в общем объеме новых подключений (в сегментах B2C и B2B), уменьшилась с 29% в 2014 году до 28% в 2015 году. Это произошло, главным образом, за счет сужения мультибрендовой сети как по причине снижения привлекательности бизнеса и сложности конкуренции с федеральными игроками, так и по причине усиления контроля за исполнением Федерального закона от 03.06.2009 N 103-ФЗ «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами».

В будущем мы намерены увеличивать объем новых подключений через салоны ритейлера Связной, который имеет разветвленную сеть по всей России, и чьи клиенты имеют достаточно высокий ARPU, а также развивать продажи в крупных розничных сетях, включая цифровых ритейлеров.



16,5 млн

посетителей онлайн
магазина



22 тыс.
вызовов в день
обработывал сервис
«Елена»

Контактные центры и другие услуги клиентам

Операторы контактных центров МегаФона оказывают полную информационную и техническую поддержку нашим абонентам, консультируя их по различным вопросам связи: отключение или подключение услуг, тарификация, изменение тарифного плана, технические неполадки и другие. В конце 2015 года в Компании насчитывалось восемь контактных центров, расположенных на 13 площадках. Мы сохранили среднюю стоимость одной минуты обслуживания в контактных центрах на уровне 7 руб.

МегаФон продолжает реализацию проекта создания единой платформы по управлению работой контактных центров. В рамках процесса создания единой системы биллинга мы строим единую распределенную очередь обслуживания в контактном центре, которая будет расширяться с увеличением абонентской базы. Непосредственно в 2015 году мы сосредоточились на проработке проекта Единой очереди под концепцию GreenField, провели конкурсные процедуры на все решения для контактного центра. Завершить объединение контактных центров в единую очередь планируется в 2018 году после миграции основной части абонентской базы в GreenField.

С целью дальнейшего расширения и централизации функций телемаркетинга в 2015 году нами был реализован пилотный проект по внедрению онлайн телемаркетинга, а также открыт федеральный центр телемаркетинга в Туле. Запуск новой площадки является еще одним шагом по созданию персонализированного сервиса для наших абонентов. Тула стала третьим городом после Ростова-на-Дону и Новосибирска, где заработал федеральный центр телемаркетинга МегаФона. Рост пропускной способности позволил нам увеличить количество обрабатываемых звонков с 11,9 млн в 2014 году до 19,4 млн в 2015 году. По итогам года объем продаж в телемаркетинге составил 5,5 млн услуг, что на 1,5 млн больше, чем в предыдущем году.

Основным фокусом в повышении качества обслуживания клиентов в контактных центрах в 2015 году мы выбрали работу с повторной обращаемостью и реализовали несколько проектов в данном направлении. Это позволило нам повысить показатель FCR (решение проблемы при первом обращении) с 78% до 82% и добиться роста CSI (индекс удовлетворенности потребителя) по точке «Способность консультанта решить вопрос с первого раза» с 64% до 67%, что является лучшим значением среди операторов «большой тройки».

Стоит отметить, что в настоящее время в индустрии обслуживания наблюдается тенденция смещения обращаемости клиентов из голосового в мультимедийные каналы (e-mail, SMS, web-чат). А благодаря активному развитию сервисов самообслуживания абоненты всё чаще решают свои вопросы самостоятельно. В связи с этим МегаФон большое внимание уделяет развитию каналов онлайн обслуживания и самообслуживания (круглосуточный виртуальный сервис «Елена» и сервис онлайн самообслуживания «Личный кабинет»).

В основе сервиса «Елена» лежит технология распознавания речи для разрешения проблем клиентов без применения кнопочного меню. Первая версия виртуального консультанта «Елена» была запущена летом 2014 года. С тех пор сервис качественно изменился. Теперь он способен поддерживать диалог более, чем на 60 тем, а вопросы могут быть заданы в свободной форме. Сервис полностью интегрирован с биллингом, а это значит, что «Елена» может сообщить информацию о текущем балансе, остатке минут, подключенных тарифах или услугах, дать рекомендации по оплате счета. По нашим оценкам, в самом скором времени «Елена» сможет обрабатывать порядка 70% обращений клиентов, а реальные сотрудники Компании смогут сконцентрироваться на решении сложных, нестандартных вопросов, требующих индивидуального подхода. В дальнейшем возможности «Елены» будут расширены как за счет более глубокой интеграции в бизнес-системы, так и за счет заложенного алгоритма самообучения.

Обзор деятельности (продолжение)

>700 млн
спам-сообщений
заблокировано
в 2015 году

На конец марта 2016 сервис «Елена» обрабатывал в среднем до 22 000 вызовов в день. Пока услугой виртуального консультанта могут воспользоваться только жители Московского региона, но уже в 2016 году мы планируем расширить сервис до федерального масштаба. Также на 2016 год нами запланирована реализация текстовой версии сервиса (посредством SMS-сообщений, чата, мобильных мессенджеров).

В свою очередь, сервис онлайн самообслуживания «Личный кабинет» уже вышел на федеральный уровень. В течение 2015 года он стал доступен во всех регионах России. В декабре 2015 года месячная аудитория «Личного Кабинета» превысила четыре миллиона пользователей. На конец 2015 года приложение «Личный кабинет» для мобильных платформ Android, iOS и Windows Phone было установлено более

чем на 3,5 млн устройств. Удобный интерфейс приложения помогает максимально просто решить большинство наиболее востребованных задач абонентов. Самыми же популярными функциями у пользователей мобильного «Личного кабинета» являлись управление услугами и опциями, запрос детализации расходов и управление программой «МегаФон Бонус».

Социальные сети по-прежнему остаются важным инструментом обслуживания и продвижения продуктов и услуг Компании. МегаФон обслуживает клиентов через систему мониторинга в социальных сетях ВКонтакте и Twitter, в официальных сообществах МегаФона в Facebook и LiveJournal, а также в других блогах. Активность клиентов МегаФона через социальные сети в 2015 году составила примерно 30 тыс. обращений в месяц.

Защита абонентов от нежелательных сообщений и мошенничества

МегаФон уделяет большое внимание безопасности своих клиентов и защите их от нежелательных и подозрительных сообщений. Повысить эффективность борьбы с распространителями спама и мошенниками помогло вступление в силу в октябре 2014 года поправок в закон «О связи», позволяющих оператору блокировать любые нежелательные рассылки.

В нашей сети сегодня действует несколько эффективных инструментов защиты от спама и мошенничества. Так, в 2013 году МегаФон первым из операторов «большой тройки» ввел требования к СМС-рассылкам, ограждающие абонентов от ненужной информации, внедрил федеральную систему «Антиспам» и начал блокировать спам-СМС.

С мая 2014 года заработал сервис «СМС-контроль», с помощью которого отправителей нежелательных рассылок можно самостоятельно внести в «черный список». Кроме того, Компанией запущена автоматизированная система сбора и анализа претензий по фактам спама (бесплатный короткий номер «1911»).

В течение 2015 года МегаФон заблокировал более 700 млн спам-сообщений, в результате чего в 2015 году количество жалоб на нежелательные и подозрительные сообщения по сравнению с 2014 годом снизилось в 10 раз. Почти в 2 раза снизилось количество жалоб на мошенничество.

С 2014 года МегаФон начал уделять особое внимание вопросам защиты своих клиентов от вредоносного программного обеспечения, нацеленного на мобильные устройства с операционной системой Android. Нами были внедрены специальные инструменты, позволяющие выявлять факты заражения устройств пользователей. С апреля 2014 года МегаФон осуществляет СМС-информирование абонентов о возможном заражении. Так, в 2015 году было отправлено почти 1,5 млн таких СМС.

Также в сети МегаФона функционирует система информирования абонентов о потенциальной опасности при попытках перехода на Интернет-ресурсы, содержащие вредоносное программное обеспечение. За 2015 год силами Компании было выявлено и заведено в данную систему более 6 тыс. таких ресурсов, что в 6 раз больше, чем в 2014 году.

Благодаря этому, а также благодаря оперативному обнаружению и обезвреживанию источников заражения в Интернете и управляющих бот-сетями ресурсов нам удалось существенно снизить число пострадавших абонентов.

В целях повышения безопасности финансовых транзакций при использовании услуг Мобильной коммерции специально для абонентов МегаФон было разработано приложение Visa Qiwi Wallet.

Сообщить о подозрении на мошенничество можно на специализированном портале «Безопасное общение» (www.stopfraud.megafon.ru), где можно также ознакомиться с наиболее актуальными схемами мошенничества и способами защиты от них, скачать и установить антивирусное программное обеспечение.



Бренд и маркетинг

В 2015 году маркетинговая активность МегаФона была направлена на рост числа активных абонентов, удержание и развитие существующей базы абонентов, а также стимулирование роста объема потребления услуг передачи данных.

Для наращивания абонентской базы нами был проведен ряд инициатив, включая модификацию и обновление существовавших продуктов, а также введение новых предложений. Также мы сфокусировались на решении задачи повышения объема голосового трафика внутри нашей сети. С этой целью мы обновили и активно продвигали тариф «Переходи на ноль» с бесплатными звонками внутри сети в домашнем регионе.

Для стимулирования пользования и перехода абонентов на пакетные тарифы мы снизили абонентскую плату самого младшего пакетного тарифа в линейке тарифов «Всё включено», в марте и ноябре-декабре 2015 года провели маркетинговые кампании со специальными временными ценовыми предложениями для различных пакетных тарифов, а в ноябре ввели изменения в пакетные тарифы, отменив тарификацию звонков внутри сети и увеличив количество доступного интернет-трафика внутри пакета.

Для повышения лояльности наших абонентов мы включили в состав пакетных тарифов и интернет-опций доступ к МегаФонТВ без взимания абонентской платы. В результате наши абоненты получили доступ к 50 ТВ-каналам и просмотру до 4 фильмов. При этом для «старших» пакетных тарифов и интернет-опций интернет-трафик не тарифицируется.

Для того чтобы сделать пользование услугами от МегаФона еще удобнее, мы продолжали активно развивать и предлагать клиентам услугу «Плати когда удобно», которая позволяет нашим абонентам оставаться на связи даже при отрицательном балансе.

Для стимулирования использования устройств, поддерживающих мобильную передачу данных, а также увеличения объема потребления услуг передачи данных нами был реализован ряд маркетинговых инициатив, включая активное продвижение и специальные ценовые предложения на устройства, поддерживающие передачу данных, в пакете с нашими услугами.

Также мы стимулировали переход пользователей от использования только услуг голосовой связи к началу использования услуг мобильной передачи данных.

В 2015 году МегаФон обновил позиционирование бренда. В основе нового позиционирования лежит мысль о том, что МегаФон ежедневно улучшает качество связи для того, чтобы люди по всей России в любой момент времени могли почувствовать, что они рядом со своими близкими, даже когда они находятся далеко друг от друга. Новая коммуникационная платформа «По-настоящему рядом» позволит нам укрепить эмоциональную связь с абонентом и сделать наше общение более личным. Изменения коснулись всех внешних коммуникаций бренда.

В рамках нового позиционирования мы поменяли формат нашей рекламы – теперь ролики выходят в виде небольших кино-новелл. Это жизненные истории о том, как именно мобильная связь помогает быть всегда на связи с близкими.

Благодаря новому позиционированию узнаваемость нашей рекламы выросла на 60% год к году, а эффективность рекламы в донесении основной идеи коммуникации – на 50% год к году.

МегаФон активно развивает не только бренд МегаФон, но и бренд Yota, который сфокусирован прежде всего на сегменте активных пользователей мобильного интернета.

Согласно опросу абонентов четырех ведущих российских мобильных операторов, на конец 2015 года среди ключевых уникальных атрибутов бренда МегаФон были следующие: «высокое качество связи» и «работает над усовершенствованием связи». При этом у бренда Yota ключевыми атрибутами стали: «инновационный оператор, оператор будущего» и «развивает новые технологии». МегаФон намерен использовать уникальные преимущества для достижения своих стратегических целей в 2016 году.

Фестиваль MEGAFONLIVE



В поддержку нового позиционирования мы реализовали масштабный музыкальный проект МегаФон Live, задача которого была показать, что такое по-настоящему рядом и как качественная связь может сближать людей и целые города. Проект собрал более 420 тыс. гостей и около 590 тыс. онлайн-гостей.





+0,2%

рост выручки от услуг
мобильной связи

+19,0%

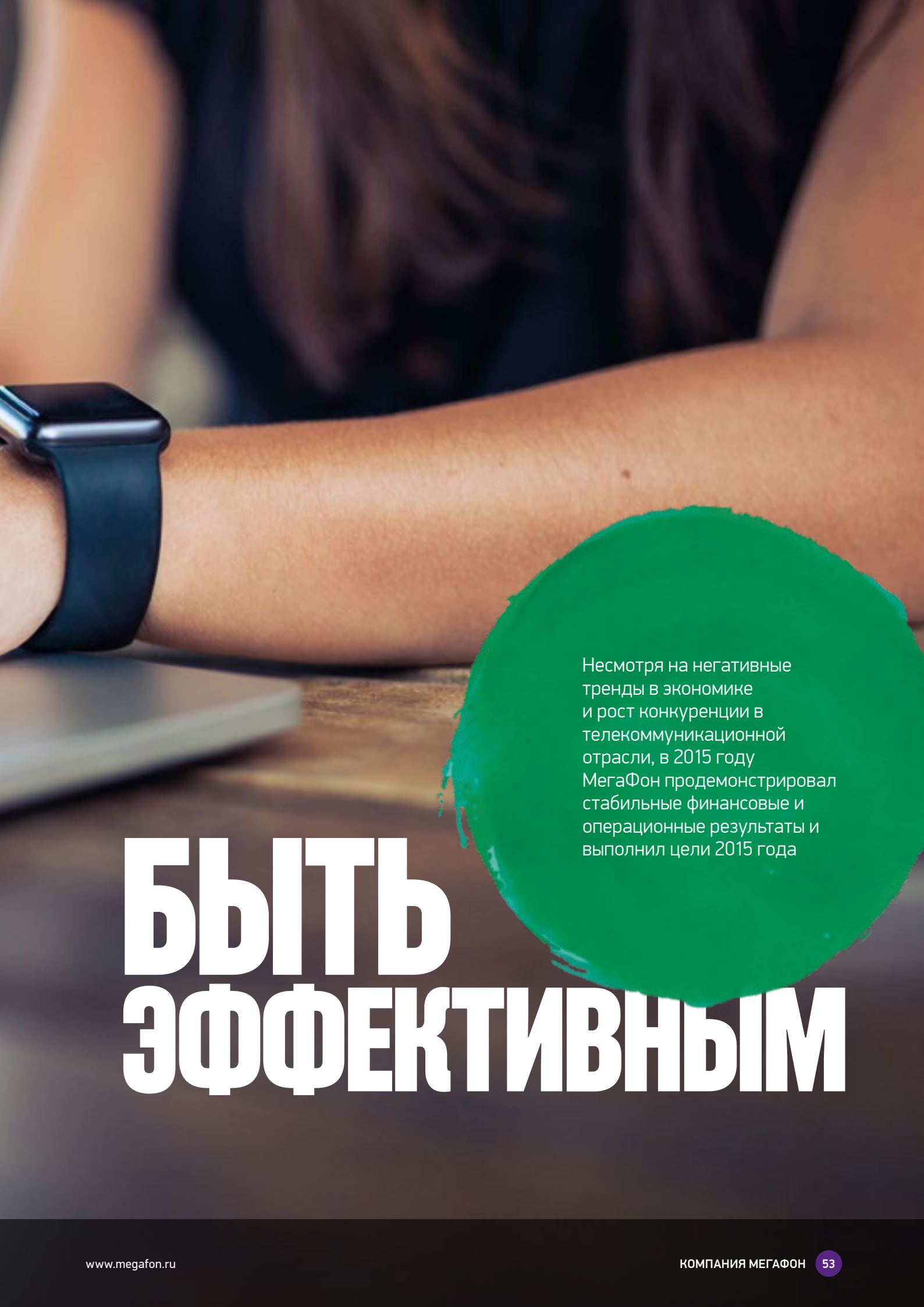
рост выручки от
передачи данных

42,2%

маржа OIBDA

+6,3%

рост чистой прибыли



БЫТЬ ЭФФЕКТИВНЫМ

Несмотря на негативные тренды в экономике и рост конкуренции в телекоммуникационной отрасли, в 2015 году МегаФон продемонстрировал стабильные финансовые и операционные результаты и выполнил цели 2015 года

Финансовый обзор



МегаФон завершил 2015 год со стабильными финансовыми результатами в соответствии с заявленным прогнозом Компании, несмотря на усугубление кризисных тенденций в экономике и возросшую конкуренцию на рынке.

ИВАН ТАВРИН
Генеральный директор

Настоящий обзор финансовых результатов подготовлен на основе консолидированных аудированных финансовых результатов ПАО «МегаФон» за год, закончившийся 31 декабря 2015 года, по стандартам МСФО. Консолидированные данные включают финансовые показатели дочерних компаний МегаФона в Таджикистане, Абхазии и Южной Осетии.

Благодаря строгой финансовой дисциплине и грамотному планированию Компании удалось достичь показателей по выручке в соответствии с прогнозом, сохранить рентабельность OIBDA на высоком уровне и, вопреки высокой волатильности национальной валюты в течение года, добиться роста чистой прибыли.

Усиление конкуренции на рынке потребовало от нас более тщательного мониторинга конъюнктуры и обеспечения конкурентного предложения как по продуктам и тарифам, так и по товарному и ценовому ассортименту средств связи, доступных клиентам в нашей сети продаж. Маркетинговые инициативы позволили Компании сохранить лидирующее положение на рынке мобильной связи и устойчивый денежный поток, обеспечив при этом доступные по цене услуги и высокое качество услуг для наших клиентов.

В 2015 году МегаФон выплатил дивиденды на рекордную сумму 50 млрд руб. и провёл ряд стратегических сделок по приобретению активов, сохранив при этом комфортный уровень долговой нагрузки.

КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ¹

Консолидированная выручка в 2015 году снизилась всего на 0,4% по сравнению с 2014 годом до 313,4 млрд руб. Выручка, полученная в России, остается основной составляющей консолидированной выручки, на которую приходится 98,4% выручки Компании за 2015 год. Объем общей консолидированной выручки по России снизился на 0,8% год к году и составил 308,4 млрд руб. По итогам 2015 года МегаФон был вторым крупнейшим оператором мобильной связи в «Большой тройке» по размеру консолидированной выручки в России с долей 31,5%.

Консолидированный показатель OIBDA снизился на 4,4% по сравнению с 2014 годом до 132,4 млрд руб. Рентабельность OIBDA уменьшилась на 1,8 п.п. по сравнению с прошлым годом до 42,2%, что соответствует годовому прогнозу Компании. Снижение показателя OIBDA, главным образом, произошло за счет увеличения расходов на рекламу в связи с новым позиционированием МегаФона, ростом социальных отчислений, увеличением затрат на аренду и коммунальные расходы в результате расширения сети и инфляции.

ОСНОВНЫЕ КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Показатель	2015	2014	Изменение, г.г.
Выручка, млрд руб.	313,4	314,8	-0,4%
OIBDA, млрд руб.	132,4	138,5	-4,4%
Рентабельность OIBDA	42,2%	44,0%	-1,8 п.п.
Чистая прибыль, млрд руб.	39,0	36,7	+6,3%
Рентабельность чистой прибыли	12,5%	11,7%	+0,8 п.п.
CAPEX, млрд руб.	70,2	56,5	+24,2%
Свободный денежный поток, млрд руб.	53,8	70,7	-23,9%
Чистый долг, млрд руб.	180,8	136,2	+32,8%
Чистый долг/OIBDA за последние двенадцать мес., раз	1,37x	0,98x	+0,39x

¹ На основании консолидированной финансовой отчетности по стандартам МСФО, проаудированной АО «КПМГ».

**ДИНАМИКА КОНСОЛИДИРОВАННОЙ
ВЫРУЧКИ, (млрд руб.)**

В 2015 году консолидированная чистая прибыль Компании выросла на 6,3% год к году и достигла 39,0 млрд руб. Основными драйверами роста чистой прибыли в отчетном году стали уменьшение убытков от курсовых разниц и прибыль от производных финансовых инструментов в результате нашего эффективного управления валютными рисками.

Чистый долг по состоянию на 31 декабря 2015 года составил 180,8 млрд руб. Показатель увеличился за год на 44,7 млрд руб. Рост уровня чистого долга был связан с выплатой дивидендов в конце декабря, приобретением доли в ЗАО «Садовое кольцо», а также погашения оставшейся части отложенного вознаграждения за приобретение Скартела в октябре 2015 года. Несмотря на вышесказанное, МегаФон сохранил приемлемое соотношение чистого долга к показателю OIBDA на уровне 1,37х по состоянию на 31 декабря 2015 года.

Свободный денежный поток за год снизился на 20,3% до 53,8 млрд руб., главным образом, в результате снижения операционного денежного потока и роста капитальных затрат, направленных на поддержание высокого качества связи и развитие инфраструктуры.

Выручка от услуг мобильной связи

Консолидированная выручка от предоставления услуг мобильной связи за год выросла на 0,2%, с 269,5 млрд руб. в 2014 году до 270,0 млрд руб. в 2015 году, на фоне общего увеличения абонентской базы на 6,4% до 76,8 млн, и уверенного роста выручки от услуг мобильной передачи данных.

Выручка от услуг передачи данных увеличилась на 19,0% год к году до 79,9 млрд руб. в 2015 году. Основными драйверами роста стали: 1) увеличение числа пользователей услугами мобильной передачи данных на 6,8% до 29,9 млн в результате наших активных маркетинговых действий, а также за счет роста более высокого уровня проникновения устройств, поддерживающих передачу данных (доля мобильных устройств, поддерживающих передачу данных, зарегистрированных в сети МегаФон составила почти 53%); 2) увеличение потребления мобильного трафика (в 2015 году DSU в России вырос на 25,7% год к году) в результате развития нашей сети 4G, предложения новых тарифов и опций и модификации существующих, а также маркетинговых кампаний по стимулированию продаж

39,2%

МегаФон сохранил лидирующие позиции среди операторов «Большой тройки» по выручке от услуг передачи данных

устройств передачи данных. Доля выручки от мобильной передачи данных в общей консолидированной выручке увеличилась с 21,3% в 2014 году до 25,5% по итогам 2015 года.

По состоянию на конец отчетного года Компания имела одну из крупнейших в России сетей базовых станций – более 113 тыс., по сравнению с прошлым годом рост составил 9,9%. При этом количество базовых станций 4G увеличилось на 24% год к году. На конец 2015 года услуги 4G от МегаФон были доступны в 77 субъектах РФ.

В 2015 году МегаФон сохранил лидирующие позиции среди российских мобильных операторов «Большой тройки» по выручке от услуг передачи данных в России, с долей 39,2%.

Рост выручки от мобильной передачи данных наряду с ростом выручки от VAS-услуг (+4,5% год к году) вследствие популярности наших традиционных VAS-услуг, а также новых контент-услуг и мобильной коммерции, полностью компенсировали снижение выручки от традиционных голосовых услуг, что отражает общий тренд на рынке.

Выручка от услуг фиксированной связи¹

Выручка от услуг фиксированной связи за 2015 год увеличилась на 5,6% по сравнению с прошлым годом до 23,4 млрд руб. Росту способствовали: расширение портфеля клиентов в корпоративном и государственном сегментах; приобретение компании «Гарс Телеком», предоставляющей полный спектр услуг фиксированной связи в офисных центрах Москвы и Санкт-Петербурга, а также дальнейшее развитие проекта высокоскоростной магистрали передачи данных «DREAM» (Diverse Route for European and Asian Markets).

¹ Выручка от услуг фиксированной связи означает выручку от услуг проводной связи.

Финансовый обзор (продолжение)

Выручка от продаж мобильных устройств и аксессуаров

Выручка от продаж оборудования и аксессуаров за 2015 год снизилась на 14,0% по сравнению с прошлым годом с 23,1 млрд руб. до 19,9 млрд руб., главным образом, в результате общерыночной тенденции смещения покупательского спроса в сторону более дешевых устройств, включая моделей смартфонов 3G и 4G, представленных на российском рынке эксклюзивно МегаФоном, на фоне нестабильной макроэкономической ситуации и снижения курса рубля. Снижение выручки от продажи оборудования и аксессуаров также обусловлено разовым эффектом роста объемов продаж более дорогих устройств в четвертом квартале 2014 года в результате макроэкономических факторов и резкого обесценения рубля в тот период.

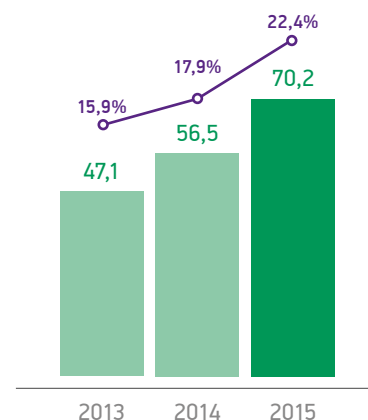
КАПИТАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ И СВОБОДНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК

В 2015 году капитальные затраты МегаФона выросли на 24,2% по сравнению с прошлым годом до 70,2 млрд руб. Мы продолжили укреплять наши позиции в развертывании сетей 4G/LTE и модернизации существующих сетей. Общий объем капитальных затрат включает в себя стоимость покупки частотного ресурса в диапазоне 900/1800 МГц в Поволжье и Центральном экономических районах за счет приобретения компаний Группы «СМАРТС»¹ на сумму 6,1 млрд руб. За вычетом затрат на данное приобретение Компания выполнила свой прогноз по капитальным затратам на 2015 год.

Показатель OIBDA-CAPEX снизился на 24,2% в 2015 году по сравнению с аналогичным показателем 2014 года до 62,2 млрд руб., в результате более высоких капитальных затрат и снижения показателя OIBDA.

Свободный денежный поток снизился на 23,9% с 70,7 млрд руб. в 2014 году до 53,8 млрд руб. в отчетном периоде в результате снижения денежного потока от операционной деятельности и роста капитальных затрат.

КАПИТАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ, (млрд руб.) + ПРОЦЕНТ ОТ ВЫРУЧКИ, (%)



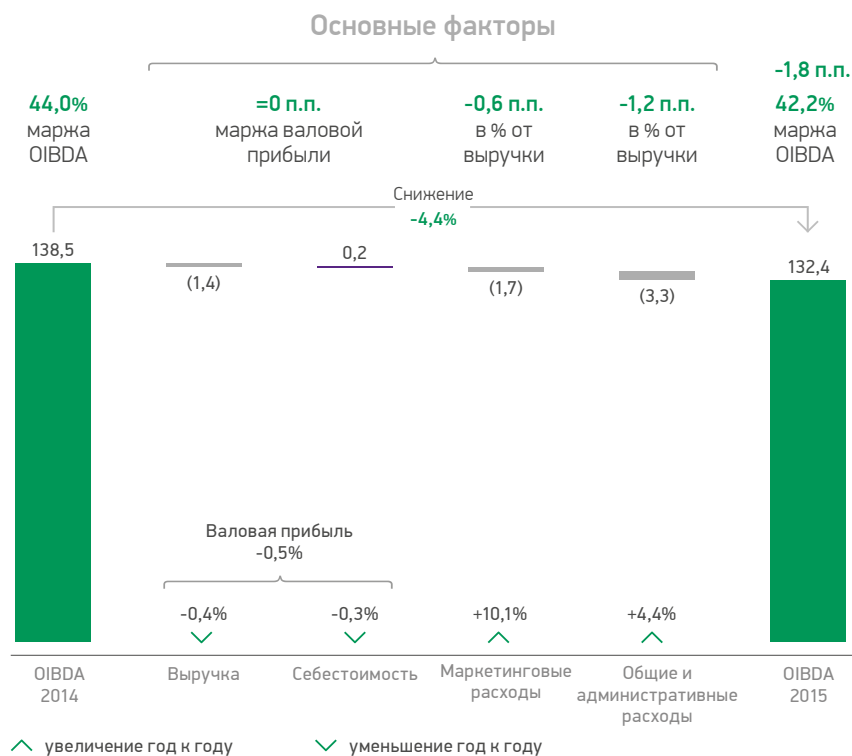
ЛИКВИДНОСТЬ И ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ

МегаФон располагал достаточной ликвидностью и комфортным уровнем долговой нагрузки (Чистый долг/LTM OIBDA) на уровне 1,37х на конец 2015 года, несмотря на выплату дивидендов в размере 50 млрд руб., приобретения дополнительных частот путем покупки 100% акций четырех компаний Группы «СМАРТС», заключения сделки по приобретению 100% акций «Гарс Телеком» и покупки 49,999% уставного капитала компании Glanbury Investments Ltd., владеющей зданием класса А в Оружейном переулке в Москве, которое будет использоваться в будущем в качестве новой штаб-квартиры МегаФона, и позволит сосредоточить все бизнес-подразделения Компании на единой площадке.

Для снижения валютных рисков большая часть нашей ликвидности была номинирована в валюте – более 80% денежных средств были номинированы в «твердых» валютах.

Несмотря на нестабильную рыночную ситуацию, мы сохранили доступ к источникам финансирования и поддержку наших финансовых партнеров, осуществляя мониторинг всех происходящих изменений и своевременно предпринимая необходимые меры для смягчения любых неблагоприятных воздействий. Компании доступны несколько невыбранных кредитных линий, размера которых достаточно для покрытия текущих обязательств и финансирования CAPEX.

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ПОВЛИЯВШИЕ НА OIBDA, (млрд руб.)



¹ АО «СМАРТС-Самара», ЗАО «Астрахань GSM», ЗАО «Ярославль- GSM» и ЗАО «СМАРТС-Чебоксары».

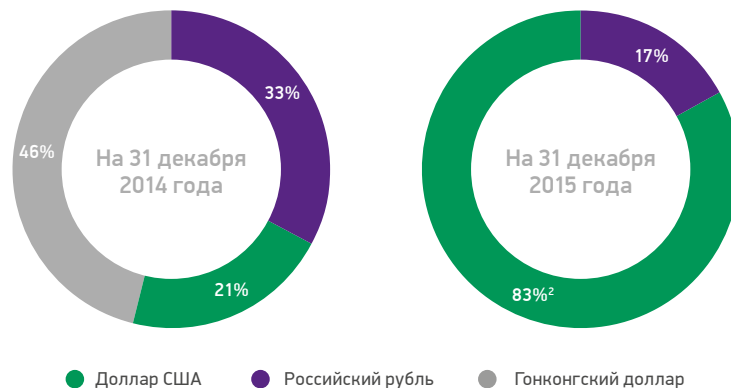
На конец 2015 года наш долговой портфель был оптимизирован таким образом, что погашение более 55% долгового портфеля придется на период через три года и позже, и 61% долгового портфеля номинировано в рублях.

МегаФон предпринял целый ряд инициатив по оптимизации долгового портфеля и привлечению финансирования для дальнейшего развития сети в отчетном периоде:

- в мае 2015 года МегаФон досрочно погасил в полном объеме биржевые облигации серии БО-04 на сумму 15 млрд руб.
- в октябре 2015 года МегаФон разместил биржевые облигации серии БО-05 объемом 15 млрд руб. со ставкой купона 11,4% годовых с офертой через два года после размещения
- в июне 2015 года был подписан кредитный договор с банком Unicredit Bank Austria AG на сумму 150 млн евро под гарантии Finnvera для финансирования закупки оборудования, программного обеспечения и услуг у компании Nokia Solutions and Networks
- в декабре 2015 года подписано соглашение о новой кредитной линии с China Development Bank, средства по которой могут быть использованы для финансирования покупки оборудования и услуг от компании Huawei на сумму до 300 млн долл. США, и на аналогичную сумму - для рефинансирования существующей задолженности Компании
- в декабре 2015 года подписано соглашение о новой кредитной линии со Сбербанком на сумму 70 млн евро (в рублевом эквиваленте) под гарантии Finnvera для финансирования покупки оборудования и соответствующих услуг у Nokia Solutions and Networks
- в декабре 2015 года Компания подписала соглашение о новой револьверной кредитной линии со Сбербанком на сумму 30 млрд руб., которое позволило досрочно частично погасить краткосрочные займы с более высокой процентной ставкой и отсрочить график платежей на следующие два-три года.

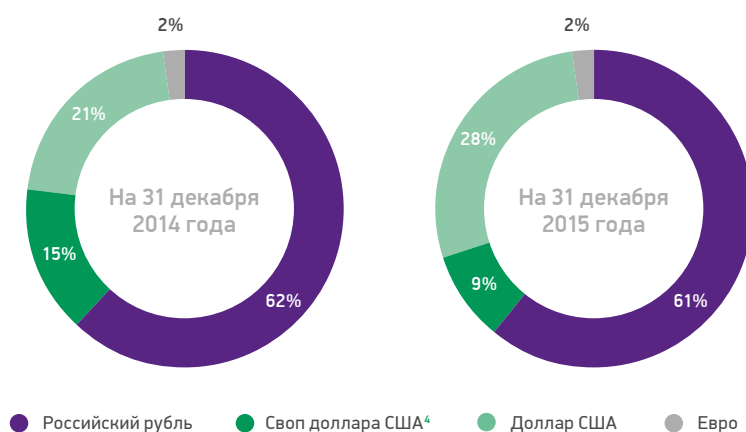
В результате, на конец 2015 года большая часть ликвидности была номинирована в долларах США, а долговой портфель в соответствии с финансовой стратегией в основном номинирован в рублях. В условиях неблагоприятной макроэкономической конъюнктуры такой подход позволяет частично снизить риск ослабления национальной валюты.

СТРУКТУРА ЛИКВИДНОСТИ ПО ВАЛЮТАМ¹



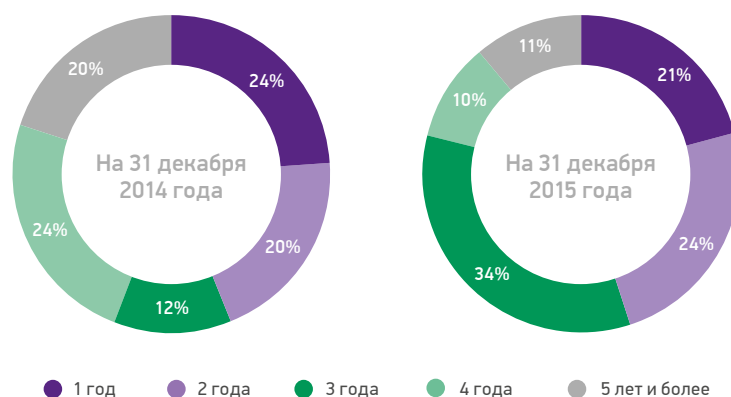
● Доллар США ● Российский рубль ● Гонконгский доллар

СТРУКТУРА ДОЛГА ПО ВАЛЮТАМ³



● Российский рубль ● Своп доллара США⁴ ● Доллар США ● Евро

СТРУКТУРА ДОЛГА ПО СРОКАМ ПОГАШЕНИЯ



● 1 год ● 2 года ● 3 года ● 4 года ● 5 лет и более

¹ Ликвидность рассчитывается как сумма денежных средств и их эквивалентов и краткосрочных вложений.

² Ок. 25% евро для целей операционной деятельности.

³ В номинальном выражении.

⁴ Включая структурированные и простые валютные свопы.

Управление рисками

ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ РИСКАМИ

Успех и прочное положение МегаФона на рынке в значительной степени зависят от эффективной системы управления рисками.

С момента первичного публичного размещения акций на фондовом рынке в 2012 году значение эффективной стратегии и процедур управления рисками существенно выросло. В 2015 году мы продолжили совершенствовать систему риск-менеджмента.

В отчетном периоде МегаФон продолжил развивать хорошо структурированную, четкую и всеобъемлющую систему управления рисками, улучшая текущие методики, процессы и процедуры управления рисками.

В 2013 году во всех филиалах мы успешно запустили программу управления рисками (ERM). Этот процесс сопровождался специальным обучением сотрудников и реализацией мер по выявлению и снижению рисков. Впоследствии мы продолжили расширять систему риск-менеджмента и развивать риск-ориентированную культуру. Так, например, отчеты об управлении рисками, которые регулярно направляются руководству, теперь содержат панель рисков, дающую менеджменту четкое представление об изменениях в профиле рисков Компании, а также возможность оценить меры по их снижению и пониманию основных проблем в ключевых областях риска. Кроме того, мы используем ряд статистических и вероятностных моделей, помогающих прогнозировать риски.

Наша система ERM включает в себя три уровня идентификации и анализа рисков:

1. Обсуждение с каждым подразделением в форме собеседований и анкетирования;
2. Семинары с участием сразу нескольких подразделений и «мозговые штурмы»;
3. Собрания Комитета по рискам (с участием высшего руководства Компании), проводимые в головном офисе и в филиалах.

На всех трех уровнях риски оцениваются на предмет их потенциального воздействия на деятельность бизнес Компании. Этот процесс оценки помогает нам составить реестр ключевых рисков Компании, включая правовые, рыночные, политические и макроэкономические риски, и выработать меры по их снижению.

Затем реестр рисков и меры по их снижению детально обсуждаются, при необходимости корректируются и утверждаются Комитетом по рискам головного офиса, собрания которого проводятся дважды в год. Утвержденный план действий по минимизации риска направляется в филиалы, подразделения и соответствующим ответственным лицам. С 2014 года контроль выполнения мероприятий по минимизации рисков осуществляется с использованием электронной системы, что позволяет нам более строго контролировать реализацию утвержденных мер и помогает повысить эффективность управления рисками.

Процессы управления рисками регулярно анализируются Аудиторским комитетом и внутренним аудитом. Комитет регулярно оценивает эффективность системы управления рисками в целом, а также дает рекомендации по вопросам минимизации рисков и дальнейшего развития системы.

На диаграмме справа показаны уровни управления рисками и распределение ответственности.

Мы стремимся соответствовать международным стандартам управления рисками, поэтому мы активно работаем над расширением охвата системы управления рисками МегаФона и повышением ее эффективности. Одной из мер, принятых нами для более полного соблюдения международного стандарта управления рисками ISO 31000:2009, были оценка и выявление областей, требующих дальнейшего улучшения, включая риск-ориентированную культуру. На текущий момент составлена «дорожная карта» по внедрению риск-ориентированной культуры.



По нашему мнению, управление рисками жизненно важно для достижения бизнес-целей; а преобладающая в организации риск-ориентированная культура может существенным образом сказываться на качестве управления рисками.

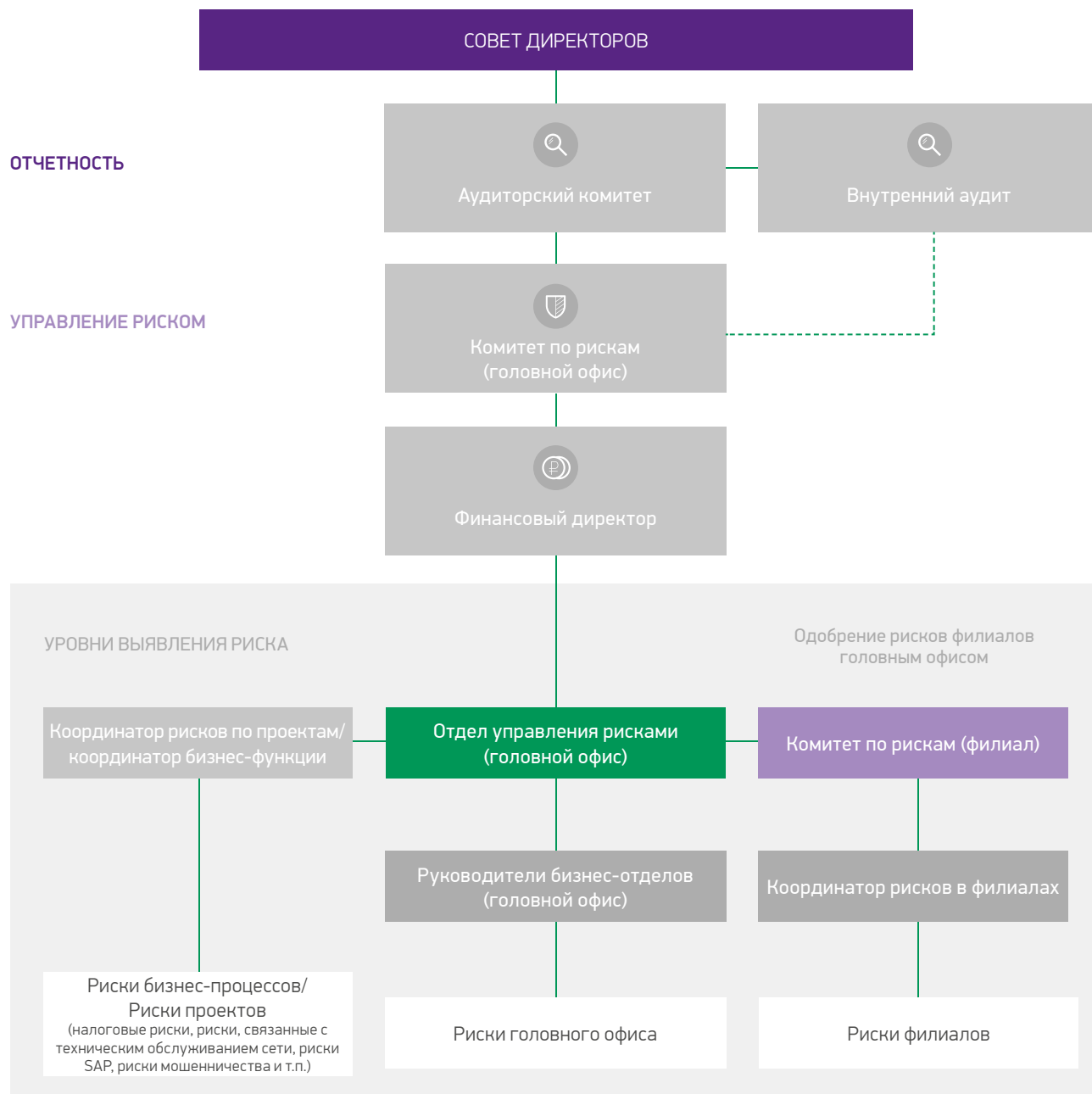
Мы понимаем «риск-ориентированную культуру»¹ как нормы поведения отдельных лиц и групп внутри Компании, которые формируют способность коллективно выявлять, понимать и открыто обсуждать текущие и будущие риски организации, а также принимать соответствующие меры.

Мы развиваем нашу модель риск-ориентированной культуры на базе основных трех аспектов:

- «Тон сверху»: высшее руководство Компании выступает в качестве примера для сотрудников при обсуждении рисков и приемлемости рисков, само активно ищет информацию о рисках и поощряет тех, кто помогает их выявлять;
- Корпоративное управление: владение определенными рисками входит в перечень должностных обязанностей и задач сотрудников; поощряется своевременное предоставление информации о рисках, а сами риски рассматриваются как возможность для дальнейшего совершенствования и развития;
- Компетенции: управление рисками оформлено как отдельная функция и пользуется поддержкой менеджмента Компании; создано специализированное подразделение по риск-менеджменту; все сотрудники Компании проходят специальное обучение с тем, чтобы уметь выявлять и управлять рисками. Мы разработали внутренний курс по обучению риск-менеджменту, который пройдут руководящие сотрудники в 2016–2017 гг. Планируется сделать данный курс обязательным для новых сотрудников.

¹ Определение соответствует принципам, изложенным в руководстве Института управления рисками.

УРОВНИ ВЫЯВЛЕНИЯ РИСКОВ



Управление рисками (приложение)

ОСНОВНЫЕ РИСКИ И ФАКТОРЫ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЕ РИСКИ		
САНКЦИИ	Описание и потенциальные последствия Некоторые юридические и физические лица России уже подверглись санкциям в результате конфликта в Украине, и существует риск введения новых санкций и расширения круга лиц, на которых они могут распространяться.	Меры по минимизации риска На данный момент ни наша Компания, ни телекоммуникационная отрасль в целом не подвержены прямым санкциям, и мы не прогнозируем введения таких санкций. Тот факт, что вся наша деятельность и, следовательно, вся наша прибыль связана с Российской Федерацией, должен помочь минимизировать последствия от любых таких санкций для нашей деятельности и финансовых результатов.
ОТНОШЕНИЯ С ПОДРЯДЧИКАМИ И ПОСТАВЩИКАМИ	Описание и потенциальные последствия Дополнительные санкции могут быть введены в отношении поставок оборудования, программного обеспечения и услуг из ЕС и США	Меры по минимизации риска Для сокращения этого риска мы провели тщательный анализ подрядчиков, которые могут подвергнуться риску, оценили возможные последствия, изучили возможные альтернативы и создали список вариантов замены и других мер, нивелирующих воздействие таких санкций.
РИСК СНИЖЕНИЯ КРЕДИТНЫХ РЕЙТИНГОВ	Описание и потенциальные последствия Некоторые международные рейтинговые агентства могут продолжить понижать суверенный кредитный рейтинг России. Рост кредитных рейтингов МегаФона может сдерживаться либо из-за суверенных кредитных рейтингов России, либо из-за ограничений, установленных агентствами для российских компаний, так как деятельность МегаФона сосредоточена главным образом в России. Понижение суверенного кредитного рейтинга России уже привело к снижению рейтинга МегаФона и может стать причиной дальнейшего снижения рейтинга Компании, что в свою очередь может привести к росту стоимости заемных средств для МегаФона.	Меры по минимизации риска Несмотря на недавнее понижение, рейтинги МегаФона остаются в числе самых высоких среди российских предприятий, и, по прогнозам, этот факт, наряду со способностью обеспечивать высокие финансовые показатели, и в дальнейшем будет гарантией нашего доступа к заемным средствам. Кроме того, условия по нашим текущим кредитным линиям не могут быть пересмотрены в случае изменения кредитных рейтингов.
БАНКОВСКИЕ СЧЕТА СИСТЕМООБРАЗУЮЩИХ КОМПАНИЙ	Описание и потенциальные последствия В соответствии с законом № 213-ФЗ «Об открытии банковских счетов и аккредитивов» отдельные стратегические общества могут открывать и закрывать счета и депозиты, приобретать ценные бумаги только в тех российских банках, которые определены Центральным банком Российской Федерации и (или) Правительством РФ. Более того, в случае осуществления этих операций в иностранных банках, такие компании обязаны уведомлять об этом уполномоченные органы. Также такие стратегические общества вправе заключать договоры на ведение реестра владельцев ценных бумаг только с регистратором, который соответствует определенным Законом требованиям.	В случае введения дополнительных санкций существует вероятность того, что действие закона № 213-ФЗ, который на настоящий момент распространяется преимущественно на организации оборонно-промышленного комплекса страны, может быть расширено на системообразующие компании из других секторов экономики, включая нашу Компанию, которая уже была признана стратегически важной для экономики согласно закону 57-ФЗ. Меры по минимизации риска Мы пристально наблюдаем за развитием ситуации и готовы принять надлежащие меры в случае материализации риска.

ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЕ РИСКИ (продолжение)**РИСК ПОТЕРИ
ЛИКВИДНОСТИ****Описание и потенциальные последствия**

Ухудшение доступа российских компаний к западным рынкам капитала и повышение ключевой ставки могут ограничить наш доступ к капиталу и повысить стоимость заемных средств. Дополнительные санкции могут привести к ограничению доступа к системам клиринговых расчетов или к блокировке определенных операций, что может сказаться на наших международных платежах.

Меры по минимизации риска

Существенная часть депозитов Компании номинирована в иностранной валюте, что позволяет защититься от риска переоценки ликвидной позиции Компании в случае неблагоприятного изменения валютного курса.

МегаФон имеет достаточный объем доступного финансирования в рамках открытых кредитных линий, что снижает риски рефинансирования существующей задолженности в краткосрочной и среднесрочной перспективе.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ**РИСК СПАДА В
ЭКОНОМИКЕ****Описание и потенциальные последствия**

Снижение цен на нефть, ослабление рубля и рост темпов инфляции могут оказать негативное влияние на состояние российской экономики, снижая покупательную способность населения и уменьшая объемы потребления домашних хозяйств, что потенциально может привести к снижению выручки от услуг связи. Спад в экономике может также привести к отказу от реализации некоторых капиталоемких проектов, что может замедлить темпы разворачивания нашей сети.

Меры по минимизации риска

Согласно данным внутренней аналитики, рынок услуг беспроводной связи более устойчив во время экономического кризиса, так как потребители зависят от услуг мобильной связи и Интернета, и, следовательно, не хотят уменьшать уровень расходов на эти услуги. Нами заключены долгосрочные контракты с Huawei, Ericsson и Nokia Siemens Networks, что позволяет гарантировать постоянное развитие и модернизацию нашей сети.

Также у нас подписаны соглашения о финансировании с China Development Bank Corporation и банками в рамках взаимодействия с экспортным агентством Finnvera для приобретения оборудования и услуг у Huawei и Nokia Siemens Networks, соответственно, для целей развития сети. Эти соглашения позволят нам покрыть наши среднесрочные потребности.

ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ

РИСК РОСТА КОНКУРЕНЦИИ

Описание и потенциальные последствия

Мобильный бизнес, составляющий основную часть нашей выручки, является одним из наиболее развитых сегментов телекоммуникационной отрасли в России. Российский рынок мобильной связи характеризуется высоким уровнем проникновения (176,3% в 2015 году)¹ и жесткой конкуренцией. В этих условиях все операторы стараются повысить уровень лояльности существующих клиентов и привлечь новых абонентов посредством предоставления высокого качества обслуживания и выгодным предложениям.

Основными прямыми конкурентами МегаФона являются МТС, ВымпелКом и Теле2.

