

**Утверждено
Советом директоров
ОАО «Ринет»**

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ ОАО «РИНЕТ» за 2009 г.

г. Новосибирск

СОДЕРЖАНИЕ

СВЕДЕНИЯ ОБ ОБЩЕСТВЕ	3
ОБРАЩЕНИЕ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА.....	3
I. ОСНОВНЫЕ КОРПОРАТИВНЫЕ СОБЫТИЯ	4
II. ПОЛОЖЕНИЕ ОБЩЕСТВА В ОТРАСЛИ	4
III. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА	5
IV. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА	5
V. РЕЗУЛЬТАТЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА ПО ПРИОРИТЕТНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ	8
5.1. Инвестиционная политика	8
5.2. Основные показатели развития сети.....	9
5.3. Основные экономические показатели Общества	10
5.4. Структура доходов по видам и категориям потребителей.....	10
5.5. Структура и динамика доходов Общества.....	11
5.6. Структура и динамика расходов Общества.....	16
5.7. Ключевые показатели эффективности деятельности Общества.....	19
5.8. Сведения о размере чистых активов Общества	20
VI. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ.....	21
VII. РАБОТА С ПЕРСОНАЛОМ.....	22
VIII. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	24
IX. ЦЕННЫЕ БУМАГИ.....	23
X. СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АКЦИОНЕРОВ	26
Приложение № 1.....	27
Приложение № 2.....	28
Приложение № 3.....	29

СВЕДЕНИЯ ОБ ОБЩЕСТВЕ

Полное фирменное наименование: Открытое Акционерное Общество «Региональные Информационные сети» (ОАО «Ринет»).

Адрес места нахождения: 630099, г. Новосибирск, ул. Трудовая, 1.

Дата государственной регистрации Общества и регистрационный номер: 4 июля 1994 г. №ЦН-4700

ОБРАЩЕНИЕ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА

Уважаемые акционеры!

В 2009 году ОАО «Ринет» работал в условиях экономического кризиса и жесткой конкуренции в сфере оказания услуг интернет и телефонии.

К сожалению, не удалось из-за продолжавшегося экономического кризиса и ограниченности в финансовых ресурсах для инвестиций в развитие сети ШПД вывести услуги телефонии и ШПД на рентабельный уровень.

Сначала было прекращено оказание нерентабельных услуг dial-up из-за уменьшения клиентов, связанное с переходом на ШПД, и увеличения тарифов на 49% по инициации вызова.

С 01.10.09 года осуществлена передача клиентов телефонии и ШПД в Новосибирский филиал ОАО «Сибирьтелеком».

В 2010 году ОАО «Ринет» продолжит работать над успешно развивающимся проектом Контент-центра: к концу 2010 года доля трафика, потребленного абонентами ШПД ОАО «Сибирьтелеком», с ресурса Sibnet в общем трафике, потребленном абонентами ШПД ОАО «Сибирьтелеком», должна быть 60%, а доля уникальных посетителей Sibnet в общем количестве абонентов ШПД ОАО «Сибирьтелеком» должна составить 90%.

Кроме того, ОАО «Ринет» будет развивать рентабельные направления: электронный документооборот, реклама на ресурсах Контент-центра и сдача в аренду ресурсов существующей сети передачи данных.

В ОАО «РИНЕТ» работают высококвалифицированные опытные специалисты, что свидетельствует о высоком кадровом потенциале, которые в условиях продолжающегося финансового кризиса решат поставленные задачи по развитию Контент-центра «SIBNET» и увеличению объема услуг по другим направлениям бизнеса

С уважением,

А.С.Суконцев

I. ОСНОВНЫЕ КОРПОРАТИВНЫЕ СОБЫТИЯ 2009 ГОДА

Годовое общее собрание акционеров было проведено 29.05.2009 г., на котором были приняты решения об утверждении годовой и бухгалтерской отчетности Общества за 2008 год, был избран Совет директоров и ревизионная комиссия Общества, утвержден аудитор Общества, бизнес-план и бюджет на 2009г., принято решение о порядке распределения прибыли, размере дивидендов.

С 01.10.2009г. по решению ОАО «Сибирьтелеком» традиционный бизнес ОАО «Ринет» был передан Новосибирскому филиалу ОАО «Сибирьтелеком» и проведено сокращение штата.

II. ПОЛОЖЕНИЕ ОБЩЕСТВА В ОТРАСЛИ

2.1. Услуги коммутируемого доступа в Интернет (dial-up)

В начале 2009 года доля рынка, занимаемая ОАО «Ринет» по услуге коммутируемый доступ, была равна 10,5%. В течение года происходило постепенное снижение спроса на услугу коммутируемый доступ, в связи с финансовым кризисом. В августе Новосибирский Филиал ОАО «Сибирьтелеком» сообщил о повышении тарифов за инициацию вызова на 49%. По договору повышение тарифов было произведено с 21.01.2009 года. Коммутируемый доступ в интернет стал совершенно убыточным, т.к. мы не приняли своевременные меры к минимизации потерь. Поэтому вынуждены были оповестить в августе своих клиентов о прекращении этой услуги с 01.09.2009 года.

2.2. Услуги выделенного (широкополосного) доступа в Интернет (on-line)

Доля рынка, занимаемая ОАО «Ринет» по услуге выделенный доступ в течение 9 месяцев 2009года, была равна 1%.

С 01.10.2009г. услуги выделенного (широкополосного) доступа в Интернет ОАО Ринет не оказывает, т.к. сеть связи передана в аренду Новосибирскому филиалу ОАО «Сибирьтелеком».

За девять месяцев 2009 год подключено 67 новых клиентов, общая протяженность ВОЛС на момент передачи сети составила – **25,97 км**, что на 5,77 км больше, чем в конце прошлого года.

2.3. Основные сегменты потребителей услуг ОАО «Ринет»

Основными потребителями услуг ОАО «Ринет» в 2009 году являлись физические и юридические лица, а также операторы связи, о чем свидетельствует данная таблица

Таблица 1

Услуги	Потребители	Физические лица	Юридические лица	Операторы связи
1. Коммутируемый доступ в Интернет		+	+	
2. Выделенный доступ в Интернет		+	+	+
3. Услуги Дата-центра		+	+	+
4. Услуги присоединения и пропуска трафика				+
5. Услуги местной телефонной связи		+	+	+
6. Услуги Интернет-телефонии		+	+	+
7. Услуги защищенного документооборота			+	

8. Разработка Контент-центра ОАО «Сибирьтелеком»			+
9. Обслуживание Контент-центра ОАО «Сибирьтелеком»			+

Часть Интернет-провайдеров работают исключительно на подключении жилых массивов и спальных районов, остальная часть направленно работает с операторами, крупными корпоративными клиентами и юридическими лицами. ОАО «Ринет» в течение 2009 года не ставил акцента на работе с определенным сегментом клиентов, а предоставлял услуги, как частным клиентам, так и корпоративным клиентам, а также операторам.

III. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА

3.1. Основным направлением деятельности Общества в течение 9 месяцев 2009 года было оказание физическим и юридическим лицам услуг доступа к сети Интернет (по коммутируемому и выделенному соединению, по технологии домовых сетей, на абонентских выносах и в бизнес-центрах), а также сопутствующих услуг (хостинг, физический хостинг, корпоративная почта NetPost, посреднические услуги при постановке доменов абонентов на обслуживание).

3.2. На момент передачи сети введены в эксплуатацию 10 новых узлов доступа: ул. Каменская, д.26, ул. Советская, д. 95, ул. Коммунистическая, д.7. ул. Немировича-Данченко, д.167, ул. Гурьевская, д.38, ул. Октябрьская, д.17, ул. Галушака, д.17, ул. Фабричная, д.4., д.13, д. 17.

3.3. Услуги телефонии;

3.4. Услуги Контакт - Центра;

3.5. Услуги Электронной налоговой отчетности;

3.6. Услуги Рекламы на площадях Контент - центра;

3.7. Продолжают выполняться работы по разработке и сопровождению проекта Контент - Центра ОАО «Сибирьтелеком».

IV. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

В связи с тем, что было принято решение ОАО «Сибирьтелеком» о передаче традиционного бизнеса Новосибирскому филиалу ОАО «Сибирьтелеком» с 01.10.2009 года, руководство ОАО «Сибирьтелеком» и ОАО «Ринет» приняли решение развивать следующие направления деятельности в 2010 году:

1. Создание, модернизация и техническая поддержка контент - сервисов по заказу ОАО «Сибирьтелеком» - в 2010 г. планируется дальнейшая разработка и модернизация основных сервисов, их техническая поддержка;

2. Реклама на площадях Контент - центра;

3. Услуга электронного документооборота;

4. Аренда оборудования и линейно-кабельных сетей – в соответствии с заключенным с Новосибирским филиалом ОАО «Сибирьтелеком» договором аренды оборудования и линейно-кабельных сетей с правом последующего выкупа.

По договорам с ОАО «Сибирьтелеком»

Основные усилия в развитии Sibnet.ru в 2010 году будут сосредоточены на следующих направлениях:

Разработка программных комплексов: «Система мониторинга проекта. Оценка технического состояния оборудования и системного программного обеспечения»; «Проект балансировки нагрузки для распределенной системы выдачи «тяжелого» контента»; «Недвижимость»; «Универсальная система опросов, с расширенными возможностями анализа результатов»; «Система масштабирования программного кода сервисов, для обеспечения требуемой производительности и отказоустойчивости»; «Единая система кэширования и оптимальной выдачи клиентам статистических файлов всего проекта»; «Универсальная, настраиваемая под условия каждого сервиса, система резервного копирования и восстановление данных»; «Разработка единой системы обмена сообщениями между пользователями на всех сервисах Sibnet.ru»; «Поисковая система по контенту проекта, учитывающая особенности сервисов, входящих в Sibnet.ru».

