

**Утверждено
Советом директоров
ОАО «Ринет»**

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ ОАО «РИНЕТ» за 2010 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	4
IV. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА	5
V. РЕЗУЛЬТАТЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА ПО ПРИОРИТЕТНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ	11
5.1. Инвестиционная политика	11
5.2. Основные показатели развития портала Sibnet.ru	11
5.3. Основные экономические показатели Общества	14
5.4. Структура и динамика доходов Общества.....	14
5.5. Структура и динамика расходов Общества.....	17
5.6. Ключевые показатели эффективности деятельности Общества.....	20
5.7. Сведения о размере чистых активов Общества	20
VI. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ.....	21
VII. РАБОТА С ПЕРСОНАЛОМ.....	22
VIII. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	24
IX. ЦЕННЫЕ БУМАГИ.....	26
X. СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АКЦИОНЕРОВ	27
Приложение № 1.....	28
Приложение № 2.....	29
Приложение № 3.....	30

СВЕДЕНИЯ ОБ ОБЩЕСТВЕ

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

Адрес места нахождения: 630049, г. Новосибирск, ул. Дуси Ковальчук, 258/2

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

ОБРАЩЕНИЕ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА

Уважаемые акционеры!

В 2010 году основные усилия ОАО "Ринет" были направлены на развитие Контент-центра. Проект показал хороший рост по всем основным показателям: посещаемость выросла с 3 до 6 миллионов уникальных посетителей с декабря 2009 года по декабрь 2010 года, трафик проекта в сторону абонентов вырос в 3,6 раза и составил 5 636 980 Гб на конец года.

Все данные говорят о высокой востребованности и растущей популярности Контент-центра среди абонентской базы ОАО «Сибирьтелеком».

В 2010 году удалось организовать поток рекламодателей и привлечь ведущих игроков рекламного рынка для сотрудничества по продаже рекламных площадей Контент-центра.

В 2011-м году ОАО Ринет планирует продолжить движение по повышению эффективности Контент-центра по всем ключевым направлениям, а также усилить дополнительные направления: хостинг и электронный документооборот.

Достижение всех поставленных целей ОАО «РИНЕТ» было бы невозможным без высококвалифицированных опытных специалистов, наличие которых свидетельствует о высоком кадровом потенциале.

С уважением,

Ю.С.Майданов

I. ОСНОВНЫЕ КОРПОРАТИВНЫЕ СОБЫТИЯ 2010 ГОДА

Годовое общее собрание акционеров было проведено 26.05.2010 г., на котором были приняты решения об утверждении годовой и бухгалтерской отчетности Общества за 2009 год, был избран Совет директоров и ревизионная комиссия Общества, утвержден аудитор Общества, принято решение о порядке распределения прибыли, размере дивидендов.

II. ПОЛОЖЕНИЕ ОБЩЕСТВА В ОТРАСЛИ

2.1. Услуга хостинга

Доля рынка, занимаемая ОАО «Ринет» по услуге хостинга, по итогам 2010 года, равна 0,96 % от рынка Сибирского Федерального округа.

2.2. Услуги защищенного документооборота

Доля рынка, занимаемая ОАО «Ринет» по услуге защищенного документооборота, по итогам 2010 года, равна 5% от рынка по Новосибирской области.

2.4. Услуга продажи рекламных площадей

Доля рынка, занимаемая ОАО «Ринет» по услуге продажи рекламных площадей, по итогам 2010 года, равна 1% от всего объема продаж интернет - рекламы для пользователей Сибирского Федерального округа

2.5. Основные сегменты потребителей услуг ОАО «Ринет»

Основными потребителями услуг ОАО «Ринет» в 2010 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. Услуга хостинга		+	+	
2. Услуги защищенного документооборота			+	
3. Услуга продажи рекламных площадей			+	+
4. Разработка Контент-центра ОАО «Сибирьтелеком»				+
5. Обслуживание Контент-центра ОАО «Сибирьтелеком»				+

ОАО «Ринет» в течение 2010 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

В 2010 году ОАО «Ринет» развивал следующие направления деятельности:

1. Создание, модернизация и техническая поддержка контент - сервисов по заказу ОАО «Сибирьтелеком»

2. Реклама на площадях Контент - центра;
3. Услуга хостинга;
4. Услуга электронного документооборота;
5. 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.

IV. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Основные маркетинговые цели:

- 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 локального трафика абонентов ШПД.
- Максимально возможное уменьшение нагрузки на магистральные каналы за счет оптимальной маршрутизации и кэширования трафика внутри сети с соответствующим уменьшением себестоимости услуги ШПД.
- Создание крупнейшего в Сибири контент-центра с самой большой пользовательской аудиторией.
- 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».
- 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.
- 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.
- Создание сети агентских продаж медиарекламы во всех крупнейших городах Сибири.
- Формирование имиджа Sibnet.ru как эксперта в области маркетинговых коммуникаций в среде интернет и позиционирование в каждом регионе как местный информационно-развлекательные ресурс.
- Привлечение дополнительных доходов за счет развития сервиса «Интернет-магазин» и собственного бизнеса (Хостинг, Электронный документооборот).

В 2010 году ОАО «Ринет» развивал следующие перспективные направления:

4.1. По договорам с ОАО «Сибирьтелеком».

Разработка программных комплексов:

Программный комплекс "Система кеширования и оптимальной выдачи клиентам статических файлов всего проекта Сибнет"; Программный комплекс "Система обмена данных между проектами"; Модернизация 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; Программный комплекс "Игровые сервера", <http://game.sibnet.ru>; Программный комплекс "Банк видеороликов клиента", <http://video.sibnet.ru>; Программный комплекс "Софт, в том числе отраслевой, shareware и freeware", <http://Soft.sibnet.ru>"; Программный комплекс "Кэширование торрентов"; Программный комплекс "Поиск по проектам Sibnet.ru"; Программный комплекс " Система масштабирования программного кода сервисов, для обеспечения требуемой производительности и отказоустойчивости"; Модернизация 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; Программный комплекс "Сервер файлового обмена", <http://File.sibnet.ru>.

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»;

По данному направлению решаются следующие задачи:

4.1.1. Увеличение объема трафика, потребляемого абонентами WebStream:

- Внедрение программы мотивации пользователей.
- Активное продвижение сервиса обмена файлами (mix.sibnet.ru и file.sibnet.ru).

- Активное наполнение самым востребованным тяжелым контентом (фильмы, музыка, игры).
- Покупка аналитических и новостных материалов и другого контента (прогнозы погоды, интерактивные тесты, статьи, базы данных и тд).
- Активное продвижение видеохостинга, покупка легального контента (спорт, развлекательные программы, образовательное видео).
- Непрерывные работы по оптимизации и маршрутизации исходящего трафика, установка дополнительного оборудования для увеличения скорости отдачи.

4.1.2. Увеличение обслуживаемых контент-центром Sibnet.ru клиентов широкополосного доступа ОАО «Сибирьтелеком»

- Подготовка по заказу рекламных материалов и медиа баннеров для филиалов ОАО «Сибирьтелеком».
- Взаимодействие с филиалами ОАО «Сибирьтелеком», постоянная рекламная кампания.
- Информационная и рекламная поддержка акций и новых тарифов ОАО «Сибирьтелеком».
- Включение упоминания Sibnet.ru во все рекламные материалы ОАО "Сибирьтелеком", в том числе и рекламные материалы филиалов.
- Региональное перепозиционирование и редизайн портала, полноценное информационное обеспечение во всех регионах Сибири.

4.2. По услуге продажи рекламных площадей

По данному направлению решаются следующие задачи:

4.2.1. Увеличение доходов от продажи рекламы на портале

- Проведение рекламных и маркетинговых акций, направленных на увеличение продажи рекламных площадей на Sibnet.ru.
- Привлечение крупнейших рекламных агентств и ключевых федеральных рекламодателей.
- Участие в специализированных мероприятиях, ориентированных на специалистов по маркетингу, продвижению, интернет-технологиям.
- Нарботка портфолио успешных рекламных кампаний, истории успеха различных рекламных кампаний и их оценка экспертами.
- Формирование источника информации для рекламодателей: сводная аналитика, лучшие обучающие статьи отрасли, подборка книг, подборка видеороликов, расписание обучающих семинаров, конференции, лента новостей по данной тематике, собственные статьи, обсуждение в форуме данной тематики.
- Внедрение новых для Сибирского региона нестандартных форматов рекламы и современных тенденций на рынке медиарекламы, в том числе ориентированные на определенные тематические слои аудитории.
- Формирование читательского интереса к корпоративным событиям и новостям в каждом регионе.

