



ПАРТНЕР В МИРЕ  
ЦИФРОВОЙ  
ТРАНСФОРМАЦИИ



ГODOVOЙ ОТЧЕТ







Годовой отчет  
открытого акционерного общества  
**«МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ ТРАНЗИТТЕЛЕКОМ»**  
по итогам деятельности  
в 2019 году

Утвержден годовым общим собранием акционеров «28» мая 2020г.

Предварительно утвержден Генеральным директором Васильевым Е.С. «27» апреля 2020г.

## Обращение Генерального директора



### Евгений Васильев

Генеральный директор

#### Уважаемые коллеги!

Перед вами Годовой отчет ОАО «МТТ» за 2019 год. Это был юбилейный и важный для Компании год, время, когда мы не только показали отличные операционные результаты, но и аккумулировали все то лучшее, что наработал МТТ за 25 лет своей деятельности. Нам есть что вспомнить за эти четверть века и есть чем гордиться. Из Компании, представлявшей инфраструктуру для крупнейших российских операторов связи, мы трансформировались в ключевого партнера для большей части бизнеса в России. МТТ усиливал свое влияние в таких сегментах экономики как финансовый рынок, онлайн-ритейл, интеграция и транспорт. Сегодня мы предоставляем цифровой фундамент, на котором могут расти и развиваться предприниматели.

МТТ долго и упорно строил эту основу: благодаря центру разработки мы год за годом наращивали долю инновационных услуг в портфеле, продвигали на рынок и приучали бизнес к использованию облачных сервисов. Компания всегда стремилась привнести что-то новое и полезное: от первого в России настоящего виртуального оператора связи до искусственного интеллекта, помогающего в продажах. В результате мы стали одним из лидеров сегмента по обеспечению бизнес-процессов.

Большая часть выручки Компании сегодня - это доходы от инструментов цифрового управления бизнесом. Комбинация уникальной для России экспертизы, нашего упорства и фокуса на внедрении передовой технологии дала нам возможность шагнуть в новую эпоху в абсолютно ином качестве. МТТ - это компания, которая помогает бизнесу слышать своих клиентов, и сегодня эта помощь как никогда важна.



С уважением,  
Евгений Васильев



## 1

### ПОЛОЖЕНИЕ ОБЩЕСТВА В ОТРАСЛИ

- 8 Об Обществе
- 9 Состояние телекоммуникационного рынка в 2019 году, текущие рыночные условия и тренды

## 2

### ОТЧЕТ РУКОВОДСТВА ОБЩЕСТВА ПО ПРИОРИТЕТНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- 24 Основные финансовые результаты
- 28 Публичная активность и международное сотрудничество
- 29 Кадровая политика
- 32 Информация об объеме энергоресурсов, использованных Обществом в 2019 году
- 32 Отчет о выплате объявленных (начисленных) дивидендов по акциям Общества
- 33 Информация о сделках

## 3

### ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

- 36 Стратегические задачи
- 38 Основные направления, на которых Компания сфокусирует свою деятельность в 2020 году

## 4

### ОПИСАНИЕ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ РИСКА, СВЯЗАННЫХ С ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОБЩЕСТВА

42

## 5

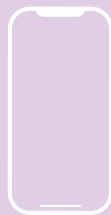
### КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ОБЩЕСТВЕ

- 50 Структура корпоративного управления
- 51 Общее собрание акционеров
- 52 Генеральный директор
- 53 Контроль за финансово хозяйственной деятельностью Общества
- 54 Сведения о соблюдении Обществом принципов и рекомендаций Кодекса корпоративного управления

### 55 ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

25

ЛЕТ  
НА РЫНКЕ  
СВЯЗИ



170

МЛН АБОНЕНТОВ





92

ГОРОДА



1

## ПОЛОЖЕНИЕ ОБЩЕСТВА В ОТРАСЛИ

Сфокусировав стратегию развития Компании на динамичном росте сегментов с сильным инновационным потенциалом, ОАО «МТТ» разрабатывает востребованные клиентами цифровые инструменты для бизнес-коммуникаций: виртуальную АТС, платформу Telecom API для корпоративных заказчиков и новые интеллектуальные сервисы на ее базе; решения и услуги в области мобильной связи.



## Об Обществе

**Открытое акционерное общество «Межрегиональный ТранзитТелеком»** (далее - ОАО «МТТ», МТТ, «Общество» или «Компания») - провайдер интеллектуальных решений для бизнеса, предоставляющий широкий спектр высокотехнологичных сервисов в различных сегментах рынка: корпоративным клиентам, среднему и малому бизнесу, операторам мобильной и фиксированной связи, государственным заказчикам, а также конечным пользователям на всей территории Российской Федерации.

Компания была основана в 1994 году для обеспечения взаимодействия между сетями операторов связи. Являясь одним из крупнейших альтернативных операторов, ОАО «МТТ» продолжает сотрудничать с мобильными и фиксированными провайдерами связи, обеспечивая пропуск междугородного и международного трафика, а также организуя все виды роуминга и иных B2O-сервисов.

Свой 25-летний юбилейный год МТТ встретил как один из лидеров телекоммуникационного и ИТ-рынка в области обеспечения устойчивых бизнес-процессов и повышения эффективности предпринимательской деятельности. Предоставляемые Компанией сервисы стали рыночным стандартом и критически важной платформой для функционирования основных аспектов российских предприятий, от продаж до логистики.

Сегодня ОАО «МТТ» является ведущим разработчиком облачных и конвергентных решений для широкого спектра клиентов, предоставляя возможности цифровой трансформации компаниям любого масштаба.

В 2019 году Компания существенно развила портфель B2B-услуг, выпуская на рынок высокомаржинальные облачные сервисы на базе IP-технологий и собственной телекоммуникационной платформы по разработке приложений (Telecom API). В результате в 2019 году Компания добилась доминирования в структуре выручки доли прибыли, получаемой от данных приоритетных направлений деятельности.

Сфокусировав стратегию развития Компании на динамичном росте сегментов с сильным инновационным потенциалом, ОАО «МТТ» разрабатывает востребованные клиентами цифровые инструменты для

бизнес-коммуникаций: виртуальную АТС, платформу Telecom API для корпоративных заказчиков и новые интеллектуальные сервисы на ее базе; решения и услуги в области мобильной связи.

Среди интеллектуальных решений для бизнеса, предоставляемых ОАО «МТТ» клиентам: инновационные телекоммуникационные и ИТ-услуги для частных лиц и корпоративных заказчиков с использованием облачных технологий IP-телефонии, услуги Интеллектуальных Сетей Связи ИСС (номера 8-800), подвижная радиотелефонная связь с использованием модели MVNO, телекоммуникационная API-платформа, OTT-решения для бизнес-клиентов, интернет-проектов, социальных сетей и др.

### Для целевых сегментов Компания предлагает следующие продукты и услуги:

- > **В СЕГМЕНТЕ B2B** – облачная платформа бизнес-коммуникаций «МТТ Бизнес», исходящая связь VoIP, платформа Telecom API, услуги Интеллектуальной Сети Связи ИСС («Бесплатный вызов 8-800/8-804»), виртуальная АТС с интегрированными CRM-услугами, сервис «обратного звонка» Callback, интеллектуальный IVR, сервис отслеживания звонков CallTracking, системы автоматизации маркетинга, голосовые чат-боты, междугородная и международная телефонная связь, предоставление прямых городских номеров, пропуск и рассылка SMS-сообщений;
- > **В СЕГМЕНТЕ B2C** – мобильная связь (MVNO - Aiva Mobile), междугородная и международная телефонная связь, исходящая связь VoIP, предоставление прямых городских номеров;
- > **В СЕГМЕНТЕ B2O** – платформа развития виртуальных мобильных операторов MVNE, IPX-роуминг в международном масштабе, услуги транзита трафика, GPRS-роуминг для крупнейших операторов подвижной радиотелефонной связи, национальный и международный GPRS-роуминг (GRX-сервисы), телематические услуги связи и услуги по передаче данных, маршрутизация и пропуск сигнального трафика ОКС-7.

Дополнительная информация: [www.mtt.ru](http://www.mtt.ru)



## Состояние телекоммуникационного рынка в 2019 году, текущие рыночные условия и тренды

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫЙ РЫНОК РОССИИ В 2019 ГОДУ ДЕМОНСТРИРОВАЛ УМЕРЕННО-ПОЗИТИВНУЮ ДИНАМИКУ. ТАК, ПО ОЦЕНКАМ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО АГЕНТСТВА «ТМТ КОНСАЛТИНГ», ОБЪЕМ РЫНКА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ В 2019 ГОДУ ДОСТИГ 1,73 ТРЛН РУБ. ТЕМПЫ РОСТА СЕГМЕНТА ПРОДОЛЖИЛИ ЗАМЕДЛЯТЬСЯ И ПО ИТОГАМ ГОДА СОСТАВИЛИ 2,1%.

### ДИНАМИКА РЫНКА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ РФ, 2015-2023П



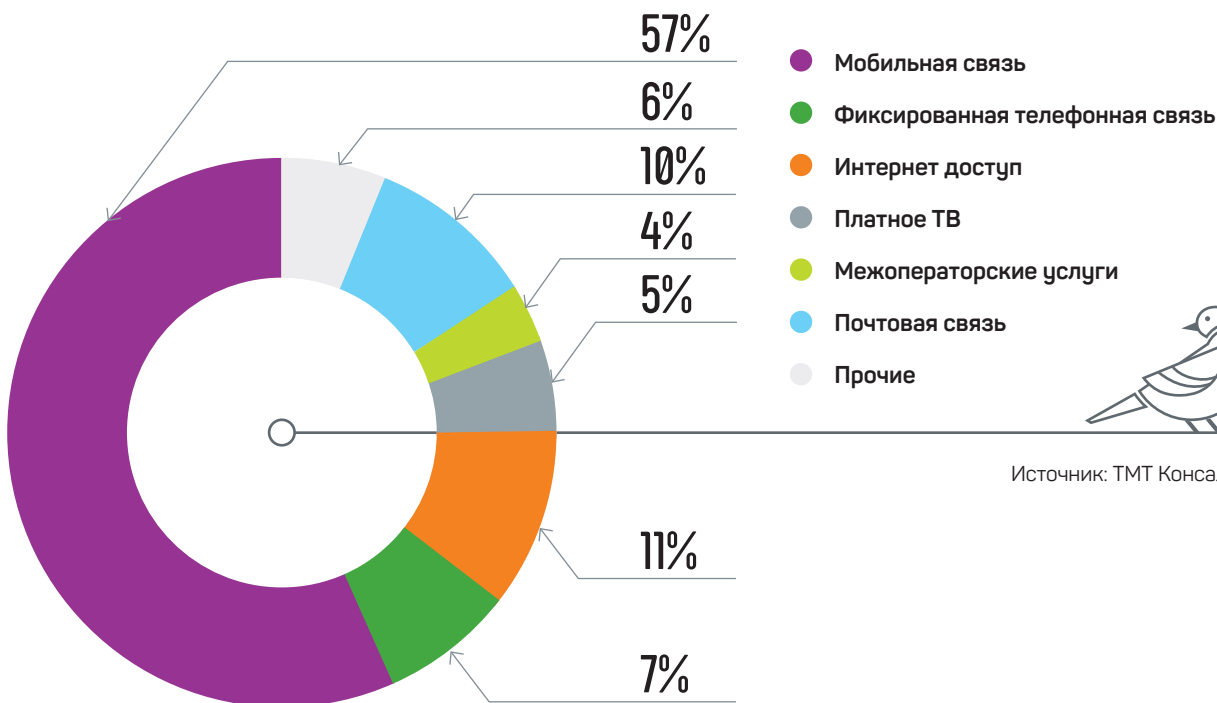
■ Объем рынка, млрд руб.

Источник: ТМТ Консалтинг

Ряд факторов, ключевым из которых является увеличение доходов от новых услуг (сервисов передачи данных и облачных решений), продолжили оказывать позитивное влияние на рост российского телекоммуникационного сегмента и способствовали амортизации низкой динамики в доходах от различных классических телеком-услуг. Указанный рост в основном обеспечивался ускоренной динамикой выручки от развития сервисов мобильного сегмента, третий год подряд демонстрирующего увеличе-

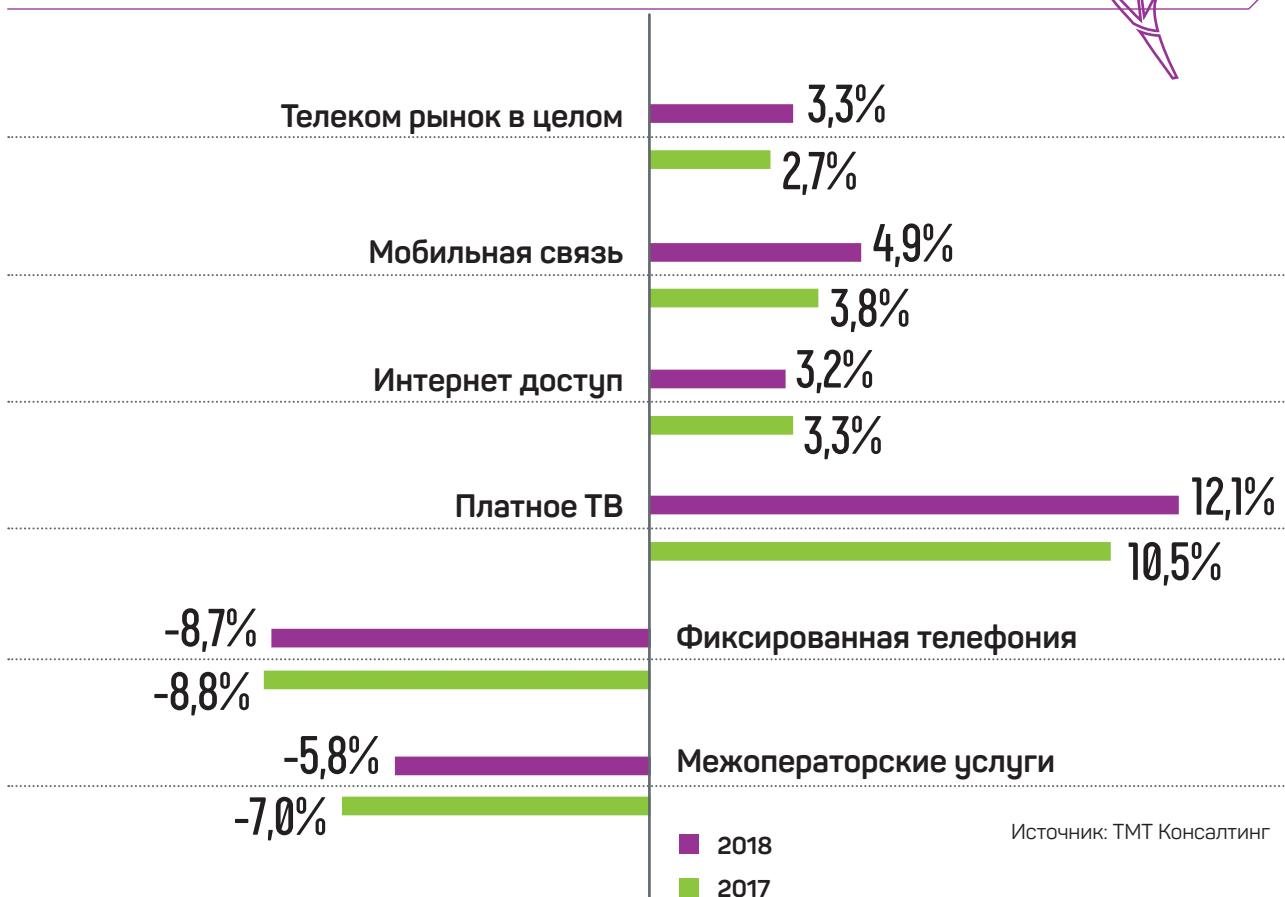
ние доходов. Кроме того, стабильными остались темпы прироста рынков широкополосного доступа и платного ТВ. Сегменты фиксированной телефонной связи, а также межоператорских услуг продолжили сокращаться, однако их отрицательная динамика несколько замедлилась. Кроме того, их вклад в совокупную выручку отрасли и влияние на ее темпы развития ежегодно снижается.

СТРУКТУРА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, 2018 Г.



Источник: TMT Консалтинг

ДИНАМИКА СЕГМЕНТОВ ТЕЛЕКОМ РЫНКА, 2017-2018 ГГ.



Источник: TMT Консалтинг

На динамике сегмента **мобильной связи** благоприятно сказываются инициативы операторов по оздоровлению рынка (отказ от ценовой конкуренции, отмена безлимитных тарифов и увеличение количества предложений по основным и дополнительным услугам). Несмотря на некоторое обострение конкуренции в регионах России, положительный эффект от инициативы продолжал наблюдаться на протяжении всего года. Кроме того, существенный рост доходов наблюдался в сегменте услуг для корпоративных клиентов, в первую очередь за счет увеличения выручки от SMS-рассылок, M2M-сервисов и других VAS-услуг (FMC, видеонаблюдение, виртуальная АТС (ВАТС) и др.).

