

«Голден Телеком» увеличивает прогноз на 2007 год, после публикации результатов за 2-ой квартал 2007 года с ростом выручки на 51% и прибыли на 46% в годовом исчислении.

**Второй квартал 2007 года в сравнении с результатами
второго квартала 2006 года:**

- 51% - рост выручки в готовом исчислении**
- 45% - рост доходов от основной деятельности**
- (48% - рост, исключая расходы по компенсации на основе долевого участия¹)**
- 46% - рост чистой прибыли**
- (50% - рост, исключая расходы по компенсации на основе долевого участия)**

**Второй квартал 2007 года в сравнении с результатами
первого квартала 2007 года:**

- 16% - рост выручки**
- 75% - рост доходов от основной деятельности**
- (37% - рост, исключая расходы по компенсации на основе долевого участия)**
- 97% - рост чистой прибыли**
- (42% - рост, исключая расходы по компенсации на основе долевого участия)**

Основные события в Компании:

- **Завершение приобретения «Корбины Телеком» 28 мая 2007 г.;**
- **Развертывание оптоволоконных сетей в Москве, Санкт-Петербурге, Киеве, Ростове, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге, Красноярске и еще в 13 городах («Проект Triple-65»)**
- **Начало тестирования оборудования DVB-T для цифрового телевидения в Москве;**
- **Внесение дополнений в программу «Прав на прирост стоимости акций»² (“SARs”), для снижения волатильности результатов операционной деятельности.**

МОСКВА, Россия (9 августа 2007 г.) — «Голден Телеком, Инк.» («Голден Телеком» или «Компания») (NASDAQ: «GLDN»), ведущий поставщик интегрированных телекоммуникационных и Интернет-услуг в крупнейших населенных пунктах России и других стран Содружества Независимых Государств (СНГ), объявил сегодня о результатах своей деятельности за второй квартал 2007 г.

Комментируя сегодняшнее объявление, Жан-Пьер Вандромм, Главный управляющий «Голден Телеком», сказал: «Результаты второго квартала 2007 г. доказывают, что «Голден Телеком» успешно реализует свою стратегию. Наша выручка выросла на 51% по сравнению с тем же периодом прошлого года. От нее не отставала и рентабельность нашего бизнеса – чистая прибыль выросла на 46% по сравнению со вторым кварталом 2006 г. К числу других крупных событий в жизни Компании в этом квартале можно отнести следующее:

- 28 мая мы завершили сделку по приобретению 51% доли в компании «Корбина Телеком», ставшей одной из знаковых транзакций российской телекоммуникационной отрасли. Приобретение

«Корбины Телеком» дало нам существенное присутствие на быстро растущем рынке широкополосного доступа и будет способствовать ускорению нашего роста в будущем;

- Мы приступили к строительству оптоволоконных сетей FTTB (Fiber-To-The-Building) в 20 городах. В 12 из них, включая Москву и Санкт-Петербург, строительство будет завершено к концу 2007 года. Данные работы проводятся в рамках объявленного ранее проекта «Triple 65». Мы планируем обеспечить возможность широкополосного доступа и предоставление услуг Triple-play для 65% домохозяйств в 65 крупнейших городах России и Украины. Эти сети охватят примерно 15,6 млн. домохозяйств, в которых проживает 42,3 млн. человек;
- Мы предприняли следующий шаг в реализации нашей стратегии продуктов для потребительского рынка, предложив услуги VoIP в сети Golden WiFi с использованием двухрежимных телефонов WiFi/GSM. Данное предложение существенно повышает привлекательность сети Golden WiFi для потребительского рынка;
- «Корбина Телеком» запустила услугу IPTV, что предоставляет «Голден Телеком» дополнительные возможности для распространения медиа-информации и, одновременно, открывает перспективы быстрого роста на данном целевом рынке;
- В июне мы приступили к тестированию в Москве оборудования для Цифрового вещания («DVB-T»). Мы планируем обеспечить цифровым телевидением все домохозяйства Москвы;
- В июне мы внесли дополнения в нашу программу «Прав на прирост стоимости акций» («SARs»), которые позволят нам существенно уменьшить волатильность операционных результатов из-за изменения курса акций
- Совет Директоров утвердил Программу выкупа акций на открытом рынке в целях поддержки «Схемы опционов на акции». В рамках данной программы Компания может выкупить до 1 млн. своих обычных акций в зависимости от условий, складывающихся на рынке и других факторов.