- Создание агентской сети для продажи рекламы.
- Продажа рекламы пользователям Sibnet.ru, как физическим лицам.

4.2.2. Развитие информационного наполнения портала.

- Внедрение дополнений к информационной политике портала с расчетом на аудиторию со средним и высоким доходом
- Наполнение портала информационными материалами, учитывающими интересы основных региональных и московских рекламодателей
- Создание возможностей для диалога рекламодателей и посетителей через информационные материалы, размещаемые на портале.
- Привлечение экспертов и лидеров общественного мнения в регионах
- Увеличение доли регионального информационного контента
- Увеличение доли легитимного контента на Sibnet.ru за счет покупки авторских прав у сторонних контент-провайдеров и на основе партнерских соглашений

4.3. По услуге продажи хостинга

Перспективным направлением является предоставление услуги виртуального хостинга на серверных мощностях Sibnet.ru с зоной действия по всем регионам присутствия ОАО "Сибирьтелеком".

Услуга хостинга предоставляется по авансовой схеме расчетов, что позволяет использовать авансы в целях развития бизнеса. Понижение тарифов до среднерыночного уровня обуславливает необходимость развития клиентской базы. Основными маркетинговыми целями на 2011 год являются:

1. Увеличение клиентской базы до 2500 абонентов.
2. Повышение конкурентоспособности услуги до признания статуса одной из лучших площадок хостинга в Сибири.
3. Развитие дополнительных видов обслуживания с целью повышения привлекательности более дорогих тарифных планов.

Наиболее перспективными потребителями услуги хостинга являются физические лица и предприятия малого бизнеса. Данная категория является наиболее мобильной в принятии решений, что дает возможность скорейшего увеличения клиентской базы. В тоже время создает высокую текучесть клиентов. Используя опыт и решения ОАО «Ринет» предполагается оказание услуг, по принципам самообслуживания включая: разработку подробных инструкций для пользователя, автоматического продления услуги и возможности пополнения баланса лицевого счета посредством наиболее популярных платежных систем.

По данному направлению решаются следующие задачи:

- Обеспечение известности среди потенциальных покупателей услуг хостинга и регистрации доменных имен:
 - подготовка информационных материалов отражающих преимущества площадки хостинга среди прочих компаний предоставляющих услуги хостинга на территории СФО;

- очное и заочное участие в специализированных мероприятиях, в области интернет-технологий;
- поисковая оптимизация запросов касающихся услуг хостинга в популярных поисковых системах;
- доработка дизайна корпоративного сайта, обеспечение информационного наполнения и поддержание актуальности информации;
- разработка и развитие партнерской программы;
- Разработка и развитие партнерской программы и агентской схемы.
- Проведение рекламных и маркетинговых акций, направленных на клиентов ранее являвшихся клиентами ОАО «Ринет».
- Подключение большинства наиболее популярных систем электронных платежей.
- Доработка абонентского интерфейса системы биллинга, предоставляющей абоненту возможности самостоятельного подключения сервисов, выписки документов, смены тарифного плана;
- Предоставление дополнительных сервисов и увеличение объемов услуг по существующим тарифам, в периоды проведения акций.
- Разработка и внедрение дополнительных услуг хостинга как за отдельную плату, так и в составе тарифных планов.
- Развитие предоставления клиентам услуг разработки и сопровождения сайтов.

4.4. По услуге продажи электронного документооборота.

Основными потребителями услуг защищенного документооборота являются юридические лица и индивидуальные предприниматели.

Состав услуг.

Традиционные услуги	Новые услуги
- Сдача отчетности в государственные контролирующие органы РФ по телекоммуникационным каналам связи	- Изготовление и обслуживание сертификатов ЭЦП для участия в торгах на электронных торговых площадках - Система обмена юридически значимыми электронными документами между предприятиями.

В связи с насыщенностью рынка электронными системами сдачи налоговой и бухгалтерской отчетности, активное продвижение традиционной услуги представляется мало перспективным. Большой интерес вызывают услуги изготовления сертификатов электронной цифровой подписи и система электронного документооборота между юридическими лицами, особенно в свете последних изменений законодательства.

Согласно вступлению в силу федерального закона 94-ФЗ, а так же постановлений Минэкономразвития РФ, все открытые аукционы на размещение государственных заказов должны проводиться только в электронной форме на пяти аккредитованных электронных площадках. Получение сертификата ЭЦП для торгов на этих площадках является для многих поставщиков необходимостью.

В связи с вступлением в силу с 01 января 2011 года изменений в налоговом кодексе РФ, разрешающих обмен счетами фактурами в электронном виде, весь документооборот между юридическими лицами может производиться в электронном виде. В связи с мгновенной передачей юридически значимых документов, отсутствием расходов на доставку корреспонденции такие услуги могут быть очень востребованы. Такой сервис предоставляет компания «СКБ Контур» - Диадок <http://diadoc.ru/>.

Цели маркетинга для развития данного направления:

1. Поддержание и развитие абонентской базы клиентов системы «Контур Экстерн».
2. Развитие новых направлений услуг электронного документооборота.

По данному направлению решаются следующие задачи:

- Обеспечение узнаваемости сервисного центра ОАО «Ринет», среди прочих сервисных центров по обслуживанию абонентов по системе «Контур - Экстерн» и изготовлению сертификатов ЭЦП :
 - подготовка информативных красочных рекламных листовок, буклетов для распространения в общественных местах и бизнес центрах;
 - почтовая рассылка коммерческих предложений по удаленным населенным пунктам НСО, подключенным к сети Интернет;
 - заключение соглашений о взаимном предоставлении информации с фирмами, занимающимися оказанием услуг для бизнеса. (консалтинговые компании, фирмы оказывающие бухгалтерские и юридические услуги);
 - размещение раздаточных материалов по услугам ОАО «Ринет» по сервисным центрам ОАО «Сибирьтелеком», занимающихся обслуживанием юридических лиц;
 - наружная реклама: вывеска, баннер.
- Внедрение системы агентского вознаграждения в целях привлечения клиентов посредством рекомендаций.
- Обеспечение приема всех обращений клиентов по телефону, электронной почте и через Интернет сайт. Обеспечить их регистрацию и контроль над последующей обработкой.
- Подготовка и запуск услуг по изготовлению сертификатов ЭЦП для участия в госторгах.
- Организация регулярной информационной рассылки по существующим клиентам компании.
- Предоставление скидок при подключении дополнительных услуг.
- Включение в счета на оплату информации об услугах электронного документооборота.
- Выделение дополнительных работ, проводимых в рамках обслуживания клиентов и не относящихся к обязательным видам обслуживания в отдельные виды услуг за дополнительную плату (консультации по вопросам налогообложения, установка программного обеспечения на компьютер заказчика):

- проведение анализа работ по обслуживанию по услугам электронного документооборота;
- формирование пакетов дополнительных видов обслуживания.
- Снижение трудозатрат за счет стандартизации работ по обслуживанию, ведению базы прецедентов.

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	2009 г.	2010 г.	2010/2009 (%)
1.	Инвестированные средства в основной капитал, в т.ч.	тыс. руб.	1 191	120	10%
	<i>традиционная телефония</i>	<i>тыс. руб.</i>	-	-	-
	<i>новые услуги и вложения в информационные технологии</i>	<i>тыс. руб.</i>	99	120	121%
	<i>линии передачи и объекты инфраструктуры связи</i>	<i>тыс. руб.</i>	992	-	-
	<i>прочие</i>	<i>тыс. руб.</i>	100	-	-
2.	Доля собственных средств, направленная на финансирование инвестиций	%	100	100	-
3.	Доля привлеченных средств, направленная на финансирование инвестиций	%	0	-	-

Объем инвестиций в основной капитал в 2010 г. из-за прекращения традиционного бизнеса и недостатка собственных средств составил 10 % относительно 2009 года. Средства в размере 120 тыс. руб. были направлены на приобретение серверов для Контент - центра.