Модернизация и интеграция программного кода ранее разработанных программных комплексов, входящих в проект «Контент - центр ОАО «Сибирьтелеком», с целью его адаптации к существующим нагрузочным параметрам и соответствия современным запросам клиентов, а также его последующей настройки и размещения на технической платформе по проектам: «Главной сайт контент - центра», включая систему общей навигации по проекту; «Новости, автомат»; «Банк видеороликов клиента»; «Сервер файлового обмена»; «Софт, в т.ч. отраслевой, shareware и freeware»; «Афиша, отдых и спорт – в 11-ти регионах»; «Игровые серверы».

Обеспечение круглосуточного функционирования «Контент - центр ОАО «Сибирьтелеком», контроль качества оказываемых услуг.

Сопровождение в виде ежедневного информационного наполнения, редактирования и обеспечение безопасности всех программных комплексов, входящих в проект «Контент - центр ОАО «Сибирьтелеком»;

Основные маркетинговые цели

Выполнение плана по увеличению доли локального трафика абонентов ШПД ОАО «Сибирьтелеком»;

Максимально возможное уменьшение нагрузки на магистральные каналы за счет оптимальной маршрутизации и кэширования трафика внутри сети и уменьшение себестоимости услуги ШПД;

Предоставление абонентам домашнего интернет под маркой WebStream конкурентоспособного, удобного, высокоскоростного и многофункционального сервиса для обмена информацией и файлами внутри сети ОАО «Сибирьтелеком»;

Создание крупнейшего в Сибири контент - центра с самой большой пользовательской аудиторией и крупнейшим хранилищем «тяжелого» контента для абонентов ОАО «Сибирьтелеком»;

Создание условий для перехода пользователей-абонентов WebStream с других контент-ресурсов на Sibnet.ru и уменьшение доли трафика, покупаемого ОАО «Сибирьтелеком» у сторонних провайдеров;

Стимулирование абонентов WebStream потреблять как можно больше локального трафика с Sibnet.ru и увеличению доли наиболее востребованного пользовательского контента внутри сети ОАО «Сибирьтелеком»;

Продвижение услуг ОАО «Сибирьтелеком» на рынке ШПД, содействие выполнению плана по приросту абонентской базы пользователей домашнего интернет под маркой WebStream, а также создание условий для удержания существующей базы абонентов;

Выполнение плана по увеличению доли абонентов ШПД ОАО «Сибирьтелеком» среди пользователей Sibnet.ru;

Создание единого информационного поля с охватом всего Сибирского региона и продвижение Sibnet.ru как основного досугового и информационно-познавательного портала в каждом регионе Сибири;

Увеличение узнаваемости бренда Sibnet.ru, количества уникальных посетителей, просмотров страниц;

Формирование имиджа Sibnet.ru как эксперта в области маркетинговых коммуникаций в среде интернет и позиционирование в каждом регионе как местный информационно-развлекательные ресурс.

План прироста трафика, количества посетителей и просмотров

Таблица №2

На конец года	Факт 12.2009	План 12.2010	Изменение %
Трафик ГБ в месяц	1 542 112	5 600 000	363%
Количество посетителей в сутки	103 171	260 000	252%
Количество просмотров в сутки	2 181 678	5 300 000	243%

По услуге Реклама на площадях Контент-центра

По данным агентства AdWatch и других экспертов, рынок интернет рекламы меньше других пострадал от кризиса – в 2009 году объем рынка вырос примерно на 5%, в то время, как другие каналы продвижения за этот период уменьшились в объеме на 15-45%. В ближайшие два года рынок онлайн-рекламы вырастет как минимум на 50%, а темпы прироста составят +15% в 2010 году и не менее +25% в 2011 (для контекстной соответственно +35% и 50%).

За 2009 год аудитория Sibnet.ru выросла в 3 раза и составила 1,5 млн. посетителей в месяц – сформирован мощный канал продвижения с огромной аудиторией и потенциалом роста 250-500% в ближайшие 2 года.

По размеру аудитории Сибири Sibnet.ru напрямую конкурирует с Mail.ru, Rambler и другими федеральными лидерами. Преимущество Sibnet.ru в ориентации на потребности и интересы местной аудитории.

Создание эффективной рекламной площадки с максимальным региональным охватом всех Сибирских регионов и уникальным комплексом возможностей для продвижения с помощью традиционных интернет-инструментов (PR и баннерная реклама) и мультимедийного формата интернет-телевидения (информационно-познавательные передачи, ТВ реклама, скрытая реклама, product placement, вирусный маркетинг), Sibnet.ru - альтернатива региональным каналам телевидения, печатным и электронным СМИ.

Привлечение крупных рекламодателей и рекламных агентств и выполнение плана продажи рекламы на портале Sibnet.ru в размере 10 млн. руб.

Создание сети агентских продаж медиарекламы во всех крупнейших городах Сибири

По услуге Электронного документооборота

На начало 2010 года, в г. Новосибирске к системе «Контур Экстерн» подключено около 10 000 абонентов, ОАО «Ринет» принадлежит более 10% абонентов. В тоже время организаций и индивидуальных предпринимателей, сдающих отчетность по конкурирующей технологии, насчитывается свыше 15 000. Это позволяет рассчитывать на увеличение абонентской базы за счет перехода абонентов на сдачу отчетности по системе «Контур Экстерн».

Основными направлениями развития в 2010 году являются:

Привлечение абонентов, сдающих отчетность с использованием конкурирующих технологий, за счет: скорости и качества обслуживания, ввода новых сервисов (отчетность в ПФР и ФСС), специальных скидок и акций.

Разработка и внедрение новых услуг для абонентов: дополнительные договора на расширенное консультационное обслуживание, включая выезд к абоненту, например консультации по формированию и сдаче отчетов в Фонд социального страхования.

Привлечение новых клиентов из отдаленных районов г. Новосибирска и Новосибирской области.

Развитие продаж новых услуг удостоверяющего центра ЗАО «СКБ «Контур»: выдача сертификатов электронно-цифровой подписи в зависимости от нужд потребителя, начиная с использования для подписи писем электронной почты, заканчивая выдачей универсальных сертификатов позволяющих подписывать отчеты во все контролирующие органы, а так же участвовать в проведении торгов на электронных площадках.

Выполнение вышеперечисленных мероприятий позволит в среднесрочной перспективе вывести ОАО «Ринет» на более высокий уровень рентабельности, повысит привлекательность услуг Общества для существующих и потенциальных клиентов и обеспечит более устойчивое финансовое состояние.

V. РЕЗУЛЬТАТЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА ПО ПРИОРИТЕТНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ

5.1. Инвестиционная политика

Таблица 3

№ п/п	Наименование показателя	Ед. измерения	2008 г.	2009 г.	2009/2008 (%)
1.	Инвестированные средства в основной капитал, в т.ч.	тыс. руб.	2 645	1 191	45
	<i>традиционная телефония</i>	<i>тыс. руб.</i>	-	-	-
	<i>новые услуги и вложения в информационные технологии</i>	<i>тыс. руб.</i>	1 837	99	5
	<i>линии передачи и объекты инфраструктуры связи</i>	<i>тыс. руб.</i>	721	992	138
	<i>прочие</i>	<i>тыс. руб.</i>	87	100	115
2.	Доля собственных средств,	%	93	100	108

	направленная на финансирование инвестиций				
3.	Доля привлеченных средств, направленная на финансирование инвестиций	%	7	0	-

Объем инвестиций в основной капитал в 2009 г. из-за прекращения традиционного бизнеса и недостатка собственных средств снизился более чем в 2 раза по сравнению с 2008 годом и составил 1 191 тыс. руб., все средства направлены на приобретение и строительство объектов основных средств.

Инвестиции в оборудование, произведенные в 2009 г., были направлены на строительство новых и модернизацию узлов доступа на существующей опорной сети, на строительство ВОЛС, на покупку оборудования.

На момент передачи сети, т.е. на 01.10. 2009 г. протяженность ВОЛС опорной сети ОАО «Ринет» составила 25,97 км.

В 2009 году велось строительство участков сети: Красный проспект, д. 82 – ул. Галушца, д.17; ул. Трудовая, д.1 – ул. Советская, д.30 – ул. Гоголя, д.3; ул. Спартак – ул. Советская – ул. Фабричная, д.4, д.13, д.17, д.25.

Введены в эксплуатацию 10 новых узлов доступа: ул. Советская, д. 95, ул. Коммунистическая, д. 7, ул. Каменская, д. 26, ул. Гурьевская, д.38, ул. Немировича-Данченко, д.167, ул. Октябрьская, д. 17, ул. Галушца, д.17, ул. Фабричная, д.4, д.13, д.17.

5.2. Основные показатели развития сети

Таблица 4

№	Наименование показателя	Ед. измерения	2008 г.	2009 г. на момент передачи	2009/2008 %
1	Количество узлов доступа	шт.	26	36	138 %
2	Емкость серии доступа dial-up	линий	330	330	100 %
3	Подключения к Интернет	каналов	1	1	100%
4	Направления обмена трафиком	каналов	9	9	100%
5	Протяженность ВОЛС	км.	20,2	25,97	150 %
6	Количество абонентов dial-up	шт.	10 026	3 101	31 %
7	Количество абонентов on-line	шт.	381	387	102 %
8	Пропускная способность опорной сети	Мбит/с	1024	1024	100%
10	Трафик	Гб	129 599	129 229	100 %

В течение 9 месяцев 2009 года произошло увеличение некоторых показателей развития сети: увеличилось количество узлов доступа и протяженность ВОЛС. Но условия для сравнения натуральных показателей 2009 года с 2008 годов несопоставимы, т.к. 01.10.2009 года оборудование и линейно-кабельная сеть связи были переданы по договору аренды Новосибирскому филиалу ОАО «Сибирьтелеком» и произведено сокращение штата. По истечении срока аренды, т.е. после 01.10.2010 года, оборудование и линейно-кабельные сети переходят в собственность Новосибирского филиала ОАО «Сибирьтелеком».