**+3,2%**

**Прирост доходов от широкополосного доступа в интернет**

Проникновение **широкополосного доступа в интернет** приблизилось к 60%. Абонентская база приросла на 2,3% за счет подключений нового жилого фонда, а также подключений в малых городах. Прирост доходов от широкополосного доступа в 2018 году составил 3,2%. Несмотря на замедление роста абонентской базы на насыщенном рынке (прирост в 2017 году составил 4,1%), динамика доходов оставалась стабильной за счет отказа операторов от дешевых тарифов с низкой скоростью доступа в Интернет и миграции абонентов на более дорогие высокоскоростные тарифные планы. Кроме того, на протяжении 2019 года отдельные компании проводили индексацию стоимости услуг, в том числе на архивных тарифных планах.

**+3,3%**

**Прирост абонентской базы в 2019 г. на рынке платного ТВ**

На рынке **платного ТВ** продолжается замедление роста абонентской базы: прирост в 2019 году составил 3,3% против 3,8% в 2017 году. Динамика выручки при этом осталась стабильно высокой: 12,1% в 2018 году и 10,6% в 2017 году. Это обусловлено проведенным некоторыми операторами повышением тарифов, ростом потребления дополнительных услуг (VoD, multiroom, отложенный просмотр и т.д.), а также изменением методики учета выручки отдельными игроками.

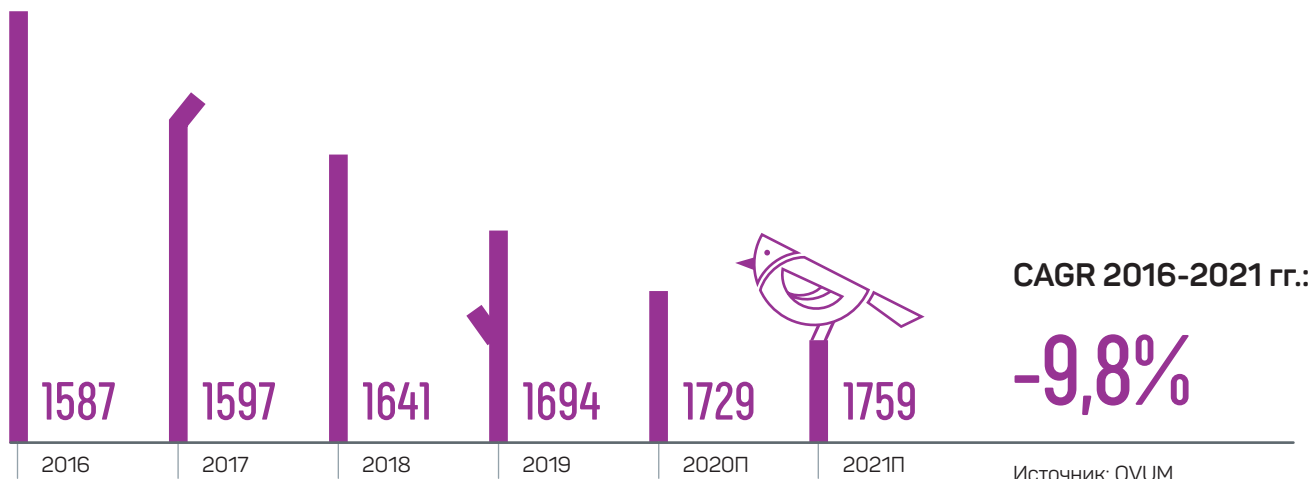
**2,2  
млн**

**абонентов отказались от фиксированной телефонной связи за 2019 г.**

За 2019 год еще 2,2 млн абонентов отказались от **фиксированной телефонной связи**, и, таким образом, проникновение услуги упало на 3 п.п. до 34,5%. Доходы от фиксированной телефонии за год сократились на 8,7%.

Рынок **межоператорских услуг** снижается в условиях потерь доходов от роуминговых сервисов, а также невысокого нового спроса на услуги со стороны российских операторов.

## МЕЖОПЕРАТОРСКАЯ ВЫРУЧКА РОССИЙСКИХ ОПЕРАТОРОВ ОТ ТРАНЗИТА МН-ТРАФИКА, МЛН ДОЛЛ.

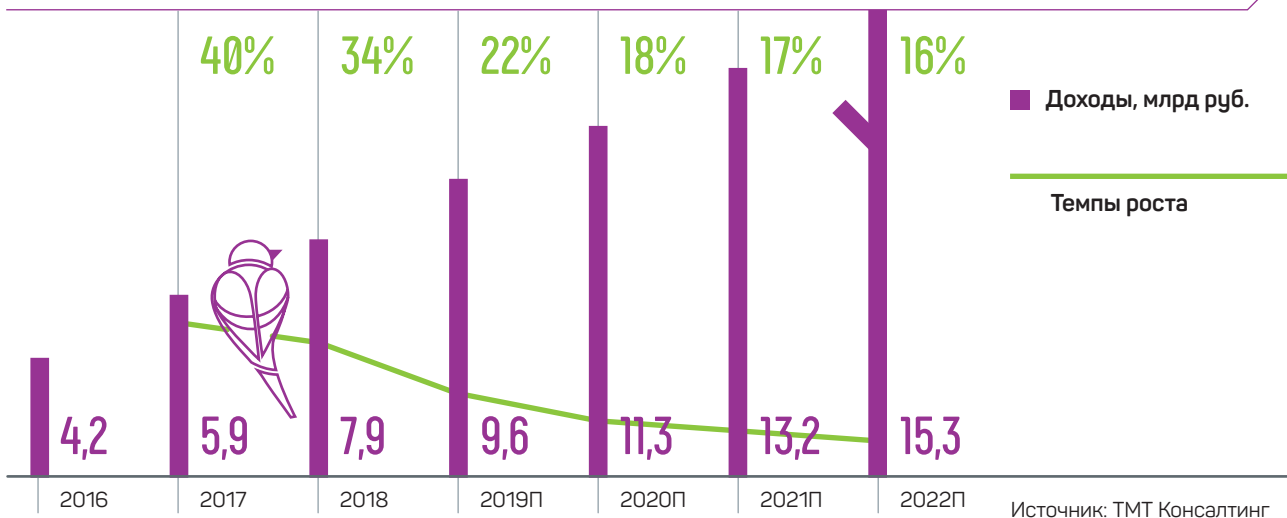


Значимым фактором, влияющим на рост всего телекоммуникационного рынка, станет развитие гибридных сервисов, создаваемых на стыке телеком- и ИТ-технологий. В первую очередь это различные облачные услуги, сервисы по обеспечению информационной безопасности, услуги спектра Internet of Things (IoT, Интернет вещей), а также доставка и продажа медиаконтента. Кроме этого, в ближайшем будущем рост телекоммуникационного рынка России будет определяться готовностью операторов осуществлять саморегулирование рынка, совместно нивелировать регуляторные риски и реализовывать адекватную стратегию в области конкуренции и ценообразования.

### Динамично развивающиеся «новые» рынки на основе интеллектуальных решений и телекоммуникационных технологий:

- > Унифицированные коммуникации (UC);
- > Интеграции с CRM и ERP;
- > Виджеты;
- > Запись разговоров и речевая аналитика;
- > Fixed-Mobile Convergence (услуги на базе фиксировано-мобильной конвергенции);
- > Голосовые боты;
- > Статистика и аналитика;
- > Платформы интеллектуальной обработки и маршрутизации вызовов;
- > Облачные колл-центры.

## ДИНАМИКА РЫНКА UNIFIED COMMUNICATIONS (РОССИЯ), МЛРД РУБ.



Российский рынок Unified Communications останется растущим в ближайшие несколько лет, как по объему, так и по динамике, однако происходит его консолидация. Среднегодовой темп роста рынка (CAGR) составляет около 21%. Весь спектр корпоративных клиентов, от малого и среднего бизнеса до крупных компаний, уже предпочитает виртуальные АТС традиционным решениям для организации бизнес-телефонии.

Факторы, приводящие к росту UC-рынка, разнообразны, но главными среди них являются: рост мобильности населения; стремление компаний переводить сотрудников на удаленную работу; фокус на снижение капитальных затрат в условиях кризиса и автоматизация бизнес-процессов.

Немаловажным фактором роста рынка также является сосредоточенность игроков на внедрении комплексных омниканальных решений, способствующих как развитию взаимодействия потребителей сервисов ВАС с их клиентами на всех этапах работы, так и совершенствованию внутрикорпоративных коммуникаций. Следствием этого процесса будет рост числа интеграций с различ-

ными бизнес-системами и сервисами, внедрение и развитие систем кросс-канальных коммуникаций. Провайдеры ВАС продолжают развивать аналитический функционал услуги. Среди ожидаемых трендов: интеграции ВАС с голосовыми сервисами, технологии распознавания и синтеза речи при входящих/исходящих обзвонах, при консультациях и самообслуживании клиентов.

В существующих условиях сервисы Unified Communications на базе ВАС позволяют организовать эффективную систему коммуникаций для бизнеса клиента за счет снижения затрат ресурсов на поддержку инфраструктуры и коммуникации, легкого масштабирования и оптимизации бизнес-процессов. Использование таких услуг отвечает стратегическим задачам российского малого и среднего бизнеса по повышению конверсии и сокращению цикла продаж. UC-услуги способствуют повышению доверия к бизнесу, а также позволяют сохранить клиентов и контролировать взаимодействие с ними со стороны персонала.

2

МЕСТО  
НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ  
РЫНКЕ  
ВИРТУАЛЬНЫХ АТС

70000

КОМПАНИЙ-АБОНЕНТОВ






19

МЛН ЗВОНКОВ



2

## ОТЧЕТ РУКОВОДСТВА ОБЩЕСТВА ПО ПРИОРИТЕТНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



Стратегические цели ОАО «МТТ» были полностью реализованы в 2019 году. Общество разработало новые интеллектуальные сервисы для корпоративного сегмента, увеличило функционал текущих продуктов, были приобретены дополнительные компетенции и модернизирована инфраструктура. Фактором достижения целевых показателей стала уникальная синергия между компетенциями в области телекоммуникаций, голосовых услуг и облачных сервисов, которыми обладает ОАО «МТТ».

**ОАО «МТТ» В 2019 ГОДУ ОПЕРАТИВНО ОТРЕАГИРОВАЛО НА ТРЕНДЫ, ВОЗНИКШИЕ КАК В ЭКОНОМИЧЕСКОМ, ТАК И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЫНКА. ЗАВЕРШИВ ТРАНСФОРМАЦИЮ КОМПАНИИ В ПРОВАЙДЕРА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ЦИФРОВЫХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ БИЗНЕСА, ОАО «МТТ» ЗАЛОЖИЛО БАЗУ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НА ВЫСОКОМАРЖИНАЛЬНЫХ РЫНКАХ, И, СООТВЕТСТВЕННО, ОБЕСПЕЧИЛО ВОЗМОЖНОСТИ И РЕСУРСЫ ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕЙ ПРОРАБОТКИ СВОЕГО ПРОДУКТОВОГО ПОРТФЕЛЯ.**

Среди таких тенденций: усиление спроса на решения в области телекоммуникационных платформ и зрелые продукты сегмента Unified Communications; постепенная персонализация и автоматизация большей части бизнес-процессов; разворот компаний SME в сторону дистанционного труда. В связи с проникновением мобильного компонента во все доступные области бизнес-деятельности, как крупные компании, так и компании среднего и малого уровня получили возможность существенно модернизировать свои бизнес-процессы и полностью перейти на «цифровую» модель работы. Эта миграция вызвала спрос на UC-услуги даже среди тех компаний, которые раньше находились в «хвосте» цифровизации: теперь необходимость в полноценных телеком- и ИТ-платформах стало для большей части предпринимателей не просто конкурентным преимуществом, а фактором выживания на рынке в условиях неоднозначной экономической ситуации.

ОАО «МТТ» своевременно вывело на рынок ряд новых услуг и существенно адаптировало имеющиеся продукты - это помогло Компании оказаться готовой к лавинообразному повышению спроса в конце 2019 г. - начале 2020 г. В дополнение к финансовым показателям по росту этих направлений, целесообразность предпринятых мер была подтверждена тем, что Компания вышла на второе место на рынке облачных бизнес-коммуникаций России по объему выручки, а также стала лидером рынка Telecom API России (согласно исследованиям TMT-Консалтинг «Российский рынок Виртуальных АТС 2018», «Российский рынок Telecom API 2018»).

Стратегические цели ОАО «МТТ» были полностью реализованы в 2019 году. Общество разработало новые интеллектуальные сервисы для корпоративного сегмента, увеличило функционал текущих продуктов, были приобретены дополнительные компетенции и модернизирована инфраструктура. Фактором достижения целевых показателей стала уникальная синергия между компетенциями в области телекоммуникаций, голосовых услуг и облачных сервисов, которыми обладает ОАО «МТТ».

Предвидя, что вышеописанный функционал становится неременным фактором развития российского бизнеса и «золотым стандартом» для отрасли, ОАО «МТТ» проактивно работало над максимизацией эффекта от своего технологического рывка вперед. Компания выстроила разветвленную партнерскую сеть и сконцентрировала усилия на R&D-направлении, заложив передовые для рынка технические решения в собственную телеком-платформу.

Понимая, что с течением времени данный сегмент рынка будет также переживать фазу «зрелости», Компания сохраняет фокус на трех драйверах роста бизнеса – унифицированных коммуникационных услугах для бизнеса, API-решениях для корпоративных клиентов, мобильных и OTT-сервисах. Стратегические устремления ОАО «МТТ» базируются на ряде преимуществ: опыте создания интегрированных облачных услуг; высокой экспертизе в управлении разветвленной сетевой инфраструктурой; многолетних и устойчивых партнерствах; сильной системе продаж.



## СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ОАО «МТТ»:

- > Отличительной чертой современной стратегии ОАО «МТТ» является приоритет тех направлений, которые демонстрируют высокие (более 20% в год) темпы роста и которые могут быть в дальнейшем сегментированы на новые точки роста. Фокус на портфель высокомаржинальных продуктов должен обеспечивать повышение прибыльности бизнеса ОАО «МТТ» в любых экономических условиях и крепкие лидерские позиции среди конкурентов.
- > В этой перспективе проведенная трансформация ОАО «МТТ» в провайдера интеллектуальных решений для бизнеса открывает для Компании пространство для маневра. Разработанная Компанией единая платформа инструментов и решений для бизнес-коммуникаций отличается от разрозненных и единичных продуктов конкурентов, что дает ОАО «МТТ» возможность предлагать клиентам уникальные продукты с дополнительной ценностью. Синергия платформы услуг и центра разработки позволяет Компании наращивать капитализацию и занимать ведущие позиции в релевантных рыночных нишах, как сегодня, так и в будущем.

### Основные драйверы развития и лидерства включают:

#### UNIFIED COMMUNICATIONS –

виртуальная АТС, объединяющая в себе комплементарные коммуникационные сервисы для бизнеса, такие как: фиксировано-мобильная конвергенция (FMC), сервис отслеживания звонка (Calltracking), сервис обратного звонка (CallBack), автоматизация бизнес-процессов (CRM), запись голоса, мессаджинг, мобильные приложения и многое другое.



#### XAAS (TELECOM API) –

инструменты интеллектуального управления коммуникациями бизнеса, инфраструктура по разработке интеллектуальных телекоммуникационных сервисов. Услуги Telecom API (application programming interface) предоставляются на телекоммуникационной платформе ОАО «МТТ» и позволяют клиентам самостоятельно реализовать в собственных продуктах различные высокотехнологичные и высоконагруженные сервисы с помощью программных инструментов Компании.

#### TELECOM –

текущая деятельность Компании поддерживается развитой телекоммуникационной инфраструктурой национального масштаба. На основе этой инфраструктуры Компания предоставляет и развивает сервисы для операторского рынка, такие как: пропуск трафика, пропуск сигнального трафика, международный роуминг голоса и данных (IPX/GRX) и другие формы межоператорского взаимодействия, в частности, предоставление услуги 8-800 и сервисов на базе технологии TDM. Также Компания располагает собственным MVNO-оператором и инфраструктурой для создания и запуска операторов виртуальной мобильной связи (Mobile Virtual Network Enabler).



## UNIFIED COMMUNICATIONS (UC)

Рынок Unified Communications прежде всего представлен в России сервисом виртуальной АТС (ВАТС). ВАТС - ключевой продукт в российском сегменте UC, имеющий высокую популярность и востребованность среди B2B-клиентов как системообразующая для бизнеса услуга. Российский рынок ВАТС в 2020 году по прогнозам вырастет на 35% и составит 7,9 млрд руб. Согласно данным аналитиков в ближайшие годы относительно высокие темпы роста рынка сохранятся, будучи стимулированы переходом все большего числа среднего и малого бизнеса на использование подобных решений. Потенциальный CAGR рынка ВАТС составит около 21% в год.