В 2014 году «Ростелеком» завершил последний этап сделки по созданию совместно с Tele2 Россия нового национального мобильного оператора – Tele2. В рамках этой сделки «Ростелеком» передал все свои мобильные активы Tele2. В 2015 году Tele2 начал предоставлять услуги передачи данных в формате 3G/4G в Московском регионе.

МТС и ВымпелКом приняли решение о совместном развитии сети 4G/LTE.

Кроме того, МегаФон может столкнуться с конкуренцией со стороны различных операторов MVNO. В 2015 году Сбербанк начал переговоры о реализации MVNO проекта с различными операторами мобильной связи, включая Tele2 и ВымпелКом. Если произойдет запуск проекта MVNO Сбербанка, это может привести к усилению конкуренции и последующему дополнительному давлению на цены.

Формирование новых бизнес-моделей на нашем рынке может привести к изменениям структуры рынка и динамики роста. Неспособность предвосхитить эти изменения и адекватно отреагировать на них, а также сделать последующие корректировки нашей бизнес-модели может негативно сказаться на взаимоотношениях с нашими клиентами, предлагаемых услугах и ухудшить наше рыночное положение, что в результате может привести к негативной динамике наших операционных результатов.

Меры по минимизации риска

МегаФон – второй в России мобильный оператор по величине базы абонентов и размеру выручки. Мы имеем лицензии на предоставление услуг в диапазоне GSM, 3G и 4G на всей территории России.

В конце 2015 года наши услуги в диапазоне 3G были доступны в 83 субъектах РФ, услуги в стандарте LTE – в 77 субъектах, а высокоскоростная сеть LTE-Advanced – в девяти городах. У нас обширная розничная сеть, насчитывающая 2 096 собственных салонов и 1 980 франчайзинговых салонов, что позволяет нам контролировать каналы дистрибуции и предоставлять клиентам широкий спектр высококачественных услуг.

Большая протяженность наших магистральных сетей, преимущества в радиочастотном спектре, ведущие позиции в предоставлении услуг мобильного интернета стандарта 4G/LTE, широкий охват системы дистрибуции, диверсифицированный портфель продуктов и услуг, а также продуманный подход к капитальным вложениям и оптимизации расходов позволят нам выдержать любое конкурентное давление этих факторов.

В начале 2016 года МегаФон заключил соглашение с ВымпелКомом для совместного развития и эксплуатации сетей LTE, в соответствии с которым новые базовые станции 4G будут построены в 10 регионах России. Строительные и эксплуатационные расходы будут разделены между двумя компаниями. Запуск совместной сети планируется после второго квартала 2016 года.

¹ По данным: AC&M-Consulting.

ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ (продолжение)

РИСК ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОТСТАВАНИЯ

Описание и потенциальные последствия

Телекоммуникационная отрасль в России сегодня претерпевает значительные изменения, связанные с высокой динамикой развития новых технологий и стандартов (LTE, LTE-A и т.п.). Как результат, многие операторы сталкиваются с риском, что их услуги могут устареть и стать неконкурентными.

Меры по минимизации риска

Мы планируем идти в ногу с технологическим прогрессом и новыми отраслевыми стандартами, внедряя новейшие технологии, разрабатывая и внедряя более эффективные и инновационные продукты и услуги.

МегаФон обладает значимым преимуществом в радиочастотном спектре, позволяющем оказывать услуги связи во всех доступных на данный момент стандартах связи (2G/3G/LTE/LTE-Advanced).

РИСК ОТТОКА АБОНЕНТОВ

Описание и потенциальные последствия

Как и другие российские операторы, мы сталкиваемся со значительным оттоком абонентов. Принимая во внимание конкурентную ситуацию на российском рынке мобильных услуг и действие принципа переносимости мобильного номера (MNP), для нас приоритетно не только привлечь новых абонентов, но и удержать существующих клиентов и укрепить их лояльность услугам Компании.

Меры по минимизации риска

В течение 2015 года для укрепления лояльности наших абонентов мы продолжили повышать качество услуг связи и обслуживания в розничных магазинах, контактных центрах и на онлайн-платформах, развертывать сети 4G/LTE и модернизировать сети 3G, а также запускать в коммерческую эксплуатацию сети стандарта LTE-Advanced в новых регионах.

В 2015 году мы предложили своим абонентам обновленные пакетные тарифы и тарифные опции по приемлемым ценам, начали внедрять новые услуги и ввели условия для наиболее комфортного пользования услугами Компании (например, услуги для сокращения сроков пребывания в финансовой блокировке).

Кроме того, в 2015 году МегаФон запустил новую рекламную кампанию, имеющую целью построение более четкой дифференциации Компании от конкурентов.

Управление рисками (приложение)

ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ (продолжение)

РИСК НЕГАТИВНОГО ВЛИЯНИЯ НА БИЗНЕС КОМПАНИИ ОБЪЕДИНЕНИЯ КОМПАНИЙ И ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ

Описание и потенциальные последствия

МегаФон может продолжить расширять свой бизнес за счет приобретения компаний и участия в стратегических альянсах. В случае любой неудачи в интеграции или управлении приобретенной компанией или участии в стратегическом альянсе, есть незначительная вероятность того, что руководство Компании будет уделять этим процессам слишком много внимания в ущерб решению текущих бизнес-задач. Кроме того, любое потенциальное приобретение может иметь негативный эффект на финансовое состояние Компании и уровень кредитных рейтингов, или привести к «разводнению» стоимости акций Компании в зависимости от структуры заключаемых сделок по приобретению активов, отложенных платежей, валютной составляющей цены и проч.

Меры по минимизации риска

Наша цель заключается в повышении стоимости Компании и осуществлении такой интеграции новых приобретений, которая позволит достичь максимального синергического эффекта, в том числе в части затрат и выручки и обеспечить дальнейшее развитие приобретаемых активов. Заключению сделок по приобретению активов всегда предшествует всесторонний анализ финансово-хозяйственной деятельности компаний-целей (Due diligence), проводится анализ целесообразности приобретения, юридическая экспертиза объекта, права собственности на него и чистота и легитимность заключаемой сделки. Мы считаем, что МегаФон обладает опытом успешных приобретений и интеграции приобретенных компаний, а руководство Компании состоит из опытных и профессиональных менеджеров, которые имеют необходимый опыт и квалификацию для эффективного принятия решений.

В 2015 году МегаФон осуществил три крупных приобретения:

- покупка 100% голосующих акций компаний АО «СМАРТС-Самара», ЗАО «Астрахань GSM», ЗАО «Ярославль-GSM» и ЗАО «СМАРТС-Чебоксары» («Компании»). Данное приобретение обеспечит МегаФону ряд стратегических преимуществ, включая улучшение позиций Компании в частотном диапазоне 900 и 1800 МГц в регионах за счёт более эффективного развития сети. Также Компания сможет укрепить лидерские позиции на рынке Самары и защитить долю МегаФона на телекоммуникационном рынке в других городах Поволжья и Северо-Западном регионе;
- 100% доли в компании «ГАРС Телеком». Данное приобретение позволит МегаФону увеличить свою долю на рынке B2B-услуг и закрепить присутствие в сегменте фиксированной связи в бизнес-центрах Москвы и Санкт-Петербурга;
- доли 49,999% уставного капитала Glanbury Investments Ltd, владельца закрытого акционерного общества «Садовое Кольцо», которое владеет и управляет офисным зданием класса А на Оружейном переулке в центре Москвы. Данное здание будет использовано в качестве новой штаб-квартиры МегаФона и позволит консолидировать в одном офисе до 4 000 сотрудников, которые в настоящее время работают в шести зданиях в разных районах Москвы. Заключение данной сделки сопровождалось заключением арендного договора сроком на десять лет. Данная сделка позволит МегаФону сократить затраты на аренду (до 98 млн долл. США в течение ближайших десяти лет) и снизить валютные риски за счет того, что арендные ставки зафиксированы в рублях.

РИСКИ МОШЕННИЧЕСТВА В СФЕРЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ

Описание и потенциальные последствия

Потери МегаФона могут быть вызваны умышленными действиями недобросовестных контрагентов и абонентов. Существует также риск потери клиентов, которые становятся жертвами мошенничества, что также наносит ущерб репутации Компании.

Меры по минимизации риска

В структуре ПАО «МегаФон» существует выделенное подразделение, задачей которого является предотвращение фактов мошенничества, недопущение связанных с ним финансовых и имиджевых потерь, а также защита клиентов Компании от мошенничества. Деятельность подразделения осуществляется в соответствии с законодательством РФ, требованиями регулятора и коррелирует с бизнес-ориентирами ПАО «МегаФон».

Для этих целей используется ряд специализированных автоматизированных решений по борьбе с мошенничеством, позволяющих в режиме близком к реальному времени выявлять и устранять попытки нанесения ущерба Обществу. Контроль наиболее критичных видов мошенничества осуществляется в режиме 24x7.

В 2015 году продолжалась работа по недопущению потерь от мошенничества, модернизировались существующие и создавались новые бизнес-процессы, системы и сервисы.

ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ

РИСКИ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Описание и потенциальные последствия

В связи с быстрым развитием информационных технологий существует риск невозможности обеспечения должного уровня информационной безопасности используемого программного обеспечения, средств защиты персональных данных абонентов, а также оборудования. Также существует риск вторжения во внутренние сети Компании, включая технологические системы, что может привести к внедрению вредоносных приложений на оборудовании сотрудников Компании, получение несанкционированного доступа к личным данным клиентов и конфиденциальной информации и их компрометация, а также распространение вредоносных кодов (вирусов).

Меры по минимизации риска

МегаФон предпринимает все необходимые меры для обеспечения должного уровня безопасности технологических систем и используемых ПО, технологий и оборудования, включая постоянный мониторинг возможных угроз, использование платформ анализа информационной безопасности (Security Intelligence) всей ИТ и телекоммуникационной инфраструктуры, а также использование новейшего ПО, обеспечивающего высокий уровень безопасности. В МегаФоне действует политика по обеспечению информационной безопасности и проводится обучение и аттестацию всех сотрудников в этой области. Для предупреждения риска и снижения вероятности реализации угроз в Компании создана рабочая группа, которая разрабатывает и внедряет комплекс новых мер для повышения уровня информационной безопасности. Менеджментом Компании открыт высокоприоритетный проект на 2016 год по дальнейшему развитию стратегии телекоммуникационной безопасности.

РЕГУЛЯТОРНЫЕ РИСКИ

ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Регулирование отрасли мобильной связи в России осуществляется на основании федеральных законов «О связи», «О персональных данных», «Об информации, информационных технологиях и о защите информации», а также многочисленных норм и стандартов.

ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Описание и потенциальные последствия

В 2012 году было существенно доработано законодательство о трансфертном ценообразовании, предусматривающее контроль за соответствием цен, примененных в рамках контролируемых сделок, рыночному уровню. Измененное законодательство расширяет перечень методов для контроля рыночного уровня цен, список сделок, признаваемых контролируруемыми, а также возлагает на налогоплательщика обязанность по подготовке документации в отношении контролируемых сделок и уведомлению налогового органа о факте совершения таких сделок. Налоговые органы вправе начислить дополнительные налоговые обязательства, если цены, примененные в рамках контролируемой сделки, будут признаны нерыночными. В связи с тем, что практика применения законодательства о трансфертном ценообразовании до сих пор находится в стадии формирования, существует вероятность, что применяемые подходы к обоснованию рыночного уровня цен в рамках контролируемых сделок будут оспорены налоговыми органами, что может привести к начислению дополнительных налоговых обязательств.

Меры по минимизации риска

Мы предприняли ряд мер для контроля за соответствием ценовой политики, применяемой Компанией, правилам трансфертного ценообразования. В частности, начиная с 2012 года, мы внедрили и продолжаем совершенствовать внутренние процедуры Компании, направленные на соблюдение требований законодательства о трансфертном ценообразовании, включая внутреннюю систему выявления контролируемых сделок. Кроме того, в рамках группы компаний МегаФон мы создали консолидированную группу налогоплательщиков, сделки внутри которой не подлежат контролю с точки зрения законодательства о трансфертном ценообразовании. Мы считаем, что политика и практика трансфертного ценообразования Компании отвечают требованиям законодательства о трансфертном ценообразовании.

Управление рисками (приложение)

РЕГУЛЯТОРНЫЕ РИСКИ (продолжение)

КОНТРОЛИРУЕМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ КОМПАНИИ

Описание и потенциальные последствия

В 2015 году вступил в силу закон «О контролируемых иностранных компаниях» («Закон о КИК»). Закон о КИК регулирует налогообложение в России нераспределенной прибыли иностранных компаний и структур без образования юридического лица (включая доверительные фонды), контролируемых резидентами России (компании и физические лица).

Российские налогоплательщики (контролирующие лица) обязаны сообщать в налоговые органы о подконтрольных им иностранных компаниях, а налоговые органы вправе начислить дополнительные налоговые обязательства налогоплательщикам, которые не включили нераспределенную прибыль контролируемых ими иностранных компаний в свою налогооблагаемую базу.

Меры по минимизации риска

С целью соблюдения требований Закона о КИК мы разработали внутренние процедуры для выявления компаний, которые могут быть признаны контролируруемыми иностранными компаниями. Кроме того, мы разработали поэтапный план действий в отношении таких компаний и график подготовки и подачи необходимой документации в налоговые органы.

В частности, в 2015 году мы своевременно предоставили в налоговый орган РФ информацию об участии Компании в иностранных организациях. Мы продолжаем совершенствовать внутренние процедуры в соответствии с официальными предписаниями и инструкциями уполномоченных органов, а также проводим мониторинг и анализ новых законодательных инициатив в области законодательства о КИК.

РИСК ОТЗЫВА, ПРИОСТАНОВКИ ИЛИ НЕПРОДЛЕНИЯ НАШИХ ЛИЦЕНЗИЙ

Описание и потенциальные последствия

Поскольку основной вид деятельности МегаФона – это предоставление телекоммуникационных услуг, отзыв, приостановка или непродление лицензий могут иметь значительный негативный эффект. Кроме того, Компания использует ресурсы, которые считаются ограниченными в своем числе, в том числе, частотный спектр и номерная емкость, и их отсутствие по любой причине может отрицательно повлиять на нашу деятельность.

Меры по минимизации риска

В настоящий момент у МегаФона нет сложностей с получением или продлением лицензий или решений, а также с получением доступа к необходимым частотам и номерной емкости. Чтобы сохранить текущее положение дел, мы конструктивно сотрудничаем с регуляторными органами и обеспечиваем соблюдение всех условий лицензионных соглашений и прочих регуляторных требований, которые затрагивают нашу деятельность.

РИСК НЕГАТИВНОГО ВЛИЯНИЯ НА БИЗНЕС КОМПАНИИ ПРИНЦИПА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ НЕЙТРАЛЬНОСТИ

Описание и потенциальные последствия

Технологическая нейтральность может в будущем повысить уровень конкуренции для МегаФона, несмотря на значительные требования к инвестициям, которые выдвигает Государственная комиссия по радиочастотам (ГКРЧ).

В декабре 2013 года Государственная комиссия по радиочастотам (ГКРЧ) Российской Федерации одобрила принцип технологической нейтральности для универсальных систем мобильной связи (UMTS) в диапазоне 900 МГц и для технологии LTE в диапазоне 1 800 МГц, а в 2014 году для технологии LTE в диапазоне 900 МГц. Эти меры призваны стимулировать развитие технологий 3G и 4G в стране, поскольку теперь операторы, имеющие лицензии на диапазоны 900 МГц и 1 800 МГц для стандарта 2G, могут использовать эти частоты для развертывания технологий 3G и 4G.

ГКРЧ планирует продолжить работу в этом направлении и расширить принцип технологической нейтральности в 2015 году, чтобы создать возможность для развертывания технологии LTE в других диапазонах частот.

Меры по минимизации риска

Мы рассматриваем технологическую нейтральность не только как риск, но и как возможность, поскольку она позволит нам предоставлять более качественные услуги своим клиентам в результате доступности всего частотного диапазона.

РЕГУЛЯТОРНЫЕ РИСКИ (продолжение)

РИСК ИЗМЕНЕНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖОПЕРАТОРСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Описание и потенциальные последствия

В 2014 году Правительственная комиссия по связи под председательством Дворковича А.В. обсудила вопрос внесения поправок в существующие требования к порядку пропуска трафика и регулирование межоператорского взаимодействия. Государственные органы продолжают разрабатывать новые правила в сфере межоператорского взаимодействия, в том числе по регулированию тарифов. Реализация этих инициатив может привести к снижению тарифов на услуги по пропуску трафика, обслуживанию вызовов и, соответственно, к сокращению доходов от услуг связи.

Меры по минимизации риска

Различные сценарии внесения поправок в существующие нормативно-правовые акты, регулирующие взаимодействие между операторами подвижной радиотелефонной связи, и операторами фиксированной телефонной связи изучаются Правительством России на предмет возможного влияния на отрасль связи. Мы занимаемся разработкой комплекса мер по минимизации потенциальных негативных последствий этого риска.

ОРГАНИЗАЦИЯ АУКЦИОНОВ НА РЕСУРС НУМЕРАЦИИ

Описание и потенциальные последствия

Минкомсвязь России разработало законопроект, предусматривающий организацию аукционов на ресурс нумерации. Предполагается, что порядок проведения аукционов будет определяться Минкомсвязи России, кроме того будет создана государственная информационная система для ведения учета выделенных и использованных ресурсов нумерации. Проект сопряжен с ужесточением ответственности за неиспользование ресурса нумерации. Участвовать в аукционах наравне с операторами связи смогут граждане и юридические лица.

Меры по минимизации риска

Концепция законопроекта предусматривает непрозрачные схемы выделения ресурса нумерации и сопряжен с дополнительными затратами как для бюджета Российской Федерации, так и для операторов связи. Проект должен быть тщательно рассмотрен в рамках антикоррупционной экспертизы.

РИСК ИЗМЕНЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ПЕРЕДАЧИ ДАННЫХ ДЛЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

Описание и потенциальные последствия

24 ноября 2014 года Правительство Российской Федерации внесло поправки в порядок организации систем передачи данных федеральных органов власти. Органы власти получили теперь право подключаться к системам передачи данных, являющимся частью инфраструктуры государственных служб, которую администрирует один из операторов связи. В 2015 году был принят необходимый для реализации данной инициативы приказ Министерства связи и массовых коммуникаций, а также разработан системный проект сети передачи данных федеральных государственных органов. В результате реализации этой законодательной инициативы Компания может сократить свое присутствие в B2G сегменте рынка передачи данных и телематических услуг.

Меры по минимизации риска

Услуги, предоставляемые федеральным органам власти, представляют существенную часть услуг, которые оказывает Компания на рынке услуг связи для госзаказчиков (B2G). Мы тщательно следим за возможными изменениями в данной процедуре и разрабатываем меры, которые позволили бы свести к минимуму вероятное сокращение рыночной доли.

РИСК УСТАНОВЛЕНИЯ МИНИМАЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА СВЯЗИ

Описание и потенциальные последствия

В настоящее время законодательство Российской Федерации не содержит положений, касающихся соответствия оказываемых услуг связи минимальным параметрам качества. Регулирующие органы придерживаются подхода, согласно которому обеспечение качества связи должно строиться на праве абонента выбирать оператора связи на основе обязательно предоставляемой операторами информации о качестве своих услуг.

Меры по минимизации риска

Вероятность того, что в среднесрочной перспективе минимальные показатели качества будут установлены, невелика. Тем не менее, если регулирующие органы изменят свой подход, по мнению Компании, она сможет обеспечить соответствие своих услуг таким минимальным показателям.

Управление рисками (приложение)

РЕГУЛЯТОРНЫЕ РИСКИ (продолжение)

РИСК УСТАНОВЛЕНИЯ ТРЕБОВАНИЙ К СОТОВЫМ ОПЕРАТОРАМ В ЧАСТИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ЗАКЛЮЧЕНИЮ ДОГОВОРОВ С ВИРТУАЛЬНЫМИ ОПЕРАТОРАМИ

Описание и потенциальные последствия

В настоящее время российским законодательством не установлена обязанность операторов подвижной радиотелефонной связи предоставлять виртуальным операторам доступ к своей инфраструктуре.

Меры по минимизации риска

Мы считаем возможным риск резких изменений в отношении регулирующих органов к порядку взаимодействия с виртуальными операторами сотовой связи в Российской Федерации. В случае реализации риска, это может оказать негативное влияние на деятельность МегаФона и его дочерних компаний.

РИСК ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ЗАТРАТ, СВЯЗАННЫХ С ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМ РЕГУЛИРОВАНИЕМ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ В ИНТЕРНЕТЕ И «БОЛЬШИХ ДАННЫХ»

Описание и потенциальные последствия

В 2015 году происходили значительные изменения в области обработки персональных данных пользователей Интернета. В частности, с 1 сентября 2015 года при сборе персональных данных запись, систематизация, накопление, хранение, уточнение, извлечение персональных данных российских граждан должны проводиться с использованием баз данных, находящихся на территории России. Ожидается, что в последующем будут приняты дальнейшие законодательные изменения в области обработки персональных данных пользователей Интернета и «больших данных». Так, в соответствии с перечнем поручений Президента России по итогам встречи с участниками первого российского форума «Интернет экономика», состоявшегося 22 декабря 2015 года, федеральным органам исполнительной власти необходимо представить предложения в законодательство по регулированию обработки данных граждан России в сети «Интернет».

Меры по минимизации риска

Мы полностью соблюдаем требования действующего законодательства, поскольку персональные данные всех наших абонентов обрабатываются на территории Российской Федерации. Кроме того, мы считаем, что сможем полностью соблюдать дополнительные требования. Однако реализация новых возможных требований может привести к дополнительным расходам Компании.

РИСК, СВЯЗАННЫЙ С ВЗИМАНИЕМ ПЛАТЫ С ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ИНТЕРНЕТА (ГЛОБАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ)

Описание и потенциальные последствия

Министерство культуры России вынесло на рассмотрение законопроект, согласно которому пользователям интернета необходима будет глобальная лицензия для доступа к контенту третьих лиц (звуковому, визуальному или текстовому), и на основании такой лицензии пользователи получат право загружать и использовать такой контент, а оплата за такое использование будет взиматься с абонента оператором связи и перечисляться провайдером в пользу владельца контента (или какой-либо организации, управляющей правами владельцев на коллективной основе).

Меры по минимизации риска

Доработка данного законопроекта была признана в 2015 году Администрацией Президента нецелесообразной. Мы внимательно отслеживаем эти возможные инициативы, чтобы обеспечить в случае реализации любой из них разработку мер по минимизации негативного влияния на свой бизнес.

РЕГУЛИРОВАНИЕ СЕТЕВОЙ НЕЙТРАЛЬНОСТИ

Описание и потенциальные последствия

В 2015-2016 годах рабочая группа при Федеральной антимонопольной службе России обсуждала принципы сетевой нейтральности, под которой понимаются условия взаимодействия конечных пользователей, поставщиков контента, приложений и услуг с операторами связи, обеспечивающие открытое и недискриминационное использование сети Интернет для распространения и получения доступа к информации и услугам. В случае реализации «жесткого» подхода к сетевой нейтральности и ее законодательного регулирования у операторов будет отсутствовать возможность какой-либо дифференциации Интернет-трафика, что может привести к перегрузке сети «тяжелым» контентом.

Меры по минимизации риска

Мы внимательно отслеживаем все возможные инициативы по данному вопросу и взаимодействуем с законодателями для формирования «умеренного» подхода к вопросу сетевой нейтральности, который создал бы условия для эффективного развития телекоммуникаций и способствовал привлечению инвестиций и внедрению инноваций, а также свободному развитию конкурентной среды для ведения бизнеса в сети Интернет и по пропуску Интернет-трафика на основе рыночных механизмов.

РЕГУЛЯТОРНЫЕ РИСКИ (продолжение)

СТРОИТЕЛЬСТВО ЛИНИЙ СВЯЗИ

Описание и потенциальные последствия

В 2016 году вступают в силу новые положения градостроительного законодательства, в соответствии с которыми для получения разрешения на строительство линейных объектов, в том числе линий связи, требуется оформление проекта планировки (межевания) территории. Ввиду новых требований и отсутствия в ряде субъектов Российской Федерации необходимых документов территориального планирования фактически начиная с 2016 года строительство и реконструкция новых объектов связи будут существенно затруднены, что приведет к замедлению темпов развития сетей связи и внедрения новых технологий в субъектах Российской Федерации, а также к стагнации отрасли связи в целом.

Меры по минимизации риска

Мы будем внимательно отслеживать применение новых норм градостроительного законодательства. В случае затруднения строительства линейных объектов возможно инициирование смягчения регулирования.

РИСК ПЕРЕНОСА ВОЗДУШНЫХ ЛИНИЙ СВЯЗИ ПОД ЗЕМЛЮ

Описание и потенциальные последствия

В 2013-2014 годах администрации ряда крупных российских городов приняли постановления, требующие переноса воздушных линий связи под землю. В частности, в 2014 году Правительство Москвы разработало проект постановления «Об утверждении Порядка размещения воздушных линий электроснабжения и линий связи в городе Москве», фактически запрещающий прокладку линий связи воздушным способом. Вероятность того, что проект постановления будет принят оценивается как высокий. Тем не менее, ожидается, что перенос линий связи будет происходить в историческом центре города и около наиболее крупных автомобильных магистралей. Учитывая, что компенсация операторам связи их затрат на перенесение из бюджета не предполагается, данная инициатива может привести к значительным расходам операторов, ухудшению качества связи, повышению стоимости услуг связи.

Меры по минимизации риска

Мы разрабатываем комплексные меры по снижению риска дополнительных затрат, связанных с реконструкцией и переносом надземных линий связи. Кроме того, мы разрабатываем меры по предотвращению нарушений целостности или безопасности сети.

ДРУГИЕ НОРМАТИВНЫЕ РИСКИ

Описание и потенциальные последствия

В настоящее время в органах власти обсуждаются несколько законодательных инициатив, которые в случае их принятия могут оказать отрицательное влияние на операционную деятельность Компании и ее перспективы.

Меры по минимизации риска

Мы внимательно отслеживаем эти возможные инициативы, чтобы обеспечить минимальное негативное влияние на свой бизнес в случае их утверждения.

Управление рисками (приложение)

СООТВЕТСТВИЕ МЕЖДУНАРОДНЫМ НОРМАМ

РИСК НЕВОЗМОЖНОСТИ ЗАЩИТЫ ИНСАЙДЕРСКОЙ ИНФОРМАЦИИ

Описание и потенциальные последствия

Являясь публичной Компанией, МегаФон обязан обеспечивать защиту инсайдерской информации. Инсайдерская информация — это информация, прямо или косвенно связанная с деятельностью и (или) ценными бумагами Компании, которая недоступна широкому кругу лиц и может оказать влияние на стоимость акций.

Согласно законодательству России и Великобритании, Компания и ее сотрудники несут ответственность за обеспечение надлежащей защиты инсайдерской информации. Невыполнение этих обязательств может повлечь за собой материальный и репутационный ущерб.

Меры по минимизации риска

Компания планомерно внедряет механизмы защиты инсайдерской информации, с каждым годом совершенствуя эту систему. В 2012 году Совет директоров утвердил ряд положений, регламентирующих порядок использования инсайдерской информации Компании. В 2013–2015 годах. Компания внедрила дополнительные внутренние процедуры, касающиеся ограничения доступа к инсайдерской информации; а также ряд технических средств защиты такой информации, в том числе на мобильных устройствах. Кроме того, на регулярной основе проводится обучение сотрудников с последующим тестированием, целью которых является повышение осведомленности сотрудников по вопросу защиты инсайдерской информации.

Аудиторский комитет Компании контролирует выполнение этих мер, цель которых — гарантировать всем акционерам и инвесторам одинаковые возможности доступа к данным и информации.

РИСК НЕНАДЛЕЖАЩЕГО РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ И ДРУГИЕ РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ОПЕРАЦИЯМИ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ

Описание и потенциальные последствия

Являясь публичной Компанией, мы подвержены риску претензий в адрес наших директоров и высшего менеджмента со стороны регулирующих органов, акционеров и инвесторов за ненадлежащее и (или) несвоевременное раскрытие информации, влияющее на бизнес и планы Компании, а также за раскрытие неполной, нечеткой или противоречивой информации.

Меры по минимизации риска

Для ограничения размера ущерба или убытков, которые могут понести наши директора, должностные лица или Компания в результате судебных исков, МегаФоном заключен договор страхования ответственности директоров и должностных лиц. Данное страхование защищает Компанию и ее директоров от возможных исков со стороны третьих лиц, которые могут возникнуть вследствие ошибок и упущений, которые могут потенциально иметь место в ходе текущей управленческой деятельности.

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ

РИСК
НЕБЛАГОПРИЯТНОГО
ИЗМЕНЕНИЯ КУРСОВ
ВАЛЮТ

Описание и потенциальные последствия

Часть наших капитальных затрат, обязательств и операционных расходов (на роуминг, соединение, оплата за диапазон частот и т.п.) номинирована в иностранной валюте, в основном в долларах США и евро. Снижение курса рубля (курс рубля снизился с 56,24 за долл. США на 1 января 2015 года до 72,88 за долл. США на 31 декабря 2015 года) может привести к увеличению таких затрат в рублевом выражении, убыткам от курсовых разниц и снижению чистой прибыли.

Более того, поскольку долговые обязательства Компании номинированы как в рублях, так и в иностранной валюте, дальнейшее снижение курса рубля к доллару США и (или) евро может привести к возникновению сложностей с выплатой и рефинансированием задолженности, номинированной в иностранной валюте.

Меры по минимизации риска

Мы провели переговоры с каждым из контрагентов (производителей, поставщиков услуг и т.п.) с целью переоформления условий оплаты в рублях или фиксации конкретного обменного курса для выплат по условиям контрактов.

В отношении контрактов, которые остались выраженными в иностранной валюте (в связи с капитальными и эксплуатационными затратами), мы ввели дополнительные средства контроля для того, чтобы следить за экономической целесообразностью сделок и обеспечением реальной стоимости.

МегаФон имеет достаточный объем доступного финансирования в рамках открытых кредитных линий под покупку оборудования у иностранных поставщиков, позволяющий восполнить валютную ликвидность, которую расходует Компания.

Мы храним подавляющую часть депозитов в долларах США, чтобы нейтрализовать прибыли и убытки, вызванные разницей в курсах валют, и обеспечить средства для капитальных и эксплуатационных затрат, номинированных в иностранной валюте.

МегаФон занимается хеджированием части долгового портфеля, номинированной в иностранной валюте, с целью снизить влияние неблагоприятного изменения курсов валют на финансовые обязательства Компании. В 2016 году мы продолжим наши усилия по хеджированию долгового портфеля.

РИСК ИЗМЕНЕНИЯ
ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ

Описание и потенциальные последствия

Риск изменения процентной ставки определяется как риск возникновения финансовых потерь вследствие неблагоприятных изменений процентных ставок по пассивам и внебалансовым инструментам. Любое увеличение ставок может повлиять на стоимость привлечения новых ресурсов для финансирования деятельности и инвестиций Компании. Кроме того, если для обслуживания текущих обязательств применяется плавающая ставка, это может повлиять на стоимость обслуживания такого долга.

Меры по минимизации риска

В 2015 году мы продолжили стратегию ограничения использования механизмов финансирования с нефиксированной ставкой. Как следствие, порядка 80%¹ нашего портфеля долговых обязательств имеют фиксированную процентную ставку. Более того, у Компании нет кредитов, номинированных в рублях, по которым процентная ставка привязана к ключевой ставке Центрального банка России.

Большая часть портфеля привлеченных средств Компании выражена долгосрочными обязательствами, предоставленными по привлекательным ставкам.

Порядка 55% невыполненных обязательств подлежат погашению в течение трех лет и позже, что оставляет нам достаточно времени для рефинансирования в нынешних условиях повышенных процентных ставок.

¹ С учетом свопов.



58

проектов было поддержано
в 2015 году совместно
с 166 фондами и НКО

Народная
марка-2015

Победитель в категории
«Оператор сотовой связи»

31 576

число сотрудников
в 2015 году

Customer
eXperience

Awards Russia 2015
Победитель

БЫТЬ ОТКРЫТЫМ

Устойчивое развитие является неотъемлемым элементом бизнес-стратегии МегаФона. Этот принцип определяет наш подход к инновациям, разработке и внедрению новых продуктов

Устойчивое развитие

AA(s)

рейтинг МегаФона в области
корпоративной социальной
ответственности

по версии рейтингового
агентства «Репутация»

ПОДХОД К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ

Устойчивое развитие является неотъемлемым элементом бизнес-стратегии МегаФона. Этот принцип определяет наш подход к инновациям, разработке и внедрению новых продуктов. Генеральный директор, Совет директоров и Правление МегаФона совместно осуществляют стратегическое руководство в области устойчивого развития, а специалисты из числа сотрудников реализуют конкретные программы и инициативы.

В соответствии с лучшими мировыми практиками, социальные и экологические программы, а также инициативы в сфере корпоративного управления – неотъемлемые составляющие общей стратегии устойчивого развития. Ответственное отношение к ведению бизнеса в МегаФоне подразумевает соблюдение баланса коммерческих, социальных и экологических интересов.

Цели устойчивого развития Компании гармонично дополняют нашу социальную миссию, которая заключается в устранении барьеров в общении, объединении людей по всей стране, обеспечении быстрого доступа к информации в любых условиях.

МегаФон признает верховенство закона и выполняет все требования российского законодательства. Мы придерживаемся общепринятых моральных и этических норм, обеспечиваем прозрачность деятельности, уважаем права человека и поддерживаем экологические инициативы. В области устойчивого развития мы руководствуемся международными правилами и стандартами, включая Глобальный договор ООН, Социальную хартию российского бизнеса. Отчетность в области устойчивого развития является частью Годового отчета Компании, но учитывает специфические стандарты – Руководство по социальной ответственности (ISO 26000) и рекомендации стандарта Глобальной инициативы по отчетности (GRI).

НАШИ НАГРАДЫ

- В 2015 году рейтинговое агентство «Репутация» второй раз подряд подтвердило ранее присвоенный МегаФону рейтинг в области корпоративной социальной ответственности на уровне AA(s) – «очень высокий».
- В рейтинге «Лидеров корпоративной благотворительности» МегаФон занял второе место среди операторов связи и вошел в двадцатку российских компаний из разных отраслей.
- МегаФон стал победителем конкурса «Народная марка-2015» в категории «Оператор сотовой связи».
- МегаФон признан лучшим оператором 2015 года, по мнению тысяч жителей России, принявших участие в открытом голосовании на экспертном проекте Hi-Tech Mail.Ru.
- МегаФон стал лауреатом престижной премии «Права потребителей и качество обслуживания» в номинации «Розничные услуги» категории «Связь и телекоммуникации».
- Музыкальный фестиваль MEGAFONLIVE получил престижную награду «Время инноваций – 2015» в номинации «Лучший проект по внедрению инноваций»/«Событийный проект года»/«Технологическая инновация года», стал лауреатом премии «Лучший event года»

- конкурса Eventiada Awards 2015 и попал в список самых ярких явлений московской жизни по версии сервиса KudaGo.com.
- МегаФон стал победителем в профессиональном конкурсе «Лидер конкурентных закупок», заняв первое место в номинации, учрежденной для заказчиков, – «Экономическая эффективность закупочных операций».
- Два проекта МегаФона вошли в каталог национальной программы «Лучшие социальные проекты России»: «Х Открытые Всероссийские соревнования по футболу среди команд детских домов и школ-интернатов на кубок «Будущее зависит от тебя!» и «Клубы общения и творчества» в десяти городах страны. Проект «Клубы общения и творчества» был также удостоен награды в категории «Проекты в поддержку незащищенных слоев населения».
- Конференция «Добро», организованная МегаФоном совместно с Mail.ru Group и компанией «Металлоинвест», заняла второе место в конкурсе «Лидеры корпоративной благотворительности» в номинации «Лучшая программа, реализованная в партнерстве с другим бизнесом».

- Совместная программа с краудфандинговой платформой «МегаФон помогает», стартовавшая в апреле 2015 года, на церемонии «Digital Communications AWARDS–2016» была отмечена как лучшая в номинации «Digital-проекты и стратегии (КСО-коммуникации)».
- МегаФон стал одним из победителей Национального конкурса в области управления клиентским опытом и сервисом – Customer eXperience Awards Russia 2015, получив призы сразу в двух номинациях: «Самая клиентоориентированная компания России» и «Лучший мультимедийный клиентский опыт».
- МегаФон стал лауреатом ежегодной всероссийской премии «Золотой Сайт», заняв второе место в номинации «Сайт телекоммуникационной компании (B2C)». Компания также получила серебро в номинации «Сайт благотворительной организации, проекта» за интернет-портал проекта «Будущее зависит от тебя».

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ЗАИНТЕРЕСОВАННЫМИ СТОРОНАМИ

Эффективное взаимодействие с заинтересованными сторонами – необходимое условие для реализации успешной стратегии устойчивого развития. Нам важно знать, как видят Компанию заинтересованные стороны, каковы их потребности и ожидания от бизнеса и социальных, экологических и благотворительных инициатив МегаФона.

Наши отношения с заинтересованными сторонами строятся на принципах партнерства, равенства и уважения.

Клиенты

Клиенты МегаФона – самая большая группа заинтересованных сторон, от которой зависит благополучие Компании и ее долгосрочная репутация. Мы несем ответственность не только за предоставление качественных услуг, но и за соблюдение самых строгих международных принципов во взаимоотношениях с потребителями.

Особенное внимание МегаФон уделяет конфиденциальности, предоставлению достоверной информации о продуктах, услугах и сервисе на основе принципа ответственного маркетинга, обеспечению безопасности, оперативному реагированию на запросы и жалобы и их решению путем мирного урегулирования.

Сотрудники

МегаФон выстраивает взаимоотношения с сотрудниками на основе уважения и доверия. Компания создает все условия для реализации потенциала сотрудников, обеспечения справедливого вознаграждения и равноправия, безопасности труда и охраны здоровья. В ходе непрерывного диалога МегаФон изучает уровень вовлеченности и лояльности персонала и в соответствии с результатами корректирует свою политику. Наиболее масштабным и значимым инструментом для изучения ожиданий и мотивации сотрудников является исследование вовлеченности.

Местные сообщества

МегаФон осуществляет свою деятельность во всех регионах Российской Федерации, поэтому взаимопонимание с местными сообществами крайне важно для Компании. Свою политику в отношении местных сообществ МегаФон строит на принципах корпоративного гражданства. Мы не только обеспечиваем доступ к новым технологиям, но и способствуем улучшению качества жизни в регионах присутствия за счет социальных инвестиций в развитие системы образования, сохранение культурного наследия и обеспечение возможностей самодостаточного развития.

Акционеры

Мы нацелены на постоянное развитие Компании и увеличение ее стоимости в интересах акционеров. МегаФон следует лучшим практикам корпоративного управления и заботится о своей репутации. Мы предоставляем всем акционерам одинаковый доступ к информации о Компании и ее финансовом положении, а также соблюдаем абсолютное равенство прав акционеров. Основными источниками информации являются документы обязательного раскрытия, Годовой отчет, финансовая отчетность, корпоративный интернет-сайт и сайт для инвесторов.



Устойчивое развитие (продолжение)

Государство

МегаФон осознает свою ответственность перед государством и обществом и стремится вносить максимальный вклад в развитие Российской Федерации в тесном сотрудничестве с органами федеральной и региональной власти и в соответствии с интересами общества. МегаФон принимает активное участие в модернизации телекоммуникационной инфраструктуры страны и в развитии информационного общества, а также в обеспечении общественной безопасности, в том числе безопасности населения в чрезвычайных ситуациях. Компания является членом рабочих групп и комиссий по вопросам регулирования телекоммуникационной отрасли. МегаФон не поддерживает политические партии и политических деятелей, добровольный вклад Компании в благополучие страны, помимо законодательного минимума, заключается в масштабной благотворительной и спонсорской деятельности.

Деловые партнеры

МегаФон является надежным и добросовестным партнером и своевременно выполняет свои обязательства перед контрагентами. Мы придерживаемся принципов прозрачности, честной конкуренции и противодействия коррупции. Мы не приемлем недобросовестных методов конкуренции и не участвуем в сговорах. Компания ориентирована на долгосрочное деловое сотрудничество и предоставляет своим партнерам всю необходимую информацию, оставаясь открытой к диалогу и учитывая позицию второй стороны.

Отраслевое сообщество

МегаФон активно участвует в развитии телекоммуникационной индустрии России, являясь членом ряда отраслевых организаций и объединений. Мы участвуем в разработке стандартов в сфере телекоммуникаций и стремимся своим примером стимулировать рост инвестиций в устойчивое развитие среди компаний-партнеров.

ЭТИКА И ДОБРОСОВЕСТНОСТЬ

В своей деятельности МегаФон руководствуется общепринятыми нормами деловой этики, принципами законного, честного и добросовестного бизнеса.

Компания высоко ценит свою репутацию и строго соблюдает положения антикоррупционного законодательства Российской Федерации, а именно Федерального закона «О противодействии коррупции» и «Методических рекомендаций» Министерства труда и социальной защиты, принятых в 2013 году. В 2014 году Компания также присоединилась к Антикоррупционной хартии российского бизнеса.

С 2013 года в МегаФоне действует Кодекс этики и корпоративного поведения, который был утвержден Советом директоров и является основополагающим документом для определения стандартов и принципов Компании и норм делового поведения для сотрудников и членов Совета директоров. Кодекс этики и корпоративного поведения распространяется в равной мере и на дочерние компании с долей участия МегаФона 100%.

Кодекс разъясняет общие принципы взаимодействия с основными заинтересованными сторонами, а также конкретные требования к персоналу. Кодекс определяет позицию Компании в отношении противодействия коррупции, дискриминации, недостойного поведения и утверждает необходимость обеспечения законности, добросовестности, равноправия, информационной открытости.

В МегаФоне также действует документ, определяющий политику Компании в отношении коррупции и коррупционных рисков, – Политика противодействия взяточничеству и коррупции.

Данная Политика содержит, помимо прочего, основные принципы, которым должны следовать все сотрудники Компании, перед тем как принять подарок от контрагентов или третьих лиц или сделать им подарок. Для более детального раскрытия этих принципов в МегаФоне утверждена Политика по вопросам подарков и делового гостеприимства.

Мы продолжаем проводить обучение сотрудников, нацеленное на формирование правильного понимания Политики противодействия взяточничеству и коррупции и соответствующей модели поведения в спорных и потенциально рискованных ситуациях, связанных с подарками, конфликтом интересов и пр.

В Компании функционирует «Прямая линия», по которой сотрудники и другие заинтересованные лица могут получить консультацию относительно того, считаются ли те или иные действия коррупционными, а также конфиденциально (и, в случае необходимости, анонимно) сообщить о нарушениях. Кроме того, используя «Прямую линию», сотрудник может получить консультацию по соблюдению Кодекса этики и корпоративного поведения. Информация о работе «Прямой линии» и о наиболее важных обращениях доводится до сведения Аудиторского комитета. «Прямая линия» работает круглосуточно семь дней в неделю.

с 2013 года
в МегаФоне действует
Кодекс этики
и корпоративного
поведения



Мы не приемлем любые формы взяточничества и коррупции, а также ожидаем, что наши партнеры будут следовать этим же принципам. Сотрудники Компании не должны обещать, разрешать и давать взятки в любой форме, равно как не должны просить, принимать взятки и соглашаться на них.

Кодекс этики и корпоративного поведения

Кадровая политика

ЛИДЕРСТВО НА ОСНОВЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

В целях устойчивого развития и увеличения стоимости бизнеса в долгосрочной перспективе МегаФон формирует систему управления, которая позволяет достигать как краткосрочных целей Компании (финансовый год), так и долгосрочного устойчивого развития.

Важной и актуальной остается работа по внедрению прозрачных и эффективных бизнес-процессов, призванная увеличить скорость и качество принимаемых решений, улучшить взаимодействие внутри Компании и повысить результативность.

Мы стандартизируем и упрощаем бизнес-процессы внутри МегаФона, уделяя особое внимание созданию федеральных центров обслуживания, которые позволяют предоставлять сервис более высокого качества как внешним, так и внутренним клиентам. Так, в 2015 году дан старт федерализации второй линии обслуживания клиентов МегаФона. Результатом должно стать повышение качества сервиса при сохранении оптимальных затрат.

Концентрируясь на ключевых для бизнеса компетенциях, мы федерализуем рутинные операции. В 2015 году стартовали работы по созданию Общего центра обслуживания, запуск которого запланирован на 1 июля 2016 года с выходом на полную мощность к концу 2017 года. При взаимодействии с дочерними компаниями МегаФон также ориентирован на то, чтобы, сохраняя ключевые компетенции, получать максимальную экономию от автоматизации и масштабируемости рутинных back-office операций.

В процессе реализации на данный момент находятся крупные ИТ и бизнес-проекты (внедрение Единого Биллинга, реинжиниринг SAP и пр.), которые имеют существенный потенциал повышения эффективности в будущем.



В 2015 году начата работа по объединению всех московских офисов на одной площадке, что будет способствовать повышению качества взаимодействия головного офиса со столичным филиалом и дочерними компаниями и скорости принятия решений. Аналогичная работа по объединению офисов МегаФона и дочерних компаний на одной площадке уже проделана в большинстве регионов страны.

Мы развиваем систему целеполагания, где каждый сотрудник Компании понимает свою роль и то, как результат его труда связан с достижением целей МегаФона. Прозрачная система премирования напрямую соотносится с результатами деятельности сотрудников.

Мы продолжаем работать над производительностью труда как посредством унификации и автоматизации операций, так и за счет повышения уровня профессиональных знаний и навыков наших сотрудников.

Отдельное внимание уделяется развитию системы управления ключевыми показателями эффективности.

ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Политика управления персоналом строится на следующих принципах:

- **Эффективность:** мы стремимся делать больше меньшими ресурсами, развивая кадровый потенциал Компании и используя внутреннюю экспертизу.
- **Гибкость:** мы быстро реагируем на изменения и новые задачи, которые ставит бизнес.
- **Прозрачность:** мы делаем информацию о Компании доступной и удобной, унифицируем каналы взаимодействия внутри Компании.
- **Инновационность:** мы стремимся своевременно отвечать на запросы времени, используя современные сервисы и форматы в обучении, управлении персоналом, внутренних коммуникациях.

Устойчивое развитие (продолжение)

ВИДЕНИЕ: ЛИДЕРСТВО В ЭФФЕКТИВНОМ РОСТЕ



ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА И БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

- Скорость и качество принимаемых решений (роли в Компании, полномочия и ответственность, бизнес-процессы)
- Дальнейшая оптимизация и унификация бизнес-процессов
- Федерализация ИТ-систем и сервисов



СОТРУДНИКИ И КОМПЕТЕНЦИИ

- Повышение производительности труда, уровня профессиональных знаний и навыков
- Создание и развитие федеральных центров компетенций
- Предоставление приоритета внутренним кандидатам при заполнении вакансий, развитие собственного кадрового актива



УПРАВЛЕНИЕ ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕМ И КЛЮЧЕВЫМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

- Современный и прозрачный переход целей Компании в задачи индивидуального уровня
- Прозрачная система премирования, неразрывно связанная с результатами деятельности сотрудников
- Развитие системы ключевых показателей эффективности и соглашений об уровне обслуживания с целью обеспечения достижения результатов



КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА

- Культура, ориентированная на Клиента, высокий уровень сервиса (в т. ч. для внутренних клиентов)
- Ценности Компании в основе поведения, взаимодействия сотрудников
- Вовлеченность людей в увеличение стоимости Компании в долгосрочной перспективе

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА КОМПАНИИ

Организационная структура МегаФона за последние несколько лет была серьезно изменена: число управленческих уровней сокращено, должности унифицированы. Это дало большую управляемость Компании.

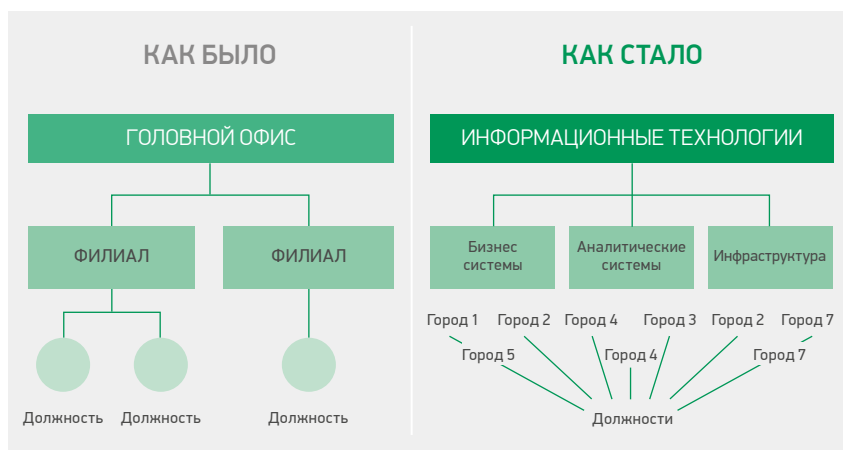
В 2015 году мы применили инновационный подход: Компания перешла от территориального принципа в работе с персоналом к функциональному. В ряде направлений были созданы команды, которые не привязаны к определенному региону, а собраны в отдельные виртуальные группы («облака»), исходя из задач бизнеса и конкретных проектов.

Благодаря современным технологиям у нас есть возможность подбора высококвалифицированных сотрудников в разных концах страны и организации их совместной удаленной работы.