5.2. Основные показатели развития портала Sibnet.ru

Таблица 4

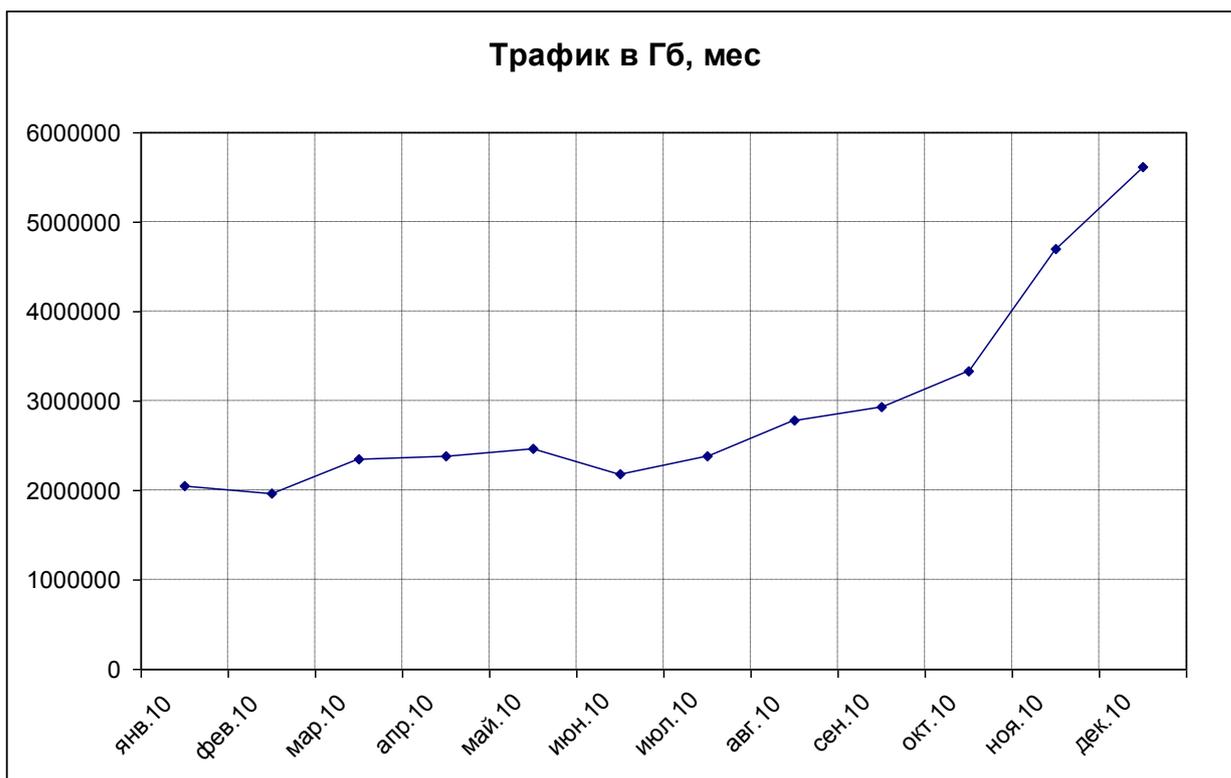
№	Наименование показателя	2009 г.	2010 г.	2010/2009 %
1	Количество абонентов ОАО	514 274		150%

	"Сибирьтелеком» пользующихся SIBNET.RU в месяц		773 343	
2	Общее количество абонентов ШПД ОАО "Сибирьтелеком"	603 032	827 827	137%
3	Доля уникальных посетителей Sibnet – абонентов ШПД ОАО «Сибирьтелеком» в общем количестве абонентов ШПД ОАО «Сибирьтелеком»	85%	93%	109%
4	Общее количество уникальных посетителей в месяц	1 498 951	2 647 758	177%
5	из них абонентов ШПД СТК, % в месяц	34%	27%	79%
6	Количество просмотров страниц в месяц	67 632 011	94 661 940	140%
7	Количество уникальных посетителей в сутки	103 171	180 506	175%
8	Количество просмотров страниц в сутки	2 181 678	3 155 398	145%

- На конец 2010 года 93% абонентов ШПД ОАО «Сибирьтелеком» используют Sibnet;
- В сутки Sibnet обслуживает более 180 000 уникальных посетителей из них: 65%- абоненты ОАО «Сибирьтелеком», 17%- абоненты прямых конкурентов;
- Общая пользовательская база Контент-центра Sibnet превысила 2,6 млн. человек.
- Наблюдается динамика роста популярности ресурса у пользователей Интернет, не являющихся абонентами СТК и у абонентов прямых конкурентов.

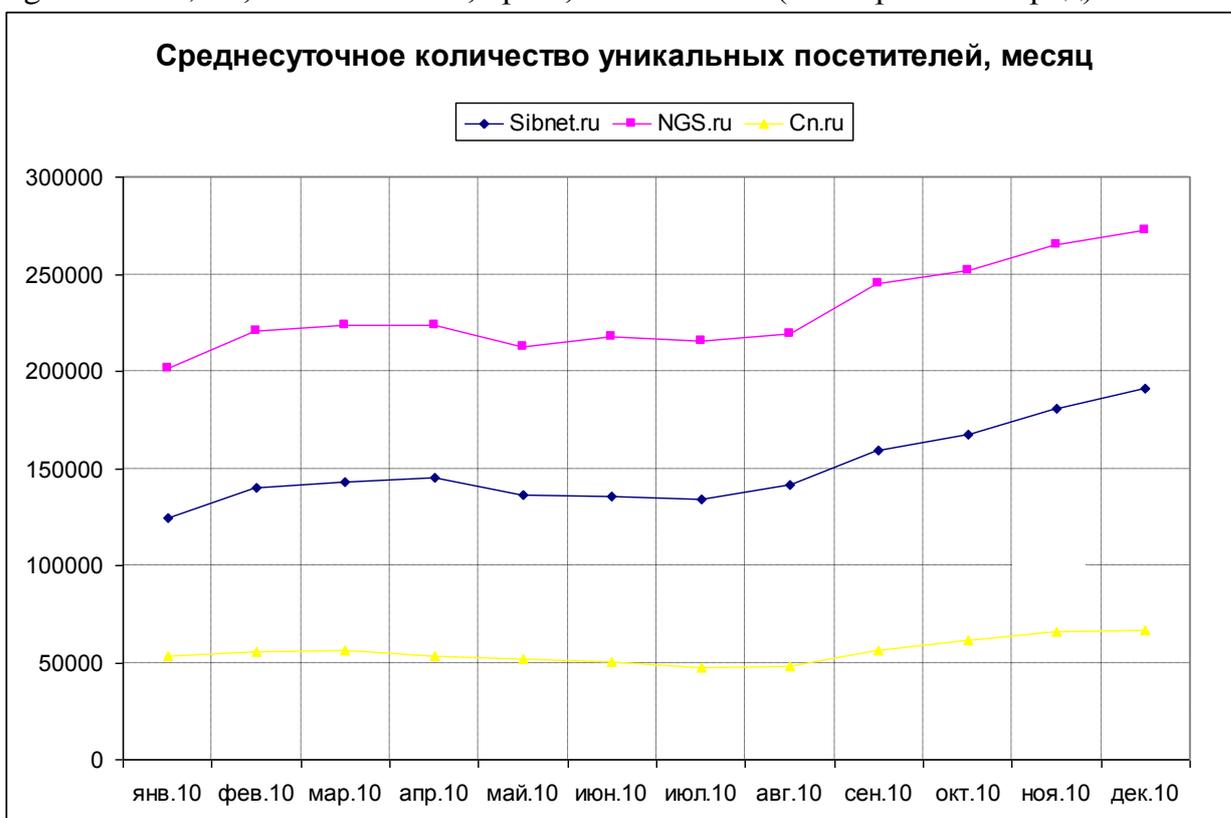
Основные достигнутые статистические показатели Sibnet.ru за 2010 г.:

Общий объем трафика в 2010 году составляет 35 173 279 Гб, т.е. в 3,6 раза превышает общий объем трафика к 2009 году. Локализованность трафика в зоне ОАО «Сибирьтелеком» - 97%. Рост трафика в декабре 2010 года к декабрю 2009 года в 3,6 раза.