Высокая динамика роста рынка обусловлена усилиями, предпринимаемыми игроками рынка для роста количества интеграций бизнес-систем (таких, как например, CRM и BI) с ВАТС, невысокой стоимостью решений и общей популярностью бизнес-модели, предполагающей отказ от капитальных затрат в пользу операционных расходов. ОАО «МТТ» является одним из крупнейших провайдеров ВАТС-решений, и по данным независимого аналитического агентства «ТМТ Консалтинг» Компания занимает 2-ое место на рынке виртуальных АТС России с долей рынка 14%\*.

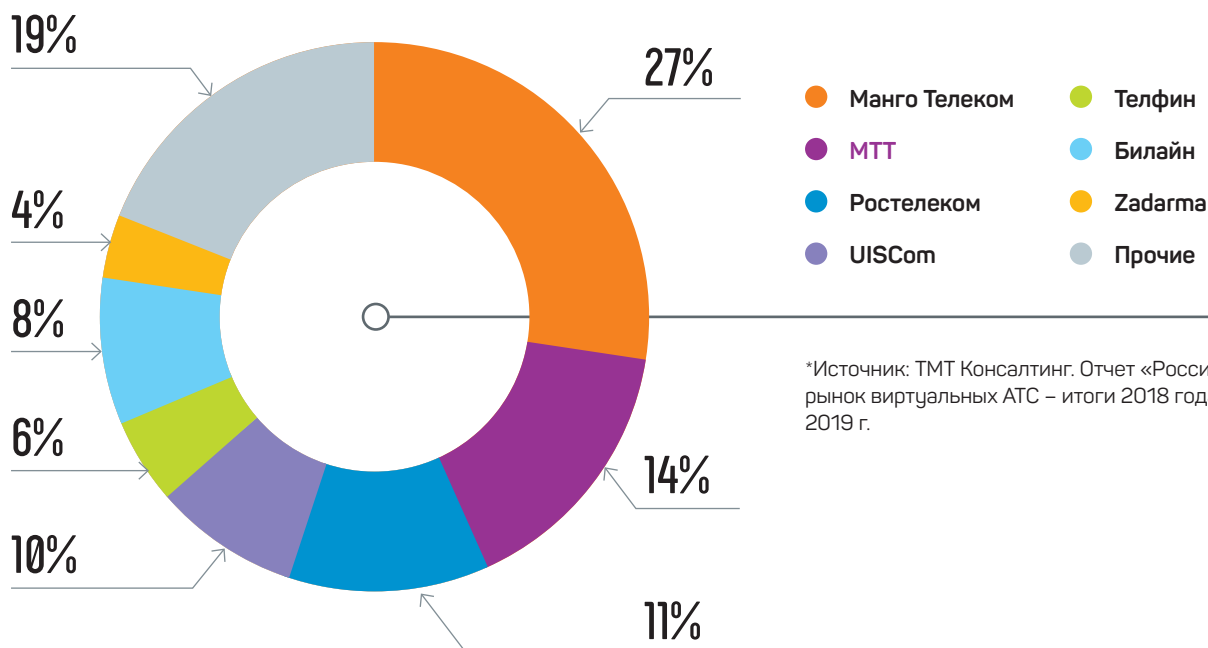
+35%

Российский рынок ВАТС в 2020 году по прогнозам вырастет на 35% и составит 7,9 млрд руб.

7,9  
МЛРД РУБ.



## РОССИЙСКИЙ РЫНОК ВИРТУАЛЬНЫХ АТС ПО СОВОКУПНОЙ ВЫРУЧКЕ



\*Источник: ТМТ Консалтинг. Отчет «Российский рынок виртуальных АТС – итоги 2018 года», 2019 г.

## Факторы развития рынка ВАТС в РФ

92%

потребителей высоко оценивают возможность бесплатной голосой связи с поставщиками товаров и услуг

В 2019 году все игроки сегмента UC продолжили тенденцию по интенсивному развитию продуктовых линеек, все больше наполняя базовые решения специализированным функционалом. Рынок виртуальных АТС уже сформирован, и теперь основные игроки сосредоточились на обеспечении кроссплатформенности решений и выстраивании собственных экосистем. На дополнении инструментария функциями для дистанционной работы.

Дальнейшее развитие рынка виртуальных АТС и, соответственно, сегмента Unified Communications, будет определяться двумя главными факторами. Во-первых, это коммодитизация классических телекоммуникационных услуг, которые в отличие от UC-продуктов не дают клиентам дополнительной ценности и возможности. Во-вторых, это развитие комплексных предложений для решения коммуникационных и бизнес-задач корпоративных клиентов, многие из которых уже являются предложениями по автоматизации процессов. Подобные комплексные продукты включают в себя: интеграцию с CRM и создание open-source (открытых) API для интеграции с другими бизнес-приложениями; интеграцию с услугой 8-800; подключение операторами ВАТС фиксировано-мобильных конвергентных услуг (FMC). Кроме того, в приоритете развития Компании остается расширение спектра предоставляемых дополнительных сервисов, а также продвижение среди клиентов полнофункциональных мобильных и десктопных приложений. Интеграции с мессенджерами, платформами социальных сетей, системами аналитики Яндекс/Google приведут к дополнительному расширению спектра аналитических инструментов в ВАТС, позволяющих усилить контроль за продуктивностью сотрудников и автоматизировать маркетинг.

### Ключевые достижения ОАО «МТТ» на рынке ВАТС, реализованные в 2019 году:

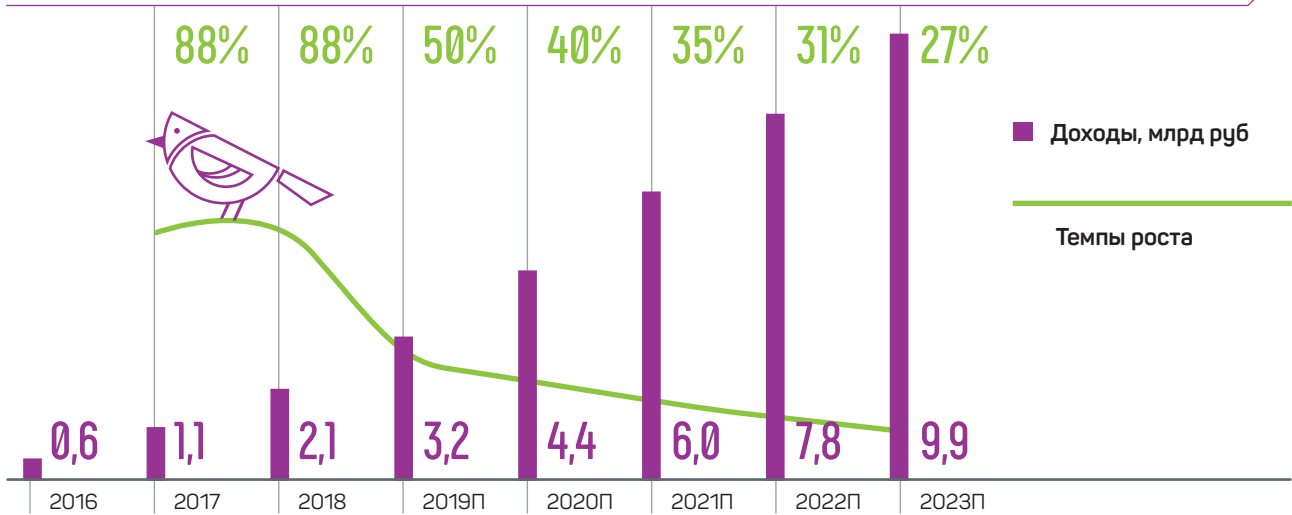
- > Оптимизация сети доставки FMC-SIM карт по России («день-в-день»);
- > Вывод на рынок комплексных решений (ВАТС + IP-оборудование);
- > Улучшение качества и стабильности продукта «МТТ Бизнес»;
- > Развитие приложения для мобильных устройств;
- > Улучшение юзабилити и скорости работы продукта;
- > Проведение таргетированных маркетинговых кампаний для целевых аудиторий.

Отвечая потребностям бизнес-клиентов Компании, ОАО «МТТ» активно развивало FMC-решение для ВАТС с позиции управления удаленными сотрудниками в российских регионах. Проведенная географическая экспансия мобильного компонента ВАТС теперь дает возможность сотрудникам любой компании России, работающим удаленно, воспользоваться услугой FMC по всей стране.

При продвижении на рынке функционала FMC для виртуальной АТС ОАО «МТТ», Компания подчеркивает следующие преимущества данного продукта: контроль разговоров выездных и удаленных сотрудников по мобильному телефону; доступ и сохранение базы клиентских контактов вне зависимости от статуса менеджера; удобную настройку переадресации и распределения вызовов между офисными подразделениями. Сервис полноценно работает в местах с недостаточным уровнем покрытия мобильным интернетом, что позволяет клиентам эффективно использовать FMC-решение в качестве интегрированного инструмента электронной коммерции.

## TELECOM API

### РЫНОК ТЕЛЕКОМ API РФ, МЛРД РУБ.



Источник: TMT Консалтинг. Отчет «Российский рынок телеком API», 2019 год

В 2019 году ОАО «МТТ» успешно продолжило развитие своего флагманского направления бизнеса – масштабной открытой платформы API (Application Programming Interface – программные интерфейсы приложений). Telecom API платформа предназначена для предоставления как собственных сервисов, так и для интеграции с ИТ-системами других игроков рынка. Среди основных фокусов сегмента Telecom API – решения по автоматизации бизнеса, продукты с элементами искусственного интеллекта, бесшовно-интегрируемые головные сервисы.

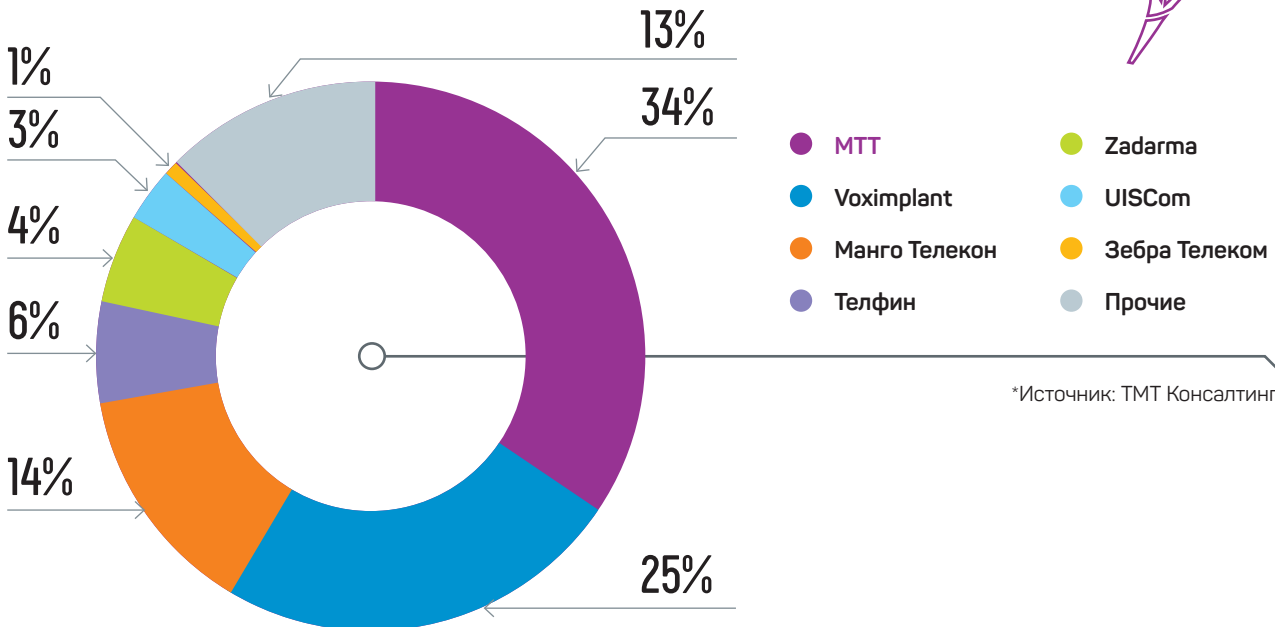
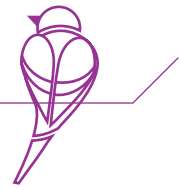
Развитие этого направления было органичным шагом по адаптации федеральной телекоммуникационной инфраструктуры Компании под требования современного рынка и по разработке опережающей тенденции рынка экосистемы. В результате сегмент Telecom API дает Компании преимущество в виде быстрого и гибкого включения в свою экосистему интеллектуальных систем управления коммуникациями. Платформа позволяет экономить время и ресурсы на самостоятельную разработку взаимосвязанных продуктов ОАО «МТТ», дополняя их быстрой интеграцией как услуг Компании в экосистемы различных партнеров, так и наоборот. Среди интегрируемых продуктов такие решения как: CRM, ERP, системы безопасности, видеонаблюдение и конференцсвязь, системы идентификации документов и людей. Кроме того, Telecom API достаточно легко интегрируется с «тяжелыми» ИТ-системами, может ра-

ботать по принципу sharing economy (распределение ресурсов).

Интенсивное развитие новой платформы позволило МТТ стать лидером рынка Telecom API по выручке уже в 2018 году (Источник данных: TMT Консалтинг. Отчет «Российский рынок телеком API», 2019 год). МТТ активно продвигает услуги на базе коммуникационной API-платформы, непрерывно дополняя ее новыми возможностями. На обновленной платформе возможна реализация как базовых проектов – голосовые чат-боты с синтезом и распознаванием речи, так и проекты со сложными высоконагруженными схемами управления коммуникациями, управляемыми внешними системами.

Общий тренд на переход от проприетарных телекоммуникационных систем на уровень общих открытых API, существующий на рынке XaaS (X As A Service – «X» как сервис), в полной мере поддерживается платформой Telecom API. Таким образом, игроки этого рынка обеспечивают соблюдение принципа омиканальности на всех уровнях коммуникаций между ИТ-системами, клиентами компаний и конечными абонентами. В практическом применении для бизнес-заказчиков это означает интеграцию инструментов для активной работы с любыми внешними системами и источниками данных, поскольку именно такая архитектура становится новым стандартом для современных компаний.

## СТРУКТУРА РЫНКА ТЕЛЕКОМ API РФ ПО ОБЪЕМУ ВЫРУЧКИ В 2018 ГОДУ



\*Источник: TMT Консалтинг

По оценкам «TMT Консалтинг», по итогам 2019 года объем этого рынка увеличился на 88% по отношению к 2017 году и составил 2,1 млрд руб. В прогнозном периоде активный рост рынка продолжится – CAGR за период 2019-2023 гг. составит порядка 36%. Ключевыми факторами развития рынка являются: развитие онлайн-каналов взаимодействия с клиентами - чаты, онлайн звонки с сайта, мессенджеры, соцсети, конференцсвязь, SMS; активное развитие виртуальных АТС и облачных колл-центров; рост рынка облачных CRM; оптимизация внутренних коммуникационных процессов, автоматизация и роботизация работы компаний.

### Ключевые достижения ОАО «МТТ» на рынке Telecom API, реализованные в 2019 году:

- > Доработка платформы услугой УВВ (online API) и перевод первых ключевых клиентов на эту услугу;
- > Запуск услуги Карусель 2.0 с учетом входящего трафика и привлечение новых крупных клиентов, а также расширение услуги на действующих клиентов;
- > Подключение первых клиентов на услугу «Голосовой бот»;
- > Реализация и запуск новых массовых проектов с Яндекс.Такси и Авито.

Запуск услуг с синтезом и распознаванием речи вывел Компанию в новые сегменты рынка интеллектуальной обработки вызовов и повышенной безопасности коммуникаций. Несмотря на то, что данные услуги относятся к решениям, рынок которых только формируется, этот сегмент дополнит, а в будущем и заместит существующие классические телекоммуникационные сервисы, даже включая базовые продукты UC. Задачи по дальнейшему развитию API-платформы ОАО «МТТ» касаются создания уникальной экосистемы и платформы облачных сервисов, при одновременном сохранении лидерства и увеличении доли рынка в России. Сохранение ведущих позиций и увеличение рыночной доли Компании в сегменте телекоммуникационных платформ призваны обеспечить такие преимущества Telecom API как: высокая функциональность продукта, наличие инновационных решений, надежность и производительность, собственная телекоммуникационная инфраструктура.

По направлению Telecom API Компания уже уверенно себя чувствует в сегменте LA, с перспективой развития в сегмент SMB (Small to medium business). Сегодня клиентам сегмента SMB требуются сервисы, позволяющие обеспечить масштабируемость и надежность оказываемых услуг. Такие преимущества ОАО «МТТ» как опыт, емкость ресурса нумерации и полностью укомплектованная Telecom API платформа, делают Компанию провайдером «первого выбора» для клиентов.

