



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» объявляет финансовые и операционные результаты за 3 квартал и 9 месяцев 2007 года**

**Москва и Нью-Йорк, 29 ноября 2007 г. Открытое акционерное общество "Вымпел-Коммуникации" ("ВымпелКом" или "Компания") (NYSE: VIP),** один из ведущих операторов сотовой связи в России и странах СНГ объявило сегодня свои финансовые и операционные итоги за третий квартал и 9 месяцев 2007 года, закончившиеся 30 сентября 2007 года.

### **Ключевые финансовые и операционные показатели:**

- Чистая операционная выручка достигла в третьем квартале рекордного показателя 1 955,9 миллионов долларов США, увеличившись по сравнению с показателем 3-ого квартала 2006 года на 43,9% и по сравнению с аналогичным показателем прошлого квартала – на 13,9%.
- OIBDA достигла рекордного уровня и составила 1 015,2 миллиона долларов США, увеличившись по сравнению с показателем 3-ого квартала 2006 года на 41,4% и по сравнению с аналогичным показателем прошлого квартала – на 13,2%.
- Маржа OIBDA достигла 51,9% для Компании в целом, при этом в России и Казахстане она составила 52,7%.
- Чистая прибыль достигла рекордного показателя 458 миллионов долларов США, увеличившись на 70,7% по сравнению с показателем 3-ого квартала 2006 года.
- Операционный денежный поток составил 856,5 миллиона долларов США, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 34,1%.
- Показатели ARPU и MOU выросли по сравнению с предыдущим кварталом, в том числе ARPU в России увеличился на 8,9%.

Комментируя сегодняшнее объявление результатов, Генеральный директор ОАО «ВымпелКом» Александр Изосимов сказал: «Это был еще один отличный квартал для «ВымпелКома». Нам удалось добиться рекордных цифр за всю историю Компании по основным финансовым показателям: по выручке, OIBDA, чистой прибыли и операционному денежному потоку.

Мы довольны успехами в развитии наших бизнесов в России и странах СНГ, особенно в Украине и Узбекистане. В Украине благодаря значительному росту выручки показатель OIBDA вышел на положительные значения, подтверждая нашу способность построить в этой стране прибыльный бизнес. В Узбекистане мы наращиваем нашу рыночную долю, одновременно увеличивая показатели прибыльности бизнеса.

Мы уверены, что рост пользования услугами сотовой связи в России и позитивная динамика численности абонентской базы в странах СНГ будут и в дальнейшем способствовать устойчивому росту нашего бизнеса».

### **Изменения в определениях и раскрываемой информации**

Начиная с пресс-релиза по финансовым и операционным итогам за 1 квартал 2007 года, число абонентов и показатели ARPU и MOU приводятся на основе активной абонентской базы. Для удобства мы продолжаем раскрывать данные по численности нашей зарегистрированной абонентской базы и соответствующие показатели за отчетные периоды (определения терминов - см. в Приложении А, соответствующие показатели - в Приложении D).

Мы продолжаем ужесточать нашу политику в области оттока, с целью снижения лицензионных затрат, связанных с сохранением зарегистрированных абонентов в нашей базе. Например, в России и Казахстане в течение 2 и 3 кварталов 2007 года мы сократили период, в течение которого продолжаем сохранять номер за неактивным абонентом предоплатной системы расчетов с положительным балансом, с 12 месяцев до 10 месяцев и в Украине с 12 месяцев - до 6 месяцев. Данные изменения приводят к снижению численности нашей зарегистрированной абонентской базы и сказываются на публикуемой информации о нашей рыночной доле, но не влияют на нашу активную абонентскую базу.

В будущем мы намерены перейти с практики предоставления данных по оттоку абонентов на основе зарегистрированной абонентской базы к предоставлению данных по оттоку на основе активной абонентской базы. Мы также планируем отказаться от предоставления информации о количестве зарегистрированных абонентов, поскольку данный показатель стал несущественным для оценки результатов операционной деятельности компании.

Все вышесказанное относится только к абонентам мобильной связи. Благодаря приобретению ЗАО «Арментел» у Компании также появилась категория абонентов фиксированной связи, которых мы учитываем отдельно.

В Приложениях А, В, С и D представлены соответственно:

- определения отдельных терминов, используемых в пресс-релизе
- сводные консолидированные финансовые показатели «ВымпелКома»
- таблицы с наиболее сопоставимыми финансовыми величинами по ОПБУ США (US GAAP)
- некоторая дополнительная справочная информация, относящаяся к зарегистрированной абонентской базе

## Ключевые консолидированные финансовые показатели

	Три месяца				
	3 кв. 2007	3 кв. 2006	3 кв.07/ 3 кв. 06	2 кв. 2007	3 кв.07/ 2 кв. 07
Активные абоненты	50,685,787	42,643,900	18.9%	47,701,300	6.3%
Абоненты фиксированной связи	616,175	N/A		610,300	1.0%
Чистая операционная выручка (тыс. \$ США)	1,955,938	1,358,853	43.9%	1,717,167	13.9%
OIBDA (тыс. \$ США)	1,015,158	717,796	41.4%	896,758	13.2%
Маржа OIBDA	51.9%	52.8%		52.2%	
Валовая прибыль (тыс. \$ США)	1,589,625	1,109,219	43.3%	1,402,665	13.3%
Валовая прибыль в процентах	81.3%	81.6%		81.7%	
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы (тыс. \$ США)	556,518	387,236	43.7%	494,445	12.6%
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы в процентах	28.5%	28.5%		28.8%	
Чистая прибыль (тыс. \$ США)	458,050	268,370	70.7%	359,273	27.5%
Чистая прибыль на акцию (\$ США)	9.02	5.28		7.07	
Чистая прибыль на АДР <sup>*)</sup> (\$ США)	0.45	0.26		0.35	

\*) Число АДР для расчета данного показателя основано на новом соотношении между АДР и обыкновенными акциями Компании, вступившем в силу 21 августа 2007 года, которое составляет 20 АДР за одну обыкновенную акцию

В 3-ем квартале 2007 года «ВымпелКом» инвестировал 338,8 миллиона долларов США в приобретение долгосрочных активов. Дополнительно Компания потратила 232,7 миллиона долларов США (за вычетом приобретенных денежных средств в размере 2,8 миллиона долларов США) на приобретение мобильного оператора ЗАО «Северная Корона» в Иркутской области в России.

Консолидированные цифры представляют совокупный эффект от операций, которые Компания осуществляет в России, Казахстане, Украине, Узбекистане, Таджикистане, Грузии и Армении.