Количество абонентов по Dial-Up на момент передачи традиционного бизнеса резко снизилось - на 69% по сравнению с прошлым годом, в связи с объявлением в августе о прекращении услуги с 01.09.2009г. На отсев клиентов повлиял финансовый кризис - некоторые клиенты совсем прекратили пользоваться этой услугой. А в августе ОАО «Сибирьтелеком» увеличил тарифы за инициацию вызова в среднем в месяц на 49%. В связи с этим даже после увеличения нами тарифов эта услуга стала совсем убыточна. Дирекция ОАО Ринет приняла решение прекратить оказание услуги коммутируемого доступа в Интернет. Количество оставшихся абонентов на 30.09.2009 г. по услуге коммутируемый доступ составило 3 101 активных абонентов.

В 2009 году по отношению к прошлому периоду произошло увеличение клиентов выделенного доступа на 2%. Общее количество активных клиентов на конец сентября 2009 г. составило 387 клиентов, а в прошлом аналогичном периоде было 381 клиент.

Общий трафик за 9 месяцев 2009г. равен трафику за весь 2008 год.

5.3. Основные экономические показатели деятельности Общества

Таблица 5

Наименование показателей	2008г.	2009г.	2009 г./ 2008г.,(%)
Выручка от продажи товаров, работ, услуг (без НДС)	87 988	77 517	88
Доходы от услуг связи	44 194	21 030	48
Расходы по обычным видам деятельности	85 659	73 434	86
Прибыль от продаж	2 329	4 083	175
Прибыль до налогообложения	-130	1 897	14,6раз
Чистая прибыль	-156	1 087	7 раз

5.4. Структура доходов по видам и категориям потребителей за 2009 г.

Таблица 6

Виды услуг	Всего (без НДС) тыс. руб.	в том числе от населения тыс.руб.
Доходы от услуг связи и от услуг присоединения и пропуска трафика – всего в том числе: документальной электросвязи	21 030	5 484

Доля доходов от услуг, предоставляемых населению, в общей сумме доходов от услуг связи составляет 26 %. По сравнению с прошлым годом эти доходы уменьшились на 10%.

5.5. Структура и динамика доходов за 2009 год

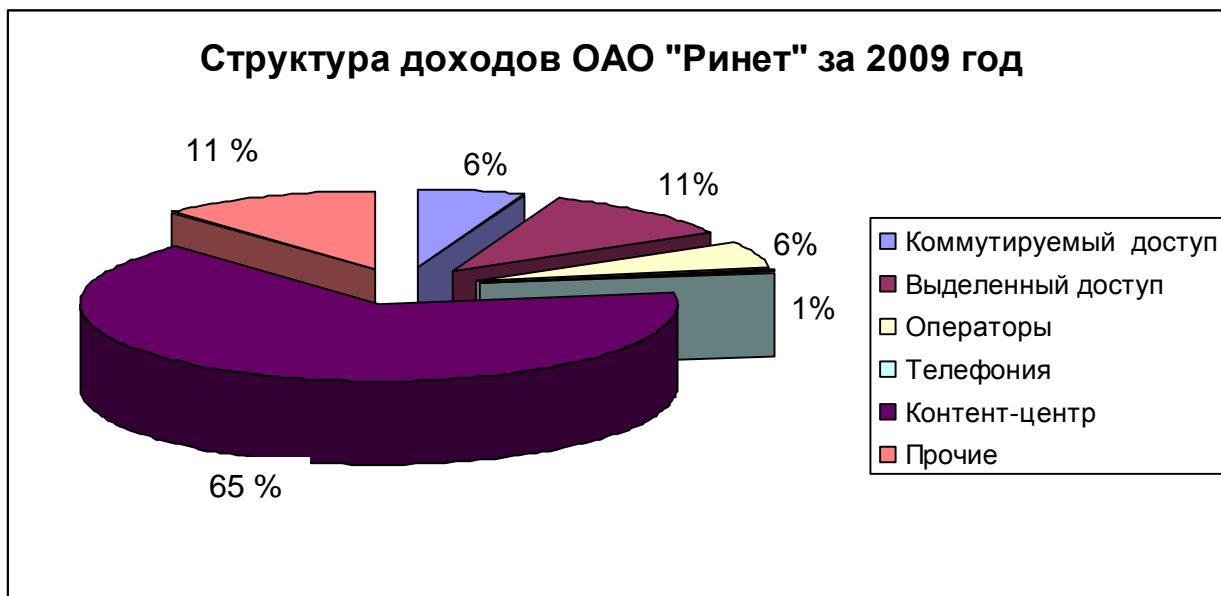
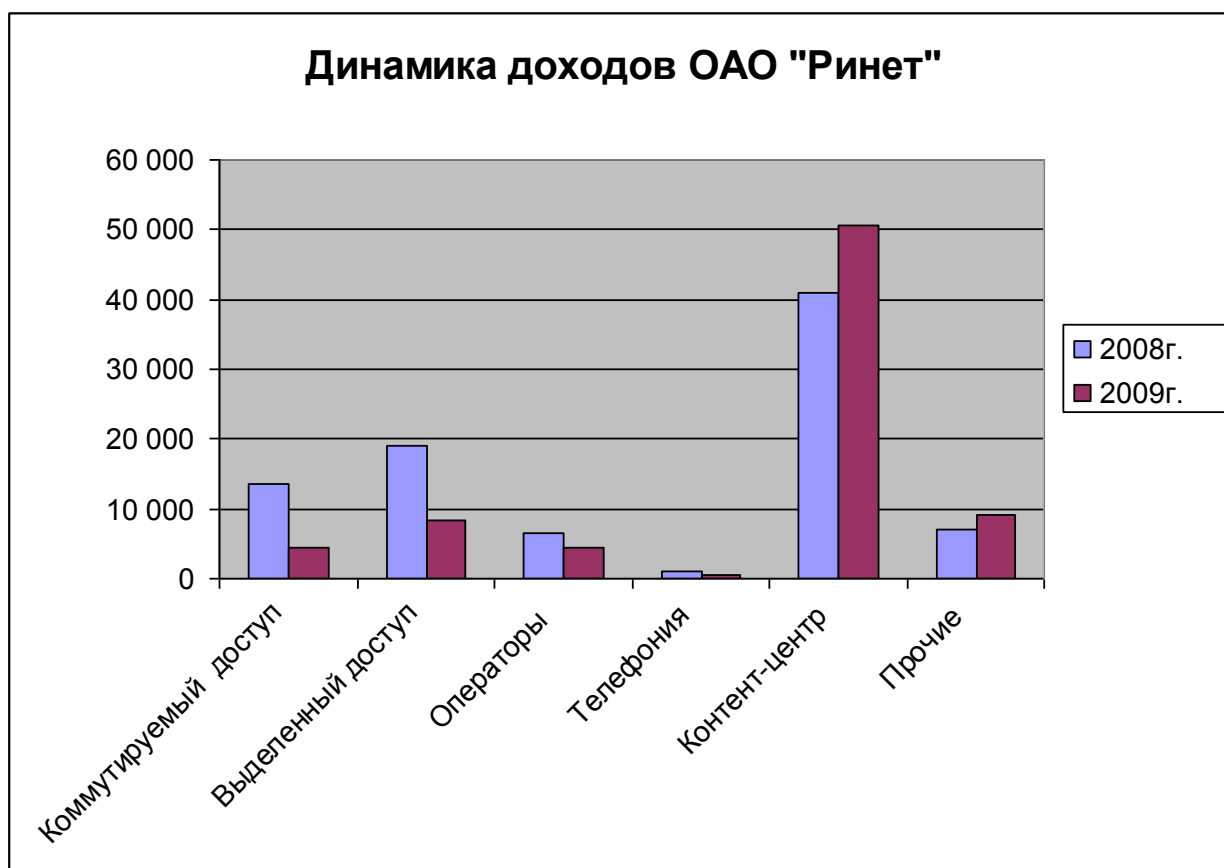


Таблица 7

Наименование показателей	2008 г.	2009 г.	2009/ 2008, (%)	Удельный вес, (%)
Коммутируемый доступ к услугам Интернет	13 505	4 421	33	5,7
Выделенный доступ к услугам Интернет	19 039	8 464	44	10,9
Доходы от операторов	6 413	4 326	67	5,6
Телефония	1 029	511	50	0,7
Доходы от интеллектуальной сети	4 208	3 308	79	4,3
Прочие доходы от оказания услуг связи всего: В т.ч.	43 695	56 475	129	72,9
Контент-центр	41 067	50 628	123	65,3
Реклама Контент-центра	108	1 108	10 раз	1,4
Электронная налоговая отчетность	965	1 025	106	1,3
Центр обработки вызова	157	244	155	0,3
Аренда оборудования и сети	19	2 197	116 раз	2,8
Прочие услуги	1 379	1 273	92	1,6
Торговля	99	12	12	0,0
Всего выручка от продажи	87 988	77 517	88	100,0



С 01.10.2009 года ОАО «Ринет» услуги связи не оказывает. Поэтому условия для сравнения доходов от услуг связи в 2009 году по сравнению с 2008 годом, несопоставимы. Снижение доходов в 2009 году составило 12%. В числе причин невыполнения плана также стоит поздняя дата подписания договоров с ОАО «Сибирьтелеком» на выполнение работ по разработке Контент-центра (май 2009 года). По этой причине первый квартал был совершенно убыточным, т.к. часть расходов Контент-центра производилась за счет традиционного бизнеса. Следующая причина – затянувшийся финансовый кризис.