## TELECOM

Компания обладает вторым по величине собственным ресурсом нумерации 8-800 в Российской Федерации. Среди основных клиентов ОАО «МТТ» по услуге Интеллектуальной Сети Связи (ИСС) - ведущие российские и зарубежные компании малого, среднего и крупного бизнеса («Тинькофф Банк», Сбербанк России, ЦИАН, Apple, Google и др. крупные ИТ-компании). В 2019 году органическое развитие получили крупные проекты в области традиционных телекоммуникаций. Компания приступила к оказанию услуг связи для логистических и транспортных компаний: GetTaxi, Грузовичкофф и Сентинел. Также ОАО «МТТ» удалось дополнительно развить существующие проекты с ключевыми клиентами, такими как X5 Retail, АльфаСтрахование, «Тинькофф Банк» и Сбербанк благодаря предоставлению индивидуальных решений на базе продуктов ИСС и VOIP.

Важным достижением в 2019 году стала успешная конкуренция с игроками «большой четверки» на рынке UC. Запущенная ранее партнерская программа с лидерами российского финансового сектора – Альфа-Банк и «Тинькофф Банк» обеспечила для ОАО «МТТ» устойчивый рост абонентской базы и со-

хранение статуса одного из лидеров рынка. Telecom API сервисы Компании обеспечивают большую часть коммуникаций на рынке услуг такси, аренды и продажи недвижимости, и др.

ОАО «МТТ» продолжает удерживать значительную долю на рынке терминирования международного трафика, несмотря на продолжающийся тренд по общемировому снижению доходов в данном сегменте. Одновременно, Компания является одним из лидеров рынка национального транзита, диверсифицируя портфель клиентов независимыми Tier-2 операторами.

Отвечая потребностям рынка в части роста трафика мобильной передачи данных, в том числе в национальном и международном роуминге, Компания продолжает оказывать услуги IPX-роуминга, обеспечивая транзит GTP-трафика и являясь универсальным поставщиком сигнальной связности для сетей третьего и четвертого поколений. Помимо сетей «большой четверки», клиентами Компании в части роуминговых сервисов являются также независимые мобильные операторы РФ и растущее число MVNO-операторов.

## РАЗВИТИЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ

**На протяжении 2019 года сервисы ОАО «МТТ» развивались поступательно в соответствии с основными стратегическими целями Компании по лидерству в сегментах, повышающих устойчивость бизнеса и имеющих потенциал по динамике роста. Среди этих сегментов облачные инструменты для бизнес-коммуникаций, реализуемые по модели OTT и платформа Telecom API для крупных корпоративных заказчиков.**

В частности, ставка на развитие платформы телекоммуникационных API для широкого рынка клиентов дала ОАО «МТТ» возможность предоставлять компаниям из сегмента малого и среднего бизнеса сервисы, ранее доступные только крупным игрокам российского интернет-рынка.

### Технологии

Основной задачей технологического развития в 2019 году явилось масштабирование наиболее успешных решений.

**Для этого Компания провела большое количество доработок существующих систем и разработку новых программных решений, самыми значимыми из которых стали:**

- > Интеграция BATS ОАО «МТТ» с CRM Битрикс24;
- > Запуск в эксплуатацию услуги «Голосовой бот» на базе платформы «Протей Service Builder», позволяющей разрабатывать кастомизированные решения под крупных и средних клиентов;
- > Внедрение сети программных механизмов по борьбе с мошенническими вызовами для крупных банков-заказчиков.

## Совершенствование инфраструктуры

### Исполнение стратегии Компании по развитию сетевой и программной инфраструктуры в 2019 году выразилось в реализации следующих шагов:

- > Строительство и запуск в эксплуатацию новой телекоммуникационной платформы PortaOne версии MR70 с последующей миграцией на нее существующих абонентов. Это позволило Компании оказывать более широкий спектр услуг клиентам, в том числе и такие востребованные как запись разговора и управление входящим вызовом через API клиента. Платформа обеспечила Компанию дополнительными инструментами для разработки новых решений.
- > Модернизация аппаратно-программных комплексов собственной разработки для пропуска высокоинтенсивного голосового трафика от крупных клиентов Яндекс.Такси, Авито, ЦИАН, Ситимобил.
- > Модернизация кластера среды виртуализации VMware, что позволило увеличить общую производительность систем, повысить степень надежности, получить поддержку современного оборудования от ведущих производителей.
- > Ввод в эксплуатацию современной высокоэффективной СХД All-Flash для обеспечения работы корпоративных информационных систем, требовательных к производительности дисковой подсистемы.
- > Построение надежного сетевого соединения с удаленным офисом в Санкт-Петербурге (с дублирующим резервным каналом, автоматическим переключением оборудования).
- > Внедрение нового механизма репликации данных и интеграции информационных комплексов на базе продукта Oracle Golden Gate.
- > С целью автоматизации коммерческих процессов запущен электронный документооборот для крупных и средних заказчиков, находящихся на постоплатной системе расчетов.
- > С целью улучшения качества обслуживания клиентов запущена комплексная система идентификации и верификации клиентов, что позволило Компании приступить к сбору подробных данных о клиенте с самого начала его жизненного цикла в системах

Компании. Анализ этих данных, в том числе с применением некоторых инструментов Big Data, привел к сокращению количества ручных операций и улучшил контроль за дебиторской задолженностью.

Для сокращения расходов на размещение и обслуживание оборудования, а также для повышения эффективности взаимодействия между узлами связи сети ОАО «МТТ», в Компании был разработан и согласован план по проведению оптимизации сетевой инфраструктуры. Был произведен отказ от арендованных мощностей с сокращением OPEX в пользу собственных СХД. В дополнении к этому, в 2019 году Компания полностью реализовала намеченную программу по повышению эффективности использования инфраструктуры за счет сокращения расходов на размещение и обслуживание оборудования, а также модернизации устаревших элементов сети. В течение всего года проведена работа более чем в 30 субъектах РФ по оптимизации присутствия: замена старого оборудования технологии PDH на узлы MGW, сокращение количества Точек Присоединения, пересмотр схем организации связей и демонтаж избыточных волоконно-оптических кабелей.

Одновременно проведена модернизация международного сегмента сети, что дало возможность включить международные узлы в состав единой инфраструктуры IP/MPLS ОАО «МТТ».

Также в 2019 году Компания продолжила проект по строительству узлов связи с территориально-распределенной структурой. Были успешно реализованы новые принципы построения узлов местных телефонных сетей и изменены схемы построения узлов на междугородном уровне.

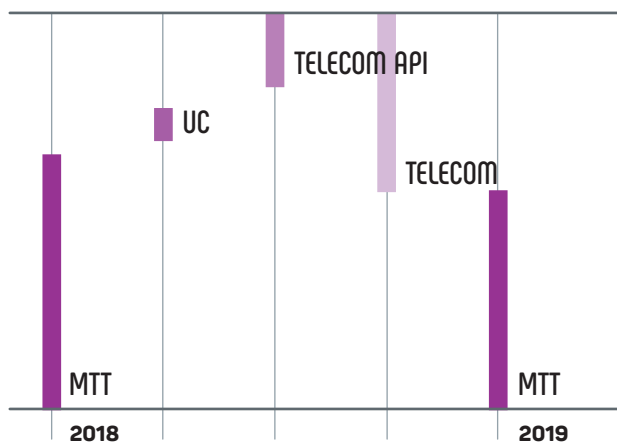
В целом, телекоммуникационная структура сети ОАО «МТТ» остается на самом высоком технологическом уровне и соответствует всем нормативно-правовым требованиям регуляторов отрасли, что подтверждено результатами проведенной комплексной проверки лицензионной деятельности Компании в 2019 году.

## Основные финансовые результаты

**В 2019 ГОДУ КОМПАНИЯ СОХРАНИЛА УСТОЙЧИВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ В ИНФОКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ И ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛА ПОЗИТИВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ, СООТВЕТСТВУЮЩИЕ РЫНОЧНЫМ ТЕНДЕНЦИЯМ. БЛАГОДАРЯ ЗНАЧИТЕЛЬНОЙ ДИВЕРСИФИКАЦИИ БИЗНЕСА ОАО «МТТ» И АКТИВНОЙ ЭКСПАНСИИ НА СТРАТЕГИЧЕСКИ ЗНАЧИМЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ БИЗНЕСА (УС, TELECOM API), КОМПАНИЯ УВЕРЕННО ЗАВЕРШИЛА ФИНАНСОВЫЙ ГОД, ВЫПОЛНИВ НАМЕЧЕННЫЕ ЦЕЛИ. ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ, ДОСТИГНУТЫЕ КОМПАНИЕЙ В 2019 ГОДУ, ПОДТВЕРЖДАЮТ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ ОАО «МТТ».**

Показатели выручки ОАО «МТТ» в 2019 году демонстрируют рост на приоритетных направлениях бизнеса и снижение по направлению классических телекоммуникационных услуг, что отражает текущие рыночные тренды. Высокую динамику роста на рынке интеллектуальных решений для бизнеса компенсируют негативные тенденции на межоператорском рынке. Увеличение выручки на инновационных направлениях и растущая маржинальность B2B-сервисов связаны, в первую очередь, с запуском дополнительных услуг в составе существующих продуктов ОАО «МТТ» и расширением базы клиентов среднего и малого бизнеса.

Выручка от новых B2B-услуг стабильно росла и в 2019 году она составила 1,5 млрд руб., с темпом роста 127%. Доля новых услуг в структуре доходов Компании выросла с 14% в 2018 году до 20% в 2019 году.



**ВЫРУЧКА**

**8 658**  
МЛН РУБ.  
2018 Г.

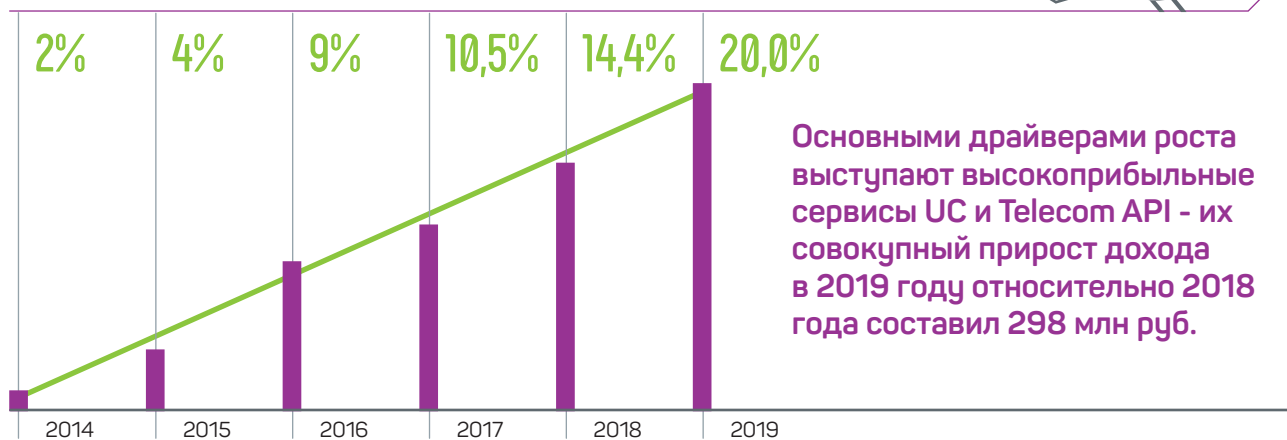
**ВЫРУЧКА**

**7 459**  
МЛН РУБ.  
2019 Г.





## ДОЛЯ НОВЫХ УСЛУГ



## TELECOM

**6**

МЛРД РУБ.

Доход ОАО «МТТ» от предоставления классических услуг составил **6 млрд руб.** из них:

**3,8**

МЛРД РУБ.

Пропуск межоператорского голосового трафика

**0,6**

МЛРД РУБ.

Услуги МГ/МН связи для конечных пользователей

**1,6**

МЛРД РУБ.

Интеллектуальные услуги связи

Снижение доходов от пропуска трафика обусловлено плановым сокращением активности ОАО «МТТ» в сегментах, показывающих снижение темпов роста и объемов, и тем самым не обеспечивающих требуемый уровень финансовой отдачи, особенно в условиях волатильности курса и колебаний политико-экономических факторов. Сохраняется рыночный тренд снижения выручки от услуг фиксированной телефонии, обусловленный активным переходом пользователей на мессенджеры. В то же время дан-

ные тенденции компенсируются появлением новых технологических ниш и ростом других сегментов бизнеса в сфере облачных и OTT-решений.

Компания осуществляет ряд мер, обеспечивающих удержание рыночных позиций в сегменте классических телекоммуникационных услуг. Наиболее успешная среди этих мер – борьба с фродовым трафиком в координации с другими игроками рынка.

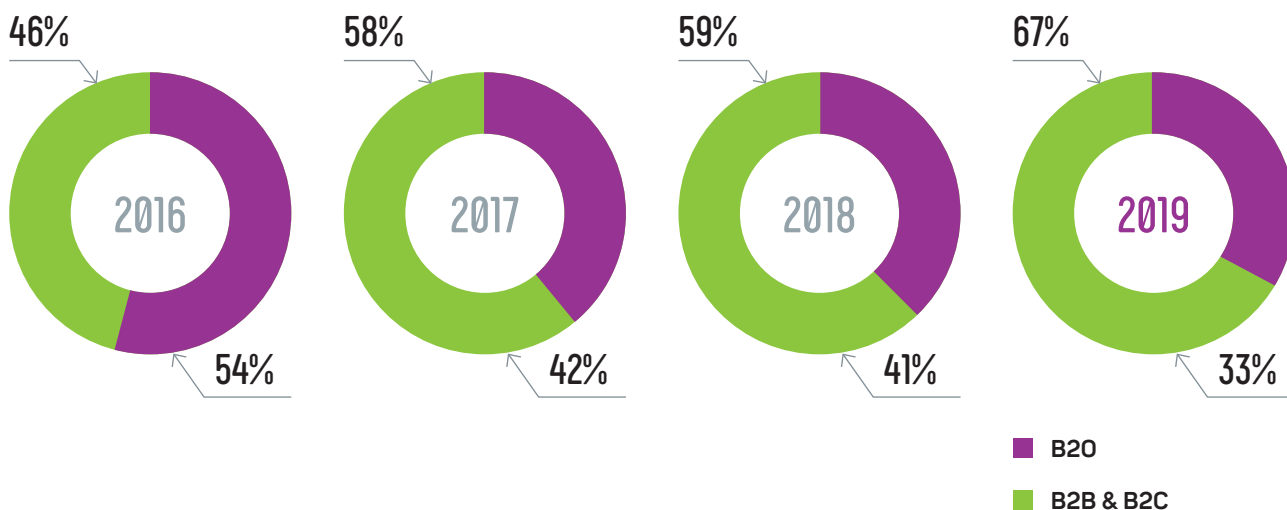
## UC + TELECOM API

По итогам 2019 года объем дохода от услуги виртуальных АТС и Telecom API вырос в три раза по отношению к аналогичному показателю прошлого года. Рентабельность продуктов по Валовой прибыли находится выше средней рентабельности Компании и составляет 52%.

52%

Рентабельность  
продуктов по  
Валовой прибыли

## ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЙ СТРУКТУРЫ ВАЛОВОЙ ПРИБЫЛИ 2016-2019ГГ.



Структура Валовой прибыли ОАО «МТТ» продолжает стабильно демонстрировать смещение в сторону приоритетных направлений бизнеса. Увеличение маржинальности в B2B-сегменте связано в первую очередь с запуском дополнительных услуг в составе существующих продуктов и расширением базы SMB-клиентов.

1 475  
МЛН РУБ.

Валовая прибыль  
в 2019 году

20%  
ОТ ВЫРУЧКИ

## ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

ПОКАЗАТЕЛИ	2015	2016	2017	2018	2019
Выручка, млн руб.	13 781	10 444	9 900	8 658	7 459
Валовая прибыль, млн руб.	1 788	2 112	1 826	1 583	1 475
% от выручки	13%	20%	18%	18%	20%
Прибыль от продаж, млн руб.	612	861	612	473	411
% от выручки	4%	8%	6%	5,5%	5,5%
Чистая прибыль, млн руб.	84	137	10	35	4
% от выручки	0,6%	1,3%	0,1%	0,4%	0,1%
Капитальные вложения, млн руб.	216	186	101	178	144
% от выручки	1,6%	1,8%	1,0%	2,1%	1,9%
Чистый долг, млн руб.	1 719	1 784	1 576	3 506	3 293
Текущая ликвидность	0,7	0,9	0,8	0,5	0,6

## РАСХОДЫ КОМПАНИИ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Расходы Компании по обычным видам деятельности в 2019 году составили ~ 7,0 млрд руб. Сокращение на 1,1 млрд руб. по сравнению с прошлым годом обусловлено снижением переменных затрат на трафик по причине сокращения пропускаемых объемов. Операционные расходы Компании сохранились на уровне 2018 года.

## ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

**ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ КОМПАНИИ В 2019 ГОДУ СОСТАВИЛА ~ 4 МЛН РУБ.**

## ЧИСТЫЙ ДОЛГ И ЛИКВИДНОСТЬ КОМПАНИИ

В 2019 году чистый долг Общества составил 3,3 млрд руб., что ниже показателя 2018 года на 213 тыс. руб. Все долговые обязательства Общества номинированы в рублях — основной валюте доходов Компании, что существенно снижает риски, связанные с волатильностью валютных курсов.

Компания в 2018 году изменила структуру долгового портфеля, строго сбалансировав краткосрочную и долгосрочную часть заимствований, при этом дополнительно сократив ставку обслуживания долга в среднем на 0,5% по году. Общество сохраняет стабильный уровень показателя текущей ликвидности, который составил 0,6% в 2019 году.

## Публичная активность и международное сотрудничество

### ПУБЛИЧНАЯ АКТИВНОСТЬ

В 2019 году Компания отметила 25-летний юбилей, широко освещая главные достижения за этот период и укрепляя имидж ключевого игрока рынка, способного меняться и адаптироваться к требованиям времени, всегда оставаясь в авангарде инноваций. Для этого ОАО «МТТ» реализовало обширную программу публичных мероприятий в рамках празднования 25-летия со дня создания Компании, а также запустило юбилейный проект позиционирования в СМИ и среди партнеров - «25 лет помогаем бизнесу слышать клиентов».

Под этой эгидой прошло большинство активностей Компании, в том числе масштабный МТТ Forum для клиентов, партнеров и профессионалов бизнеса, состоявшийся 7 октября 2019 года. Крупное имиджевое мероприятие, в котором приняли участие более 800 гостей, привлекло дополнительное внимание бизнес-аудитории к бренду ОАО «МТТ», создало условия для общения с основными клиентами и партнерами. Хэдлайнером форума выступил Нобелевский лауреат по экономике, автор бестселлера «Думай медленно... Решай быстро...» Даниэль Канеман, впервые посетивший Россию по приглашению МТТ. В компании с ним выступили новаторы мировой величины в области экономики и психологии Джозеф Пайн и Марк Гоулстон. Уникальное по формату и эксклюзивное по составу спикеров мероприятие получило широкое освещение в СМИ и социальных сетях, став визитной карточкой ОАО «МТТ» в рамках PR-кампании юбилейного 2019 года.

На протяжении 2019 года МТТ активно размещал пресс-релизы и новости на ведущих деловых и отраслевых ресурсах России, а также реализовал ряд спецпроектов, включая популяризаторские материалы в ведущем общественно-политическом СМИ Рунета Meduza.io, на страницах ИД «Коммерсантъ» и ComNews.

В дополнение к мероприятиям и юбилейной PR-кампании в 2019 году ОАО «МТТ» вышло на рынок масс-медиа, став владельцем блог-платформы для бизнеса Spark.ru. Данный онлайн-ресурс позволил

повысить продажи и узнаваемость продуктов Компании для SMB-клиентов, а также предоставил партнерам новые инструменты по продвижению своих проектов и решений.

Среди других публичных активностей Компании - поддержка массового детского спорта. В частности, это помощь детским спортивным школам Санкт-Петербургской федерации фехтования, входящим в состав Олимпийского резерва. Благодаря поддержке Компании ребята могут принимать участие в крупных российских и зарубежных соревнованиях. Так, в отчетном году юные спортсмены при патронаже ОАО «МТТ» смогли принять участие в Чемпионате Европы среди юниоров и кадетов Foggia 2019, где завоевали золото и серебро. Кроме того, с 2017 года ОАО «МТТ» развивает корпоративную программу по благотворительности и волонтерству, сотрудничая с самым большим учебным заведением Московской области - коррекционной Ногинской школой-интернатом для детей с ограниченными возможностями здоровья. За эти годы была оказана существенная поддержка в социализации детей: сформирован и оснащен по последнему слову техники компьютерный класс; впервые за все время существования капитально отремонтирован спортивный зал, закуплен необходимый инвентарь. А в 2019 году, развивая благотворительную программу, МТТ оснастил еще один компьютерный класс и организовал дополнительное обучение детей азам компьютерной грамотности.

За свои волонтерские инициативы в 2019 году Компания получила престижную награду - премию «Лучшие социальные проекты России 2018-2019».

В целом, публичная политика ОАО «МТТ» в 2019 году соответствовала принципам открытости и прозрачности: информация обо всех существенных фактах деятельности регулярно размещалась на официальном сайте [www.mtt.ru](http://www.mtt.ru) в разделе «Пресс-Центр», на корпоративных страницах Компании в ведущих социальных сетях, в отраслевых и деловых СМИ.

## МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

ОАО «МТТ» на протяжении многих лет является участником различных международных ассоциаций и в 2019 году продолжило взаимодействие с ними в рамках рабочих групп, где обсуждались важные вопросы отрасли. Кроме того, в российских и китайских СМИ широко освещалось заключение контракта МТТ с ведущим мультисервисным оператором Китая China Mobile International. Это позво-

лило напомнить участникам рынка, что МТТ может обеспечить партнерам и клиентам широкий спектр технологических возможностей по организации высокоскоростной передачи голоса и данных для конечных абонентов с различными уровнями качества обслуживания в любой точке мира.

## Кадровая политика



**Вовлеченность и высокий уровень удовлетворенности, формирование благоприятной деловой среды, мотивация работников на эффективное сотрудничество, наличие возможностей для профессионального и личностного развития – все эти факторы являются для ОАО «МТТ» предметом особого внимания и необходимы для достижения долгосрочных целей Компании.**

## КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА И КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

**Основными направлениями кадровой политики ОАО «МТТ» в 2019 году являлись:**

- > Привлечение и «удержание» лучших специалистов;
- > Обучение и развитие персонала;
- > Повышение эффективности деятельности Компании и работников;
- > Развитие корпоративной культуры, повышение уровня лояльности, вовлеченности и удовлетворенности работников.

Сотрудники ОАО «МТТ» – это молодой, амбициозный коллектив, который в 2019 году пополнил свои ряды командами разработчиков и специалистов технической поддержки.

Численность Компании составляет более 500 человек.

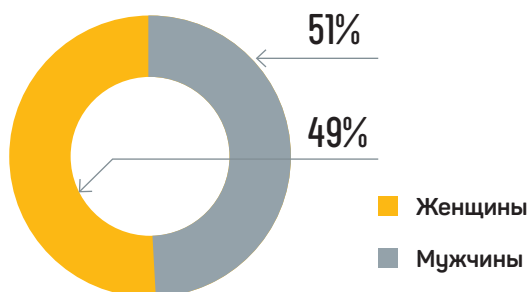
Средний возраст сотрудников – 36 лет, средний стаж работы в Компании – 5 лет.

Компания поддерживает сбалансированную по уровню образования, квалификации, возрасту и опыту структуру коллектива.

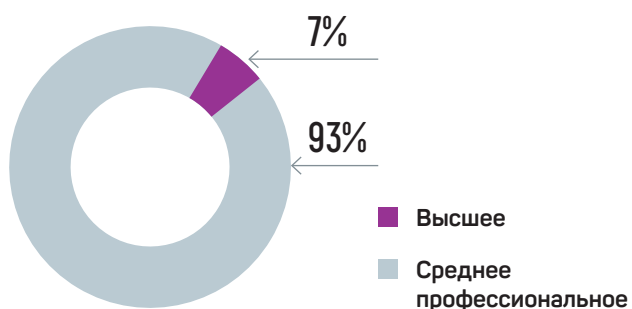
## ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

ОАО «МТТ» — это инкубатор знаний, в котором уникальные компетенции приобретаются посредством обмена опытом, участия в групповых программах, внешних мероприятиях и использованием других возможностей для саморазвития. Непрерывное совершенствование и развитие навыков, системный подход в обучении и формировании профильных знаний персонала остаются приоритетами Компании.

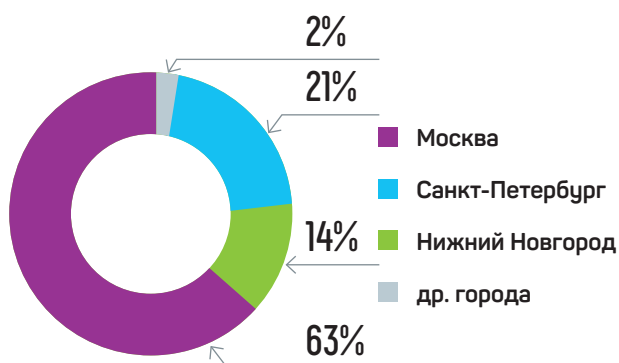
### ГЕНДЕРНЫЙ СОСТАВ



### СТРУКТУРА ПЕРСОНАЛА ПО УРОВНЮ ОБРАЗОВАНИЯ



### НАША ГЕОГРАФИЯ



### Основные цели ОАО «МТТ» в области обучения и развития персонала:

- > Обеспечение системного, эффективного развития сотрудников;
- > Формирование знаний и навыков, необходимых работникам для повышения собственной эффективности;
- > Обеспечение преемственности уникальных компетенций и опыта;
- > Развитие кадрового резерва с целью внутренней ротации персонала;
- > Накопление базы знаний для обеспечения возможности самообучения работников.

### Обучение персонала:

**ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ** – в соответствии с законодательством Российской Федерации и политикой Компании.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ** - направлено на развитие профессиональных навыков, личных деловых качеств, таких как: командное взаимодействие и лидерство; мастерство переговоров; развитие эмоционального интеллекта и эмпатии; развитие себя и повышение личной эффективности в условиях неопределенности и др.

**СОТРУДНИКИ-СОТРУДНИКАМ** – уникальные навыки и высокий уровень знаний членов команды ОАО «МТТ» открывают возможность внутреннего обучения, базирующегося на принципе обмена опытом со своими коллегами. Компания предоставляет возможность каждому сотруднику попробовать себя в качестве функционального тренера. За отчетный период сотрудниками Компании был разработан и запущен ряд курсов, более 400 человек стали слушателями различных семинаров и тренингов.

В последнее время все больше обучения проходит в электронном (digital) пространстве, что отвечает требованиям современного мира. Также в Компании используется электронная библиотека MyBook, предоставляющая актуальные ресурсы для саморазвития в бизнес-среде.

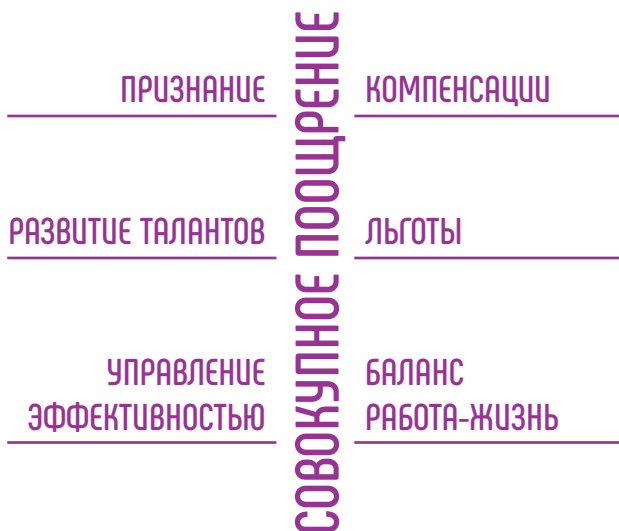
## МОТИВАЦИЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА ПЕРСОНАЛА

Система мотивации в Компании – это не только конкурентоспособное материальное вознаграждение, а также комплекс мероприятий, направленных на выявление, «удержание» и развитие талантов, поддержку карьерного и профессионального роста сотрудников, обеспечение баланса между работой и жизнью.

Компания оказывает необходимую поддержку сотрудникам, оптимально применяет навыки, знания и способности каждого работника, дает возможность реализовать свои таланты и творческий потенциал. В ОАО «МТТ» работает «карьерная лестница» и все работники, особенно молодые специалисты, понимают перспективы своего развития.

Для конкурентоспособного уровня заработной платы в Компании используются все виды материальной мотивации. Также в ОАО «МТТ» применяются различные виды нематериального поощрения: конкурсы, печать в корпоративных СМИ, поощрительные поездки, награждения кубками, дипломами и ценными подарками.

За выдающиеся бизнес-результаты и вклад в развитие ОАО «МТТ» ряд работников представлен к государственным наградам.



## РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

Формирование корпоративной культуры, соответствующей ценностям и целям Компании, является важным аспектом постоянной деятельности. Для поддержания «правильной» корпоративной культуры Компания обеспечила качественные коммуникации между всеми работниками.

Важной частью корпоративной культуры и развития персонала является активное участие работников в различных проектах (спортивных, творческих, благотворительных, развлекательных). Социальная активность направлена не только на работников, но и на членов их семей. Уже не первый год в День защиты детей Компания организует праздник для детей сотрудников.

В 2019 году ОАО «МТТ» исполнилось 25 лет. Все работники Компании и члены их семей были приглашены на торжественное мероприятие в Цирк Никулина на Цветном бульваре.

## КОРПОРАТИВНОЕ ВОЛОНТЕРСТВО

В рамках корпоративного волонтерства для детей подшефной ОАО «МТТ» Ногинской школы-интернат был разработан профориентационный курс «Работа в компании МТТ. Знакомство с профессиями».

Более 40 школьников были приглашены в офис МТТ. Ребята познакомились с рядом профессий, узнали, кем можно работать в Компании и что нужно для того, чтобы стать программистом, веб-дизайнером, менеджером по продажам. Приглашенные дети посетили ЦОД, рабочие места IT-специалистов, приняли участие в спартакиаде, получили корпоративные подарки.

## Информация об объеме энергоресурсов, использованных Обществом в 2019 году

<b>ВИД ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РЕСУРСА</b>	<b>ОБЪЕМ ПОТРЕБЛЕНИЯ В НАТУРАЛЬНОМ ВЫРАЖЕНИИ</b>	<b>ЕДИНИЦА ИЗМЕРЕНИЯ</b>	<b>ОБЪЕМ ПОТРЕБЛЕНИЯ, ТЫС. РУБ.</b>
<b>Тепловая энергия</b>	<b>1 636,27</b>	<b>Гкал</b>	<b>3 176,78</b>
<b>Электрическая энергия</b>	<b>7 168 213,00</b>	<b>кВт.час</b>	<b>41 324,52</b>
<b>Бензин автомобильный</b>	<b>7 202,60</b>	<b>л</b>	<b>345,65</b>
<b>Топливо дизельное</b>	<b>1 835,64</b>	<b>л</b>	<b>86,44</b>

## Отчет о выплате объявленных (начисленных) дивидендов по акциям Общества



В течение отчетного периода (2019 год) на основании решения годового Общего собрания акционеров от 21.05.2019г. (Протокол №26) по результатам деятельности ОАО «МТТ» за 2018 год были объявлены и выплачены в полном объеме дивиденды владельцам именных привилегированных акций в размере 10,04 руб. на одну акцию. В соответствии с решением годового общего собрания акционеров дивиденды по обыкновенным акциям не объявлялись и не выплачивались. Общая сумма выплаченных дивидендов по привилегированным акциям составила 1 772 тыс. руб.

Список лиц, имеющих право на получение дивидендов, составлен на 03.06.2019г., выплаты дивидендов произведены в сроки, установленные законодательством РФ.

ОАО «МТТ» неукоснительно соблюдает требования Устава при объявлении и выплате дивидендов по размещенным акциям Общества. В соответствии с положениями Устава источником выплаты дивидендов является прибыль Общества после налогообложения (чистая прибыль Общества). Чистая прибыль Общества определяется по данным бухгалтерской отчетности.

Дивиденды по привилегированным акциям также могут выплачиваться за счет ранее сформированных для этих целей специальных фондов Общества. Дивиденды по привилегированным акциям выплачиваются только денежными средствами по решению собрания акционеров. Общая сумма, выплачиваемая в качестве дивиденда по каждой привилегированной акции, устанавливается в размере 5% чистой прибыли Общества по итогам отчетного



периода, разделенной на число размещенных привилегированных акций.

При отсутствии чистой прибыли Общество вправе направлять на выплату дивидендов по привилегированным акциям средства специального фонда выплаты дивидендов по привилегированным акциям. Общая сумма, выплачиваемая в качестве дивиденда по каждой привилегированной акции, устанавливается в размере 100% размера специального фонда выплаты дивидендов по привилегированным акциям, разделенной на число размещенных приви-

легирированных акций. Фонд выплаты дивидендов по привилегированным акциям формируется за счет ежегодных отчислений от чистой прибыли Общества. В случае, если за отчетный период у Общества был убыток, фонд формируется за счет отчислений от прибыли прошлых лет, оставленной на развитие Общества. Указанные отчисления производятся до достижения размера специального фонда, предусмотренного Уставом. Специальный фонд выплаты дивидендов по привилегированным акциям формируется в размере до 15% уставного капитала Общества.

