



ОАО «ВымпелКом»
127083, Москва,
ул. 8 Марта, д.10, стр. 14

Телефон
+7 (095) 725 0700

Факс
+7 (095) 725 0700

Информация для СМИ

«ВымпелКом» объявил финансовые и операционные результаты за четвертый квартал и 2004 год

- УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЩЕЙ ОПЕРАЦИОННОЙ ВЫРУЧКИ ЗА ГОД НА 61% --
- УВЕЛИЧЕНИЕ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ ЗА ГОД НА 53% --
- УВЕЛИЧЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ OIBDA ЗА ГОД НА 67% --
- НА СЕГОДНЯ АБОНЕНТСКАЯ БАЗА НАСЧИТЫВАЕТ ОКОЛО 31,2 МИЛЛИОНА, ВКЛЮЧАЯ 1,2 МИЛЛИОНА АБОНЕНТОВ В КАЗАХСТАНЕ --

14 апреля 2005 года, Москва и Нью-Йорк. Группа компаний «ВымпелКом» («ВымпелКом» или Компания) (NYSE: VIP) объявила сегодня финансовые и операционные результаты за четвертый квартал 2004 года и за год, завершившийся 31 декабря 2004 года.

В четвертом квартале продолжился стремительный рост абонентской базы, и Компания улучшила свои финансовые показатели по сравнению с предыдущим годом, создав основу для продолжения успешной деятельности. Консолидированные финансовые показатели «ВымпелКома» прилагаются.

Комментируя сегодняшнее заявление, Александр Изосимов, Генеральный директор ОАО «ВымпелКом», сказал: «2004 год стал еще одним годом успешной деятельности для «ВымпелКома». Наша абонентская база увеличилась более чем на 15 миллионов, с 11,44 миллиона до 26,58 миллиона, а доля Компании на российском рынке возросла более чем на 3%. Компании удалось значительно упрочить свое финансовое положение, показатель OIBDA превысил 1 миллиард долларов, а маржа OIBDA составила 47,8% - самый высокий показатель за весь период листинга акций Компании на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE). Мы сделали первый шаг по освоению рынка стран СНГ с приобретением второго по величине оператора в Казахстане. С учетом этих достижений, мы надеемся продолжить наш рост в 2005 году с фокусом на качество обслуживания, удовлетворение потребностей клиентов и эффективный маркетинг».

Основные показатели деятельности с комментариями приведены в таблицах ниже. Все определения, а также сводная консолидированная финансовая отчетность «ВымпелКома» представлены в Приложениях А и В, соответственно. Согласование показателей OIBDA, маржи OIBDA, ARPU и SAC с наиболее сопоставимыми финансовыми величинами по ОПБУ

США (US GAAP), приведены в Приложении В после финансовой отчетности. Поскольку ОАО "Вымпелком-Регион" был присоединен к «ВымпелКому» 26 ноября 2004 г. и прекратило существование в качестве юридического лица, его консолидированная финансовая отчетность больше не применяется. Показатели деятельности «Вымпелком-Региона» по-прежнему отражаются в консолидированной финансовой отчетности «ВымпелКома».

Финансовые результаты, описанные в настоящем пресс-релизе, отражают влияние корректировки финансовой отчетности Компании за прошлые периоды, закончившиеся до 31 декабря 2003 г. включительно, как более подробно описано ниже.

Основные показатели абонентской базы

| | На 31 декабря, 2004 | На 31 декабря, 2003 | Изменения за год (%) | На 30 сентября, 2004 | Изменения по кварталу (%) |
|---|---------------------|---------------------|----------------------|----------------------|---------------------------|
| Московская лицензионная территория | 7 476 900 | 5 659 600 | 32,1% | 6 645 700 | 12,5% |
| Контрактная система оплаты | 883 400* | 819 900 | 7,7% | 867 100 | 1,9% |
| Система предоплаты | 6 593 500 | 4 839 700 | 36,2% | 5 778 600 | 14,1% |
| Регионы | 18 247 700 | 5 777 300 | 215,9% | 13 223 400 | 38,0% |
| Контрактная система оплаты | 1 552 900** | 671 100 | 131,4% | 1 417 700 | 9,5% |
| Система предоплаты | 16 694 800 | 5 106 200 | 227,0% | 11 805 700 | 41,4% |
| Казахстан | 858 700 | n/a | -- | 676 300 | 27,0% |
| Контрактная система оплаты | 748 200 | n/a | -- | 580 600 | 28,9% |
| Система предоплаты | 110 500 | n/a | -- | 95 700 | 15,5% |
| Общее количество абонентов | 26 583 300 | 11 436 900 | 132,4% | 20 545 400 | 29,4% |
| Отток (поквартально) | 5,7% | 9,7% | -- | 7,2% | -- |

* В том числе приблизительно 99% абонентов на кредитной системе и 1% абонентов на авансовой системе.