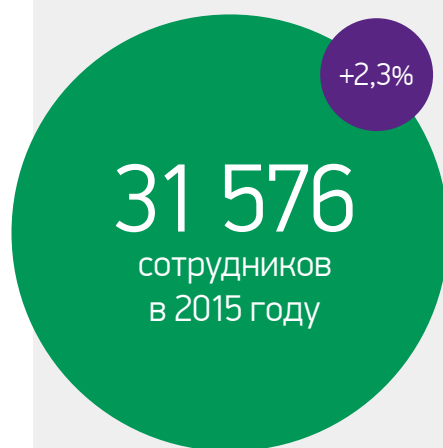
Рынок труда испытывает дефицит кадров в некоторых профессиональных областях (например, технические специалисты). Не ограничивая регион поиска одним городом, Компания получает доступ к талантливым и квалифицированным профессионалам всей страны. Каждый из них приносит в команду свой уникальный опыт и навыки, что позитивно отражается на результате работы. Сотрудники получают возможность присоединиться к интересным федеральным проектам МегаФона, не меняя место жительства семьи.

Параллельное существование традиционной и функциональной организационных структур стало вызовом для сложившейся схемы кадрового учета и организации подбора сотрудников, а также для постановки целей и системы вознаграждений. Потребовалось модифицировать систему учета и процедуры работы, выстроить способы взаимодействия команд (регулярность видеоконференций, порталы для обмена информацией), обеспечить защиту данных. На практике определялись и развивались качества, которые требуются сотрудникам в виртуальных группах.

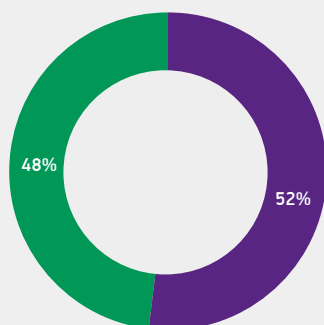
Мы верим, что такая организация структуры позволяет в ряде направлений успешно развивать бизнес МегаФона по всей стране, повышать операционную эффективность, привлекать и удерживать лучших профессионалов, давая им возможности для построения карьеры и участия в интересных проектах.



КОМАНДА МЕГАФОНА В ЦИФРАХ (СТРУКТУРА ПЕРСОНАЛА В 2015 ГОДУ)

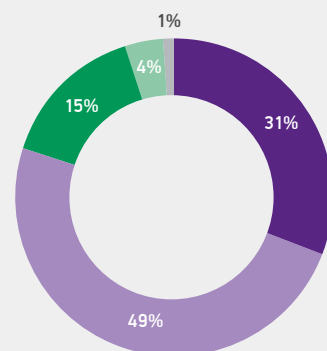


СТРУКТУРА ПЕРСОНАЛА ПО ПОЛУ

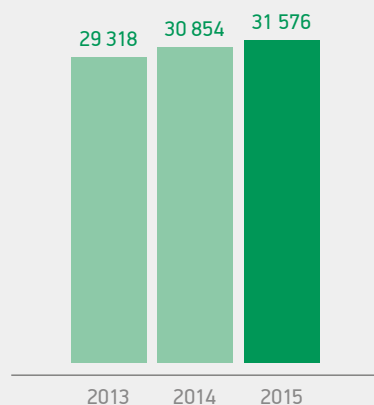
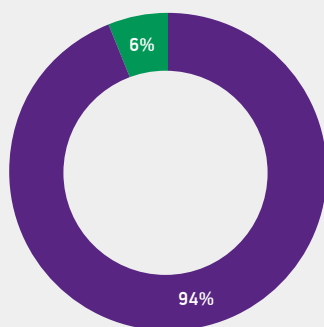


● Женщины ● Мужчины

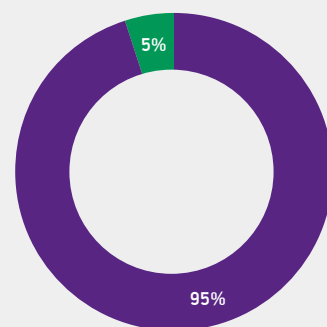
СТРУКТУРА ПЕРСОНАЛА ПО ВОЗРАСТУ



● 18-25 лет ● 46-55 лет
● 26-35 лет ● более 56 лет
● 36-45 лет

ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА^{1,2}, (чел.)СТРУКТУРА ПЕРСОНАЛА ПО УРОВНЮ
ОБРАЗОВАНИЯ

● Высшее образование ● Незаконченное высшее, среднее и среднее специальное образование

СТРУКТУРА ПЕРСОНАЛА ПО
ДОГОВОРУ О НАЙМЕ

● Постоянные сотрудники ● Временные сотрудники

¹ Численность персонала увеличена за счет органического расширения бизнеса и новых приобретений.

² В число сотрудников входят постоянные и временные работники, но не входят сотрудники, находящиеся в отпуске по беременности и родам, и внештатные работники. Приведен средний хронологический показатель.

Устойчивое развитие (продолжение)

БЕЗОПАСНЫЕ УСЛОВИЯ ТРУДА И ЗАБОТА О ЗДОРОВЬЕ СОТРУДНИКОВ

Являясь работодателем для более чем 30 тыс. сотрудников, МегаФон осознает свою ответственность, поэтому один из приоритетов Компании – забота о безопасности и здоровье сотрудников. С целью реализации политики в области охраны труда в Компании принят нормативный документ «Система управления охраной труда в ОАО «МегаФон». Этот документ разработан в соответствии с ГОСТ 12.0.230-2007 «Система стандартов безопасности труда. Системы управления охраной труда. Общие требования».

Для соблюдения строгих норм по охране труда и защите здоровья персонала в отчетном году в МегаФоне приняты инструкции, которые подробно разъясняют для сотрудников меры предосторожности и правила безопасности на рабочем месте, в том числе при

использовании персональных компьютеров и оргтехники, а также содержание порядка действий при возникновении аварийных ситуаций. Все сотрудники Компании в обязательном порядке должны быть ознакомлены с данными инструкциями и пройти вводный инструктаж перед началом работы.

Перечень основных мероприятий по охране труда, проведенных в 2015 году:

- Внутреннее обучение и проверка знаний персонала в области охраны труда и пожарной безопасности.
- Подготовка в специализированных учебных центрах сотрудников, деятельность которых связана с повышенной опасностью (работы на высоте, эксплуатация электроустановок, безопасная эксплуатация подъемников и т.д.).
- Проведение плановых и внеплановых проверок состояния охраны труда в подразделениях Компании, специальная оценка условий труда на предмет соответствия нормам безопасного труда.

- Медицинские осмотры работников (при приеме на работу и периодические для ряда специальностей).
- Закупка, распределение и учет спецодежды и других средств индивидуальной защиты для персонала.
- Учет и расследование несчастных случаев на производстве.

Затраты МегаФона на охрану труда в 2015 году составили 49,8 млн руб.

МОТИВАЦИЯ И ДОВЕРИЕ СОТРУДНИКОВ

Мотивация персонала – одна из ключевых инвестиций в будущее Компании. МегаФон осознает потребность сотрудников в справедливой оплате труда, поддержке и поощрении со стороны работодателя.

Система денежного вознаграждения
В МегаФоне создана сбалансированная система вознаграждений, основанная на принципе внешней и внутренней справедливости:



ВНЕШНЯЯ

(зарплаты на рынке труда)



ВНУТРЕННЯЯ

(баланс между направлениями в Компании)



ПО РЕЗУЛЬТАТАМ

(премия за достижение целей)



ПРИЗНАНИЕ

(не денежное)

При определении уровня заработной платы каждой должности учитываются особенности рынка труда региона, специфика отрасли и профессиональная область. Подходы к вознаграждениям в МегаФоне унифицированы:

Пересмотр окладов – одновременно все функции, регионы и уровни



Структура дохода в разных функциях сбалансирована и сопоставима

В 2015 году средняя заработная плата в МегаФоне увеличилась примерно на 4% в годовом исчислении.

Помимо фиксированного оклада, существенную часть денежного вознаграждения сотрудников составляет переменная часть: для разных функциональных направлений разработаны гибкие модели премирования, основанные на целях бизнеса и индивидуальных целях:

Сотрудники, работающие напрямую с розничными клиентами

Сотрудники технических функций



Сотрудники, работающие напрямую с корпоративными клиентами

Менеджмент
Сотрудники поддерживающих функций

Постановка целей

В 2015 году МегаФон впервые сделал процесс постановки годовых целей для сотрудников абсолютно открытым. Цели каждого сотрудника (от директоров до специалистов) после обсуждения в функциональных группах и согласования руководителем были опубликованы на корпоративном портале. После этого они стали доступны для общего просмотра. Понимание того, над чем работают коллеги из других подразделений, позволяет объединять усилия для достижения целей и повысить качество работы. Открытость процесса также повысила ответственность менеджеров за качество самих целей.

Компенсации и льготы

Помимо достойной заработной платы, Компания стремится предоставить сотрудникам условия для здорового и активного образа жизни, поддержания благополучия и для максимальной концентрации на бизнес-задачах и результатах.

МегаФон предоставляет сотрудникам различные социальные льготы и гарантии:

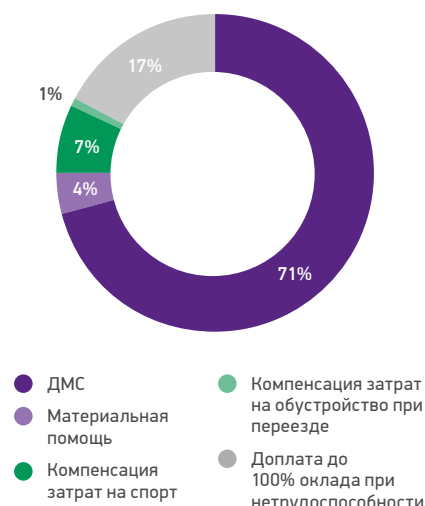
- полисы добровольного медицинского страхования (ДМС): персонал Компании имеет возможность получить качественное медицинское обслуживание (включая услуги поликлиник, стоматологическое обслуживание, услуги скорой медицинской помощи и экстренной стационарной помощи); для родственников сотрудника предоставляются специальные льготные условия ДМС;
- страхование сотрудников от несчастных случаев позволяет уменьшить риск потери дохода и/или компенсировать расходы сотруднику или его семье;

- компенсация части расходов сотрудников на спортивные занятия или фитнес. Спортивный (фитнес) клуб или секцию выбирает сам сотрудник;
- оплата временной нетрудоспособности, помимо гарантированного государством минимума: в случаях временной нетрудоспособности сотрудника сроком до 14 календарных дней совокупно в течение года Компания производит доплату до 100% заработной платы;
- единовременная материальная помощь сотрудникам и их родственникам в трудных жизненных ситуациях;
- всесторонняя поддержка сотрудников, которые переводятся в другие регионы на новое место работы: Компания возмещает расходы на проезд и перевоз имущества сотрудников и членов их семей и на поиск жилья (может быть предоставлена гостиница на время поиска), выплачивается единовременно фиксированная сумма в размере 25 000 руб. для обустройства на новом месте жительства; помимо прочего, Компания оказывает переведенному сотруднику информационную и организационную поддержку в первые 1-2 месяца после перевода;
- компенсация расходов на мобильную связь: чтобы быть в равных условиях с клиентами, все сотрудники МегаФона используют обычные коммерческие тарифы. Расходы на мобильную связь в пределах установленных ежемесячных лимитов компенсируются сотрудникам.

В 2015 году МегаФон потратил на социальные льготы для персонала около 569 млн руб.

Мы ценим своих сотрудников, стараемся отмечать их успехи и мотивировать на новые достижения. Для этого мы активно развиваем систему признания. В МегаФоне используются такие виды нематериального признания, как грамоты, благодарственные письма, сувениры с символикой Компании и др. Наша система ориентирована на признание как индивидуального вклада сотрудника, так и командной работы. Мы поощряем сотрудников за высокие результаты работы, за поведение, воплощающее ценности Компании. В 2015 году на федеральном уровне были отмечены более 1 000 человек.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАТРАТ НА СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ



ЭЛЕМЕНТЫ МОТИВАЦИИ



Устойчивое развитие (продолжение)

МегаАкадемия

МегаАкадемия появилась в 2010 году и за пять лет проделала большой путь от четырех дистанционных курсов до Корпоративного университета, где работают почти 200 тренеров.



На сегодняшний день в МегаАкадемии восемь направлений, которые максимально соответствуют потребностям Компании в обучении и развитии персонала:

- обучение руководителей;
- корпоративный бизнес;
- фирменные салоны;
- управление проектами;
- личная эффективность;
- экспертное обучение;
- оценка персонала;
- система электронного обучения.

Для нас важно развитие МегаАкадемии как серьезной экспертной и обучающей платформы, поэтому внутренние тренеры систематически проходят курсы повышения квалификации у ведущих специалистов в области обучения и развития, осваивают инновационные формы обучения. Мы постоянно расширяем портфель программ по всем направлениям, проводим исследовательскую работу в области современных теорий управления и личной эффективности. Постоянное взаимодействие с руководителями функциональных направлений Компании позволяет сделать программы обучения максимально эффективными для бизнеса.

Кадровый Актив

Программа «Кадровый Актив» направлена на развитие сотрудников, обладающих высоким управленческим потенциалом и готовых сделать следующий шаг в карьере.

«Кадровый Актив» – это внутренний ресурс, который дает возможность МегаФону как компании развиваться, опираясь на опыт и потенциал талантливых руководителей.

Чтобы стать кандидатом «Кадрового Актива», нужно иметь управленческий опыт и минимум год проработать в МегаФоне на текущей должности.

С каждым «кадровым активистом» мы разрабатываем индивидуальный план развития, который позволяет сотруднику сфокусироваться на главном, равномерно распределить усилия, добиваясь при этом максимального результата.

Школа Кадрового Актива

В сентябре 2015 года состоялось одно из самых масштабных событий в МегаФоне в области обучения и развития сотрудников – Школа Кадрового Актива. В уникальном для Компании и рынка мероприятии приняли участие более 130 «активистов» из всех филиалов МегаФона, топ-менеджеры и приглашенные консультанты. Участники «Школы Кадрового Актива» расширили свои знания в области стратегического менеджмента, управления проектами, руководства командой; познакомились с передовыми бизнес-практиками и мировым опытом, а также смогли проявить себя в разработке 14 бизнес-проектов и их защите перед топ-менеджерами Компании. После защиты участники уже за рамками школы приступили к реализации проектов.

Программа была разработана и проведена МегаАкадемией с минимальным привлечением внешних провайдеров.

ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ

В МегаФоне создана и успешно функционирует система обучения и развития персонала. Приоритетными направлениями обучения и развития являются:

- адаптация новых сотрудников;
- Повышение профессиональной квалификации персонала;
- накопление и передача знаний внутри Компании;
- Формирование и развитие кадрового актива МегаФона.

Для того чтобы наши программы отвечали потребностям бизнеса, мы используем самые передовые подходы и технологии обучения.

В 2015 году наш корпоративный университет МегаАкадемия отметил пятилетний юбилей. Программы МегаАкадемии пользуются большой популярностью: сотрудники отмечают высокую эффективность и практическую направленность курсов. Руководители все чаще отдают предпочтение внутренним программам. Согласно статистике, в 2015 году зарегистрировано более 120 тыс. чел/курсов, это означает, что один сотрудник проходит в среднем около 4 обучающих программ в МегаАкадемии в год.

В 2015 году выросла популярность дистанционных курсов: на данный момент почти 100% сотрудников Компании являются активными пользователями корпоративной системы дистанционного обучения. Сотрудники МегаФона признают эту современную форму обучения удобной и эффективной.

МегаФон также предлагает огромный спектр других дистанционных форм обучения: электронная библиотека профессиональной и бизнес литературы, видеолекции от крупнейших бизнес школ и вебинары.

Мы осознаем необходимость развития и карьерного роста для наших сотрудников, именно поэтому в Компании действует система открытых конкурсов на вакансии.

В МегаФоне функционирует программа «Кадровый Актив». В течение 2015 года 11% участников «Кадрового Актива» получили повышение. Всего в 2015 году в филиалах МегаФона 178 управленческих вакансий (17% от общего числа) были закрыты участниками программы.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАТРАТ НА ВНЕШНЕЕ ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА



КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА И ВНУТРЕННИЕ КОММУНИКАЦИИ

Для нас очень важно, чтобы сотрудники гордились своей работой в Компании и были вовлечены в ее жизнь. Каждый сотрудник МегаФона имеет доступ к внутренним каналам информирования и может получать самые актуальные сведения о Компании. Кроме того, развитые внутренние коммуникации существенно облегчают взаимодействие сотрудников друг с другом, даже если их разделяют тысячи километров.

Мы считаем, что процессы, которые происходят внутри Компании, должны быть понятны для всех сотрудников, а доступ к информации о Компании должен быть удобным и унифицированным. Мы используем большой арсенал инновационных инструментов для внутренней коммуникации: портал МегаНет, корпоративный журнал «Наш МегаФон», дайджесты новостей, сайты и блоги, почтовые рассылки, презентации и видео.

Мы делаем акцент на онлайн-формате взаимодействия как наиболее удобном и отвечающем потребностям бизнеса и персонала. В отчетном году в МегаФоне были внедрены новые сервисы и современные форматы внутренних коммуникаций.

На портале МегаНет появились важные для бизнеса ресурсы, аккумулирующие сведения по ключевым направлениям бизнеса и крупным проектам Компании (например, Единый Биллинг). Это позволяет сотрудникам не только получить нужную информацию о проекте и статусе его реализации, но и обсудить работу с коллегами. В поддержку приоритетных проектов на портале МегаНет были разработаны сайты, позволяющие обмениваться большими объемами данных и работать в едином пространстве. В МегаНет также появилась отдельная страница для новых сотрудников, она содержит информацию о ценностях

ОБУЧЕНИЕ В МЕГАФОНЕ

Количество обученных:
МегаАкадемия: **120 тыс. чел./курс**;
дистанционное обучение: **986 тыс. чел./курс**



2 241 человек прошли внешнее обучение в 2015 году, **141,6 млн руб.** – сумма затрат на внешнее обучение



Компании, способах вознаграждения и мотивации, обучении и развитии и пр. Таким образом, доступ нового персонала к информации стал проще и быстрее.

В онлайн пространство перешли и сервисы кадрового администрирования, такие как портал МегаХелп и SAP HR.

В отчетном году корпоративный журнал «Наш МегаФон» стал регулярно выходить в инновационном формате «long read». Его платформа позволяет использовать самые современные способы подачи материала и адаптировать информацию под конкретные запросы бизнеса.

Одной из ключевых задач в рамках развития внутренних коммуникаций в 2015 году стало обеспечение индивидуального подхода к каждой целевой аудитории, адресности коммуникаций и гибкости. Запущен еженедельный почтовый дайджест для функции B2B, который интегрирован в корпоративный портал и позволяет сотрудникам по всей стране находиться в едином информационном поле. Для лучшего понимания результатов бизнеса и влияющих на них факторов запущен новый канал информирования о финансовых и операционных результатах Компании – медиапрезентации, в которых внутренние финансовые эксперты комментируют экономические показатели, делая их доступными и понятными для персонала.

Особое внимание в 2015 году было уделено проекту №1 «Единый Биллинг». Масштаб проекта потребовал регулярной информационной поддержки в течение года, а также введения целого комплекса новых коммуникационных и мотивационных инструментов, в том числе геймификации в виде интеллектуального телешоу «Что? Где? Когда?».

Развитию корпоративной культуры и сплоченности коллектива способствуют различные мероприятия, которые МегаФон

проводит для своих сотрудников в течение года. Мы проводим летние и зимние мероприятия, которые направлены на спортивное или интеллектуальное развитие сотрудников. Традиционно в Компании отмечаются: 23 февраля, 8 марта, Масленица, День связи, День рождения МегаФона, День Компании, Последний день лета, Детский Новый год, Корпоративный Новый год.

Вовлеченность персонала

Для нас важно вести постоянный диалог и получать обратную связь от сотрудников. Раз в четыре года МегаФон проводит опрос вовлеченности персонала. Полученные результаты отражают общий уровень удовлетворенности сотрудников всеми аспектами жизни в Компании, что дает нам возможность оценить их включенность в достижение целей Компании. Опрос является полностью анонимным, результаты исследования предоставляются исключительно в обобщенном виде, что позволяет обеспечить максимальную честность и открытость участников. По результатам опроса разрабатываются инициативы, направленные на поддержание и увеличение вовлеченности персонала. В 2015 году в исследовании приняли участие 18 500 человек (60% от всего персонала МегаФона). Сотрудники отмечают приверженность целям и ценностям Компании, гордятся работой в ней и чувствуют свой вклад в результат. Сильными сторонами являются сплоченность внутри коллектива и коммуникации руководителя с подчиненным. Однако сотрудники отмечают и ряд областей, связанных с процессами и организацией работы в Компании, над которыми следует поработать.

По результатам исследования вовлеченности 2015 года МегаФон, улучшив свой результат 2012 года по большинству показателей, вновь вошел в ТОП компаний с самыми высокими индексами вовлеченности сотрудников.

Устойчивое развитие (продолжение)

Экологический баланс

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ИНИЦИАТИВЫ И ПОДХОД К ОХРАНЕ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

МегаФон не наносит своей деятельностью прямого значительного вреда окружающей среде и не ведет бизнес в потенциально опасных с точки зрения экологии отраслях. Мы осознаем важность и приоритетность экологического фактора при осуществлении любой деятельности и стремимся внести свой вклад в обеспечение здоровой жизни для будущих поколений. Обладая всеми преимуществами высокотехнологичного телекоммуникационного оператора, мы имеем все предпосылки и условия для того, чтобы помогать обществу двигаться в направлении повышения энергоэффективности, снижения выбросов парниковых газов в атмосферу и сокращения расхода ресурсов.

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ И ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ

При строительстве новых базовых станций мы применяем передовые технологии для сокращения энергопотребления и осуществляем постепенный переход на альтернативные энергетические системы. Сегодня на территории РФ установлено уже 12 солнце-ветро-генераторных источников электропитания: такие базовые станции оптимальны для территорий, где подключение к внешним источникам электроэнергии или установка постоянно работающих дизельных генераторов экономически нецелесообразны или физически невозможны. Это инновационное решение позволяет обеспечить связь жителей даже самых отдаленных населенных пунктов России.

Так, в 2011, 2013 и 2015 годах МегаФон ввел в эксплуатацию в Мурманской области четыре базовые станции, работающие на энергии ветра. Станции оборудованы ветрогенераторами, которые обеспечивают около 80% времени подачи питания. В 2014 году мы запустили базовую станцию, получающую энергию от солнечных батарей, в Дагестане. Станция функционирует на комплексе из 42 солнечных панелей, каждая из которых включает 72 фотоэлемента, круглосуточно обеспечивающих надёжную работу оборудования связи. Установка альтернативного источника питания позволила решить проблему периодически возникающих в данном районе перебоев с электроснабжением и обеспечить 100% эффективность работы объекта связи.

По итогам первого года работы базовой станции МегаФону удалось сэкономить около 1,5 млн руб.

Помимо строительства базовых станций с экологически чистым альтернативным источником питания, мы готовимся к внедрению приточно-вытяжной вентиляции на базовых станциях. Детальное тестирование этой системы в разных климатических зонах подтвердило, что она позволяет сокращать годовые затраты на электроэнергию до 20%.

Настраивая работу климатического оборудования в зависимости от времени года, используя солнечные батареи и природное охлаждение базовых станций на севере страны, мы экономим энергию и сокращаем потери тепла зимой. Установленные системы климат-контроля с устройством ротации кондиционеров существенно продлевают срок службы базовых станций за счет равномерного износа оборудования.

Для снижения расхода энергии в офисах мы используем системы вентиляции, отопления и кондиционирования воздуха с функциями рекуперативного теплообмена и естественного охлаждения. В офисах Компании осуществляется контроль над разумным использованием энергии: осветительные и электроприборы не функционируют в нерабочее время, вместо ламп накаливания устанавливаются люминесцентные лампы, разработаны рекомендации для сотрудников по бережному использованию электроэнергии.

НА ПУТИ К «ЗЕЛЕНОМУ» ОБЩЕСТВУ

Наши инновационные и удобные B2B и B2C-продукты и решения напрямую помогают клиентам сократить энергозатраты и выбросы парниковых газов в атмосферу. Например, качественная голосовая связь и высокоскоростной интернет позволяют решать многие вопросы по телефону и онлайн, сокращая расход бензина на передвижения в автомобиле и на общественном транспорте, а услуги ВКС и решения M2M помогают корпоративным клиентам сокращать затраты на перелеты.

РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ

Год за годом мы продолжаем снижать влияние своей деятельности на природу благодаря разумному расходованию ресурсов, в частности, воды и бумаги в офисах и салонах Компании.

Сокращение расхода бумаги происходит благодаря модулю «Единая библиотека» и системе электронного документооборота и электронных служебных записок. Кроме того, мы поощряем использование в ежедневной работе электронных средств вместо бумажных, а все настройки печатного и копировального оборудования по умолчанию работают в экономном режиме.

РАСХОД ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В 2015 ГОДУ

	2015	
	Объем потребления	Расходы, тыс. руб. (вкл. НДС)
ТОПЛИВО И ТЕХНИЧЕСКИЕ ЖИДКОСТИ		
Котельное топливо:		
Дизельное топливо, тыс. литров	64	1 994
Газ (включая конденсат), тыс. м ³	586	3 604
Технологическое оборудование:		
Топливо, тыс. литров	3 400	105 450
УСЛУГИ КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА		
Электроэнергия, тыс. кВт/ч	843 441	3 333 161
Отопление, Гкал	17 147	25 949
ВСЕГО		

Социальная ответственность

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

Благотворительная деятельность МегаФона связана со спецификой бизнеса и способствует укреплению общественных связей и устранению разрывов между отдельными социальными группами. За 20 лет корпоративной истории благотворительность стала неотъемлемой частью жизни Компании и приоритетным направлением корпоративной социальной ответственности.

Сегодня у Компании две основных цели в области благотворительной деятельности – системно и эффективно помогать в решении острых социальных проблем населения страны, опираясь на наши профессиональные знания и опыт, а также способствовать развитию «умной» благотворительности в России, помогая фондам и НКО грамотно общаться с бизнес-сообществом.

Благотворительные инициативы МегаФона структурированы по трем ключевым направлениям:

1. помощь детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей, в возрасте от 10 лет до 21 года;
2. поддержка людей с ограниченными возможностями здоровья;
3. помощь жертвам катастроф.

В основе подхода МегаФона к социальным инвестициям – восемь ключевых принципов:

1. Мы используем системный подход к благотворительной деятельности, который позволяет выстраивать работу эффективно, планировать благотворительную деятельность на будущие периоды и выполнять взятые на себя обязательства.
2. Благотворительные программы МегаФона должны всегда приносить максимально возможную пользу тем, кому они адресованы.
3. Для Компании важен долгосрочный эффект от благотворительной деятельности, именно поэтому мы выбрали для себя ключевые направления и работаем в рамках этих направлений.
4. Мы выстраиваем прозрачную систему финансирования, при которой все траты Компании подтверждаются отчетами о полученных результатах и бухгалтерской документацией, что гарантирует целевое использование пожертвований.
5. Мы работаем только с благонадежными фондами и НКО.

6. В качестве приоритетных мы рассматриваем региональные проекты или проекты федерального значения, объединяющие интересы нескольких регионов, где наша помощь нужнее всего.
7. Мы приветствуем совместное участие в благотворительных проектах с другими компаниями и способствуем привлечению средств частных благотворителей через краудфандинговые электронные ресурсы.
8. Мы поддерживаем волонтерские инициативы сотрудников Компании и гордимся их работой.

В 2015 году мы продолжили работать над систематизацией нашей деятельности в области благотворительности. Мы стремимся повышать прозрачность наших инициатив, уделяя особое внимание качеству и эффективности проектов, а также их соответствию критерию системности. С 2013 года в Компании действует Благотворительный комитет, который рассматривает и утверждает проекты, отслеживая их реализацию и оценивая социальный эффект. Кроме того, мы содействуем формированию компетентного сообщества благотворителей в России за счет повышения грамотности некоммерческих общественных организаций (НКО) и обучения более эффективному взаимодействию НКО с бизнесом.

С этой целью в феврале 2015 года МегаФон организовал первую обучающую конференцию «Добро» для обмена лучшими практиками и техниками в области фандрайзинга, управления НКО и взаимодействия с бизнесом. Конференция собрала представителей 105 фондов и НКО из 34 регионов России, которые получили возможность представить свои проекты деловому сообществу России. Партнерами конференции выступили Mail.Ru Group и компания «Металлоинвест». Конференция собрала множество положительных отзывов от участников, планируется, что она станет ежегодной.

В апреле 2015 года мы заключили соглашение о сотрудничестве с Planeta.ru, одной из первых и наиболее популярных в России краудфандинговых платформ. По условиям совместной программы «МегаФон помогает», 25% от суммы, требуемой на реализацию социального проекта, фонды собирают на Planeta.ru, а 75% добавляет МегаФон. По состоянию на конец отчетного года на платформе было размещено 18 проектов, 11 из которых были успешно завершены, общая сумма сборов составила 13,2 млн руб., в том числе 3,3 млн руб. за счет пожертвований. Каждый десятый из более чем 15 000 посетителей страниц проектов категории «МегаФон помогает» сделал пожертвование в среднем в сумме 2 250 руб.

В 2015 году МегаФон вместе с 166 фондами и НКО поддержал 58 проектов с совокупным бюджетом около 180 млн руб. Эти проекты помогли около 21 000 человек в 120 городах по всей России.



Устойчивое развитие (продолжение)

ПОМОЩЬ ДЕТАМ-СИРОТАМ

Благотворительные программы МегаФона для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, нацелены на ребят в возрасте от 10 до 21 лет и подразумевают их всестороннюю поддержку – формирование социальных контактов через спорт, культуру, социально-бытовую адаптацию; содействие семейному устройству; повышение уровня образования, профессиональную ориентацию и постинтернатное сопровождение.

В 2015 году мы поддержали 18 проектов, которые помогли 9 300 детям. Совокупный бюджет этих проектов составил около 64 млн руб.

Один из самых эффективных и известных проектов в данном направлении – Открытые Всероссийские соревнования по футболу среди команд детских домов и школ-интернатов на кубок «Будущее зависит от тебя!». Помимо этого, МегаФон реализует целый ряд системных проектов:

- Проект «Строим жизнь вместе»: межрегиональные интерактивные тренинги и соревнования на основе технологии социального проектирования.
- Постинтернатное сопровождение: курсы подготовки к самостоятельной жизни и обучение в трудовых мастерских, психологическая реабилитация и развитие коммуникативных навыков, профориентация и помощь в поступлении в учебные заведения; помимо этого, МегаФон поддержал разработку и внедрение мобильного приложения «Гид по жизни», позволяющего выпускникам детских домов и домов-интернатов по всей России быстро найти грамотные ответы на серьезные вопросы и успешно адаптироваться к самостоятельной жизни в обществе.
- Социокультурная и образовательная реабилитация: обучение необходимым знаниям и навыкам, дополнительное образование (предметы школьной программы, подготовка к сдаче экзаменов, театры, музеи, выставки, походы, Английский клуб, Школа общения).
- Строительство инклюзивных игровых и спортивных площадок на территории детских домов и домов-интернатов по всей России.



64 млн руб.
совокупный бюджет на
поддержку 9 300 детей-сирот

ПОДДЕРЖКА ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

По данным Федеральной службы государственной статистики, на 1 января 2015 года в России около 13 млн людей с инвалидностью (88 на каждую тысячу населения), в том числе 605 тыс. детей-инвалидов. Каждый день они вынуждены преодолевать десятки барьеров – как во внешней среде, так и во внутреннем мире.

Задача МегаФона как оператора связи – устранять барьеры в общении и во взаимодействии с обществом. Мы считаем, что люди с ограниченными возможностями – равноправные члены общества, и единственное, в чем они нуждаются, – это создание равных возможностей для жизни и самореализации в городской среде, в работе и учебе, в хобби и увлечениях. Наша цель – помочь в создании таких условий.

- Помогая преодолевать барьеры во взаимодействии с обществом, мы решаем проблемы нехватки общения и социальных контактов, недоступности образования, массовых видов спорта, культуры и искусства, а также сложности с трудоустройством.
- Помогая преодолевать инфраструктурные барьеры, мы способствуем развитию специальных технологий и сервисов для ликвидации цифрового неравенства: создаем специальные информационные порталы и сервисы, организуем телемарафоны и предоставляем короткие номера для сбора средств.

В 2015 году было одобрено 34 проекта для более чем 10 900 людей с ограниченными возможностями здоровья общим бюджетом около 67 млн руб.

На протяжении уже пяти лет МегаФон активно поддерживает параолимпийские виды спорта в стране. С 2011 года мы являемся генеральным партнером сборной команды России по следж-хоккею. Благодаря турнирам международного уровня по теннису на коляске (MegaFon Dream Cup, Zelenograd Open – Pervaya Raketka и Moscow Cup Open), которые мы проводим ежегодно вместе с «Фондом развития тенниса Санкт-Петербурга» и благотворительным фондом «Ода», спортсмены-колясочники могут набирать очки в международных рейтингах и добиваться новых успехов на мировой арене.

На протяжении трех лет мы поддерживаем Федерацию бочча России и секции бочча в разных городах страны: эти проекты позволяют выявлять спортсменов с высоким потенциалом и готовить их к ответственному старту. В 2015 году почти 1 500 человек из более чем 30 городов приняли участие в десяти международных и всероссийских турнирах, было проведено шесть спортивно-оздоровительных лагерей и семь мастер-классов для 380 человек.

«Будущее зависит от тебя» – уже 10 лет

Ровно десять лет назад мы создали наш первый собственный проект – Открытые Всероссийские соревнования по футболу среди команд детских домов и школ-интернатов на кубок «Будущее зависит от тебя», который и сегодня является нашим эталоном в области благотворительности. Это единственный спортивный федеральный проект такого масштаба, направленный на социализацию и адаптацию детей-сирот: в 2015 году в соревнованиях приняли участие 700 команд и 5 000 детей из 120 населенных пунктов России, Казахстана, Китая, Таджикистана, Южной Осетии и Латвии, а всего с 2005 года проект охватил 1 300 команд и более 25 000 детей.

Многим воспитанникам детских домов и интернатов футбольные соревнования «Будущее зависит от тебя» подарили возможность по-настоящему наладить общение со сверстниками, найти новых друзей, а порой и свое призвание. С каждым годом о проекте узнают все больше людей: в 2015 году фотография участников соревнований вошла в число финалистов конкурса «ОБЪЕКТИВная благотворительность», организованного Форумом Доноров, и была выставлена в парке «Эрмитаж» г. Москвы.

В рамках проекта МегаФон не только помогает ребятам закалять характер и налаживать общение со сверстниками через спорт, но и способствует обретению ими семьи. Для этого в партнерстве с фондом «Измени одну жизнь» за два года было создано более 1 000 видео-анкет об участниках соревнований из самой сложной для усыновления возрастной группы «от 10 до 18 лет» из 77 учреждений в 34 регионах России. На конец 2015 года более 200 мальчиков и девочек уже обрели свой новый дом и семью.

В 2015 году был снят документальный фильм об успешном футболисте Алексее Сковорцове – участнике соревнований «Будущее зависит от тебя!», который посмотрели многие воспитанники и выпускники детских домов по всей стране.

Помимо параолимпийских видов спорта, мы поддерживаем программы для спортсменов-колясочников и для реабилитации детей и взрослых с ограниченными возможностями по всей России. Мы помогаем проводить регулярные мероприятия и соревнования по самым разным видам спорта: от верховой езды и легкой атлетики до плавания и лыжного спорта.

Среди проектов МегаФона, направленных на социализацию и социально-бытовую адаптацию людей с ограниченными возможностями здоровья, в 2015 году можно выделить следующие:

- «Спектакли-невидимки»: уникальные 5D-спектакли, основанные на слуховых, кинестетических и обонятельных ощущениях, для незрячих и слабовидящих детей;
- издание развивающих комплектов книг для слепых и слабовидящих детей;
- подготовка тифлокомментариев и специальных субтитров к новым российским художественным фильмам для незрячих и глухих людей;
- создание постоянной школы с регулярными творческими занятиями для детей с ограниченными возможностями здоровья;
- создание объединяющего инклюзивного пространства – клубов общения и творчества – в десяти городах России;
- организация летнего отдыха для детей с особенностями развития с участием волонтеров;
- организация спортивной адаптации и досуга для детей с ограниченными возможностями;

- повышение качества жизни онкологических больных и их близких; создание постоянного офиса и Школы для пациентов;
- трудовая и профессиональная адаптация, обучение и трудоустройство для людей с ограниченными возможностями здоровья.

Еще одно важное направление работы МегаФона на протяжении многих лет – это программы для людей с ограниченными возможностями здоровья, направленные на устранение барьеров во взаимодействии с обществом. МегаФон разработал специальные тарифы для абонентов с нарушениями слуха, а также представил адаптированный сайт для людей с ослабленным зрением. В 2015 году мы начали реализацию двух новых проектов в Уральском регионе, направленных на организацию работы диспетчерской службы с профессиональными переводчиками для более 3 000 инвалидов по слуху и на повышение социальной и деловой активности более 3 000 инвалидов по зрению.

34

проекта для
поддержки более
чем 10 900 людей
с ограниченными
возможностями
здоровья



Устойчивое развитие (продолжение)

В рамках данного направления МегаФон также поддерживает ряд проектов, нацеленных на создание благоприятных условий в местах длительного лечения тяжелобольных детей и на привлечение финансов для лечения детей. Федеральный проект МегаФона совместно с АНО «Больничные клоуны» и дальневосточный проект «Уроки радости» способствуют ускоренной реабилитации детей с помощью больничной клоунады, игротерапии, сказкотерапии, творческих занятий и выездов на природу. Проект «Вместе сможем все» позволяет организовывать лечение тяжелобольных детей в Свердловской области с помощью благотворительных телемарафонов, а проект «МегаФон дарит надежду» способствует сбору средств на неотложные процедуры, медикаменты и иную медицинскую помощь детям с онкологическими заболеваниями. Кроме того, МегаФон предоставляет короткие номера для организации сбора средств в помощь тяжелобольным детям по всей России.



ПОДДЕРЖКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ И КУЛЬТУРНЫХ ПРОЕКТОВ

На протяжении уже семи лет МегаФон помогает Политехническому музею города Москвы в реконструкции и реставрации исторического здания, разработке архитектурных проектов, обновлении экспозиций и создании новых выставок, а также поддерживает образовательные программы и проекты для молодежи. В 2015 году МегаФон поддерживал такие инициативы Музея, как Открытые фонды, Фестиваль кино о науке и технологиях 360°, Polytech.Science.Art, выставка «200 ударов в минуту», фестиваль «Политех», издание «Календарь важных дат».

Среди других культурных инициатив МегаФона – поддержка Большого театра города Москвы при постановке новых спектаклей.

КОРПОРАТИВНОЕ ВОЛОНТЕРСТВО

Благотворительная деятельность – часть корпоративной культуры Компании и неотъемлемая составляющая жизни наших сотрудников. Наши волонтеры делают немало добрых дел: становятся донорами крови, поддерживают детские дома, проводят уроки мобильной грамотности, помогают вузам с техническим оборудованием. МегаФон гордится своими волонтерами и оказывает им всестороннюю организационную поддержку.

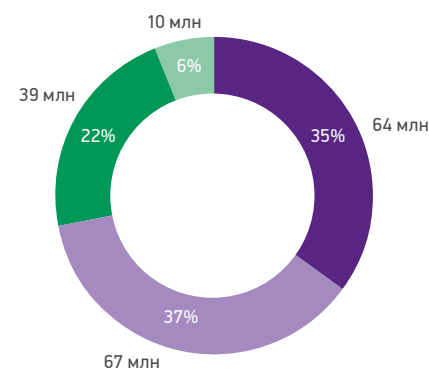
ЧРЕЗВЫЧАЙНЫЕ СИТУАЦИИ

Будучи одним из ведущих федеральных операторов связи, МегаФон осознает свою ответственность в случае наступления чрезвычайных ситуаций и форс-мажоров. Мы одними из первых приходим на помощь и оказываем поддержку пострадавшим как на территории России, так и за ее пределами.

В 2015 году произошли две крупные катастрофы, в стороне от которых МегаФон остаться не мог. В апреле 2015 года в Хакасии из-за пала сухой травы произошли сильнейшие пожары: 5 000 человек потеряли жилье, 1 300 домов были повреждены огнем, 15 человек погибли. МегаФон оказал адресную помощь пострадавшим в объеме 10 млн руб.

31 октября 2015 года произошла крупнейшая авиакатастрофа в истории российской авиации: пассажирский самолет разбился в центре Синайского полуострова, погибли 224 человека. МегаФон отменил оплату вызовов на официальные номера для родственников жертв.

ФИНАНСИРОВАНИЕ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ В 2015 ГОДУ, (млн руб.)



- Помощь детям сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей, в возрасте от 10 до 21 года
- Поддержка людей с ограниченными возможностями здоровья
- Специальные проекты
- Помощь жертвам катастроф

ФЕСТИВАЛЬ MEGAFONLIVE

Помимо благотворительной деятельности, корпоративная социальная ответственность МегаФона включает и организацию масштабных культурных событий. В 2015 году одно из таких событий – фестиваль MEGAFONLIVE – получило небывалое признание общественности. Это уникальное интерактивное музыкальное мероприятие федерального масштаба прошло с 15 августа по 26 сентября в десяти городах России с участием известных российских рок-музыкантов. Был впервые опробован абсолютно новый для России формат параллельных выступлений в двух городах, объединенных онлайн-трансляцией с помощью высокоскоростного интернета от МегаФона.

Идеей фестиваля стало объединение близких по духу людей из разных уголков страны. МегаФон по-настоящему сблизил сотни тысяч человек в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Екатеринбурге, Ростове-на-Дону, Нижнем Новгороде, Красноярске, Челябинске, Самаре и Казани. Аналогично тому, как услуги связи от МегаФона соединяют людей по всей России, концерты MEGAFONLIVE сблизили людей из разных городов. МегаФон позаботился и о том, чтобы музыка и общение были доступны без барьеров: для более чем 100 гостей с инвалидностью была организована специальная зона.



БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ В ЦИФРАХ

58

проектов

≈180

млн руб.

>21 000

человек в 120 городах

>4 500

мероприятий

1 000

детских домов,
интернатов и мед.
учреждений

166

партнеров
(фондов
и НКО)

1 300

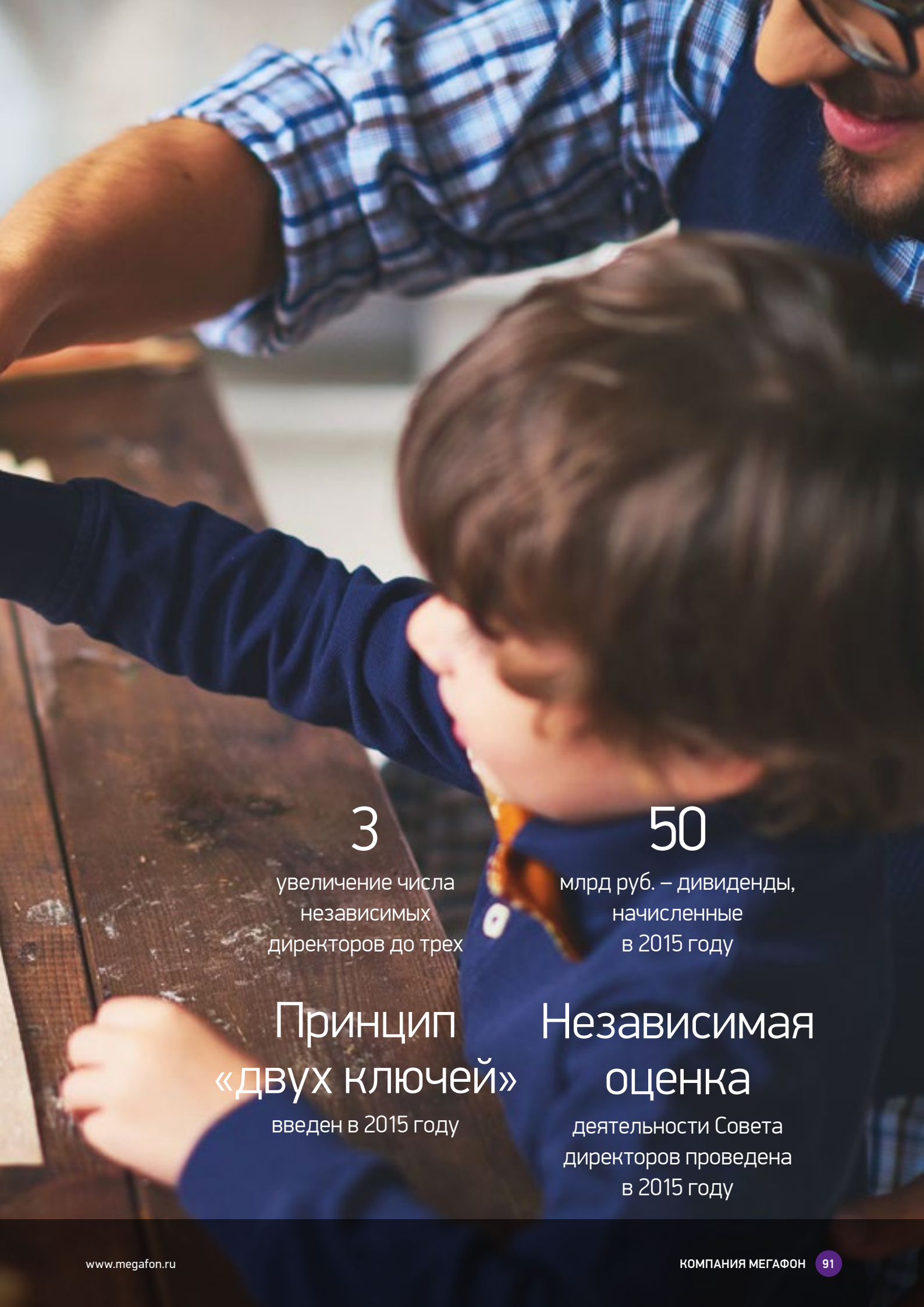
волонтеров

1 500

специалистов
и экспертов

БЫТЬ ОТВЕТСТВЕННЫМ

В 2015 году МегаФон продолжил совершенствование системы корпоративного управления, благодаря чему Компания сохраняет устойчивость и инвестиционную привлекательность



3

увеличение числа
независимых
директоров до трех

Принцип «двух ключей»

введен в 2015 году

50

млрд руб. – дивиденды,
начисленные
в 2015 году

Независимая оценка

деятельности Совета
директоров проведена
в 2015 году

Система корпоративного управления

Эффективная система корпоративного управления является ключевым фактором инвестиционной привлекательности МегаФона, его устойчивости и успеха. Последовательное развитие и совершенствование этой системы позволяет нам строить и укреплять доверительные отношения с инвесторами, сотрудниками и другими заинтересованными сторонами.

Совет директоров и единоличные исполнительные органы Компании несут ответственность за функционирование системы корпоративного управления, которая призвана балансировать интересы акционеров и менеджмента. Стремясь к дальнейшему улучшению системы корпоративного управления, мы постоянно ищем новые способы усовершенствования наших корпоративных политик и процедур.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В основе нашего подхода к корпоративному управлению лежит ряд принципов, отражающих нормы и требования российского и международного законодательства.

Принципы корпоративного управления МегаФона:

- принцип обеспечения реальной возможности для акционеров осуществлять свои права, связанные с участием в Обществе;
- принцип осуществления Советом директоров стратегического управления деятельностью Общества и эффективного контроля с его стороны за деятельностью исполнительных органов Общества, а также подотчетности Совета директоров Общему собранию акционеров;
- принцип добросовестного и надлежащего осуществления исполнительными органами МегаФона руководства текущей деятельностью Общества, и их подотчетности Совету директоров Общества и его акционерам;
- принцип своевременного раскрытия полной и достоверной информации об Обществе, в том числе о его финансовом положении, экономических показателях, структуре собственности и управления;
- принцип эффективного контроля финансово-хозяйственной деятельности Общества;
- принцип соблюдения интересов и предусмотренных законодательством прав акционеров и других инвесторов,

кредиторов и иных заинтересованных лиц и соблюдения высоких стандартов социальной ответственности в деятельности Общества.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В 2015 ГОДУ

Важным шагом совершенствования системы корпоративного управления МегаФона в 2015 году стало приведение учредительных документов Общества в соответствие с нормами гл. 4 ГК РФ в новой редакции.

С 1 сентября 2014 года вступил в силу Федеральный закон от 05.05.2014 N 99-ФЗ, которым внесены существенные изменения в гл. 4 "Юридические лица" части первой ГК РФ. В частности, теперь акционерные общества делятся на публичные и непубличные общества. Речь не идет об изменении организационно-правовой формы, понятие «акционерное общество» сохраняется, однако меняются типы таких хозяйственных обществ.

20 апреля 2015 года внеочередное Общее собрание акционеров МегаФона одобрило изменения к Уставу Общества, в том числе, касающиеся наименования в соответствии с изменениями, внесенными в гл. 4 части первой ГК РФ. В связи с упразднением деления акционерных обществ на открытые и закрытые ОАО «МегаФон» было переименовано в ПАО «МегаФон».

Следующим шагом в рамках повышения эффективности системы корпоративного управления Компанией стала реализация нового для российского законодательства принципа «двух ключей».