Снижение доходов от услуг коммутируемого доступа в Интернет в динамике обусловлено следующими факторами: во-первых, произошло снижение спроса на услугу коммутируемого доступа в интернет, а во-вторых, после повышения тарифов за инициацию вызова на 49%, коммутируемый доступ в интернет с августа 2009 года стал совершенно убыточным. И мы вынуждены были оповестить своих клиентов о прекращении этой услуги с 01.09.2009 года. В 4 квартале 2009 года было много возвратов по интернет - картам. В результате доходы в 2009 г. в сравнении к прошлому году выполнены на 33%.

Доходы от выделенного доступа в сеть Интернет также меньше в динамике и составили - 44%. Данное снижение обусловлено прекращением услуги с 01.10.2009 года. С момента появления первой информации в интернете о передаче традиционного бизнеса ОАО «Ринет» Новосибирскому филиалу ОАО «Сибирьтелеком» у нас начались проблемы: снизилось количество подключений к выделенному доступу в интернет. А после официальной информации в августе 2009 года произошло резкое снижение доходов от выделенного доступа в Интернет. Кроме того, по этой услуге на рынке большая конкуренция, а у нас были

слабо конкурентные тарифы из-за высокой стоимости аренды интернет-канала ОАО «Сибирьтелеком» (выше рыночных более чем в 2 раза).

Доходы от операторов снизились в 2009 г. за счет уменьшения потребления внешнего трафика операторами. Это изменение существенно снизило доходы от операторского взаимодействия. Снижение доходов от присоединения операторов произошло из-за невозможности Обществом предоставить конкурентоспособные тарифы. Общество брало с января по апрель 2009 года в аренду канал у ОАО «Сибирьтелеком» по цене 12 500 руб. за 1 Мбит/с за полосу (40 Мбит/с), а с мая – 5 340 руб. за 1 Мбит/с в месяц. Снижение доходов относительно прошлого года составило 33%.

Доходы от телефонии меньше в динамике на 50 %, т.к. для привлечения клиентов уменьшили тариф за подключение, а подключений за 9 месяцев 2009 года было всего 23. На снижение доходов по этой услуге также повлиял финансовый кризис и прекращение услуги.

Доходы от интеллектуальной сети (Дата - центра) снизились из-за уменьшения тарифов в 2009 году по регистрации, перерегистрации доменов и за виртуальный хостинг, из-за уменьшения количества клиентов по сравнению с прошлым годом и с планом. Снижение доходов составило 21% .

Доходы от Контент-центра увеличились в динамике на 23% за счет увеличения объема работ по договорам с ОАО «Сибирьтелеком». Кроме того, выполнены работы сверх плана по созданию программного комплекса «Управляемая система обмена трафиком между клиентами ОАО «Сибирьтелеком».

Основные усилия в развитии Sibnet.ru в 2009 году были сосредоточены на следующих направлениях:

Разработка программных комплексов: «Распределенная система выдачи файлов в зависимости от состояния параметров загруженности элементов системы и региональной принадлежности запроса клиента»; «MMORG On-line игра, многопользовательская браузерная ролевая on-line игра с элементами кастомизации, основанными на особенностях географической территории от Омска до Читы»; «Управляемая система обмена трафиком между клиентами ОАО «Сибирьтелеком»;

Модернизация и интеграция программного кода ранее разработанных программных комплексов, входящих в проект «Контент - центр ОАО «Сибирьтелеком», с целью их адаптации к существующим нагрузочным параметрам и соответствия современным запросам клиентов: «Новости, автомат»; «Поиск работы»; «Система поиска одноклассников, одноклассников, демобилизованных воинов»; «Авто: каталог, система продаж»; «Бесплатная почта (рекламная модель)»; «Банк видеороликов клиента»; «Банк изображений»; «Сервер файлового обмена»; «Служба знакомств»; «Чат»; «Дневники»; «Софт, в т.ч. отраслевой, shareware и freeware»; «Игровые серверы»; «Тематический каталог сайтов»; «Каталог предприятий, GIS»; «Сервер условно-бесплатного хостинга».

Централизованное управление всеми программными комплексами, входящими в «Контент - центр ОАО «Сибирьтелеком»;

Обеспечение информационной поддержки и адаптация программных комплексов, входящих в «Контент - центр ОАО «Сибирьтелеком», согласно текущих запросов клиентов;

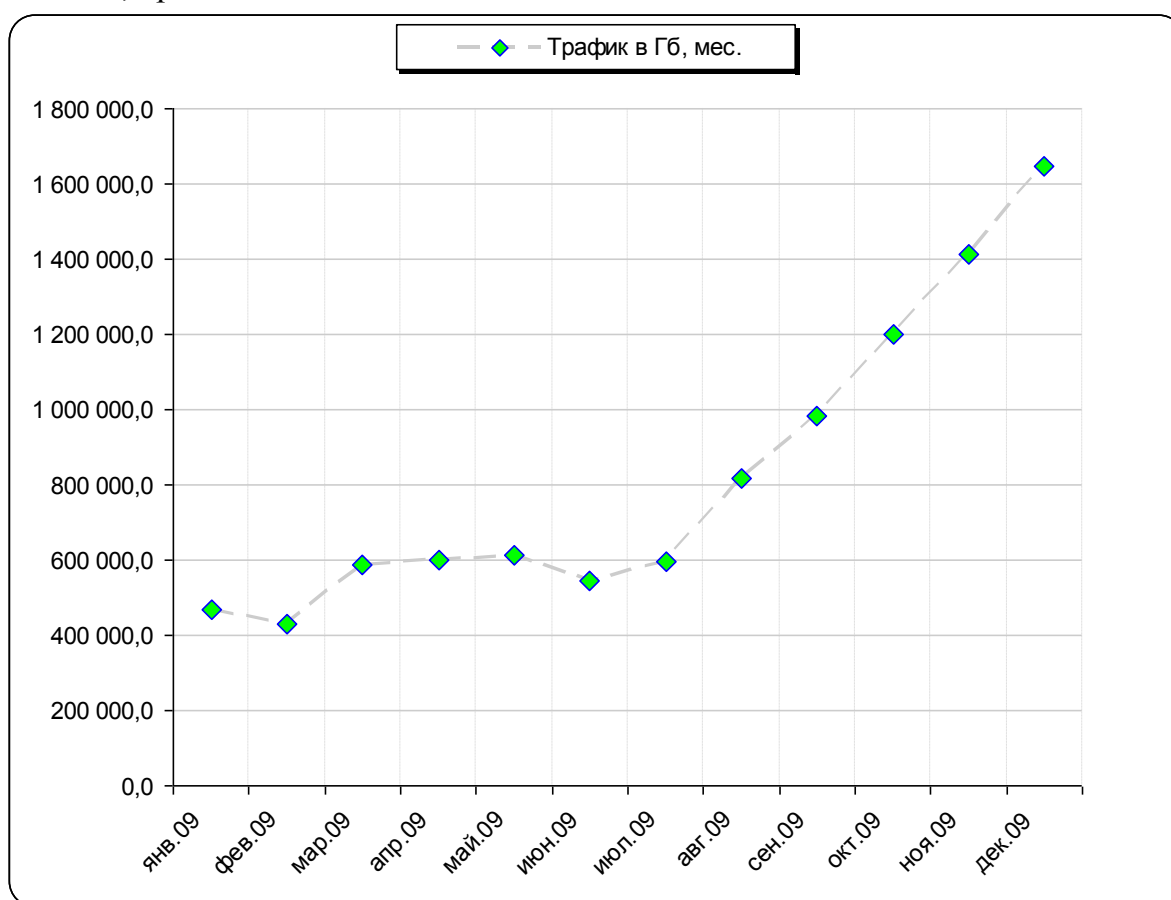
Обеспечение круглосуточного функционирования «Контент - центр ОАО «Сибирьтелеком», контроль качества оказываемых услуг;

Сопровождение в виде ежедневного информационного наполнения, редактирования и обеспечение безопасности всех программных комплексов, входящих в проект «Контент - центр ОАО «Сибирьтелеком»;

Проведение комплексов мероприятий по постоянному увеличению востребованности «Контент - центр ОАО «Сибирьтелеком» среди клиентов ОАО «Сибирьтелеком» путем проведения регулярных акций, направленных на формирование ядра постоянных посетителей.

