

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 ответственность и четко понимают свою роль в достижении целей Компании. Наша деятельность в сферах профессиональной подготовки и личного развития подчинена задачам привлечения и удержания лучших кадров. По состоянию на 31 декабря 2015 года в нашем штате насчитывалось 31 576 человек.

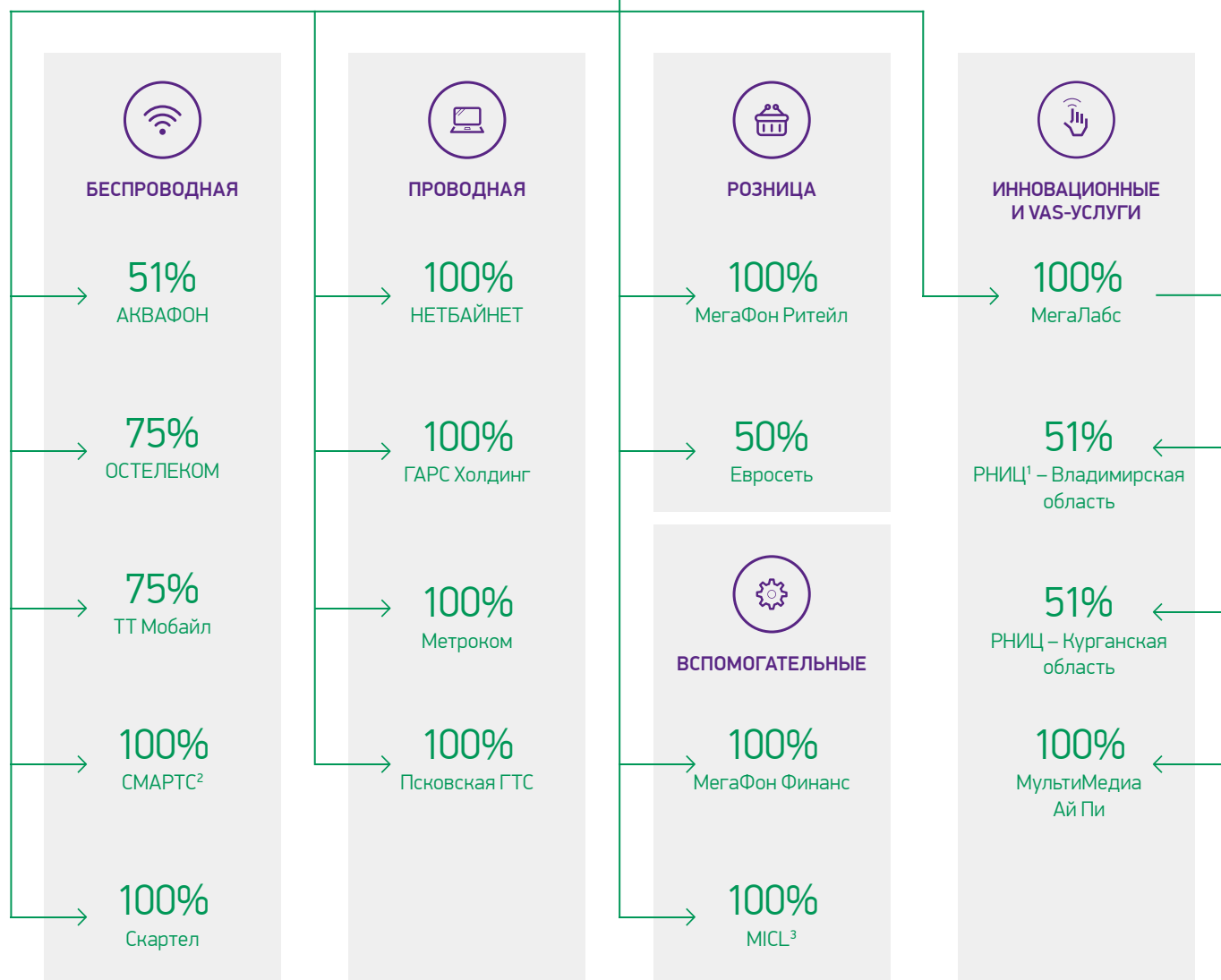


Инновационные и доступные устройства

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

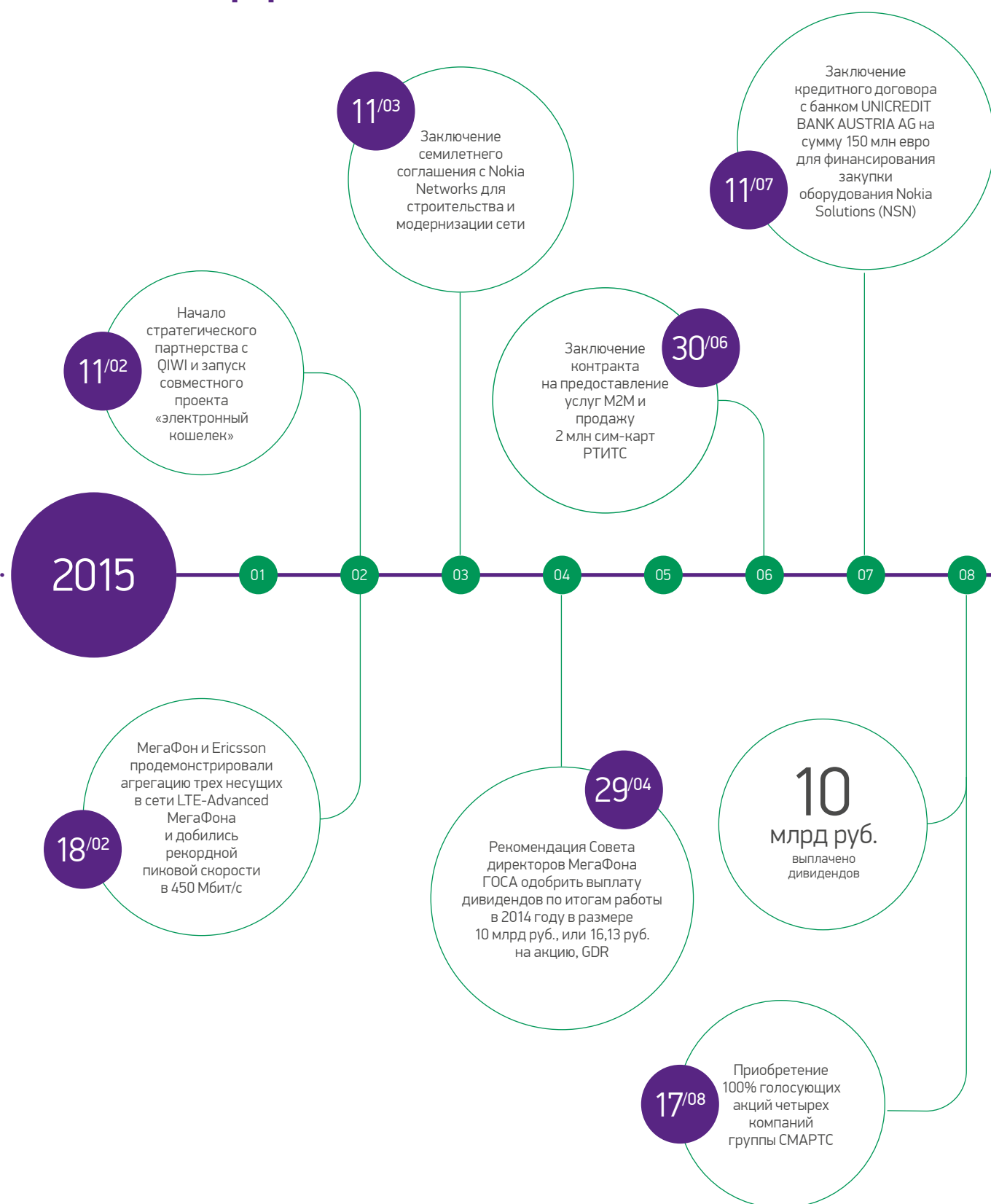


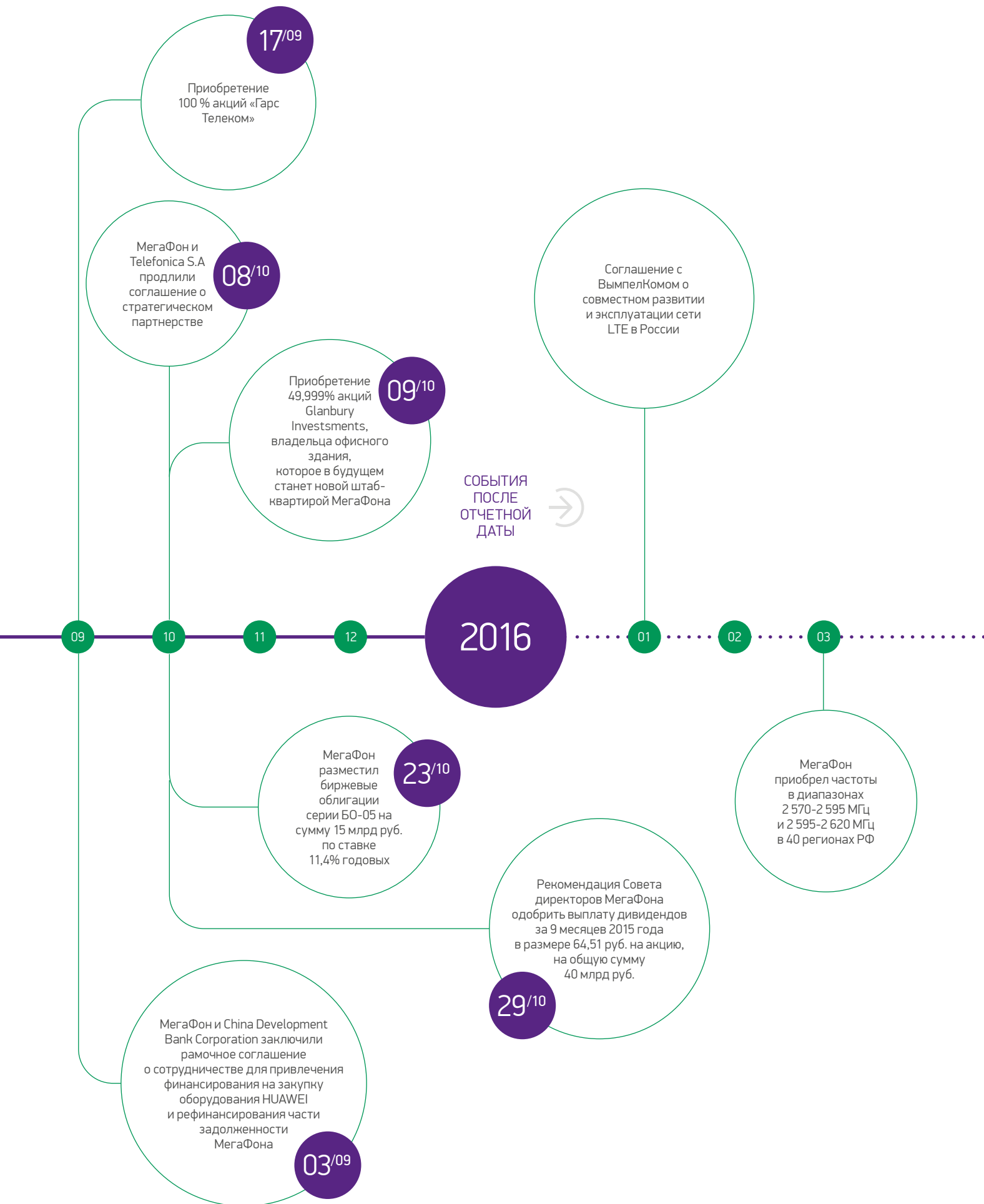
¹ Региональный навигационно-информационный центр.

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





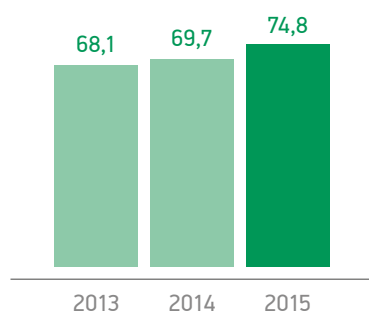
Основные показатели

Стабильные финансовые и операционные результаты

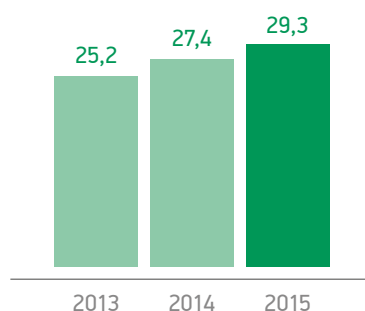
Несмотря на негативные тренды в экономике и рост конкуренции в телекоммуникационной отрасли, в 2015 году МегаФон продемонстрировал стабильные финансовые и операционные результаты и выполнил цели 2015 года.