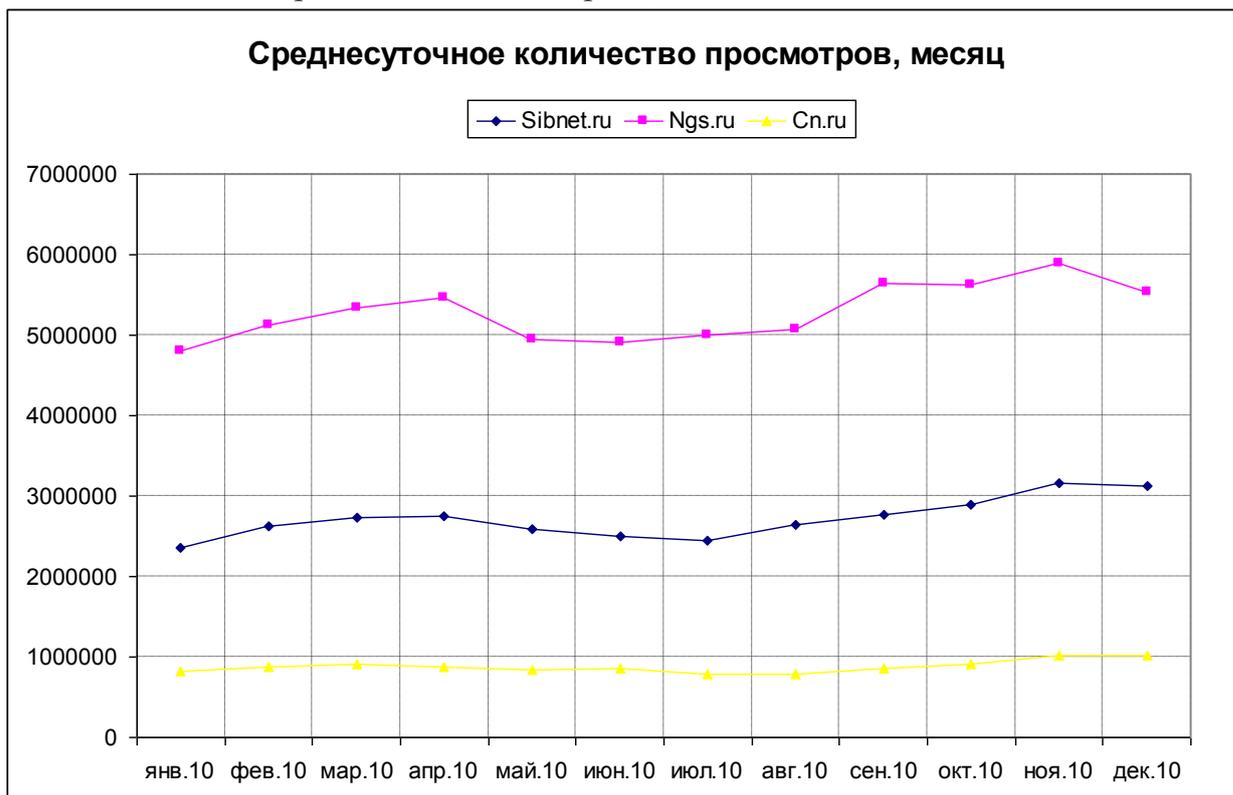


Рост количества уникальных посетителей в сутки в декабре 2010 г. по отношению к декабрю 2009 года в 1,9 раза.

В сравнении с Сибирскими конкурентами среднесуточное количество уникальных посетителей в месяц к концу 2010 года на Sibnet.ru меньше, чем на Ngs.ru на 42,5%, но больше в 2,9 раза, чем на Cn.ru (Электронный город).



Рост количества просмотров страниц в сутки в декабре 2010 года относительно декабря 2009 года в 1,4 раза;



Среднесуточное количество просмотров в месяц к концу 2010 года на Sibnet.ru меньше, чем на Ngs.ru на 77%, но больше в 3,1 раза, чем на Cn.ru (Электронный город).

5.3. Основные экономические показатели деятельности Общества

Таблица 5

Наименование показателей	2009г.	2010 г.	2010 г./2009г.,(%)
Выручка от продажи товаров, работ, услуг (без НДС)	77 517	53 436	69%
Расходы по обычным видам деятельности	73 434	52 334	71%
Прибыль от продаж	4 083	1 102	27%
Прибыль до налогообложения	1 897	-4 749	-
Чистая прибыль	1 087	-4 944	-

5.4. Структура и динамика доходов за 2010 год

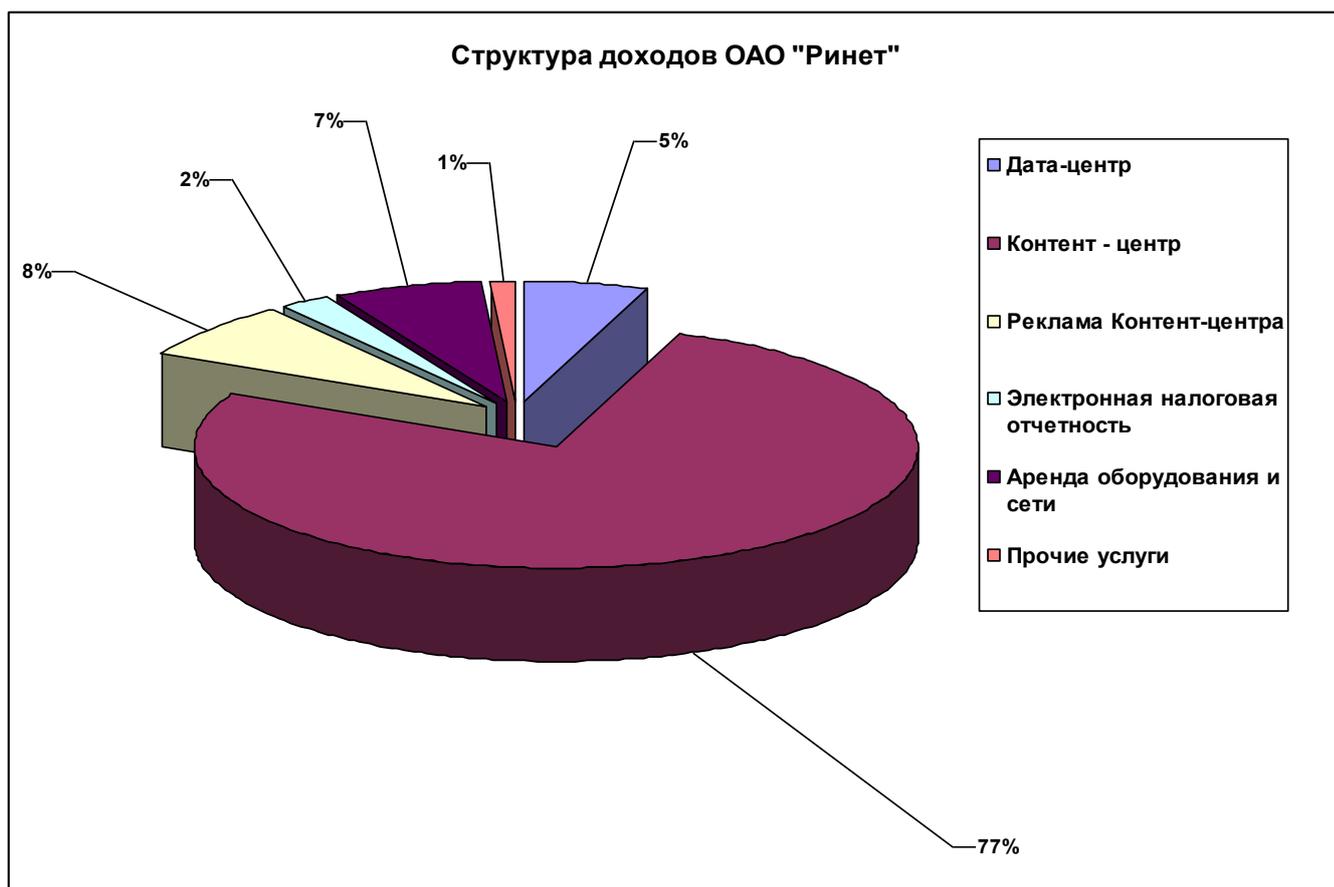
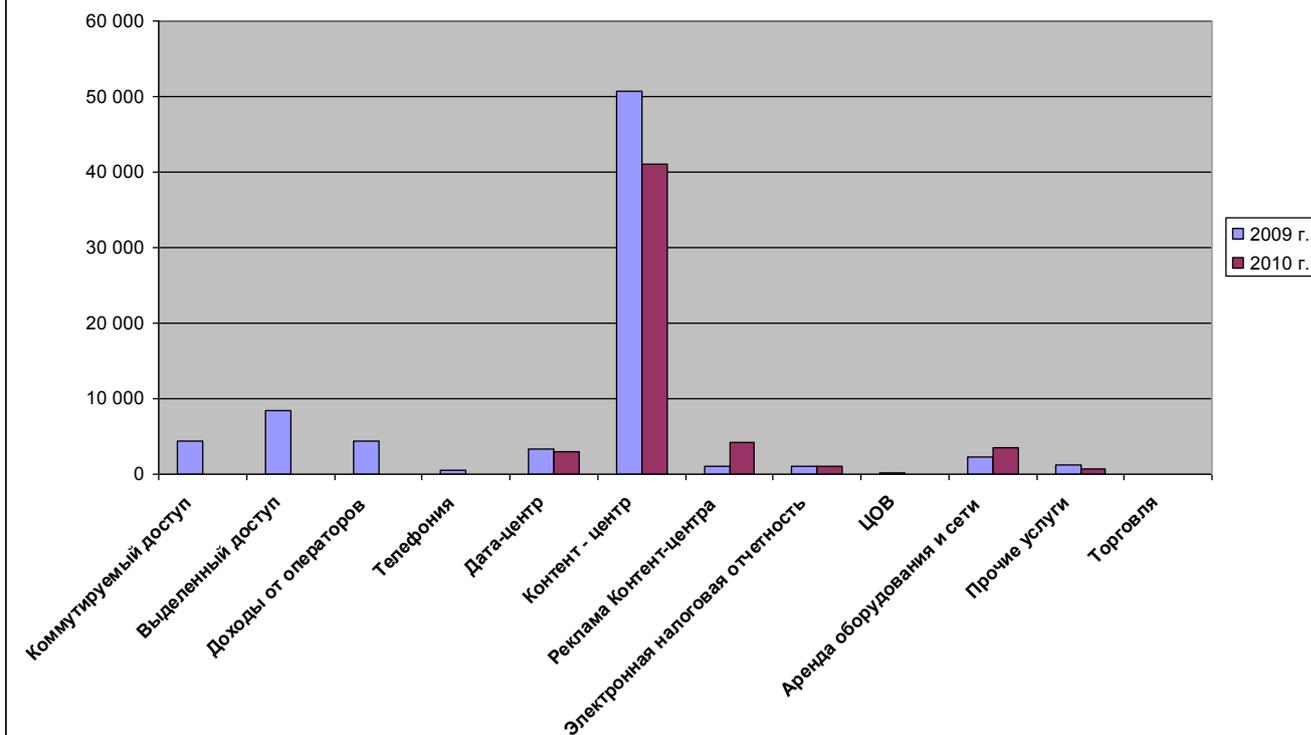