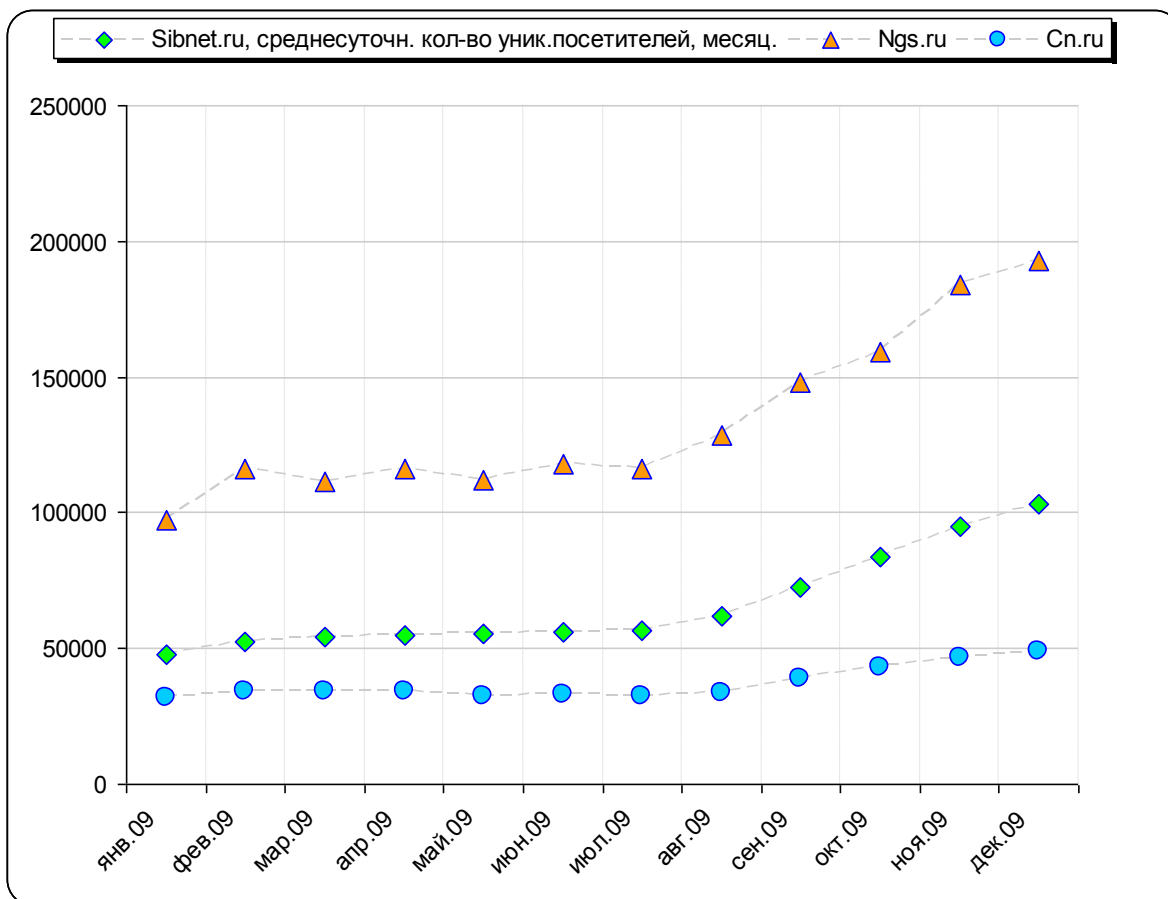
Основные достигнутые статистические показатели Sibnet.ru за 2009 г.:

Общий объем трафика в 2009 году составляет 9 897 491 Гб, т.е. в 5,1 раза превышает общий объем трафика к 2008 году. Локализованность трафика в зоне ОАО «Сибирьтелеком» - 96%. Рост трафика в декабре 2009 года к декабрю 2008 года в 3,6 раза.

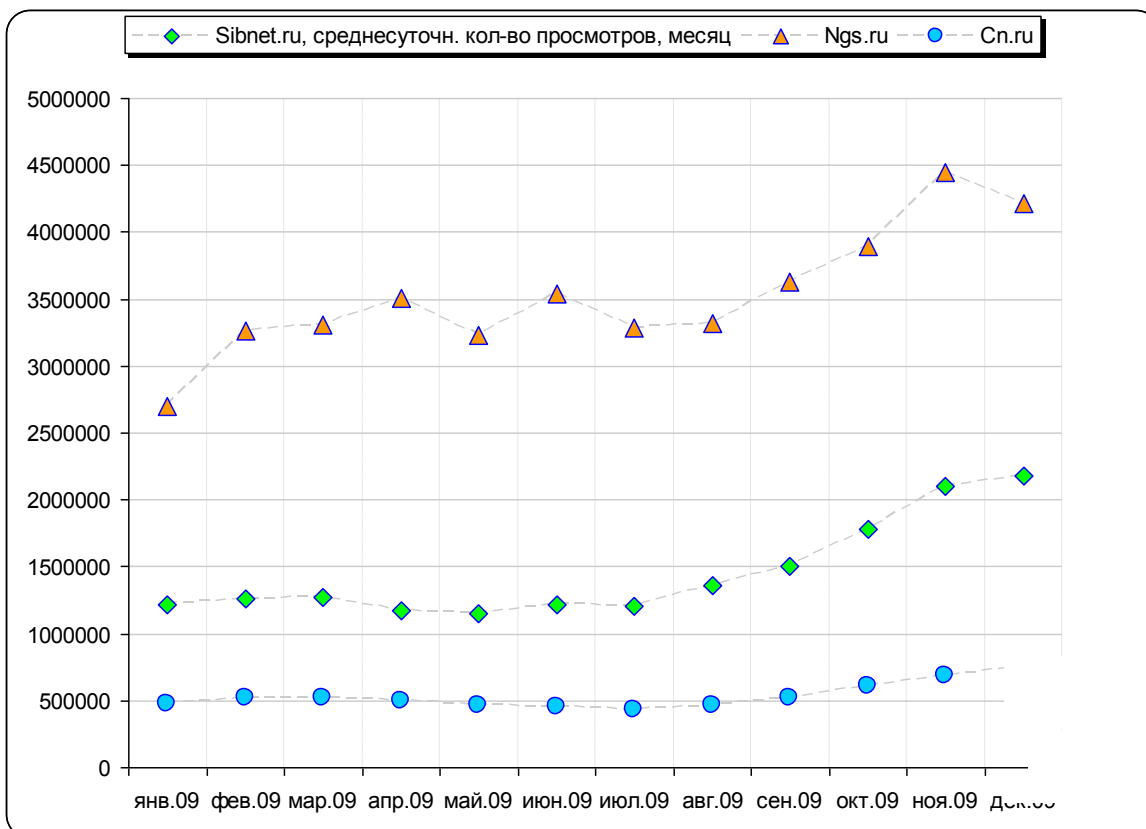


Рост количества уникальных посетителей в сутки в декабре 2009 г. по отношению к декабрю 2008 года в 2,4 раза.

В сравнении с Сибирскими конкурентами среднесуточное количество уникальных посетителей в месяц к концу 2009 года на Sibnet.ru меньше, чем на Ngs.ru на 47%, но больше в 2,1 раза, чем на Sp.ru (Электронный город).



Рост количества просмотров страниц в сутки в декабре 2009 года относительно декабря 2008 года в 2,1 раза;



Среднесуточное количество просмотров в месяц к концу 2009 года на Sibnet.ru меньше, чем на Ngs.ru на 48%, но больше в 2,9 раза, чем на Sp.ru (Электронный город).

Доходы от рекламы на площадях Контент - центра получены в 2009 году в 10 раз больше, чем в прошлом году .

Доходы от электронной налоговой отчетности в 2009 году больше к прошлому году на 6%.

Доходы Центра обработки вызова в динамике больше на 55%.

Доходы от аренды оборудования и сети увеличились значительно в конце 2009 года за счет сдачи в аренду сети связи Новосибирскому Филиалу ОАО «Сибирьтелеком». Доходы по данному виду деятельности увеличились в 16 раз.

Прочие услуги - это за услуги по договору с ОАО «Реконт» по разработке сайтов.

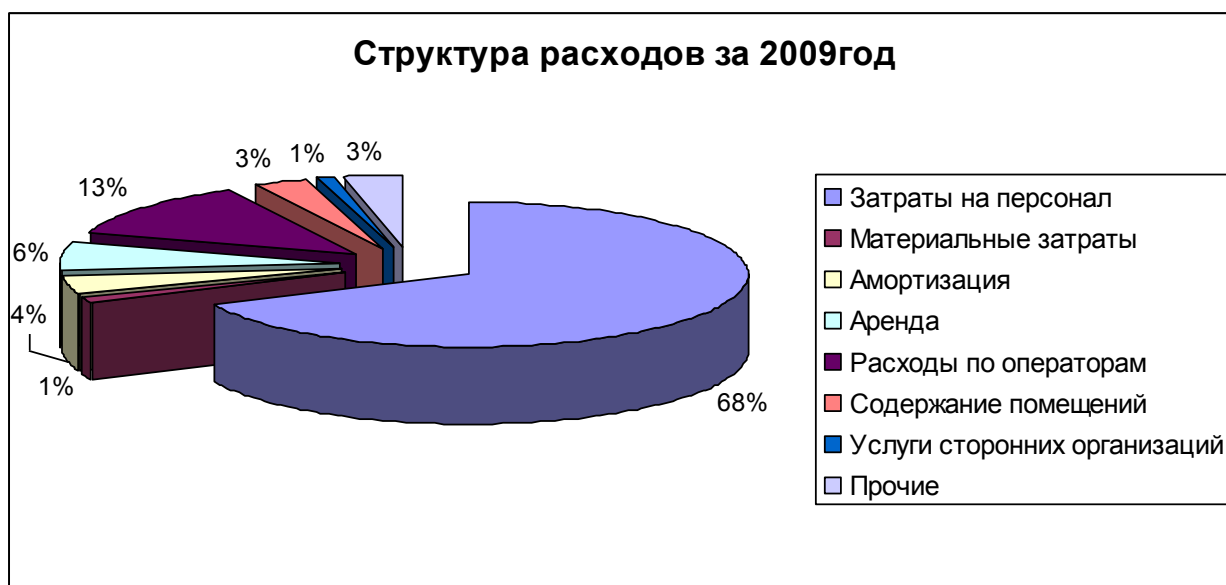
Доходы от торговли в 2009 году незначительны и снижаются в динамике, т.к. это непрофильная деятельность.