** В том числе приблизительно 14% абонентов на кредитной системе и 86% абонентов на авансовой системе.

В четвертом квартале 2004 года в Компании зафиксирован рекордный рост абонентской базы, который был достигнут преимущественно благодаря общему росту абонентской базы в регионах России, в том числе в результате проведения в декабре 2004 года рождественских и новогодних акций. Общий рост абонентской базы в 2004 году – более 15 миллионов новых абонентов – был обусловлен началом осуществления «ВымпелКомом» деятельности в 19

[Данный документ взят с сайта MForum.ru – профессионалам о сотовой связи](http://MForum.ru) новых регионах России и в Казахстане, расширением зоны охвата и улучшением качества обслуживания, а также реализацией активной маркетинговой стратегии.

По результатам независимого исследования, доля «ВымпелКома» на российском рынке оценивалась в 34,8% на конец 2004 г. (этот же показатель на конец 2003 г. составлял примерно 31,5%). Рыночная доля «ВымпелКома» в Московском лицензионном регионе на конец 2004 года составляла 44,4% (этот же показатель на конец 2003 года – 49,3%).

Зафиксировано существенное улучшение годового показателя оттока в 2004 году. Снижение оттока в 2004 году до 29,6% по сравнению с 39,3% в 2003 году обусловлено, главным образом, ускорением роста абонентской базы и реализацией эффективных мероприятий по снижению оттока абонентов. Поскольку российский рынок продолжает развиваться, и Компания переориентируется на удержание существующих абонентов, а не привлечение новых, управление оттоком остается одной из первоочередных задач «ВымпелКома».

Основные консолидированные финансовые и операционные показатели

| | За три месяца, закончившиеся | | | За годы, закончившиеся | | |
|--|------------------------------|--------------------|---------------|------------------------|--------------------|---------------|
| | 31 дек. 2004 г. | 31 дек. 2003 г. | Измен. (%) | 31 дек. 2004 г. | 31 дек. 2003 г. | Измен. (%) |
| Общая операционная выручка (US\$,000) | 635 671 | 407 740 | 55,9% | 2 146 629 | 1 335 598 | 60,7% |
| OIBDA (US\$,000) | 284 339 | 186 893 | 52, 1% | 1 026 721 | 613 230 | 67,4% |
| Маржа OIBDA | 44,7% | 45,8% | -- | 47, 8% | 45, 9% | -- |
| Валовая маржа (US\$,000) | 515 328 | 334 329 | 54.1% | 1,755,014 | 1 090 113 | 61, 0% |
| Процент валовой прибыли | 81,1% | 82,0% | | 81,8% | 81,6% | -- |
| Чистая прибыль (US\$,000) (с учетом корректировки) | 83 742* | 65 629 | 27,6% | 350 396 | 228 809* | 53,1% |
| Чистая прибыль на акцию (US\$) (с учетом корректировки) | 1,87 | 1,69 | | 8,50 | 5,98* | |
| Чистая прибыль на АДА (US\$) (с учетом корректировки) | 0,47 | 0,42** | | 2,13 | 1,50** | |
| ARPU (US\$) | 9,1 | 12,6 | -27,8% | 10,2 | 13,7 | -25,5% |
| MOU (мин.) | 97,3 | 89,3 | 9,0% | 96,5 | 89,8 | 7,5% |
| SAC (US\$) | 12,3 | 18,1 | -32,0% | 13,9 | 19,3 | -28,0% |

* Показатели скорректированы в соответствии с недавно внедренными в Компании процедурами бухгалтерского учета, которые описаны ниже.

** 22 ноября 2004 г. Компания изменила коэффициент АДА, обращающихся на Нью-Йоркской фондовой бирже, с четырех АДА за три обыкновенные акции на четыре АДА за одну обыкновенную акцию. Держатели АДА «ВымпелКома» по состоянию на учетную дату в конце рабочего дня 19 ноября 2004 г. получили две дополнительные АДА по каждой принадлежащей им АДА. Изменений в базовых обыкновенных акциях «ВымпелКома» не произошло. Вся информация по АДА представлена в настоящем пресс-релизе с учетом изменения коэффициента.