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

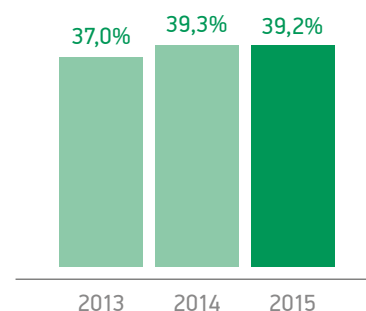
АБОНЕНТЫ, (млн чел.)



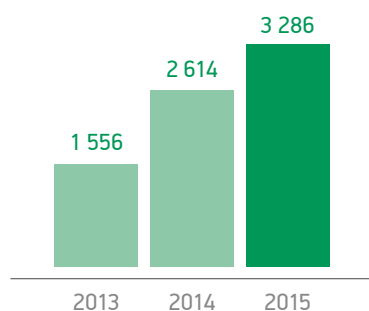
ПОЛЬЗОВАТЕЛИ МОБИЛЬНОГО ИНТЕРНЕТА, (млн чел.)



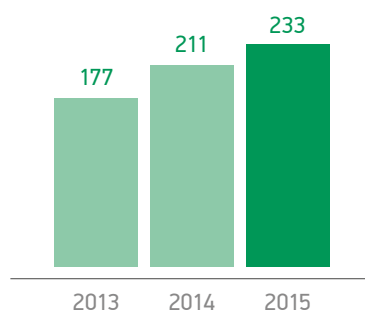
ДОЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ МОБИЛЬНОГО ИНТЕРНЕТА, (%)



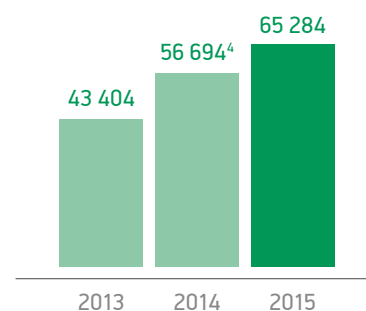
DSU, (МБ в мес.)



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.

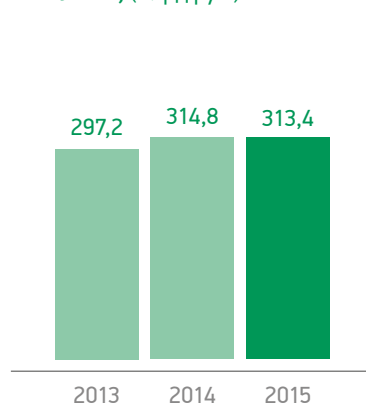
⁴ Уточненные данные за 2014 год.

+4,2 п.п.

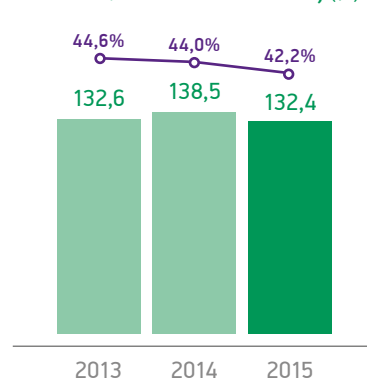
25,5%
доля мобильной
передачи данных
в общей выручке
в 2015 году

...обеспечили стабильность финансовых показателей

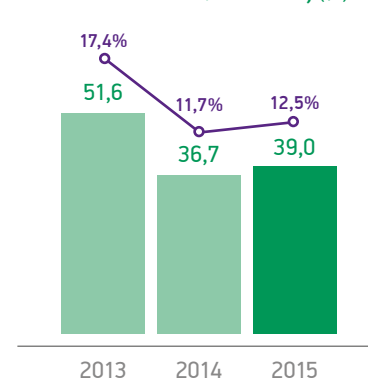
ВЫРУЧКА, (млрд руб.)