Так, в соответствии с изменениями, внесенными в ГК РФ Законом N 99-ФЗ, уставом корпорации может быть предусмотрено предоставление полномочий единоличного исполнительного органа

нескольким лицам, действующим совместно, или образование нескольких единоличных исполнительных органов, действующих независимо друг от друга. В качестве единоличного исполнительного органа корпорации правомочно выступать как физическое, так и юридическое лицо (п. 3 ст. 65.3).

Введение в ГК РФ данной правовой нормы стало действительно значимой новеллой российского корпоративного права, приближая его ко многим развитым зарубежным правовым порядкам, которым давно известна практика назначения нескольких директоров в одной компании, так называемый принцип «двух ключей».

В целях эффективной организации работы исполнительных органов 30 июня 2015 года годовое Общее собрание акционеров утвердило новую редакцию Устава Общества, предусмотрев образование нескольких единоличных исполнительных органов, действующих независимо друг от друга в рамках четко очерченной компетенции: Генеральный директор и Исполнительный директор.

Образование нескольких исполнительных органов является действенным механизмом наиболее эффективного оперативного управления Компанией. Исполнительный директор отвечает за операционное управление бизнесом, включая бизнес-сегменты, инфраструктуру, филиалы и дочерние компании, в то время как Генеральный директор фокусируется на росте акционерной стоимости МегаФона, стратегии и сделках в области слияний и поглощений.

Несомненным плюсом данного изменения является также и то, что при использовании Компанией принципа «двух ключей» в случае ухода в отпуск или в связи с временной нетрудоспособностью одного директора, полномочия единоличного исполнительного органа может исполнять другой директор.

СДЕЛКИ, В СОВЕРШЕНИИ КОТОРЫХ ИМЕЕТСЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ

Сделки, в совершении которых имеется заинтересованность, регулируются гл. 11 Федерального закона № 208-ФЗ «Об акционерных обществах». В соответствии с требованиями законодательства, сделки, в совершении которых имеется заинтересованность акционеров, членов Совета директоров или членов исполнительных органов, должны быть одобрены Советом директоров или Общим собранием акционеров. «Заинтересованный» член («заинтересованные» члены) Совета директоров или акционер(-ы) не принимает(-ют) участия в голосовании по такой сделке.

Компания уделяет пристальное внимание выявлению сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, и контролю за их совершением. Посредством системы SAP ERP внедрены процедуры определения и контроля подобных сделок. Все контрагенты МегаФона на регулярной основе проверяются на предмет возможного наличия их связанности с основными акционерами и членами органов управления Компании.

В соответствии с этой корпоративной практикой, все сделки, в совершении которых имеется заинтересованность, предварительно рассматриваются одним из комитетов Совета директоров МегаФона в зависимости от предмета сделки. В 2015 году Аудиторский комитет предварительно рассмотрел и рекомендовал Совету директоров одобрить, а Совет директоров впоследствии одобрил, в общей сложности 63 сделки, в совершении которых имеется заинтересованность Компании. В свою очередь Комитет по финансам и стратегии предварительно рассмотрел и рекомендовал Совету директоров одобрить, а Совет директоров впоследствии одобрил десять сделок такого рода.

➔ Перечень сделок с «заинтересованностью», совершенных МегаФоном в 2015 году, размещен на вебсайте Компании по адресу www.megafon.ru/ad/ar2015_sdm_rus.

КРУПНЫЕ СДЕЛКИ

В течение 2015 года МегаФон не совершал сделок, которые подпадают под критерий крупных сделок (в соответствии с положениями ст. 78 Федерального закона № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»).

НЕЗАВИСИМОСТЬ ЧЛЕНОВ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ БАЛАНСА ИНТЕРЕСОВ

В соответствии с требованиями российского законодательства и регуляторов торгов в состав Советов директоров публичных компаний должны входить независимые директора. Согласно Положениям об Аудиторском комитете и о Комитете по вознаграждениям и развитию персонала Совета директоров МегаФона, в состав данных комитетов должен входить как минимум один независимый директор, отвечающий определенному набору требований, в том числе¹:

- Не являться лицом, связанным с Компанией;
- Не являться лицом, связанным с существенным акционером Компании;
- Не являться лицом, связанным с конкурентами или существенными контрагентами Компании;
- Не являться лицом, связанным с государством или муниципальным образованием.

Члены совета директоров после их избрания проходят процедуру оценки соответствия критериям независимости, установленным Кодексом корпоративного управления. Заключительный этап процедуры оценки – рассмотрение кандидатур независимых директоров Советом директоров Компании и принятие решения о признании кандидатов независимыми директорами.

В соответствии с этими правилами в 2015 году Совет директоров Компании определил независимый статус директоров Яна Эрика Рудберга, Лорда Пола Майнерса и Сергея Александровича Куликова.

СООТВЕТСТВИЕ ТРЕБОВАНИЯМ КОДЕКСА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В марте 2014 года Центральный Банк России одобрил Кодекс корпоративного управления, что стало одним из ключевых событий, произошедших в сфере корпоративного управления в течение года. Кодекс стал результатом совместной работы регуляторов рынка, Московской биржи, международных организаций, инвесторов и эмитентов, а также международных и российских экспертов в области корпоративного управления. Кодекс содержит в себе лучшие практики и стандарты и призван повысить уровень корпоративного управления в российских компаниях.

Рекомендации, содержащиеся в Кодексе, предназначены, прежде всего, для публичных компаний и компаний с государственным участием. Некоторые стандарты и рекомендации Кодекса уже включены в Правила листинга Московской биржи.

➔ С информацией о соблюдении МегаФоном принципов Кодекса корпоративного управления можно ознакомиться на сайте Компании: www.megafon.ru/ad/ar2015_sdm_rus.

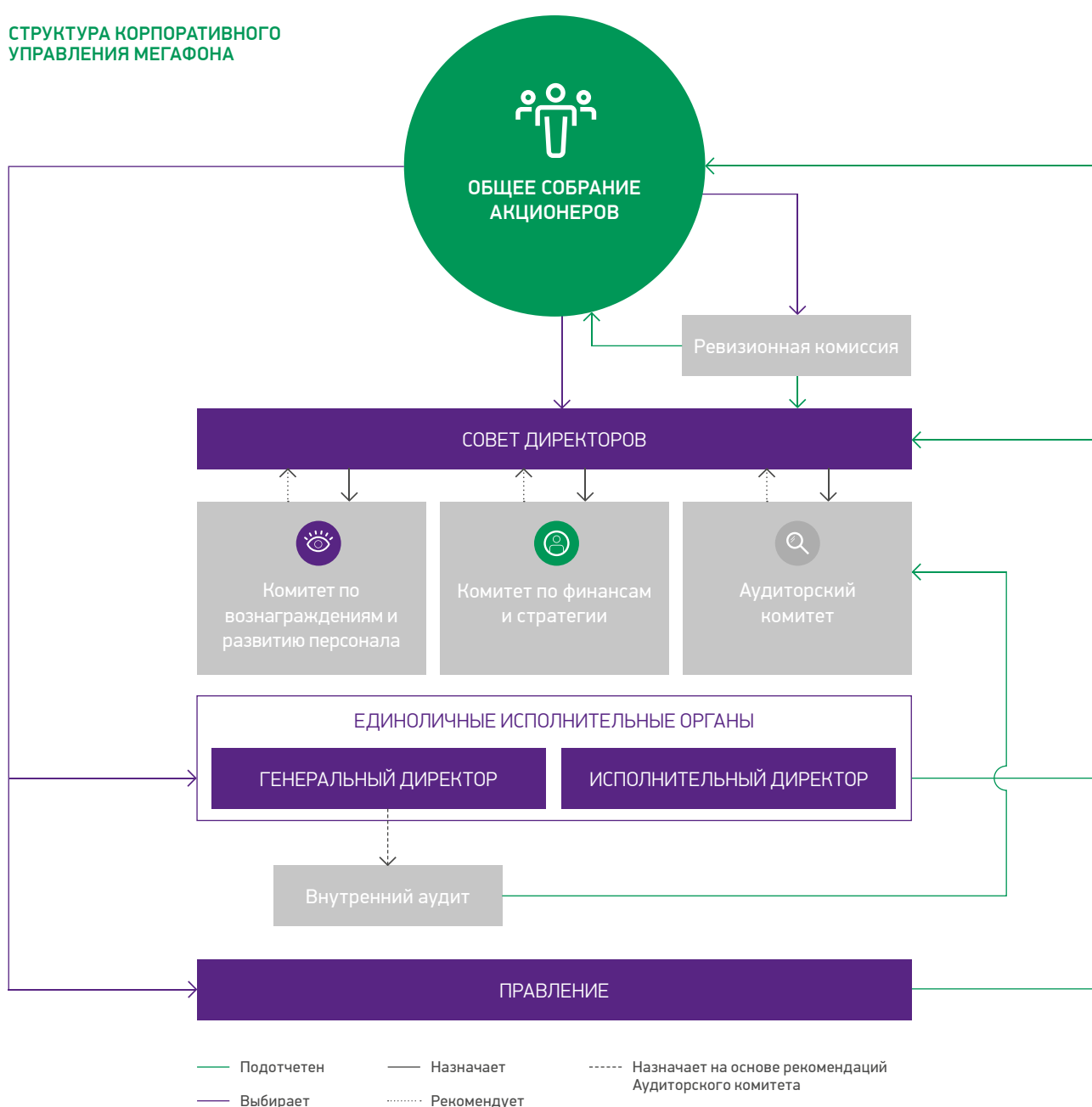


¹ Полный перечень критериев независимости членов совета директоров определен Кодексом корпоративного управления (письмо Банка России от 10.04.2014 N 06-52/2463) и Правилами листинга ММВБ.

Структура корпоративного управления

В соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» и Уставом МегаФона основными органами управления Компании являются Общее собрание акционеров, Совет директоров, Правление (коллегиальный исполнительный орган), Генеральный директор и Исполнительный директор (единоличные исполнительные органы).

СТРУКТУРА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ МЕГАФОНА



Органы управления

ОБЩЕЕ СОБРАНИЕ АКЦИОНЕРОВ

Высшим органом управления МегаФона является Общее собрание акционеров. Согласно Уставу Компании и действующим нормам российского законодательства участие акционеров требуется для принятия ряда наиболее важных корпоративных решений, в том числе о распределении прибыли и одобрении крупных сделок.

➔ Порядок проведения Общего собрания акционеров изложен в «Положении об Общем собрании акционеров», с которым можно ознакомиться на вебсайте Компании по адресу: http://corp.megafon.ru/ai/document/6832/file/pologenie_obshego_sobraniya_akcionerov.pdf

Годовое Общее собрание акционеров проводится один раз в год, не ранее чем через три и не позднее чем через шесть месяцев после завершения финансового года.

В 2015 году годовое Общее собрание акционеров было проведено 30 июня в форме совместного присутствия акционеров. Общее количество голосов, которыми обладали лица, имеющие право на участие в годовом Общем собрании акционеров, составило 620 000 000 (число голосов для кумулятивного голосования составило 4 340 000 000). При этом в голосовании приняли участие владельцы 90,1% голосов.

Решения, принятые на годовом Общем собрании акционеров:

- утверждение Годового отчета за 2014 год;
- утверждение годовой бухгалтерской отчетности, в том числе отчетов о прибылях и убытках за 2014 год;
- распределение прибыли и убытков Компании по результатам 2014 финансового года, в том числе, выплата (объявление) дивидендов, определение размера дивидендов по акциям, формы и порядка их выплаты;
- избрание Совета директоров;
- утверждение количественного состава Правления и избрание членов Правления;
- утверждение независимого аудитора;
- избрание Ревизионной комиссии;
- утверждение Устава Общества в новой редакции (Редакция №4).
- избрание Генерального директора Общества.
- избрание Исполнительного директора Общества.

В период между годовыми собраниями могут проводиться внеочередные Общие собрания акционеров. Решение о созыве внеочередного собрания принимается Советом директоров по собственной инициативе или по требованию Ревизионной комиссии, аудитора или акционеров, являющихся владельцами не менее чем 10% голосующих акций Компании.

В 2015 году МегаФон провел четыре внеочередных Общих собрания акционеров - 19 января, 13 апреля, 20 апреля и 11 декабря – все в форме заочного голосования.

Основные решения, принятые на внеочередных Общих собраниях акционеров:

- одобрение сделок, в совершении которых имеется заинтересованность;
- одобрение изменений в Устав Общества;
- избрание И.В. Таврина Генеральным директором Общества сроком до даты проведения годового Общего собрания акционеров Общества в 2015 году (включительно);
- выплата (объявление) дивидендов по результатам 9 мес. 2015 финансового года, в том числе определение размера дивидендов по акциям, формы и порядка их выплаты.

➔ Более подробно с информацией, касающейся внеочередных общих собраний акционеров можно ознакомиться на вебсайте Компании по адресу: http://corp.megafon.ru/investoram/sobraniya_aktsionerov/vneocherednye_obschie_sobraniya_aktsionerov/.

СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ

Совет директоров осуществляет общий контроль за деятельностью Компании путем установления приоритетов и определения стратегии развития. В числе основных задач Совета директоров - повышение эффективности и прозрачности механизмов внутреннего контроля Компании, усовершенствование системы мониторинга и отчетности органов управления, защита и содействие реализации прав всех акционеров.

➔ Полномочия Совета директоров подробно изложены в Уставе МегаФона и Положении «О Совете директоров», с которыми можно ознакомиться на вебсайте Компании по адресу: http://corp.megafon.ru/investoram/korporativnye_dokumenty/ustav/.

СОСТАВ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

В 2015 году в состав Совета директоров входили семь членов, в том числе три независимых директора. На годовом Общем собрании акционеров Совет директоров был переизбран.

До 30 июня 2015 года в состав Совета директоров входили:

- Сергей Владимирович Солдатенков (Председатель);
- Берндт Кеннет Карлберг;
- Сергей Александрович Куликов;
- Карл Питер Кристиан Луига;
- Лорд Пол Майнерс;
- Ян Эрик Рудберг;
- Владимир Яковлевич Стрешинский.

С 30 июня 2015 года в состав Совета директоров входили:

- Сергей Владимирович Солдатенков (Председатель);
- Сергей Александрович Куликов;
- Карл Питер Кристиан Луига;
- Лорд Пол Майнерс;
- Ян Эрик Рудберг;
- Владимир Яковлевич Стрешинский;
- Ингрид Мария Стенмарк.

Органы управления (продолжение)

КРАТКИЕ БИОГРАФИЧЕСКИЕ СВЕДЕНИЯ О ЧЛЕНАХ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

Сергей Владимирович Солдатенков

Председатель Совета директоров (неисполнительный);
Член Комитета по вознаграждениям и развитию персонала;
Член Аудиторского комитета.



Родился в 1963 году.

В 1986 году окончил Ленинградский институт авиационного приборостроения по специальности «Радиоинженер». С 2003 года по апрель 2012 года – генеральный директор ПАО «МегаФон».

Член Совета директоров ПАО «МегаФон» с мая 2012 года (с июня 2012 года – Председатель).

С апреля 2014 года является членом Совета директоров ООО УК «Металлоинвест».

Доля в уставном капитале Компании: 0,0412%.

Доля в уставном капитале менялась в течение года с 0,0128 до 0,0412 %

Доля принадлежащих обыкновенных акций Компании: нет.

Владимир Яковлевич Стрешинский

Неисполнительный член Совета директоров;
Председатель Комитета по финансам и стратегии;
Член Комитета по вознаграждениям и развитию персонала.



Родился в 1969 году.

В 1992 году окончил Московский физико-технический институт. В настоящее время является членом Совета директоров АО «Коммерсантъ», ООО УК «Металлоинвест», USM Holdings Limited, Mail.ru Group Limited, UTH Russia Limited, USM MONACO LIMITED, ОАО «СИТИ». Также он занимает пост генерального директора ООО «ЮэСэм Эдвайзорс».

Член Совета директоров с июня 2008 года.

Доля в уставном капитале Компании: 0,012%.

Доля принадлежащих обыкновенных акций Компании: нет.

Лорд Пол Майнерс

Независимый член Совета директоров;
Председатель Комитета по вознаграждениям и развитию персонала.



Родился в 1948 году.

Окончил Лондонский университет. В настоящее время является директором в RIT Capital Partners, занимает пост Председателя Совета директор и партнера в Cevian Capital LLP, а также должность Председателя Совета директоров и управляющего партнера Autonomous Research LLP. Лорд Майнерс является Председателем Совета директоров Platform Acquisition Holdings Limited, Nomad Holdings Limited, членом Глобального инициативного совета (Global Advisory Board), Председателем Лондонской школы экономики и

политических наук. Лорд Майнерс остается вовлеченным в деятельность Правительства Великобритании, будучи членом Палаты Лордов и парламентского комитета. Также является неисполнительным директором Ecofin Water & Power Opportunities PLC.

Член Совета директоров с марта 2013 года.

Доля в уставном капитале Компании: 0,000484%.

Доля принадлежащих обыкновенных акций Компании: нет.

Карл Питер Кристиан Луига

Неисполнительный член Совета директоров;
Член Комитета по финансам и стратегии.



Родился в 1968 году.

Имеет степень бакалавра в области экономики Университета г. Стокгольм. С апреля 2014 года занимает должность Исполнительного Вице-президента и Финансового директора TeliaSonera AB¹. В настоящее время занимает должность Председателя Совета директоров TeliaSonera Sverge AB, TeliaSonera Asset Finance, TeliaSonera Finance AB, а также является членом Совета директоров следующих компаний: Turkcell Holding AS, TeliaSonera Finland Oyj. С ноября 2013 является Управляющим директором,

Председателем Совета директоров TeliaSonera AsiaHolding BV и Fintur Holding BV. Кроме того, является Представителем Совета директоров Viveka Luiga Ekonomibyrå AB и управляющим директором TeliaSonera UTA Holding BV.

Член Совета директоров Общества с марта 2014 года.

Доля в уставном капитале Компании: нет.

Доля принадлежащих обыкновенных акций Компании: нет.

¹ Название компании TeliaSonera AB было изменено на Telia Company AB. Изменение вступило в силу 18 апреля 2016.



7 членов

Совета директоров



3 независимых

директора

Участие в работе комитетов



Комитет по финансам и стратегии



Комитет по вознаграждениям
и работе с персоналом



Аудиторский комитет

Сергей Александрович Куликов

Независимый член Совета директоров;
Член Комитета по финансам и стратегии.



Родился в 1976 году.

В 1999 году окончил Военный Университет Министерства Обороны Российской Федерации, в 2009 году – Российскую академию государственной службы при Президенте РФ по специальности «Государственное и муниципальное управление». В 2011 году защитил диссертацию на соискание ученой степени кандидата экономических наук в Военной академии Генерального штаба ВС РФ.

В настоящее время занимает должность Исполнительного директора и члена Правления в Государственной корпорации «Ростех», также является членом Совета директоров Yota Holding Limited Председателем Совета директоров ОАО «РТ-Глобальные ресурсы».

С 2008 года член Правления ОООР «Союзмаш России». С 2014 года также является Генеральным директором ООО «РТ-Развитие бизнеса». С 2015 года является председателем Совета директоров ООО «РТ-ИНФОРМ» и членом Совета директоров АО «Объединенная приборостроительная корпорация». Является доцентом кафедры предпринимательства и внешнеэкономической деятельности МГТУ им. Н.Э.Баумана.

Член Совета директоров Общества с марта 2014 года.

Доля в уставном капитале Компании: нет.

Доля принадлежащих обыкновенных акций Компании: нет.

Ян Эрик Рудберг

Независимый член Совета директоров;
Председатель Аудиторского Комитета.



Родился в 1945 году.

Окончил факультет бизнес администрирования Гетенборгского университета бизнеса. С 2003 года является корпоративным советником, а в настоящее время также занимает должность председателя Совета директоров компании Nogia AB. Г-н Рудберг также является Председателем Совета директоров

АО «Кселл» и членом Совета директоров компании Turkcell Iletsisim Hizmetleri A.S.

Член Совета директоров МегаФона с июня 2010 года.

Доля в уставном капитале Компании: нет.

Доля принадлежащих обыкновенных акций Компании: нет.

Ингрид Мария Стенмарк

Неисполнительный член Совета директоров;
Член Аудиторского Комитета
(с 16.07.2015).



Родилась в 1966 году.

Окончила Стокгольмский университет, имеет степень Магистра юриспруденции. Является Вице-президентом и главой аппарата единоличного исполнительного органа TeliaSonera AB. Занимает должность члена Совета директоров следующих компаний: TeliaSonera Asia Holding B.V., TeliaSonera UTA Holding B.V., Turkcell Holding A.S., АО «Кселл», Sonera Holding B.V., Fintur Holdings B.V.

Член Совета директоров МегаФона с июня 2015 года.

Доля в уставном капитале Компании: нет.

Доля принадлежащих обыкновенных акций Компании: нет.

Берндт Кеннет Карлберг

Неисполнительный член Совета директоров до 30.06.2015;
Член Аудиторского Комитета до 30.06.2015.



Родился в 1954 году.

Окончил Военную академию Швеции по программе подготовки высшего руководящего состава. Является владельцем и управляющим директором компании KarNet AB.

Являлся Членом Совета директоров МегаФона с сентября 2013 года.

Доля в уставном капитале Компании: нет.

Доля принадлежащих обыкновенных акций Компании: нет.

Органы управления (продолжение)

ЗАСЕДАНИЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

В 2015 году состоялось 13 заседаний Совета директоров: пять из них в очной форме, семь в заочной и одна стратегическая сессия. Совет директоров был активно вовлечен в ключевые бизнес-процессы операционной деятельности Общества и в ходе заседаний рассмотрел, в частности, следующие вопросы:

- доклады менеджмента Компании о ежеквартальных результатах деятельности МегаФона и его конкурентов;
- персональные доклады директоров о текущем состоянии дел в филиалах и дочерних компаниях общества (Уральский филиал, Поволжский филиал, Северо-западный филиал, ОАО «МегаФон Ритейл», ЗАО «МегаЛабс»);
- информация об изменениях в российском законодательстве;
- статус интеграции «Скартел»;
- альтернативный взгляд на стратегию Компании;
- планы по реструктуризации активов Компании;
- отчет об имидже МегаФона в глазах инвестиционного сообщества.

В ходе стратегической сессии Совета директоров были проанализированы ключевые направления и стратегия деятельности МегаФона, а также выработаны рекомендации менеджменту Компании в целях определения дальнейшего вектора развития.

Весной 2015 года по инициативе Совета директоров в соответствии с лучшими мировыми корпоративными практиками была проведена независимая оценка деятельности Совета директоров.

По результатам проведенного исследования Совет директоров определил приоритетные направления для совершенствования своей работы и требующие дальнейшей комплексной проработки совместно с менеджментом, в частности:

- Стратегическое развитие Компании. Анализ подхода менеджмента к работе над стратегией и поиск новых драйверов роста;
- Система преемственности в МегаФоне. Персональная оценка команды топ-менеджмента Генеральным директором;
- Разработка новых принципов формирования краткосрочных/долгосрочных программ мотивации менеджмента Компании.

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ЗА 2015 ГОД

	Размер вознаграждения, млн руб.		
	Председатель Совета директоров	Независимые члены Совета директоров	Члены Совета директоров, не являющиеся независимыми
Вознаграждение за участие в работе органа управления	4	65	9
Заработная плата	0	0	0
Льготы	0	0	0
Компенсация расходов	0	1	0
Бонусы	0	0	0
Долгосрочная программа мотивации	0	0	0
Пенсионный план	0	0	0
ОБЩИЙ РАЗМЕР ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ	4	66	9

ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ЧЛЕНОВ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

Членам Совета директоров МегаФона выплачивается вознаграждение за исполнение ими своих обязанностей. Размер вознаграждения утверждается Общим собранием акционеров и зависит от времени, фактически отработанного в составе Совета директоров в предыдущем году. В 2015 году Общее собрание акционеров Компании установило размер вознаграждения членов Совета директоров и порядок его выплаты. Общий размер вознаграждения членов Совета директоров МегаФона в 2015 году составил 79 млн руб.

КОМИТЕТЫ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

При Совете директоров МегаФона действуют три комитета, которые обеспечивают контроль и стратегическое планирование в областях, входящих в компетенцию Совета директоров:

- Аудиторский комитет;
- Комитет по финансам и стратегии;
- Комитет по вознаграждениям и развитию персонала.

Комитеты формируются после избрания нового состава Совета директоров. В 2015 году состав комитетов был утвержден в ходе заседания Совета директоров 16 июля.

Аудиторский комитет

В сферу компетенций Аудиторского комитета Совета директоров входят все вопросы, связанные с внутренним и внешним аудитом финансово-хозяйственной деятельности Компании.

Основными функциями Комитета являются:

- выработка рекомендаций по назначению внешних аудиторов и установлению размера оплаты их услуг; решение вопросов, возникающих в ходе проведения аудита; оценка работы и результатов деятельности подразделения внутреннего аудита;
- анализ эффективности процедур внутреннего контроля, рассмотрение сообщений и рекомендаций Ревизионной комиссии и подразделения внутреннего аудита; оценка эффективности процедур внутреннего контроля за финансово-хозяйственной деятельностью Компании;
- постоянная оценка системы управления рисками; выработка рекомендаций по вопросам минимизации рисков и совершенствования системы.

На 31 декабря 2015 года в состав Аудиторского комитета входили следующие члены Совета директоров:

- Ян Эрик Рудберг (Председатель);
- Сергей Владимирович Солдатенков;
- Ингрид Мария Стенмарк.

В течение 2015 года было проведено семь заседаний Аудиторского комитета.

Ключевыми вопросами, рассмотренными Аудиторским комитетом в 2015 году, были:

- осуществление внутреннего контроля;
- налоговые обязательства и результаты налогового аудита;
- определение рисков и функционирование системы управления рисками;
- развитие системы внутреннего контроля и управления рисками;
- мониторинг соблюдения Компанией законов Российской Федерации и Великобритании в части раскрытия информации;
- реализация положений Кодекса этики и корпоративного поведения;
- рассмотрение отчетов внутреннего аудита;
- утверждение годового плана внутреннего аудита;
- рассмотрение условий сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, в сфере хозяйственной и операционной деятельности и выработка рекомендаций Совету директоров по их одобрению;
- мониторинг развития системы корпоративного управления, риск-менеджмента и комплаенс Общества;
- обзор функционирования системы защиты инсайдерской информации Компании;
- обзор выполнения плана мероприятий по совершенствованию системы защиты персональных данных.

Комитет по финансам и стратегии

Комитет по финансам и стратегии осуществляет контроль в сфере стратегического развития, бизнес-планирования, бюджетирования и инвестиционной деятельности Компании.

Основными функциями Комитета являются:

- определение стратегических направлений деятельности Компании, включая рассмотрение отчетов руководства о достижении стратегических целей;
- согласование годовых бюджетов МегаФона и бизнес-планов, а также контроль за их исполнением;
- контроль деятельности Компании по управлению свободными денежными средствами и ликвидностью;
- рассмотрение и утверждение условий сделок в области слияний и поглощений;
- рассмотрение условий займов и иного финансирования и выработка рекомендаций Совету директоров по их одобрению;
- рассмотрение условий крупных сделок, а также сделок, кумулятивная сумма которых превышает 50 000 000 долл. США, и выработка рекомендаций Совету директоров по их одобрению.

В 2015 году в состав Комитета по финансам и стратегии входили следующие члены Совета директоров:

- Владимир Яковлевич Стрешинский (Председатель);
- Сергей Александрович Куликов;
- Карл Петер Кристиан Луига.

В течение 2015 года было проведено одиннадцать заседаний Комитета по финансам и стратегии.

Ключевыми вопросами, рассмотренными Комитетом в 2015 году, были:

- утверждение бюджета и бизнес-плана на 2016 год;
- рассмотрение предложений по приобретению новых активов дочерними компаниями МегаФона и выработка соответствующих рекомендаций;
- рассмотрение сделок Компании, в совершении которых имеется заинтересованность, включая договоры займа между Компанией и ее дочерними компаниями;
- рассмотрение сделок, кумулятивная сумма которых превышает 50 000 000 долл. США, в том числе кредитные договоры между Компанией и банками; договоры поставки телекоммуникационного оборудования.

13

заседаний Совета директоров было проведено в 2015 году

УЧАСТИЕ ЧЛЕНОВ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ В РАБОТЕ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ И ЕГО КОМИТЕТОВ

Члены совета директоров в отчетном году	Заседания Совета директоров	Заседания Аудиторского комитета	Заседания Комитета по финансам и стратегии	Заседания комитета по вознаграждениям и развитию персонала
Солдатенков Сергей Владимирович	13/13	7/7	–	8/8
Владимир Яковлевич Стрешинский	13/13	–	11/11	8/8
Лорд Пол Майнерс	13/13	–	–	8/8
Карл Питер Кристиан Луига	13/13	–	11/11	–
Сергей Александрович Куликов	13/13	–	11/11	–
Ян Эрик Рудберг	13/13	7/7	–	–
	7/7	5/5		
Ингрид Мария Стенмарк	Член СД с 30.06.2015	Член Комитета с 16.07.2015	–	–
	6/6	2/2		
Берндт Кеннет Карлберг	Член СД до 30.06.2015	Член Комитета до 30.06.2015	–	–

Органы управления (продолжение)

Комитет по вознаграждениям и развитию персонала

Основными функциями Комитета по вознаграждениям и развитию персонала являются:

- оценка деятельности Совета директоров;
- рассмотрение и выработка рекомендаций относительно исполнения целевых показателей деятельности МегаФона, предоставление рекомендаций Совету директоров о бонусах и программах премирования для высшего руководства;
- рассмотрение стратегий материальной мотивации персонала и предоставление рекомендаций Совету директоров по вопросам программ премирования сотрудников;
- рассмотрение мер по мотивации сотрудников на достижение целевых показателей и получение максимальных результатов;
- рассмотрение отдельных инициатив и проектов в сфере кадров;
- анализ результатов регулярных и специальных исследований работы сотрудников и их восприятия Компании.

В 2015 году в состав Комитета по вознаграждениям и развитию персонала входили следующие члены Совета директоров:

- Лорд Пол Майнерс (Председатель);
- Сергей Владимирович Солдатенков;
- Владимир Яковлевич Стрешинский.

В течение 2015 года было проведено восемь заседаний Комитета по вознаграждениям и развитию персонала.

В отчетном году рассмотрел и рекомендовал Совету директоров одобрить программы краткосрочного и долгосрочного премирования менеджмента Компании на 2015 год. В июле 2015 года программы были пересмотрены и одобрены Советом директоров с изменениями.

Комитет также рассмотрел:

- результаты исследования вовлеченности персонала Компании;
- результаты оценки эффективности деятельности Генерального директора и команды топ-менеджмента МегаФона;
- политику Компании в области развития талантов по итогам исследования организационного климата.

КОРПОРАТИВНЫЙ СЕКРЕТАРЬ

Корпоративный секретарь выступает гарантом соблюдения должностными лицами и органами управления Компании процедурных требований, которые обеспечивают реализацию прав и законных интересов акционеров.

Корпоративный секретарь отвечает за взаимодействие с акционерами, поддержание эффективной работы Совета директоров и его комитетов. Корпоративный секретарь обеспечивает работу органов управления в рамках их полномочий, а также помогает сделать взаимодействие между менеджментом Компании, Советом директоров и акционерами более эффективным.

Корпоративный секретарь избирается Советом директоров и подотчетен ему. МегаФон предъявляет высокие требования к лицу, избираемому на эту должность. В настоящее время Корпоративный секретарь, помимо выполнения административных обязанностей, занимается вопросами взаимодействия с акционерами и корпоративными коммуникациями.

Должность Корпоративного секретаря занимает Бреева Елена Леонидовна.

Бреева Елена Леонидовна
Родилась в 1979 году.

В 2003 году окончила Московский Государственный Юридический Университет им. О.Е. Кутафина. В 2010 году – экономический факультет Государственного Университета Управления.

Присоединилась к команде МегаФона в 2010 году. В ноябре 2013 года назначена на должность Корпоративного секретаря решением Совета директоров Общества. Срок ее полномочий продлевался в 2014 и 2015 годах. Е.Л. Бреева одновременно является Контролером Общества, отвечающим за оборот инсайдерской информации.

Доля в уставном капитале Компании: нет.

Доля принадлежащих обыкновенных акций Компании: нет.

ПРАВЛЕНИЕ

Правление является коллегиальным исполнительным органом МегаФона и оказывает содействие единоличным исполнительным органам в вопросах управления. В сферу полномочий Правления входят все аспекты управления операционной деятельностью МегаФона, за исключением вопросов, относящихся к компетенции Общего собрания акционеров, Совета директоров и единоличных исполнительных органов.

Количественный и персональный состав Правления определяется ежегодно Общим собранием акционеров по представлению Генерального директора. Генеральный директор Компании является Председателем Правления.

На 31 декабря 2015 года в состав Правления входили:

- Иван Владимирович Таврин (Генеральный директор, председатель Правления Компании);
- Александр Владимирович Башмаков;
- Валерий Леонидович Величко;
- Геворк Арутюнович Вермишян;
- Влад Вольфсон;
- Анаит Григорьевна Гаспарян;
- Дмитрий Леонович Кононов;
- Павел Викторович Корчагин;
- Андрей Борисович Левыкин;
- Константин Михайлович Лиходедов;
- Михаил Иванович Молотков;
- Алексей Борисович Семенов;
- Анна Андреевна Серебряникова;
- Алексей Леонидович Тютин;
- Евгений Николаевич Чермашенцев.

По сравнению с 2014 годом в Правлении произошли следующие изменения: в его состав вошел Михаил Иванович Молотков, вышли Станислав Александрович Фролов и Михаил Андреевич Дубин, в связи с увольнением из Компании.



15 членов

Правления

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР И ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Генеральный директор и Исполнительный директор наряду с Правлением осуществляют руководство текущей деятельностью Компании, за исключением вопросов, отнесенных к компетенции Общего собрания акционеров и Совета директоров.

Общее собрание акционеров избирает Генерального директора и Исполнительного директора и устанавливает срок, на который они избираются. В своей деятельности Генеральный директор и Исполнительный директор подотчетны Совету директоров и Общему собранию акционеров.

Генеральный директор Общества и Исполнительный директор Общества действуют независимо друг от друга.

На годовом Общем собрании акционеров 30 июня 2015 года Генеральным директором Компании был переизбран Иван Таврин (впервые Иван Таврин был избран на эту должность в апреле 2012 года; до этого времени, с 2003 по апрель 2012 года, Генеральным директором МегаФона являлся Сергей Солдатенков).

Также на годовом Общем собрании акционеров МегаФона 30 июня 2015 года была утверждена должность Исполнительного директора и на должность Исполнительного директора был избран Евгений Чермашенцев (срок избрания - до даты проведения годового Общего собрания акционеров Общества в 2018 году включительно).

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЧЛЕНОВ ПРАВЛЕНИЯ, ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА И ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ДИРЕКТОРА

Структуру и размер вознаграждения, выплачиваемого членам высшего исполнительного руководства МегаФона, определяет Совет директоров. По итогам 2015 года совокупный объем выплат членам Правления в качестве вознаграждения и для компенсации расходов составил 822 млн руб.

В 2012 и 2013 годах Совет директоров Компании утвердил две программы долгосрочной мотивации и удержания некоторых ключевых руководителей и директоров (программа 2012 года и программа 2013 года), в рамках которых участникам предоставляются опционы на фантомные акции. Общая стоимость полного пакета фантомных акций, опционы на которые могут быть распределены в качестве поощрения по каждой из программ составила 1,1% от акционерного капитала Компании (равного 14 000 000 фантомных акций) по базовой цене 17,86 долл. США за акцию для программы 2012 года и 24,25 долл. США за акцию для программы 2013 года.

Каждый план имеет срок действия 3 года, при этом опционы могут быть реализованы и денежные средства выплачены в течение второго и третьего года действия программы. Расчеты осуществляются на основании разницы между базовой ценой и средневзвешенной ценой акций Компании в период между 15 января и 15 марта соответствующего года наступления срока исполнения опционов.

В 2015 году Совет Директоров Компании одобрил модификацию условий программ 2012 и 2013 годов, в результате чего изменились базовые цены и цены исполнения по вознаграждениям, не исполненным на 31 декабря 2014 и 2015 года, до 555 и 744 рублей за акцию, соответственно, а также перенесен срок расчетов на апрель – май 2015 года и апрель – май 2016 года.

В ноябре 2012 года Совет директоров также утвердил долгосрочную программу мотивации Генерального директора Компании. В рамках этой программы Иван Таврин получил право приобрести у дочерней компании MegaFon Investments (Cyprus) Limited акции МегаФона в количестве, равном 5% от общего количества акций Компании, по цене первичного публичного размещения акций (или по 20 долл. США за акцию). Право на покупку должно быть реализовано до мая 2017 года. Г-н Таврин реализовал свое право в течение 2012 и 2013 годов и приобрел в рамках этой программы акции в общем размере 2,5% уставного капитала Компании.

В марте 2014 года Совет директоров Компании принял решение о внесении изменений в условия программы долгосрочной мотивации Генерального директора и ускорении срока предоставления права на исполнение оставшихся опционов на приобретение в совокупности 2,5% акций Компании, в результате чего все неисполненные опционы могут быть исполнены в любое время после 1 мая 2014 года. Кроме того, Совет директоров принял решение о снятии ограничения на владение г-ном Тавриным более 5% от акционерного капитала Компании до мая 2017 года. 30 декабря 2014 года г-н Таврин обменял свою 2,5% долю в Компании, полученную в рамках реализации опционов по долгосрочной программе мотивации, как описано выше, а также неисполненный опцион на 2,5% акций Компании на долю в USM Group.

ОБЩИЙ РАЗМЕР ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ЧЛЕНОВ ПРАВЛЕНИЯ ПО ИТОГАМ 2015 ГОДА

Вид вознаграждения	Размер вознаграждения, млн руб.
Заработная плата	240
Льготы	0
Компенсация расходов	2
Бонусы и долгосрочная программа мотивации	580
Пенсионный план	0
Общий размер вознаграждения	822

Органы управления (продолжение)

КРАТКИЕ БИОГРАФИЧЕСКИЕ СВЕДЕНИЯ О ЧЛЕНАХ ПРАВЛЕНИЯ

Иван Владимирович Таврин

Генеральный директор и председатель
Правления

Родился в 1976 году.

В 1998 году окончил Московский государственный институт международных отношений с дипломом юриста. Является членом Правления с 7 марта 2012 года. Занимал должность первого заместителя Генерального директора МегаФона с 19 января 2012 года до 20 апреля 2012 года, после чего был назначен Генеральным директором и председателем Правления Компании. В настоящее время является членом Совета директоров следующих компаний: MO-TV Holdings Limited, ООО «7ТВ Медиа Группа», ООО «СТС Инвестментс», ООО «Холдинг Выбери радио», В UTH Russia Limited и АО «Коммерсантъ» И.В. Таврин занимает должность Председателя Совета директоров. Кроме того, И.В. Таврин является членом Совета директоров и Генеральным директором Media-One Holdings Limited.

Доля в уставном капитале Компании: нет¹.

Доля принадлежащих обыкновенных акций Компании: нет.

Александр Владимирович Башмаков

Директор по инфраструктуре

Родился в 1984 году.

Окончил экономический факультет Уральского государственного технического университета по специальности «Маркетинг». С 2005 года по 2008 год работал в сфере стратегического консалтинга в компании Accenture; с 2008 года по 2012 год – в Boston Consulting Group на позиции аналитика, а затем менеджера проектов. В МегаФоне работает с марта 2012 года, в том же году приступил к исполнению обязанностей директора по стратегическим вопросам. В августе 2015 года назначен на должность директора по инфраструктуре. С июня 2013 года является членом Правления Компании.

Доля в уставном капитале Компании: нет.

Доля принадлежащих обыкновенных акций Компании: нет.

Валерий Леонидович Величко

Директор Уральского филиала

Родился в 1970 году.

Окончил Высшее пограничное командное училище им. Дзержинского, Брянскую специальную школу милиции МВД России и Уральскую академию государственной службы. С 2006 года по 2009 год работал директором по безопасности ЗАО «Уральский GSM». С апреля 2011 года занимает пост директора Уральского филиала МегаФона, ранее был заместителем директора и директором по безопасности данного филиала. Является членом Правления Компании с июня 2011 года.

Доля в уставном капитале Компании: нет.

Доля принадлежащих обыкновенных акций Компании: нет.

Геворк Арутюнович Вермишян

Финансовый директор

Родился в 1978 году.

Окончил факультет международных экономических отношений Финансовой академии при Правительстве РФ. С 2002 года по 2007 год работал в ОАО «Лукойл», где занимал должность заместителя начальника отдела корпоративных займов. С 2007 года по июль 2011 года был директором по корпоративным финансам и Главой корпоративного долга АФК «Система».

В июле 2011 года был назначен финансовым директором МегаФона, с ноября 2011 года является членом Правления Компании. С 2013 года входит в Совет директоров ЗАО «ТТ Мобайл» и ЗАО «Остелеком», с 2012 года – в Совет директоров ЗАО «Аквифон-GSM».

Доля в уставном капитале Компании:

0,000968%.

Доля принадлежащих обыкновенных акций Компании: 0,000968%.

Влад Вольфсон

Директор по развитию корпоративного
бизнеса

Директор по развитию корпоративного
бизнеса

Родился в 1977 году.

Окончил Киевский торгово-экономический университет, а также Хайфский университет (Израиль). В период с 2008 по 2010 годы был директором по продажам клиентам малого и среднего бизнеса ОАО «ВымпелКом». С 2010 года по 2012 года занимал должность вице-президента по продажам и маркетингу ЗАО «МЕДСИ». В МегаФоне работает с 2012 года – сначала в должности директора по работе с корпоративными клиентами, а с декабря 2013 года – директора по развитию корпоративного бизнеса. Член Правления с июня 2014 года.

Доля в уставном капитале Компании: нет.

Доля принадлежащих обыкновенных акций Компании: нет.

Анаит Григорьевна Гаспарян

Директор по корпоративному развитию

Родилась в 1981 году.

Окончила Санкт-Петербургский государственный университет по специальности «Экономика». С 2007 года по 2008 год работала в группе инвестиционно-банковских услуг и обслуживания потребителей банка «Ренессанс Капитал». В 2009 году была руководителем проектов по оптимизации затрат и бизнес-процессов УК «Евросеть». С 2010 года по 2012 год занимала должность директора по корпоративному развитию UTH Russia. В апреле 2012 года была назначена на должность директора по корпоративному развитию компании МегаФон и с октября того же года входит в состав Правления.

Доля в уставном капитале Компании: нет.

Доля принадлежащих обыкновенных акций Компании: нет.

¹ В июне и июле 2013 года г-ном Тавриным были косвенно приобретены 277 000 ГДР Компании.

Дмитрий Леонович Кононов

Директор по связям с инвесторами и М&А

Родился в 1964 году. Окончил Университет Колорадо в г. Денвер по специальности «Финансовый учет». Присоединился к команде МегаФона в 2000 году, с 2002 по 2004 год занимал должность финансового директора Компании. В 2008 году был назначен Директором по развитию бизнеса в области слияний и поглощений МегаФона, с 2012 года является Директором по связям с инвесторами. В период с 1993 по 1999 год он занимал должность первого заместителя генерального директора компании «Дельта Телеком», первого оператора мобильной связи в России. В 1999 году был назначен на должность финансового директора компании RTDC, дочерней компании US West/MediaOne International (США), которая учредила и активно инвестировала в развитие ряда операторов мобильной связи стандарта DAMPS/NMT/GSM в разных регионах России. С конца 2000 года г-н Кононов стал консультантом совета директоров компании First National Holding S.A., финансовым директором ОАО «Телекоминвест», а впоследствии и членом Совета директоров последней до 2008 года. Член Правления с июня 2014 года.

Доля в уставном капитале Компании: нет.**Доля принадлежащих обыкновенных акций Компании:** нет.**Константин Михайлович Лиходедов**

Директор по развитию бизнеса на массовом рынке

Родился в 1976 году. Окончил Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. В 2007–2008 годы занимал должность заместителя генерального директора телеканала ТВЗ, в 2008 году – заместителя генерального директора телеканала MTV Russia. В 2008–2009 годы являлся исполнительным директором ГК «Выбери Радио». В 2009–2011 годы занимал пост генерального директора 7TV. С ноября 2011 года по май 2012 года работал генеральным директором Канала Disney. В МегаФоне работает с июня 2012 года, занимал должность директора Столичного филиала Компании. В августе 2015 года назначен на должность директора по развитию бизнеса на массовом рынке. С сентября 2015 является членом Наблюдательного Совета Euroset Holding N.V. и Генеральным директором ООО «Скартел». Член Правления с октября 2012 года.

Доля в уставном капитале Компании: нет.**Доля принадлежащих обыкновенных акций Компании:** нет.**Павел Викторович Корчагин**

Директор Северо-Западного филиала

Родился в 1960 году. Окончил МГТУ им. Н. Э. Баумана по специальности «Автоматические системы». С 1993 по 2002 годы работал старшим инженером, а позднее – главой департамента информатизации и автоматизации банковских операций «Сбербанка» в Волгограде. С 2002 года по 2003 год был техническим директором, а затем – генеральным директором ЗАО «Волгоград Мобайл». В 2003 году стал техническим директором ЗАО «МобиКом-центр», а в апреле 2007 года был назначен первым заместителем генерального директора. В июле 2009 года стал первым заместителем директора Центрального филиала МегаФона. С сентября 2011 года по декабрь 2014 года занимал должность директора Центрального филиала. В январе 2015 года был назначен Директором Поволжского филиала; с февраля 2016 года является директором Северо-Западного филиала Компании.

Член Правления с ноября 2011 года

Доля в уставном капитале Компании: нет.**Доля принадлежащих обыкновенных акций Компании:** нет.**Михаил Иванович Молотков**

Директор Центрального филиала

Родился в 1979 году. Окончил Нижегородский государственный технический университет. В период с января 2010 года по январь 2013 года занимал должность Коммерческого директора Центрального филиала, в феврале 2013 года был назначен Директором по развитию бизнеса на массовом рынке Центрального филиала. В январе 2015 года был назначен директором Центрального филиала МегаФона. Член Правления Компании с июля 2015 года.

Доля в уставном капитале Компании: нет.**Доля принадлежащих обыкновенных акций Компании:** нет.**Андрей Борисович Левыкин**

Директор Дальневосточного филиала

Родился в 1973 году. Окончил Самарский государственный технический университет по специальности «Машиностроение». С декабря 2012 года по сентябрь 2013 года работал директором по инфраструктуре Поволжского филиала. Ранее в течение нескольких лет занимал там же различные должности, в том числе первого заместителя директора филиала, коммерческого директора, заместителя коммерческого директора по маркетингу. В сентябре 2013 года был назначен директором Дальневосточного филиала МегаФона. Член Правления с октября 2013 года.

Доля в уставном капитале Компании: нет.**Доля принадлежащих обыкновенных акций Компании:** нет.**Алексей Борисович Семенов**

Директор Столичного филиала

Родился в 1982 году. Окончил Самарскую государственную экономическую академию. С 2005 года по 2009 год работал директором дополнительного офиса ОАО «МСС-Поволжье» в Республике Марий Эл. С 2009 года по 2012 год – исполнительный директор ЗАО «ТТ мобайл», дочерней компании МегаФона в Таджикистане. В августе 2012 года назначен директором Северо-Западного филиала МегаФона. В августе 2015 года назначен на должность директора Столичного филиала Компании. Член Правления с октября 2012 года.

Доля в уставном капитале Компании: нет.**Доля принадлежащих обыкновенных акций Компании:** нет.

Органы управления (продолжение)

Анна Андреевна Серебряникова

Директор по правовым вопросам и связям с законодательной и исполнительной властью

Родилась в 1974 году.

С отличием окончила юридический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова, а также получила степень магистра права в Университете Манчестера. С 1998 по 2004 год была старшим юрисконсультом и главой отдела Некоммерческого фонда реструктуризации предприятий при Министерстве финансов России. С 2004 по 2006 год работала юристом J. P. Galmond & Co. С 2006 года А.А. Серебряникова работала в качестве советника Генерального директора по международным правовым вопросам ОАО «МегаФон». В 2008 года была назначена Директором по правовым вопросам Компании и проработала на этом посту до 2012 года, когда ее должность получила иное название – «Директор по правовым вопросам и связям с законодательной и исполнительной властью». С 2008 по 2013 год также работала корпоративным секретарем. С 2010 по 2011 год была заместителем генерального директора ЗАО «Синтерра» по корпоративному развитию. Член Правления с января 2009 года. С декабря 2012 по ноябрь 2015 год являлась членом Правления Euroset Holding N.V., а с ноября 2015 является членом Наблюдательного Совета Euroset Holding N.V.

Доля в уставном капитале Компании: нет.

Доля принадлежащих обыкновенных акций Компании: нет.

Станислав Александрович Фролов

Директор Кавказского филиала и член Правления Компании до августа 2015 года, когда покинул ПАО «МегаФон».

Родился в 1975 году.

Окончил Воронежский государственный университет, а также Всероссийский заочный финансово-экономический институт. С 2009 по 2010 год работал в качестве директора ФГУП «Ростехинвентаризация - Федеральное БТИ». В 2011 году был управляющим директором ОАО «Корпорация развития Северного Кавказа», с 2011 по 2012 год - генеральным директором ООО «Еврострой». В головном офисе МегаФона начал работать с 2012 года, в сентябре 2012 года был назначен директором Кавказского филиала.

Член Правления с октября 2012 по август 2015 года.

С декабря 2013 по декабрь 2015 года входил в состав Совета директоров ЗАО «Остелеком» и ЗАО «Аквафон GSM». С 2014 года по декабрь 2015 – член Совета директоров ЗАО «ТТ мобайл».