Значительное улучшение финансовых и операционных результатов «ВымпелКома» в четвертом квартале 2004 года и в целом за год по сравнению с четвертым кварталом 2003 года и за весь 2003 год было достигнуто преимущественно благодаря значительному росту абонентской базы наряду с эффектом экономии на масштабах, эффективному управлению расходами и уменьшению затрат на привлечение одного абонента в регионах за пределами Москвы. В четвертом квартале 2004 года зафиксировано увеличение на 5,5% общей операционной выручки, по сравнению с третьим кварталом 2004 года, несмотря на сезонное сокращение доходов от роуминга и значительное снижение средней стоимости минуты разговора в рамках рекламных акций.

Рекордный рост абонентской базы в четвертом квартале 2004 года привел к увеличению стоимости привлечения одного абонента. Это негативно сказалось на

показателе OIBDA, чистом доходе и соответствующих показателях маржи за четвертый квартал 2004 года по сравнению с третьим кварталом 2004 года. На чистую прибыль также повлияло повышение амортизационных отчислений по мере того, как Компания продолжает расширять свою сеть, а также резервы на общую сумму 16,2 миллионов долларов в связи с уплатой штрафов и пеней по налогам за 2001 и 2002 годы, которые отражены в строке «Прочие расходы» сводного консолидированного отчета о прибылях и убытках.

Показатель SAC остается неизменным, несмотря на значительные инвестиции в привлечение новых абонентов в четвертом квартале 2004 года. В четвертом квартале 2004 года показатель SAC сократился по сравнению с третьим кварталом 2004 года под влиянием ряда факторов: многие из новых абонентов находилось в регионах России, в которых показатель SAC существенно ниже, чем в Москве, объем продаж увеличивался быстрее, чем расходы на рекламу, а также снижение среднего размера комиссионных дилерам в Москве в результате новой системы выплаты комиссионных дилерам, внедренной в Москве в начале 2004 года.

Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы в процентном отношении к общей операционной выручке сократились с 35% в 2003 году до 33,5% в 2004 году. Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы в четвертом квартале 2004 года в процентном отношении к общей операционной выручке остались неизменными по сравнению с четвертым кварталом 2003 года и составили 36,3%. Увеличение коммерческих, общехозяйственных и административных расходов с 192,5 миллиона долларов в третьем квартале 2004 года до 231,1 миллиона долларов в четвертом квартале 2004 года в некоторой степени связано с традиционными рождественскими и новогодними кампаниями, ростом операционных расходов в связи с увеличением абонентской базы и расширением сети.

В 2004 году MOU компании был стабильным с учетом изменений в результате действия сезонных факторов от квартала к кварталу. В 2004 г. MOU составил 96,5 минут, что на 7,5% выше, чем 89,8 минут, зафиксированных в 2003 г. С другой стороны, имело место снижение ARPU на 25,5% с 13,7 долларов в 2003 году до 10,2 долларов в 2004 году. В четвертом квартале 2004 г. ARPU снизился приблизительно на 15% по сравнению с третьим кварталом 2004 года. Такое снижение произошло, в первую очередь, из-за снижения средней цены минуты, которое было обусловлено давлением со стороны конкурентов, особенно, в четвертом квартале 2004 года, и ростом доли региональных абонентов, которые давали более низкий ARPU чем абоненты в Москве.

Совокупные капиталовложения «ВымпелКома» в 2004 году составили около 1 680,9 миллиона долларов, при этом 1 242,0 миллиона долларов капиталовложений пришлось на

[Данный документ взят с сайта MForum.ru – профессионалам о сотовой связи](http://MForum.ru)
закупку имущества и оборудования и 438,9 миллиона долларов – на приобретение новых компаний.

Финансовая отчетность за 2002 и 2003 гг.

Компания осуществила пересмотр своей практики учета аренды в результате изменений в правилах учета аренды, объявленных другими публичными компаниями в январе и феврале 2005 года, и руководства по применению, опубликованного Комиссией США по ценным бумагам и биржам США в ее письме от 7 февраля 2005 г. в адрес бухгалтерских компаний. В результате этого пересмотра Компания определила, что она должна изменить периоды, используемые для расчета амортизационных расходов, относящихся к ее расходам на улучшение по капитализированной аренде для базовых станций. Соответственно, Компания внесла изменения в свою финансовую отчетность за прошлые периоды.