РОССИЯ	Три месяца				
	3 кв. 2007	3 кв. 2006	3 кв.07/ 3 кв. 06	2 кв. 2007	3 кв.07/ 2 кв. 07
Чистая операционная выручка <sup>*)</sup> (тыс. \$ США), в т.ч. соединения между операторами	1,652,266 224,402	1,228,062 133,455	34.5% 68.1%	1,459,014 203,348	13.2% 10.4%
OIBDA (тыс. \$ США)	871,163	666,354	30.7%	779,828	11.7%
Маржа OIBDA	52.7%	54.2%		53.4%	
Валовая прибыль (тыс. \$ США)	1,363,407	1,016,335	34.1%	1,208,626	12.8%
Валовая прибыль в процентах	82.5%	82.7%		82.8%	
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы (тыс. \$ США)	477,277	346,157	37.9%	418,738	14.0%
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы в процентах от выручки	28.9%	28.2%		28.7%	
Чистая прибыль (тыс. \$ США)	422,580	279,958	50.9%	355,665	18.8%
ARPU (\$ США)	13.4	10.6	26.4%	12.3	8.9%
MOU (мин.)	208.9	151.9	37.5%	192.6	8.5%
SAC (\$ США)	24.8	18.3	35.5%	22.8	8.8%
Активные абоненты	41,801,545	38,790,400	7.8%	40,139,600	4.1%
Отток	10.1%	9.9%		7.6%	
Доля рынка по абонентам <sup>**)</sup>	30.4%	32.4%		30.9%	

\*) Показатель чистой операционной выручки, приведенный в данной таблице, исключает взаиморасчеты между компаниями (696 тыс. долларов США в 3-ем квартале 2007 года, 658 тысяч долларов США в 3-ем квартале 2006 года, 1029 тысяч долларов США во 2-ом квартале 2007 года)

\*\*\*) Показатели доли рынка по абонентам, приведенные в данной таблице и в таблицах с результатами деятельности в других странах, предоставлены агентством AC&M Consulting и основаны большей частью на показателе зарегистрированной абонентской базы

В России наши постоянные усилия по обеспечению роста путем проведения активной маркетинговой политики позволили добиться 34,5%-ого роста выручки по сравнению с соответствующим показателем 3-его квартала прошлого года. Проведенные нами маркетинговые мероприятия также привели к дальнейшему усилению позиций нашего бренда. В частности международная консалтинговая компания Interbrand Zintzmeyer & Lux оценила стоимость бренда «Билайн», принадлежащего компании «ВымпелКом», в 7,2 миллиарда долларов США, назвав его самым ценным российским брендом третий год подряд.

В 3-ем квартале 2007 года показатель ARPU в России продолжил свой рост и достиг 13,4 доллара США, увеличившись по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 26,4% и по сравнению с предыдущим кварталом на 8,9%. Этот рост был обусловлен увеличением объема пользования услугами связи на 8,5% по сравнению с предыдущим кварталом на фоне стабильного уровня цен.

Высокая волатильность котировок акций «ВымпелКома» в 3-ем квартале 2007 года привела к росту начислений вознаграждения в форме опционов на акции на 16,6 миллиона долларов по сравнению с показателем 2-ого квартала. Этот неденежный фактор в основном объясняет снижение маржи OIBDA в текущем квартале по отношению к уровню предыдущего отчетного периода.

КАЗАХСТАН	Три месяца				
	3 кв. 2007	3 кв. 2006	3 кв.07/ 3 кв. 06	2 кв. 2007	3 кв.07/ 2 кв. 07
Чистая операционная выручка *) (тыс. \$ США), в т.ч. соединения между операторами	166,262 28,494	103,497 23,975	60.6% 18.8%	148,622 26,487	11.9% 7.6%
OIBDA (тыс. \$ США)	88,127	49,023	79.8%	80,317	9.7%
Маржа OIBDA	52.7%	47.0%		53.7%	
Валовая прибыль (тыс. \$ США)	122,084	71,929	69.7%	111,960	9.0%
Валовая прибыль в процентах	73.1%	69.0%		75.0%	
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы (тыс. \$ США)	32,650	22,508	45.1%	31,723	2.9%
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы в процентах от выручки	19.5%	21.6%		21.2%	
Чистая прибыль **) (тыс. \$ США)	21,653	-567		16,381	32.2%
ARPU (\$ США)	13.6	14.4	-5.6%	13.6	0.0%
MOU (мин.)	112.7	87.5	28.8%	88.8	26.9%
SAC (\$ США)	10.0	8.5	17.6%	10.9	-8.3%
Активные абоненты	4,343,073	2,596,300	67.3%	3,857,600	12.6%
Отток	5.9%	11.5%		6.3%	
Доля рынка по абонентам	47.3%	46.7%		49.3%	

\*) Показатель чистой операционной выручки, приведенный в данной таблице, исключает взаиморасчеты между компаниями (860 тыс. долларов США в 3-ем квартале 2007 года, 711 тысяч долларов США в 3-ем квартале 2006 года, 704 тысяч долларов США во 2-ом квартале 2007 года)

\*\*) После вычета доли миноритарных акционеров

В 3-ем квартале 2007 года Компания продолжила успешно развивать свой бизнес в Казахстане. Активная абонентская база выросла по сравнению с показателем соответствующего периода прошлого года на 67,3%, а относительно уровня предыдущего квартала на 12,6%. Такая динамика была обусловлена проведением интенсивных летних промо-акций, которые также повлекли за собой исключительно сильный рост MOU на 26,9% и временное снижение средней стоимости минуты разговора (ARPM).

Увеличение численности абонентской базы в сочетании с устойчивым уровнем ARPU на протяжении двух кварталов обеспечило рост выручки на 60,6% по сравнению с показателем 3-его квартала прошлого года и на 11,9% относительно уровня предыдущего квартала. Летние промо-мероприятия, а также сезонный рост роуминга оказали негативное влияние на показатель валовой прибыли в процентах.

Поскольку рынок Казахстана приближается к стадии насыщения, и конкуренция на рынке усиливается, мы считаем, что сейчас правильное время начать постепенно смещать фокус наших усилий на качество абонентской базы и нашу долю рынка по выручке.

УКРАИНА	Три месяца				
	3 кв. 2007	3 кв. 2006	3 кв.07/ 3 кв. 06	2 кв. 2007	3 кв.07/ 2 кв. 07
Чистая операционная выручка <sup>*</sup> (тыс. \$ США), в т.ч. соединения между операторами	36,271 10,861	11,542 3,648	214.3% 197.7%	22,741 7,630	59.5% 42.3%
OIBDA (тыс. \$ США)	6,455	-6,072		-3,073	
Маржа OIBDA	17.5%	N/A		N/A	
Валовая прибыль (тыс. \$ США)	23,314	7,335	217.8%	13,487	72.9%
Валовая прибыль в процентах	63.0%	59.4%		56.7%	
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы (тыс. \$ США)	16,465	13,466	22.3%	16,527	-0.4%
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы в процентах от выручки	44.5%	109.0%		69.5%	
Чистая прибыль (тыс. \$ США)	-6,443	-12,974		-17,234	
ARPU (\$ США)	5.8	6.7	-13.4%	4.2	38.1%
MOU (мин.)	168.2	168.4	-0.1%	159.9	5.2%
SAC (\$ США)	5.5	12.3	-55.3%	9.3	-40.9%
Активные абоненты	2,212,250	766,100	188.8%	1,821,800	21.4%
Отток	25.5%	0.8%		7.0%	
Доля рынка по абонентам	5.1%	2.4%		5.2%	

<sup>\*</sup>) Показатель чистой операционной выручки, приведенный в данной таблице, исключает взаиморасчеты между компаниями (708 тыс. долларов США в 3-ем квартале 2007 года, 810 тысяч долларов США в 3-ем квартале 2006 года, 1040 тысяч долларов США во 2-ом квартале 2007 года)

Наши операции в Украине продолжают демонстрировать очень хорошую динамику. В 3-ем квартале мы зафиксировали рост активной абонентской базы на 188,8% относительно уровня 3-его квартала прошлого года и на 21,4% по сравнению с предыдущим кварталом. Реализованное нами повышение цен в сочетании с традиционно высоким для этого периода времени объемом гостевого роуминга позволили нам увеличить ARPU на 38,1% по сравнению с показателем 2-ого квартала, несмотря на сохраняющуюся агрессивную ценовую среду.