Результаты второго квартала указывают на то, что потенциал роста во всех сегментах рынка, где мы осуществляем свою деятельность, еще больше, чем мы ожидали. Мы поднимаем наш прогноз по 2007 году с 35-40% до 40+%, а рост EBITDA³ – около 40%, вместо 30-35%. В более отдаленной перспективе мы ожидаем рост выручки порядка 35% в 2008 году и прирост EBITDA в районе 40+%.»

ФИНАНСОВЫЙ ОБЗОР

Представленная ниже таблица иллюстрирует консолидированные итоги второго квартала 2007 года в сравнении с предыдущими периодами.

(в миллионах, за исключением данных на одну акцию)

	2кв.07	2кв.06	В годовом исчислении	1кв.07	В квартальном исчислении
Совокупная выручка	\$297,9	\$197,0	+51%	\$255,7	+16%
EBITDA	\$81,6	\$57,8	+41%	\$56,7	+44%
Маржа по EBITDA	27%	29%	-	22%	-
EBITDA (без учета расходов на EBC)	\$83,1	\$58,2	+43%	\$65,6	+27%
Маржа по EBITDA (без учета расходов на EBC)	28%	30%	-	26%	-
Доход от основной деятельности	\$49,2	\$33,9	+45%	\$28,1	+75%
Операционная маржа	17%	17%	-	11%	-
Доход от основной деятельности (без учета расходов на EBC)	\$50,7	\$34,3	+48%	\$37,0	+37%
Операционная маржа (без учета расходов на EBC)	17%	17%	-	15%	-
Чистая прибыль	\$33,0	\$22,6	+46%	\$16,7	+97%

Чистая прибыль на акцию (базовая)	\$0,87	\$0,62	+40%	\$0,46	+89%
Чистая прибыль (без учета расходов на ЕВС)	\$34,3	\$22,9	+50%	\$24,2	+42%
Чистая прибыль на акцию (базовая) (без учета расходов на ЕВС)	\$0,91	\$0,63	+44%	\$0,66	+38%

Комментируя итоги второго квартала 2007 года, Борис Светличный, Главный финансовый директор «Голден Телеком», отметил: «Маржа по EBITDA заметно улучшилась по сравнению с первым кварталом этого года. Мы продолжаем оптимизировать наши сети, работая над сокращением расходов. Завершение перехода от наших прежних сетей к нашей новой Федеральной транзитной сети (ФТН), а также строительство зональных сетей в ключевых регионах России поможет нам еще больше увеличить рентабельность.

Консолидация результатов работы «Корбина Телеком» после завершения ее приобретения 28 мая 2007 года положительно сказалось на наших финансовых показателях. Высокие результаты в сегменте домашнего широкополосного доступа дают нам уверенность в успешной реализации наших бизнес планов.

Введенный в действие в июне новый план стимулирования на основе долевого участия зафиксировал курс выпущенных прав SARs на уровне \$53,80. Одновременно с этим были выпущены опционы на акции с той же ценой исполнения. Внесение дополнение в нашу программу SARs и выпуск новых акций помогают решить одновременно две задачи:

- Сокращение волатильности операционных результатов, которая затрудняла понимание показателей основной деятельности Компании;
- Обеспечение вознаграждения и мотивации ключевого персонала на основе объединения их интересов с интересами наших акционеров. Сегодня программа опционов на акции охватывает почти 200 ключевых сотрудников, входящих в верхние эшелоны менеджмента «Голден Телеком», что позволяет нам удерживать и поощрять талантливых работников в жесткой конкурентной среде на рынке труда».

Представленная ниже Таблица показывает консолидированные результаты работы по сегментам нашего бизнеса.

(в миллионах)

Выручка:	2 кв.07	2 кв.06	В годовом исчислении	1 кв.07	В квартальном исчислении
Бизнес- и корпоративные услуги	\$167,5	\$113,0	+48%	\$147,8	+13%
Сетевые и операторские услуги	\$113,3	\$69,2	+64%	\$95,8	+18%
Услуги доступа в Интернет	\$13,4	\$12,2	+10%	\$10,3	+30%
Услуги мобильной связи	\$3,7	\$2,6	+42%	\$1,8	+106%
Итого совокупная выручка	\$298,3	\$197,0	+51%	\$255,7	17%
Доход от основной деятельности:					
Бизнес- и корпоративные услуги	\$47,6	\$30,8	+55%	\$33,4	+43%
Сетевые и операторские услуги	\$12,2	\$6,5	+88%	\$6,3	+94%
Услуги доступа в Интернет	(4,5)	\$0,7	-543%	(5,1)	+12%
Услуги мобильной связи	(0,2)	\$0,5	-140%	(0,4)	+50%
Корпоративные услуги и элиминирование	(5,9)	(4,6)	-28%	(6,1)	+3%
Итого совокупный доход от основной деятельности	\$49,2	\$33,9	45%	\$28,1	+75%