Основным эффектом такой корректировки бухгалтерской документации стало уменьшение периодов для амортизационных расходов, относящихся к расходам Компании на улучшение по капитализированной аренде, что привело к увеличению безналичных расходов по сравнению с ранее опубликованными показателями. Снижение чистого дохода в 2002 и 2003 годах в результате такого пересчета составило: в 2002 г. – 2,8 миллиона долларов, или 2,2%; в 2003 году – 5,2 миллиона долларов, или 2,2%. Пересчет не влияет на прошлые или будущие наличные поступления Компании от оказания услуг.

В группу компаний «ВымпелКом» входят операторы сотовой связи, предоставляющие свои услуги под торговыми знаками «Билайн» в России и K-mobile и EXCESS в Казахстане. Лицензии на предоставление услуг сотовой связи группы компаний «ВымпелКом» охватывают территорию, на которой проживает около 94% населения России (136 миллионов человек), включая Москву, Московскую область и Санкт-Петербург, а также всю территорию Казахстана. ОАО «ВымпелКом» стало первой российской компанией, включенной в листинг Нью-Йоркской фондовой биржи (NYSE). Акции Компании котируются на NYSE под символом VIP.

Данный пресс-релиз включает в себя "заявления о перспективах развития деятельности Компании" в рамках определения, представленного в Разделе 27А Закона о ценных бумагах и Разделе 21Е Закона о биржах. Эти заявления касаются планов развития Компании и развития телекоммуникационного рынка. Эти и другие заявления о перспективах развития деятельности Компании основаны на обоснованной оценке руководства стратегического и финансового положения Компании и возможном состоянии рынка и тенденциях его развития. Эти заявления

[Данный документ взят с сайта MForum.ru – профессионалам о сотовой связи](http://MForum.ru) подвержены воздействию рисков и непредсказуемого развития ситуации. Реальная ситуация может значительно отличаться от приведенных здесь данных в результате непредвиденных событий, вызванных конкуренцией, государственным регулированием в сотовой телекоммуникационной индустрии, общей политической неопределенностью в России и Казахстане и экономическим развитием России и Казахстана в целом и иными факторами, а также зависеть от способности Компании привлекать новых абонентов, продолжающейся нестабильности в мировой экономике и других факторов. В результате этих рисков и непредвиденного развития ситуации нет гарантии того, что конкуренция, текущие или будущие изменения в политической, экономической или социальной сферах, а также существующее или будущее регулирование отрасли связи в России и Казахстане не окажут существенного неблагоприятного воздействия на Группу компаний «ВымпелКом». Некоторые дополнительные факторы, которые могут привести к результатам, существенно отличающимся от тех, которые обсуждались в заявлениях о перспективах развития, включают в себя факторы риска, приведенные в Годовом отчете Компании по форме 20-F по состоянию на 31 декабря 2003 года и других публичных документах, представленных Компанией в Комиссию по ценным бумагам и биржам США. Указанные риски включаются в настоящее заявление по ссылке. «ВымпелКом» не несет каких-либо обязательств по обновлению данных в отношении указанных выше факторов риска или по публикации информации о пересмотре заявлений о перспективах развития, содержащихся в данном пресс-релизе, а также не несет каких-либо обязательств по внесению корректировок, отражающих будущие события.

За более подробной информацией обращайтесь:

Служба по связям с общественностью ОАО «ВымпелКом»:
Юлия Остроухова, Михаил Умаров

(095) 7250742 pr@beeline.ru

Определения и таблицы прилагаются

Приложение А: Определения

Абонент является авторизованным пользователем сотовых услуг, использующим одну СИМ-карту (GSM) с одним или несколькими произвольными номерами, или один телефон (DAMPS) с одним произвольным номером. Количество абонентов включает сотрудников, пользующихся

Данный документ взят с сайта MForum.ru – профессионалам о сотовой связи сотовыми услугами, но не включает лиц, пользующихся роуминговыми услугами, или пользователей тестовых СИМ-карт (GSM) или телефонов (DAMPS).

Отток абонентов определяется как процентное отношение общего количества абонентов, отсоединенных от нашей сети в течение определенного периода времени, к количеству абонентов на начало и конец такого периода. Пользователи, находящиеся на контрактной системе оплаты, отключаются от сети в случае неоплаты счетов в течение 2 месяцев, а пользователи, находящиеся на системе предоплаты, отключаются от сети через 6 месяцев после того, как их номера были заблокированы. Обычно мы блокируем номер пользователя с авансовой формой оплаты в двух случаях: (1) баланс такого пользователя снижается до 0 долларов или ниже; и (2) по номеру не осуществлялось звонков в течение 6 месяцев. Компания оставляет за собой право изменять порядок отсоединения для целей отражения изменений в коммерческой деятельности или в сфере регулирования.