Таким образом, суммарные доходы Общества в 2009 г. составили 77,5 млн. руб., что на 12% меньше, чем в прошлом году.

5.6. Структура и динамика расходов за 2009 год

Таблица 8

Наименование показателей	2008 г.	2009 г.	2009/ 2008 (%)	Удельный вес, (%)
Затраты на персонал	47 375	49 945	105,4	68,0
Материальные затраты	1 559	1 010	64,8	1,4
Амортизация	2 662	3 029	113,8	4,1
Аренда	7 259	4 675	64,4	6,4
Расходы по операторам	17 837	9 188	51,5	12,5
в т.ч. ОАО «Сибирьтелеком»	16 628	7 599	45,7	10,3
Электро-теплоэнергия, коммунальные услуги, УСО по содержанию и ремонту	2 555	2 230	87,3	3,0
Услуги сторонних организаций	2 225	1 028	46,2	1,4
Реклама и маркетинг	917	361	39,4	0,5
Прочие расходы	3 270	1 967	60	3
Всего расходов по обычным видам деятельности	85 659	73 434	85,7	100,0



Наибольший вес в структуре себестоимости занимают затраты на персонал - 68%. Затраты на персонал состоят из заработной платы (42 315 т.р.), расходов на ЕСН (7 569 т.р.), ДМС (61 т.р.). Рост затрат по этой статье по сравнению с 2008 годом составил 5 %. Заработная плата в 2009 году увеличивается по сравнению с прошлым годом, в связи с тем что: во-первых, за 9 месяцев 2009 года были больше среднесписочная численность на 4 человека и средняя заработная плата на 11,5% за счет принятых в 4 квартале 2008 года и в 1 квартале 2009г. высокооплачиваемых сотрудников в Контент- центр (13 человек); во-вторых, в сентябре-октябре 2009 года было произведено сокращение 25 штатных сотрудников ОАО Ринет, в связи с прекращением оказания услуг связи с 01.10.2009г. с соответствующими выплатами: компенсациями за неиспользованный отпуск и выходными пособиями в размере 2 млн. руб. В 4 квартале 2009 года расходы по заработной плате были существенно ниже, чем в прошлом аналогичном периоде.

На втором месте находятся расходы по операторам связи - 13 %. Снижение в динамике затрат по данной статье составило 48 %. Данное снижение объясняется уменьшением тарифа за трафик со стороны ОАО «Сибирьтелеком». В прошлом году цена была 27 000 руб. за 1 Мбит/сек полосы (24Мбит/с), а в 2009 году Общество брало в январе- апреле в аренду канал у ОАО «Сибирьтелеком» по цене 12 500 руб. за 1Мбит/с за полосу (40Мбит/с), а с 01.05.2009года – из расчета 5 340 руб. за 1Мбит/с в месяц.

Кроме того, в течение 9 месяцев сокращалось количество клиентов коммутируемого доступа в Интернет, и мы отказались от услуги по аренде VLAN Интернет у ОАО «Сибирьтелеком». Но вместе с тем, в августе Новосибирский филиал ОАО «Сибирьтелеком» поднял тарифы по инициации вызова на 49% и сделал перерасчет по этой услуге по новым тарифам с 21.01.2009 года по 31.07.2009г. в размере 860,9 т.р. без НДС. Поэтому снижение расходов по операторам произошло в меньшей степени, чем должно было быть.

С 01.10.2009г., в связи с прекращением оказания услуг связи, по этой статье остались расходы только по интернет - трафику по цене 5 560 руб. за 1 Мбит/с за полосу 20 Мбит/с в месяц, внутрizonовые соединения и аренда каналов для

клиентов сети, переданной в аренду в соответствии с договором аренды сети с Новосибирским филиалом ОАО «Сибирьтелеком».

Расходы по аренде стоят в структуре расходов на третьем месте (6%). Снижение арендной платы за 2009 год в динамике составило 36%, в связи с сокращением офисов и уменьшением стоимости арендной платы за 1 м2.

Амортизация (4%) – рост в динамике составляет 13,8%, в связи с увеличением основных средств.

Расходы по коммунальным услугам и содержанию помещений (3%). В динамике расходы меньше на 12,7% в связи с сокращением арендуемых помещений.

Расходы по статье материалы в 2009 году составили 1 010 тыс. руб. по сравнению с прошлым годом – меньше на 35,2% в связи с недостатком средств.

Расходы по услугам сторонних организаций значительно меньше в динамике – на 53,8% в связи нехваткой оборотных средств и уменьшением вознаграждения по агентским договорам из-за снижения активности комиссионеров в связи с финансовым кризисом, а с 01.10.2009г. в связи с прекращением оказания услуги коммутируемого доступа в интернет по интернет-картам.

Расходы на рекламу и маркетинг в динамике меньше – на 60,6%, в связи с катастрофической нехваткой оборотных средств.

Прочие расходы в динамике меньше на 40% также из-за недостатка оборотных средств.

Общее снижение себестоимости в динамике к прошлому году составило 14,3%. Себестоимость на 100 руб. выручки в 2009 году снизилась на 2,8% по сравнению с 2008 г. и составила 94,7 руб.

Деятельность Общества в разрезе отдельного учета по направлениям деятельности в ОАО «Ринет»:

Наименование показателей	2008 г.	2009 г.	2009/ 2008 (%)
Выручка от продажи товаров, работ, услуг всего	87 988	77 517	88
в том числе:			
Выручка по Контент - центру (все договоры с ОАО «Сибирьтелеком»)	41 067	50 628	123
Выручка по остальным направлениям деятельности ОАО "Ринет"	46 921	26 889	57
Расходы всего по обычным видам деятельности всего	85 659	73 434	86
в том числе:			
Расходы по Контент - центру (договоры с ОАО «Сибирьтелеком»)	31 702	41 985	132
Расходы по остальным направлениям деятельности ОАО "Ринет"	53 957	31 449	58
Прибыль от продаж всего	2 329	4 083	175
в том числе:			

Прибыль по Контент - центру (все договоры с ОАО «Сибирьтелеком»)	9 365	8 643	92
Прибыль от продаж по остальным направлениям деятельности ОАО "Ринет"	-7 036	-4 560	65

Прибыль от продаж в динамике к 2008г. увеличилась на 75 %. Прибыль от продаж по договорам Контент - центра ниже 2008 г. на 8 %.

5.7. Ключевые показатели эффективности деятельности Общества

Таблица 9

Наименование показателей	2008 г.	2009 г.	2009 г./ 2008г.,%
ЕВИТДА, т.руб.	3 142	5 017	159,7
Рентабельность ЕВИТДА,%	3,6	6,5	2,9
Рентабельность от продаж, %	2,6	5,3	2,7
Рентабельность до налогообложения, %	-0,15	2,4	2,55
Рентабельность чистой прибыли, %	-0,18	1,4	1,58
Выручка на одного работника, т.р.	1029	934	90,8
Операционная прибыль на одного работника, т.р.	27,2	49	180,1
Себестоимость на 100 руб. выручки, руб.	97,4	94,7	97,2
Средняя заработная плата на 1 работника в месяц, руб.	38 163	42 485	111,3
Средние расходы на персонал на 1 работника в месяц, тыс.руб.	46,2	50,1	108,4
Доля затрат на персонал в выручке, %	53,8	64,4	10,6
Доля уникальных посетителей Sibnet в общем количестве абонентов ШПД ОАО «Сибирьтелеком», %	43%	75%	174%

Эффективность деятельности организации независимо от ее задолженности перед кредиторами и государством, а также от метода начисления амортизации, т.е. ЕВИТДА в ОАО Ринет за 2009 г. составила 5 017 тыс. рублей, что на 59,7% выше прошлогодних данных, т.е. эффективность деятельности предприятия увеличивается. О чем свидетельствует также рентабельность ЕВИТДА за анализируемый период – 6,5%, в прошлом году была 3,6%. Кроме того, рентабельность от продаж в 2009 году – 5,3%, а в 2008 году была 2,6%, рентабельность до налогообложения в 2009 году – 2,4%, а в прошлом году была – минус 0,15%, рентабельность по чистой прибыли в 2009 году – 1,4%, а в прошлом году она была тоже отрицательной – минус 0,18%. По всем показателям прибыли и рентабельности план в 2009 году выполнен. По чистой прибыли есть один

нюанс. В бюджете по плану на 2009 год выплаты органам управления и контроля акционерного общества в размере 867 т.руб. уменьшали налогооблагаемую прибыль, но с 01.01.2009 года произошло изменение в Налоговом кодексе: эти выплаты не уменьшают налогооблагаемую прибыль и с них платится налог на прибыль. За 2009 год выплаты органам управления и контроля акционерного общества составили 787,2 т. руб. и с них начислен налог в размере 157,44 т.р. (всего налог на прибыль за 2009 год -810т. руб.). За счет этого уменьшилась чистая прибыль и составила 1 087т.р. за год. Если привести в сопоставимые условия, т.е. к расчету по плану, то фактическая чистая прибыль по году составит 1244,4 т.р., т.е. план по чистой прибыли будет выполнен на 106,3%.