В результате расширения абонентской базы и увеличения ARPU мы смогли добиться впечатляющего роста выручки – на 59,5% по сравнению с соответствующим показателем прошлого квартала. Однако мы должны отметить, что в Украине сезонные факторы оказывают более существенное воздействие на размер выручки, чем на других наших рынках, вследствие влияния абонентов, находящихся в роуминге, и кратковременных сезонных пользователей.

В то время как наши доходы росли, коммерческие, общехозяйственные и административные расходы (SG&A) остались на уровне 2-ого квартала 2007 года, что позволило нам выйти на положительный уровень OIBDA в третьем квартале в полном соответствии с ранее сделанными нами оценками.

Высокий уровень оттока, зафиксированный в 3-ем квартале, был вызван как нашими мерами по повышению тарифов и дальнейшим ужесточением нашей политики в области оттока, так и ожидаемым сезонным оттоком абонентов, подключившихся к сети в ходе новогодней промо-кампании 2006 года.

В Украине мы продолжаем фокусироваться на наращивании нашей абонентской базы, уделяя особое внимание прибыльности нашего бизнеса.

УЗБЕКИСТАН	Три месяца				
	3 кв. 2007	3 кв. 2006	3 кв.07/ 3 кв. 06	2 кв. 2007	3 кв.07/ 2 кв. 07
Чистая операционная выручка <sup>*)</sup> (тыс. \$ США)	29,913	15,675	90.8%	23,126	29.3%
OIBDA (тыс. \$ США)	16,923	9,532	77.5%	11,388	48.6%
Маржа OIBDA	56.1%	60.5%		49.1%	
Валовая прибыль (тыс. \$ США)	25,794	14,018	84.0%	19,967	29.2%
Валовая прибыль в процентах	85.6%	89.0%		85.9%	
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы (тыс. \$ США)	8,668	4,462	94.3%	8,355	3.7%
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы в процентах	28.7%	28.3%		36.0%	
Чистая прибыль (тыс. \$ США)	6,879	3,229	113.0%	4,253	61.7%
ARPU (\$ США)	7.6	11.8	-35.6%	7.2	5.6%
MOU (мин.)	289.8	304.8	-4.9%	265.6	9.1%
SAC (\$ США)	4.4	8.6	-48.8%	4.4	0.0%
Активные абоненты	1,586,890	484,200	227.7%	1,192,400	33.1%
Отток	14.2%	6.7%		28.7%	
Доля рынка по абонентам	35.6%	25.0%		32.7%	

\*) Показатель чистой операционной выручки, приведенный в данной таблице, исключает взаиморасчеты между компаниями (237 тыс. долларов США в 3-ем квартале 2007 года, 79 тысяч долларов США в 3-ем квартале 2006 года, 108 тысяч долларов США во 2-ом квартале 2007 года)

\*\*\*) После вычета доли миноритарных акционеров

В Узбекистане мы демонстрируем устойчивый рост нашей доли рынка по абонентам в течение последних четырех кварталов, при этом прирост нашей активной абонентской базы в 3-ем квартале 2007 года составил 227,7% по сравнению с показателем 3-его квартала прошлого года и 33,1% относительно уровня предыдущего квартала. Наращивание абонентской базы и увеличение ARPU на 5,6% позволили нам зафиксировать существенный 29,3%-ый рост выручки и увеличение маржи OIBDA до 56,1% в третьем квартале 2007 года.

Поскольку уровень проникновения в Узбекистане составляет лишь около 17%, приоритетными направлениями нашей деятельности являются ускорение темпов развития сети, сохранение высокой динамики роста абонентской базы, открытие новых офисов и развитие сбытовых каналов.

ТАДЖИКИСТАН	Три месяца				
	3 кв. 2007	3 кв. 2006	3 кв.07/ 3 кв. 06	2 кв. 2007	3 кв.07/ 2 кв. 07
Чистая операционная выручка <sup>*)</sup> (тыс. \$ США)	7,615	77	9789.6%	5,161	47.5%
OIBDA (тыс. \$ США)	1,646	-980		94	1651.1%
Маржа OIBDA	21.5%	N/A		1.8%	
Валовая прибыль (тыс. \$ США)	5,153	-33		3,237	59.2%
Валовая прибыль в процентах	67.3%	-42.9%		62.4%	
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы (тыс. \$ США)	3,515	947	271.2%	3,118	12.7%
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы в процентах	45.9%	1229.9%		60.1%	
Чистая прибыль <sup>**)</sup> (тыс. \$ США)	-276	-782		-1,771	
ARPU (\$ США)	10.8	3.1	248.4%	10.1	6.9%
MOU (мин.)	230.3	69.8	229.9%	224.2	2.7%
SAC (\$ США)	12.8	18.2	-29.7%	15.3	-16.3%
Активные абоненты	268,446	6,900	3790.5%	204,900	31.0%
Отток	1.8%	26.9%		0.8%	
Доля рынка по абонентам	16.7%	1.9%		15.2%	

\*) Показатель чистой операционной выручки, приведенный в данной таблице, исключает взаиморасчеты между компаниями (39 тыс. долларов США в 3-ем квартале 2007 года, 0 долларов США в 3-ем квартале 2006 года, 23 тысяч долларов США во 2-ом квартале 2007 года)

\*\*) После вычета доли миноритарных акционеров

В Таджикистане мы продолжаем демонстрировать исключительную динамику роста как ключевых финансовых показателей, так и абонентской базы. По сравнению с показателями прошлого квартала, Компания показала рост выручки на 47,5%, и увеличение активной абонентской базы на 31,0%.

Показатель OIBDA, ставший положительным во втором квартале текущего года, продолжил рост в третьем квартале, а маржа OIBDA увеличилась до 21,5%.



## Новые операции

АРМЕНИЯ	Три месяца		
	3 кв. 2007	2 кв. 2007	3 кв.07/ 2 кв. 07
Чистая операционная выручка <sup>*)</sup> (тыс. \$ США), в т.ч.	63,277	58,349	8.4%
выручка от мобильной связи	25,723	23,135	11.2%
выручка от фиксированной связи	37,554	35,214	6.6%
OIBDA (тыс. \$ США)	32,888	30,069	9.4%
Маржа OIBDA	51.9%	51.6%	
Чистая прибыль <sup>***)</sup> (тыс. \$ США)	15,961	3,963	302.8%
Активные абоненты мобильной связи	446,957	471,000	-5.1%
ARPU, мобильные абоненты (\$ США)	17.6	17.3	1.7%
MOU (мин.)	181.0	185.1	-2.2%
Отток <sup>***)</sup>	4.4%	14.1%	
Доля рынка по абонентам мобильной связи <sup>***)</sup>	33.6%	33.5%	
Абоненты фиксированной связи	616,175	610,300	1.0%
ARPU, абоненты фиксированной связи (\$ США)	20.4	19.3	5.7%

\*) Показатель чистой операционной выручки, приведенный в данной таблице, исключает взиморасчеты между компаниями (85 тыс. долларов США в 3-ем квартале 2007 года, 74 тысяч долларов США во 2-ом квартале 2007 года)

\*\*\*) После вычета доли миноритарных акционеров

\*\*\*) По данным AC&M-Consulting, доля сотового рынка Компании в Армении на конец октября 2007 года составляла 25,4%. Мы полагаем, что эта цифра дает более адекватное представление о нашей позиции на рынке, поскольку в том числе отражает данные о дополнительном техническом списании наших абонентов

Наш бизнес в Армении, приобретенный в 4-ом квартале 2006 года, продолжает демонстрировать стабильные финансовые показатели. Выручка Компании от мобильных операций показала существенный рост – на 11,2% по сравнению с предыдущим кварталом. Маржа OIBDA сохраняется на стабильно высоком уровне – 51,9%.