OIBDA не является финансовой величиной ОПБУ США. Показатель OIBDA, ранее упоминавшийся Компанией как EBITDA, определяется как операционная прибыль до вычета износа основных средств и амортизации нематериальных активов, относящихся к системе AMPS/D-AMPS в Самарской области, на сумму 7 354 тысячи долларов США во втором квартале 2004г. Компания считает, что показатель OIBDA даёт важную информацию инвесторам, потому что отражает состояние бизнеса компании, включая её способность финансировать капитальные расходы, приобретения и другие инвестиции, а также возможность брать займы и обслуживать долг. В то время как износ основных средств и амортизация нематериальных активов, относящихся к системе AMPS/D-AMPS в Самарской области на сумму 7 354 тысячи долларов США во втором квартале 2004г, рассматриваются как операционные затраты в отчетности ОПБУ США, эти расходы главным образом показывают не связанные с расходом наличности затраты, относящиеся к долгосрочным активам, приобретенным или созданным в предыдущие периоды. Расчеты показателя OIBDA широко используются инвесторами, аналитиками и рейтинговыми агентствами для оценки и сравнения текущих и будущих операционных показателей и определения стоимости компаний в сотовой телекоммуникационной индустрии. Показатель OIBDA не должен рассматриваться отдельно как альтернатива чистым доходам, операционным доходам или любым другим величинам отчетности ОПБУ США. OIBDA не учитывает необходимость замены капитального оборудования с течением времени. Согласование показателя OIBDA с операционной прибылью, как наиболее сопоставимой финансовой величиной ОПБУ США, приведено ниже в таблице.

Маржа OIBDA – это показатель OIBDA выраженный как процент от чистой операционной выручки. Согласование маржи OIBDA с операционной прибылью, выраженный как процент от чистой операционной выручки, как наиболее сопоставимых финансовых величин ОПБУ США, приведено ниже в таблице.

Валовая маржа определяется как чистая операционная выручка без учета определенных операционных затрат (а именно, себестоимости услуг, себестоимости реализованных телефонов

Данный документ взят с сайта MForum.ru – профессионалам о сотовой связи и аксессуаров и других операционных расходов).

Процент валовой маржи – это валовая маржа выраженная как процент от чистой операционной выручки.

Каждая АДР равна 0,25 одной обыкновенной акции. Это соотношение было установлено и действует с 22 ноября 2004г. До этого каждая АДР представляла собой 0,75 одной обыкновенной акции.

ARPU (Средний счет на одного абонента за месяц) не является финансовой величиной ОПБУ США, рассчитывается за каждый месяц соответствующего периода путем деления выручки, полученной Компанией за предоставленные за данный месяц услуги, включая роуминг, но без учета выручки, полученной за подсоединение и от продажи телефонных аппаратов и аксессуаров и других доходов, не связанных с оказанием услуг, на среднее число абонентов Компании в данном месяце. Согласование показателя ARPU с доходом, полученным от оказания услуг и выручки от подсоединения, как наиболее сопоставимой финансовой величиной ОПБУ США, приведено ниже в таблице. Компания полагает, что показатель ARPU даёт важную информацию инвесторам, так как отражает состояние бизнеса Компании и помогает руководству формировать бюджет. Компания также полагает, что ARPU дает руководству важную информацию в области использования и принятия услуг Компании. Показатель OIBDA не должен рассматриваться отдельно как альтернатива другим величинам отчетности ОПБУ США.

MOU (Количество использованных минут на одного абонента за месяц) рассчитывается за каждый месяц соответствующего периода путем деления общего количества минут оплачиваемых входящих и исходящих звонков за данный месяц (исключая роумеров-гостей) на среднее число абонентов в данном месяце.

SAC (Стоимость привлечения одного абонента) не является финансовой величиной ОПБУ США, рассчитывается путем деления дилерского вознаграждения, рекламных затрат и субсидий на телефонные аппараты за данный период на количество новых абонентов, присоединившихся за данный период. Согласование показателя SAC с расходами на продажу, общими и административными расходами, как наиболее сопоставимой финансовой величиной ОПБУ США, приведено ниже в таблице. Компания полагает, что показатель SAC дает важную информацию инвесторам, так как отражает состояние бизнеса Компании и помогает руководству формировать бюджет. Компания также полагает, что SAC помогает руководству в определении объема дополнительных издержек по привлечению новых абонентов. Показатель OIBDA не должен рассматриваться отдельно как альтернатива другим величинам отчетности ОПБУ США.