Доля в уставном капитале Компании: нет.

Доля принадлежащих обыкновенных акций Компании: нет.

Алексей Леонидович Тютин

Директор Кавказского филиала

Родился в 1963 году.

Окончил Куйбышевский инженерно-строительный институт им. А.И. Микояна по специальности «Промышленное и гражданское строительство», а также Самарский государственный экономический институт по специальности «Экономическое и социальное планирование». С декабря 2001 года – глава департамента корпоративного финансирования ОАО «МСС-Поволжье», с 2004 года – заместитель генерального директора по коммерческим вопросам ОАО «МСС-Поволжье». С апреля 2009 года занимал должность директора Сибирского филиала МегаФона. В августе 2015 года назначен на должность директора Кавказского филиала Компании.

Член Правления с июня 2009 года.

В декабре 2015 года вошел в состав Советов директоров ЗАО «Остелеком» и ЗАО «Аквафон GSM».

Доля в уставном капитале Компании: нет.

Доля принадлежащих обыкновенных акций Компании: нет.

Михаил Андреевич Дубин

Исполнительный директор по развитию бизнеса на массовом рынке и член Правления Компании до августа 2015 года, когда покинул Компанию.

Родился в 1978 году.

Окончил Государственную финансовую академию при Правительстве РФ по специальности «Мировая экономика», имеет степень кандидата экономических наук.

С 1999 по 2007 годы занимал различные посты в «Сбербанке», работая над финансированием проектов в сфере телекоммуникаций. С 2009 по 2010 год был заместителем генерального директора ООО «АФ Телеком Холдинг» и ОАО «Телекоминвест». Начал работать в МегаФоне в июле 2010 года в качестве первого заместителя Генерального директора по стратегическому развитию. В октябре 2012 года был назначен исполнительным директором по развитию бизнеса на массовом рынке. С апреля по август 2015 года был Генеральным директором ООО «Скартел». Входил в состав Правления Компании с ноября 2010 года.

Доля в уставном капитале Компании: нет.

Доля принадлежащих обыкновенных акций Компании: нет.

Евгений Николаевич Чермашенцев

Исполнительный директор

Родился в 1977 году.

Окончил Саратовский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского. С 2006 по 2007 год был генеральным директором и директором по развитию ООО «РМГ Медиа». С 2008 по 2012 годы исполнял обязанности директора по региональному развитию ЗАО «Медиа-1 Менеджмент», управляя медиаактивами. С 2009 по 2012 год был генеральным директором ООО «Выбери Радио». Присоединился к команде МегаФона в мае 2012 год в должности советника Генерального директора. С августа 2012 года занимал должность директора по развитию корпоративного бизнеса. С декабря 2013 года являлся директором по инфраструктуре. С 1 июля 2015 года вступил в должность Исполнительного директора компании МегаФон и отвечает за операционное управление Компанией.

Член Правления с октября 2012 года.

С 2015 года является членом Совета директоров ЗАО «Петер-Сервис» и Советником Генерального директора ООО «Скартел».

Доля в уставном капитале Компании: нет.

Доля принадлежащих обыкновенных акций Компании: нет.

Органы контроля

Эффективность и контроль лежат в основе принципов корпоративного управления МегаФона. Для обеспечения эффективной и контролируемой работы Компании мы создали ряд органов и механизмов внутреннего контроля.

РЕВИЗИОННАЯ КОМИССИЯ

Для осуществления контроля над финансово-хозяйственной деятельностью МегаФона Общим собранием акционеров ежегодно избирается Ревизионная комиссия. Члены Ревизионной комиссии не могут входить в состав Совета директоров или иных руководящих органов Компании. Число членов Ревизионной комиссии не может быть более трех. В настоящее время в Ревизионную комиссию входят: Павел Каплун (Председатель), управляющий директор, руководитель инвестиционно-аналитической дирекции ООО «ЮэСэм Эдвайзорс»; Юрий Жеймо, директор по внутреннему аудиту МегаФона; и Сэми Хаависто, старший контролер TeliaSonera Eurasia.

➔ Подробнее о полномочиях Ревизионной комиссии можно узнать на сайте Компании: http://corp.megafon.ru/investoram/korporativnoe_upravlenie/revizionnaya_komissiya/.

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ

Внутренний аудит Компании административно подчиняется Генеральному директору, а функционально – Аудиторскому комитету Совета директоров. Деятельность внутреннего аудита осуществляется на основании Положения о внутреннем аудите, утвержденного Советом директоров, а также на основании международных стандартов профессиональной практики внутреннего аудита. Филиалы Компании и МегаФон Ритейл имеют собственные

подразделения внутреннего аудита, которые, в свою очередь, подотчетны функции внутреннего аудита в головном офисе. Внутренний аудит занимается оценкой и консультированием по операционным процессам, включая закупки, инвестиции, строительство, обслуживание клиентов, процессы внутренней и внешней отчетности, системы ИТ и информационной безопасности, а также участвует в разработке различных внутренних процедур.

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ НАД ПРОЦЕССОМ ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В Компании функционирует система внутреннего контроля, представляющая собой совокупность организационных мер, политик, инструкций, а также контрольных процедур, направленных на подготовку достоверной финансовой отчетности, а также соблюдение законодательных требований в данной области. Эффективность данной системы обеспечивается выполнением следующих мероприятий:

- актуализация нормативной документации по системе внутреннего контроля и ее соблюдение;
- регулярный мониторинг качества исполнения контрольных процедур;
- регулярные опросы ключевых ответственных лиц об эффективности внутреннего контроля;
- анализ бизнес-процессов и присущих им рисков на предмет эффективности функционирования системы внутреннего контроля в данных процессах;
- ежегодное тестирование выборочных ключевых контрольных процедур.

В 2015 году в рамках совершенствования системы внутреннего контроля (СВК) в Компании утверждена единая методология СВК, регламентирующая мероприятия, проводимые в Компании и направленные на поддержание эффективности внутреннего контроля.

ВНЕШНИЙ АУДИТ

Для подтверждения достоверности годовой и проведения обзорной проверки квартальной финансовой отчетности МегаФон привлекает независимых внешних аудиторов. Аудиторский комитет на ежегодной основе проводит оценку потенциальных кандидатов в аудиторы Компании и выносит соответствующие рекомендации Общему собранию акционеров (в частности, рекомендации по размеру оплаты услуг аудитора). Кандидатуры независимых аудиторов утверждаются Общим собранием акционеров по представлению Совета директоров.

На годовом Общем собрании акционеров, которое состоялось 30 июня 2015 года, на роль внешнего аудитора Компании было утверждено АО «КПМГ».

Ранее АО «КПМГ» аудиторских услуг по проверке консолидированной финансовой отчетности Компании не оказывало. Стоимость аудиторских услуг, предоставленных АО «КПМГ» в 2015 году, составила 58 млн руб., а стоимость предоставленных неаудиторских услуг – 38 млн руб. АО «КПМГ» было привлечено к оказанию неаудиторских услуг благодаря своему знанию и пониманию бизнеса МегаФона.

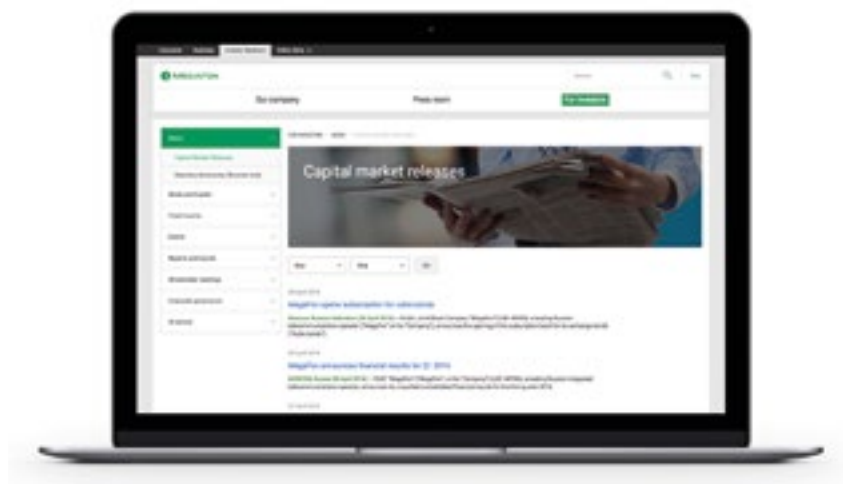
Раскрытие информации. Защита инсайдерской информации

Соблюдение регуляторных требований – базовый принцип функционирования системы корпоративного управления МегаФона. Компания соблюдает требования законодательства об акционерных обществах, включая положения Федерального закона «Об акционерных обществах». В связи с допуском наших ценных бумаг к торгам на Лондонской фондовой бирже мы обязаны соблюдать Регламент предоставления и открытости финансовой информации для «обычных» компаний Управления по финансовому регулированию и надзору Великобритании, а также Правила листинга Лондонской фондовой биржи.

Компания ежегодно публикует аудированную консолидированную финансовую отчетность, подготовленную в соответствии с МСФО за финансовый год, заканчивающийся 31 декабря. Кроме того, МегаФон публикует неаудированную консолидированную финансовую отчетность по окончании первого, второго и третьего кварталов финансового года.

Компания также публикует извещения о результатах финансовой деятельности, сообщения о предстоящих Общих собраниях акционеров и другую важную информацию, способную повлиять на стоимость ценных бумаг Компании, на вебсайте Лондонской фондовой биржи через систему распространения информации RNS и официальное российское информационное агентство – «Интерфакс». Вслед за извещениями публикуются соответствующие пресс-релизы на вебсайте Компании по адресу: http://corp.megafon.com/investors/news/capital_market_releases/.

➔ Информация, которая должна раскрываться в соответствии с законодательством Российской Федерации и Великобритании, публикуется через официальные агентства РФ и Великобритании, а также на нашем корпоративном вебсайте по адресу: http://corp.megafon.com/investors/news/capital_market_releases/ и/или http://corp.megafon.ru/investoram/raskrytie_informatsii/.



Поскольку МегаФон является публичной компанией, ценные бумаги которой представлены на биржах Российской Федерации и Великобритании, важной задачей является предотвращение незаконного использования инсайдерской информации, объем которой достаточно велик.

Компания планомерно внедряет механизмы защиты инсайдерской информации, с каждым годом совершенствуя эту систему. В 2012 году Совет директоров утвердил ряд положений, регламентирующих порядок использования инсайдерской информации Компании.

С 2013 по 2015 год Компания внедрила дополнительные внутренние процедуры, касающиеся ограничения доступа к инсайдерской информации; а также ряд технических средств защиты такой информации, в том числе на мобильных устройствах.

В планах МегаФона – дальнейшее совершенствование защиты инсайдерской информации, в том числе внедрение дополнительных технических средств. Также МегаФон продолжает реализацию программ обучения (с последующей экзаменацией) сотрудников, целью которых является повышение осведомленности сотрудников по вопросу защиты инсайдерской информации.

Акционерный капитал

УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ

Уставный капитал ПАО «МегаФон» разделен на 620 000 000 обыкновенных именных бездокументарных акций номинально стоимостью десять копеек каждая. Компания имеет возможность дополнительно разместить 100 000 000 000 обыкновенных акций. МегаФон не имеет привилегированных акций. Все выпуски обыкновенных именных бездокументарных акций объединены в единый выпуск с государственным номером 1-03-00822-Ж. Государство в уставном капитале Компании не участвует.

В связи с IPO, состоявшимся в ноябре 2012 года (см. ниже), МегаФон открыл программу глобальных депозитарных расписок (ГДР), согласно которой обыкновенные акции могут быть конвертированы в равное количество ГДР. Каждая ГДР представляет собой право на одну обыкновенную акцию. Держатели ГДР имеют равные права с держателями обыкновенных акций на участие в голосовании на Общем собрании акционеров и на получение дивидендов.

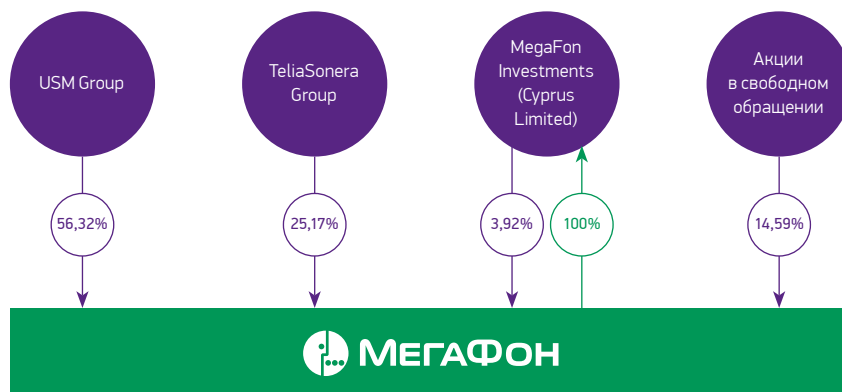
По состоянию на 31 декабря 2015 года основными акционерами МегаФона являлись компании группы USM, которые совместно владели 56,32% уставного капитала Компании, и группа TeliaSonera¹, которая владела 25,17% уставного капитала Компании.

За отчетный год доли участия основных акционеров в уставном капитале МегаФона не изменились.

Акции МегаФона
включены
в первый (высший)
котировальный список
Московской биржи
с 2014 года

СТРУКТУРА АКЦИОНЕРНОГО КАПИТАЛА

СТРУКТУРА АКЦИОНЕРНОГО КАПИТАЛА НА 31 ДЕКАБРЯ 2015 ГОДА



Приведенная структура акционерного капитала может не совпадать со структурой в официальных документах. Компании специального назначения не были включены в диаграмму.

ДОЛИ АКЦИОНЕРОВ В УСТАВНОМ КАПИТАЛЕ НА 31 ДЕКАБРЯ 2015 ГОДА

Акционер	Доля, всего	Доля обыкновенных акций	Доля ГДР
USM Group	56,32%	53,66%	2,66%
TeliaSonera Group	25,17%	25,00%	0,17%
MegaFon Investments (Cyprus Limited)	3,92%	0,00%	3,92%
Акции в свободном обращении	14,59%	0,72%	13,87%
ВСЕГО	100,00%	79,39%	20,61%

Биржевые торги и динамика стоимости акций

В ноябре 2012 года МегаФон провел первичное публичное размещение акций (IPO) на Лондонской и Московской фондовых биржах. Цена предложения была установлена на уровне 20 долл. США за обыкновенную акцию / глобальную депозитарную расписку (ГДР). Общий объем предложения составил 1,8 млрд долл. США, включая опцион переподписки (2 153 000 обыкновенных акций и 89 326 500 ГДР). Рыночная капитализация МегаФона на дату листинга составила 11,2 млрд долл. США.

ГДР МегаФона обращаются на Основной секции Лондонской фондовой биржи.

Обыкновенные акции МегаФона обращаются на Московской бирже и включены в первый (высший) котировальный список Московской биржи, что подчеркивает высокое качество системы корпоративного управления в Компании и стабильно высокие показатели ликвидности акций. Первоначально обыкновенные акции Компании вошли в котировальный список «В», 19 августа 2013 года обыкновенные акции Компании были допущены к торгам в котировальном списке «Б», а в конце апреля 2014 года — в списке «А2».

В течение отчетного года, как обыкновенные акции Компании, так и ГДР демонстрировали отрицательную динамику на фоне общей неблагоприятной макроэкономической конъюнктуры и девальвации рубля.

¹ Название Группы TeliaSonera было изменено на Группа TeliaCompany. Изменение вступило в силу 18 апреля 2016 года.

Акционерный капитал (продолжение)

БИРЖЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ГДР И ОБЫКНОВЕННЫХ АКЦИЙ МЕГАФОНА

Глобальные депозитарные расписки	
Биржа	Лондонская фондовая биржа (LSE)
Секция	Основной рынок
Категория листинга	Стандартные ГДР
Тип депозитарных расписок	144A, Reg.S
Допуск к торгам/дата листинга	3 декабря 2012 года
Код ценной бумаги	MFON LI
Коэффициент конвертации в обыкновенные акции	1:1
Включение в индексы	MSCI Russia, FTSE Russia IOB

Обыкновенные акции	
Биржа	Московская биржа
Уровень листинга	Первый котировальный список
Вид/категория ценной бумаги	Акция обыкновенная
Дата начала торгов	28 ноября 2012 года
Код ценной бумаги	MFON
Номинальная стоимость, руб.	0,10
Включение в индексы	Индекс ММВБ, Индекс акций широкого рынка, Индекс телекоммуникаций

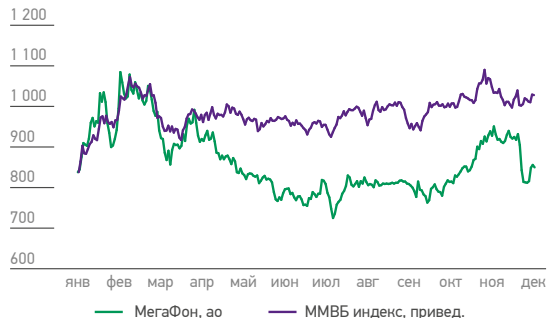
ДИНАМИКА ГДР МЕГАФОНА В 2015 ГОДУ, (долл. США)

ДИНАМИКА ГДР МЕГАФОНА В 2015 ГОДУ, (долл. США)



ДИНАМИКА ОБЫКНОВЕННЫХ АКЦИЙ МЕГАФОНА В 2015 ГОДУ, (руб.)

ДИНАМИКА ОБЫКНОВЕННЫХ АКЦИЙ МЕГАФОНА В 2015 ГОДУ, (руб.)



ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ТОРГОВ ГДР МЕГАФОНА НА ЛОНДОНСКОЙ ФОНДОВОЙ БИРЖЕ В 2015 ГОДУ

Показатель	
Средний дневной объем торгов, млн долл. США	7,6
Средний дневной объем торгов, шт.	520 035
Максимальная цена за 52 недели, долл. США	19,0
Минимальная цена за 52 недели, долл. США	11,4
Цена на конец отчетного периода, долл. США	11,65
Капитализация на конец отчетного периода, млн долл. США	7 223

ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ТОРГОВ ОБЫКНОВЕННЫМИ АКЦИЯМИ МЕГАФОНА НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ В 2015 ГОДУ

Показатель	
Средний дневной объем торгов, млн руб.	60,08
Средний дневной объем торгов, шт.	68 436
Среднее количество сделок в день, шт.	894
Максимальная цена за 52 недели, руб.	1 085
Минимальная цена за 52 недели, руб.	725
Цена на конец отчетного периода, руб.	850
Капитализация на конец отчетного периода, млрд руб.	527

Облигации

ОБЛИГАЦИОННЫЕ ЗАЙМЫ

В 2015 году в обращении находились два выпуска биржевых облигаций ПАО «МегаФон» серий БО-4 и БО-5 и три облигационных выпуска ООО «МегаФон Финанс», 100% дочерней компании ПАО «МегаФон», серий 05, 06 и 07.

В мае 2015 года Компания досрочно погасила в полном объеме биржевые рублевые облигации серии БО-04 на сумму 15 млрд руб. В октябре 2015 года МегаФон разместил биржевые облигации серии БО-05 объемом 15 млрд руб. со ставкой купона 11,4% годовых с офертой через два года после размещения.

ВЫПУСКИ РУБЛЕВЫХ ОБЛИГАЦИЙ, НАХОДИВШИЕСЯ В ОБРАЩЕНИИ В 2015 ГОДУ

Эмитент	ООО «МегаФон Финанс»	ООО «МегаФон Финанс»	ООО «МегаФон Финанс»	ПАО «МегаФон»	ПАО «МегаФон»
Выпуск	Облигации серии 05 ¹	Облигации серии 06	Облигации серии 07	Биржевые облигации серии БО-04	Биржевые облигации серии БО-05
Купон, % годовых	1-4 купоны - 8,05% 5-7 купоны - 9,85%	1-10 купоны - 8,00%	1-10 купоны - 8,00%	1-2 купоны - 9,45%	1-4 купоны - 11,4%
Купонный период	182 дня	182 дня	182 дня	182 дня	182 дня
Объем эмиссии, руб.	10 000 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000	15 000 000 000	15 000 000 000
Дата размещения	11.10.2012	13.03.2013	13.03.2013	20.05.2014	23.10.2015
Дата погашения	29.09.2022	01.03.2023	01.03.2023	19.05.2015	10.10.2025
Дата ближайшей оферты	07.04.2016	07.03.2018	07.03.2018	выпуск досрочно погашен в мае 2015 г.	20.10.2017
Гос. регистрационный номер	4-05-36027-R	4-06-36027-R	4-07-36027-R	4B02-04-00822-J	4B02-05-00822-J
Код ISIN	RU000A0JT4G6	RU000A0JTR98	RU000A0JTRA9	RU000A0JUMD2	RU000A0JVVB5

¹ 14.10.2014 год в рамках исполнения публичной оферты МегаФон приобрел 8 249 296 облигаций на сумму 8 249 296 000 руб., которые на момент подготовки данного отчета не погашены. 8 249 296 облигаций на сумму 8 249 296 000 руб. были приобретены в октябре 2014 года в рамках исполнения публичной оферты в результате пересмотра ставки купона 24 сентября 2014 года. Дополнительные 1 636 213 облигаций на сумму 1 636 213 000 руб. были приобретены в апреле 2016 года в рамках исполнения публичной оферты в результате пересмотра ставки купона 23 марта 2016 года. Оставшиеся 114 491 облигаций на сумму 114 491 000 руб. в настоящее время находятся в обращении.

КРЕДИТНЫЕ РЕЙТИНГИ КОМПАНИИ

На 31 декабря 2015 года Компания имела следующие кредитные рейтинги от международных рейтинговых агентств:

Тип рейтинга	Рейтинг	Прогноз рейтинга	Дата пересмотра
Standard and Poor's			
Долгосрочный рейтинг в иностранной валюте	BB+	Негативный	04.02.2015
Долгосрочный рейтинг в национальной валюте	BBB-	Негативный	04.02.2015
Moody's			
Долгосрочный корпоративный рейтинг эмитента	Ba1	Стабильный	04.12.2015

В феврале 2015 года рейтинговое агентство Standard and Poor's (S&P) подтвердило долгосрочный рейтинг МегаФона в национальной валюте и изменило долгосрочный рейтинг в иностранной валюте. S&P подтвердило рейтинг Компании в национальной валюте на уровне «BBB-», отметив, что уровень рентабельности МегаФона превышает среднеотраслевой, ее отличают выверенная политика заимствований, достаточный уровень ликвидности и способность обслуживать долги. При этом Агентство понизило рейтинг Компании в иностранной валюте на одну ступень до уровня «BB+», что было продиктовано результатами оценки агентством рисков по платежам в иностранной валюте.

В феврале 2015 года рейтинговое агентство Moody's понизило суверенный кредитный рейтинг России до уровня Ba1 и одновременно установило страновой потолок по рейтингам российских компаний на уровне Ba1. В связи с этими действиями Moody's изменило долгосрочный корпоративный рейтинг МегаФона до такого же уровня с негативным прогнозом. В декабре 2015 года Moody's скорректировало прогноз по рейтингу МегаФона до «стабильного» на фоне изменения прогноза кредитного рейтинга по государственным облигациям России.

Взаимодействие с ИНВЕСТИЦИОННЫМ СООБЩЕСТВОМ

Основной задачей МегаФона в области взаимодействия с инвестиционным сообществом является обеспечение максимально эффективной и прозрачной коммуникации между Компанией и ее инвесторами и акционерами с учетом норм и требований российского и английского законодательства, а также лучших мировых практик.

В 2015 году МегаФон осуществил следующие мероприятия для осуществления наиболее полной и прозрачной коммуникации с инвестиционным сообществом:

1. Подготовка и публикация отчетов об операционных и финансовых результатах Компании по МСФО по итогам 2014 года и первых трех кварталов 2015 года. Раскрытие квартальных результатов сопровождалось проведением конференц-звонков и веб-каста для аналитиков и акционеров с участием топ-менеджмента Компании.
2. Подготовка и публикация Годового отчета Компании за 2014 год.
3. Участие в восьми конференциях, организованных международными и российскими инвестиционными банками, в ходе которых были проведены встречи с представителями более чем 150 институциональных инвесторов.
4. Проведение индивидуальных и групповых встреч с представителями 50 международных и российских инвесторов
5. Организация и проведение двух non-deal roadshow для проведения встреч с институциональными инвесторами, базирующимися в США.



Для взаимодействия с инвесторами и акционерами МегаФон создал отдельный сайт на английском языке www.ir.megafon.com, а также раздел «Инвесторам» на русскоязычном сайте www.corp.megafon.ru, где представлены документы обязательного раскрытия информации, а также корпоративные документы, финансовые результаты Компании по стандартам МСФО и РСБУ, информация о ценных бумагах, котировки акций МегаФона, календарь важных корпоративных событий и мероприятий.

В 2015 году МегаФон стал победителем XVIII Ежегодного конкурса годовых отчетов, организованного Московской Биржей и медиа-группой «РЦБ», в номинации «Лучший Годовой отчет телекоммуникационного сектора экономики». Жюри присудило победу годовому отчету МегаФона за высокую наглядность и глубину раскрытия информации для инвесторов и клиентов.

Кроме того, Годовой отчет Компании за 2014 год попал в шорт-лист престижного конкурса Британского сообщества по связям с инвесторами IR Society в двух номинациях.

На конец 2015 года – начало 2016 года аналитическое покрытие ГДР Компании на регулярной основе осуществляли 18 инвестиционных банков, из которых четыре рекомендовали «покупать» депозитарные расписки МегаФона, 13 – «держат» и один банк – «продавать».

➔ Информация об аналитиках, осуществляющих аналитическое покрытие и публикующих обзоры о деятельности Компании, представлена на корпоративном IR сайте по адресу: http://corp.megafon.com/investors/stock_and_capital/analyst_coverage/.

Дивиденды

ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА

В соответствии с дивидендной политикой Компании, утвержденной в 2012 году, размер выплачиваемых дивидендов утверждается Общим собранием акционеров по рекомендации Совета директоров (предварительно подготовленной Комитетом по финансам и стратегии на основании предложения Генерального директора). Размер выплачиваемых дивидендов зависит от достигнутых финансовых результатов, а также потребностей Компании в денежных средствах для развития бизнеса, реализации стратегии и исполнения своих обязательств и других факторов, которые, по мнению Совета директоров, имеют значение, включая факторы, способные оказать влияние на кредитный рейтинг Компании.

МегаФон стремится ежегодно направлять на выплату дивидендов не менее 50% скорректированной чистой прибыли или 70% скорректированного денежного потока (в зависимости от того, какой показатель окажется больше). Целевой уровень может быть скорректирован Советом директоров в сторону увеличения или уменьшения с целью поддержания структуры капитала, исходя из уровня мультипликатора чистого долга/скорректированной OIBDA в диапазоне 1,2–1,5.

ИСТОРИЯ ВЫПЛАТЫ ДИВИДЕНДОВ

	2012	2013	2014	2015
Период начисления дивидендов	9 мес. ¹	12 мес.	12 мес.	9 мес.
Сумма выплаченных дивидендов за период, млрд руб.	33,59	46,41 ²	10,00	40,00
Общая сумма дивидендов, выплаченных в течение календарного года, млрд руб.	-	40,00	40,00	50,00
Дивиденд на акцию, руб.	54,17	74,85	16,13	64,51
Дата закрытия реестра	21.05.2013	11.07.2014	13.07.2015	22.12.2015
Дата выплаты дивидендов ³	22.07.2013	06.08.2014	17.08.2015	03.02.2016
Коэффициент дивидендных выплат ⁴	96%	90%	27%	119%

1 2–4 кварталы 2012 года.

2 Из которых дивиденды в размере 6,41 млрд руб. по итогам первого квартала 2013 года были одобрены годовым Общим собранием акционеров МегаФона от 28 июня 2013 года одновременно с дивидендами по итогам 2012 года и выплачены 22 июля 2013 года.

3 Дата официального раскрытия факта полной выплаты дивидендов на Лондонской фондовой бирже.

4 Отношение общей суммы дивидендов к прибыли за соответствующий финансовый год (в соответствии с МСФО), приходящейся на держателей акций Компании.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДИВИДЕНДОВ

В соответствии с российским налоговым законодательством, доходы в виде дивидендов, полученные акционерами, подлежат обложению российским налогом на прибыль с использованием следующих ставок:

- 13% – применяется в отношении дохода в виде дивидендов, полученных физическими и юридическими лицами, являющимися налоговыми резидентами РФ;
- 15% – применяется в отношении дохода в виде дивидендов, полученных физическими и юридическими лицами, не являющимися налоговыми резидентами РФ. Данная ставка налога может быть снижена на основании положений действующих Соглашений об избежании двойного налогообложения, заключенных между РФ и странами, резидентами которых являются фактические получатели дивидендного дохода.

Указанный выше налог определяется, удерживается и перечисляется в бюджет РФ налоговым агентом при каждой выплате дивидендов, то есть российским депозитарием в общих случаях или МегаФоном в отношении дивидендов, выплачиваемых владельцам акций, права на которые учитываются в реестре ценных бумаг Компании.

Для применения пониженной ставки налога на прибыль, предусмотренной Соглашением об избежании двойного налогообложения, иностранный акционер, являющийся фактическим получателем дохода, должен предоставить налоговому агенту сертификат, подтверждающий его резидентство в стране, заключившей соответствующее Соглашение об избежании двойного налогообложения с РФ. Данный сертификат должен быть надлежащим образом заверен компетентным органом и предоставлен налоговому агенту до даты перечисления дивидендов.

ВЫПЛАТА ДИВИДЕНДОВ

На годовом Общем собрании акционеров, которое состоялось 30 июня 2015 года, было принято решение о выплате дивидендов за 2014 финансовый год в размере 10 млрд руб. (16,13 руб. на акцию или ГДР). Также внеочередное собрание акционеров, которое состоялось 11 декабря 2015 года, приняло решение о выплате дивидендов по итогам девяти мес. 2015 года в размере 40 млрд руб. (64,51 руб. на акцию или ГДР). Таким образом, общий размер начисленных в 2015 году дивидендных выплат составил 50 млрд руб.

Процедура перечисления дивидендов акционерам выглядит следующим образом: Компания выплачивает дивиденды акционерам и номинальным держателям, значившимся в реестре акционеров Компании на соответствующие даты составления списка. В свою очередь, номинальные держатели по системе депозитарного взаимодействия перечисляют дивиденды следующим уровням номинальных держателей (в т.ч. Bank of New York Mellon), доверительным управляющим и, в конце концов, прямым акционерам, которые имеют право на получение дивидендов.

Для акционеров, осуществляющих права по акциям/депозитарным распискам МегаФона через иностранных номинальных держателей, предусмотрен особый порядок. В частности, депозитарий удерживает сумму налога на прибыль по общей ставке, предусмотренной Налоговым Кодексом Российской Федерации или Соглашением об избежании двойного налогообложения (если применимо). В случае, если Соглашением об избежании двойного налогообложения также предусмотрено дополнительное снижение ставки при удовлетворении определенных критериев, такие пониженные ставки депозитарием не применяются.

В дальнейшем, акционеры имеют право на возврат налога, излишне удержанного и перечисленного в бюджет РФ налоговым агентом, путем предоставления в российские налоговые органы необходимых документов, подтверждающих право на применение пониженной ставки налога на прибыль. Заявление на указанный возврат может быть подано в течение трех лет, следующих за годом выплаты дивидендов.

Целью МегаФона является исполнение требований законодательства, касающихся выплаты дивидендов, в соответствии с рекомендациями своих профессиональных консультантов. В отсутствие достаточных факторов, свидетельствующих о применимости другой ставки налогообложения, МегаФон намерен удерживать налог на прибыль в отношении дивидендов по ставкам, указанным выше.

МегаФон рекомендует акционерам обратиться к своим налоговым консультантам на предмет возможной законной минимизации своих расходов по уплате российского налога на прибыль в отношении дивидендов.

Заявление об ответственности Совета директоров

Руководство ОАО «МегаФон» несет ответственность за подготовку финансовой отчетности за каждый финансовый год и достоверное и полное представление информации об активах, обязательствах, финансовом положении, прибылях/убытках Компании.

В связи с вышеуказанным Совет директоров ОАО «МегаФон» заявляет о нижеследующем:

1. Консолидированная финансовая отчетность ОАО «МегаФон», подготовленная в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, по состоянию на 31 декабря 2015 и 2014 годов и за годы, закончившиеся на эти даты, в составе консолидированных отчетов о финансовом положении, совокупном доходе, движении денежных средств, движении акционерного капитала и примечаний к консолидированной финансовой отчетности объективно и полно отражает состояние бизнеса Компании.
2. Обзор бизнеса Компании, представленный в годовом отчете ОАО «МегаФон» за 2015 год, дает объективное и полное представление о результатах деятельности Компании, в том числе об операционных результатах, усилиях Компании по достижению стратегических целей, рисках и неопределенностях бизнеса ОАО «МегаФон», а также о событиях, которые в ближайшем будущем могут оказать влияние на деятельность Компании.

От лица Совета директоров



СЕРГЕЙ СОЛДАТЕНКОВ

Председатель Совета директоров

Консолидированная финансовая отчетность

за год, закончившийся 31 декабря 2015 года

Содержание раздела:

Аудиторское заключение	114
Консолидированный отчет о совокупном доходе	115
Консолидированный отчет о финансовом положении	117
Консолидированный отчет об изменениях в капитале	118
Консолидированный отчет о движении денежных средств	119
Примечания к консолидированной финансовой отчетности	120
1. Общие положения	120
1.1. О Компании	120
1.2. Основы подготовки финансовой отчетности	120
1.3. Основы консолидации	120
1.4. Ключевые учетные суждения, оценочные значения и допущения	121
1.5. Основные аспекты учетной политики	121
1.6. Стандарты, которые были выпущены, но еще не вступили в силу	121
2. Прибыли и убытки	123
2.1. Выручка	123
2.2. Коммерческие расходы	124
2.3. Общие и административные расходы	125
2.4. Налог на прибыль	125
2.5. Прибыль на акцию	127
3. Активы и обязательства	128
3.1. Основные средства	128
3.2. Нематериальные активы	131
3.3. Инвестиции в ассоциированные и совместные предприятия	137
3.4. Финансовые активы и обязательства	139
3.5. Торговая и прочая дебиторская задолженность	150
3.6. Запасы	150
3.7. Нефинансовые активы и обязательства	150
3.8. Резервы	152
4. Капитал	152
5. Дополнительные раскрытия	154
5.1. Выплаты, основанные на акциях	154
5.2. Связанные стороны	155
5.3. Объединения бизнеса	157
5.4. Управление финансовыми рисками	159
5.5. Информация о Группе	163
5.6. Информация по сегментам	163
5.7. Договорные и условные обязательства	164
5.8. События после отчетной даты	166

Аудиторское заключение

Акционерам и Совету директоров
ПАО «МегаФон»

Мы провели аудит прилагаемой консолидированной финансовой отчетности ПАО «МегаФон» (далее – «Компания») и его дочерних компаний (далее – «Группа»), состоящей из консолидированного отчета о финансовом положении по состоянию на 31 декабря 2015 года и консолидированных отчетов о совокупном доходе, изменениях в капитале и движении денежных средств за 2015 год, а также примечаний, состоящих из краткого обзора основных положений учетной политики и прочей пояснительной информации.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ РУКОВОДСТВА АУДИРУЕМОГО ЛИЦА ЗА КОНСОЛИДИРОВАННУЮ ФИНАНСОВУЮ ОТЧЕТНОСТЬ

Руководство аудируемого лица несет ответственность за составление и достоверность данной консолидированной финансовой отчетности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, и за внутренний контроль, который руководство считает необходимым для составления консолидированной финансовой отчетности, не содержащей существенных искажений вследствие недобросовестных действий или ошибок.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ АУДИТОРОВ

Наша ответственность заключается в выражении мнения о достоверности данной консолидированной финансовой отчетности на основе проведенного нами аудита. Мы провели аудит в соответствии с российскими федеральными стандартами аудиторской деятельности и Международными стандартами аудита. Данные стандарты требуют соблюдения этических норм, а также планирования и проведения аудита таким образом, чтобы получить достаточную уверенность в том, что консолидированная финансовая отчетность не содержит существенных искажений.

Аудит включает проведение процедур, направленных на получение аудиторских доказательств, подтверждающих числовые показатели в консолидированной финансовой отчетности и раскрытие в ней информации. Выбор процедур зависит от профессионального суждения аудитора, включая оценку рисков существенного искажения консолидированной финансовой отчетности вследствие недобросовестных действий или ошибок. В процессе оценки этих рисков аудитор рассматривает систему внутреннего контроля за составлением и достоверностью консолидированной финансовой отчетности, чтобы разработать аудиторские процедуры, соответствующие обстоятельствам, но не с целью выражения мнения об эффективности внутреннего контроля. Аудит также включает оценку надлежащего характера применяемой учетной политики и обоснованности бухгалтерских оценок, сделанных руководством, а также оценку представления консолидированной финансовой отчетности в целом.

Мы полагаем, что полученные нами аудиторские доказательства являются достаточными и надлежащими для выражения нашего мнения о достоверности данной консолидированной финансовой отчетности.

МНЕНИЕ

По нашему мнению, консолидированная финансовая отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение Группы по состоянию на 31 декабря 2015 года, а также ее финансовые результаты и движение денежных средств за 2015 год в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.

АКЫЛБЕК Е. А.

Директор, доверенность от 16 марта 2015 года № 77/15
АО «КПМГ»
16 марта 2016 года
Москва, Российская Федерация



Организация: ПАО «МегаФон»
Зарегистрировано Комитетом по внешнеэкономическим связям мэрии Санкт-Петербурга. Свидетельство №АОЛ-5192 от 17 июня 1993 года.
Внесено в Единый государственный реестр юридических лиц за № 1027809169585 5 июля 2002 года. Свидетельство серии 78 No. 004009033. 105035, город Москва, Кадашевская наб., дом 30.

Независимый аудитор: АО «КПМГ», компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации, член сети независимых фирм КПМГ, входящих в ассоциацию KPMG International Cooperative ("KPMG International"), зарегистрированную по законодательству Швейцарии. Зарегистрировано Московской регистрационной палатой. Свидетельство от 25 мая 1992 года № 011.585.

Внесено в Единый государственный реестр юридических лиц Межрайонной инспекцией Министерства Российской Федерации по налогам и сборам № 39 по городу Москве за № 1027700125628 13 августа 2002 года. Свидетельство серии 77 № 005721432.

Член Некоммерческого партнерства «Аудиторская Палата России». Основной регистрационный номер записи в государственном реестре аудиторов и аудиторских организаций 10301000804.

Консолидированный отчет о совокупном доходе

(в миллионах рублей)

	Прим.	За годы по 31 декабря	
		2015	2014
Выручка	2.1	313 383	314 795
Операционные расходы			
Себестоимость		84 410	84 629
Коммерческие расходы	2.2	18 122	16 456
Общие и административные расходы	2.3	78 494	75 190
Амортизация основных средств	3.1, 3.8	48 173	47 431
Амортизация нематериальных активов	3.2	7 313	7 827
Убыток от выбытия внеоборотных активов		913	1 437
Итого операционные расходы		237 425	232 970
Операционная прибыль		75 958	81 825
Финансовые расходы		(14 779)	(13 792)
Финансовые доходы		2 508	1 155
Доля в убытке ассоциированных и совместных предприятий	3.3	(649)	(516)
Прочие внеоперационные расходы	5.2	(2 949)	(1 370)
Прибыль/(убыток) по финансовым инструментам, нетто	3.4.3	1 502	(50)
Убыток по курсовым разницам, нетто		(10 041)	(16 884)
Прибыль до налогообложения		51 550	50 368
Расход по налогу на прибыль	2.4	12 334	13 368
Прибыль за год		39 216	37 000

Консолидированный отчет о совокупном доходе (продолжение)

(в миллионах рублей, кроме сумм в расчете на акцию)

		За годы по 31 декабря	
	Прим.	2015	2014
Прочий совокупный доход/(убыток), который может быть реклассифицирован в состав прибыли или убытка в последующих периодах:			
Курсовые разницы при пересчете отчетности зарубежных подразделений за вычетом нулевого налогового эффекта		(1 068)	(1 288)
Чистая прибыль от хеджирования денежных потоков за вычетом налогов	3.4.3	(2)	297
Чистый прочий совокупный убыток, который может быть реклассифицирован в состав прибыли или убытка в последующих периодах		(1 070)	(991)
Итого совокупный доход за год за вычетом налогов		38 146	36 009
Прибыль за год			
приходящаяся на собственников Компании		39 041	36 726
приходящаяся на неконтролирующие доли участия		175	274
		39 216	37 000
Итого совокупный доход/(убыток) за год			
приходящийся на собственников Компании		38 247	36 055
приходящийся на неконтролирующие доли участия		(101)	(46)
		38 146	36 009
Прибыль на акцию, рубли			
Базовая прибыль за год, приходящаяся на собственников Компании	2.5	66	63
Разводненная прибыль за год, приходящаяся на собственников Компании	2.5	66	63

Консолидированный отчет о финансовом положении

(в миллионах рублей)

	Прим.	31 декабря	
		2015	2014
Активы			
Внеоборотные активы			
Основные средства	3.1	234 417	224 655
Нематериальные активы, за исключением гудвила	3.2.1	61 800	57 427
Гудвил	3.2.2	33 909	32 292
Инвестиции в ассоциированные и совместные предприятия	3.3	47 885	34 944
Внеоборотные финансовые активы	3.4	4 102	2 863
Внеоборотные нефинансовые активы	3.7	2 894	2 053
Отложенные налоговые активы	2.4	832	782
Итого внеоборотные активы		385 839	355 016
Оборотные активы			
Запасы	3.6	8 684	6 484
Оборотные нефинансовые активы	3.7	6 649	5 161
Предоплата по налогу на прибыль	2.4	2 641	3 713
Торговая и прочая дебиторская задолженность	3.5	21 156	16 260
Прочие оборотные финансовые активы	3.4	26 973	48 887
Денежные средства и их эквиваленты	3.4.1	17 449	22 223
Итого оборотные активы		83 552	102 728
Итого активы		469 391	457 744
Капитал и обязательства			
Капитал			
Капитал, приходящийся на собственников Компании	4	147 898	157 689
Неконтролирующие доли участия		(147)	144
Итого капитал		147 751	157 833
Долгосрочные обязательства			
Кредиты и займы	3.4	172 643	156 319
Прочие долгосрочные финансовые обязательства	3.4	5 033	1 270
Долгосрочные нефинансовые обязательства	3.7	2 435	1 712
Резервы	3.8	4 603	4 958
Отложенные налоговые обязательства	2.4	20 358	19 572
Итого долгосрочные обязательства		205 072	183 831
Краткосрочные обязательства			
Торговая и прочая кредиторская задолженность	3.4	45 961	36 549
Кредиты и займы	3.4	47 037	51 149
Прочие краткосрочные финансовые обязательства	3.4	2 900	7 731
Краткосрочные нефинансовые обязательства	3.7	20 567	20 493
Задолженность по налогу на прибыль	2.4	103	158
Итого краткосрочные обязательства		116 568	116 080
Итого капитал и обязательства		469 391	457 744



Генеральный директор
И.В. ТАВРИН



Главный бухгалтер
Л.Н. СТРЕЛКИНА

16 марта 2016 года

Консолидированный отчет об изменениях в капитале

(в миллионах рублей)

	Прим.	Приходится на собственников Компании								Неконт- ролирую- щие доли участия	Итого капитал
		Обыкновенные акции		Выкупленные акции		Эмиссион- ный доход	Нераспре- деленная прибыль	Прочие фонды и резервы (Прим. 4)	Итого		
		Коли- чество акций	Сумма	Коли- чество акций	Сумма						
На 1 января 2014 года		620 000 000	526	46 940 089	(33 588)	12 567	157 986	543	138 034	271	138 305
Чистая прибыль		—	—	—	—	—	36 726	—	36 726	274	37 000
Прочий совокупный убыток		—	—	—	—	—	—	(671)	(671)	(320)	(991)
Итого совокупный доход							36 726	(671)	36 055	(46)	36 009
Дивиденды	4	—	—	—	—	—	(38 428)	—	(38 428)	—	(38 428)
Выплаты, основанные на акциях	5.1	—	—	—	—	—	—	689	689	—	689
Погашение конвертируемого долгового инструмента		—	—	(22 641 056)	16 201	—	5 138	—	21 339	—	21 339
Приобретение неконтролирующей доли участия		—	—	—	—	—	—	—	—	51	51
Дивиденды, выплаченные по неконтролирующим долям участия		—	—	—	—	—	—	—	—	(132)	(132)
На 31 декабря 2014 года		620 000 000	526	24 299 033	(17 387)	12 567	161 422	561	157 689	144	157 833
Чистая прибыль		—	—	—	—	—	39 041	—	39 041	175	39 216
Прочий совокупный убыток		—	—	—	—	—	—	(794)	(794)	(276)	(1 070)
Итого совокупный доход		—	—	—	—	—	39 041	(794)	38 247	(101)	38 146
Дивиденды	4	—	—	—	—	—	(48 038)	—	(48 038)	—	(48 038)
Приобретение неконтролирующей доли участия		—	—	—	—	—	—	—	—	7	7
Дивиденды, выплаченные по неконтролирующим долям участия		—	—	—	—	—	—	—	—	(197)	(197)
На 31 декабря 2015 года		620 000 000	526	24 299 033	(17 387)	12 567	152 425	(233)	147 898	(147)	147 751

Консолидированный отчет о движении денежных средств

(в миллионах рублей)

		За годы по 31 декабря	
	Прим.	2015	2014
Операционная деятельность			
Прибыль до налогообложения		51 550	50 368
Корректировки для приведения прибыли до налогообложения к чистым денежным потокам:			
Амортизация основных средств	3.1	48 173	47 431
Амортизация нематериальных активов	3.2	7 313	7 827
Убыток от выбытия внеоборотных активов		913	1 437
(Прибыль)/убыток по финансовым инструментам, нетто		(1 502)	50
Убыток по курсовым разницам, нетто		10 041	16 884
Доля в убытке ассоциированных и совместных предприятий	3.3	649	516
Изменение резерва под обесценение дебиторской задолженности и прочих нефинансовых активов		2 100	1 398
Финансовые расходы		14 779	13 792
Финансовые доходы		(2 508)	(1 155)
Расходы по выплатам, основанным на акциях		—	689
Корректировки оборотного капитала:			
(Увеличение)/уменьшение запасов		(2 188)	1 900
Увеличение торговой и прочей дебиторской задолженности		(6 405)	(6 048)
Увеличение оборотных нефинансовых активов		(1 692)	(416)
Увеличение/(уменьшение) торговой и прочей кредиторской задолженности		6 040	(2 314)
Уменьшение краткосрочных нефинансовых обязательств		(1 788)	273
НДС, нетто		(1 121)	2 122
Возмещения по налогу на прибыль		619	427
Платежи по налогу на прибыль		(11 095)	(10 052)
Полученные проценты		2 571	1 183
Уплаченные проценты за вычетом капитализированных процентов		(13 100)	(12 009)
Чистые денежные потоки от операционной деятельности		103 349	114 303
Инвестиционная деятельность			
Приобретение основных средств и нематериальных активов		(64 455)	(58 146)
Поступления от продажи основных средств		304	751
Приобретение доли в совместном предприятии и займа к получению	3.3	(15 759)	—
Приобретение дочерних предприятий за вычетом поступивших денежных средств	5.3	(1 495)	(189)
Взнос на счет эскроу	5.3	(690)	—
Погашение обязательств по условным и отложенным платежам по приобретению компаний		(9 046)	(36 330)
Изменение краткосрочных банковских депозитов, нетто		32 033	165
Чистые денежные потоки, использованные в инвестиционной деятельности		(59 108)	(93 749)
Финансовая деятельность			
Поступления от займов, за вычетом оплаченных комиссий		68 007	48 522
Погашение займов		(75 299)	(22 868)
Дивиденды, выплаченные акционерам Компании	4	(48 038)	(38 428)
Дивиденды, выплаченные по неконтролирующим долям участия		(197)	(132)
Погашение обязательств по лицензиям, связанным с маркетингом		—	(184)
Прочее		7	51
Денежные средства, использованные в финансовой деятельности		(55 520)	(13 039)
Чистое (уменьшение)/прирост денежных средств и их эквивалентов		(11 279)	7 515
Чистая курсовая разница		6 505	4 769
Денежные средства и их эквиваленты на начало года		22 223	9 939
Денежные средства и их эквиваленты на конец года	3.4.1	17 449	22 223

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

(в миллионах рублей)

1. Общие положения

1.1. О Компании

Публичное акционерное общество «МегаФон» («МегаФон», «Компания» и совместно со своими консолидированными дочерними предприятиями – «Группа») зарегистрировано в соответствии с законодательством Российской Федерации («Россия») в Едином Государственном Реестре Юридических лиц под номером 1027809169585. Компания зарегистрирована по адресу: Российская Федерация, 115035 Москва, Кадашевская набережная, 30.

«МегаФон» является ведущим российским интегрированным оператором связи, предоставляющим широкий спектр голосовых услуг, услуг по передаче данных и прочих телекоммуникационных услуг розничным абонентам, компаниям, государственным органам и другим провайдером телекоммуникационных услуг.

Обыкновенные акции «МегаФона» размещены на Московской бирже, а обыкновенные акции, представленные в виде Глобальных Депозитарных Расписок («ГДР»), – на Лондонской фондовой бирже, в каждом случае под обозначением «MFON».