Главной проблемной областью, вызывающей нашу озабоченность, является доля рынка по абонентам на сотовом рынке Армении. Мы уже предприняли ряд мер, направленных на укрепление наших конкурентных позиций. И хотя первые признаки позитивного влияния предпринятых мер уже есть, нам потребуется время для того, чтобы в полной мере воспользоваться эффектом от реализованных мероприятий.

## Грузия

Компания запустила коммерческие операции в Грузии 15 марта 2007 года. В настоящий момент мы продолжаем работать над строительством сети и развитием наших сбытовых каналов. К концу 3-его квартала 2007 года мы зарегистрировали около 26 600 активных абонентов и зафиксировали выручку в размере 0, 33 млн долларов США, продемонстрировав таким образом рост абонентской базы на 90% и увеличение выручки на 117% по сравнению с соответствующими показателями предыдущего квартала. Однако наши операции в этой стране пока по-прежнему находятся на начальных стадиях развития.

\*\*\*

В группу компаний «ВымпелКом» входят операторы связи, предоставляющие свои услуги в России, Казахстане, Украине, Таджикистане, Узбекистане, Грузии и Армении. Лицензии группы компаний «ВымпелКом» на предоставление услуг связи в стандартах GSM и 3G охватывают территорию, на которой проживает около 250 миллионов человек. Это включает всю территорию России, Казахстана, Украины, Узбекистана, Таджикистана, Грузии и Армении. 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 стратегических планов и 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 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 СНГ и экономическим развитием России и СНГ в целом, оспариванием результатов конкурсов на лицензии «третьего поколения» или лицензии GSM на Дальнем Востоке и/или судебными разбирательствами с третьими сторонами или нашими акционерами (включая Теленор) и иными факторами, а также зависит 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 СНГ не окажут существенного неблагоприятного воздействия на Группу компаний "ВымпелКома". 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 2006 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 принимает на себя 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 коррективов, отражающих будущие события.*

**За более подробной информацией обращайтесь:**

Служба по связям с общественностью ОАО «ВымпелКом»:

Елена Прохорова, Екатерина Осадчая

+7 (495) 725-07-42, [media@beeline.ru](mailto:media@beeline.ru)

## Приложение А: Определения

**Зарегистрированный абонент** является зарегистрированным потребителем услуг сотовой связи, использующим одну СИМ-карту (GSM/3G) с одним или несколькими произвольными номерами, или один телефон (DAMPS/CDMA) с одним произвольным номером. Количество абонентов включает сотрудников, пользующихся услугами сотовой связи, но не включает лиц, пользующихся роуминговыми услугами, или пользователей тестовых СИМ-карт (GSM) или телефонов (DAMPS).

**Отток абонентов** определяется как процентное отношение количества зарегистрированных абонентов, отключенных от нашей сети в течение определенного периода времени, к среднему количеству абонентов на начало и конец такого периода. Пользователи, находящиеся на контрактной системе оплаты, отключаются от сети в случае неоплаты счетов в течение двух месяцев, а пользователи, находящиеся на системе предоплаты, отключаются от сети в двух случаях: (1) номер пользователя был заблокирован в течение до 6 месяцев после того, как его баланс снизился до 0 долларов или ниже; и (2) по номеру не осуществлялось платных операций в течение до 10 месяцев. Точное количество месяцев, предшествующих отключению от сети, зависит от страны, законодательства и рыночной специфики.

**Активные абоненты** – абоненты, входящие в зарегистрированную абонентскую базу, которые совершили хотя бы одну транзакцию за три месяца, принесшую доход компании и остаются в базе на конец отчетного периода. В составе операций учитываются все состоявшиеся входящие и исходящие звонки, все начисления абонентской платы, списания за услуги, отправленные SMS, MMS, сессии приема и передачи данных, но не включают входящие SMS и MMS, посланные нашей Компанией, или несостоявшиеся звонки.

**Абоненты с системой расчетов по предоплате** – это все абоненты, которые оплачивают услуги авансовыми платежами.

**Фиксированный абонент** – зарегистрированный потребитель услуг фиксированной связи.

**OIBDA** не является финансовой величиной ОПБУ США. Показатель OIBDA, ранее упоминавшийся Компанией как EBITDA, определяется как операционная прибыль до вычета износа основных средств, амортизации нематериальных активов и потерь, связанных с обесцениванием активов. Компания считает, что показатель OIBDA даёт важную информацию инвесторам, потому что отражает состояние бизнеса компании, включая её способность финансировать капитальные затраты, приобретения и другие инвестиции, а также возможность брать займы и обслуживать долг. В то время как износ основных средств, амортизация нематериальных активов и потери, связанные с обесцениванием активов (относящиеся к однократному списанию AMPS-D/AMPS активов Самарского региона в размере 7 354 тысяч долларов США, имевшем место во втором квартале 2004 г.) 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 чистого операционного дохода. Согласование маржи OIBDA с операционной прибылью, выраженной как процент от дохода, как наиболее сопоставимой финансовой величиной ОПБУ США, приведено ниже в таблице.

**Валовая прибыль** определяется как доход без учета определенных операционных затрат (а именно, себестоимости услуг, себестоимости реализованных телефонов и аксессуаров и других операционных расходов).

**Процент валовой прибыли** – это валовая прибыль, выраженная как процент от чистого операционного дохода.

**Каждая АДА** равна 0,05 одной обыкновенной акции. Это соотношение было установлено и действует с 21 августа 2007г.

**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 подключения и от продажи телефонных аппаратов и аксессуаров и других доходов, не связанных с оказанием услуг, на среднее число активных абонентов Компании в данном месяце. Согласование показателя ARPU с доходом, полученным от оказания услуг и выручки от подключений, 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 ARPU не должен рассматриваться отдельно как альтернатива другим величинам отчетности ОПБУ США.

**ARPU<sub>рег.</sub>** – это ARPU в пересчете на зарегистрированных абонентов.

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

**MOU<sub>рег.</sub>** – это MOU в пересчете на зарегистрированных абонентов.

**SAC** (Стоимость привлечения одного абонента) не является финансовой величиной ОПБУ США, рассчитывается путем деления дилерского вознаграждения (за продажи и бонус за эксклюзивность\*), рекламных затрат и субсидий на телефонные аппараты за данный период на количество новых абонентов, подключившихся за данный период. Согласование показателя SAC с расходами на

продажи, 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 SAC не должен рассматриваться отдельно как альтернатива другим величинам отчетности ОПБУ США.

**Market share** (Доля рынка по абонентам) для каждой территории рассчитывается как отношение оценочного количества наших абонентов в России, Казахстане, Украине, Узбекистане, Таджикистане и Армении к общему оценочному количеству абонентов соответственно в России, Казахстане, Украине, Узбекистане, Таджикистане и Армении.

\*) дилерский бонус за эксклюзивность, который мы ранее учитывали в статье административных и общехозяйственных расходов теперь включается в расходы на дилерское вознаграждение. Исторические цифры, включающие в себя SAC, были соответственно пересчитаны.