Приложение В: Финансовый отчет и соответствующие таблицы согласования

Открытое акционерное общество "Вымпел-Коммуникации"

Консолидированный отчет о прибылях и убытках

(в тыс. долларов, исключая суммы дохода на одну акцию, АДА)

Операционные доходы:

| | | | | |
|---|---------------------|--------------|-----------------------|----------------|
| Выручка от услуг связи | US\$ 619 924 | US\$ 388 979 | US\$ 2 090 478 | US\$ 1 274 593 |
| Выручка от подключений | 193 | 202 | 720 | 1 279 |
| Выручка от продажи телефонных аппаратов и аксессуаров | 14 369 | 17 397 | 51 860 | 55 765 |
| Другие доходы | 1 185 | 1 162 | 3 571 | 3 961 |

Итого операционная выручка

635 671 407 740 **2 146 629** 1 335 598

Операционные расходы:

| | | | | |
|---|----------------|----------------|----------------|---------|
| Себестоимость услуг | 107 481 | 61 893 | 352 399 | 209 038 |
| Себестоимость реализованных телефонов и аксессуаров | 12 862 | 11 516 | 39 216 | 36 435 |
| Себестоимость других доходных статей | - | 2 | - | 12 |
| Общехозяйственные расходы | 231 064 | 148 764 | 720 127 | 467 655 |
| Износ основных средств и амортизация нематериальных активов | 112 425 | 55 815* | 345 201 | 196 833 |

| | | | | |
|-------------------------------|-------------|---------|----------------|-------|
| Износ долгосрочных активов | - | | (7 354) | |
| Резерв по сомнительным долгам | (75) | (1 328) | 8 166 | 9 228 |

Итого операционные расходы

463 757 276 662* **1 472 463** 919 201*

Операционная прибыль

171 914 131 078 **674 166** 416 397

Прочие доходы и расходы:

| | | | | |
|---------------|--------------|-------|--------------|-------|
| Прочие доходы | 5 792 | 5 197 | 7 412 | 6 296 |
|---------------|--------------|-------|--------------|-------|

| | | | | |
|---------------------------------|-----------------|----------|-----------------|----------|
| Прочие расходы | (16 985) | (960) | (19 565) | (3 251) |
| Доходы по процентам | 1 647 | 2 512 | 5 712 | 8 378 |
| Расходы по процентам | (33 957) | (16 339) | (85 663) | (68 246) |
| Курсовая разница (убыток)/доход | (948) | (3 255) | (3 563) | (1 279) |

Итого прочие доходы и расходы

(44 451) (12 845) **(88 541)** (58 102)

Прибыль до вычета налога на прибыль и доли миноритарных акционеров в дочерних компаниях

127 463 118 233* **585 625** 358 295*

Расходы на налог на прибыль

21 868 37 504* **155 00** 105 879*

Доля участия миноритарных акционеров в доходах/(расходах) дочерних компаний

21 853 14 773* **80 229** 23 280*

Общий эффект от изменения принципов учета

- (379) - (379)

Доля миноритарных акционеров в общем эффекте от изменения принципов учета

52 - 52

Чистая прибыль

US\$ 83 742 US\$ 65 629* **US\$ 350 396** US\$ 228 809*

Чистая прибыль на одну обыкновенную акцию

US\$1,87 US\$ 1,69* **US\$ 8,50** US\$ 5,98*

Чистая прибыль на одну АДА

US\$ 0,47 US\$ 0,42* **US\$** US\$ 1,50*

**Средневзвешенное количество
обыкновенных акций (в тысячах)**

44 834

38 722

41 224

38 241

* Цифры в перерасчете

Открытое акционерное общество "Вымпел-Коммуникации"

Данный документ взят с сайта MForum.ru – профессионалам о сотовой связи

Консолидированный баланс

На 31 декабря, 2004 На 31 декабря, 2003

(В тыс. долларов)

Активы

Оборотные средства:

| | | |
|---|--------------------|--------------|
| Денежные средства и их эквиваленты | US\$305 857 | US\$ 157 611 |
| Дебиторская задолженность по расчетам с клиентами | 119 566 | 113 092 |
| Прочие оборотные средства | 371 999 | 255 540 |

Итого оборотные средства **797 422** 526 243

Необоротные средства:

| | | |
|---|------------------|------------|
| Материалы и оборудование, нетто | 2 314 405 | 1 439 758* |
| Телекоммуникационные лицензии, частоты, нетто | 757 506 | 103 817 |
| Нематериальные активы | 368 204 | 9 816* |
| Прочие нематериальные активы, нетто | 212 595 | 49 553 |