По состоянию на 31 декабря 2015 года Группа главным образом принадлежала Группе USM, косвенному контролирующему акционеру, и другому крупному акционеру, оказывающему значительное влияние на Группу – Группе TeliaSonera, владельцем которой является публичная шведская компания.

1.2. Основы подготовки финансовой отчетности

Настоящая консолидированная финансовая отчетность была подготовлена в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности («МСФО»), принятыми Советом по МСФО, и в соответствии с требованиями Федерального Закона №208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности».

Настоящая консолидированная финансовая отчетность была подготовлена в соответствии с принципом оценки по первоначальной стоимости за исключением случаев, когда указано иное. Настоящая консолидированная финансовая отчетность представлена в миллионах рублей, кроме сумм в расчете на акцию, которые указаны в рублях, если не указано иное.

Консолидированная финансовая отчетность была утверждена Генеральным директором и Главным бухгалтером Компании 16 марта 2016 года.

Операции в иностранной валюте и пересчет валют

Валютой представления консолидированной финансовой отчетности Группы является российский рубль, который также является функциональной валютой ПАО «МегаФон» и его основных дочерних предприятий.

Функциональной валютой «ТТ Мобайл», дочернего предприятия Компании в Таджикистане с 75% долей участия, является доллар США, поскольку большая часть выручки, расходов, затрат по приобретению основных средств, займов и кредиторской задолженности этого предприятия оценивается, формируется, подлежит оплате или иным образом измеряется в долларах США.

Операции в иностранной валюте пересчитываются в функциональную валюту, используя обменные курсы, действующие на дату операций, или по справедливой стоимости в случае, если позиции переоцениваются по справедливой стоимости. Курсовые разницы, возникшие в результате оплаты данных операций и разницы от пересчета монетарных активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, по курсу на конец года признаются в строке «Прибыль/(убыток) от курсовых разниц, нетто» в составе прибылей и убытков.

Активы и обязательства от иностранных операций пересчитываются в рубли по обменному курсу, действующему на дату отчетности. Отчеты о совокупном доходе зарубежных компаний Группы пересчитываются в рубли по обменному курсу, действующему на даты транзакций. Курсовая разница, полученная в результате пересчета, признается в составе прочего совокупного дохода (ПСД).

1.3. Основы консолидации

Консолидированная финансовая отчетность включает финансовую отчетность Компании, а также финансовые отчетности ее дочерних предприятий на 31 декабря 2015 года.

Дочерние предприятия консолидируются с даты приобретения, которой является дата, когда Группа получила контроль, и продолжают консолидироваться до даты, когда такой контроль прекращает действие. Финансовые отчетности дочерних предприятий готовятся за отчетный период, аналогичный отчетному периоду материнского предприятия, с использованием унифицированных учетных политик.

Прибыль или убыток и каждый компонент ПСД относятся на собственников Компании и неконтролирующие доли участия даже в том случае, если это приводит к отрицательному сальдо у неконтролирующих долей участия.

Все внутригрупповые активы и обязательства, капитал, доходы, расходы и денежные потоки, возникающие в результате осуществления операций внутри Группы, полностью исключаются при консолидации.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

1.4. Ключевые учетные суждения, оценочные значения и допущения

В ходе подготовки данной консолидированной финансовой отчетности руководство Компании применило ряд оценочных значений и допущений, которые повлияли на суммы, отраженные в консолидированном отчете о финансовом положении, консолидированном отчете о совокупном доходе и примечаниях к отчетности. Последующие изменения или исправления оценочных значений и допущений могут привести к результатам, которые могут потребовать существенных корректировок учетных величин активов и обязательств в будущих периодах.

Применяя учетную политику Группы на практике, руководство сделало ряд допущений. Допущения, которые, по мнению руководства, оказывают наибольшее влияние на суммы, отраженные в отчетности, приведены в соответствующих примечаниях к отдельным статьям консолидированной финансовой отчетности: выручка, налог на прибыль, основные средства, нематериальные активы, инвестиции в ассоциированные и совместные предприятия, финансовые активы и обязательства, резервы, выплаты, основанные на акциях, и объединения бизнеса.

Основные допущения, касающиеся будущего, и прочие основные источники неопределенности в оценках на отчетную дату, подверженные риску того, что в следующем финансовом году возникнет необходимость внесения материальных корректировок в балансовую стоимость активов и обязательств, описаны также ниже в примечаниях, относящихся к соответствующим строкам консолидированной финансовой отчетности. Группа основывает свои допущения и оценки на параметрах, доступных в момент подготовки консолидированной финансовой отчетности. Однако существующие обстоятельства и предположения о будущих событиях могут измениться в связи с рыночными изменениями или обстоятельствами, которые находятся вне контроля Группы. Такие изменения в допущениях отражаются в периоде, когда они происходят.

1.5. Основные аспекты учетной политики

Основные аспекты учетной политики приведены в соответствующих примечаниях к отдельным статьям финансовой отчетности.

Изменения в учетной политике и принципах раскрытия информации

В 2015 году Группа впервые применила ряд поправок к действующим стандартам МСФО, которые не оказали существенного влияния на консолидированную финансовую отчетность Группы. Эти поправки описаны ниже:

Поправки к МСФО (IFRS) 11 «Совместная деятельность» – «Учет приобретений долей участия в совместных операциях»

Поправки требуют, чтобы организация, приобретающая долю в совместной операции, деятельность которой представляет собой бизнес в соответствии с определением в МСФО (IFRS) 3 «Объединения бизнеса», применила в отношении своей доли все принципы, предусмотренные МСФО (IFRS) 3 и другими МСФО для учета объединения бизнеса, не противоречащие МСФО (IFRS) 11. Данные поправки не оказали существенного влияния на консолидированную финансовую отчетность Группы.

Поправки к МСФО (IAS) 16 и МСФО (IAS) 38 «Разъяснение допустимых методов амортизации»

Поправки разъясняют, что недопустимо применение метода амортизации, основанного на выручке, поскольку выручка, которая генерируется в результате деятельности, в которой задействован актив, как правило, отражает прочие факторы, отличные от потребления заключенных в данном активе экономических выгод. Данные поправки не оказали влияния на консолидированную финансовую отчетность Группы.

Усовершенствования МСФО (сентябрь 2014 года)

«Усовершенствования МСФО (2012–2014 годы)» внесли ряд незначительных поправок, разъясняющих действие существующих стандартов. Данные поправки не оказали влияния на консолидированную финансовую отчетность Группы.

1.6. Стандарты, которые были выпущены, но еще не вступили в силу

Ниже приводятся стандарты и разъяснения, которые были выпущены, но еще не вступили в силу на дату выпуска настоящей консолидированной финансовой отчетности и применимы к ней. Группа намерена применить эти стандарты с даты их вступления в силу, если далее не указано иное.

МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями»

В мае 2014 года Совет по МСФО выпустил МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями», единое руководство по признанию выручки, заменяющее следующие ранее изданные стандарты по признанию выручки: МСФО (IAS) 18 «Выручка», МСФО (IAS) 11 «Договоры на строительство», Разъяснение КРМФО (IFRIC) 13 «Программы лояльности клиентов», Разъяснение КРМФО (IFRIC) 15 «Соглашения на строительство объектов недвижимости», Разъяснение КРМФО (IFRIC) 18 «Передача активов от клиентов» и Разъяснение ПКР (SIC) 31 «Выручка – бартерные операции, включающие рекламные услуги».

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

1.6. Стандарты, которые были выпущены, но еще не вступили в силу (продолжение)

Основной принцип данного стандарта требует признания организацией выручки для отображения передачи обещанных товаров или услуг покупателю в сумме, отражающей возмещение, право, на которое организация ожидает получить в обмен на такие товары или услуги.

В 2015 году Совет по МСФО выпустил поправку к МСФО 15, которая отложила дату применения стандарта на один год до 1 января 2018 года. Досрочное применение разрешено. В стандарте предусмотрены несколько методов применения на выбор.

В настоящее время Группа оценивает возможное влияние стандарта на консолидированную финансовую отчетность, а также наиболее подходящую дату и метод перехода.

МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты»

В июле 2014 года Совет по МСФО завершил процесс замещения МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка», выпустив окончательную редакцию МСФО (IFRS) 9. МСФО (IFRS) 9 (июль 2014 г.) вступает в силу для годовых периодов, начинающихся 1 января 2018 года или после этой даты. Досрочное применение разрешено. МСФО (IFRS) 9 (июль 2014 г.) применяется ретроспективно в соответствии с МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменение бухгалтерских оценок и ошибки». МСФО (IFRS) 9 (июль 2014 г.) не применяется к позициям, которые были из учета на дату первого применения.

Группа применит МСФО (IFRS) 9 (июль 2014 г.) с 1 января 2018 года. В настоящее время Группа оценивает влияние стандарта на консолидированную финансовую отчетность.

МСФО (IFRS) 16 «Аренда»

В январе 2016 года Совет по МСФО выпустил МСФО (IFRS) 16 «Аренда», который определяет принципы признания, измерения, представления и раскрытия аренды и заменяет собой предыдущие стандарты по аренде. Стандарт требует от арендаторов отражения на балансе права пользования активом и соответствующего обязательства для всех договоров аренды, за редким исключением.

Стандарт вступает в силу для годовых периодов, начинающихся 1 января 2019 года или после этой даты. Досрочное применение разрешено для компаний, применивших МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» не позднее даты начала применения МСФО (IFRS) 16.

Арендатор может применить МСФО (IFRS) 16 одним из двух способов: а) ретроспективно применительно к каждому представленному сравнительному периоду, в соответствии с МСФО (IAS) 8, или б) ретроспективно с отражением всего накопленного эффекта от первого применения МСФО (IFRS) 16 на дату первого применения.

В настоящее время Группа оценивает возможное влияние стандарта на консолидированную финансовую отчетность, а также наиболее подходящую дату и метод перехода.

Поправки к МСФО (IFRS) 10 и МСФО (IAS) 28 «Продажа или передача активов между инвестором и его ассоциированным или совместным предприятием»

В сентябре 2014 года Совет по МСФО выпустил поправки к МСФО (IFRS) 10 и МСФО (IAS) 28 «Продажа или передача активов между инвестором и его ассоциированным или совместным предприятием», которые содержат узкоспециализированные изменения к МСФО (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность» и МСФО (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные и совместные предприятия». Основным результатом поправок заключается в том, что прибыль или убыток признаются в полной сумме, если предмет сделки является бизнес (независимо от того, представлен ли он в виде дочернего предприятия или нет). Частичная прибыль или убыток признаются, если предметом сделки являются активы, не представляющие собой бизнес, даже если эти активы представлены в виде дочернего предприятия.

Изначально данные поправки вступали в силу для годовых периодов, начинающихся 1 января 2016 года или после этой даты. В декабре 2015 года Совет по МСФО выпустил решение об отсрочке вступления в силу этих поправок до даты, которая будет определена позже. Досрочное применение разрешено. Группа не ожидает, что эти поправки окажут существенное влияние на консолидированную финансовую отчетность Группы.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

1.6. Стандарты, которые были выпущены, но еще не вступили в силу (продолжение)

Поправки к МСФО (IAS) 1 «Инициативы по раскрытию информации»

В декабре 2014 года Совет по МСФО выпустил поправки к МСФО (IAS) 1 «Инициативы по раскрытию информации», содержащие более детальное руководство по раскрытию информации в финансовой отчетности, представлению строк и агрегированию информации в финансовой отчетности и примечаниях к ней, а также очередности и объединению примечаний в отчетности. Поправки вступают в силу для годовых периодов, начинающихся 1 января 2016 года или после этой даты. Группа применит поправки с этой даты. Поправки затрагивают только представление и раскрытие информации в отчетности и не окажут влияние на финансовое положение или результаты деятельности Группы.

Поправки к МСФО (IAS) 7 «Инициативы по раскрытию информации»

В феврале 2016 года Совет по МСФО выпустил поправки к МСФО (IAS) 7 «Инициативы по раскрытию информации», которые требуют компании раскрывать информацию об изменениях в финансовых обязательствах. Данные поправки помогут инвесторам оценить изменения в обязательствах, связанные с финансовой деятельностью, включая изменения в денежных потоках и неденежных оборотах. Поправки вступают в силу для годовых периодов, начинающихся 1 января 2017 года или после этой даты. Группа применит поправки с этой даты. Поправки затрагивают только представление и раскрытие информации в отчетности и не окажут влияние на финансовое положение или результаты деятельности Группы.

2. Прибыли и убытки

2.1. Выручка

Учетная политика

Выручка измеряется по справедливой стоимости полученного вознаграждения или вознаграждения к получению за продажу товаров и услуг в ходе обычной деятельности Группы за вычетом налога на добавленную стоимость, возвратов и скидок.

Группа признает выручку, когда размер выручки может быть достоверно определен, когда поступление будущих экономических выгод является вероятным, а также когда выполняются специфические критерии признания для каждого вида деятельности Группы, описанного ниже. Группа основывает свою оценку возвратов на исторических данных, принимая во внимание тип клиента, вид сделки и особенности каждого соглашения.

Услуги связи

Выручка от услуг связи, как правило, признается, когда услуги оказаны.

Услуги мобильной связи

Группа получает выручку от услуг 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, передачу данных 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 Группы. VAS-услуги включают SMS, MMS, контент и медиа продукты, а также комиссии за мобильные платежи.

Выручка от продажи контента представлена за вычетом соответствующих затрат в случаях, когда Группа выступает в роли агента контент-провайдеров. Выручка и связанные затраты признаются в полном объеме, когда Группа выступает в качестве принципала при оказании услуг. Руководство использует суждения о признании выручки в полном объеме или за вычетом затрат в зависимости от того, действует ли Группа в сделке как принципал или как агент.

(а) Программа лояльности

Группа реализует программу лояльности, которая позволяет клиентам накапливать бонусные баллы за пользование услугами мобильной связи Группы. Абоненты могут обменивать бонусные баллы на услуги при условии наличия необходимого количества полученных бонусных баллов. Часть выручки распределяется на бонусные баллы на основании их справедливой стоимости и признается в доходах будущих периодов до момента использования бонусных баллов или окончания срока их действия. Группа определяет справедливую стоимость бонусных баллов клиента при помощи статистического анализа. Исходные данные для моделей включают допущения об ожидаемом уровне погашения бонусных баллов, ассортименте услуг, которые будут доступны для обмена на бонусные баллы в будущем и о предпочтениях клиентов. Такие оценки подвержены значительной степени неопределенности.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

2.1. Выручка (продолжение)

(b) Многокомпонентные соглашения

Группа заключает многокомпонентные контракты, по которым абонент может приобретать пакет, включающий устройство (например, телефоны) и телекоммуникационные услуги (например, эфирное время, услуги по передаче данных и другие услуги). Группа распределяет полученное от абонента вознаграждение между различными компонентами на основе их справедливой стоимости в размере, не превышающем вознаграждение к получению за поставленный компонент. Выручка, отнесенная к реализованному обору-дованию, а также соответствующие затраты отражаются в отчете о совокупном доходе в момент продажи при условии выполнения всех остальных условий для признания выручки. Суммы, отнесенные к услугам связи, отражаются в доходах будущих периодов и при-знаются в качестве выручки в периоде оказания услуг. Распределение каждого отдельного элемента в многокомпонентном предло-жении на основании справедливой стоимости отдельных компонентов также предполагает использование оценок и суждений.

(c) Скидки на роуминг

Группа заключает соглашения о предоставлении скидок на роуминг с различными мобильными операторами. В соответствии с данными соглашениями, Группа обязуется предоставлять и имеет право получать скидки, которые зависят от объема роуминго-вого трафика, генерируемого соответствующими абонентами. Группа использует фактические данные по трафику для опреде-ления размера скидок, которые должны быть получены или предоставлены. Данные оценки регулярно обновляются и корректи-руются. Группа учитывает полученные скидки как уменьшение расходов на роуминг, а предоставленные скидки как уменьшение выручки от роуминга.

Группа принимает во внимание условия различных роуминговых соглашений для определения соответствующих сумм к получе-нию и оплате перед роуминговыми партнерами в консолидированном отчете о финансовом положении. Размер скидки, получен-ной от роуминговых партнеров или предоставленной роуминговым партнерам, включается в торговую и прочую дебиторскую и кредиторскую задолженность соответственно в прилагаемом консолидированном отчете о финансовом положении.

Руководство Группы делает оценки в отношении признания выручки, опираясь в некоторой степени на информацию от других опе-раторов о стоимости предоставленных услуг. Руководство также делает оценки конечных результатов разбирательств в случаях, когда другие стороны оспаривают суммы счетов, выставленных к оплате.

Услуги фиксированной связи

Группа получает выручку от услуг за предоставление в пользование сети фиксированной связи, которая включает платежи физи-ческих лиц, корпоративных клиентов и государственных органов по договорам о предоставлении услуг местной и междуго-родней/международной связи и услуг передачи данных. Базой для тарификации и расчета платежей являются потребление (например, минуты трафика), период оказания услуг (например, месячная абонентская плата) или иные установленные схемы вознаграждения. Выручка от услуг фиксированной связи также включает плату за межсетевое взаимодействие от операторов мобильной и фиксированной связи за завершение вызовов на сетях фиксированной связи Группы. Выручка по договорам на предо-ставление услуг связи учитывается по мере предоставления услуг. Суммы, получаемые до предоставления услуги, отражаются как отложенный доход и признаются в качестве выручки по мере предоставления услуг.

Продажа оборудования и аксессуаров

Выручка от продажи оборудования и аксессуаров признается, когда существенные риски и выгоды от владения товаром перехо-дят к покупателю, обычно при передаче товаров.

Изменение презентации

В настоящей консолидированной финансовой отчетности презентация выручки была изменена. В результате выручка от услуг связи и выручка от продажи оборудования и аксессуаров были объединены, что соответствует тенденции превалирования пакет-ных продаж (таких как, например, телефоны и услуги связи).

2.2. Коммерческие расходы

Учетная политика

Комиссии дилерам за подключение новых абонентов списываются на расходы в период их возникновения. Соглашения Группы с дилерами–третьими лицами содержат условие предоставления подключенному абоненту послепродажного обслуживания, а также схему разделения выручки с дилером. В результате комиссии дилерам признаются по мере оказания услуг абоненту, как правило, в течение двенадцати месяцев с момента подключения абонента.

Затраты на рекламу относятся на расходы в период их возникновения.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

2.3. Общие и административные расходы

Общие и административные расходы за годы по 31 декабря включают:

	2015	2014
Вознаграждения работников и связанные социальные отчисления	28 095	27 605
Операционная аренда	16 866	15 711

Государственный пенсионный фонд

Группа производит обязательные отчисления в местные отделения государственного Пенсионного фонда и Фонда социального страхования от лица своих сотрудников. Отчисления относятся на расходы в период их возникновения. Отчисления за отчетные периоды, окончившиеся 31 декабря 2015 и 2014 годов, составили 5 514 и 5 112 соответственно.

2.4. Налог на прибыль

Учетная политика

Текущий налог на прибыль

Расходы по налогу на прибыль за год включают текущий и отложенный налоги. Налог признается в составе прибылей и убытков, за исключением случаев, когда он относится к позициям, признаваемым в составе ПСД или непосредственно в капитале. В этом случае налог также признается в ПСД или, соответственно, непосредственно в капитале.

Текущий налог на прибыль рассчитывается в соответствии с налоговым законодательством, которое действует или эффективно по существу на дату отчетности в юрисдикциях, где Компания и ее дочерние предприятия осуществляют деятельность и генерируют налогооблагаемую прибыль. Руководство регулярно оценивает позиции, отражаемые в налоговых декларациях, относительно ситуаций, где применимое налоговое законодательство может интерпретироваться неоднозначно. В случае, если применяемое налоговое законодательство может интерпретироваться неоднозначно, при необходимости Группа создает резервы на основании оценки будущих выплат налоговым органам.

Отложенный налог на прибыль

Отложенный налог на прибыль признается по методу обязательств путем определения временных разниц между налоговыми базами активов и обязательств и их балансовой стоимостью в финансовой отчетности. Однако отложенный налог на прибыль не признается при первоначальном признании актива или обязательства в сделке, не являющейся объединением бизнеса, которая в момент совершения не влияет ни на бухгалтерскую, ни на налогооблагаемую прибыль или убытки. Отложенный налог на прибыль определяется в соответствии со ставками налога и требованиями законодательства, действующими или эффективными по существу на дату отчетности, и которые предполагается применять в периоде реализации отложенного налогового актива или погашения отложенного налогового обязательства.

Активы по отложенному налогу на прибыль признаются только в той мере, в какой существует вероятность получения будущей налогооблагаемой прибыли, против которой могут быть зачтены временные разницы. Отложенный налог на прибыль признается в отношении временных разниц, связанных с инвестициями в дочерние и ассоциированные предприятия, за исключением отложенных налоговых обязательств в ситуациях, когда сроки реализации временной разницы контролируются Группой, и существует вероятность того, что временная разница не будет реализована в обозримом будущем.

Существенные оценки

Группа оценивает возмещаемость отложенных налоговых активов на основании оценки будущих доходов. Возможность возмещения налоговых активов полностью зависит от способности Группы генерировать налогооблагаемую прибыль в течение периода, когда отложенные налоговые активы могут быть реализованы. Признание налоговых активов и обязательств зависит от целого ряда факторов, включая оценки в отношении сроков и возможности реализации отложенных налоговых активов и предполагаемого графика уплаты налогов.

Фактические платежи и возмещения по налогу на прибыль Группы могут отличаться от оценок, сделанных Группой, в результате изменений налогового законодательства или непредвиденных сделок, которые могут повлиять на налоговые активы или обязательства. Ожидаемое разрешение неопределенных налоговых позиций основывается на суждениях руководства о вероятности защиты принятой позиции в ходе налоговых проверок и/или судебных разбирательств в случае необходимости. Обстоятельства и интерпретации сумм обязательств или вероятностей исходов могут меняться в ходе процесса урегулирования.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

2.4. Налог на прибыль (продолжение)

Раскрытия

Существенные составляющие расходов Группы по налогу на прибыль за годы по 31 декабря включают в себя следующее:

	2015	2014
Текущий налог на прибыль		
Налог на прибыль за текущий период	11 450	9 069
Корректировки, относящиеся к предыдущим периодам	223	(648)
Отложенный налог на прибыль	661	4 947
Итого налог на прибыль	12 334	13 368

Налог на прибыль рассчитывается как 20% от налогооблагаемой прибыли за годы, закончившиеся 31 декабря 2015 и 2014 годов соответственно.

Ниже приведено сопоставление средней эффективной ставки по налогу на прибыль с установленной российским законодательством ставкой налога на прибыль:

	2015	2014
Ставка, установленная законодательством	20,0%	20,0%
Расходы, не уменьшающие налогооблагаемую базу	2,9%	2,9%
Эффект внутригрупповых транзакций	0,9%	1,6%
Списание отложенных налоговых активов	0,2%	3,0%
Эффект применения льгот по налогу на прибыль	(0,3%)	(0,7%)
Прочие разницы	0,2%	(0,3%)
Эффективная ставка по налогу на прибыль	23,9%	26,5%

Более высокая эффективная ставка по налогу на прибыль в 2014 году главным образом обусловлена списанием налоговых активов, связанных с инвестицией в «Евросеть» и приобретением «Скартела». Эффект внутригрупповых операций в таблице выше представляет собой налогооблагаемый доход внутри группы.

Отложенные налоговые позиции относятся к следующим статьям:

	Отчет о финансовом положении на 31 декабря		Отчет о совокупном доходе (прибыли и убытки) за годы по 31 декабря	
	2015	2014	2015	2014
Основные средства	(15 087)	(12 810)	2 202	2 253
Нематериальные активы	(8 991)	(9 233)	(242)	(135)
Производные финансовые инструменты	(659)	(624)	35	711
Инвестиции в совместные предприятия и дочерние компании	(94)	(45)	49	770
Налоговые убытки, перенесенные на будущие периоды	2 779	2 322	(457)	384
Признание выручки	641	622	(19)	111
Начисленные вознаграждения работникам	461	378	(83)	806
Начисленные расходы	821	(127)	(948)	908
Прочие движения и временные разницы	603	727	124	(861)
(Доход)/расход по отложенному налогу на прибыль			661	4 947
Чистые отложенные налоговые обязательства	(19 526)	(18 790)		
Отражены в консолидированном отчете о финансовом положении следующим образом:				
Отложенные налоговые активы	832	782		
Отложенные налоговые обязательства	(20 358)	(19 572)		

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

2.4. Налог на прибыль (продолжение)

Группа признает отложенные налоговые активы в отношении переноса налоговых убытков только в той мере, в какой существует высокая степень вероятности зачета налоговых убытков против будущей налогооблагаемой прибыли. Отложенные налоговые активы, связанные с налоговыми убытками дочерних предприятий Группы, признаются на основании стратегий налогового планирования, которые будут применены в случае необходимости для предотвращения нереализованных налоговых убытков.

Группа признала отложенные налоговые активы в отношении налоговых убытков следующих дочерних компаний:

	2015	2014
«Скартел»	2 180	1 664
«МегаФон Ритейл»	599	658
Итого на конец года	2 779	2 322

Для использования оставшейся части налоговых убытков Группа имеет возможность реализовать соответствующие стратегии налогового планирования в зависимости от результатов этих дочерних компаний в будущем. Стратегии налогового планирования могут включать среди прочих возможность реорганизации соответствующих дочерних предприятий путем присоединения к ПАО «МегаФон», которое, как ожидается, будет иметь достаточную налогооблагаемую прибыль для использования накопленных убытков этих дочерних предприятий. Срок использования Группой налоговых убытков, перенесенных на будущие периоды, истекает в 2019-2025 годах.

Непризнанные отложенные налоговые активы в консолидированном отчете о финансовом положении по состоянию на 31 декабря 2015 и 2014 годов составили 2 716 и 2 202 соответственно. Не признаны отложенные налоговые активы, возникшие из-за разниц между налоговой и бухгалтерской базами по инвестициям в дочерние компании, реализация которых не ожидается в связи с недостатком соответствующей налогооблагаемой прибыли.

Сверка чистых отложенных налоговых обязательств за годы, закончившиеся 31 декабря, представлена ниже:

	2015	2014
Остаток на начало года	18 790	14 079
Расход по отложенному налогу на прибыль за год	661	4 947
Корректировка по пересчету иностранных операций	60	160
Приобретение дочерних предприятий (Примечание 5.3)	14	—
Изменение инструментов хеджирования денежных потоков через ПСД	1	(74)
Движение через капитал	—	(322)
Остаток на конец года	19 526	18 790

2.5. Прибыль на акцию

Учетная политика

Базовая прибыль на акцию рассчитывается путем деления чистой прибыли за год, приходящейся на держателей обыкновенных акций Компании, на средневзвешенное количество обыкновенных акций в обращении в течение периода.

Разводненная прибыль на акцию рассчитывается путем деления скорректированной чистой прибыли, приходящейся на держателей обыкновенных акций, на средневзвешенное количество обыкновенных акций в обращении в течение периода плюс количество дополнительных обыкновенных акций, которые были бы выпущены при конвертации всех потенциально разводняющих ценных бумаг в обыкновенные акции. Потенциально разводняющие ценные бумаги включают в себя неисполненные опционы сотрудников и конвертируемые долговые обязательства.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

2.5. Прибыль на акцию (продолжение)

Раскрытия

В таблице представлен расчет базовой и разводненной прибыли на акцию за годы, закончившиеся 31 декабря:

	2015	2014
Числитель:		
Чистая прибыль, приходящаяся на собственников Компании	39 041	36 726
Знаменатель:		
Средневзвешенное количество обыкновенных акций в обращении	595 700 967	583 915 212
Эффект разводняющих ценных бумаг:		
Опционы на акции для сотрудников (Примечание 5.1)	—	3 652 843
Разводненное средневзвешенное количество обыкновенных акций в обращении, скорректированное	595 700 967	587 568 055
Прибыль на акцию – базовая, rubli	66	63
Прибыль на акцию – разводненная, rubli	66	63

3. Активы и обязательства

3.1. Основные средства

Учетная политика

Основные средства отражаются по первоначальной стоимости за вычетом накопленной амортизации и обесценения, если имеется. В первоначальную стоимость включаются все затраты, непосредственно относящиеся к доставке актива до места и приведению его в состояние, пригодное для целевого использования. Амортизация начисляется с использованием линейного метода в течение предполагаемого срока полезного использования актива.

Расходы на амортизацию основных средств основаны на оценках руководства об остаточной стоимости, методе начисления амортизации и сроках полезного использования основных средств. Оценки могут изменяться в связи с технологическим прогрессом, развитием конкуренции, изменением конъюнктуры рынка и другими факторами и могут привести к изменениям ожидаемых сроков полезного использования, а также расходов на амортизацию. Реальный экономический срок использования долгосрочных активов может отличаться от оценочных сроков полезного использования. Изменение ожидаемого срока полезного использования учитывается перспективно как изменение бухгалтерских оценок.

Ожидаемые сроки полезного использования основных средств следующие:

Телекоммуникационная сеть	3-20 лет
Здания и сооружения	7-50 лет
Автотранспорт, офисное и прочее оборудование	3-7 лет

Улучшения арендованного имущества амортизируется в течение наименьшего из двух: срока аренды или ожидаемого срока полезного использования активов. Срок аренды включает в себя сроки продления договора, если вероятность такого продления достаточна высока.

Остаточная стоимость активов, сроки полезного использования и методы амортизации пересматриваются и корректируются в случае необходимости на каждую отчетную дату.

Затраты на ремонт и обслуживание относятся на расходы по мере возникновения. Стоимость модернизации и последующие расходы включаются в балансовую стоимость актива или признаются как отдельный актив, если существует вероятность получения Группой будущих экономических выгод, связанных с этим активом, и его стоимость может быть достоверно определена.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

3.1. Основные средства (продолжение)

Приведенная стоимость ожидаемых расходов на вывод актива из эксплуатации после его использования включена в стоимость соответствующего актива. В *Примечании 3.8* представлена дополнительная информация о начисленных обязательствах по выводу активов из эксплуатации.

В случае окончания эксплуатации или другого отчуждения основных средств их стоимость и накопленная амортизация выбывают из учета, и полученная при этом прибыль или убыток отражаются в составе прибыли или убытка.

Финансовая аренда

Финансовая аренда, то есть аренда, по условиям которой к Группе переходят практически все риски и выгоды, связанные с владением арендуемым активом, капитализируется на дату начала срока аренды по справедливой стоимости арендованного имущества, или, если эта сумма меньше, – по приведенной стоимости минимальных арендных платежей. Арендные платежи распределяются между затратами по финансированию и погашением основной суммы обязательства по аренде таким образом, чтобы процентная ставка на непогашенную сумму обязательства была постоянной. Затраты на финансирование отражаются в финансовых расходах в составе прибылей и убытков.

Арендванный актив амортизируется в течение более короткого из следующих периодов: срока полезного использования актива и срока аренды.

Группа заключила ряд долгосрочных соглашений об аренде телекоммуникационных активов. Группа проанализировала условия соглашений, такие как срок аренды, составляющий большую часть срока полезного использования актива, и сделала вывод о том, что к Группе переходят практически все риски и выгоды, связанные с владением арендуемым активом. Соответственно, данные соглашения были отражены в учете как финансовая аренда.

На дату начала срока аренды Группа отражает финансовую аренду как активы и обязательства по приведенной стоимости минимальных арендных платежей. Определяя приведенную стоимость минимальных арендных платежей, Группа делает допущения касательно ставок дисконтирования, ожидаемых затрат на обслуживание актива и операционные налоги, подлежащие возмещению арендодателю, а также долгосрочных прогнозов индекса инфляции в отношении договоров, содержащих условия индексации арендных платежей на уровень инфляции.

Внеоборотные активы, предназначенные для продажи

Внеоборотные активы классифицируются как предназначенные для продажи («АПП») и оцениваются по меньшей величине из двух: балансовой стоимости и справедливой стоимости за вычетом затрат на их продажу, если их балансовая стоимость будет возмещена в основном за счет сделки по продаже, а не путем его дальнейшего использования, и продажа рассматривается как высоковероятная.

Затраты по займам

Затраты по займам, непосредственно связанные с приобретением, строительством или производством квалифицируемого актива в течение периода строительства, который занимает длительный промежуток времени, включаются в первоначальную стоимость основных средств до момента готовности актива для использования. Все другие затраты по займам признаются в качестве расходов в том периоде, в котором они возникают. Затраты по займам включают проценты и другие расходы Группы, связанные с привлечением заемных средств.

Обесценение основных средств

Основные средства проверяются на предмет обесценения в случае наличия каких-либо событий или изменений обстоятельств, указывающих на возможность обесценения. Убытки от обесценения активов признаются на сумму разницы между балансовой стоимостью актива и его возмещаемой стоимостью. Оценка возмещаемой стоимости активов основана на оценках руководства, в том числе определении соответствующих рыночных ставок, если используется рыночный подход, или будущих денежных потоков, ставок дисконтирования, темпов роста и допущений о будущей конъюнктуре рынка, если используется доходный подход.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

3.1. Основные средства (продолжение)

Раскрытия

Основные средства представлены ниже:

	Телекоммуни- кационная сеть	Здания и сооружения	Автотранспорт, офисное и прочее оборудование	Незавершенное строительство	Итого
Первоначальная стоимость					
На 1 января 2014	338 366	64 007	24 310	28 106	454 789
Поступления	—	—	—	49 841	49 841
Приобретения (Прим. 5.3)	225	4	2	7	238
Выбытия	(8 915)	(438)	(1 738)	(287)	(11 378)
Реклассификация из АПП	—	1 405	—	—	1 405
Ввод в эксплуатацию	46 159	2 971	3 397	(52 527)	—
Курсовая разница	2 332	808	777	1 102	5 019
На 31 декабря 2014	378 167	68 757	26 748	26 242	499 914
Поступления	—	—	—	58 278	58 278
Приобретения (Прим. 5.3)	320	—	3	14	337
Выбытия	(9 119)	(197)	(1 525)	(764)	(11 605)
Ввод в эксплуатацию	53 562	5 583	2 378	(61 523)	—
Курсовая разница	2 232	723	905	292	4 152
На 31 декабря 2015	425 162	74 866	28 509	22 539	551 076
Накопленная амортизация					
На 1 января 2014	(195 493)	(20 459)	(18 565)	—	(234 517)
Начисление за год	(39 676)	(4 364)	(3 391)	—	(47 431)
Выбытие	7 824	297	1 371	—	9 492
Реклассификация из АПП	—	(212)	—	—	(212)
Курсовая разница	(1 585)	(317)	(689)	—	(2 591)
На 31 декабря 2014	(228 930)	(25 055)	(21 274)	—	(275 259)
Начисление за год	(41 226)	(4 636)	(3 094)	—	(48 956)
Выбытие	8 441	58	1 500	—	9 999
Курсовая разница	(1 563)	(290)	(590)	—	(2 443)
На 31 декабря 2015	(263 278)	(29 923)	(23 458)	—	(316 659)
Остаточная стоимость на					
31 декабря 2014	149 237	43 702	5 474	26 242	224 655
31 декабря 2015	161 884	44 943	5 051	22 539	234 417

Авансы поставщикам сетевого оборудования включены в состав незавершенного строительства в размере 1 293 и 1 601 по состоянию на 31 декабря 2015 и 2014 годов соответственно.

Активы, приобретенные по некоторым контрактам с отсрочкой платежа, в размере 1 351 (2014: 1 252) находятся в залоге в качестве обеспечения соответствующих обязательств.

Финансовая аренда

Остаточная стоимость зданий и сооружений, а также телекоммуникационной сети, используемых по договорам финансовой аренды, на 31 декабря 2015 года составляет 3 116 (2014: ноль) и 66 (2014: ноль) соответственно. Арендованные активы находятся в залоге в качестве обеспечения соответствующих обязательств.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

3.1. Основные средства (продолжение)

Капитализированные затраты по займам

Капитализированные затраты по займам составили 1 499 (из общей суммы процентных расходов 16 278) и 1 789 (из общей суммы процентных расходов 15 581) за годы, закончившиеся 31 декабря 2015 и 2014 годов соответственно. Ставка капитализации составила 7,0% и 7,2% за годы, закончившиеся 31 декабря 2015 и 2014 годов соответственно.

3.2. Нематериальные активы

3.2.1. Нематериальные активы за исключением гудвила

Учетная политика

Первоначальная стоимость нематериальных активов, приобретенных отдельно, на дату признания в учете определяется как фактические затраты на их приобретение. Первоначальная стоимость нематериальных активов, приобретенных в рамках объединения бизнеса, определяется их справедливой стоимостью на дату приобретения. После первоначального признания нематериальные активы отражаются по первоначальной стоимости за вычетом накопленной амортизации и обесценения, если имело место. Нематериальные активы в основном состоят из лицензий на осуществление деятельности, частот, программного обеспечения и абонентской базы.

Срок полезного использования нематериальных активов устанавливается как определенный или неопределенный. Группа не имеет нематериальных активов с неопределенным сроком полезного использования за исключением гудвила. Все нематериальные активы амортизируются с использованием линейного метода в течение их ожидаемого срока полезного использования:

Операционные лицензии 4G	20 лет
Прочие операционные лицензии	10-20 лет
Частоты	10-12 лет
Программное обеспечение	2-5 лет
Клиентская база	4-19 лет
Прочие нематериальные активы	1-10 лет

Расходы на амортизацию основаны на суждениях руководства в отношении используемых методов амортизации и оценки сроков полезного использования нематериальных активов. Оценки могут изменяться в связи с развитием технологий, конкуренцией, изменением рыночных условий и других факторов, что может привести к изменениям оценки сроков полезного использования и амортизационных отчислений. На оценку срока полезного использования нематериальных активов влияет оценка среднего срока взаимоотношений с клиентами на основании данных об оттоке абонентов, оставшегося срока действия лицензии и перспективных разработок в области технологий и рынков. Фактические сроки экономического использования активов могут отличаться от ожидаемых сроков полезного использования. Изменение предполагаемого срока полезного использования учитывается перспективно как изменение бухгалтерской оценки.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

3.2.1. Нематериальные активы за исключением гудвила (продолжение)

Изменение оценки

В течение года Группа изменила метод амортизации лицензий 2G с метода суммы чисел на линейный метод. В прошлом Группа предполагала постепенное снижение количества абонентов, пользующихся 2G лицензиями, и выбрала метод, который наилучшим образом отражал картину ожидаемого потребления экономических выгод от этих операционных лицензий или иного их использования. Принимая во внимание растущую тенденцию внедрения принципа технологической нейтральности, в соответствии с которым использование определенных частотных спектров возможно для ряда технологий, т.е. частотный спектр, который ранее использовался для связи 2G, теперь может быть использован для технологий связи 3G или 4G, Группа пришла к выводу, что прямолинейный способ амортизации лучше отражает структуру потребления экономических выгод от этих лицензий. Изменение было отражено как изменение бухгалтерской оценки и привело к дополнительному доходу в сумме примерно 200.

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

Обесценение

Активы, которые подлежат амортизации, проверяются на предмет обесценения в случае наличия каких-либо событий или изменений обстоятельств, указывающих на невозможность возмещения балансовой стоимости данного актива.

Убытки от обесценения активов признаются на сумму разницы между балансовой стоимостью актива или ЕГДС и его возмещаемой стоимостью. Возмещаемая стоимость представляет собой большую из двух величин: (1) справедливой стоимости актива или ЕГДС за вычетом затрат на его продажу и (2) ценности его использования. Возмещаемая стоимость определяется для каждого отдельного актива, в случае если данный актив генерирует денежные средства, которые в значительной степени не зависят от денежных средств, генерируемых другими активами или группами активов.

Убытки от обесценения, относящиеся к продолжающимся операциям, признаются в составе прибылей и убытков, в категориях расходов, соответствующих функции обесцененного актива.

Для активов, за исключением гудвила, на каждую отчетную дату осуществляется оценка с целью определения наличия признаков того, что ранее признанные убытки от обесценения более не существуют или уменьшились. Если данный признак присутствует, Группа определяет возмещаемую стоимость актива. Ранее признанные убытки от обесценения сторнируются, если только имели место изменения в допущениях, использованных для определения возмещаемой стоимости, с момента признания последнего убытка от обесценения. Сторнирование ограничено таким образом, чтобы балансовая стоимость актива не превышала его возмещаемую стоимость, а также не превышала балансовую стоимость за вычетом износа, которая была бы определена, если бы в предыдущие годы не был признан убыток от обесценения. Такое сторнирование признается в составе прибылей и убытков.

Оценка возмещаемой стоимости активов основана на оценках руководства, в том числе оценке применимых мультипликаторов, если используется рыночный подход, или будущих денежных потоков, ставок дисконтирования, темпов роста и допущений о будущей конъюнктуре рынка, если используется доходный подход.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

3.2.1. Нематериальные активы за исключением гудвила (продолжение)

Раскрытия

Нематериальные активы за исключением гудвила:

	Опера- ционные лицензии 4G	Прочие опера- ционные лицензии	Частоты	Програм- мное обеспе- чение	Абонент- ская база	Прочие НМА	Итого
Первоначальная стоимость							
На 1 января 2014	42 879	18 831	6 205	11 631	3 552	9 886	92 984
Поступления	—	87	1 298	3 633	—	1 613	6 631
Приобретения (Прим. 5.3)	—	—	—	—	—	38	38
Выбытия	—	(14)	(344)	(588)	—	(792)	(1 738)
Реклассификация	—	—	(71)	—	—	71	—
Курсовая разница	—	162	—	—	—	3	165
На 31 декабря 2014	42 879	19 066	7 088	14 676	3 552	10 819	98 080
Поступления	—	6 973	1 218	2 030	215	1 450	11 886
Приобретения (Прим. 5.3)	—	—	—	17	425	16	458
Выбытия	—	(30)	(398)	(2 401)	—	(3 738)	(6 567)
Курсовая разница	—	108	—	—	—	2	110
На 31 декабря 2015	42 879	26 117	7 908	14 322	4 192	8 549	103 967
Накопленная амортизация							
На 1 января 2014	(524)	(15 757)	(1 997)	(7 913)	(1 210)	(6 735)	(34 136)
Начисление за год	(2 144)	(702)	(783)	(2 424)	(543)	(1 231)	(7 827)
Выбытие	—	—	248	552	—	656	1 456
Курсовая разница	—	(143)	—	—	—	(3)	(146)
На 31 декабря 2014	(2 668)	(16 602)	(2 532)	(9 785)	(1 753)	(7 313)	(40 653)
Начисление за год	(2 143)	(510)	(906)	(2 480)	(588)	(686)	(7 313)
Выбытие	—	4	304	1 869	—	3 729	5 906
Курсовая разница	—	(105)	—	—	—	(2)	(107)
На 31 декабря 2015	(4 811)	(17 213)	(3 134)	(10 396)	(2 341)	(4 272)	(42 167)
Остаточная стоимость на:							
31 декабря 2014	40 211	2 464	4 556	4 891	1 799	3 506	57 427
31 декабря 2015	38 068	8 904	4 774	3 926	1 851	4 277	61 800
Средневзвешенный остаточный срок амортизации, лет	19	7	5	2	3	6	14

Лицензии на осуществление деятельности и частоты обеспечивают Группе исключительное право на использование определенного радиочастотного спектра для предоставления услуг мобильной связи.

Лицензии на осуществление деятельности главным образом включают

- несколько лицензий стандарта 2G,
- единую национальную лицензию 3G,
- единую национальную лицензию 4G с использованием диапазона частот 2,5–2,7 ГГц (10x10 МГц), выданную ПАО «МегаФон» в 2012 году, и
- единую национальную лицензию 4G с использованием диапазона 2,5–2,7 ГГц (30x30 МГц), приобретенную в ходе объединения бизнеса «Скартел».

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

3.2.1. Нематериальные активы за исключением гудвила (продолжение)

Эти лицензии являются неотъемлемым условием деятельности Группы в области мобильной связи. Невозможность продления существующих лицензий на аналогичных или схожих условиях может существенно отразиться на деятельности Группы. Несмотря на то, что лицензии на осуществление деятельности выдаются на фиксированный срок, продление сроков действия данных лицензий до этого проводилось в обычном порядке и по номинальной стоимости. Группа полагает, что на текущий момент отсутствуют правовые, нормативные, договорные, конкурентные, экономические и другие факторы, которые могли бы привести к задержкам в возобновлении или к отказу о продлении лицензий.

Национальные лицензии 3G и 4G были получены по номинальной стоимости в 2007 и 2012 годах соответственно, но требуют от Компании соблюдения определенных условий, которые включают инвестиционные обязательства и требования по обеспечению покрытия сети (*Примечание 5.7*).

Приобретения

В августе 2015 года «МегаФон» приобрел частоты в диапазоне 900/1800 МГц в Самарской, Астраханской, Ярославской областях и Чувашской Республике путем покупки 100% акций ЗАО «СМАРТС-Самара», ЗАО «Астрахань-GSM», ЗАО «Ярославль-GSM» и ЗАО «СМАРТС-Чебоксары» (вместе «СМАРТС»), дочерних компаний российского регионального оператора мобильной связи АО «СМАРТС». Руководство Группы пришло к выводу, что активы и деятельность приобретенных компаний не могут поддерживаться и управляться как субъекты предпринимательской деятельности, и поэтому приобретение компаний «СМАРТС» должно учитываться как покупка активов. Цена покупки в сумме 5 745 на дату приобретения состоит из денежного возмещения в сумме 5 505 и отсроченного платежа со справедливой стоимостью 240, подлежащего оплате в течение шести месяцев с даты приобретения (*Примечание 3.4*).

В октябре 2015 года Компания выиграла частоты диапазона 1800 МГц в Республике Дагестан и Карачаево-Черкессии на аукционе по распределению частот, проведенном Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций Российской Федерации («Роскомнадзор»). Итоговая совокупная стоимость частот составила 1 260.

3.2.2. Гудвил

Учетная политика

Гудвил представляет собой сумму превышения переданного вознаграждения и справедливой стоимости неконтролирующих долей участия в приобретаемой компании над справедливой стоимостью идентифицированных чистых активов этой компании. Гудвил не подлежит амортизации, но проверяется на обесценение как минимум ежегодно.

После первоначального признания гудвил измеряется по первоначальной стоимости за вычетом накопленных убытков от обесценения.

Раскрытия

Изменения балансовой стоимости гудвила за вычетом накопленных убытков от обесценения в сумме ноль за годы, закончившиеся 31 декабря 2015 и 2014 годов, представлены следующим образом:

	2015	2014
Остаток на начало года	32 292	31 899
Приобретения (<i>Примечание 5.3</i>)	1 641	374
Корректировки периода оценки	(24)	19
Остаток на конец года	33 909	32 292

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

3.2.3. Обесценение гудвила

Учетная политика

Гудвил не подлежит амортизации и проверяется на обесценение ежегодно 1 октября или чаще в случае наличия каких-либо событий или изменений обстоятельств, указывающих на невозможность возмещения балансовой стоимости данного актива.

Для целей тестирования на обесценение гудвил, возникший при объединении бизнеса, распределяется с даты приобретения на каждую единицу, генерирующую денежные средства («ЕГДС»), или группу ЕГДС, по которым ожидается выгода от синергии в результате объединения. Группа определила следующие ЕГДС: 1) Интегрированные телекоммуникационные услуги (группа ЕГДС) и 2) Широкополосный Интернет. Каждая ЕГДС или группа ЕГДС, на которые распределяется гудвил, представляют собой наиболее детальный уровень внутри Группы, на котором осуществляется мониторинг гудвила для внутренних целей управления.

Убыток от обесценения гудвила признается в сумме превышения балансовой стоимости над возмещаемой стоимостью каждой ЕГДС, к которой относится гудвил. Возмещаемая стоимость представляет собой большую из двух величин: (1) справедливой стоимости актива или ЕГДС за вычетом затрат на его продажу и (2) ценности его использования. Убыток от обесценения отнесенного к ЕГДС гудвила впоследствии не подлежит восстановлению.

Оценка возмещаемой стоимости активов и ЕГДС основана на оценках руководства, в том числе определении соответствующих ЕГДС, оценке применимых мультипликаторов, если используется рыночный подход, или будущих денежных потоков, ставок дисконтирования, темпов роста и допущений о будущей конъюнктуре рынка, если используется доходный подход. Распределение балансовой стоимости тестируемых активов между отдельными ЕГДС также требует применения профессионального суждения.

Тестирование гудвила на обесценение

При анализе индикаторов обесценения среди прочих факторов Группа рассматривает отношение между рыночной капитализацией Группы и балансовой стоимостью ее капитала. По состоянию на 31 декабря 2015 года рыночная капитализация Группы была не ниже балансовой стоимости ее капитала.

В результате проведенного ежегодного тестирования обесценения гудвила не было выявлено в 2015 и 2014 годах.

Гудвил, приобретенный в результате объединения бизнеса, был распределен на ЕГДС и группы ЕГДС следующим образом:

	31 декабря	
	2015	2014
Интегрированные телекоммуникационные услуги (группа ЕГДС)	25 384	25 480
Широкополосный Интернет (ЕГДС)	6 927	6 812
Итого распределенный гудвил	32 311	32 292
Нераспределенный:		
«Гарс» (Примечание 5.3)	1 598	—
Итого гудвил	33 909	32 292

В рамках тестирования гудвила на обесценение было произведено сравнение балансовой стоимости ЕГДС (включая гудвил) с их оценочной возмещаемой стоимостью.