Таблица 6

Наименование показателей	2009 г.	2010 г.	2010/ 2009, (%)	Удельный вес, (%)
Коммутируемый доступ к услугам Интернет	4 421	-	-	-
Выделенный доступ к услугам Интернет	8 464	-	-	-
Доходы от операторов	4 326	-	-	-
Телефония	511	-	-	-
Доходы от интеллектуальной сети	3 308	2 912	88%	5%
Прочие доходы от оказания услуг связи всего: В т.ч.	56 475	50 524	89%	-
Контент - центр	50 628	40 997	81%	77%
Реклама Контент-центра	1 108	4 204	379%	8%
Электронная налоговая отчетность	1 025	1 127	110%	2%
Центр обработки вызова	244	-	-	-
Аренда оборудования и сети	2 197	3 542	161%	7%
Прочие услуги	1 273	654	51%	1%
Торговля	12	-	-	-
Всего выручка от продажи	77 517	53 436	69%	100%

Динамика доходов ОАО "Ринет"



С 01.10.2009 года ОАО «Ринет» услуги связи не оказывает. Поэтому условия для сравнения доходов от услуг связи в 2010 году по сравнению с 2009 годом, несопоставимы. Снижение доходов в 2010 году составило 31%.

Снижение доходов от услуг дата - центра в динамике к прошлому году составило 12 % и обусловлено следующими причинами. Направление услуги хостинга - collocation с 07.2010 закрыт, в связи с закрытием Дата-центра ОАО "Ринет" по адресу Сибиряков-гвардейцев, 22. Существующим клиентам были разосланы уведомительные письма с дополнительным коммерческим предложением от новосибирского филиала ОАО "Сибирьтелеком". Направление услуги виртуального хостинга в сложившейся ситуации, когда ОАО "Ринет" прекратил осуществлять стандартную провайдерскую деятельность и перестал обладать интернет-каналами надлежащей пропускной способности, потерял коммерческую привлекательность. Перспективным направлением, с нашей точки зрения, является открытие данной услуги на серверных мощностях Sibnet.ru с зоной действия по всем регионам присутствия ОАО "Сибирьтелеком". Это даст возможность сохранения и последующего развития существующей клиентской базы ОАО "Ринет" по данному направлению с использованием всех рекламных и аппаратных возможностей Sibnet.ru.

Доходы от Контент-центра уменьшились в динамике на 19 % за счет уменьшения объема работ по договорам с ОАО «Сибирьтелеком».

Доходы от рекламы на площадях Контент - центра получены в 2010 году в 4 раза больше, чем в прошлом году.

Доходы от электронной налоговой отчетности в 2010 году больше к прошлому году на 10%.

Доходы от аренды оборудования и сети увеличились в 2010 года за счет сдачи в аренду сети связи Новосибирскому Филиалу ОАО «Сибирьтелеком». Доходы по данному виду деятельности увеличились на 61 %.

Прочие услуги - это разработка Контент-ресурсов для сторонних заказчиков («РИА – Новости»). Всего по данному договору было получено 654 тыс. руб.

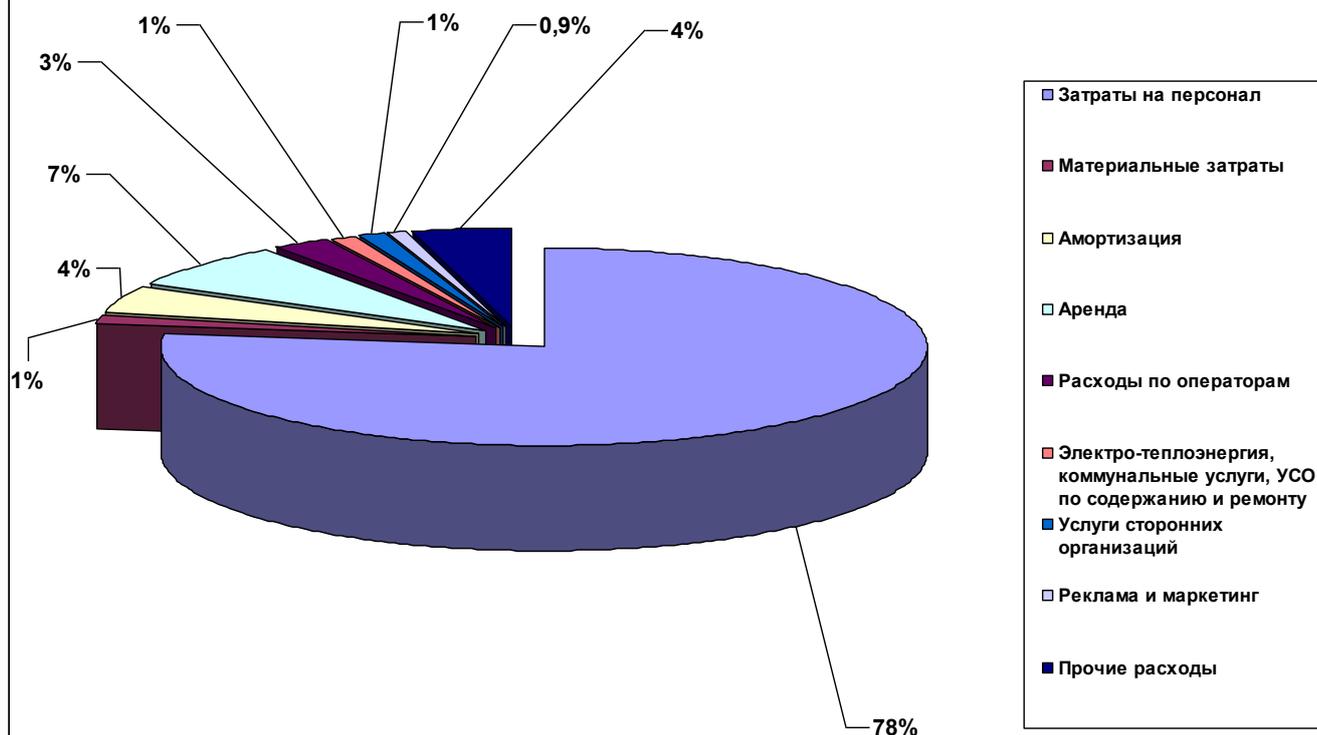
Таким образом, суммарные доходы Общества в 2010 г. составили 53,4 млн. руб., что на 31% меньше, чем в прошлом году.