Прочие активы **330 109** 152 261

Итого необоротные активы **3 982 819** 1 755 205*

Итого активы (в пересчете) **US\$ 4 780 241** US\$ 2 281 448

Обязательства и акционерный капитал

Текущие обязательства:

| | | |
|---|--------------------|--------------|
| Кредиторская задолженность | US\$345 187 | US\$ 158 467 |
| Кредиторская задолженность перед ассоциированными сторонами | 7 290 | 8 603 |
| Авансы и депозиты клиентов | 278 170 | 181 475 |
| Отложенный доход | 1 893 | 2 701 |
| Выплаты по рублевым облигациям | - | 101 852 |
| Банковские кредиты – краткосрочные обязательства | 115 111 | 35 343 |
| Капитальная аренда – краткосрочные обязательства | 2 851 | 6 587 |
| Финансирование закупок оборудования – краткосрочные обязательства | 71 577 | 70 935 |
| Начисленные обязательства | 103 246 | 127 689 |

Итого текущие обязательства **925 325** 693 652

Отложенный налог на прибыль **296 967** 28 943*

Банковские кредиты, за вычетом краткосрочных обязательств **1 240 199** 330 112

Капитальная аренда, за вычетом краткосрочных обязательств **5 004** 9 154

Начисленные обязательства **6 837** 4 046

Рублевые, подлежащие погашению **108 113** -

Финансирование закупок оборудования, за вычетом краткосрочных обязательств **38 283** 53 008

Доля миноритарных акционеров **2 380** 174 882*

Собственный капитал **2 157 133** 987 651

Итого пассивы и собственный капитал **US\$ 4 780 241** US\$ 2 281 448*

Данный документ взят с сайта MForum.ru – профессионально о сотовой связи

* Цифры в перерасчете

Отчет о движении денежных средств

За год
На 31 декабря,
2004 **2003**
(в тыс. долларов США)

| Чистое поступление денежных средств по операционной деятельности | US\$ 805 407 | US\$ 877 | 511 |
|--|---------------------|----------|------------------|
| Поступления средств по банковским и прочим ссудам | 1 064 927 | | 160 285 |
| Поступления от выпуска рублевых облигаций | 94 214 | | 97 119 |
| Капитальные вложения миноритарных акционеров | - | | 58 520 |
| Уплата сборов при реализации конвертируемых облигаций | - | | (1 300) |
| Уплата сборов при реализации рублевых облигаций | (94 214) | | - |
| Уплата сборов по долговым обязательствам | (16 133) | | (4 207) |
| Уплата сборов по вкладам в уставный капитал | - | | (2 478) |
| Погашение обязательств по банковским и прочим ссудам | (82 637) | | (86 261) |
| Погашение обязательств по финансированию закупок оборудования | (110 744) | | (256 902) |
| Погашение обязательств | (857) | | (917) |
| Чистое поступление денежных средств по финансовой деятельности | 854 556 | | (36 141) |
| Приобретение основных средств | (925 133) | | (506 716) |
| Выручка от продажи собственности и оборудования | 12 433 | | - |
| Приобретение акций КаР-Тела за вычетом приобретенных денежных средств в размере US\$ 7 556 | (344 414) | | - |
| Приобретение акций ДТИ за вычетом приобретенных денежных средств в размере US\$ 382 | (73 689) | | - |
| Приобретение акций ЗАО «СтавТелеСот» за вычетом приобретенных денежных средств в размере 658 долл. США | - | | (42 455) |
| Приобретение пакета акций ЗАО «Би-Лайн Самара» | (12 884) | | - |
| Приобретение нематериальных активов | (18 169) | | (18 654) |
| Приобретение прочих активов | (142 964) | | (38 561) |
| Чистый расход денежных средств по финансовой деятельности | (1 517 253) | | (593 953) |
| Влияние изменений обменного курса на денежные средства и их эквиваленты | 5 536 | | 12 171 |
| Чистое увеличение денежных средств | 148 246 | | (106 046) |
| Денежные средства и их эквиваленты на начало периода | 157 611 | | 263 657 |
| Денежные средства и их эквиваленты на конец периода | US\$ 305 857 | US\$ | 157 611 |