## Информация о сделках



В соответствии со ст.78 ФЗ «Об АО» крупной сделкой считается сделка (несколько взаимосвязанных сделок), выходящая за пределы обычной хозяйственной деятельности и при этом:

- 1) связанная с приобретением, отчуждением или возможностью отчуждения обществом прямо либо косвенно имущества, цена или балансовая стоимость которого составляет 25 и более процентов балансовой стоимости активов Общества, определенной по данным его бухгалтерской (финансовой) отчетности на последнюю отчетную дату;
- 2) предусматривающая обязанность общества передать имущество во временное владение и (или) пользование либо предоставить третьему лицу право использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации на условиях лицензии, если их балансовая стоимость составляет 25 и более процентов балансовой стоимости активов общества, определенной по данным его бухгалтерской (финансовой) отчетности на последнюю отчетную дату.

В течение 2019 года Общество не совершало крупных сделок.

В соответствии со ст.81 ФЗ «Об АО» сделкой, в совершении которой имеется заинтересованность, признается сделка, в совершении которой имеется заинтересованность члена совета директоров общества, единоличного исполнительного органа, члена коллегиального исполнительного органа общества или лица, являющегося контролирующим лицом общества, либо лица, имеющего право давать обществу обязательные для него указания.

При этом сделка, в совершении которой имеется заинтересованность, не требует обязательного предварительного согласия на ее совершение. На сделку, в совершении которой имеется заинтересованность, до ее совершения может быть получено согласие общего собрания акционеров по требованию единоличного исполнительного органа или акционера (акционеров), обладающего не менее чем одним процентом голосующих акций общества.

В течение 2019 года Общество совершило 3 сделки, в совершении которых имелась заинтересованность.

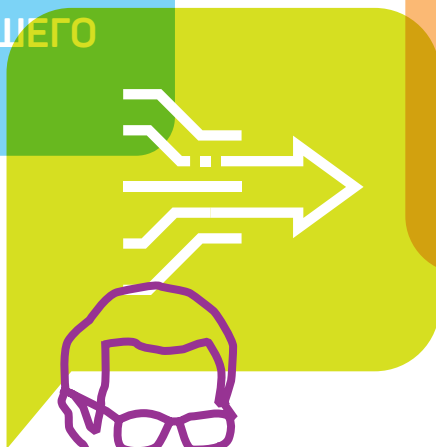
8-800

КЛЮЧ К УСПЕХУ ВАШЕГО  
БИЗНЕСА



7

МЕСТО В  
РЕЙТИНГЕ  
КРУПНЕЙШИХ  
ПРОВАЙДЕРОВ  
РОССИИ



100

ПРОВАЙДЕРОВ  
ФИКСИРОВАННОЙ  
ТЕЛЕФОНИИ



3

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Продукты Компании призваны сделать весь слой бэк-энда для бизнеса максимально простым и легко настраиваемым, высвобождая время руководства и сотрудников на решение важных стратегических задач. Сервисы МТТ позволяют прозрачно и тонко управлять рекламными кампаниями, маркетинговыми активностями, логистикой, подбором персонала и другими важными задачами. В зависимости от потребностей клиента услуги ОАО «МТТ» могут обеспечивать все коммуникационные циклы бизнеса из «единого окна» – от работы с входящими звонками до выстраивания сквозной аналитики рекламных кампаний.



## Стратегические задачи

### МТТ концентрируется на развитии продуктов для digital-трансформации

Реализованная в 2018-2019 годах стратегия Компании опиралась на понимание того, что современный российский бизнес нуждается в инструментах цифровизации. В ситуации, когда уровень предоставления услуг в различных сегментах экономики выравнивается, а конкуренция между игроками только растет, компании неизбежно начинают задумываться о действиях, которые они могут предпринять, чтобы вырваться вперед. Конкуренция переходит из плоскости продукта в плоскость сервиса: его надежности, скорости коммуникации с клиентом, персональном подходе и т.п. Такая модернизация бизнес-процессов возможна исключительно с учетом применения цифровых решений. Понимая этот тренд, ОАО «МТТ» сконцентрировалось на разработке и продвижении услуг, которые повышают эффективность коммуникаций бизнеса со своими клиентами, а значит - повышают его эффективность в целом.

### Трансформация Компании в одного из ведущих поставщиков цифровых услуг и переход к модели провайдера интеллектуальных решений была своевременной и опиралась на следующие ключевые точки роста:

- > Увеличение потребности клиентов в удаленных бизнес-коммуникациях;
- > Автоматизация и роботизация многих коммуникационных функций;
- > Расширение спектра используемых каналов для общения;
- > Рост использования искусственного интеллекта в рамках процессов продаж, обслуживания и поддержки клиентов.

Стоит отметить, тенденция 2018-2019 гг. по переходу бизнеса на дистанционную работу будет только усиливаться с течением времени и запустит множество процессов внутри компаний по переосмыслению подхода к коммуникациям. Соответственно, российскому бизнесу будет необходим надежный партнер, способный всесторонне оказывать поддержку в области digital-трансформации, и Компания намерена занять данную нишу.

### МТТ предлагает весь спектр коммуникаций для бизнеса

Продукты Компании призваны сделать весь слой бэк-энда для бизнеса максимально простым и легко настраиваемым, высвобождая время руководства и сотрудников на решение важных стратегических задач. Сервисы ОАО «МТТ» позволяют прозрачно и тонко управлять рекламными кампаниями, маркетинговыми активностями, логистикой, подбором персонала и другими важными задачами. В зависимости от потребностей клиента услуги ОАО «МТТ» могут обеспечивать все коммуникационные циклы бизнеса из «единого окна» - от работы с входящими звонками до выстраивания сквозной аналитики рекламных кампаний.

МТТ отдает приоритет разработке решений, которые дают компаниям возможности принципиально по-новому решать свои задачи: тратить меньше времени, усилий и средств на обеспечение бизнес-процессов, а при необходимости быстро трансформировать схему взаимодействия со своими клиентами. Для этого ОАО «МТТ» предоставляет омниканальную коммуникацию с внешними и внутренними контрагентами посредством как традиционных сервисов (Звонки, SMS, IVR), так и бесшовного перехода внутри своих систем на крупнейшие облачные каналы обратной связи, такие как Telegram, Viber, Facebook и др., что положительно влияет на вовлеченность, лояльность и конверсию.

## МТТ разрабатывает решения для клиентов различного масштаба

В настоящее время крупный бизнес переводит многие свои процессы на более гибкие и компактные ИТ-системы, а средний и малый, в силу развития цифровых платформ, начинают получать доступ к услугам корпоративного класса. Миссия ОАО «МТТ» - помогать клиентам любого масштаба благодаря универсальности и адаптивности своей платформы, поэтому Компания разрабатывает услуги для всех сегментов, изначально исходя из предпосылки, что они должны быть масштабируемыми. Сегмент SMB показывает наиболее высокую динамику роста в России и, соответственно, Компания в ближайшей перспективе будет фокусироваться на разработке специализированных продуктов, направленных на сегменты SOHO и средний бизнес.

Немаловажно и то, что Компания видит свою роль не только в создании и внедрении интеллектуальных решений для бизнеса, но и в помощи, обучении и консалтинге своих клиентов. Тесная работа с заказчиком, готовность кастомизировать существующие решения и обучение по использованию своих продуктов решают важную стратегическую задачу – быть не просто провайдером услуг, а партнером и коммуникационным фундаментом для своих клиентов.

## Решения МТТ пользуются спросом в наиболее передовых отраслях экономики

На текущий момент рынком накоплено больше количество данных, позволяющих проанализировать, как сегменты используют и внедряют решения в области бизнес-коммуникаций. Очевидна тенденция к формированию «пакетов» кастомизированных решений, наиболее отражающих отраслевую специфику клиентов. На сегодняшний день Компания уже разработала специальные отраслевые предложения для телекоммуникационного, финансового, ритейл, медицинского и транспортного сегментов. Список таких индивидуальных решений будет только расширяться, Компания намерена и дальше глубоко анализировать рынок для предиктивных разработок.

Кроме того, ОАО «МТТ», благодаря правильно составленным акцентам стратегии, оказалось полностью подготовленным к массовому переходу бизнеса на удаленную работу из-за пандемии коронавируса COVID-19 и смогло сразу же реализовать услуги в поддержку клиентов. На базе существующей цифровой платформы Компания оперативно приступила к запуску услуг, которые критичны для бизнеса в условиях дистанционной работы. Это решения в области видеоконференцсвязи, расширение функционала корпоративных мессенджеров, запуск дополнительных возможностей по автоматизации продаж и маркетинга. Клиентам будут предложены совершенно новые инструменты для работы и поддержания непрерывности бизнеса - мобильная ВАС, конструктор голосовых ботов и FMC. Новая линейка услуг МТТ будет отличаться индивидуальностью решений и практичностью, с МТТ можно будет функционировать удаленно так, будто бизнес продолжает работать в офисе.

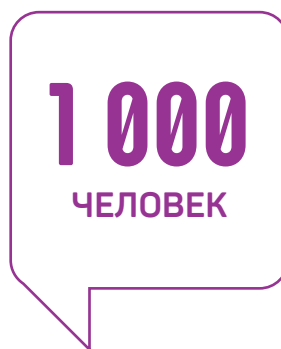
## Основные направления, на которых Компания сфокусирует свою деятельность в 2020 году

В 2020 году ОАО «МТТ» продолжит развивать успехи на базе достижений предыдущего года, сконцентрировавшись на новых направлениях услуг: Мобильная ВАС и IVR-KIT (эволюция Telecom API платформы). Помимо вышеописанного фокуса на направлении Unified Communications, Компания планирует значительно повысить эффективность продаж телекоммуникационной платформы и масштабировать ее на актуальную базу в сегменте крупного бизнеса.

Достижение этих целей базируется на двух основных этапах: развитие функционала и интерфейса платформы и развитие коррелирующей партнерской программы. Расширение партнерской программы призвано вывести ее на качественно новый уровень и добиться роста количества клиентов, генерируемого партнерским каналом, в два раза.

### Новые продукты для дальнейшего развития МТТ в 2020 году:

- > Конструктор для автоматизации коммуникационных процессов в мультисканальной среде: голосовой бот, почта, текстовые сообщения;
- > Виртуальная АТС для сегмента микро-бизнеса и самозанятых, ориентированная на конкретные нужды таких клиентов;
- > Речевая аналитика;
- > Интегральные инновационные решения – машинное обучение, data mining, аутсорсинг маркетинговых коммуникаций.



1 000  
ЧЕЛОВЕК

в минуту  
обзванивает  
голосовой бот  
и продает ваши  
товары

Эксперты прогнозируют, что в ближайшие годы голосовые боты и искусственный интеллект (ИИ) заменят до 40-60% операций в аутсорсинговых колл-центрах. С учетом того, что по данным исследовательского агентства IKS-Consulting объем рынка аутсорсинговых колл-центров в России составляет более 12 млрд руб., таргетируемый рынок для развития голосовых ботов ОАО «МТТ» составляет даже в консервативном приближении около 6 млрд руб. В ближайшие годы спрос на услуги, имеющие функционал голосовых ботов, сильно вырастет, поскольку данную нишу уже начали осваивать такие крупные компании как Oracle и Google, совмещая ее со своими облачными мощностями.

Важным фактором востребованности речевой аналитики является то, что с 2018 года интерес к ИИ-ботам с NLU (natural language understanding, понимание естественного языка) начали проявлять банки, финансовые, страховые, телеком- и ИТ-компании, которым требуются все более эффективные инструменты в области обслуживания. Многие из игроков на этих рынках для общения с клиентами уже внедрили речевые технологии, а вскоре, в связи с таким спросом, к ним начал присматриваться и потребительский сегмент.

В течении 2019 года МТТ разработал и в 2020 году будет активно продвигать и развивать новый продукт - Конструктор для автоматизации коммуникационных процессов в мультимедийной среде. Он помогает клиентам ОАО «МТТ» решать любые задачи в области повышения эффективности с учетом индивидуальных бизнес-процессов в удобном и легко понятном интерфейсе для самостоятельной работы.

#### **Функционально продукт состоит из следующих блоков:**

- > AI боты с NLU на базе технологии «Text-to-speech» (TTS) и «Speech-to-text» (STT);
- > SMS-сообщения;
- > Голосовые услуги (переадресация, «Инкогнито», CallBack);
- > Конструктор статистики;
- > Конструктор IVR.

Будучи частью Telecom API Платформы, он бесшовно интегрируется в корпоративные инфосистемы клиентов, что позволяет им самостоятельно управлять голосовыми ботами, IVR и другими речевыми услугами и оперативно вносить в их работу необходимые изменения, используя лишь собственную инфраструктуру. Дополнительным преимуществом продукта является возможность его развертывания клиентом без привязки к телеком-составляющей платформы (т.е. к биллингу, нумерации, коммутационной части).

Другие интегральные решения, имеющие долгосрочный потенциал и укладывающиеся в тенденцию по «цифровизации» ключевых секторов экономики, в первую очередь будут ориентированы на удовлетворение запросов компаний-лидеров в области технологического оснащения бизнеса – это ведущие банки, розничные сети, страховые и сервисные компании. Однако, как и в случае других сервисов ОАО «МТТ», платформа Компании может быть масштабирована в перспективе и на SMB-сегмент, оставляя задел для экспансивного роста.

89

ГОРОДОВ  
РОССИИ –  
ВИРТУАЛЬНЫЕ  
НОМЕРА



170

МЛН АБОНЕНТОВ








92

ГОРОДА



4

## ОПИСАНИЕ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ РИСКА, СВЯЗАННЫХ С ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОБЩЕСТВА



В России ограничение экономической активности коснулось в первую очередь малого бизнеса, торговли, сферы услуг и других отраслей. Несмотря на активные меры, предпринимаемые Правительством РФ и Банком России по поддержанию данных отраслей, период полного восстановления деловой активности может занять продолжительное время.

## МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ

**ПО ПРОГНОЗАМ ЭКСПЕРТОВ  
МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ В 2020 ГОДУ  
ЖДЕТ РЕЦЕССИЯ.**

**В настоящее время мировая экономика испытывает временный спад в связи с объявленной ВОЗ пандемией коронавируса COVID-19, и, как следствие, предпринимаемыми необходимыми мерами по противодействию распространения COVID-19.**

В России ограничение экономической активности коснулось в первую очередь малого бизнеса, торговли, сферы услуг и других отраслей. Несмотря на активные меры, предпринимаемые Правительством РФ и Банком России по поддержанию данных отраслей, период полного восстановления деловой активности может занять продолжительное время.

Индекс PMI в сфере услуг существенно снизился до 37,1 (с 52 в феврале) — самого низкого значения с февраля 2009 года. Сектор услуг первым на себе почувствовал влияние распространения COVID-19 как внутри страны, так и за ее пределами.

Резкое снижение цен на нефть может существенным образом отразиться на снижении российского экономического роста и вызвать разбалансированность финансовой и валютной системы. Несмотря на снижение вклада нефтегазового экспорта в формирование темпов экономического роста, резкое снижение мировых цен на нефть может повлечь за собой значительное ухудшение торгового и бюджетного балансов, поставить под угрозу устойчивость обменного курса и бюджетной системы, а также оказать негативное воздействие на динамику внутреннего спроса.

## ОТРАСЛЕВЫЕ РИСКИ

**Существенное перераспределение структуры трафика вследствие ухода абонентов от традиционной модели потребления услуг связи.**

Усиливающийся тренд по трансформации традиционной структуры использования услуг связи может негативно отразиться на финансовых показателях Компании в краткосрочной перспективе.

Основные действия менеджмента ОАО «МТТ» направлены на развитие сервисов, отражающих текущие изменения в профилях потребления услуг. Компания планирует усиливать свое присутствие на рынке ОТТ-решений, а также развивать сотрудничество с крупнейшими Интернет-игроками.

**Выводимые на рынок услуги могут иметь отложенный коммерческий успех.**

Данный фактор может негативно отразиться на деятельности и финансовых результатах Компании в связи с отложенным поступлением выручки от выводимых на рынок услуг. Действия менеджмента ОАО «МТТ» в части нивелирования данного риска будут направлены на усовершенствование принципов монетизации и корректировку инвестиционного подхода к проектам.

**Замедление роста российского рынка телекоммуникаций в целом может снизить финансовые показатели Компании.**

Менеджмент ОАО «МТТ» планирует развивать дополнительные сервисы в рамках классических услуг, так как они будут способствовать извлечению дополнительного дохода.

## ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ

**Девальвация рубля к иностранным валютам может вызвать рост затрат и негативно отразиться на финансовых показателях Общества.**

Несбалансированность валютных обязательств в активах и пассивах Компании, а также различие в структуре доходов и расходов с точки зрения номинированной валюты, определяют риск фиксирования убытков Компании из-за волатильности курсов основных иностранных валют по отношению к национальной валюте. ОАО «МТТ» в предшествующие годы существенно сократило данный риск путем трансформации долгового портфеля, номинированного из иностранных валют в функциональную валюту Российской Федерации. Финансовые потоки, выраженные в иностранной валюте в части операционной деятельности Компании также сбалансированы.

Основная задача Компании состоит в поддержании баланса между непрерывностью финансирования и гибкостью благодаря использованию собственных средств и банковских кредитов. В своей внутренней и внешней деятельности ОАО «МТТ» руководствуется рядом внутренних документов, направленных на минимизацию финансовых рисков. Компания придерживается консервативной политики в части использования инструментов по размещению свободных денежных средств.

### Валютный риск

Компания подвергается валютному риску в отношении операций в иностранной валюте. Большая часть операций в валюте осуществляется в рамках доходно-расходных договоров по транзиту трафика, таким образом, в Компании минимизированы валютные риски.

**Рост инфляции может привести к росту затрат и снижению рентабельности основной деятельности.**

Высокие темпы инфляции могут отрицательно сказаться на финансовом результате и привести к временному сокращению рентабельности основных видов деятельности Общества. В случае, если темпы роста себестоимости услуг превысят планируемые темпы роста инфляции, расходы Компании будут увеличиваться. В условиях конкуренции возможности ОАО «МТТ» по повышению тарифов ограничены. С целью минимизации данного риска Компания прогнозирует будущее и анализирует текущие бизнес-кейсы, используя качественные методы и инструменты ценообразования и последующего мониторинга эффективности их реализации и развития.

### Ликвидность и финансовые ресурсы

Риск ликвидности – это риск того, что у Компании возникнут сложности при выполнении обязательств, связанных с финансовыми обязательствами, расчеты по которым осуществляются путем передачи денежных средств или другого финансового актива. Подход ОАО «МТТ» к управлению ликвидностью заключается в том, чтобы обеспечить, насколько это возможно, постоянное наличие у Компании ликвидных средств, достаточных для погашения своих обязательств в срок, как в обычных, так и в стрессовых условиях, не допуская возникновения неприемлемых убытков и не подвергая риску репутацию ОАО «МТТ».

В 2019 году для пополнения оборотных средств Компания привлекала заемные средства, сочетая долгосрочные и краткосрочные кредиты. Данные заемные средства совместно с денежными средствами от операционной деятельности используются для удовлетворения ожидаемых потребностей в финансировании. Руководство ОАО «МТТ» оценивает риск по рефинансированию своей задолженности как низкий.

Компания управляет риском ликвидности по долгосрочным долговым обязательствам, поддерживая портфель займов и кредитов с различными сроками погашения и необходимый размер чистого долга, таким образом, минимизируя риск рефинансирования. Сроки погашения займов варьируются от одного года до пяти лет.

### Изменение (повышение) процентных ставок по кредитам и займам может негативно повлиять на финансовый результат.

Изменения кредитно-денежной политики в стране и связанные с ними изменения (повышение) процентных ставок банков, равно как ужесточение условий договоров по уже выданным займам, могут привести к увеличению расходов по обслуживанию долга, а также повысить стоимость вновь привлекаемых заемных средств. Данные события, в свою очередь, могут оказать негативное влияние на финансовые результаты Компании, и увеличат стоимость будущих инвестиционных проектов, реализуемых с использованием заемных средств.

Для нивелирования данного риска Компания принимает политику фиксированных ставок и долгосрочных траншей по долговым инструментам. В настоящий момент кредитный портфель Общества выражен в национальной валюте. При этом большая часть кредитного портфеля Компании (около 35% долга) выражена долгосрочными обязательствами. У ОАО «МТТ» нет кредитов, по которым процентная ставка привязана к ключевой ставке/ставке рефинансирования Центрального Банка Российской Федерации.

## Кредитный риск

Кредитный риск – это риск возникновения у Компании финансового убытка, вызванного неисполнением покупателем или контрагентом по финансовому инструменту своих договорных обязательств, и возникает, главным образом, в связи с имеющейся у ОАО «МТТ» дебиторской задолженностью покупателей. Статьи баланса, которые являются предметом

кредитного риска для Компании представляют собой дебиторскую задолженность и остатки по счетам денежных средств в банках.

Дебиторская задолженность контролируется Компанией на регулярной основе. 7 апреля 2020 года вступил в силу Федеральный закон (№115-ФЗ), который, в том числе, продлевает в 2020 году сроки проведения годовых собраний акционеров и участников обществ по 30 сентября 2020 г., увеличивает сроки представления до 180 дней и раскрытия годовой консолидированной финансовой отчетности до 210 дней после окончания 2019 года. Подобная мера безусловно необходима в сложившихся условиях, но данное нововведение существенно усложнит работу по проверке контрагентов на благонадежность, последствием чего может стать увеличение доли просроченных и плохих долгов.

С целью оказания дополнительной помощи субъектам SMB Банк России принял решение смягчить требования к минимальному рейтингу кредитных организаций для их участия в новом механизме поддержки кредитования субъектов SMB. Кредитным организациям, которым присвоен хотя бы один кредитный рейтинг не ниже «А- (RU)» по классификации рейтингового агентства АКРА (АО) или «ruA-» по классификации рейтингового агентства АО «Эксперт РА», кредиты Банка России в рамках указанного механизма будут предоставляться без обеспечения. Это существенно расширит круг банков – участников программы (с 31 до 64 банков) и сделает ее более доступной для малого и среднего бизнеса. Предпринимаемые меры должны помочь компаниям продолжить свою деятельность, сохраняя при этом свою платежеспособность.

Управление кредитным риском, обусловленным остатками средств на счетах в банках и финансовых организациях, осуществляется в соответствии с политикой ОАО «МТТ». Свободные денежные средства размещаются на депозитных счетах банка для целей извлечения дохода в виде процентов.

Денежные средства и их эквиваленты размещаются в банках, имеющих рейтинг по данным Аналитического Кредитного Рейтингового Агентства AAA(RU) и по данным Moody's Investors Service Ba1\Ba2 позитивный (на 31 декабря 2017 г. А-(RU) и Ba1\Ba2 стабильный соответственно).

## КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА

Рынок телекоммуникаций характеризуется быстрыми технологическими изменениями и отличается стремительным возникновением новых конкурентных продуктов и услуг. Выход телекоммуникационных компаний на рынок ИТ-услуг должен обеспечить рост отрасли, а неспособность игроков адаптироваться к изменениям несет в себе существенные риски для позиций на рынке. Компания обладает всеми необходимыми компетенциями и эффективно проводит трансформацию, отвечающую потребностям бизнеса.

Бизнес ОАО «МТТ», его операционные показатели и финансовое положение, зависят от конкурентной среды на релевантных рынках, от скорости и эффективности проведения операций. Темп роста абонентской базы, доля рынка и выручка, таким образом, зависят от способности развивать агентскую сеть Компании и от поддержания эффективных взаимоотношений с дилерами.

## РИСКИ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Защита персональных данных и обеспечение информационной безопасности являются важнейшими направлениями работы ОАО «МТТ» в целях соблюдения интересов Компании, прав абонентов ОАО «МТТ», а также выполнения требований законодательства, регулирующего основную деятельность Общества. В связи с быстрым развитием информационных технологий и криптографического анализа существует риск невозможности обеспечения должного уровня информационной безопасности используемого ПО, оборудования и средств защиты персональных данных абонентов, что может повлечь за собой использование данной информации в мошеннических операциях. Компания использует все имеющиеся инструменты и разрабатывает новые

для обеспечения должного уровня безопасности технологических систем и используемого ПО, включая постоянный мониторинг потенциальных угроз с использованием платформ анализа информационной безопасности всей инфраструктуры. В целях предотвращения и минимизации рисков Компания усиливает компетенции и функции ответственных подразделений.

В 2019 году ОАО «МТТ» в соответствии с требованиями федерального законодательства провело категорирование своих объектов критической информационной инфраструктуры (КИИ), результаты которого представлены Регулятору отрасли для внесения в общегосударственный Реестр значимых объектов КИИ. Осуществляются мероприятия по подключению инфраструктуры Компании к Государственной системе обнаружения, предупреждения и ликвидации последствий компьютерных атак на информационные ресурсы Российской Федерации (ГосСОПКА).

## РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С КАДРОВЫМИ РЕСУРСАМИ

Кадровый состав – залог успешности любого бизнеса. Отрицательные факторы, связанные с человеческим ресурсом, такие как дефицит персонала, нехватка компетенций, недостаточная мотивация, удовлетворенность и вовлеченность работников и др., неизбежно приводят к возникновению риска снижения эффективности бизнеса.

Понимая и объективно оценивая эти риски, ОАО «МТТ» ведет целенаправленную системную работу по привлечению лучших специалистов, по обеспечению качественной адаптации и наставничеству, по выявлению, «удержанию» и развитию талантов, а также мотивации работников Компании. Также большое внимание уделяется обеспечению взаимозаменяемости, преемственности, описанию и сохранению базы знаний в Компании.

## РЕГУЛЯТОРНЫЕ РИСКИ

### Лицензионные риски

Компания осуществляет основные виды деятельности на основании специальных разрешительных документов – лицензий на право оказывать услуги в области связи, которыми определяются: наименование услуги, территория оказания услуги, сроки действия и обязательные условия. За безлицензионное оказание услуг в области связи, действующим законодательством Российской Федерации предусмотрена административная ответственность. Неисполнение условий лицензий, нарушение сроков переоформления лицензий в связи с окончанием срока действия также может повлечь за собой административную ответственность с наложением штрафных санкций.

ОАО «МТТ» следит за сроками окончания действия лицензий на оказание услуг связи и принимает необходимые меры для их своевременного продления, а также обеспечивает соблюдение лицензионных условий и прочих регуляторных требований.

### Риск изменения налогового законодательства

Риски, связанные с возможностью изменения налогового законодательства, в настоящее время рассматриваются как стандартные для обычной хозяйственной деятельности ОАО «МТТ», которое является добросовестным налогоплательщиком, соблюдающим нормы налогового законодательства. Вместе с тем, российское налоговое законодательство подвержено частым изменениям и допускает различные толкования. Поэтому существует вероятность, что в отдельных вопросах толкования требований законодательства и начисления соответствующих налоговых обязательств ОАО «МТТ» займет позицию, которая впоследствии может быть сочтена государственными фискальными органами как не имевшая достаточных оснований. Кроме того, разви-

тие событий в Российской Федерации в последнее время указывает на то, что налоговые органы могут занимать более жесткую позицию при интерпретации налогового законодательства. Как следствие, налоговые органы могут предъявить претензии по тем сделкам и методам учета, по которым раньше они претензий не предъявляли.

### Правовые риски

Правовая и регуляторная системы продолжают развиваться, что, зачастую, сопряжено с риском неоднозначности толкования их требований, которые к тому же подвержены частым изменениям, что создает дополнительные проблемы для компаний, ведущих бизнес в РФ. Потенциальные регуляторные изменения в будущем могут повлечь снижение доходов или появления дополнительных затрат со стороны Компании, что может отрицательным образом сказаться на финансовом положении и результатах деятельности.

### Из изменений, которые могут быть внесены в нормативное регулирование отрасли связи в ближайшее время, следует отметить следующие:

- > Принятие нового законодательства в отношении пропуска международного трафика, в результате которого эффективность деятельности транзитных операторов МГ/МН связи существенно снизится.
- > В результате применения «регуляторной гильотины» могут быть отменены действующие требования к построению телефонных сетей и пропуска трафика, в результате чего положение операторов МГ/МН связи на рынке может быть существенно подорвано.
- > В результате активизации борьбы с фродом может быть принят законодательный пакет мер, запрещающий пропуск трафика между сетями передачи данных и телефонными сетями, а также переадресацию вызова, что может негативно сказаться на интегрированных услугах.

По-прежнему остаются актуальными риски, связанные с реализацией пакета антитеррористических поправок, принятые 06.07.2016г. № 374-ФЗ («Закон Яровой»). В настоящее время действующим регулированием Российской Федерации установлены требования к Правилам хранения информации и Правилам применения программного обеспечения и технических средств накопления информации, обеспечивающими выполнение установленных действий при проведении оперативно-розыскных мероприятий (ТС ОРМ накопления информации). У российских производителей отсутствует сертификационное оборудование для ТС накопления информации, необходимое для реализации операторами связи положений указанного Федерального закона, Правил хранения информации. Принимая во внимание вышеизложенное, деятельность Компании подвергается рискам невыполнения в срок реализации требований «Закона Яровой» и Правил хранения информации. В целях уменьшения указанных рисков Компанией, в рамках работы тестовой зоны СОРМ проводятся технические испытания решений потенциальных изготовителей, которые подтвердили свою готовность реализовать решение на базе существующей инфраструктуры СОРМ ОАО «МТТ».

При этом, при реализации требований СОРМ на сети связи ОАО «МТТ» в г. Нижний Новгород со стороны органов государственной безопасности Нижегородской области присутствует негативное влияние на деятельность Компании, выраженное в периодической выдаче в отношении ОАО «МТТ» необоснованных предписаний Роскомнадзора в части нарушения реализации требований СОРМ. В результате увеличивается статистика выданных указанных предписаний. Так как выполнение требований СОРМ является ключевым фактором определения риска для деятельности в области связи на базе проводных технологии, к которой относится ОАО «МТТ», увеличивается вероятность принятия решения по организации в отношении всей деятельности Компании очередной плановой проверки.

Между тем, ОАО «МТТ» проводит регулярный мониторинг законодательства с целью соответствия предъявляемым требованиям и в полной мере готово обеспечить соблюдение действующего законодательства в постоянно изменяющейся правовой

среде. Компания прикладывает усилия для участия в законодательских инициативах и использует возникающие возможности участия в совместной работе с регулирующими органами по вопросам оптимизации нормативной базы в отрасли связи.

## ПРОЧЕЕ РИСКУ

Большинство компаний, руководствуясь правовыми актами федеральных и региональных властей, обеспечивают соблюдение режима изоляции: максимально сокращая присутствие сотрудников в офисах (а также число самих работающих офисов), переходят на удаленную работу. В зависимости от того, как долго будет продолжаться режим изоляции, возможно кратковременное снижение эффективности деятельности Компании в целом, связанное с необходимостью перестроения процессов взаимодействия с внешней и внутренней средой.