Выручка на одного работника (934т.р.) меньше на 9% прошлогодних данных из-за снижения выручки, операционная прибыль на одного работника (49т.р.) превышает прошлогодние показатели на 80,1%. Себестоимость на 100 руб. выручки (94,7) снижается в 2009 году по сравнению с прошлым годом на 2,8% . Средние расходы на персонал на 1 работника в месяц в анализируемом периоде составляют 50,1 т.р. – это выше, чем в прошлом году на 8%. Средняя заработная плата за 2009 год составила 42 485 руб. в месяц, что больше, чем в 2008 году на 11% за счет выплаты в сентябре-декабре 2009г. выходных пособий, компенсаций за неиспользованный отпуск и выплаты сохраняемого среднего заработка на время трудоустройства уволенным по сокращению (2 млн.руб.) и за счет принятых высокооплачиваемых сотрудников в Контент-центр (13 человек) в 4 квартале 2008г и в 1 квартале 2009г. Доля затрат на персонал в выручке в 2009 году (64,4%) больше к прошлому году на 10,6% , т.к. выручка в 2009 году существенно меньше.

Доля уникальных посетителей Sibnet в общем количестве абонентов ШПД ОАО «Сибирьтелеком», увеличилась на 74 % относительно 2008 г.

5.8. Сведения о размере чистых активов общества.

Таблица 10

Наименование показателей	31.12.2008	31.12.2009	2009/ 2008
1. Сумма чистых активов (тыс.руб.)	8 998	10 095	112
2. Уставный капитал (тыс.руб.)	150	150	100
3. Резервный фонд (тыс.руб.)	23	23	100
4. Отношение чистых активов к уставному капиталу (стр.1/стр.2) (%)	5 999	6 730	112
5. Отношение чистых активов к сумме уставного капитала и резервного фонда (стр.1/(стр.2+стр.3)) (%)	5 201	5 835	112

За отчетный период чистые активы увеличились на 1 097 тыс. руб. или на 12% за счет полученной чистой прибыли за 2009 год.

Чистые активы – разница между активами акционерной компании и ее обязательствами перед другими компаниями, это показатель стабильности акционерной компании, финансовой устойчивости, чистые активы - это фактически капитал компании, свободный от долговых обязательств, а значит, может быть использован для дальнейшего развития путем вложения денежных

активов в эффективные виды бизнеса. Чем больше величина чистых активов, тем эффективнее работа акционерного общества в целом.

VI. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

Важным фактором риска в течение 9 месяцев 2009 являлась деятельность конкурентов на рынке. Крупнейшие конкуренты, предоставляющие услуги коммутируемого доступа: НФ ОАО «Сибирьтелеком», РОЛ, ЗАО «Радиоскан», ЗАО «Интернет Сибири», ЗАО «Новоком».

Но для Общества основным и решающим стал фактор риска: постоянный рост удельных затрат на абонента при невозможности существенно увеличить уровень доходов, т.к. рынок уже сформирован. В августе Новосибирский Филиал ОАО «Сибирьтелеком» сообщил о повышении тарифов за инициацию вызова на 49% и сделал перерасчет с 21 января 2009 года по этим тарифам. Договор № 11ПД - 01/2008 от 01.07.2009г. о повышении тарифов за инициацию вызова с 21.01.2009 года был подписан без нашего согласования, и мы не приняли меры к минимизации потерь, поэтому коммутируемый доступ в интернет стал совершенно убыточным, и мы вынуждены были оповестить в августе своих клиентов о прекращении этой услуги. Если бы нас известили об увеличении тарифов в январе, мы бы повысили тарифы по dial-up или прекратили оказание этой услуги еще в январе 2009, т.к. востребованность этой услуги снижается постоянно.

Крупные конкуренты, предоставляющие доступ по выделенным каналам связи: НФ ОАО «Сибирьтелеком», Новотелеком, Голден телеком, Сибирские сети, HomeNe, Магистральтелеком, Компьютерные сети (Академ. Орг), Эр-Телеком, Престиж-интернет (Энфорта), Комгейт, НИР, Конекта, ЗАО Сити, Крафтсвязь-Новосибирск, Эквант (Глобал Один), РИСС-телеком. В прошедшем году имело место усиление конкуренции между интернет-провайдерами, что привело к перераспределению рынка и усилению рисков.

С 01.10.2009г. по решению ОАО «Сибирьтелеком» традиционный бизнес ОАО Ринет был передан Новосибирскому филиалу ОАО «Сибирьтелеком» и проведено сокращение штата. По этой услуге у нас были слабо конкурентные тарифы из-за высокой стоимости аренды интернет-канала ОАО «Сибирьтелеком» (выше рыночных более чем в 2 раза).

Риски с точки зрения законодательства – отсутствие нормативных документов, регулирующих взаимодействие операторов сетей передачи данных.

Основные факторы, тормозящие увеличение доли Sibnet.ru на рекламном рынке:

Запоздалый выход на рынок интернет - рекламы (октябрь 2008) и как следствие отсутствие крупных (ключевых) рекламодателей в 2009 году. Для крупных федеральных компаний необходимо от 3 до 6 месяцев для принятия решения и включения в бюджет на следующий год. Отсутствие крупных рекламодателей сдерживает привлечение более мелких локальных рекламодателей, т.к. рекламная площадка воспринимается «пустой», невостребованной.

В связи с трудным финансовым положением компании в 2009 году – из первоначально запланированных в бюджете средств, получено и освоено менее 5%. Следствие - вынужденная низкая пиар-активность в регионах, что приводит к низкой узнаваемости торговой марки Sibnet.ru в сегменте рекламодателей.

Кроме того, в связи с ограниченностью в финансовых средствах не смогли активно взаимодействовать со сторонними контент - провайдерами на рынке легального контента. Малое количество собственного редакторского уникального контента, необходимого клиентам.

Цель «максимальное увеличение локального трафика» противоречит интересам крупных рекламодателей, не желающих, чтобы их продукт ассоциировался с «серым» контентом. Необходимо выделение Mix.Sibnet.ru в отдельный проект, убрав его из Sibnet.

Региональные рекламодатели пока не воспринимают Sibnet.ru – как свою «местную» рекламную площадку – для решения этой задачи требуется отдельное позиционирование проекта в каждом из регионов Сибири.

Дефицит бюджета на продвижение Sibnet.ru и развитие редакции в разрезе региональных новостей существенно ограничивает возможности Sibnet.ru в конкурентной борьбе не только с федеральными, но и местными ресурсами (ngs.ru, a42.ru, yarsk.ru, amic.ru и другими).

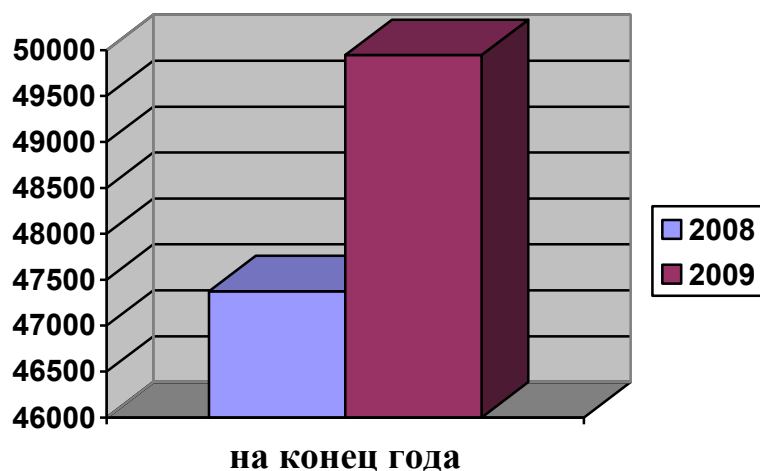
Именно эти факторы не позволяют нам успешно продвигаться на рекламном рынке, и они являются основной причиной низких рекламных доходов Sibnet.ru.

В 2010 году планируется устранение основных существующих недочетов, которые выше упомянуты, что должно привести к выполнению всех плановых показателей: на декабрь 2010 года - среднесуточное количество уникальных посетителей - 270 тыс., среднесуточное количество просмотров страниц - 5,7 млн., доходы от продажи рекламы и сервисов - 10,0 млн.рублей.

VII. РАБОТА С ПЕРСОНАЛОМ

С 01.10.2009г. по решению ОАО «Сибирьтелеком» традиционный бизнес ОАО Ринет был передан Новосибирскому филиалу ОАО «Сибирьтелеком» и проведено сокращение штата – 25 человек. В связи с этим были выплачены в сентябре-декабре выходные пособия, компенсации за неиспользованный отпуск и выплаты сохраняемого среднего заработка на время трудоустройства уволенным по сокращению в размере 2 млн. руб. Этим объясняется рост средней заработной платы за 2009 год -11,3 % по сравнению с 2008 г. Затраты на персонал составляют 2008 г. 47 375 млн. руб. , 2009 г. 49 945 млн. руб.

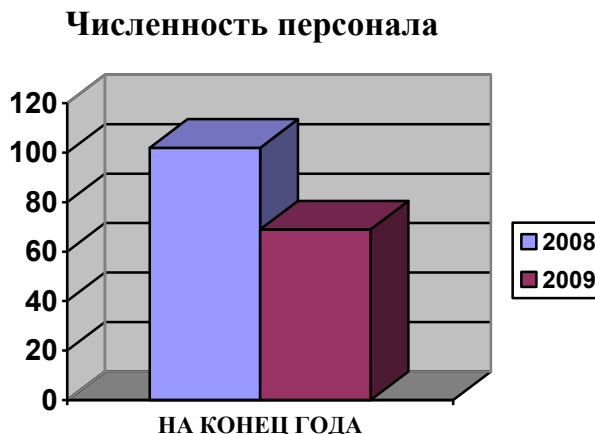
Затраты на персонал



Кроме того, увеличение средней заработной платы связано с привлечением высококвалифицированных кадров в Контент - центр для выполнения задач,

возложенных на Общество ОАО «Сибирьтелеком». Фактическая численность персонала на конец 2009 г. составила 69 человек (102 человека в 2008 г.), а среднесписочная численность за 2009 год - 83 человека (86 человек в 2008 г.).