Дополнительная информация о движении денежных средств

Неденежные операции:

| | | | |
|--|--------------------|------|---------------|
| Оборудование, приобретенное по договорам о финансировании | US\$ 14 216 | US\$ | 88 689 |
| Кредиторская задолженность по оборудованию и другие долгосрочные активы | 211 378 | | 78 032 |
| Операционная деятельность, финансируемая за счет продажи собственных акций | 1 546 | | 4 729 |

| | | |
|---|---------------------|-----------------|
| | - | 91 236 |
| Издержки по капиталовложениям | 2 082 | - |
| Приобретение пакета акций в ВКР | 794 795 | - |
| Операции приобретения: | | |
| Справедливая стоимость приобретенных активов | 487 781 | 73 290 |
| Разница между уплаченными денежными средствами и справедливой стоимостью приобретенных чистых активов | 174 771 | (4 699) |
| Денежные средства, уплаченные за акции | (426 041) | (43 113) |
| Принятые обязательства | US\$ 236 511 | US\$ 25 478 |

**Согласование показателя OIBDA с операционной прибылью
(непроаудированные данные в тыс. долларов США)**

| | За три месяца | | За год | |
|---|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| | На 31 декабря 2004 | На 31 декабря 2003 | На 31 декабря 2004 | На 31 декабря 2003 |
| OIBDA | 284 339 | 186 893 | 1 026 721 | 613 230 |
| За вычетом убытков от нанесения ущерба | | | (7 354) | |
| За вычетом износа основных средств | (81 970) | (46 732*) | (281 129) | (162 769*) |
| За вычетом амортизации нематериальных активов | (30 455) | (9 083) | (64 072) | (34 064) |
| Операционная прибыль | 171 914 | 131 078* | 674 166 | 416 397* |

Согласование маржи OIBDA с операционной прибылью в процентном соотношении к чистой выручке (непроаудированные данные)

| | За три месяца | | За год | |
|---|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| | На 31 декабря, 2004 | На 31 декабря, 2003 | На 31 декабря, 2004 | На 31 декабря, 2003 |
| Маржа OIBDA | 44,7% | 45,8% | 47,8% | 45,9% |
| За вычетом убытков от нанесения ущерба | - | - | (0,3)% | - |
| За вычетом износа основных средств в процентном соотношении к чистой выручке | (12,9)% | (11,5)%* | (13,1)% | (12,2)%* |
| За вычетом амортизации нематериальных активов в процентном соотношении к чистой выручке | (4,8)% | (2,2)% | (3,0)% | (2,6)% |
| Операционная прибыль в процентном соотношении к чистой выручке | 27,0% | 32,1%* | 31,4% | 31,2%* |

* Цифры в перерасчете

**Согласование SAC с общехозяйственными расходами
(в тыс. долларов США, за исключением SAC и количества абонентов) (непроаудированные
данные)**

| | За три месяца | | На конец года | |
|--|---------------------|--------------------|---------------------|---------------------|
| | На 31 декабря, 2004 | На 31 декабря 2003 | На 31 декабря, 2004 | На 31 декабря, 2003 |
| Общехозяйственные расходы | 231 064 | 148 764 | 720 127 | 467 655 |
| За вычетом общих и административных расходов | 141 025 | 91 533 | 454 050 | 290 870 |
| Расходы на маркетинг и реализацию, включая | 90 039 | 57 231 | 266 077 | 176 785 |
| расходы на маркетинг и рекламу | 21 649 | 16 236 | 68 142 | 50 867 |
| дилерское вознаграждение | 68 390 | 40 995 | 197 935 | 125 918 |
| Прирост новых абонентов (тыс.) | 7 343 | 3 170,3 | 19 204 | 9 144 |
| Затраты на привлечение абонента (SAC) (\$) | 12,3 | 18,1 | 13,9 | 19,3 |

**Согласование ARPU и выручки за услуги связи и подключения
(в тыс. долларов США, за исключением ARPU и количества абонентов) (непроаудированные
данные)**

| | За три месяца | | На конец года | |
|---|---------------------|--------------------|---------------------|---------------------|
| | На 31 декабря, 2004 | На 31 декабря 2003 | На 31 декабря, 2004 | На 31 декабря, 2003 |
| Выручка от услуг связи и подключений | 620 117 | 389 181 | 2 091 198 | 1 275 872 |
| За вычетом выручки от подключений | 193 | 202 | 720 | 1 279 |
| За вычетом выручки от аренды волоконно-оптических каналов | 527 | 417 | 1 788 | 1 299 |
| Выручка от услуг связи, использованная при подсчете ARPU | 619 397 | 388 562 | 2 088 690 | 1 273 294 |
| Среднее число абонентов (тыс.) | 22 764 | 10 277 | 16 986 | 7 749 |
| Средняя выручка с одного абонента за месяц (\$) | 9,1 | 12,6 | 10,2 | 13,7 |