Интегрированные телекоммуникационные услуги (группа ЕГДС)

Инвестиции в совместное предприятие «Евросеть» (Примечание 3.3) и чистые активы собственной розничной сети Компании были распределены на группу ЕГДС «Интегрированные телекоммуникационные услуги». В 2015 году руководство Группы проанализировало операции «Евросети» и пришло к выводу, что инвестиция должна быть распределена на группу ЕГДС «Интегрированные телекоммуникационные услуги» начиная с 2015 года в связи с усилением контроля над розничной сетью и интеграцией с ней, что приводит к снижению затрат на привлечение абонентов, а также реализации синергии от продажи пакетных предложений (мобильных телефонов и телекоммуникационных услуг). Таким образом, денежные потоки «Евросети» и собственной розничной сети Компании не считаются в значительной степени независимыми от ЕГДС «Интегрированные телекоммуникационные услуги».

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

3.2.3. Обесценение гудвила (продолжение)

Возмещаемая стоимость группы ЕГДС «Интегрированные телекоммуникационные услуги» была определена как справедливая стоимость за вычетом затрат на продажу (Уровень 3). Справедливая стоимость была рассчитана на основании результатов за несколько периодов, а именно операционной прибыли до амортизации основных средств и НМА («OIBDA»), умноженного на мультипликатор 4, который представляет собой низшую точку диапазона, наблюдаемого на рынке приобретений аналогичных компаний. Справедливая стоимость была снижена на 5% в качестве оценки затрат на продажу компании.

Руководство считает, что любое изменение любого из указанных допущений, которое в настоящее время было бы разумно ожидать, не вызовет превышения общей балансовой стоимости ни одной из ЕГДС над возмещаемой стоимостью этих подразделений.

Широкополосный Интернет (группа ЕГДС)

Возмещаемая стоимость ЕГДС «Широкополосный Интернет» была определена на основе ценности его использования. Ценность использования оценивается с использованием прогнозов движения денежных средств на базе финансовых бюджетов на 2016 год, утвержденных руководством, и прогнозов на последующие семь лет. В связи с менее благоприятными экономическими условиями, ожидаемыми в течение следующих двух лет, для тестирования был использован увеличенный период прогнозирования для того, чтобы учесть лучшие темпы роста, ожидаемые в долгосрочной перспективе.

Оценка ценности от использования ЕГДС «Широкополосный Интернет» наиболее чувствительна к следующим допущениям: среднемесячный доход на одного абонента («ARPU»), ставки дисконтирования, доля рынка в Москве, индекс роста зарплат, отношение капитальных затрат («CAPEX») к выручке. Основные допущения, использованные в прогнозе, приведены ниже:

	31 декабря	
	2015	2014
Рост ARPU для розничных абонентов в течение прогнозного периода	1,0%-5,0%	5,0%
Ставка дисконтирования до налогообложения	12,8%	16,3%
Доля рынка в Москве (по количеству розничных абонентов)	6,6%-6,9%	7,1%
Годовой темп роста заработной платы в течение периода прогнозирования	5,9%-8,2%	7,5%
Отношение CAPEX к выручке начиная с 2020/2018 г.	10,5%	10,5%

Рост выручки прогнозируется на основе динамики доли рынка, роста ARPU и других факторов.

Ставка дисконтирования представляет собой текущую рыночную оценку рисков, присущих ЕГДС, и базируется на временной стоимости денег и индивидуальных рисках активов, которые не были включены в оценку денежных потоков. Расчет ставки дисконтирования основан на конкретных обстоятельствах Группы и ее операционных сегментов, и является производным от его средневзвешенной стоимости капитала («WACC»). WACC учитывает стоимость долга и капитала. Стоимость акционерного капитала определяется на основании ожидаемого инвесторами Группы дохода на инвестиции. Стоимость долга базируется на процентных ставках по займам Группы. Специфический риск сегмента учтен путем применения индивидуальных бета-факторов. Бета-факторы ежегодно оцениваются на основе общедоступных рыночных данных. Ставка дисконтирования снизилась по сравнению с прошлым годом в соответствии с общим снижением рыночной процентной ставки в течение года.

Индекс годового роста заработной платы прогнозируется на основе оценок инфляции.

Чувствительность к изменениям основных допущений

Оценочная возмещаемая стоимость ЕГДС «Широкополосный Интернет» превышает его балансовую стоимость на 321. Следующие изменения ключевых допущений, сделанные без изменения других допущений, приведут к обесценению данной ЕГДС:

Снижение роста ARPU розничных абонентов в каждом регионе в течение прогнозного периода до	0,2%
Увеличение ставки дисконтирования до налогообложения до	13,0%
Снижение доли рынка в Москве до	6,0%
Увеличение годового темпа роста заработной платы в течение периода прогнозирования до	7,1%
Увеличение отношения CAPEX к выручке с 2020 г. до	11,1%

Нет обоснованно возможных изменений других допущений, которые могли бы привести к обесценению ЕГДС «Широкополосный Интернет».

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

3.3. Инвестиции в ассоциированные и совместные предприятия

Учетная политика

Инвестиции в ассоциированные и совместные предприятия, в которых Группа осуществляет совместный контроль, учитываются методом долевого участия и изначально признаются по первоначальной стоимости. Доля Группы в прибылях и убытках этих компаний отражается в строке «Доля в прибыли/(убытке) ассоциированных и совместных предприятий» консолидированного отчета о совокупном доходе с соответствующей корректировкой балансовой стоимости инвестиций.

Нереализованная прибыль по сделкам между Группой и ее ассоциированными или совместными предприятиями исключается только в пределах доли участия Группы в ассоциированных или совместных предприятиях. Нереализованный убыток также исключается, если только сделка не свидетельствует об обесценении переданного актива. Учетные политики ассоциированных и совместных предприятий были изменены в случае необходимости для обеспечения соответствия политике Группы.

Обесценение

На каждую отчетную дату Группа определяет наличие объективных доказательств того, что инвестиции в ассоциированное или совместное предприятие обесцениваются, для ассоциированных компаний и совместных предприятий, учитываемых по методу долевого участия. Если есть такие доказательства, Группа рассчитывает сумму обесценения как разницу между возмещаемой стоимостью инвестиций Группы в ассоциированное или совместное предприятие и его балансовой стоимостью и признает ее долю убытка в разделе «Доля в прибыли/(убытке) ассоциированных и совместных предприятий».

Раскрытия

Инвестиции в ассоциированные и совместные предприятия представлены ниже:

Объект инвестиций	% доля в капитале	31 декабря	
		2015	2014
ООО «Евросеть-Ритейл» («Евросеть»), совместное предприятие	50,000	34 174	34 762
ЗАО «Садовое Кольцо» («Садовое Кольцо»), совместное предприятие	49,999	13 529	—
Прочие инвестиции – ассоциированные предприятия		182	182
Итого:		47 885	34 944

«Садовое кольцо»

9 октября 2015 года «МегаФон» приобрел 49,999% уставного капитала Glanbury Investments Ltd, 100% владельца ЗАО «Садовое Кольцо», которое владеет и управляет офисным зданием в центре Москвы.

По условиям сделки, Группа должна заплатить за приобретаемую долю в Glanbury около 282 млн долларов США (17 550 по курсу на дату приобретения) и задолженность «Садового кольца» перед продавцом, переданную продавцом в качестве части сделки (Примечание 3.4). На 31 декабря 2015 года Группа выплатила продавцу 252 млн долларов США (15 759 по курсу на дату оплаты), в том числе погасила задолженность по долгу «Садового кольца» в сумме 63,6 млн долларов США (3 960 по курсу на дату платежа). Выплата оставшейся части вознаграждения отложена на срок до одного года с начислением процентов по ставке 2,5% годовых.

Одновременно «МегаФон» заключил соглашение о создании совместного предприятия для эксплуатации здания с компанией Sberbank Investments Limited, дочерней компанией ПАО «Сбербанк» («Сбербанк»), которая также владеет 49,999% акционерного капитала Glanbury, и Woodsworth Investments Limited, независимым девелопером, владеющим остальными 0,002 % акций Glanbury.

«МегаФон» подписал с «Садовым кольцом» договор аренды части здания сроком на десять лет. В этом здании разместится штаб-квартира Группы, что позволит консолидировать операции Группы в Москве в одном месте. На 31 декабря 2015 года сумма обязательств по этому договору составила примерно 16 000. Оставшуюся часть здания будет арендовать «Сбербанк».

Совместное предприятие «Садовое кольцо» учитывается в консолидированной финансовой отчетности методом долевого участия.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

3.3. Инвестиции в ассоциированные и совместные предприятия (продолжение)

Сверка суммарной финансовой информации «Садового кольца» и балансовой стоимости инвестиций Группы в совместном предприятии на 31 декабря 2015 года представлена ниже:

Активы	
Внеоборотные активы	49 295
Денежные средства и их эквиваленты	1 630
Прочие оборотные активы	770
	51 695
Обязательства	
Долгосрочные финансовые обязательства	(22 350)
Прочие долгосрочные обязательства	(5 714)
Краткосрочные финансовые обязательства	(4 437)
	(32 501)
Итого идентифицируемые чистые активы	19 194
Доля Группы в совместном предприятии	49,999%
Доля Группы в идентифицируемых чистых активах	9 597
Превышение переданного вознаграждения над долей Группы в справедливой стоимости идентифицируемых чистых активов	3 932
Балансовая стоимость доли Группы на 31 декабря 2015	13 529

Доля Группы в убытке совместного предприятия, учитываемого по методу долевого участия, с 9 октября по 31 декабря 2015 года получена следующим образом:

Убыток и общий совокупный убыток «Садового кольца»	(65)
Амортизация корректировок Группы по распределению цены приобретения и применение учетных политик Группы	(57)
Убыток и общий совокупный убыток совместного предприятия	(122)
Доля Группы в совместном предприятии	49,999%
Доля Группы в убытке и общем совокупном убытке «Садового кольца»	(61)

«Евросеть»

«Евросеть» – это розничная сеть, основным видом деятельности которой является продажа мобильных телефонов, аудио устройств, других портативных устройств и аксессуаров, а также подписка клиентов и сбор платежей для оплаты услуг, предоставляемых крупными телекоммуникационными операторами в России.

Инвестиция в «Евросеть» была отражена в консолидированной финансовой отчетности по методу долевого участия. Основной целью инвестиции в «Евросеть» является реализация синергий, связанных со снижением затрат на привлечение абонентов Группой за счет реализации модели разделения выручки, экономией затрат на закупки и возможностью продвижения услуг и продуктов «МегаФона» в салонах «Евросети» (Примечание 3.2.3).

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

3.3. Инвестиции в ассоциированные и совместные предприятия (продолжение)

Сверка суммарной финансовой информации «Евросети» и балансовой стоимости инвестиций Группы в совместном предприятии представлена ниже:

	31 декабря	
	2015	2014
Активы		
Внеоборотные активы	34 970	38 934
Денежные средства и их эквиваленты	8 363	12 711
Прочие оборотные активы	18 733	17 135
	62 066	68 780
Обязательства		
Долгосрочные финансовые обязательства	(1 340)	(8 660)
Прочие долгосрочные обязательства	(5 365)	(6 928)
Краткосрочные финансовые обязательства	(8 690)	(1 371)
Прочие краткосрочные обязательства	(18 352)	(22 326)
	(33 747)	(39 285)
Итого идентифицируемые чистые активы	28 319	29 495
Доля Группы в совместном предприятии	50%	50%
Доля Группы в идентифицируемых чистых активах	14 160	14 748
Превышение переданного вознаграждения над долей Группы в справедливой стоимости идентифицируемых чистых активов	20 014	20 014
Балансовая стоимость доли Группы	34 174	34 762

Доля Группы в чистом убытке совместного предприятия по методу долевого участия получена следующим образом:

	За годы по 31 декабря	
	2015	2014
Прибыль и общий совокупный доход «Евросети»	1 481	868
Амортизация корректировок Группы по распределению цены приобретения и применение учетных политик Группы	(2 604)	(1 899)
Убыток совместного предприятия	(1 123)	(1 031)
Прочий совокупный убыток «Евросети»	(54)	—
Прочий совокупный убыток совместного предприятия	(1 177)	(1 031)
Доля Группы в совместном предприятии	50%	50%
Доля Группы в убытке и общем совокупном убытке «Евросети»	(588)	(516)

3.4. Финансовые активы и обязательства

Учетная политика

Первоначальное признание и оценка

Финансовые активы и финансовые обязательства в рамках МСФО (IAS) 39 первоначально признаются по справедливой стоимости плюс затраты по сделке, непосредственно связанные с приобретением или выпуском финансового актива или финансового обязательства. Исключение составляют финансовые активы или финансовые обязательства, переоцениваемые по справедливой стоимости через прибыли или убытки, при первоначальном признании которых затраты по сделке признаются в составе расходов периода возникновения.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

3.4. Финансовые активы и обязательства (продолжение)

Последующая оценка финансовых активов и обязательств

Последующая оценка финансовых активов и обязательств зависит от их классификации, как описано ниже:

- *Оцениваемые по справедливой стоимости через прибыли или убытки.* Производные инструменты, включая отдельные встроенные производные инструменты, классифицируются как предназначенные для торговли и учитываются по справедливой стоимости через прибыли или убытки, за исключением случаев, когда они определены как инструменты эффективного хеджирования. Финансовые активы и обязательства, которые учитываются по справедливой стоимости через прибыли или убытки, отражаются в консолидированном отчете о финансовом положении по справедливой стоимости, а изменения их справедливой стоимости признаются в составе прибылей или убытков в строках «Прибыль/(убыток) по курсовым разницам», «Финансовые расходы», «Прибыль/(убыток) по финансовым инструментам» в зависимости от природы этих изменений
- *Займы и дебиторская задолженность (активы), кредиты и займы (обязательства).* Займы и дебиторская задолженность представляют собой непроизводные финансовые активы с фиксированными или определяемыми платежами, которые не котируются на активном рынке. После первоначального признания займы, дебиторская задолженность и кредиты оцениваются по амортизированной стоимости с использованием метода эффективной процентной ставки. Амортизированная стоимость рассчитывается с учетом скидок или премий при приобретении, а также комиссионных или затрат, которые являются неотъемлемой частью эффективной процентной ставки. Процентные расходы, рассчитанные методом эффективной процентной ставки, включаются в состав прибылей или убытков.

Прекращение признания финансовых активов

Признание финансового актива прекращается, когда истекает срок прав на получение денежных потоков от актива; либо Группа передает свои права на получение денежных потоков от актива или берет на себя обязательство перечислить полученные денежные потоки полностью без существенной задержки третьей стороне на условиях «транзитного» соглашения; и либо (а) Группа передала практически все риски и выгоды от владения активом или (б) Группа не передала и не сохранила за собой практически все риски и выгоды от владения активом, но передала контроль над активом.

Обесценение финансовых активов

Финансовый актив или группа финансовых активов обесцениваются, когда существует объективное свидетельство обесценения в результате события, которое произошло после первоначального признания актива. Группа на каждую отчетную дату оценивает наличие объективных признаков обесценения финансового актива или группы активов. Для активов, учитываемых по амортизированной стоимости, убыток от обесценения рассчитывается как разница между балансовой стоимостью актива и дисконтированной стоимостью расчетных будущих потоков денежных средств по первоначальной эффективной процентной ставке (без учета будущих ожидаемых кредитных убытков, которые еще не были понесены). Балансовая стоимость актива снижается за счет использования счета резерва, и сумма убытка от обесценения признается в составе прибыли или убытка. Финансовые активы вместе с соответствующим резервом списываются в случае, когда не имеется реальных перспектив возмещения, и все обеспечение было реализовано или передано Группе. Если в следующем году сумма оценочных убытков от обесценения увеличивается или уменьшается в связи с событием, произошедшим после признания обесценения, ранее признанный убыток от обесценения увеличивается или уменьшается посредством корректировки счета резерва. Если списание позднее восстанавливается, то сумма восстановления отражается по кредиту соответствующих счетов расходов в составе прибылей или убытков.

Прекращение признания финансового обязательства

Признание финансового обязательства прекращается, если обязательство погашено, аннулировано, или срок его действия истек. Если имеющееся финансовое обязательство заменяется другим обязательством перед тем же кредитором на существенно отличающихся условиях или если условия имеющегося обязательства значительно изменены, такая замена или изменения учитываются как прекращение признания первоначального обязательства и признания нового обязательства. Разница в их балансовой стоимости признается в составе прибылей или убытков.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

3.4. Финансовые активы и обязательства (продолжение)

Раскрытия

Финансовые активы представлены ниже:

	31 декабря	
	2015	2014
Торговая и прочая дебиторская задолженность (Примечание 3.5)	21 156	16 260
Прочие финансовые активы:		
Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток:		
Валютные свопы, не определенные в качестве инструментов хеджирования	1 456	1 533
Итого финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	1 456	1 533
Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через ПСД:		
Валютные свопы, определенные в качестве инструментов хеджирования денежных потоков	1 903	2 082
Итого финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через ПСД	1 903	2 082
Займы и дебиторская задолженность, оцениваемые по амортизированной стоимости:		
Краткосрочные банковские депозиты в рублях	12	15 730
Краткосрочные банковские депозиты в долларах США	20 224	4 346
Краткосрочные банковские депозиты в гонконгских долларах	—	27 458
Заем, выданный «Садовому кольцу» (Примечания 3.3, 5.2)	4 061	—
Прочие депозиты	3 419	—
Банковские векселя	—	601
Итого займы и дебиторская задолженность, оцениваемые по амортизированной стоимости	27 716	48 135
Итого прочие финансовые активы	31 075	51 750
Прочие оборотные финансовые активы	(26 973)	(48 887)
Прочие внеоборотные финансовые активы	4 102	2 863
Итого финансовые активы	52 231	68 010
Итого оборотные финансовые активы	(48 129)	(65 147)
Итого внеоборотные финансовые активы	4 102	2 863

Прочие депозиты

Прочие депозиты состоят из денежных авансов, полученных по определенным контрактам с заказчиками и зарезервированных на банковских счетах, а также денежных средств, зарезервированных для отложенных и условных платежей по договору купли-продажи с продавцами компании «Гарс» (Примечание 5.3).

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

3.4. Финансовые активы и обязательства (продолжение)

Финансовые обязательства представлены ниже:

	31 декабря	
	2015	2014
Торговая и прочая кредиторская задолженность	45 961	36 549
Финансовые обязательства, оцениваемые по амортизированной стоимости:		
Займы и кредиты:		
Кредиты банков	96 390	95 140
Финансирование оборудования	85 717	74 964
Рублевые облигации	37 573	37 364
Итого займы и кредиты	219 680	207 468
Итого краткосрочные займы и кредиты	(47 037)	(51 149)
Итого долгосрочные займы и кредиты	172 643	156 319
Прочие финансовые обязательства, оцениваемые по амортизированной стоимости:		
Обязательства по финансовому лизингу (Примечания 3.1, 5.7)	3 504	—
Отложенное и условное вознаграждение (Примечания 3.3, 5.3)	3 209	7 407
Долгосрочная кредиторская задолженность	1 048	1 325
Задолженность перед персоналом и связанные социальные отчисления, долгосрочная часть	109	5
Итого финансовые обязательства, оцениваемые по амортизированной стоимости	227 550	216 205
Прочие финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости:		
Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток:		
Валютные свопы, не определенные в качестве инструментов хеджирования	7	16
Итого финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	7	16
Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через ПСД:		
Процентные свопы, определенные как инструменты хеджирования денежных потоков	41	215
Валютные свопы, определенные как инструменты хеджирования денежных потоков	15	33
Итого финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через ПСД	56	248
Итого прочие финансовые обязательства	7 933	9 001
Прочие краткосрочные финансовые обязательства	(2 900)	(7 731)
Прочие долгосрочные финансовые обязательства	5 033	1 270
Итого финансовые обязательства	273 574	253 018
Итого краткосрочные финансовые обязательства	(95 898)	(95 429)
Итого долгосрочные финансовые обязательства	177 676	157 589

Погашение отложенного обязательства по приобретению «Скартела»

1 октября 2015 года Группа полностью погасила отложенное обязательство за приобретение «Скартел». Оплата произведена в сумме 120 млн долларов США плюс проценты в размере 6% годовых, начисленные с даты закрытия сделки, 1 октября 2013 года (8 863 по состоянию на дату оплаты).

3.4.1. Денежные средства и их эквиваленты

Учетная политика

Денежные средства и их эквиваленты состоят из наличных денежных средств в кассе и денежных средств на депозитных счетах с первоначальным сроком размещения не более трех месяцев.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

3.4.1. Денежные средства и их эквиваленты (продолжение)

Раскрытия

Денежные средства и их эквиваленты включают:

	31 декабря	
	2015	2014
Денежные средства на счетах и в кассе		
Рубли	4 012	4 264
Доллары США	777	4 866
Евро	77	110
Гонконгские доллары	19	1 919
Краткосрочные банковские депозиты		
Рубли	2 251	2 411
Доллары США	10 313	5 825
Гонконгские доллары	—	2 828
Итого денежные средства и их эквиваленты	17 449	22 223

3.4.2. Кредиты и займы

Основные суммы задолженности по займам и кредитам представлены ниже:

	Средневзвешенная ставка процента	Срок погашения	31 декабря	
			2015	2014
Кредиты банков:				
Кредиты в рублях – фиксированные ставки	10,62%	2016-2020	96 047	92 072
Кредиты в долларах США – плавающие ставки	LIBOR+5,2%	2016	729	3 375
Итого кредиты банков			96 776	95 447
Финансирование оборудования:				
Кредиты в рублях – фиксированные ставки	10,00%	2016-2019	846	734
Кредиты в долларах США – фиксированные ставки	2,24%	2016-2022	14 047	9 521
Кредиты в долларах США – плавающие ставки	LIBOR+2,28%	2016-2022	68 016	61 339
Кредиты в евро – плавающие ставки	EURIBOR+2,05%	2016-2019	3 433	3 785
Кредиты в евро – фиксированные ставки	3,64%		—	310
Итого финансирование оборудования			86 342	75 689
Рублевые облигации	9,48%	2022-2024 с пут-опционом в 2016-2018	36 751	36 751
Итого кредиты и займы			219 869	207 887
Итого краткосрочная часть			(46 072)	(50 299)
Итого долгосрочная часть			173 797	157 588

Кредиты банков

В декабре 2015 года Группа заключила соглашение о новой кредитной линии на сумму до 30 000 сроком до 5 лет. Кредитная линия может использоваться для операционных целей. В декабре 2015 года Группа привлекла 15 000 по фиксированной ставке сроком на 3 года. Суммы были использованы для рефинансирования более дорогих кредитов.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

3.4.2. Кредиты и займы (продолжение)

В декабре 2015 года Группа заключила новое кредитное соглашение на сумму до 300 млн долларов США (21 865 по обменному курсу на 31 декабря 2015 года). Кредитная линия должна быть использована для рефинансирования текущей задолженности Группы и подлежит погашению с декабря 2018 года до декабря 2021 года. На 31 декабря 2015 года кредитная линия не была использована.

Финансирование оборудования

В марте 2015 года Группа привлекла примерно 93,5 млн долларов США (6 815 по обменному курсу на 31 декабря 2015 года) по договору на 150 млн долларов США на финансирование оборудования, подписанного в феврале 2014 года. По состоянию на 31 декабря 2015 года это кредитное соглашение было полностью использовано.

В июне 2015 года Группа заключила соглашение о новой кредитной линии на сумму до 150 млн евро (11 955 по курсу на 31 декабря 2015 года). Кредитная линия должна использоваться для финансирования покупок оборудования и соответствующих услуг. Кредитная линия предполагает погашение полугодовыми платежами, включая начисленные проценты, в период с 2016 по 2024 годы. На 31 декабря 2015 года кредитная линия не использована.

В декабре 2015 года Группа заключила соглашение о новой кредитной линии на сумму до 300 млн долларов США (21 865 по курсу на 31 декабря 2015 года). Кредитная линия должна использоваться для финансирования покупок оборудования и соответствующих услуг и имеет срок 8 лет. На 31 декабря 2015 года кредитная линия не использована.

В декабре 2015 года Группа заключила соглашение о новой кредитной линии на сумму 70 млн евро в рублевом эквиваленте (5 579 по курсу на 31 декабря 2015 года). Кредитная линия должна использоваться для финансирования покупок оборудования и соответствующих услуг и подлежит погашению с декабря 2017 года до декабря 2025 года. На 31 декабря 2015 года кредитная линия не использована.

В декабре 2015 года Группа использовала 40,9 млн долларов США (2 981 по курсу на 31 декабря 2015 года) в рамках кредитного соглашения на 500 млн долларов США (36 441 по курсу на 31 декабря 2015 года), заключенного в июне 2011 года. По состоянию на 31 декабря 2015 года это кредитное соглашение было полностью использовано.

Рублевые облигации

В апреле 2015 года Группа решила погасить рублевые облигации серии БО-04 в полном объеме через 2 года с даты размещения. Выплата основной суммы 15 000 была полностью произведена в мае 2015 года.

В октябре 2015 года Группа выпустила рублевые биржевые облигации серии БО-05 суммарной номинальной стоимостью 15 000. Облигации подлежат погашению через 10 лет. Ставка купона подлежит пересмотру по истечении двух лет с даты размещения облигаций, после чего держатели облигаций, не одобдившие изменение ставки, получают право предъявить их к выкупу (пут-опцион). Ставка купона по облигациям установлена в размере 11,4% годовых с выплатой каждые полгода и будет пересмотрена через 2 года с даты размещения облигаций. Чистое поступление денежных средств от облигаций было использовано для общих корпоративных целей, включая рефинансирование существующих обязательств Группы.

Ограничительные условия по договорам

Большинство из упомянутых выше кредитных договоров устанавливают ограничительные условия, которые, среди прочего, с разрешенными исключениями лимитируют возможности Группы по принятию на себя долговых обязательств, предоставлению залога, осуществлению сделок по слияниям и поглощениям, а также ограничения на существенные изменения рода деятельности без предварительного согласия большинства кредиторов. Кроме того, указанные кредитные договоры также содержат требование к Группе выполнять различные финансовые ограничительные условия.

3.4.3. Производные финансовые инструменты и хеджирование

Учетная политика

Производные финансовые инструменты, которые включают валютные и процентные свопы, первоначально признаются в консолидированном отчете о финансовом положении по справедливой стоимости на дату заключения контракта и в дальнейшем переоцениваются по справедливой стоимости. Справедливая стоимость рассчитывается на основе котируемых рыночных цен и моделей дисконтированных денежных потоков по мере необходимости. Производные финансовые инструменты включены в состав финансовых активов, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыли или убытки, если их справедливая стоимость является положительной, и в составе финансовых обязательств, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыли или убытки, если их справедливая стоимость является отрицательной. Некоторые производные инструменты, встроенные в другие финансовые инструменты, учитываются отдельно, если их риски и экономические характеристики не находятся в тесной связи с рисками основного договора, и комбинированный инструмент не оценивается по справедливой стоимости с признанием изменения справедливой стоимости через прибыли или убытки.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

3.4.3. Производные финансовые инструменты и хеджирование (продолжение)

Группа применяет производные финансовые инструменты, определенные в качестве инструментов хеджирования денежных потоков, а также производные финансовые инструменты, которые не определены как инструменты хеджирования. В момент заключения сделок хеджирования Группа формально определяет и документирует отношения хеджирования, к которым Группа желает применить правила учета хеджирования, цели по управлению рисками и стратегию хеджирования. Данные инструменты хеджирования должны быть высоко эффективными в достижении нетто-эффекта изменений денежных потоков и оцениваются на постоянной основе для подтверждения высокой эффективности в течение отчетных периодов, для которых они предназначались.

Эффективная часть изменений справедливой стоимости производных финансовых инструментов, которые отнесены к категории инструментов хеджирования денежных потоков, учитывается в составе ПСД. Доходы и расходы, относящиеся к неэффективной части изменения справедливой стоимости инструментов хеджирования, незамедлительно признаются в составе прибыли или убытка. Изменения справедливой стоимости производных финансовых инструментов, которые не определены в качестве инструментов хеджирования, отражаются в составе прибыли или убытка.

Группа использует производные финансовые инструменты для управления процентными ставками и валютными рисками. Группа не приобретает и не выпускает производные финансовые инструменты для целей последующей продажи.

Раскрытия

Действующие процентные и валютные производные финансовые инструменты Группы представлены ниже по номинальной сумме:

	Оригинальная валюта	31 декабря 2015		31 декабря 2014	
		В млн единиц оригинальной валюты	В млн рублей	В млн единиц оригинальной валюты	В млн рублей
Процентные свопы:					
определенные как инструменты хеджирования денежных потоков	Доллары США	217	15 816	460	25 879
Итого процентные свопы			15 816		25 879
Валютные свопы:					
определенные как инструменты хеджирования денежных потоков	Доллары США	46	3 353	76	4 276
не определенные как инструменты хеджирования денежных потоков	Доллары США	225	16 399	464	26 104
Итого валютные свопы			19 752		30 380

Хеджирование денежных потоков для снижения рисков изменения процентных ставок

Задачами Группы 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 Группа главным образом использует процентные свопы.

Процентные свопы предполагают получение от контрагента сумм, определенных на основании переменной ставки процента, в обмен на осуществление Группой платежей по фиксированной ставке в течение срока действия соглашений без обмена базовыми суммами долгосрочных долговых инструментов.

Процентные свопы были определены как инструменты хеджирования процентного риска денежных потоков. В отчетном периоде неэффективность отсутствовала.

Инструмент хеджирования валютного риска денежных потоков

На 31 декабря 2015 года у Группы имелось соглашение о валютном свопе, который ограничивает влияние изменений обменного курса доллара США на определенные долгосрочные займы.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

3.4.3. Производные финансовые инструменты и хеджирование (продолжение)

Данная сделка была определена как инструмент хеджирования валютного риска денежных потоков. В отчетном периоде неэффективность отсутствовала.

В таблице далее представлен эффект от производных финансовых инструментов Группы, определенных как инструменты хеджирования денежных потоков, в консолидированном отчете о совокупном доходе за годы, заканчивающиеся 31 декабря:

	2015	2014
Процентные свопы		
Сумма убытка, признанного в резерве хеджирования денежных потоков	(35)	(61)
Сумма убытка, реклассифицированного из накопленного резерва хеджирования денежных потоков в финансовые расходы	216	216
Отложенный налог на изменения в ПСД	(36)	(31)
	145	124
Валютный своп		
Сумма дохода, признанного в ПСД	825	1 981
Сумма дохода, реклассифицированного из накопленного резерва хеджирования денежных потоков в убыток по курсовым разницам, нетто	(1 067)	(1 899)
Сумма убытков, реклассифицированных из накопленного резерва хеджирования денежных потоков в финансовые расходы	58	134
Отложенный налог на изменения в ПСД	37	(43)
	(147)	173
Итого в составе ПСД	(2)	297

По состоянию на 31 декабря 2015 года сумма, отраженная в ПСД, ожидаемая к реклассификации в состав прибылей и убытков в течение ближайших двенадцати месяцев составила 1 254 (доход). Как ожидается, оставшийся доход в сумме 651 повлияет на прибыли и убытки в 2017 году.

Производные финансовые инструменты, не определенные как инструменты хеджирования

На 31 декабря 2015 года Группа имела два соглашения о валютных свопах, которые ограничивают влияние изменений обменного курса доллара США и процентных ставок на определенные долгосрочные займы.

В феврале 2015 года Группа изменила соглашение о валютном свопе с оставшейся условной суммой 204 млн долларов США (14 868 по обменному курсу на 31 декабря 2015 года) за счет изменения курса свопа для оставшихся платежей по договору.

Условия соглашений о свопе не отвечает требованиям учета хеджирования, поэтому Группа признала все прибыли и убытки от изменения справедливой стоимости этих производных финансовых инструментов в консолидированном отчете о прибылях и убытках.

Прибыль/(убыток) по финансовым инструментам

Прибыли и убытки по прочим финансовым инструментам признаются в составе прибылей и убытков следующим образом:

	2015	2014
Изменение справедливой стоимости финансовых инструментов, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток		
Валютный своп, не определенный как инструмент хеджирования	1 502	(485)
Пут-опцион в рамках расчетов за «Евросеть»	—	435
Итого прибыль/(убыток) по финансовым инструментам, нетто	1 502	(50)

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

3.4.4. Справедливая стоимость

Учетная политика

Справедливая стоимость финансовых инструментов, которые торгуются на активных рынках, определяется на каждую отчетную дату на основе рыночных котировок или котировок дилеров без вычета затрат по сделке. Для финансовых инструментов, не обращающихся на активном рынке, справедливая стоимость определяется с использованием подходящих методик оценки, которые включают в себя данные о рыночных сделках; текущей справедливой стоимости других аналогичных инструментов; анализа дисконтированных денежных потоков или других моделей оценки.

Исходные данные для моделей оценки используются из наблюдаемых рынков, где это возможно, в случае отсутствия таких данных требуется определенная доля суждения для установления справедливой стоимости. Суждения включают такие исходные данные, как риск ликвидности, кредитный риск и волатильность. Изменения в допущениях относительно данных факторов могут оказать влияние на справедливую стоимость финансовых инструментов.

Группа использует следующую иерархию для определения и раскрытия методов оценки справедливой стоимости финансовых инструментов:

- Уровень 1: цены на аналогичные активы или обязательства, определяемые активными рынками (некорректированные);
- Уровень 2: методы, где все используемые исходные данные, оказывающие существенное влияние на справедливую стоимость, являются наблюдаемыми, прямо или косвенно;
- Уровень 3: методы, использующие исходные данные, оказывающие существенное влияние на справедливую стоимость, не основанные на наблюдаемых рыночных данных.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

3.4.4. Справедливая стоимость (продолжение)

Раскрытия

В таблице ниже приведено сравнение балансовой и справедливой стоимостей финансовых инструментов Группы и определенных нефинансовых активов, отраженных в консолидированной финансовой отчетности:

		Балансовая стоимость		Справедливая стоимость	
		31 декабря		31 декабря	
		2015	2014	2015	2014
Финансовые активы					
Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток:					
Валютный своп, не определенный как инструмент хеджирования	Уровень 2	1 456	1 533	1 456	1 533
Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через ПСД:					
Валютный своп, определенный как инструмент хеджирования денежных потоков	Уровень 2	1 903	2 082	1 903	2 082
Займы и дебиторская задолженность, оцениваемые по амортизируемой стоимости:					
Краткосрочные банковские депозиты	Уровень 2	20 236	47 534	20 236	47 534
Займ, выданный «Садовому кольцу» (Примечание 5.2)	Уровень 2	4 061	—	4 061	—
Прочие депозиты	Уровень 2	3 419	—	3 178	—
Банковский вексель	Уровень 2	—	601	—	601
Итого финансовые активы		31 075	51 750	30 834	51 750
Финансовые обязательства:					
Финансовые обязательства, оцениваемые по амортизированной стоимости:					
Кредиты и займы	Уровень 2	182 107	170 104	185 841	161 981
Рублевые облигации	Уровень 1	37 573	37 364	35 696	34 664
Отложенные и условные платежи	Уровень 3	3 209	7 407	3 209	7 407
Обязательства по финансовому лизингу	Уровень 3	3 504	—	3 504	—
Долгосрочная кредиторская задолженность	Уровень 3	1 048	1 325	1 200	1 325
Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток:					
Валютный своп, не определенный в качестве инструмента хеджирования	Уровень 2	7	16	7	16
Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через ПСД:					
Процентные свопы, определенные как инструменты хеджирования денежных потоков	Уровень 2	41	215	41	215
Валютные свопы, определенные как инструменты хеджирования денежных потоков	Уровень 2	15	33	15	33
Задолженность перед персоналом и связанные социальные отчисления, долгосрочная часть	Уровень 3	109	5	109	5
Итого финансовые обязательства		227 613	216 469	229 622	205 646

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

3.4.4. Справедливая стоимость (продолжение)

Руководство Группы определило, что справедливая стоимость денежных средств, краткосрочных депозитов, торговой дебиторской и кредиторской задолженности, банковских овердрафтов и прочих краткосрочных обязательств приблизительно равна их балансовой стоимости, главным образом, за счет краткосрочного характера этих инструментов.

Группа определила оценочную справедливую стоимость финансовых инструментов с использованием доступной рыночной информации и надлежащих методик оценки. При этом для интерпретации рыночной информации при определении справедливой стоимости требуется профессиональное суждение. Соответственно, представленные выше оценочные значения не обязательно отражают суммы, которые Группа могла бы получить в результате реализации указанных финансовых инструментов на рынке. При оценке справедливой стоимости финансовых инструментов руководство Группы использует имеющуюся рыночную информацию, однако сама рыночная информация может не в полной мере отражать стоимость реализации в текущих обстоятельствах.

На эскроу счете «Гарс» (включен в строку «Прочие депозиты» в таблице выше) депонированы суммы, предназначенные для отложенного и условного платежей по договору купли-продажи «Гарс» (Примечание 5.3). Справедливая стоимость счета приблизительно равна его балансовой стоимости.

Справедливая стоимость других депозитов Группы, связанных с получением денежных средств по определенным контрактам с покупателями, определяется методом дисконтированных денежных потоков с использованием ставки дисконтирования, которая отражает ставки по банковским депозитам, которые Группа получила бы на рынке на конец отчетного периода.

Справедливая стоимость кредитов и займов, за исключением облигаций, котируемых на бирже, определяется с помощью метода дисконтированных денежных потоков с использованием ставки дисконтирования, основанной на процентной ставке эмитента по состоянию на конец отчетного периода. Собственный риск неплатежа по состоянию на 31 декабря 2015 и 2014 годов был оценен как несущественный.

В ходе осуществления деятельности Группа подвержена различным финансовым рискам, включая валютный, процентный и кредитный риски. Группа управляет указанными рисками и отслеживает их воздействие на регулярной основе (Примечание 5.4).

Методы оценки и допущения

Справедливая стоимость процентных и валютных свопов основана на форвардной кривой доходности и представляет собой оценку суммы, которую Группа получила бы или заплатила для того, чтобы прервать соглашение о свопе на отчетную дату, принимая во внимание текущие процентные ставки, текущие и форвардные курсы иностранных валют, кредитное качество контрагентов, риск неисполнения обязательств, а также риск ликвидности, связанный с текущими рыночными условиями.

Группа оценивает справедливую стоимость условного вознаграждения, связанного с приобретением «Гарс», в сумме 314 и отложенного вознаграждения, связанного с покупкой «СМАРТС», в сумме 240 с использованием модели денежного потока, взвешенного по вероятности наступления. Эти измерения справедливой стоимости основаны на существенных исходных данных, не наблюдаемых на рынке, и, таким образом, представляют собой измерения Уровня 3. Справедливая стоимость отложенного вознаграждения, связанного с приобретением «Садового Кольца», примерно равна его балансовой стоимости.

В таблице ниже приведена обобщенная оценка финансовых активов и обязательств, учитываемых по справедливой стоимости на регулярной основе в соответствии с иерархией справедливой стоимости:

	Валютные свопы	Итого финансовые активы	Процентные/ валютные свопы	Итого финансовые обязательства
31 декабря 2015				
Уровень 1	—	—	—	—
Уровень 2	3 359	3 359	(63)	(63)
Уровень 3	—	—	—	—
Итого на 31 декабря 2015	3 359	3 359	(63)	(63)
31 декабря 2014				
Уровень 1	—	—	—	—
Уровень 2	3 615	3 615	(264)	(264)
Уровень 3	—	—	—	—
Итого на 31 декабря 2014	3 615	3 615	(264)	(264)

В течение лет, закончившихся 31 декабря 2015 и 2014 годов, перемещений между уровнями иерархии справедливой стоимости не было.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

3.5. Торговая и прочая дебиторская задолженность

Далее приведен анализ по срокам возникновения торговой и прочей дебиторской задолженности, которые не были обесценены:

	31 декабря	
	2015	2014
Задолженность не просроченная и не обесцененная	17 675	14 342
Задолженность просроченная, но не обесцененная:		
Менее 30 дней	2 159	703
30 - 90 дней	1 037	768
Более 90 дней	285	447
Итого торговая и прочая дебиторская задолженность	21 156	16 260

В таблице ниже обобщены изменения в резерве под обесценение торговой и прочей дебиторской задолженности за годы по 31 декабря:

	2015	2014
Остаток на начало года	1 522	1 462
Изменение резерва на обесценение	1 643	1 216
Списание дебиторской задолженности	(948)	(1 156)
Остаток на конец года	2 217	1 522

3.6. Запасы

Учетная политика

Запасы, которые в основном состоят из телефонов, портативных электронных устройств, аксессуаров и USB-модемов, отражаются по наименьшей из двух величин: балансовой и чистой цены продажи. Балансовая стоимость определяется при помощи метода средневзвешенной себестоимости. Чистая цена продажи определяется как предполагаемая цена продажи в ходе обычной деятельности за вычетом предполагаемых затрат на продажу.

Раскрытия

Сумма списания запасов до чистой стоимости реализации и других убытков по запасам, признанных в составе себестоимости в отчете о совокупном доходе за год, закончившийся 31 декабря 2015, составила 2 004 (2014: 2 202).

3.7. Нефинансовые активы и обязательства

Учетная политика

Налог на добавленную стоимость

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

Руководство периодически рассматривает возможность возврата НДС к получению и считает, что сумма НДС к получению, отраженная в консолидированной финансовой отчетности, может быть полностью возвращена в течение одного года.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

3.7. Нефинансовые активы и обязательства (продолжение)

Раскрытия

Оборотные нефинансовые активы включают:

	31 декабря	
	2015	2014
Предоплата за услуги	3 994	2 473
НДС к получению	1 481	1 274
Отложенные расходы	972	1 096
Предоплата по налогам кроме налога на прибыль	163	235
Предоплата за запасы	39	83
Итого оборотные нефинансовые активы	6 649	5 161

Внеоборотные нефинансовые активы включают:

	31 декабря	
	2015	2014
Отложенные расходы, долгосрочная часть	2 441	1 581
Долгосрочные авансы	453	472
Итого внеоборотные нефинансовые активы	2 894	2 053

Краткосрочные нефинансовые обязательства включают:

	31 декабря	
	2015	2014
Авансы от клиентов	12 809	11 414
НДС к оплате	4 482	5 596
Краткосрочная часть доходов будущих периодов	1 677	1 894
Обязательства по налогам кроме налога на прибыль	1 542	1 573
Прочие краткосрочные обязательства	57	16
Итого краткосрочные нефинансовые обязательства	20 567	20 493

Долгосрочные нефинансовые обязательства включают:

	31 декабря	
	2015	2014
Доходы будущих периодов	2 377	1 309
Авансы, полученные в связи с продажей основных средств	—	327
Прочие долгосрочные обязательства	58	76
Итого долгосрочные нефинансовые обязательства	2 435	1 712

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

3.8. Резервы

Учетная политика

Резервы признаются, если Группа вследствие прошлых событий имеет юридические или вытекающие из сложившейся практики обязательства, для урегулирования которых с большой степенью вероятности потребуются отток ресурсов, сумму которого можно надежно оценить. Резервы не признаются для будущих операционных убытков.

Резервы измеряются по приведенной стоимости затрат, которые, как ожидается, потребуются для урегулирования обязательства, с использованием ставки дисконтирования до налогообложения, отражающей текущие рыночные оценки временной стоимости денег и рисков, характерных для конкретного обязательства. Любое увеличение обязательства с течением времени признается в составе финансовых расходов.

Обязательства по выводу объектов из эксплуатации

Группа имеет юридические обязательства в отношении арендованных площадок для размещения базовых станций и мачт, которые включают требования по восстановлению объектов недвижимости и площадок после вывода из эксплуатации расположенных на них базовых станций и мачт. Затраты по выводу из эксплуатации оцениваются в сумме дисконтированной стоимости ожидаемых затрат на урегулирование обязательства, рассчитанной с использованием ожидаемых денежных потоков, и признаются как часть первоначальной стоимости соответствующего актива. Денежные потоки дисконтируются по текущей ставке до налогообложения, которая отражает риски, присущие обязательствам по выводу из эксплуатации. Увеличение обязательства, отражающее течение времени («заккрытие дисконта») признается в составе финансовых расходов по мере возникновения. Предполагаемые будущие затраты по выводу из эксплуатации пересматриваются ежегодно и корректируются в случае необходимости. Сумма изменений обязательства в результате изменения оценки ожидаемых будущих затрат или применяемой ставки дисконтирования включается в стоимость актива или исключается из нее, за исключением случаев, когда уменьшение резерва превышает несамортизированную капитализированную стоимость. В этом случае сумма капитализированных затрат снижается до нуля, а остаточная сумма корректировки признается в отчете о совокупном доходе.

При определении справедливой стоимости резерва допущения и оценки сделаны в отношении ставок дисконтирования, ожидаемых затрат по демонтажу и ликвидации актива с площадки, в том числе долгосрочных прогнозов инфляции и ожидаемого времени понесения данных затрат.

Раскрытия

В таблице ниже представлены изменения в резерве по выводу активов из эксплуатации за годы по 31 декабря:

	2015	2014
Остаток на начало года	4 958	5 355
Пересмотр оценок	(1 097)	(1 234)
Увеличение резерва, нетто	140	289
Амортизация дисконта	602	548
Остаток на конец года	4 603	4 958

Пересмотр оценки прогнозируемых денежных потоков за годы, закончившиеся 31 декабря 2015 и 2014 года, в таблице выше в основном относится к уменьшению ожидаемых расходов по выводу каждого объекта, что привело к снижению стоимости зданий и сооружений в составе основных средств на 314 и 889 (Примечание 3.1), а также расходов на амортизацию в сумме 783 и 345 за годы, закончившиеся 31 декабря 2015 и 2014 годов соответственно.

4. Капитал

Учетная политика

Обыкновенные акции классифицируются как акционерный капитал. Дополнительные издержки, которые непосредственно связаны с выпуском новых акций, отражены в составе акционерного капитала как уменьшение поступлений от выпуска акций за вычетом налогового эффекта.

Собственные долевые инструменты, выкупленные Группой (собственные выкупленные акции) признаются по первоначальной стоимости и вычитаются из капитала. Доходы и расходы, связанные с покупкой, продажей, выпуском или аннулированием собственных акций Группы, в составе прибыли или убытка не признаются. Разница между балансовой стоимостью собственных выкупленных акций и суммой вознаграждения, полученного при их последующей продаже, признается в составе капитала.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

4. Капитал (продолжение)

Раскрытия

Акционерный капитал

По состоянию на 31 декабря 2015 и 2014 годов Компания имела 100 000 000 000 разрешенных к выпуску обыкновенных акций номинальной стоимостью 0,1 рубля за акцию, из которых 595 700 967 акций в обращении и 24 299 033 собственных акций, выкупленных у акционеров через 100 % дочернюю компанию MegaFon Investments (Cyprus) Limited.

Выплата годовых дивидендов

30 июня 2015 года годовое Общее собрание акционеров Компании утвердило выплату дивидендов за 2014 финансовый год в сумме 9 609 или 16,13 рублей на одну обыкновенную акцию (или ГДР). Дивиденды были выплачены полностью в августе 2015 года.

11 декабря 2015 года годовое внеочередное Общее собрание акционеров Компании утвердило дополнительную выплату дивидендов в размере 38 428, эквивалентную 64,51 рубля на одну обыкновенную акцию (или ГДР). Дивиденды были выплачены полностью в декабре 2015 года.

Соответственно, общая сумма выплаты дивидендов в 2015 году составила 48 038, или 80,64 рубля на одну обыкновенную акцию (или ГДР).

Прочие фонды и резервы

Изменения прочих фондов и резервов прочего совокупного дохода в разрезе компонентов показано ниже:

	Резерв по пересчету в иностранную валюту	Резерв по хеджиро-ванию денежных потоков	Резерв по выплатам, основанным на акциях	Операции с неконт- ролирующими долями	Резервный фонд	Итого прочие фонды и резервы
На 1 января 2014 года	(123)	(125)	799	(23)	15	543
Пересчет в иностранную валюту	(968)	—	—	—	—	(968)
Изменение справедливой стоимости инструментов хеджирования денежных потоков (Прим. 3.4.3)	—	297	—	—	—	297
Выплаты, основанные на акциях (Прим. 5.1)	—	—	689	—	—	689
На 31 декабря 2014 года	(1 091)	172	1 488	(23)	15	561
Пересчет в иностранную валюту	(792)	—	—	—	—	(792)
Изменение справедливой стоимости инструментов хеджирования денежных потоков (Прим. 3.4.3)	—	(2)	—	—	—	(2)
На 31 декабря 2015 года	(1 883)	170	1 488	(23)	15	(233)

Статья «Резерв по пересчету иностранной валюты» используется для отражения курсовых разниц, возникающих при пересчете финансовой отчетности зарубежных операций дочерних предприятий группы.

Статья «Резерв по хеджированию денежных потоков» используется для учета накопленного влияния производных финансовых инструментов, учитываемых как инструменты хеджирования денежных потоков (Примечание 3.4.3).

Статья «Резерв по выплатам, основанным на акциях» используется для признания предоставленных вознаграждений сотрудникам, в том числе ключевому управленческому персоналу, расчеты по которым производятся долевыми инструментами, как часть их вознаграждения (Примечание 5.1).

Статья «Операции с неконтролирующими долями участия» используется для учета разницы, возникающей в результате операций с неконтролирующими долями, которые не приводят к потере контроля.