5.5. Структура и динамика расходов за 2010 год

Таблица 7

Наименование показателей	2009 г.	2010 г.	2010/ 2009 (%)	Удельный вес, (%)
Затраты на персонал	49 945	40 430	81%	78%
Материальные затраты	1 010	702	70%	1%
Амортизация	3 029	2 320	77%	4%
Аренда	4 675	3 761	80%	7%
Расходы по операторам	9 188	1 383	15%	3%
в т.ч. ОАО «Сибирьтелеком»	7 599	1 383	18%	-
Электро-теплоэнергия, коммунальные услуги, УСО по содержанию и ремонту	2 230	547	25%	1%
Услуги сторонних организаций	1 028	592	58%	1%
Реклама и маркетинг	361	491	136%	1%
Прочие расходы	1 967	2 108	107%	4%
Всего расходов по обычным видам деятельности	73 434	52 334	71%	100 %

Структура расходов за 2010 год



Наибольший вес в структуре себестоимости занимают затраты на персонал - 78 %. Затраты на персонал состоят из заработной платы (33 796 т.р.), расходов на страховые взносы (6 620 тыс.р.), ДМС (14 т.р.). Относительно прошлого года уменьшение составило 19 %. В 2009 году в связи с прекращением оказания услуг связи было произведено сокращение штата.

Расходы по аренде стоят в структуре расходов на втором месте (7%). Снижение арендной платы за 2010 год в динамике составило 20%, в связи с сокращением офисов и уменьшением стоимости арендной платы за 1 м2.

На третьем месте находятся расходы по амортизации (4%) – уменьшение в динамике составляет 23%. Основные причины:

1) в связи со списанием основных средств и ТМЦ, в связи с физическим и моральным износом, а также с прекращением использования оборудования предназначенного для оказания услуг связи;

2) в связи с передачей сети связи Новосибирскому филиалу ОАО «Сибирьтелеком».

Расходы по операторам связи - 3 %. Снижение в динамике затрат по данной статье составило 85 %. Данное снижение объясняется уменьшением выплат за трафик ОАО «Сибирьтелеком». 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, внутризоновые соединения и аренда каналов для клиентов сети, переданной в аренду в соответствии с договором аренды сети с Новосибирским филиалом ОАО «Сибирьтелеком».

Расходы по коммунальным услугам и содержанию помещений (1%). В динамике расходы меньше на 75 % в связи с сокращением арендуемых помещений.

Расходы по статье материалы в 2010 году составили 702 тыс. руб. по сравнению с прошлым годом – меньше на 30 % в связи с недостатком средств.

Расходы по услугам сторонних организаций значительно меньше в динамике – на 42 % в связи нехваткой оборотных средств.

Расходы на рекламу и маркетинг в динамике больше – на 36 %, в связи с необходимостью продвижения услуг хостинга и продажи рекламных площадей Контент - центра.

Прочие расходы в динамике больше на 7%.

Общее снижение себестоимости в динамике к прошлому году составило 29 %. Себестоимость на 100 руб. выручки в 2010 году увеличилась на 3% по сравнению с 2009 г. и составила 98 руб.

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

Таблица 8

Наименование показателей	2009 г.	2010 г.	2010/ 2009 (%)
Выручка от продажи товаров, работ, услуг всего	77 517	53 436	69%
в том числе:			
Выручка по Контент - центру (все договоры с ОАО «Сибирьтелеком»)	50 628	40 997	81%
Выручка по остальным направлениям деятельности ОАО "Ринет"	26 889	12 439	46%
Расходы всего по обычным видам деятельности всего	73 434	52 334	71%
в том числе:			
Расходы по Контент - центру (договоры с ОАО «Сибирьтелеком»)	41 985	40 405	96%
Расходы по остальным направлениям деятельности ОАО "Ринет"	31 449	11 929	38%
Прибыль от продаж всего	4 083	1 102	27%
в том числе:			
Прибыль по Контент - центру (все договоры с ОАО «Сибирьтелеком»)	8 643	592	7%
Прибыль от продаж по остальным направлениям деятельности ОАО "Ринет"	-4 560	510	-

Прибыль от продаж в динамике к 2009г. уменьшилась на 73 %. Прибыль от продаж по договорам Контент - центра ниже 2009 г. на 93 %. Прибыль от продаж по остальным направлениям деятельности составила 510 тыс.руб.

5.6. Ключевые показатели эффективности деятельности Общества

Таблица 9

Наименование показателей	2009 г.	2010 г.	2010 г./ 2009г.,%
ЕВИТДА, т.руб.	5 017	-2 429	-
Рентабельность ЕВИТДА,%	6,5	-4,5%	3%
Рентабельность от продаж, %	5,3	2,1	40%
Рентабельность до налогообложения, %	2,4	-8,9	-
Рентабельность чистой прибыли, %	1,4	-9,3	-
Выручка на одного работника, т.р.	934	724	78%
Операционная прибыль на одного работника, т.р.	49	15	31%
Себестоимость на 100 руб. выручки, руб.	94,7	97,9	103%
Средняя заработная плата на 1 работника в месяц, руб.	42 485	42 663	100%
Средние расходы на персонал на 1 работника в месяц, тыс.руб.	50,1	45,6	91%
Доля затрат на персонал в выручке, %	64,4	75,7	118%

Эффективность деятельности организации независимо от ее задолженности перед кредиторами и государством, а также от метода начисления амортизации, т.е. ЕВИТДА в ОАО Ринет за 2010 г. составила минус 2,4 млн.руб. тыс. рублей. Рентабельность ЕВИТДА за анализируемый период – минус 4,5%. Рентабельность от продаж в 2010 году – 2,1%. Рентабельность до налогообложения в 2010 году – минус 8,9%, рентабельность по чистой прибыли в 2010 году – минус 9,3%.

Выручка на одного работника (724 т.р.) меньше на 22% прошлогодних данных из-за снижения выручки, операционная прибыль на одного работника (15 т.р.) меньше на 69%. Себестоимость на 100 руб. выручки (97,9) увеличилась на 3 %. Средние расходы на персонал на 1 работника в месяц в анализируемом периоде составляют 45,6 т.р. – это ниже, чем в прошлом году на 9%. Средняя заработная плата не изменились относительно прошлого года.

5.7. Сведения о размере чистых активов общества.

Таблица 10

Наименование показателей	31.12.2009	31.12.2010	2010/ 2009
1. Сумма чистых активов (тыс.руб.)	10 095	4 879	48%
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) (%)	6 730	3 253	48%
5. Отношение чистых активов к сумме уставного капитала и резервного фонда	5 835	2 820	48%

(стр.1/(стр.2+стр.3)) (%)			
---------------------------	--	--	--

За отчетный период чистые активы уменьшились на 5 216 тыс. руб. или на 52% за счет полученного убытка за 2010 год.

VI. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

6.1 Основные риски, угрожающие выполнению плановых показателей по доходам от продаж интернет-рекламы на портале Sibnet.ru в 2011г.:

6.1.1 Дефицит денежных средств необходимых для проведения маркетинговых и рекламных мероприятий.