**>500**

ЧЕЛОВЕК СОСТАВЛЯЕТ  
ЧИСЛЕННОСТЬ КОМПАНИИ



**300**

СЕТЕЙ ОПЕРАТОРОВ  
СОТОВОЙ И МОБИЛЬНОЙ  
СВЯЗИ ПО ВСЕМУ МИРУ





90%

ЭКОНОМИЯ РАСХОДОВ  
НА ЗВОНКИ ЗА СЧЕТ  
ИНТЕРНЕТ-КАНАЛОВ  
СВЯЗИ

5

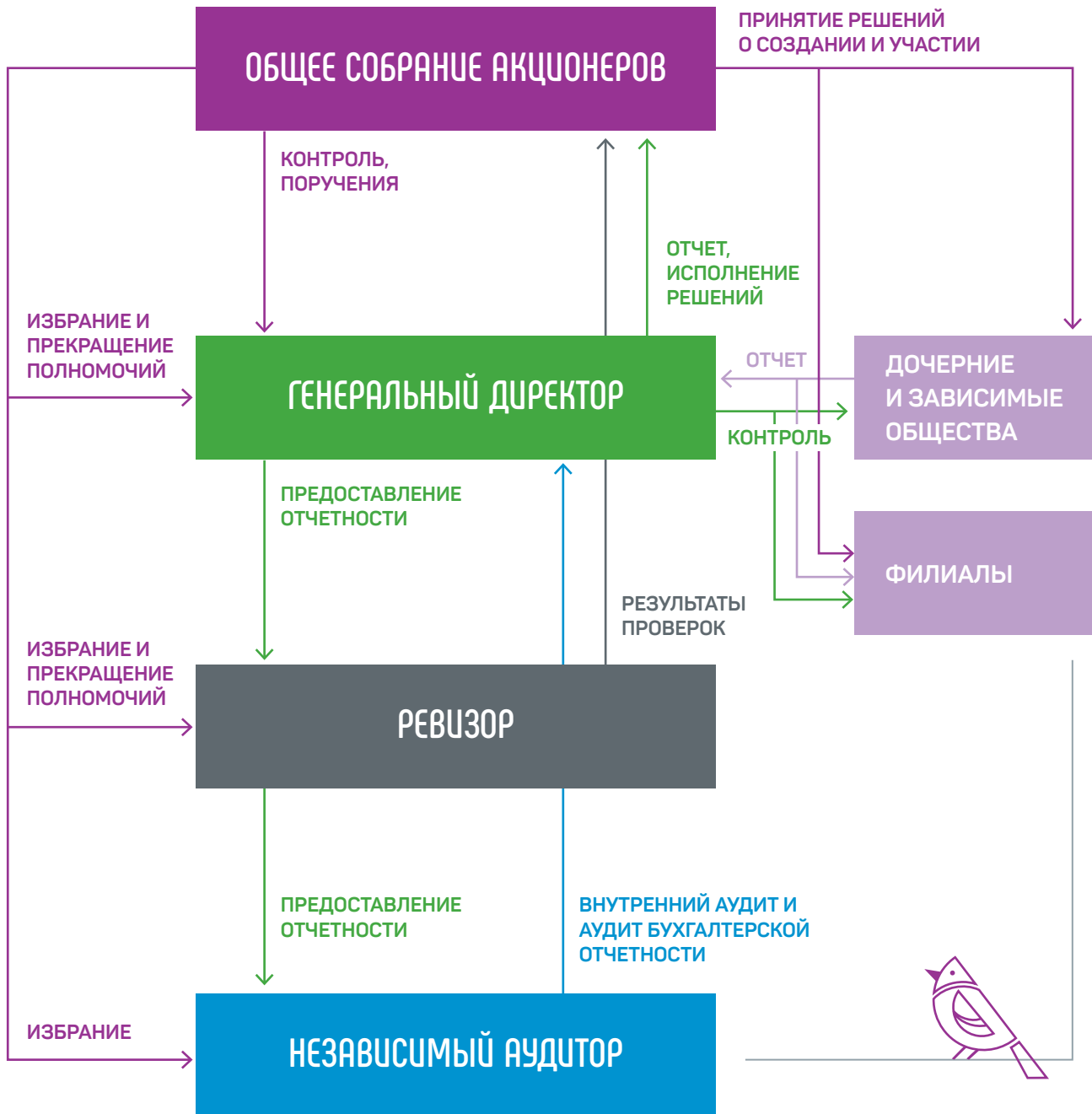
## КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ОБЩЕСТВЕ

**КЛЮЧЕВЫМИ ПРИНЦИПАМИ  
КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ МТТ  
ЯВЛЯЮТСЯ:**

- > Защита прав и интересов акционеров;
- > Единая корпоративная политика в отношении дочерних обществ;
- > Контроль за деятельностью менеджмента;
- > Соблюдение деловой этики при ведении бизнеса;
- > Ведение бизнеса, направленного на обеспечение устойчивого развития Общества, роста его благосостояния.



## Структура корпоративного управления



## Общее собрание акционеров

Общее собрание акционеров является высшим органом управления ОАО «МТТ» и осуществляет свою деятельность в соответствии с положениями Устава и требованиями законодательства Российской Федерации.

Акционеры - владельцы голосующих акций Общества участвуют в управлении Обществом путем принятия решений на общем собрании акционеров. Посредством голосования, акционеры могут значительным образом воздействовать на бизнес. В частности к компетенции общего собрания акционеров относится: определение приоритетных направлений деятельности, утверждение стратегии развития и бюджета Общества, утверждение годового отчета и бухгалтерской отчетности, распределение прибыли, в том числе выплата дивидендов, избрание единоличного органа управления и ревизионной комиссии Общества, одобрение крупных сделок, а также ряд других вопросов.

Процедура проведения общего собрания акционеров направлена на обеспечение соблюдения прав акционеров и отвечает требованиям законодательства Российской Федерации.

Акционеры – владельцы более 2% голосующих акций ОАО «МТТ» - имеют право выдвигать кандидатов в органы управления Общества и вносить предложения в повестку дня годового общего собрания акционеров в порядке и на условиях, предусмотренных законодательством и Уставом Общества.

Акционеры – владельцы не менее 10% голосующих акций - имеют право требовать созыва внеочередного общего собрания акционеров, проверки ревизионной комиссией финансово-хозяйственной деятельности Общества в порядке и на условиях, предусмотренных законодательством и Уставом.

### **В течение 2019 года проведено 5 общих собраний акционеров ОАО «МТТ», на которых утверждены:**

- > Годовой отчет и годовая бухгалтерская отчетность по итогам деятельности Общества за 2018г.;
- > Определен размер оплаты услуг аудитора Общества, утвержденного решением акционеров сроком на три года с 2018г. по 2020г.

### **распределена прибыль и объявлены дивиденды:**

- > по итогам 2018г.

### **одобрены:**

- > сделки, одобрение которых предусмотрено Уставом Общества (если сумма сделки превышает 50 млн. руб.);
- > сделки, в совершении которых имеется заинтересованность.

### **избраны:**

- > Генеральный директор Общества на очередной срок с 01.01.2020г. по 31.12.2022г.;
- > ревизионная комиссия Общества.

### **принято решение:**

- > вступить в члены некоммерческой организации «Ассоциация электронных коммуникаций» (РАЭК).

Информирование акционеров о проведении общего собрания осуществляется путем направления сообщения о проведении общего собрания акционеров лицам, имеющим право на участие в собрании, не менее чем за 21 день до даты проведения общего собрания акционеров путем направления электронного сообщения на адрес электронной почты, указанный в реестре акционеров Общества или вручением лично под роспись одновременно с направлением или вручением бюллетеней для голосования.

Акционеры имеют возможность беспрепятственно реализовать свое право голоса самым простым и удобным для них способом. Голосование проводится путем непосредственного участия в собрании с использованием бюллетеней для голосования либо путем заполнения и направления в Общество бюллетеней для голосования по вопросам повестки дня в срок, указанный в сообщении о проведении собрания.

Проведение общих собраний акционеров в форме совместного присутствия осуществляется таким образом, чтобы обеспечить необременительный доступ для всех акционеров и проводится исключительно по адресу места нахождения Компании, удобного для приезда и личного участия акционеров и их представителей.

## Генеральный директор

**Генеральный директор - единоличный исполнительный орган Общества осуществляет оперативное управление текущей деятельностью Общества.**

К компетенции Генерального директора относятся все вопросы руководства текущей деятельностью Общества, за исключением вопросов, отнесенных к компетенции общего собрания акционеров. Деятельность Генерального директора направлена на обеспечение прибыльности и конкурентоспособности Общества, финансово-экономической устойчивости, обеспечение прав акционеров и социальных гарантий работников ОАО «МТТ».

**С 01.01.2011г. и по настоящее время Генеральным директором ОАО «МТТ» является Васильев Евгений Сергеевич. Решением внеочередного общего собрания акционеров 20.12.2019г. полномочия Генерального директора продлены на три года с 01.01.2020г. по 31.12.2022г.**

> Васильев Евгений Сергеевич родился в 1973 г. в Ленинграде. В 1996 г. окончил факультет автоматики и вычислительной техники (ФАВТ) Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета (ЛЭТИ). В этом же году получил степень MBA в бизнес-школе «ЛЭТИ-Лованиум». После окончания университета работал в компании «ПетерСтар», где последовательно занимал должности от специалиста по оборудованию УПАТС до начальника отдела планирования и развития.

**> В 2000 г.**

занял должность заместителя директора дивизиона фиксированной связи ОАО «Телекоминвест».

**> С АВГУСТА 2003 г. –**

Генеральный директор ЗАО «Нева Лайн».

**> С СЕНТЯБРЯ 2004 г. –**

Генеральный директор ЗАО «Петербург Транзит Телеком».

**> В АПРЕЛЕ 2006 г.**

назначен на должность заместителя директора Департамента государственной политики в области инфокоммуникационных технологий (ДИКТ) Мининформсвязи РФ.

**> С ИЮНЯ 2006 г.**

по июнь 2008 г. возглавлял ДИКТ Мининформсвязи РФ.

**> С СЕНТЯБРЯ 2008 г. –**

Генеральный директор ЗАО «ПетерСтар». С июня 2010 г. совмещал эту должность с позицией первого заместителя директора Северо-Западного филиала ОАО «МегаФон» по фиксированной связи.

**> В ТЕЧЕНИЕ 2019 г.**

Генеральный директор акциями ОАО «МТТ» не владел, сделки с акциями не совершал.

## Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью Общества

### РЕВИЗИОННАЯ КОМИССИЯ

Ревизионная комиссия является постоянно действующим выборным органом Общества и осуществляет периодический контроль за финансово-хозяйственной деятельностью Общества. Деятельность ревизионной комиссии регулируется Уставом ОАО «МТТ».

Решением годового общего собрания акционеров Общества (21.05.2019г.) ревизионная комиссия избрана в количестве двух человек в составе: Плаксин Александр Васильевич, Фокин Михаил Александрович.

Ревизионной комиссией Общества проведена проверка финансово-хозяйственной деятельности ОАО «МТТ» по итогам 2019 года, подготовлено заключение по результатам проверки. В соответствии с заключением ревизионной комиссии финансовая отчетность ОАО «МТТ» во всех существенных аспектах достоверно отражает его финансовое положение и результаты финансово-хозяйственной деятельности в соответствии с требованиями законодательства. По мнению ревизионной комиссии, Годовой отчет Общества по итогам деятельности за 2019 год во всех существенных фактах содержит достоверную информацию.

### АУДИТОР ОБЩЕСТВА

Независимую оценку достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности Компании проводит аудитор. Тендер по выбору внешнего аудитора ОАО «МТТ» проводится не реже чем 1 раз в 3 года. Для проведения тендера в МТТ создается тендерная комиссия. По результатам тендера комиссия формирует предложения по кандидатуре аудитора для рассмотрения на общем собрании акционеров. Размер оплаты услуг аудитора также утверждается решением общего собрания акционеров.

01.06.2018г. на годовом общем собрании акционеров аудитором ОАО «МТТ» на 2018-2020гг. по российским (РСБУ) и международным стандартам отчетности утверждено Акционерное общество «КПМГ».

АО «КПМГ» (ОГРН 1027700125628 от 13.02.2002г., место нахождения 129110, г.Москва, Олимпийский проспект, д.16, стр.5, эт.3, пом.1, комн.24Е) – Член Саморегулируемой организации аудиторов Ассоциации «Содружество», основной регистрационный номер записи в реестре аудиторов и аудиторских организаций 12006020351.

Аудитором Общества проведен аудит годовой отчетности по российской и международной отчетности по итогам 2019 года.

По результатам проверки Аудитором Общества выражено мнение, что представленная бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных аспектах финансовое положение Компании по состоянию на 31.12.2019г., а также ее финансовые результаты и движение денежных средств за год, закончившийся на указанную дату, в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета (РСБУ).

## Сведения о соблюдении Обществом принципов и рекомендаций кодекса корпоративного управления

ОАО «МТТ» считает корпоративное управление одним из основных элементов для дальнейшего развития конкурентоспособного бизнеса в области телекоммуникационных технологий, повышения эффективности деятельности и инвестиционной привлекательности, а также для укрепления устойчивой деловой репутации.

В своей корпоративной деятельности ОАО «МТТ» руководствуется Кодексом корпоративного управления, который рекомендован к применению Банком России.

ОАО «МТТ» обеспечивает акционерам все возможности по участию в управлении Обществом и ознакомлению с информацией о деятельности Общества в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах», Федеральным законом «О рынке ценных бумаг» и нормативными правовыми актами Банка России.

Общество по требованию акционеров обеспечивает доступ к документам, перечень которых предусмотрен законодательством Российской Федерации. На официальном сайте ОАО «МТТ» в разделе Раскрытие информации: <http://www.mtt.ru/ru/about/requisites/> размещены учредительные документы, отчетность и иные документы Общества.

Основным принципом построения Обществом взаимоотношений с акционерами и инвесторами является разумный баланс интересов Общества, как хозяйствующего субъекта и как акционерного общества, заинтересованного в защите прав и законных интересов своих акционеров.

## ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

- > Полное фирменное наименование на русском языке: Открытое акционерное общество «Межрегиональный ТранзитТелеком» (сокращенное: ОАО «МТТ»).
- > Полное фирменное наименование на английском языке: Joint stock company «Multiregional TransitTelecom» (сокращенное: JSC «МТТ»).
- > Место нахождения и почтовый адрес: 109147, г. Москва, ул. Марксистская, дом 22, строение 1.
- > Дата государственной регистрации: 31.10.1994 г., Свидетельство Московской Регистрационной Палаты №315.983.
- > ОГРН 1027739006261 присвоен 22.07.2002г. Межрайонной инспекцией МНС России №39 по г. Москве.
- > Уставный капитал ОАО «МТТ» составляет: 1 176 538 рублей. Он составляется из номинальной стоимости акций (1 рубль), приобретенных акционерами, в том числе: 1 000 000 обыкновенных именных акций (номер выпуска 1-01-09350-Н) и 176 538 привилегированных именных акций (номер выпуска 2-01-09350-Н). За отчетный 2019 год изменений (увеличение, уменьшение) уставного капитала, дробление акций, поступление размещенных акций в распоряжение Общества не происходило.
- > В течение отчетного периода учредительным документом Общества являлся Устав в редакции, зарегистрированной 17.07.2013г. ГРН 2137747957026. В течение 2019г. изменения в Устав Общества не вносились.

Номер телефона: +7 (499) 709 01 01,  
факса: +7 (499) 709 01 00

Адрес страницы в сети Интернет: [www.mtt.ru](http://www.mtt.ru)

### Ведение реестра владельцев именных ценных бумаг ОАО «МТТ» осуществляется независимым регистратором:

- > Полное (сокращенное) фирменные наименования регистратора: Акционерное общество «Новый регистратор» (АО «Новый регистратор»).
- > Адрес: 107996, г. Москва, ул. Буженинова, д.30, строение 1, эт.2, пом. VI, ком.32.
- > ИНН 7719263354.
- > ОГРН 1037719000384 от 10.01.2003г.
- > Номер, дата выдачи, срок действия лицензии регистратора на осуществление деятельности по ведению реестра владельцев ценных бумаг, орган, выдавший указанную лицензию: №10-000-1-00339 от 30.03.2006г. без ограничения срока действия, лицензия на осуществление деятельности по ведению реестра, выдана Федеральной службой по финансовым рынкам.
- > Дата, с которой регистратор осуществляет ведение реестра владельцев именных ценных бумаг ОАО «МТТ»: 22.09.2014г.
- > Контактная информация: офис: г. Москва, ул. Буженинова, д.30, 2 этаж.
- > Телефон: +7 (495) 980 11 00 (многоканальный)  
E-mail: [newreg@newreg.ru](mailto:newreg@newreg.ru)  
Официальный сайт: <http://www.newreg.ru/>

**В течение 2019 года действовали следующие лицензии, выданные ОАО «МТТ»:**

№ ЛИЦЕНЗИИ	СРОК ДЕЙСТВИЯ	ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
<b>95651</b>	31.05.2012-31.05.2019	Услуги междугородной и международной телефонной связи
<b>174068</b>	31.05.2019-31.05.2026	
<b>128702</b>	31.03.2015-31.03.2020	Услуги местной телефонной связи, за исключением услуг местной телефонной связи с использованием таксофонов и средств коллективного доступа
<b>130408</b>	27.07.2015-27.07.2020	
<b>138309</b>	27.01.2016-27.01.2021	
<b>141201</b>	13.04.2016-13.04.2021	
<b>144733</b>	28.07.2016-28.07.2021	
<b>147052</b>	22.09.2016-22.09.2021	
<b>147829</b>	12.10.2016-12.10.2021	
<b>164341</b>	07.05.2018-07.05.2023	
<b>178747</b>	18.11.2019-18.11.2024	
<b>122789</b>	29.09.2014-29.09.2019	Услуги подвижной радиотелефонной связи
<b>126034</b>	29.12.2014-29.12.2019	
<b>177425</b>	29.12.2019-29.12.2024	
<b>128633</b>	22.04.2015-22.04.2020	Телематические услуги связи
<b>159622</b>	16.10.2017-16.10.2022	Услуги связи по передаче данных для целей передачи голосовой информации
<b>128634</b>	22.04.2015-22.04.2020	Услуги связи по передаче данных, за исключением услуг связи по передаче данных для целей передачи голосовой информации
<b>130407</b>	30.06.2015-30.06.2020	Услуги внутризоновой телефонной связи
<b>135562</b>	31.10.2015-30.10.2020	Услуги связи по предоставлению каналов связи
<b>140493</b>	02.03.2016-02.03.2021	Услуги связи для целей кабельного вещания
<b>1750</b>	С 26.03.2012 действует бессрочно	На деятельность по технической защите конфиденциальной информации
<b>13245 Н</b>	С 07.11.2013 действует бессрочно	На осуществление разработки, производства, распространения шифровальных (криптографических) средств, защищенных с использованием шифровальных средств, выполнения работ, оказания услуг в области шифрования информации и т.д. для обеспечения собственных нужд юридического лица







[www.mtt.ru](http://www.mtt.ru)