Бизнес- и корпоративные услуги

В сегменте предоставления услуг бизнес- и корпоративным клиентам (BCS) – крупнейшем направлении хозяйственной деятельности Компании – выручка во втором квартале 2007 года, включая выручку «Корбины», возросла по сравнению с тем же периодом прошлого года на \$54,5 млн., достигнув уровня \$167,5 млн., и на \$19,7 млн. по сравнению с первым кварталом 2007 г. Значительный рост выручки Компании в сегменте BCS объясняется целым рядом факторов, включая:

- Рост спроса на наши услуги, обусловленный макроэкономической ситуацией в России, где рост ВВП в 2007 г. по прогнозам должен составить 7% в реальном выражении;
- Продолжающуюся региональную экспансию наших корпоративных клиентов, создающую стабильно возрастающий спрос на наши услуги, как в Москве, так и в регионах;
- Замедление темпов снижения тарифов в России, где менее крупные операторы, не имеющие лицензий на оказание услуг дальней связи, не могут конкурировать с провайдерами интегрированных услуг.

Доход от основной деятельности в сегменте BCS во втором квартале 2007 года вырос по сравнению со вторым кварталом 2006 года на \$16.8 млн. – с \$30,8 млн. до \$47,6 млн., и увеличился на \$14.2 млн. по сравнению с \$33.4 млн. в первом квартале 2007 года.

Сетевые и операторские услуги

В сегменте Сетевые и операторские услуги (“COS”) совокупная выручка за второй квартал, включая «Корбина Телеком», выросла на \$44.1 млн. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила \$113,3 млн. По сравнению с первым кварталом 2007 года выручка увеличилась на 18 % - с \$95,8 млн.

Использование нашей новой лицензии на осуществление дальней связи, вступившей в силу в январе 2007 года, позволила еще больше усилить наше присутствие на оптовом рынке коммуникационных услуг. В течение второго квартала 2007 года мы заключили соглашение с еще 56 операторами связи, доведя их общее число почти до 1000.

Доход от основной деятельности в сегменте COS во втором квартале 2007 года составил \$12,2 млн., что на \$5,7 млн. выше аналогичного показателя второго квартала 2006 года и на \$5,9 млн. выше показателя, достигнутого в первом квартале 2007 г.

Услуги доступа в Интернет

Следуя выбранной стратегии, мы продолжаем развитие розничных услуг широкополосного доступа. В настоящее время количество абонентов широкополосного доступа Компании насчитывает более 300 000 человек, из которых более чем 150 000 человек подключили данную услугу за первые семь месяцев 2007 г. Таблица дает сводную информацию по данным услугам:

Широкополосный доступ	«Голден Телеком»			Проформа вместе с «Корбина Телеком»		
	Дек 2005	Дек 2006	н/в	Дек 2005	Дек 2006	н/в
FTTB	-	-	222 800	25 000	113 100	222 800
Беспроводной (WiFi)	-	-	29 200	-	-	29 200
xDSL	14 600	26 900	45 200	14 600	26 900	45 200
ИТОГО АБОНЕНТОВ	14 600	26 900	297 200	39 600	140 000	297 200

В соответствии с принятой нами политикой, мы считаем абонентом широкополосного доступа такого клиента, который оплачивал наши услуги в течение последних трех месяцев. Мы продолжаем предоставлять услуги коммутируемого доступа в Интернет в тех районах, где широкополосный доступ еще не доступен.

В марте 2007 года, после четырехмесячной работы в тестовом режиме, в Москве была введена в коммерческую эксплуатацию сеть Golden WiFi. Соглашения о кросс-маркетинге, заключенные с крупнейшими компаниями, такими как Nokia, Mega, IKEA, McDonalds, позволяют клиентам пользоваться доступом к сети Golden WiFi, вне зависимости от места нахождения.