## Приложение В: Финансовый отчет «ВымпелКом»

### Открытое акционерное общество «Вымпел-Коммуникации» Непроаудированный консолидированный отчет о прибылях и убытках

	За три месяца, окончившихся 30 сентября		За девять месяцев, окончившихся 30 сентября	
	2007	2006	2007	2006
<i>(в тысячах долларов США, кроме доходов на одну акцию (АДР))</i>				
<b>Операционные доходы:</b>				
Выручка от услуг связи	\$ 1,953,719	\$ 1,354,305	\$ 5,155,393	\$ 3,400,607
Выручка от продажи телефонных аппаратов и аксессуаров	1,427	4,365	4,212	15,013
Прочие доходы	1,822	710	4,024	2,274
<b>Итого операционные доходы</b>	<b>1,956,968</b>	<b>1,359,380</b>	<b>5,163,629</b>	<b>3,417,894</b>
Налоги с оборота	(1,030)	(527)	(2,477)	(1,328)
<b>Чистые операционные доходы</b>	<b>1,955,938</b>	<b>1,358,853</b>	<b>5,161,152</b>	<b>3,416,566</b>
<b>Операционные расходы</b>				
Себестоимость услуг связи (за минусом износа, показанного отдельно ниже)	365,297	245,359	943,634	604,652
Себестоимость реализованных телефонов и аксессуаров	1,016	4,275	4,235	14,121
Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы	556,518	387,236	1,490,430	1,025,192
Износ основных средств	285,572	243,593	840,109	609,532
Амортизация нематериальных активов	55,583	45,648	162,679	129,751
Резерв по сомнительным долгам	17,949	4,187	44,520	10,643
<b>Итого прочие операционные расходы</b>	<b>1,281,935</b>	<b>930,298</b>	<b>3,485,607</b>	<b>2,393,891</b>
<b>Операционная прибыль</b>	<b>674,003</b>	<b>428,555</b>	<b>1,675,545</b>	<b>1,022,675</b>
<b>Прочие доходы и расходы:</b>				
Доходы по процентам	9,158	6,152	21,467	11,035
Прочие доходы	945	723	3,986	4,518
Расходы по процентам	(51,117)	(49,210)	(144,565)	(139,802)
Прочие расходы	(10,613)	(8,480)	(32,334)	(20,795)
Чистая курсовая разница (убыток)	26,250	(11,753)	51,341	13,929
<b>Итого прочие доходы и расходы</b>	<b>(25,377)</b>	<b>(62,568)</b>	<b>(100,105)</b>	<b>(131,115)</b>
<b>Прибыль до вычета налога на прибыль, доли меньшинства</b>	<b>648,626</b>	<b>365,987</b>	<b>1,575,440</b>	<b>891,560</b>
<b>Резерв по налогу на прибыль</b>	<b>171,109</b>	<b>99,088</b>	<b>434,703</b>	<b>262,832</b>
<b>Доля меньшинства в доходах дочерних компаний</b>	<b>19,467</b>	<b>(1,471)</b>	<b>46,139</b>	<b>13,307</b>
<b>Чистая прибыль до совокупного эффекта от изменений в принципах учета</b>	<b>458,050</b>	<b>268,370</b>	<b>1,094,598</b>	<b>615,421</b>
Совокупный эффект от изменений в принципах учета	—	—	—	(1,882)
<b>Чистая прибыль</b>	<b>\$ 458,050</b>	<b>\$ 268,370</b>	<b>\$ 1,094,598</b>	<b>\$ 613,539</b>
Чистая прибыль на одну обыкновенную акцию	\$ 9.02	\$ 5.28	\$ 21.53	\$ 12.09
Чистая прибыль на одну АДР	\$ 0.45	\$ 0.26	\$ 1.08	\$ 0.6

<b>Средневзвешенное количество обыкновенных акций (в тысячах)</b>	<b>50,773</b>	50,843	<b>50,832</b>	50,929
Дивиденд на одну акцию	–	–	\$ 6.47	–
Дивиденд на одну ADR	–	–	\$ 0.32	–

---

---

**Открытое акционерное общество «Вымпел-Коммуникации»  
Непроаудированный консолидированный баланс**

	<b>30 сентября, 2007</b>	31 декабря, 2006
	<i>(в тысячах долларов США)</i>	
<i>Активы</i>		
Оборотные средства		
Денежные средства и их эквиваленты	\$ 1,027,797	\$ 344,494
Дебиторская задолженность покупателей	287,689	311,991
Прочие оборотные средства	441,767	468,071
Итого оборотные средства	<u>1,757,253</u>	1,124,556
Необоротные активы		
Основные средства, нетто	5,087,603	4,615,675
Телекоммуникационные лицензии, частоты, нетто	887,031	924,809
Прочие нематериальные активы, нетто	1,273,776	1,033,140
Прочие активы	781,360	738,366
Итого необоротные активы	<u>8,029,770</u>	7,311,990
<b>Итого активы</b>	<u><b>\$ 9,787,023</b></u>	<u><b>\$ 8,436,546</b></u>
<b>Обязательства и акционерный капитал</b>		
Текущие обязательства:		
Кредиторская задолженность	\$ 511,378	\$ 671,953
Авансы и депозиты клиентов	360,061	314,375
Банковские кредиты, текущая часть	411,222	424,103
Начисленные обязательства	410,752	201,545
Итого текущие обязательства	<u>1,693,413</u>	1,611,976
Отложенный налог на прибыль	543,557	528,025
Банковские кредиты за вычетом краткосрочных обязательств	2,332,064	2,065,329
Финансирование оборудования и прочие обязательства	33,171	30,447
Доля меньшинства	268,967	257,859
Акционерный капитал	<u>4,915,851</u>	3,942,910
<b>Итого обязательства и акционерный капитал</b>	<u><b>\$ 9,787,023</b></u>	<u><b>\$ 8,436,546</b></u>



**Открытое акционерное общество «Вымпел-Коммуникации»**  
**Непроаудированный консолидированный отчет о движении денежных средств**

	За девять месяцев, окончившихся	
	30 сентября	
	2007	2007
	<i>(В тысячах долларов США)</i>	
<b>Чистое поступление денежных средств от операционной деятельности</b>	<b>\$ 2,208,039</b>	<b>\$ 1,434,817</b>
Поступление средств по банковским и прочим ссудам	519,349	747,909
Поступление средств от продажи казначейских акций	39,788	-
Выплаты связанные с привлечением банковских ссуд	(7,121)	(41,651)
Погашения рублевых облигаций	-	(110,783)
Выплаты по банковским и прочим ссудам	(325,934)	(335,116)
Выплаты дивидендов	(331,886)	-
Покупка казначейских акций	(81,069)	(38,535)
<b>Чистое поступление денежных средств от финансовой деятельности</b>	<b>(186,873)</b>	<b>221,824</b>
Приобретение имущества и оборудования	(832,831)	(883,720)
Приобретение дочерних компаний, за вычетом денежных средств	(288,667)	(265,264)
Корректировка цены приобретения ЗАО "АрменТел" и ООО "Таком"	(12,688)	-
Приобретение нематериальных активов	(25,682)	(25,758)
Приобретение прочих активов	(212,467)	(248,271)
Чистый расход денежных средств по инвестиционной деятельности	(1,372,335)	(1,423,013)
<b>Влияние изменений обменного курса на денежные средства</b>	<b>34,472</b>	<b>7,619</b>
<b>Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов</b>	<b>683,303</b>	<b>241,247</b>
<b>Денежные средства и их эквиваленты на начало периода</b>	<b>344,494</b>	<b>363,646</b>
<b>Денежные средства и их эквиваленты на конец периода</b>	<b>\$ 1,027,797</b>	<b>\$ 604,893</b>
<b>Дополнительная информация о движении денежных средств</b>		
<b>Денежные средства выплаченные в течение периода:</b>		
Налог на прибыль	418,626	232,490
Проценты	126,211	116,137
<b>Неденежные операции:</b>		
Оборудование, приобретенное по договорам финансирования	\$ 39,365	\$ 15,785
Кредиторская задолженность по оборудованию и другими другим долгосрочным активам	191,894	160,111
Зачет размещенных Облигаций 2009	-	232,766
Использованная часть скидки Ericsson в неденежной форме на Украине	(4,714)	17,899
<b>Приобретения:</b>		
Справедливая стоимость приобретенных активов	76,007	166,034
Справедливая стоимость приобретенной миноритарной доли	41,636	-
Разница между стоимостью покупки и справедливой стоимостью приобретенных чистых активов	189,657	154,061
Денежные средства уплаченные за долю в капитале	(291,433)	(273,716)
Принятые обязательства	\$ 15,867	\$ 46,379