6.1.2 Медленная положительная динамика в процессе улучшения качества аудитории, привлечения на портал более платежеспособного населения.

6.1.3 Риск потери ключевых сотрудников отдела продаж рекламы.

6.2 Мероприятия, направленные на снижение или исключение рисков, угрожающих выполнению плановых показателей по доходам от продаж интернет-рекламы на портале Sibnet.ru в 2011г.:

6.2.1 Расширение представленности портала Sibnet.Ru в рекламных кампаниях ОАО «Ростелеком». Отдельные совместные маркетинговые акции (пример: «С Сибнета качай – призы получай» Иркутского филиала).

6.2.2 Развитие на портале рубрик, разделов, сегментов привлекающих платежеспособную аудиторию (например: авто, недвижимость, новости). Рекламные кампании в системах контекстной рекламы.

6.2.3 Увеличение поискового трафика за счет мероприятий поисковой оптимизации (seo).

6.2.4 А) Снижение влияния либо исключение рисков в п.п. 6.1.1, 6.1.2.

Б) Формирование кадрового резерва сотрудников отдела продаж рекламы.

6.3 По услуге хостинга и электронной налоговой отчетности:

Для развития услуг виртуального хостинга и обеспечения их рентабельности необходимо увеличить клиентскую базу на 1500 абонентов за счет пользователей сибирского сегмента сети Интернет.

Основными факторами риска, препятствующими росту числа абонентов, являются:

6.3.1. Традиционно сложившаяся ситуация на рынке, когда сибирские интернет – проекты размещаются на крупных, федеральных площадках, расположенных в Москве и Санкт-Петербурге. А так же проводимая федеральными хостинг провайдерами политика снижения цен.

В качестве превентивных мер по минимизации риска принято решение основной упор при маркетинговом продвижении услуги, делать на преимущество нашей площадки хостинга для сибирских пользователей - высокую скорость и доступность.

6.3.2. Следующим значительным фактором риска является увод клиентов хостинга разработчиками сайтов, которые предлагают размещение на «своих» или дружественных им площадках. Многие из них предоставляют хостинг в составе своей услуги по сопровождению сайта.

Для повышения лояльности web студий и физических лиц, занимающихся разработкой сайтов, принята партнерская программа, а так же разработаны тарифы, обеспечивающие размещение нескольких сайтов под одной учетной записью. На корпоративном портале создан каталог разработчиков сайтов, где клиенты хостинга могут получить информацию о том где можно заказать сайт в своем городе.

6.3.3. Развитие социальных сетей и бесплатных сервисов делают не нужным приобретение хостинга для создания собственной страницы в сети Интернет, форума или блога. Это обуславливает низкую заинтересованность в услугах хостинга у аудитории портала Sibnet – основной рекламной площадки компании.

Для привлечения внимания физических лиц к услугам хостинга, в 2011 году планируется: ввод систем разработки и управления сайтом для неподготовленных пользователей, размещение информационных материалов помогающих пользователю в создании собственного сайта, размещение статей по тематике хостинга на портале sibnet.ru.

6.4. Риски компании связанные с сотрудничеством с ОАО «Сибирьтелеком»

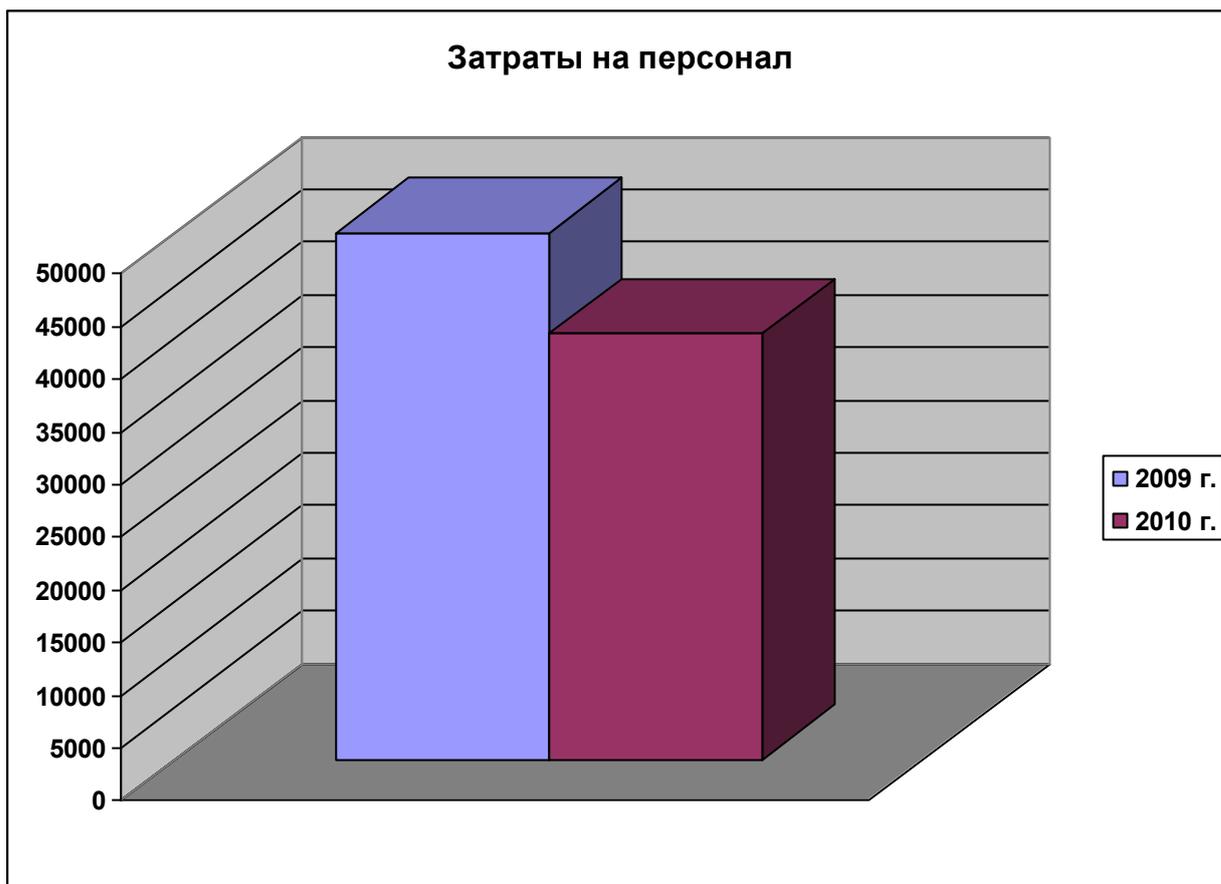
6.4.1 Непредсказуемость заключения договоров. Необходимо максимально упростить процедуру заключения договоров и сделать ее прозрачной для всех сторон.

6.4.2 Сдвиги по срокам заключения договора разработки и других, доходы по которым были заложены в бюджете. Необходимо формировать бюджет при известных и гарантированных сроках заключения договоров с ОАО «Сибирьтелеком».

VII. РАБОТА С ПЕРСОНАЛОМ

Организационная структура ОАО «Ринет» представлена в приложении 3.