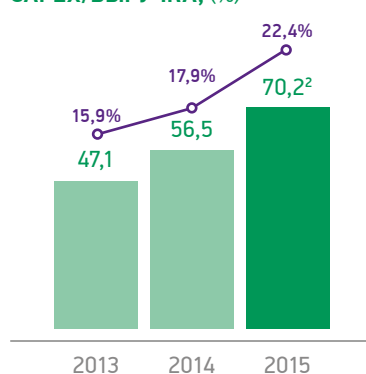
OIBDA, (млрд руб.) +
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПО OIBDA, (%)



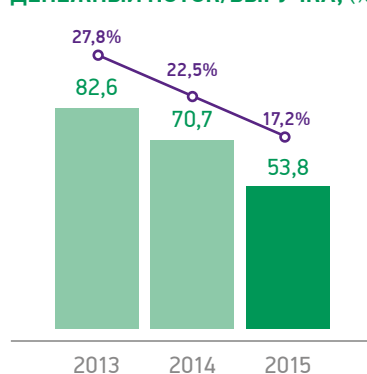
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ¹, (млрд руб.) +
ЧИСТАЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, (%)



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.

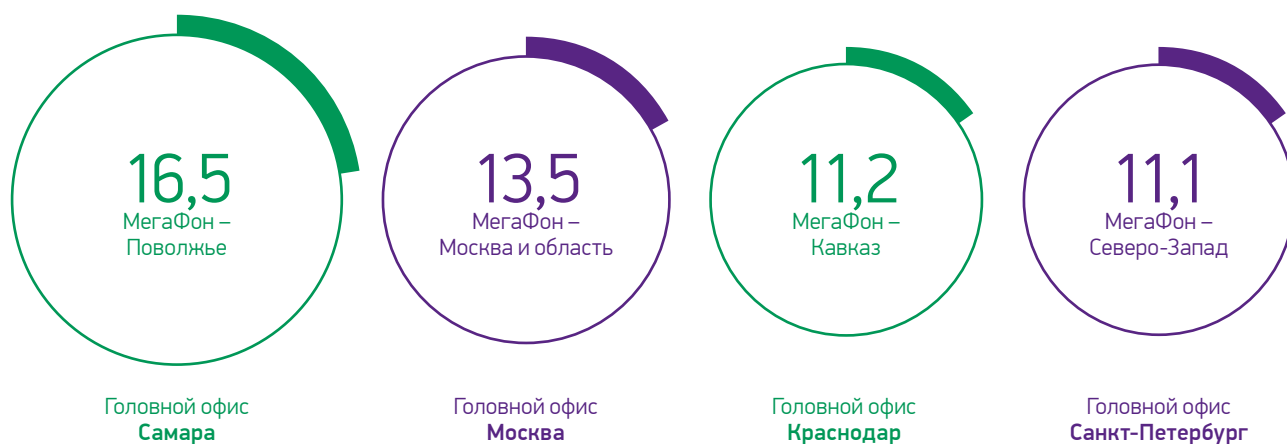
География присутствия

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



Головной офис
Екатеринбург



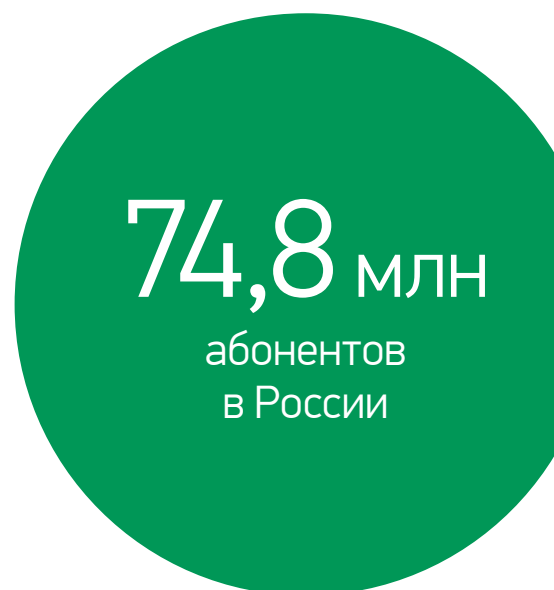
Головной офис
Новосибирск



Головной офис
Хабаровск



Головной офис
Нижний Новгород



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 основательно 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 рублёвом 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 развернута 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 партнерству 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