ПриложениеС. Согласование платежей (непроаудированные данные)

Согласование показателя OIBDA Группы компаний «ВымпелКом»  
(в тыс. долларов США)

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2007	30 сентября 2006	30 июня 2007
<b>OIBDA</b>	<b>1,015,158</b>	<b>717,796</b>	<b>896,758</b>
За вычетом износа основных средств	(285,572)	(243,593)	(285,365)
За вычетом амортизации нематериальных активов	(55,583)	(45,648)	(53,807)
<b>Операционная прибыль</b>	<b>674,003</b>	<b>428,555</b>	<b>557,586</b>

Согласование показателя маржи OIBDA Группы компаний «ВымпелКом»

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2007	30 сентября 2006	30 июня 2007
<b>Маржа OIBDA</b>	<b>51.9%</b>	<b>52.8%</b>	<b>52.2%</b>
За вычетом износа основных средств в процентном отношении к чистой выручке	(14.6%)	(17.9%)	(16.6%)
За вычетом амортизации нематериальных активов в процентном отношении к чистой выручке	(2.8%)	(3.4%)	(3.1%)
<b>Операционная прибыль в процентном отношении к чистой выручке</b>	<b>34.5%</b>	<b>31.5%</b>	<b>32.5%</b>

РОССИЯ

Согласование показателя OIBDA, Россия  
(в тыс. долларов США)

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2007	30 сентября 2006	30 июня 2007
<b>OIBDA</b>	<b>871,163</b>	<b>666,354</b>	<b>779,828</b>
За вычетом износа основных средств	(249,781)	(221,973)	(240,387)
За вычетом амортизации нематериальных активов	(29,470)	(26,429)	(28,478)
<b>Операционная прибыль</b>	<b>591,912</b>	<b>417,952</b>	<b>510,963</b>

Согласование маржи OIBDA, Россия

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2007	30 сентября 2006	30 июня 2007
<b>Маржа OIBDA</b>	<b>52.7%</b>	<b>54.2%</b>	<b>53.4%</b>
За вычетом износа основных средств в процентном отношении к чистой выручке	(15.1%)	(18.0%)	(16.5%)
За вычетом амортизации нематериальных активов в процентном отношении к чистой выручке	(1.8%)	(2.2%)	(1.9%)
<b>Операционная прибыль в процентном отношении к чистой выручке</b>	<b>35.8%</b>	<b>34.0%</b>	<b>35.0%</b>

**Согласование показателя SAC, Россия**  
(в тыс. долларов США за исключением SAC и количества абонентов)

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2007	30 сентября 2006	30 июня 2007
<b>Коммерческие общехозяйственные и административные расходы</b>	<b>477,277</b>	<b>346,157</b>	<b>418,738</b>
За вычетом общих административных расходов	351,028	247,190	305,941
Расходы на маркетинг и реализацию, включая	126,249	98,967	112,797
<i>расходы на маркетинг и рекламу</i>	<i>59,478</i>	<i>46,487</i>	<i>57,636</i>
<i>дилерское вознаграждение</i>	<i>66,771</i>	<i>52,480</i>	<i>55,161</i>
Прирост новых абонентов (тыс.)	5,100	5,404	4,947
<b>Затраты на привлечение абонента (SAC) (\$ США)</b>	<b>24.8</b>	<b>18.3</b>	<b>22.8</b>

**Согласование показателя ARPU, Россия**  
(в тыс. долларов США за исключением ARPU и количества абонентов)

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2007	30 сентября 2006	30 июня 2007
<b>Выручка от услуг связи и подключений</b>	<b>1,650,358</b>	<b>1,223,681</b>	<b>1,457,896</b>
Минус выручка от подключений	184	410	164
Минус выручка от аренды волоконно-оптических каналов	1,003	760	983
Выручка от услуг связи, использованная при подсчете ARPU	1,649,171	1,222,511	1,456,749
Среднее число абонентов (тыс.)	49,926	47,306	49,043
<b>Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>11.0</b>	<b>8.6</b>	<b>9.9</b>
Среднее число активных абонентов (тыс.)	40,933	38,365	39,359
<b>Средняя выручка на одного активного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>13.4</b>	<b>10.6</b>	<b>12.3</b>

**КАЗАХСТАН**

**Согласование показателя OIBDA, Казахстан**  
(в тыс. долларов США)

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2007	30 сентября 2006	30 июня 2007
<b>OIBDA</b>	<b>88,127</b>	<b>49,023</b>	<b>80,317</b>
За вычетом износа основных средств	(14,983)	(17,981)	(17,537)
За вычетом амортизации нематериальных активов	(9,091)	(9,550)	(9,419)
<b>Операционная прибыль</b>	<b>64,053</b>	<b>21,492</b>	<b>53,361</b>

**Согласование маржи OIBDA, Казахстан**  
(в тыс. долларов США)

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2007	30 сентября 2006	30 июня 2007
<b>Маржа OIBDA</b>	<b>52.7%</b>	<b>47.0%</b>	<b>53.7%</b>
За вычетом износа основных средств в процентном отношении к чистой выручке	(9.0%)	(17.2%)	(11.7%)
За вычетом амортизации нематериальных активов в процентном отношении к чистой выручке	(5.4%)	(9.2%)	(6.3%)
<b>Операционная прибыль в процентном отношении к чистой выручке</b>	<b>38.3%</b>	<b>20.6%</b>	<b>35.7%</b>

**Согласование показателя SAC, Казахстан**  
(в тыс. долларов США за исключением SAC и количества абонентов)

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2007	30 сентября 2006	30 июня 2007
<b>Коммерческие общехозяйственные и административные расходы</b>	<b>32,650</b>	<b>22,508</b>	<b>31,723</b>
За вычетом общих административных расходов	23,419	16,521	23,250
Расходы на маркетинг и реализацию, включая	9,231	5,987	8,473
<i>расходы на маркетинг и рекламу</i>	<i>5,093</i>	<i>3,329</i>	<i>4,918</i>
<i>дилерское вознаграждение</i>	<i>4,138</i>	<i>2,658</i>	<i>3,555</i>
Прирост новых абонентов (тыс.)	919	704	779
<b>Затраты на привлечение абонента (SAC) (\$ США)</b>	<b>10.0</b>	<b>8.5</b>	<b>10.9</b>