Во втором квартале выручка данного бизнес сегмента, включая «Корбину», увеличилась на \$1.1 млн. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. По сравнению с результатами первого квартала 2007 года выручка выросла на 30% с \$10,3 млн. до \$13,4 млн. Совокупные убытки от основной деятельности во втором квартале 2007 года составили \$4,5 млн.

Услуги мобильной связи

Во втором квартале 2007 года выручка, включая «Корбину», составила \$3,7 млн., а доход от основной деятельности был отрицательным. «Корбина» планирует перевести всех клиентов со стандарта DAMPS на GSM до конца октября 2007 года. Для предоставления услуг связи «Корбина» планирует использовать сеть компании «Вымпелком».

Мобильный доступ	«Голден Телеком»			Проформа вместе с «Корбина Телеком»		
	Дек 2005	Дек 2006	н/в	Дек 2005	Дек 2006	н/в
DAMPS	-	-	20 800	33 640	29 619	20 800
GSM	47 502	48 488	52 413	47 502	48 488	52 413
ИТОГО АБОНЕНТОВ	47 502	48 488	73 213	81 142	78 107	73 218

Прочие события

По итогам подписания договора о приобретении «Корбина Телеком» в «Ростелеком» было принято решение о реализации прав на сохранение доли и покупку 392 988 дополнительно выпущенных и незарегистрированных акций «Голден Телеком», в соответствии с соглашением акционеров. Покупка акций была завершена 17 июля 2007 года. Общая сумма сделки, подлежащая уплате наличными, составила приблизительно \$20,4 млн.

В июле 2007 года «Голден Телеком» продала свою миноритарную долю акций в компании «МСТ», занимающейся эксплуатацией сетей мобильной связи в Узбекистане, Таджикистане и Афганистане. Без операционного контроля в «МСТ», «Голден Телеком» не имела возможности влиять на согласование бизнес стратегий обеих компаний. Принадлежавшие «Голден Телеком» 23% акций компании «МСТ» были проданы «TeliaSonera» за наличные на сумму до \$48 млн. Примерно \$38 млн. были выплачены при закрытии сделки, а оставшаяся часть подлежит выплате после выполнения определенных условий. Балансовая стоимость инвестиций «Голден Телеком» в МСТ была равна нулю, а полученная от сделки сумма будет отражена как прибыль (до уплаты налогов) в финансовом отчете за третий квартал.

\$58 млн., подлежащих уплате наличными по завершению обеих транзакций послужат дальнейшему развитию бизнеса компании во второй половине 2007 года.

Совокупная выручка в разбивке по географическим регионам

По нашим оценкам рост фиксированного сегмента российского телекоммуникационного рынка в период между 2006 и 2010 годом составит 26% в год и достигнет уровня в \$25 млрд. в номинальном выражении к 2010 году. Рост региональных рынков по прогнозам составит 25-35% - значительно выше, чем в Москве, где рост рынка ожидается на уровне 10-15% в год.

Во втором квартале 2007 года наша выручка в Москве выросла на 59% по сравнению с тем же периодом прошлого года. Данный рост частично связан с консолидацией «Корбины», без которой рост составил бы 49%. В других регионах России и СНГ наша выручка выросла на 40%. В первой половине

2007 года 36% совокупной выручки пришлось на регионы за пределами Москвы. В предыдущем году эта доля составила 40%. Обобщенные итоги представлены в нижеследующей таблице:

(в миллионах)

Выручка	2 кв.07	2 кв.06	В годовом исчислении	1 кв.07	В квартальном исчислении
Москва	\$189,2	\$119,1	+59%	\$159,2	+19%
Регионы	\$108,7	\$77,9	+40%	\$96,5	+13%
Северо-Западный регион России	\$26,8	\$18,0	+49%	\$25,7	+4%
Украина	\$25,2	\$19,4	+30%	\$23,0	+10%
Другие регионы России и СНГ	\$56,7	\$40,5	+40%	\$47,8	+19%
ИТОГО ВЫРУЧКА	\$297,9	\$197,0	+51%	\$255,7	+17%
Москва	64%	60%	-	62%	-
Регионы	36%	40%	-	38%	-
ИТОГО ВЫРУЧКА	\$297,9	\$197,0	+51%	\$255,7	+17%

Наличность и заемные средства

Во втором квартале 2007 года «Голден Телеком» получила \$200 млн. из \$275 млн. синдицированного кредита и выплатила в счет погашения \$50 млн. Средства направлены на финансирование программы по приобретению компаний, CAPEX, рефинансирование существующих обязательств и увеличение оборотного капитала.