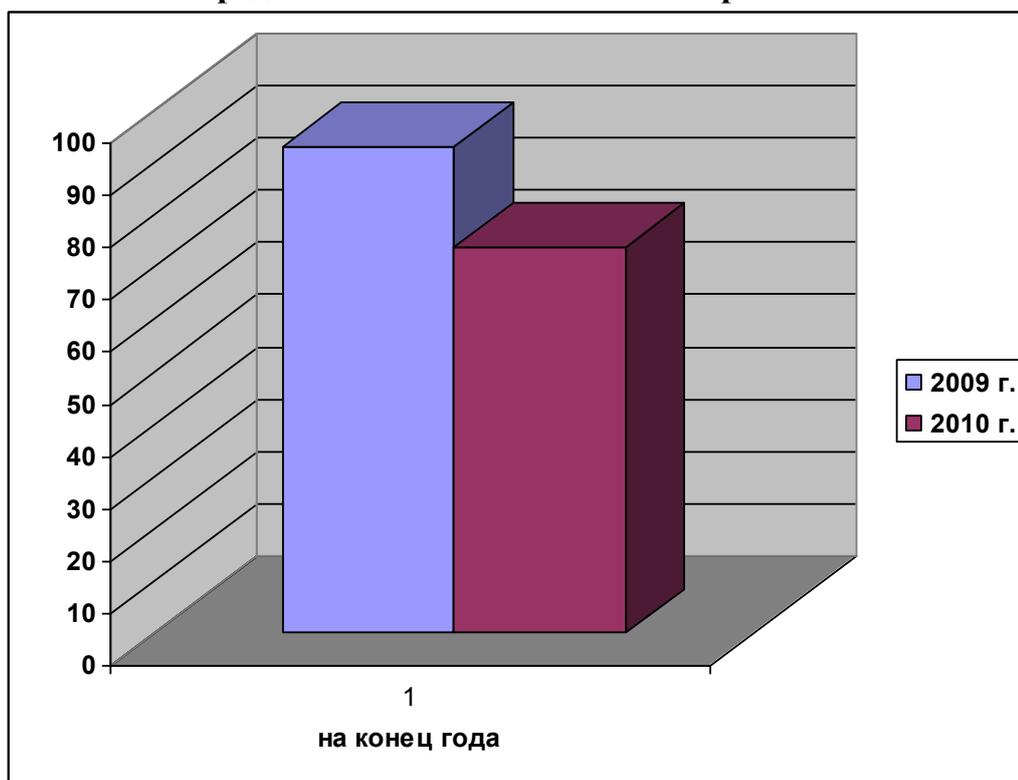
В конце 2010 года была произведена оптимизация штата и увольнение ряда сотрудников по соглашению сторон. В связи с этим были выплачены выходные пособия, компенсации за неиспользованный отпуск и выплаты среднего заработка. Этим объясняется незначительный рост средней заработной платы за 2010 год. Затраты на персонал уменьшились относительно 2009 г. на 19% и составляют в 2009г. – 49 945 тыс. руб., а в 2010 г.- 40 430 тыс.руб.



Среднесписочная численность за 2010 год составила 74 человека, что меньше 2009 года (93 человека) на 21 %.

В течение 2010 г. работники Общества проходили обучение на семинарах, курсах повышения квалификации.

Среднесписочная численность персонала



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. Аудитор Общества;
- 8.6. Информация о реестродержателе Общества;
- 8.7. Информация о наиболее существенных сделках, совершенных Обществом (приложение 1);
- 8.8. Сведения о соблюдении обществом кодекса корпоративного поведения (приложение 2);
- 8.9. Организационная структура Общества (приложение 3).

8.2. Совет директоров

1. Информация о Совете директоров общества:

1.1. Состав Совета директоров, действовавший до заседания Совета директоров ОАО «Сибирьтелеком», состоявшегося 26 мая 2010 г.

- Гриб А.В. – председатель Совета директоров
- Беленький В.Г. - член Совета директоров;
- Суконцев А.С. - член Совета директоров;
- Огурцов А.В. - член Совета директоров;
- Фаталин А.С. - член Совета директоров;

1.2. Состав Совета директоров, избранного заседанием Совета директоров ОАО «Сибирьтелеком», состоявшимся 26 мая 2010 г.

- Беленький В.Г. – председатель Совета директоров ОАО «Ринет»;
- Гриб А.В. – член Совета директоров;
- Куприянов Ю.Г. - член Совета директоров;
- Ивахненко П.В. - член Совета директоров;
- Фаталин А.С. – член Совета директоров

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

Беленький Валерий Григорьевич – член Совета директоров, избран в 2009 г., стаж работы в Совете директоров Общества менее 1 года, год рождения 1963г., высшее образование, гражданин РФ, основное место работы - ОАО «Сибирьтелеком», коммерческий директор.

Гриб Анатолий Викторович – член Совета директоров, избран в 2006 г., стаж работы в Совете директоров Общества более 4 лет, год рождения - 1961 г., высшее образование, гражданин РФ, основное место работы – ОАО «Сибирьтелеком», технический директор.

Ивахненко Павел Владимирович – член Совета директоров, избран в 2010 г., стаж работы в Совете директоров Общества 1 год, год рождения 1973, высшее образование, гражданин РФ, основное место работы – ОАО «Сибирьтелеком», директор департамента взаимодействия с операторами связи.

Куприянов Юрий Геннадьевич – член Совета директоров, избран в 2010 г., стаж работы в Совете директоров Общества менее 1 года, год рождения 1963,

высшее образование, гражданин РФ, основное место работы ОАО «Сибирьтелеком», директор Новосибирского филиала ОАО «Сибирьтелеком».

Фаталин Андрей Сергеевич – член Совета директоров, избран в 2009 г., стаж работы в Совете директоров Общества менее 1 года, год рождения 1972, высшее образование, гражданин РФ, основное место работы ОАО «Сибирьтелеком», корпоративный секретарь.

3. Независимых директоров в соответствии с Приказом 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 30 000 руб. Председателю Совета директоров вознаграждение устанавливается с коэффициентом 1,3.
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 2010 г.:

Вознаграждения, выплаченные членам Совета директоров	739 089,87 руб.
Годовое и квартальное вознаграждение, выплаченное генеральному директору	135 483,74 руб.

6. Члены Совета директоров Общества в течение отчетного года (в соответствии с приказом ФСФР от 16 марта 2005 г. N 05-5/пз-н) акциями общества не владели.

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.;
 - работал на должности Генерального директора с 28.02.2008 г. по 09.07.2010г
 - образование – высшее;
 - акциями общества не владеет;
 - размер и условия выплаты вознаграждения (компенсации расходов) за 2010 год определяются согласно условий трудового договора от 01.03.2010 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.

Левин Дмитрий Николаевич

1. Сведения о лице, занимающем должность единоличного исполнительного органа, в том числе краткие биографические данные:

- дата рождения 02.03.1966 г.;
 - работает на должности Генерального директора с 09.07.2010 г. по 28.04.2011г.;
 - образование – высшее;
 - акциями общества не владеет;
 - размер и условия выплаты вознаграждения (компенсации расходов) за 2010 год определяются согласно условий трудового договора от 09.07.2010 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:

- Гроза Светлана Анатольевна (директор по аудиту – директор департамента внутреннего аудита ОАО «Сибирьтелеком»)

- Кондратович Надежда Александровна (специалист 1 категории Группы контроля корпоративных стандартов и мониторинга системы управления рисками Отдела внутреннего контроля Департамента внутреннего аудита ОАО «Сибирьтелеком»)

- Кузнецова Татьяна Анатольевна (начальник службы внутреннего аудита Новосибирского филиала ОАО «Сибирьтелеком»)

2. В течение отчетного года ревизионная комиссия проводила две проверки результатов финансово-хозяйственной деятельности: по результатам 9 месяцев 2010 года и по результатам 2009 года. Акт проверки приложен к настоящему отчету.

8.5. 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.

8.6. 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 31.12.2010 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 26.05.2010 г. было принято решение выплатить дивиденды по итогам 2009 года в размере – 271 760 руб. 00 коп.

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

Таблица 12

Вид ценной бумаги	2004 г сумма (руб.)	2005 г сумма (руб.)	2006 г сумма (руб.)	2007 г сумма (руб.)	2008 г сумма (руб.)	2009 г сумма (руб.)	2010 г сумма (руб.)
Обыкновенные акции	400	350	-	-	-	-	272

Х. СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АКЦИОНЕРОВ

Технический директор: Майданов Ю.С.. тел. 238-40-34

Главный бухгалтер: Кошедова М.А. тел. 238-40-17

Факс 238-40-20

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, признаваемые в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» крупными сделками.

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», 4 этап, работы по инсталляции и пуско-наладке программных комплексов и иные работы. Заказчик поручает, а Исполнитель принимает на себя выполнение работ, указанных в техническом задании в сроки, указанные в календарном плане выполнения работ.

Заключен:

Договор № 4-01.10/СС, на создание проекта «Контент - центр ОАО "Сибирьтелеком" 4 этап;

Цена договора – 10 451 749, 29 руб., в т.ч. НДС – 1 594 334 руб. 64 коп, ежемесячно сторонами подписываются акты выполненных работ

Дата вступления в силу договора – 15.07.2010 г.;

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

Иных крупных сделок Обществом не заключалось.

***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.

Приложение №1 к протоколу заседания
Совета директоров ОАО «Ринет» № 07
от «30» ноября 2010г.