**Согласование показателя ARPU, Казахстан**  
(в тыс. долларов США за исключением ARPU и количества абонентов)

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2007	30 сентября 2006	30 июня 2007
<b>Выручка от услуг связи и подключений</b>	<b>167,122</b>	<b>104,208</b>	<b>149,326</b>
Минус выручка от подключений	0	0	0
Минус выручка от аренды волоконно-оптических каналов	0	0	0
Выручка от услуг связи, использованная при подсчете ARPU	167,122	104,208	149,326
Среднее число абонентов (тыс.)	5,120	3,077	4,598
<b>Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>10.9</b>	<b>11.3</b>	<b>10.8</b>
Среднее число активных абонентов (тыс.)	4,107	2,412	3,655
<b>Средняя выручка на одного активного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>13.6</b>	<b>14.4</b>	<b>13.6</b>

УКРАИНА

Согласование показателя OIBDA, Украина  
(в тыс. долларов США)

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2007	30 сентября 2006	30 июня 2007
<b>OIBDA</b>	<b>6,455</b>	<b>(6,072)</b>	<b>(3,073)</b>
За вычетом износа основных средств	(4,417)	(1,218)	(4,330)
За вычетом амортизации нематериальных активов	(5,210)	(5,232)	(5,234)
<b>Операционная прибыль</b>	<b>(3,172)</b>	<b>(12,522)</b>	<b>(12,637)</b>

Согласование маржи OIBDA, Украина

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2007	30 сентября 2006	30 июня 2007
<b>Маржа OIBDA</b>	<b>17.5%</b>	<b>(49.2%)</b>	<b>(12.9%)</b>
За вычетом износа основных средств в процентном отношении к чистой выручке	(12.0%)	(9.8%)	(18.2%)
За вычетом амортизации нематериальных активов в процентном отношении к чистой выручке	(14.1%)	(42.4%)	(22.0%)
<b>Операционная прибыль в процентном отношении к чистой выручке</b>	<b>(8.6%)</b>	<b>(101.4%)</b>	<b>(53.1%)</b>

Согласование показателя SAC, Украина  
(в тыс. долларов США за исключением SAC и количества абонентов)

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2007	30 сентября 2006	30 июня 2007
<b>Коммерческие общехозяйственные и административные расходы</b>	<b>16,465</b>	<b>13,466</b>	<b>16,527</b>
За вычетом общих административных расходов	12,454	8,841	11,833
Расходы на маркетинг и реализацию, включая	4,011	4,625	4,694
<i>расходы на маркетинг и рекламу</i>	<i>2,753</i>	<i>3,861</i>	<i>3,723</i>
<i>дилерское вознаграждение</i>	<i>1,258</i>	<i>764</i>	<i>971</i>
Прирост новых абонентов (тыс.)	729	375	504
<b>Затраты на привлечение абонента (SAC) (\$ США)</b>	<b>5.5</b>	<b>12.3</b>	<b>9.3</b>

**Согласование показателя ARPU, Украина**  
(в тыс. долларов США за исключением ARPU и количества абонентов)

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2007	30 сентября 2006	30 июня 2007
<b>Выручка от услуг связи и подключений</b>	<b>36,523</b>	<b>12,320</b>	<b>23,436</b>
Минус выручка от подключений	112	3	36
Минус выручка от аренды волоконно-оптических каналов	0	0	0
Выручка от услуг связи, использованная при подсчете ARPU	36,411	12,317	23,400
Среднее число абонентов (тыс.)	2,668	741	2,474
<b>Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>4.5</b>	<b>5.5</b>	<b>3.2</b>
Среднее число активных абонентов (тыс.)	2,081	611	1,847
<b>Средняя выручка на одного активного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>5.8</b>	<b>6.7</b>	<b>4.2</b>

**УЗБЕКИСТАН**

**Согласование показателя OIBDA, Узбекистан**  
(в тыс. долларов США)

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2007	30 сентября 2006	30 июня 2007
<b>OIBDA</b>	<b>16,923</b>	<b>9,532</b>	<b>11,388</b>
За вычетом износа основных средств	(4,011)	(2,380)	(3,312)
За вычетом амортизации нематериальных активов	(3,438)	(3,268)	(3,414)
<b>Операционная прибыль</b>	<b>9,474</b>	<b>3,884</b>	<b>4,662</b>

**Согласование маржи OIBDA, Узбекистан**

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2007	30 сентября 2006	30 июня 2007
<b>Маржа OIBDA</b>	<b>56.1%</b>	<b>60.5%</b>	<b>49.1%</b>
За вычетом износа основных средств в процентном отношении к чистой выручке	(13.3%)	(15.1%)	(14.3%)
За вычетом амортизации нематериальных активов в процентном отношении к чистой выручке	(11.4%)	(20.7%)	(14.7%)
<b>Операционная прибыль в процентном отношении к чистой выручке</b>	<b>31.4%</b>	<b>24.7%</b>	<b>20.1%</b>

**Согласование показателя SAC, Узбекистан**  
(в тыс. долларов США за исключением SAC и количества абонентов)

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2007	30 сентября 2006	30 июня 2007
<b>Коммерческие общехозяйственные и административные расходы</b>	<b>8,668</b>	<b>4,462</b>	<b>8,355</b>
За вычетом общих административных расходов	6,003	3,355	6,579
Расходы на маркетинг и реализацию, включая	2,665	1,107	1,776
<i>расходы на маркетинг и рекламу</i>	<i>1,112</i>	<i>500</i>	<i>856</i>
<i>дилерское вознаграждение</i>	<i>1,553</i>	<i>607</i>	<i>920</i>
Прирост новых абонентов (тыс.)	603	128	403
<b>Затраты на привлечение абонента (SAC) (\$ США)</b>	<b>4.4</b>	<b>8.6</b>	<b>4.4</b>

**Согласование показателя ARPU, Узбекистан**  
(в тыс. долларов США за исключением ARPU и количества абонентов)

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2007	30 сентября 2006	30 июня 2007
<b>Выручка от услуг связи и подключений</b>	<b>31,159</b>	<b>16,279</b>	<b>24,009</b>
Минус выручка от подключений	0	0	0
Минус выручка от аренды волоконно-оптических каналов	0	0	0
Выручка от услуг связи, использованная при подсчете ARPU	31,159	16,279	24,009
Среднее число абонентов (тыс.)	1,408	490	1,148
<b>Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>7.4</b>	<b>11.1</b>	<b>7.0</b>
Среднее число активных абонентов (тыс.)	1,372	458	1,109
<b>Средняя выручка на одного активного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>7.6</b>	<b>11.8</b>	<b>7.2</b>

**ТАДЖИКИСТАН**

**Согласование показателя OIBDA, Таджикистан**  
(в тыс. долларов США)

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2007	30 сентября 2006	30 июня 2007
<b>OIBDA</b>	<b>1,646</b>	<b>(980)</b>	<b>94</b>
За вычетом износа основных средств	(948)	(41)	(587)
За вычетом амортизации нематериальных активов	(158)	(50)	(158)
<b>Операционная прибыль</b>	<b>540</b>	<b>(1,071)</b>	<b>(651)</b>

### Согласование маржи OIBDA, Таджикистан

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2007	30 сентября 2006	30 июня 2007
<b>Маржа OIBDA</b>	<b>21.5%</b>	<b>(1272.7%)</b>	<b>1.8%</b>
За вычетом износа основных средств в процентном отношении к чистой выручке	(12.3%)	(53.3%)	(11.4%)
За вычетом амортизации нематериальных активов в процентном отношении к чистой выручке	(2.1%)	(64.9%)	(3.0%)
<b>Операционная прибыль в процентном отношении к чистой выручке</b>	<b>7.1%</b>	<b>(1390.9%)</b>	<b>(12.6%)</b>