Программа компенсации на основе долевого участия для сотрудников и программа выкупа акций

Как было объявлено ранее, Компания рассматривала различные пути решения проблемы волатильности операционных результатов, вызванной расходами по SARs, предоставленными в соответствии с «Планом Компании по Правам на прирост стоимости акций» от 2005 года. В соответствии с новым правилом бухгалтерской отчетности, принятым в 2006 году (Стандарт финансового учета США (SFAS) № 123R «Бухгалтерский учет компенсационных выплат долевыми инструментами – Новая редакция»), в конце каждого отчетного периода требовалось производить переоценку реальной рыночной стоимости SARs и обязательств по ним, и предоставлять соответствующую отчетность. Ключевым моментом в данных расчетах является цена акций, таким образом, суммы, фиксируемые в отчетности, отражали волатильность рынка и в значительной мере влияли на ежеквартальные показатели финансово-хозяйственной деятельности.

	1 кв.06	2 кв.06	3 кв.06	4 кв.06	1 кв.07	2 кв.07
Курс акции GLDN на конец квартала, \$	\$30,05	\$25,35	\$30,25	\$46,84	\$55,38	\$55,01
Количество выданных SARs (на конец периода)	1 307 800	1 269 400	1 322 400	1 293 800	988 300	2 104 773
Стоимость SARs, \$ млн.	\$1,9	\$0,4	\$2,4	\$14,9	\$8,9	\$1,5

Примечание: 2 квартал 2007г. включает фиксацию цены SARs и выпуск новых опционов, начиная с 27 июня 2007 г.

Новая программа устанавливает верхний предел для выданных SARs на основе цены закрытия торгов 27 июня 2007 года в размере \$53,80 за акцию. Одновременно с этим на каждую ранее выданную SARs выдавался новый опцион на акции с тем же условиями и ценой исполнения в размере \$53,80. Данная мера поможет нам минимизировать потенциальные колебания показателей доходов, связанные с будущими колебаниями рыночной цены акций, поскольку расходы, относящиеся к плану предоставления опционов на акции, не подлежат переоценке в конце каждого отчетного периода.

Одновременно с этим, в целях предоставления ключевым членам менеджмента дополнительных стимулов на основе долевого участия Совет Директоров утвердил выделение дополнительных опционов на акции. В мае 2007 года для поддержки вышеуказанных инициатив акционеры утвердили увеличение Плана долевого участия Компании на 1 млн. акций.

Кроме того, для поддержки Плана опционов на акции Совет Директоров утвердил Программу выкупа акций на открытом рынке, которая может использоваться для компенсации разводнения акций в результате реализации опционов на акции. Совет Директоров постановил, что для поддержки плана долевого участия Компания может выкупить до 1 млн. своих обычных акций с учетом рыночной конъюнктуры и других факторов, включая политику Компании в отношении инсайдерских операций с ценными бумагами, законодательство США о ценных бумагах и Правило 10b-18 Закона о ценных бумагах и биржах 1934 года.

ОБЩИЙ ОБЗОР ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «ГОЛДЕН ТЕЛЕКОМ»

Стратегия «Голден Телеком»

В конце 2005 года «Голден Телеком» приступил к реализации новой стратегии по трансформации Компании из нишевого оператора на рынке B2B в ведущего телекоммуникационного провайдера в России и странах СНГ. Наша стратегия направлена на:

1. Углубление и расширение базы корпоративных клиентов в Москве и Санкт-Петербурге;
2. Ускорение нашей региональной экспансии с целью превращения в участника рынка национального уровня;
3. Завоевание лидирующих позиций на рынке услуг широкополосного доступа в России и СНГ.

Результаты первого полугодия 2007 года ясно показывают, что «Голден Телеком» уверенно продвигается в реализации своей стратегии во всех сегментах рынка.

Сегмент рынка корпоративных услуг в Москве

Во втором квартале 2007 года мы продолжаем увеличивать свою долю на рынке, предлагая нашим клиентам первоклассный набор продуктов и услуг в сочетании с поддержкой мирового уровня. В результате в сегменте крупного бизнеса (с ежемесячным ARPU порядка \$2 000 и выше) мы имеем высокий уровень клиентской лояльности и низкий процент оттока клиентов, а наша доля рынка в данном сегменте 43% по сравнению с 34% в прошлом году.