В течение 2009 г. работники Общества проходили обучение на семинарах, курсах повышения квалификации.



VIII. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

8.1.Общее собрание акционеров – высший орган управления Общества;

8.2.Совет директоров;

8.3.Генеральный директор;

8.4.Ревизионная комиссия.

8.5. Организационная структура Общества (Приложение 3)

8.2. Совет директоров

1. Информация о Совете директоров общества:

Состав Совета директоров, избранного заседанием Совета директоров ОАО «Сибирьтелеком», состоявшимся 29 мая 2008 г.

Гриб А.В. – председатель Совета директоров ОАО «Ринет»;

Огурцов А.В. – член Совета директоров;

Беленький В.Г.- член Совета директоров;

Суконцев А.С. - член Совета директоров;

Фаталин А.С. – член Совета директоров

2. Количественный и персональный состав действующего Совета директоров, в том числе их краткие биографические данные:

Гриб Анатолий Викторович – член Совета директоров, избран в 2006 г., стаж работы в Совете директоров Общества более 3 лет, дата рождения 07.06.1961 г., 48 лет, высшее образование, гражданин РФ, основное место работы – ОАО «Сибирьтелеком», технический директор.

Огурцов Антон Викторович – член Совета директоров, избран в 2008 г., стаж работы в Совете директоров Общества более 1 года, дата рождения 20.11.1972, 37 лет, высшее образование, гражданин РФ, основное место работы – ОАО «Сибирьтелеком», директор департамента взаимодействия с мобильными клиентами.

Беленький Валерий Григорьевич – член Совета директоров, избран в 2009 г., стаж работы в Совете директоров Общества менее 1 года, дата рождения 18.06.1963г., 46 лет, высшее образование, гражданин РФ, основное место работы - ОАО «Сибирьтелеком», коммерческий директор.

Суконцев Алексей Сергеевич – член Совета директоров, избран в 2009 г., стаж работы в Совете директоров Общества менее 1 года, дата рождения 02.07.1955, 54 года, высшее образование, гражданин РФ, основное место работы ОАО «Ринет», генеральный директор.

Фаталин Андрей Сергеевич – член Совета директоров, избран в 2009 г., стаж работы в Совете директоров Общества менее 1 года, дата рождения 22.02.1972, 38 лет, высшее образование, гражданин РФ, основное место работы ОАО «Сибирьтелеком», корпоративный секретарь.

3. Независимых директоров в трактовке Приказа ФСФР РФ от 15.12.2004 г. № 04-1245/пс в составе Совета директоров Общества нет;
4. Вознаграждение Совету директоров состоит из квартального и годового. Ежеквартальное вознаграждение каждому члену Совета директоров устанавливается в размере 24 000 руб. Председателю Совета директоров вознаграждение устанавливается с коэффициентом 1,2.
5. Годовое вознаграждение для всего состава Совета директоров Общества устанавливается как процент от суммы чистой прибыли Общества за отчетный год по данным бухгалтерской отчетности. Годовое вознаграждение распределяется между всеми членами Совета директоров равными долями. Размер и порядок выплаты регламентируется Положением о Совете директоров, утверждается общим собранием акционеров.

Выплаты в 2009 г.:

Вознаграждения, выплаченные членам Совета директоров	787 200 руб.
Годовое и квартальное вознаграждение, выплаченное генеральному директору Суконцеву А.С.	472 627 руб.

6. Сделок по приобретению или отчуждению акций Общества в течение отчетного года членами Совета директоров Общества (в соответствии с приказом ФСФР от 16 марта 2005 г. N 05-5/пз-н) не было.

8.3. Генеральный директор

Суконцев Алексей Сергеевич.

1. Сведения о лице, занимающем должность единоличного исполнительного органа, в том числе краткие биографические данные:
 - дата рождения 02.07.1955 г., возраст – 54 года;
 - работает на должности Генерального директора с 28.02.2008 г.;
 - образование – высшее;
 - акциями общества не владеет;

- размер и условия выплаты вознаграждения (компенсации расходов) за 2009 год определяются согласно условий трудового договора от 28.02.2008 г.

2. Сделок по приобретению или отчуждению акций Общества в течение отчетного года Генеральным директором Общества (в соответствии с приказом ФСФР от 16 марта 2005 г. N 05-5/пз-н) не было.

8.4. Ревизионная комиссия.

1. Информация о Ревизионной комиссии Общества:

- Кондратович Надежда Александровна (специалист 1-й категории отдела внутреннего контроля департамента внутреннего аудита ОАО «Сибирьтелеком»)

- Некипелов Михаил Иванович (ведущий специалист отдела методологии учета департамента методологии и налогового учета ОАО «Сибирьтелеком»)

- Пушкина Татьяна Николаевна (начальник отдела внутреннего контроля департамента внутреннего аудита ОАО «Сибирьтелеком»)

2. В течение отчетного года ревизионная комиссия проводила 1 проверку результатов финансово-хозяйственной деятельности: по результатам 9 месяцев 2009 года и по результатам 2008 года. Акт проверки приложен к настоящему отчету.

8.5. Организационная структура Общества (Приложение 3)

8.6. Аудитор Общества: ООО «Сибирская Аудиторская Служба», лицензия № Е 003712, выдана в соответствии с Приказом Министерства Финансов РФ от 04.03.2003 г. № 60, сроком на 5 лет; срок действия лицензии продлен до 04.03.2012 года.

8.7. Информация о реестродержателе Общества – Общество ведет реестр акционеров самостоятельно.

IX. ЦЕННЫЕ БУМАГИ

9.1. Уставный капитал и Ценные бумаги Общества

Уставный капитал Общества составляет 150 000 руб.

Размещенные и объявленные акции Общества по состоянию на 31.12.2009 г.

Таблица 11

Категории акций	Количество (шт.)	Номинальная стоимость (руб.)
1. Размещенные именные обыкновенные бездокументарные акции	1000	150
2. Объявленные обыкновенные акции	100 000	150

9.2 100% капитала составляют обыкновенные именные бездокументарные акции.

9.3 Акции общества: 1000 обыкновенных именных акций номинальной стоимостью 150 руб. Зарегистрированы в ФКЦБ 15 октября 1999 г., регистрационный номер 1-01-10-685-Ф.

- 9.4 Информация о владельцах наиболее крупных пакетов акций – 100% акций принадлежит ОАО «Сибирьтелеком», аффилированное лицо.
- 9.5. На годовом общем собрании акционеров 28.05.2009 г. было принято решение не выплачивать дивиденды по итогам 2008 года.

Динамика объявленных (начисленных) дивидендов по акциям Общества (в расчете на одну акцию), с учетом налога

Таблица 12

Вид ценной бумаги	2004 год сумма (руб.)	2005 год сумма (руб.)	2006 год сумма (руб.)	2007 год сумма (руб.)	2008 год сумма (руб.)	2009 год сумма (руб.)
Обыкновенные акции	400	350	-	-	-	-

X. СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АКЦИОНЕРОВ

Директор: Сукоцев А.С. тел. 206-10-00

Главный бухгалтер: Кошедова М.А. тел. 264-47-93

Факс 206-09-90

Адрес электронной почты (e-mail): sales@ risp.ru

адрес в Интернете: www.risp.ru

**ИНФОРМАЦИЯ О НАИБОЛЕЕ СУЩЕСТВЕННЫХ СДЕЛКАХ,
СОВЕРШЕННЫХ ОБЩЕСТВОМ**

В течение года были совершены следующие сделки, в совершении которых имеется заинтересованность:

Проект по разработке Контент-центра

Решение об одобрении сделки было принято на Совете директоров ОАО «Сибирьтелеком»;

Тип сделки - сделка, в совершении которой имеется заинтересованность;

Сведения о заинтересованном лице по сделке – ОАО «Сибирьтелеком» - единственный акционер Общества;

Предмет – ОАО «Ринет» (исполнитель) обязуется выполнить работы по разработке программных комплексов по проекту «Контент - центр ОАО «Сибирьтелеком», 3 этап, работы по инсталляции и пуско-наладке программных комплексов. Заказчик поручает, а Исполнитель принимает на себя выполнение работ, указанных в техническом задании в сроки, указанные в календарном плане выполнения работ;

Заключен:

Договор № 3-01.09/СС, на создание проекта «Контент - центр ОАО "Сибирьтелеком" 3 этап;

Цена договора – 21 341 250,00 руб., в т.ч. НДС – 3 255 444 руб. 92 коп, ежемесячно сторонами подписываются акты выполненных работ

Дата вступления в силу договора – 07.05.2009 г.;

Срок действия договора – действует до полного выполнения сторонами своих обязательств.

***СВЕДЕНИЯ О СОБЛЮДЕНИИ ОБЩЕСТВОМ КОДЕКСА
КОРПОРАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ***

Общество в своей деятельности руководствуется принципами корпоративного управления, утвержденными на заседании Совета директоров, 30.12.2004 г. Принципы регламентируют деятельность Совета директоров Общества и порядок предоставления отчетности Общества в ОАО «Сибирьтелеком». В течение отчетного года условия деятельности, согласно принципам корпоративного управления, были соблюдены.

Согласовано Советом директоров ОАО «Ринет»
 Протокол № 7 от «30» декабря 2008 г.
 Председатель Совета директоров ОАО «Ринет»
 Д. Е. Курилов

Организационная структура ОАО «Ринет»