### Согласование показателя SAC, Таджикистан (в тыс. долларов США за исключением SAC и количества абонентов)

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2007	30 сентября 2006	30 июня 2007
<b>Коммерческие общехозяйственные и административные расходы</b>	<b>3,515</b>	<b>947</b>	<b>3,118</b>
За вычетом общих административных расходов	2,470	885	2,044
Расходы на маркетинг и реализацию, включая	1045	62	1074
<i>расходы на маркетинг и рекламу</i>	553	62	665
<i>дилерское вознаграждение</i>	492	0	409
Прирост новых абонентов (тыс.)	81.5	3.4	70
<b>Затраты на привлечение абонента (SAC) (\$ США)</b>	<b>12.8</b>	<b>18.2</b>	<b>15.3</b>

### Согласование показателя ARPU, Таджикистан (в тыс. долларов США за исключением ARPU и количества абонентов)

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2007	30 сентября 2006	30 июня 2007
<b>Выручка от услуг связи и подключений</b>	<b>7,675</b>	<b>74</b>	<b>5,222</b>
Минус выручка от подключений	0	0	0
Минус выручка от аренды волоконно-оптических каналов	0	0	0
Выручка от услуг связи, использованная при подсчете ARPU	7,675	74	5,222
Среднее число абонентов (тыс.)	256	13	181
<b>Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>10.0</b>	<b>1.9</b>	<b>9.6</b>
Среднее число активных абонентов (тыс.)	236	8	172
<b>Средняя выручка на одного активного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>10.8</b>	<b>3.1</b>	<b>10.1</b>



**АРМЕНИЯ**

**Согласование показателя OIBDA, Армения  
(в тыс. долларов США)**

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2007	30 сентября 2006	30 июня 2007
<b>OIBDA</b>	<b>32,888</b>	<b>na</b>	<b>30,069</b>
За вычетом износа основных средств	(10,671)	na	(18,729)
За вычетом амортизации нематериальных активов	(6,951)	na	(5,875)
<b>Операционная прибыль</b>	<b>15,266</b>	<b>na</b>	<b>5,465</b>

**Согласование маржи OIBDA, Армения**

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2007	30 сентября 2006	30 июня 2007
<b>Маржа OIBDA</b>	<b>51.9%</b>	<b>na</b>	<b>51.6%</b>
За вычетом износа основных средств в процентном отношении к чистой выручке	(16.8%)	na	(32.1%)
За вычетом амортизации нематериальных активов в процентном отношении к чистой выручке	(11.0%)	na	(10.1%)
<b>Операционная прибыль в процентном отношении к чистой выручке</b>	<b>24.1%</b>	<b>na</b>	<b>9.4%</b>

**Согласование показателя мобильного ARPU, Армения  
(в тыс. долларов США за исключением ARPU и количества абонентов)**

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2007	30 сентября 2006	30 июня 2007
<b>Выручка от услуг связи и подключений</b>	<b>25,623</b>	<b>na</b>	<b>23,208</b>
Минус выручка от подключений	64	na	19
Минус выручка от аренды волоконно-оптических каналов	0	na	0
Выручка от услуг связи, использованная при подсчете ARPU	25,559	na	23,189
Среднее число абонентов (тыс.)	528	na	486
<b>Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>16.1</b>	<b>na</b>	<b>15.9</b>
Среднее число активных абонентов (тыс.)	483	na	446
<b>Средняя выручка на одного активного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>17.6</b>	<b>na</b>	<b>17.3</b>

**Согласование показателя фиксированного ARPU, Армения**  
*(в тыс. долларов США за исключением ARPU и количества абонентов)*

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2007	30 сентября 2006	30 июня 2007
<b>Выручка от услуг фиксированной связи и подключений</b>	<b>37,551</b>	па	<b>35,214</b>
Минус выручка от подключений	88	па	55
Выручка от услуг связи, использованная при подсчете ARPU	37,463	па	35,159
Среднее число абонентов (тыс.)	611	па	608
<b>Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>20.4</b>	па	<b>19.3</b>

Приложение D

Операционные и финансовые показатели

КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ДАННЫЕ	Три месяца				
	3 кв. 2007	3 кв. 2006	3 кв.07/ 3 кв. 06	2 кв. 2007	3 кв.07/ 2 кв. 07
Зарегистрированные мобильные абоненты	60,990,302	52,381,500	16.4%	59,049,700	3.3%
Фиксированные абоненты	616,175	na		610,300	1.0%

РОССИЯ	Три месяца				
	3 кв. 2007	3 кв. 2006	3 кв.07/ 3 кв. 06	2 кв. 2007	3 кв.07/ 2 кв. 07
Зарегистрированные абоненты	50,296,378	47,651,000	5.6%	49,594,300	1.4%
ARPU <sub>рег.</sub> (\$ США)	11.0	8.6	27.9%	9.9	11.1%
MOU <sub>рег.</sub> (мин.)	171.3	123.2	39.0%	154.6	10.8%

КАЗАХСТАН	Три месяца				
	3 кв. 2007	3 кв. 2006	3 кв.07/ 3 кв. 06	2 кв. 2007	3 кв.07/ 2 кв. 07
Зарегистрированные абоненты	5,456,505	3,230,400	68.9%	4,837,200	12.8%
ARPU <sub>рег.</sub> (\$ США)	10.9	11.3	-3.5%	10.8	0.9%
MOU <sub>рег.</sub> (мин.)	90.4	68.6	31.8%	70.6	28.0%

УКРАИНА	Три месяца				
	3 кв. 2007	3 кв. 2006	3 кв.07/ 3 кв. 06	2 кв. 2007	3 кв.07/ 2 кв. 07
Зарегистрированные абоненты	2,737,000	938,700	191.6%	2,661,400	2.8%
ARPU <sub>рег.</sub> (\$ США)	4.5	5.5	-18.2%	3.2	40.6%
MOU <sub>рег.</sub> (мин.)	131.2	139.0	-5.6%	119.4	9.9%

УЗБЕКИСТАН	Три месяца				
	3 кв. 2007	1 кв.2006	1 кв.07/ 1 кв.06	2Q2006	3Q2006
Зарегистрированные абоненты	1,631,673	546,900	198.3%	1,224,800	33.2%
ARPU <sub>рег.</sub> (\$ США)	7.4	11.1	-33.3%	7.0	5.7%
MOU <sub>рег.</sub> (мин.)	282.4	285.0	-0.9%	256.5	10.1%

ТАДЖИКИСТАН	Три месяца				
	3 кв. 2007	3 кв. 2006	3 кв.07/ 3 кв. 06	2 кв. 2007	3 кв.07/ 2 кв. 07
Зарегистрированные абоненты	295,049	14,500	1934.8%	218,000	35.3%
ARPU <sub>рег.</sub> (\$ США)	10.0	1.9	426.3%	9.6	4.2%
MOU <sub>рег.</sub> (мин.)	212.7	40.6	423.9%	213.7	-0.5%

АРМЕНИЯ	Три месяца				
	3 кв. 2007	3 кв. 2006	3 кв.07/ 3 кв. 06	2 кв. 2007	3 кв.07/ 2 кв. 07
Зарегистрированные мобильные абоненты	538,411	na		497,600	8.2%
ARPU <sub>рег.</sub> (\$ США)	16.1	na		15.9	1.3%
MOU <sub>рег.</sub> (мин.)	165.4	na		169.9	-2.6%