Резервный фонд был создан в соответствии с требованиями российского законодательства и используется для покрытия убытков Компании, погашения облигаций и выкупа собственных акций в случае отсутствия других источников капитала.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

5. Дополнительные раскрытия

5.1. Выплаты, основанные на акциях

Учетная политика

Сделки, расчеты по которым осуществляются долевыми инструментами

Расходы по сделкам, расчеты по которым осуществляются долевыми инструментами, таким как опционы по долгосрочной программе мотивации Генерального директора, определяются на основе справедливой стоимости на дату предоставления с использованием соответствующей модели оценки. Такие расходы признаются одновременно с соответствующим увеличением капитала в течение периода, в котором выполняются условия достижения результатов деятельности и/или условия срока службы, в составе расходов на вознаграждения работникам и связанные социальные отчисления (*Примечание 2.3*). Расход не признается в отношении части вознаграждения долевыми инструментами, право на которое окончательно не переходит сотрудникам. Разводняющий эффект неисполненных опционов учитывается как дополнительное разводнение акций при расчете показателя прибыли на акцию.

Сделки, расчеты по которым осуществляются денежными средствами

Расходы по сделкам, расчеты по которым осуществляются денежными средствами, таким как фантомные опционы по программам долгосрочной мотивации 2012 и 2013 годов, оцениваются первоначально по справедливой стоимости на дату предоставления вознаграждения с использованием соответствующей модели оценки. Справедливая стоимость вознаграждения относится на расходы в течение всего периода перехода права на вознаграждение с признанием соответствующего обязательства. Обязательство переоценивается по справедливой стоимости на каждую отчетную дату до даты его погашения включительно, при этом изменения в справедливой стоимости признаются в составе расходов на вознаграждения работникам и связанные социальные отчисления (*Примечание 2.3*).

Группа оценивает первоначальную стоимость выплат работникам, основанных на акциях, расчеты по которым осуществляются акциями и денежными средствами, с учетом справедливой стоимости долевого инструмента на дату их предоставления. Справедливая стоимость выплат, основанных на акциях, расчеты по которым осуществляются денежными средствами, переоценивается на каждую отчетную дату. Оценка справедливой стоимости выплат, основанных на акциях, требует определения наиболее подходящей модели оценки исходя из сроков и условий предоставления. Эта оценка также требует определения наиболее подходящих исходных данных для модели оценки, включая ожидаемый срок действия опциона на акции, волатильность и дивидендный доход, а также допущений касательно этих параметров. Информация о допущениях и моделях, которые были использованы для оценки справедливой стоимости выплат, основанных на акциях, раскрыта ниже.

Раскрытия

Программа долгосрочной мотивации 2012 и 2013 года

В 2012 и 2013 годах Совет директоров Компании утвердил две программы долгосрочной мотивации некоторых ключевых руководителей и директоров (программа 2012 года и программа 2013 года), в рамках которых участникам предоставляются опционы на фантомные акции. Общая стоимость полного пакета фантомных акций, опционы на которые могут быть распределены в качестве поощрения по каждой из программ составила 1,1% от акционерного капитала Компании (равного 14 000 000 фантомных акций) по базовой цене 17,86 долларов США за акцию для программы 2012 года и 24,25 долларов США за акцию для программы 2013 года.

Каждый план имеет срок действия 3 года, при этом опционы могут быть реализованы и денежные средства выплачены в течение второго и третьего года действия программы. Расчеты осуществляются на основании разницы между базовой ценой и средневзвешенной ценой акций Компании в период между 15 января и 15 марта соответствующего года наступления срока исполнения опционов.

В 2015 году Совет Директоров Компании одобрил модификацию условий программ 2012 и 2013 годов, в результате чего изменились базовые цены и цены исполнения по вознаграждениям, не исполненным на 31 декабря 2014 и 2015 года, до 555 и 744 рублей за акцию соответственно, а также перенесен срок расчетов на апрель – май 2015 и апрель – май 2016 годов.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

5.1. Выплаты, основанные на акциях (продолжение)

Соответствующие вознаграждения по Программам 2012 и 2013 классифицируются как обязательства. Справедливая стоимость опционов была оценена с использованием модели Монте-Карло. Справедливая стоимость каждого гранта оценивается на конец каждого отчетного периода. Ожидаемая волатильность рассчитана исходя из средней исторической волатильности Группы за период, равный ожидаемому сроку действия опциона. Дивидендная доходность, использованная в модели, определена на основании ожидаемых выплат дивидендов. Безрисковая процентная ставка определена исходя из кривой доходности Центрального Банка России со сроком погашения, равным ожидаемому сроку действия опционов. Ожидаемый срок действия опционов равен сроку исполнения, так как расчеты по опционам производятся денежными средствами в конце периода исполнения.

	Программа 2012		Программа 2013	
	2015	2014	2015	2014
Расходы/(стorno расходов) на вознаграждения работникам, признанные в течение года, закончившегося 31 декабря, в том числе связанные социальные отчисления	569	(186)	98	5
Справедливая стоимость неисполненных опционов на 31 декабря, рублей/опцион	—	—	102	8
Балансовая стоимость обязательства на 31 декабря, включая связанные социальные отчисления	—	—	102	5

Программа долгосрочной мотивации Генерального директора

В рамках программы долгосрочной мотивации, одобренной Советом директоров Компании в ноябре 2012 года, г-н Иван Таврин, Генеральный директор Компании, приобрел 2,5% от общего количества выпущенных акций Группы по 20 долларов США за акцию в 2012 и 2013 годах. Неисполненные опционы в количестве 15 500 000, что составляет 2,5% от общего количества выпущенных акций, могли быть исполнены в мае 2014, мае 2015 года или впоследствии до мая 2017 года.

В марте 2014 года Совет директоров Компании принял единогласное решение о внесении изменений в условия программы долгосрочной мотивации Генерального директора и ускорении срока предоставления права на исполнение оставшихся двух опционов на приобретение 2,5% акций Компании, в результате чего все неисполненные на текущий момент опционы могут быть исполнены в любое время после 1 мая 2014 года. Изменение привело к дополнительным расходам на вознаграждение сотрудников в сумме 380 за год, закончившийся 31 декабря 2014 года, в связи с ускорением срока предоставления права на исполнение последнего опциона, включая дополнительную справедливую стоимость в сумме 111, которая была признана в первой половине 2014 года.

В декабре 2014 года г-н Таврин обменял свою 2,5% долю в Компании и 15 500 000 неисполненных опционов на долю в компании USM Holdings Limited ("USMHL") (Примечание 5.2).

5.2. Связанные стороны

В августе 2014 года USM Holdings Limited, непубличная материнская компания Группы USM, объявила о реструктуризации среди акционеров, которая привела к тому, что голосующая доля участия г-на Алишера Усманова, позволявшая ему осуществлять контроль в отношении USMHL, снизилась до 48%.

В нижеследующих таблицах приведены итоговые суммы операций со связанными сторонами и непогашенные остатки по расчетам с ними на конец соответствующих отчетных периодов:

	За годы по 31 декабря	
	2015	2014
Выручка от Группы USM	52	31
Выручка от Группы TeliaSonera	640	838
Выручка от «Евросети»	110	167
	802	1 036
Услуги от Группы USM	979	883
Услуги от Группы TeliaSonera	1 436	1 817
Услуги от «Евросети»	1 228	1 274
Услуги от «Садового Кольца»	320	—
	3 963	3 974

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

5.2. Связанные стороны (продолжение)

	31 декабря	
	2015	2014
К получению от Группы USM	477	13
К получению от Группы TeliaSonera	305	388
К получению от «Евросети»	403	379
К получению от «Садового Кольца»	4 643	—
	5 828	780
В пользу Группы USM	809	7 476
В пользу Группы TeliaSonera	414	638
В пользу «Евросети»	12	3
В пользу «Садового Кольца»	63	—
	1 298	8 117

Условия сделок со связанными сторонами

Остатки по расчетам на 31 декабря 2015 и 2014 годов являются необеспеченными. Группа не получила и не предоставила каких-либо гарантий в отношении кредиторской или дебиторской задолженности связанных сторон. По состоянию на 31 декабря 2015 и 2014 годов Группа не отражала обесценение дебиторской задолженности связанных сторон. Эта оценка проводится ежегодно путем изучения финансового положения связанной стороны и рынка, на котором связанная сторона осуществляет деятельность.

Группа USM

Непогашенные остатки взаиморасчетов и обороты с Группой USM относятся к операциям с компанией Garsdale, материнской компанией Группы, USMHL, косвенным владельцем компании Garsdale, и их консолидируемыми дочерними предприятиями.

Группа заключила соглашение с компанией «Телекоминвест», которая входит в Группу USM, на предоставление юридических и кадровых услуг, действовавшее в 2014 и 2015 годах. Кроме того, Группа приобретала биллинговые системы и соответствующие услуги технической поддержки у компании «Петерсервис», которая также входит в Группу USM, на суммы 5 343 и 1 979 в течение 2015 и 2014 годов соответственно.

Задолженность в пользу Группы USM 31 декабря 2014 года главным образом состояла из отложенного платежа за приобретение «Скартела» (Примечание 3.4).

Группа входит в некоммерческое партнерство «Развитие, инновации, технологии» («Партнерство»), которое было создано компаниями, входящими в Группу USM. Партнерство обязалось нести расходы на образование, науку и прочие социальные нужды, а также поддержание определенной социальной инфраструктуры в Центре инноваций «Сколково». Данная социальная инфраструктура не принадлежит «МегаФону» и не отражена в прилагаемом консолидированном отчете о финансовом положении. Группа начислила взнос в Партнерство в размере 1 826 в 2015 году (в 2014 году: 1 089) в составе прочих неоперационных расходов в консолидированном отчете о совокупном доходе.

Группа TeliaSonera

Непогашенные остатки расчетов и обороты с Группой TeliaSonera относятся к операциям с различными компаниями Группы TeliaSonera. Выручка и себестоимость услуг главным образом связаны с роуминговыми договорами между Группой и компаниями Группы TeliaSonera, расположенными за пределами России, и договором по межсетевому взаимодействию сетей фиксированной связи с компанией TeliaSonera International Carrier Russia.

«Евросеть»

«Евросеть» является совместным предприятием Группы с компанией «ВымпелКом» (Примечание 3.3). Группа заключила дилерское соглашение с «Евросетью», которое квалифицируется как сделка со связанной стороной.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

5.2. Связанные стороны (продолжение)

«Садовое Кольцо»

«Садовое Кольцо» является совместным предприятием Группы со «Сбербанком» (Примечание 3.3). Группа заключила договор аренды с «Садовым Кольцом», который квалифицируется как сделка со связанной стороной. У Группы также имеются займы, выданные «Садовому Кольцу», которые были приобретены вместе с долей в Glanbury. Остаток задолженности к получению от «Садового Кольца» на 31 декабря 2015 года состоит из займов выданных и авансового платежа за аренду.

Вознаграждения ключевым руководителям

Члены Совета директоров и Правления Компании являются ключевыми руководителями. Суммы, признанные в качестве расходов по вознаграждениям ключевым руководителям Компании за годы по 31 декабря, составляют:

	2015	2014
Краткосрочные вознаграждения сотрудникам	520	603
Выплаты, основанные на акциях (Примечание 5.1)	246	593
Программа долгосрочной мотивации	179	12
Итого	945	1 208

5.3. Объединения бизнеса

Учетная политика

Группа учитывает объединения бизнеса по методу приобретения и признает приобретенные активы, принятые обязательства и неконтролирующие доли участия в приобретенном предприятии на дату приобретения по их справедливой стоимости на эту дату.

Идентификация приобретенных активов и принятых обязательств, а также определение их справедливой стоимости, стоимости условного вознаграждения и результирующего гудвила требует использования оценочных суждений и часто основывается на существенных допущениях и предположениях, включая предположения в отношении будущих денежных потоков, ставок дисконтирования, сроков полезного использования лицензий и прочих активов, а также рыночных мультипликаторов.

Результаты деятельности приобретенных предприятий, отраженных в отчетности по методу приобретения, были включены в показатели деятельности Группы с соответствующей даты приобретения.

Любое условное вознаграждение, подлежащее передаче Группой, учитывается по справедливой стоимости на дату приобретения. Последующие изменения справедливой стоимости условного вознаграждения классифицируются как изменения активов или обязательств, являющихся финансовыми инструментами в соответствии с МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка», и признаются в соответствии с МСФО (IAS) 39 в отчете о совокупном доходе. Если условное вознаграждение не входит в рамки МСФО (IAS) 39, оно оценивается по соответствующим МСФО. Условное вознаграждение, классифицируемое как капитал, не подлежит последующей переоценке; и последующие выплаты учитываются в составе капитала.

Затраты, связанные с приобретением бизнеса, включаются в состав общих и административных расходов в тот момент, когда они были понесены.

Приобретения 2015 года

«Гарс»

18 сентября 2015 года Группа приобрела 100% акций компании GARS Holding Limited («Гарс»), предоставляющей полный спектр телекоммуникационных услуг фиксированной связи для арендаторов бизнес-центров в Москве и Санкт-Петербурге, за возмещение в сумме 2 213 на дату приобретения, состоящее из денежного вознаграждения в сумме 1 542 и отложенного возмещения в сумме 671.

Основной целью этого приобретения является расширение присутствия Компании на рынке фиксированной связи в Москве и Санкт-Петербурге.

Условные платежи зависят от выполнения определенных условий. Справедливая стоимость условного возмещения приблизительно равна максимально возможной сумме в 5 млн долларов США (314 по курсу на 18 сентября 2015 года), подлежащей выплате в течение восьми месяцев с даты приобретения. Отложенное возмещение в сумме около 5 млн долларов США (357 по курсу на 18 сентября 2015 года) подлежит оплате не позднее, чем через 2 года с даты приобретения.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

5.3. Объединения бизнеса (продолжение)

Покупка «Гарс» была отражена по методу приобретения. На дату утверждения к выпуску настоящей консолидированной финансовой отчетности оценка некоторых активов и обязательств, признанных в связи с приобретением «Гарс», не была завершена, в связи с чем приведенная ниже предварительная оценка некоторых нематериальных активов, основных средств, отложенных налогов и гудвила может измениться.

В таблице ниже приведено предварительное распределение суммы возмещения на стоимость приобретенных чистых активов «Гарс» в соответствии с их оценочной справедливой стоимостью на дату приобретения:

Активы	
Основные средства	328
Нематериальные активы	458
Отложенные налоговые активы	24
Прочие оборотные активы	179
Денежные средства и их эквиваленты	75
	1 064
Обязательства	
Кредиты и займы	158
Отложенные налоговые обязательства	80
Долгосрочные нефинансовые обязательства	17
Краткосрочные обязательства	194
	449
Итого идентифицируемые чистые активы по справедливой стоимости	615
Гудвил, возникший при приобретении	1 598
Стоимость переданного возмещения	2 213

Гудвил, признанный в отчетности в результате приобретения, относится прежде всего к ожидаемым синергиям от приобретения, а также стоимости человеческого капитала «Гарс».

Выручка и прибыль до налогообложения «Гарс» с даты приобретения составили 392 и 38, соответственно. Если бы объединение произошло в начале года, выручка Группы за год по 31 декабря 2015 года составила бы 314 281, а прибыль до налогообложения – 51 942.

Расходы, связанные с приобретением «Гарс», в размере 7 за год по 31 декабря 2015 года, Группа признала в составе общих и административных расходов в прилагаемом консолидированном отчете о совокупном доходе.

«Стартел»

В декабре 2015 года Группа приобрела 100% акций ЗАО «Стартел», предоставляющей полный спектр телекоммуникационных услуг фиксированной связи для бизнес-клиентов в Москве и Твери, за денежное вознаграждение в размере 48, из которых 21 будет выплачен в течение одного года. Гудвил, признанный в отчетности в результате приобретения, составил 43.

Приобретения 2014 года

В 2014 году Группа приобрела 100% доли участия в ряде альтернативных провайдеров услуг фиксированной связи и широкополосного Интернета в некоторых регионах Российской Федерации за итоговое вознаграждение в сумме 381, из которых 150 составило условное вознаграждение, подлежащее погашению в течение года с даты приобретения. Условное вознаграждение было скорректировано на 26, и его оставшаяся часть в сумме 124 была полностью выплачена Группой в 2015 году. Гудвил по этим приобретениям составил 374.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

5.4. Управление финансовыми рисками

Основными финансовыми обязательствами Группы, помимо производных инструментов, являются займы и кредиты, а также торговая и прочая кредиторская задолженность. Основной целью этих финансовых обязательств является финансирование операционной деятельности Группы. У Группы имеется торговая и прочая дебиторская задолженность, а также денежные средства и краткосрочные депозиты, которые связаны непосредственно с ее операциями. Группа также заключает сделки с производными инструментами.

Группа подвержена рыночному риску, кредитному риску и риску ликвидности. Руководство Группы отвечает за управление этими рисками. Комитет по финансам и стратегии при Совете директоров Компании оказывает поддержку руководству Группы, консультируя по финансовым рискам и соответствующей системе управления финансовыми рисками в Группе. Комитет по финансам и стратегии обеспечивает уверенность руководства Группы в том, что связанная с финансовыми рисками деятельность Группы регулируется соответствующими политиками и процедурами, а также в том, что финансовые риски выявляются, оцениваются и управляются в соответствии с политиками Группы. Вся деятельность с производными инструментами в целях управления рисками выполняется группами специалистов под соответствующим руководством, у которых имеются необходимые навыки и опыт. Политикой Группы предусмотрено, что торговля производными инструментами в спекулятивных целях не должна производиться.

Совет директоров Компании рассматривает и согласует политики по управлению каждым из рисков, которые обобщены далее.

Рыночный риск

Рыночный риск – это риск колебания справедливой стоимости будущих денежных потоков финансового инструмента в связи с изменениями цен на рынке. Риски рыночных цен, наиболее влияющие на Группу, состоят из двух типов риска: риск изменения процентных ставок и валютный риск. Финансовые инструменты, на которые влияют рыночные риски, включают кредиты и займы, депозиты и производные финансовые инструменты.

Анализ чувствительности в следующих разделах относится к позиции по состоянию на 31 декабря 2015 и 2014 годов. Анализ чувствительности были подготовлены исходя из того, что сумма чистого долга, соотношение фиксированных и плавающих процентных ставок по задолженности и производным инструментам, а также пропорции финансовых инструментов в иностранных валютах являются постоянными, принимая во внимание сделки хеджирования по состоянию на 31 декабря 2015 и 2014 годов.

Риск изменения процентных ставок

Риск изменения процентных ставок – это риск того, что справедливая стоимость или будущие денежные потоки финансового инструмента будут колебаться из-за изменений процентных ставок на рынке. Подверженность Группы риску изменения процентных ставок на рынке в основном относится к долгосрочным долговым обязательствам Группы с плавающей процентной ставкой.

Группа управляет своим риском изменения процентных ставок путем сбалансированного портфеля кредитов и займов с фиксированной и переменной ставкой. Для целей управления риском Группа заключает процентные свопы, по которым Группа договаривается производить через определенные интервалы времени взаиморасчеты на разницы между суммами фиксированных и переменных процентов, рассчитываемых на согласованную условную основную сумму долга. Эти свопы предназначены для хеджирования соответствующих долговых обязательств.

На 31 декабря 2015 года, принимая во внимание эффект процентных свопов, приблизительно 78% займов Группы имеют фиксированную процентную ставку (31 декабря 2014 года: 86%).

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

5.4. Управление финансовыми рисками (продолжение)

Чувствительность к процентным ставкам

В следующей таблице показана чувствительность к обоснованно возможным изменениям в процентных ставках по займам и кредитам после учета влияния хеджирования. При условии постоянства остальных переменных, прибыль Группы до налогообложения подвержена влиянию из-за займов с плавающими ставками следующим образом:

	Увеличение/ снижение в базисных пунктах	Эффект на прибыль до налогообложения
Год по 31 декабря 2015		
Доллар США	+95	(418)
Доллар США	-95	418
Год по 31 декабря 2014		
Доллар США	+2	(7)
Доллар США	-2	7

Анализ подготовлен исходя из допущения, что непогашенная на отчетную дату сумма обязательства с переменной ставкой процента оставалась непогашенной в течение всего года.

Валютный риск

Валютный риск – это риск того, что справедливая стоимость или будущие денежные потоки финансового инструмента будут подвержены колебаниям из-за изменений курса иностранной валюты. Подверженность Группы рискам изменения курсов иностранной валюты относится в основном к финансовой деятельности Группы (когда оригинальная валюта денежных депозитов, а также кредитов и займов отличается от функциональной валюты Группы).

Значительная доля обязательств Группы выражена в долларах США и евро. Если рубль продолжит существенное обесценение относительно доллара США и евро, это может негативно отразиться на результатах Группы.

В рамках российского законодательства Группа держит часть своих денежных средств и денежных эквивалентов на валютных счетах в долларах США и евро, по которым начисляются проценты, с целью управления риском обесценения рубля и соответствия своим обязательствам в иностранной валюте.

С целью минимизации валютного риска, вызванного колебаниями курсов иностранных валют, Группа переводит большую часть своих затрат, связанных с иностранной валютой, в затраты в рублях, чтобы сбалансировать активы и пассивы, а также выручку и затраты, выраженные в рублях. Для управления валютным риском Группа также нацелена на увеличение доли рублевых кредитов посредством рефинансирования и хеджирования.

До 2015 года Группа заключила три соглашения о долгосрочных валютных свопах. Эти производные финансовые инструменты использовались для снижения влияния изменений курсов иностранной валюты на долгосрочные займы Группы, выраженные в иностранной валюте (Примечание 3.4).

Всего доля рублевых займов (учитывая эффект валютных свопов) составила 63% по состоянию на 31 декабря 2015 года (65% по состоянию на 31 декабря 2014 года).

В соответствии со своей политикой Группа не заключает сделки спекулятивного характера по управлению денежными средствами.

Чувствительность к иностранным валютам

В следующей таблице показана чувствительность прибыли Группы до налогообложения к обоснованно возможным изменениям курсов обмена доллара США, гонконгского доллара и евро при постоянстве остальных переменных (в связи с изменениями справедливой стоимости и будущих денежных потоков, связанных с монетарными активами и обязательствами, включая валютные производные инструменты, не учитываемые как инструменты хеджирования) после применения правил учета операций хеджирования. Подверженность Группы колебаниям других иностранных валют является несущественной.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

5.4. Управление финансовыми рисками (продолжение)

	Изменение курсов валют	Эффект на прибыль до налогообложения
Год по 31 декабря 2015		
Доллар США	+50%	(24 807)
Доллар США	-50%	24 807
Евро	+50%	(2 063)
Евро	-50%	2 063
Год по 31 декабря 2014		
Доллар США	+30%	(18 372)
Доллар США	-30%	18 372
Евро	+30%	(1 307)
Евро	-30%	1 307
Гонконгский доллар	+30%	9 644
Гонконгский доллар	-30%	(9 644)

Изменения в эффекте до налогообложения являются результатом изменения справедливой стоимости производных финансовых инструментов, не учитываемых как инструменты хеджирования, а также денежных активов и обязательств в валютах, отличных от функциональной валюты Компании. Несмотря на то, что производные инструменты не были учтены как инструменты хеджирования, они представляют собой коммерческое хеджирование и будут компенсировать соответствующие сделки по мере возникновения.

Кредитный риск

Кредитный риск – это риск того, что контрагент не исполнит свои обязательства по финансовому инструменту или клиентскому договору, что приведет к финансовому убытку. Группа подвержена кредитному риску в связи со своей операционной деятельностью (в основном, по торговой дебиторской задолженности) и с финансовой деятельностью, включая депозиты в банках и финансовых институтах, а также прочие финансовые инструменты.

Группа размещает имеющиеся денежные средства в различных банках в Российской Федерации. Страхование вкладов в Российской Федерации либо отсутствует, либо предлагается на минимальные суммы банковских депозитов. С целью управления концентрацией кредитного риска Группа распределяет имеющиеся денежные средства между российскими филиалами международных банков и ограниченным числом российских банков. Большинство этих российских банков либо принадлежат, либо контролируются российским государством.

Группа предоставляет кредит определенным контрагентам, в основном, операторам международной и междугородней связи по услугам роуминга, некоторым дилерам и покупателям, обслуживаемым по договорам с кредитными тарифными планами. Группа минимизирует риск путем распределения кредитного риска между различными контрагентами, а также благодаря постоянному мониторингу кредитного состояния контрагентов на основании их кредитной истории и анализа кредитного рейтинга. Прочие предупредительные меры по минимизации кредитного риска включают авансовые платежи, банковские гарантии и прочие виды обеспечения.

Максимальной величиной кредитного риска на отчетную дату является балансовая стоимость каждого класса финансовых активов, отраженных в *Примечании 3.4*. Группа оценивает концентрацию риска по торговой дебиторской задолженности как низкую, поскольку ее клиенты находятся в нескольких юрисдикциях и отраслях и ведут свою деятельность на рынках, которые в значительной степени являются независимыми. Концентрация кредитного риска по торговой дебиторской задолженности является ограниченной с учетом того, что клиентская база Группы является большой и невязанной. В связи с этим руководство считает, что нет необходимости создавать резерв по кредитному риску сверх обычного резерва под обесценение торговой и прочей дебиторской задолженности.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

5.4. Управление финансовыми рисками (продолжение)

Риск ликвидности

Группа следит за риском, связанным с нехваткой средств, используя инструмент регулярного планирования ликвидности. Целью Группы является поддержание баланса между непрерывностью финансирования и гибкостью благодаря использованию банковских кредитов. По состоянию на 31 декабря 2015 года около 21% кредитов и займов Группы имели срок погашения менее года (2014: 24%), исходя из балансовой стоимости займов, отраженной в консолидированной финансовой отчетности. Группа оценила как низкий риск по рефинансированию своей задолженности.

По состоянию на 31 декабря 2015 и 2014 годов Группа имеет чистый дефицит оборотного капитала. Группа считает, что сможет продолжить генерировать значительные потоки денежных средств от операционной деятельности, а также имеет доступ к неиспользованным кредитным линиям, которые могут быть использованы для выполнения Группой своих обязательств. Кроме того, Группа может отложить осуществление капитальных затрат для лучшего соответствия требованиям краткосрочной ликвидности. Соответственно, руководство считает, что потоки денежных средств от операционной и финансовой деятельности будут достаточными для выполнения Группой своих обязательств по мере наступления срока их исполнения.

Таблица ниже представляет обобщенные сроки погашения финансовых обязательств Группы на основании договорных недисконтированных платежей:

	Менее 1 года	1-3 года	4-5 лет	Более 5 лет	Итого
31 декабря 2015 года					
Кредиты и займы	60 574	145 903	47 429	4 248	258 154
Торговая и прочая кредиторская задолженность	45 961	—	—	—	45 961
Отложенное вознаграждение	2 865	399	—	—	3 264
Обязательства по финансовой аренде	387	925	925	5 986	8 223
Долгосрочная кредиторская задолженность	—	986	107	—	1 093
Обязательства по производным финансовым инструментам	63	—	—	—	63
Итого на 31 декабря 2015 года	109 850	148 213	48 461	10 234	316 758
31 декабря 2014 года					
Кредиты и займы	64 445	85 361	78 125	23 036	250 967
Торговая и прочая кредиторская задолженность	36 549	—	—	—	36 549
Отложенное вознаграждение	7 257	—	—	—	7 257
Долгосрочная кредиторская задолженность	—	1 200	27	54	1 281
Обязательства по производным финансовым инструментам	263	—	—	—	263
Итого на 31 декабря 2014 года	108 514	86 561	78 152	23 090	296 317

Управление капиталом

Капитал включает акционерный капитал, принадлежащий акционерам Группы. Основной целью управления капиталом Группы является обеспечение поддержания высокого кредитного рейтинга и высоких коэффициентов по капиталу для того, чтобы обеспечить постоянный доступ к рынкам капитала, а также максимизировать акционерную стоимость. Группа управляет структурой своего капитала и регулирует ее в соответствии с изменениями экономических условий.

Соотношение чистого долга к OIBDA является важным показателем оценки структуры капитала с точки зрения необходимости поддержания высокого кредитного рейтинга. Чистый долг представляет собой балансовую сумму кредитов и займов, облагаемых процентом, за вычетом денежных средств и эквивалентов, а также краткосрочных и долгосрочных банковских депозитов. По состоянию на 31 декабря 2015 года соотношение чистого долга к OIBDA составляло 1,37 (2014: 0,98).

Некоторые кредитные договоры содержат ограничительные условия по соотношениям чистого долга к OIBDA. Группа считает, что она выполняет все требования третьих сторон в отношении капитала.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

5.4. Управление финансовыми рисками (продолжение)

Залоги

У Группы не было залогов по состоянию на 31 декабря 2015 и 2014 годов за исключением определенных активов, приобретенных по договорам финансового лизинга или с условием отсрочки платежа (*Примечание 3.1 и 3.4*).

100% акций «Садового кольца» заложены в качестве обеспечения по займам «Садового кольца» «Сбербанку», которые должны быть погашены в 2026 году.

5.5. Информация о Группе

Консолидированная финансовая отчетность Группы включает следующие существенные дочерние и совместные предприятия ПАО «МегаФон»:

	Форма предприятия	Основная деятельность	Страна регистрации	Доля участия, %	
				2015	2014
ОАО «МегаФон Ритейл»	Дочернее	Розничная торговля	Россия	100	100
ООО «Нэт Бай Нэт Холдинг»	Дочернее	Широкополосный Интернет	Россия	100	100
ООО «Скартел»	Дочернее	Мобильная связь	Россия	100	100
ООО «МегаФон Финанс»	Дочернее	Финансирование	Россия	100	100
MegaFon Investments (Cyprus) Limited	Дочернее	Собственные выкупленные акции	Кипр	100	100
ООО «Евросеть-Ритейл» (<i>Прим. 3.3</i>)	Совместное	Розничная торговля	Россия	50	50
ЗАО «Садовое Кольцо» (<i>Прим. 3.3</i>)	Совместное	Корпоративный офис	Россия	49,999	—

Компания участвует в капитале существенных дочерних предприятий через ряд промежуточных холдинговых компаний.

5.6. Информация по сегментам

Информация по операционным сегментам формируется по принципам внутренней отчетности, предоставляемой руководителю, принимающему операционные решения. Руководителем, который несет ответственность за распределение ресурсов и оценку результатов работы операционных сегментов, является Генеральный директор Компании.

Группа управляет своим бизнесом главным образом на базе восьми географических операционных сегментов в России, которые предоставляют широкий спектр голосовых услуг, услуг передачи данных и прочих услуг связи, включая беспроводные и проводные услуги клиентам, услуги межсетевого взаимодействия, передачу данных и дополнительные услуги. Руководитель, принимающий операционные решения на уровне операционного сегмента, оценивает финансовые результаты операционных сегментов по выручке и показателю OIBDA. Активы и обязательства не распределяются и не анализируются руководством в разбивке по операционным сегментам. Операционные сегменты с похожими экономическими характеристиками, такими как прогнозный OIBDA, были объединены в интегрированный сегмент услуг связи, который является единственным сегментом, подлежащим раскрытию в отчетности. Около 1,6% выручки и прибыли Группы генерируется сегментами, находящимися за пределами России. Ни один из клиентов не приносит 10% или более консолидированной выручки.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

5.6. Информация по сегментам (продолжение)

Сверка консолидированного показателя OIBDA с консолидированной прибылью до налогообложения за годы по 31 декабря представлена ниже:

	2015	2014
OIBDA	132 357	138 520
Амортизация основных средств	(48 173)	(47 431)
Амортизация нематериальных активов	(7 313)	(7 827)
Убыток от выбытия внеоборотных активов	(913)	(1 437)
Финансовые расходы	(14 779)	(13 792)
Финансовые доходы	2 508	1 155
Доля в убытках ассоциированных и совместных предприятий	(649)	(516)
Прочие внеоперационные расходы	(2 949)	(1 370)
Прибыль/(убыток) по финансовым инструментам, нетто	1 502	(50)
Убыток по курсовым разницам, нетто	(10 041)	(16 884)
Прибыль до налогообложения	51 550	50 368

5.7. Договорные и условные обязательства

Условия ведения деятельности в России

В России продолжают экономические реформы и развитие правовой, налоговой и административной инфраструктуры, которая отвечала бы требованиям рыночной экономики. Стабильность российской экономики будет во многом зависеть от хода этих реформ, а также от эффективности предпринимаемых Правительством мер в сфере экономики, финансовой и денежно-кредитной политики.

В течение 2014 и 2015 годов негативное влияние на российскую экономику оказали значительное снижение цен на сырую нефть и существенная девальвация российского рубля, а также санкции, введенные против России некоторыми странами. Процентные ставки по рублевым кредитам значительно колебались. Ключевая ставка Центрального Банка России была установлена на уровне 11,0% по состоянию на 31 декабря 2015 года.

Это привело к снижению доступности капитала, увеличению стоимости капитала, повышению инфляции и неопределенности относительно дальнейшего экономического роста, что может в будущем негативно повлиять на финансовое положение, результаты операций и экономические перспективы Группы. Руководство Группы считает, что оно предпринимает надлежащие меры по поддержанию экономической устойчивости Группы в текущих условиях.

Инвестиционные обязательства по лицензиям 4G/LTE

В июле 2012 года Федеральная служба по надзору в области связи, информационных технологий и массовых коммуникаций предоставила «МегаФону» лицензию и выделила частоты для оказания в России услуг по стандарту 4G/LTE.

По условиям этой лицензии Компания обязана к 2019 году оказывать услуги 4G/LTE в каждом населенном пункте в России с населением более 50 000 жителей. Компания также обязана осуществлять капиталовложения в объеме не менее 15 000 в год для развертывания услуг 4G/LTE вплоть до полной готовности сети, произвести за свой счет расчистку частот, выделенных военным, а также компенсировать другим операторам расходы по смене частот на общую сумму 401. По состоянию на дату утверждения настоящей консолидированной финансовой отчетности Компания выполняет условия инвестиционных обязательств по лицензиям 4G/LTE.

Соглашения о покупке оборудования

В 2014 года Группа заключила два договора с двумя поставщиками сроком на 7 лет на приобретение оборудования и программного обеспечения для строительства сети 2G/3G/4G и ее модернизации. В соответствии с различными вариантами расторжения, предусмотренными договорами использования программного обеспечения, в момент расторжения договора Группа обязана оплатить как минимум стоимость подписки на три года плюс 50-60% стоимости подписки с четвертого по седьмой годы на программное обеспечение для каждой используемой базовой станции с учетом уже уплаченных расходов. Соответствующая сумма обязательства по договору на 31 декабря 2015 года составляет 14 406 (2014: 9 206).

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

5.7. Договорные и условные обязательства (продолжение)

Расходы на социальную инфраструктуру

Время от времени Группа может принимать решения о поддержке определенных объектов социальной инфраструктуры, которые не принадлежат Группе и не отражены в консолидированной финансовой отчетности, а также нести затраты на образование, науку и прочие социальные расходы. Эта деятельность может проводиться при сотрудничестве с неправительственными благотворительными организациями. Данные расходы представлены в составе прочих внеоперационных расходов в консолидированном отчете о совокупном доходе.

Налогообложение

Российское налоговое, валютное и таможенное законодательство, включая законодательство о трансфертном ценообразовании, в настоящее время подвержено неоднозначному толкованию и частым изменениям. Интерпретация руководством законодательства, применимого к операциям и деятельности Группы, может быть оспорена соответствующими региональными и федеральными органами власти. Последние события в Российской Федерации позволяют сделать вывод о том, что налоговые органы занимают все более наступательную позицию в интерпретации и применении законодательства; 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 2014 году был подписан закон «О контролируемых иностранных компаниях», направленный на налоговое стимулирование деофшоризации российской экономики. В соответствии с указанным законом, с 1 января 2015 года вступили в силу новые правила, в рамках которых нераспределенная прибыль иностранных компаний, подконтрольных российским налоговым резидентам (физическим и юридическим лицам), может подлежать налогообложению в России. Ответственность по уплате соответствующего налога, а также по подаче необходимых уведомлений о контролируемых иностранных компаниях, лежит на российском налоговом резиденте – контролирующем лице иностранной компании. Налоговые органы могут начислить дополнительные налоговые обязательства налогоплательщиков, не включивших нераспределенную прибыль иностранных контролируемых компаний в налогооблагаемую базу, где это необходимо.

Руководство Группы считает, что его толкование законодательства является верным и соответствующим существующей отраслевой практике и что позиции Группы в налоговой, валютной и таможенной областях будут поддержаны. Однако соответствующие органы могут использовать иное толкование.

По состоянию на 31 декабря 2015 года руководство в своей консолидированной финансовой отчетности оценило возможный эффект от дополнительных операционных налогов без учета штрафов и пеней, если таковые имеются, в сумме приблизительно до 966, в случае, если государственные органы смогут доказать в суде правомерность иного толкования.

Обязательства по финансовой аренде

Группа заключила соглашения о финансовой аренде различных объектов телекоммуникационной инфраструктуры. Обязательства Группы по договорам финансовой аренды обеспечены правом собственности арендодателя на соответствующие активы. Будущие минимальные арендные платежи по договорам финансовой аренды, а также приведенная стоимость чистых минимальных арендных платежей, на 31 декабря 2015 года представлены ниже:

	Минимальные арендные платежи	Приведенная стоимость платежей
Не более года	387	387
Более года, но не более пяти лет	1 590	1 109
Более пяти лет	6 245	2 008
Итого минимальные арендные платежи	8 222	3 504
Минус суммы финансовых затрат	(4 718)	—
Приведенная стоимость минимальных арендных платежей	3 504	3 504

Примечания к консолидированной финансовой отчетности (продолжение)

5.7. Договорные и условные обязательства (продолжение)

Обязательства по операционной аренде

Аренда классифицируется как операционная, если арендодатель сохраняет значительную часть рисков и выгод от владения активом. Платежи по операционной аренде (за вычетом льгот от арендодателя) относятся на прибыли и убытки линейным методом в течение срока аренды.

Группа обычно заключает договоры операционной аренды на срок, не превышающий один год. Соответственно, обязательства по операционной аренде Группы на 31 декабря 2015 и 2014 годов близки к годовой сумме арендной платы (*Примечание 2.3*).

Судебные разбирательства

Группа не участвует в каких-либо существенных судебных разбирательствах, хотя в ходе обычной деятельности некоторые из дочерних предприятий Группы 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 Группы 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 Группы.

5.8. События после отчетной даты

8 февраля 2016 года Группа предоставила компании Strafor Commercial Ltd кредит в размере 43,8 млн долларов США (3 192 по обменному курсу по состоянию на 31 декабря 2015 года). Кредит подлежит погашению 28 февраля 2018 года вместе с процентами по ставке 7% годовых.

17 февраля 2016 года Компания выиграла частоты диапазона 2 570–2 595 МГц в 40 регионах Российской Федерации на аукционе по распределению частот, проведенном Роскомнадзором. По условиям этой лицензии Компания обязана компенсировать другим операторам расходы по смене частот на общую сумму 378. Итоговая совокупная стоимость частот, включая компенсации другим операторам, составила 2 199.

Дополнительная информация

Содержание раздела:

- 168** Динамика основных показателей ПАО «МегаФон» за 2013-2015 гг.
- 169** Глоссарий
- 170** Контакты
- 171** Заявление об ответственности

Динамика основных показателей ПАО «МегаФон» за 2013-2015 гг.

	2013	2014	2015
ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ¹			
Количество абонентов мобильной связи, млн чел.	68,1	69,7	74,8
Количество пользователей услуг мобильной передачи данных, млн чел.	25,2	27,4	29,3
ARPU, руб. в мес.	177	211	233
DSU, МБ в мес.	1 556	2 614	3 286
Доля пользователей мобильного интернета в общей базе абонентов, %	37,0	39,3	39,2
ТЕХНИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СЕТИ			
Покрытие сети 4G/LTE, количество регионов присутствия	49	72	77
Количество 2G базовых станций, ед.	42 929	46 337	47 946
Количество 3G базовых станций, ед.	33 298	38 147	42 281
Количество 4G базовых станций, ед.	10 106	18 547	23 003
Протяженность магистральной сети в России, км	112 783	121 102	126 030
СЕТЬ ДИСТРИБУЦИИ			
Количество салонов контролируемой розницы, ед.	7 943	8 087	8 070
ПЕРСОНАЛ			
Численность персонала, чел.	29 318	30 854	31 576
ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ			
Выручка, млрд руб., в том числе:	297,2	314,8	313,4
- от услуг мобильной связи, в том числе:	259,0	269,5	270,0
- от услуг мобильной передачи данных	50,4	67,2	79,9
- от услуг фиксированной связи	20,1	22,2	23,4
- от продаж мобильных устройств и аксессуаров	18,1	23,1	19,9
OIBDA, млрд руб.	132,6	138,5	132,4
Рентабельность по OIBDA, %	44,6	44,0	42,2
Чистая прибыль, млрд руб.	51,6	36,7	39,0
Рентабельность чистой прибыли, %	17,4	11,7	12,5
Капитальные затраты (CAPEX), млрд руб.	47,1	56,5	70,2
CAPEX/выручка, %	15,9	17,9	22,4
Свободный денежный поток, млрд руб.	82,6	70,7	53,8
Свободный денежный поток/выручка, %	27,8	22,5	17,2
Чистый долг/OIBDA, раз	0,78	0,98	1,37

¹ Данные по России.

Контакты

Полное наименование:
Публичное акционерное общество «МегаФон»

Сокращенное наименование:
ПАО «МегаФон»

Головной офис:

Адрес: Кадашевская наб., д.30, 115035 г. Москва, Россия
Телефон: +7 (499) 755-2155
Факс: +7 (499) 755-2175
Адрес электронной почты: info@megafon.ru
Web: www.megafon.ru

Информация для акционеров:

Корпоративный секретарь – Елена Бреева
Телефон: +7 (499) 755-2155
Факс: +7 (499) 755-2100
Адрес электронной почты: cso@megafon.ru

Информация для инвесторов:

Дмитрий Кононов
Директор по связям с инвесторами и М&А
Телефон: + 7(926) 200-6490
Адрес электронной почты: ir@megafon.ru

Аудитор Компании:

АО «КПМГ»
Адрес: 123317, г. Москва, Пресненская набережная, 10
Телефоны: +7 (495) 937-4477
Факс: +7 (495) 937-4400/99
Адрес страницы в сети Интернет: www.kpmg.ru

Регистратор Компании:

АО «Независимая регистраторская компания»
Лицензия Банка России № 045-13954-000001 (бессрочная)
Адрес: Россия, 121108, Москва, ул. Ивана Франко, д. 8
Многоканальный телефон: +7 (495) 926-8160
Факс: +7 (495) 926 8178
Адрес страницы в сети Интернет: www.nrcreg.ru

Депозитарий ГДР:

Bank of New York Mellon
101 Barclays Street, 22nd Floor West
New York, NY 10286, USA (г. Нью-Йорк, США)
Web: www.bnymellon.com
Факс: +1 (212) 571 3050
Вопросы по дивидендам: +1 (212) 815 2135/2734/2269
Акционерам: +1 (212) 815 4888/2723
Услуги для акционеров: 888 BNY ADRS



Глоссарий

4G/LTE

высокоскоростной беспроводной интернет технологии четвертого поколения, который обеспечивает более эффективную связь и доступ к данным и услугам связи благодаря увеличению скорости получения/передачи данных и расширению диапазона.

ARPU (средний счет на одного пользователя услуг передачи данных за мес.)

рассчитывается путем деления выручки Компании от услуг передачи данных за период на среднее количество пользователей услуг передачи данных за период, и далее на количество месяцев в данном периоде.

Большие массивы данных (Big Data)

представляют собой информационные активы, которые характеризуются большим объемом, скоростью передачи и разнообразием состава данных, которые требуют применения специальной технологии и аналитических методов для их преобразования и последующего создания стоимости.

Капитальные затраты (CAPEX)

затраты на приобретение нового оборудования, строительство, модернизацию, приобретение программного обеспечения и прочих нематериальных активов, других долгосрочных активов, а также относящиеся к ним затраты, понесенные до начала использования соответствующих активов в запланированных целях, включаемые в расчет по наиболее раннему из событий – платежа или поставки. Долгосрочные активы, полученные в результате приобретений компаний, не включаются в расчет показателя капитальных затрат.

Пользователь услуг передачи данных

абонент, который воспользовался трафиком передачи данных в течение предшествующего месяца.

DSU (среднее количество услуг по передаче данных на одного абонента мобильной связи за мес.)

рассчитывается путем деления общего числа МБ, переданных по нашей сети за период на среднее количество пользователей услуг передачи данных за указанный период, и далее на число мес. в данном периоде.

Свободный денежный поток

определяется как сумма денежных средств от операционной деятельности за вычетом денежных средств, направленных на приобретение основных средств и нематериальных активов, увеличенная на поступления от продажи основных средств и сумму уплаченных процентов. Это финансовый показатель, который должен рассматриваться в дополнение, а не как альтернатива информации, содержащейся в финансовой отчетности Компании. Данный показатель демонстрирует способность Компании генерировать наличные средства после начислений, необходимых для поддержания или расширения активов Компании.

Технологии M2M (Machine to Machine)

общее название технологий, которые позволяют устройствам, как проводной связи так и беспроводной передачи данных (машинам), обмениваться информацией с устройствами подобного типа.

Чистый долг

разница между (а) суммой денежных средств, их эквивалентов, основной суммой по депозитам и (б) основной суммой задолженности по займам и кредитам за вычетом несамортизированных комиссий по кредитам и займам. Этот финансовый показатель, который должен рассматриваться в дополнение, а не как альтернатива информации, содержащейся в финансовой отчетности Компании. Компания считает, что показатель представляет важную информацию касательно ликвидности Компании после погашения задолженности.

Чистая прибыль

прибыль за период, относящаяся к акционерам Компании.

OIBDA (прибыль от операционной деятельности до вычета амортизации основных средств и нематериальных активов)

является финансовым показателем, который должен рассматриваться в дополнение, а не как альтернатива информации, содержащейся в финансовой отчетности Компании. Рентабельность показателя OIBDA определяется как OIBDA в процентах от выручки. Компания считает, что показатель OIBDA представляет важную информацию, поскольку отражает фактические результаты деятельности Компании, включая нашу способность финансировать капитальные затраты, сделки приобретения и осуществлять иные инвестиции, а также возможность брать займы и обслуживать долг. Хотя показатель не учитывает амортизацию основных средств и нематериальных активов, а также прибыль/ (убыток) от выбытия внеоборотных активов, которые рассматриваются как операционные затраты в отчетности МСФО, эти расходы главным образом показывают не связанные с оттоком денежных средств затраты, относящиеся к долгосрочным активам, приобретенным или созданным в предыдущие периоды. OIBDA широко используется инвесторами, аналитиками и рейтинговыми агентствами для оценки и сравнения текущих и будущих операционных показателей и для определения стоимости компаний телекоммуникационной отрасли.

Абонент мобильной связи

каждая SIM-карта, подсоединенная к сети мобильной связи, по которой прошло хотя бы одно оплачиваемое событие трафика (то есть использование услугами голосовой связи, дополнительными услугами или услугами передачи данных) в течение предшествующих трех мес., независимо от того, кто оплачивает указанные услуги – абонент или третья сторона (например, плата за соединение, осуществляемая другими операторами). В случае если одно физическое лицо имеет более одной SIM-карты, каждая SIM-карта учитывается как отдельный абонент.

Ликвидность

рассчитывается как сумма денежных средств и их эквивалентов и Краткосрочных вложений.

Заявление об ограничении ответственности

Ряд заявлений и/или прочие данные, содержащиеся в этом документе, могут не являться историческими фактами и могут представлять собой «утверждения прогнозного характера» (forward looking statements) по смыслу Раздела 27A Закона США о ценных бумагах 1933 года и Раздела 2(1)(e) Закона США о фондовых биржах 1934 года (в редакции последующих изменений). Такие слова как «считает», «ожидает», «предусматривает», «намеревается», «оценивает», «планирует», «прогнозирует», «проектирует», «желает», «может», «следует» и аналогичные выражения определяют утверждения прогнозного характера, но не являются единственными средствами определения таких утверждений. Утверждения прогнозного характера также содержат заявления, касающиеся наших планов, ожиданий, перспектив, целей, задач, стратегий, будущих событий, будущих объемов выручки, операций или результатов деятельности, капитальных затрат, финансовых потребностей, наших планов или намерений касательно расширения или сокращения нашего бизнеса, а также конкретных сделок приобретения или отчуждения, наших конкурентных преимуществ и недостатков, а также бизнес рисков, с которыми мы сталкиваемся и мер, направленных на снижение таких рисков, планов или задач в отношении прогнозируемой выработки, запасов, финансовой позиции и будущих операций и развития, нашей бизнес-стратегии и ожидаемых нами отраслевых тенденций, политических, экономических, социальных и правовых условий, в которых мы работаем, а также прочей информации, не касающейся прошлых периодов, вместе с допущениями, лежащими в основе таких утверждений прогнозного характера.

По своей природе утверждения прогнозного характера подразумевают неотъемлемые риски, факторы неопределенности и прочие важные факторы, которые могли бы существенно изменить наши фактические результаты, показатели или достижения по сравнению с результатами, показателями или достижениям, выраженными или подразумеваемыми указанными утверждениями прогнозного характера. Такие утверждения основаны на многочисленных допущениях касательно нашей нынешней и будущей стратегии ведения бизнеса, а также политических, экономических, социальных и правовых условий, в которых мы будем работать в будущем. Мы не даем никаких заверений, гарантий или прогнозов в отношении того, что результаты деятельности, ожидаемые в связи с такими утверждениями прогнозного характера, будут достигнуты, и такие утверждения представляют в каждом случае лишь один из многочисленных возможных сценариев развития событий и не должны рассматриваться как наиболее вероятный или стандартный сценарий. Мы прямо отказываемся от обязательств обновлять какие-либо утверждения прогнозного характера с целью отражения фактических результатов, изменений допущений или любых факторов, влияющих на актуальность таких утверждений.