Покупка «Корбины» существенно расширила наше присутствие в сегменте малого и среднего бизнеса рынка корпоративных услуг в Москве, увеличив долю до 18%. Мы будем и дальше использовать двойной подход в отношении корпоративных клиентов, делая упор на инновациях, качестве и обслуживании в сегменте крупного бизнеса и на цене и эффективности в сегменте МСБ.

Наш бизнес в Москве выигрывает также и от постоянно развивающейся региональной деятельности наших клиентов, которые продолжают инвестировать средства в свой бизнес за пределами Москвы. Помогая нашим клиентам обеспечивать свое присутствие в регионах, мы не только углубляем наши взаимоотношения, но и выигрываем от постепенно возрастающего спроса на услуги связи в Москве.

Мы продолжаем процесс консолидации альтернативных операторов, приобретая как относительно небольшие компании, такие как DirectNet (“3C Russia”), так и более крупные – такие как «Корбина Телеком». В мае 2007 года Компания приобрела за \$9,8млн. ООО «СКН» на базе которого планируется развитие дата-центров.

Региональная экспансия

В течение второго квартала 2007 года выручка Компании, поступающая с рынков, расположенных за пределами Москвы, выросла в годовом исчислении на 40%, продемонстрировав эффективность нашей стратегии развития бизнеса. Доля региональной выручки в совокупной выручке составила в первой половине 2007 года 38%.

К концу первого квартала Компания имела техническое присутствие в 295 населенных пунктах, из которых 168 находятся в России, 121 – в странах СНГ и 6 – в других странах. В настоящее время «Голден Телеком» предоставляет коммерческие услуги в более чем 80 городах, включая 18 из 20 крупнейших городов России, на которые приходится примерно половина всего российского рынка телекоммуникационных услуг фиксированной связи. В 12 из этих городов доля Компании на рынке составляет порядка 10% и выше. По нашим оценкам, наша совокупная доля рынка в 20 крупнейших городах России составляет 15-16%. Широкое региональное присутствие является одним из наших ключевых конкурентных преимуществ, поскольку ни один другой оператор в России не обладает таким сочетанием предоставления услуг МГ и МН связи и локального присутствия.

В соответствии со своей стратегией экспансии, в апреле 2007 года Компания приобрела в городе Пермь за \$4,5 миллиона альтернативного оператора «Ател». Эта сделка обеспечила нам присутствие в Перми, увеличив нашу долю рынка в этом городе практически с нуля до ориентировочно 8% в годовом исчислении. В июне 2007 года мы завершили приобретение 75% компании Alcar, альтернативного оператора Московского региона за \$1,9 млн.

Рынок МГ и МН связи

В соответствии с существующими требованиями в мае 2005 года «Голден Телеком» получила лицензию на предоставление услуг МГ и МН связи в России. В декабре 2006 года «Голден Телеком» получила необходимые коды доступа ('51' – для междугородних вызовов и '56' – для международных вызовов). «Голден Телеком» начал предоставлять услуги в соответствии с новой лицензией в январе 2007 года, ориентируясь в основном на оптовых клиентов.

По данным Министерства Информационных технологий и Связи РФ рынок дальней связи в России в 2006 году составил 23,8 млрд. минут. Ожидаемый рост в 2007 году – 20% до приблизительно 29 млрд. минут. Во втором квартале 2007 года более 1,5 млрд. минут трафика дальней связи пришлось на сеть «Голден Телеком», что дает возможность спрогнозировать долю рынка – 21%. Таким образом, мы получили 20% рынка дальней связи на 2 года раньше, чем было запланировано.

Реализация стратегии развития услуг широкополосного доступа

С целью удовлетворения растущего спроса на услуги широкополосного доступа «Голден Телеком» планирует развернуть сети FTTB в 65 крупнейших городах России и Украины с общим населением порядка 65 млн. человек, 65% из которых проживают в высотных жилых домах.

Покупка «Корбины Телеком» стала ключевым шагом реализации нашей стратегии широкополосного доступа. «Корбина Телеком» первой начала строительство крупных городских сетей FTTB, которые сегодня охватывают примерно 2,8 млн. квартир в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге, Ростове, Саратове, Волгограде и других крупных городах. До конца этого года «Голден Телеком» планирует совместно с «Корбиной Телеком» завершить строительство сети в 12 городах.

«Голден Телеком» предоставляет широкополосный доступ частным пользователям на быстрорастущем московском рынке услуг широкополосного доступа, используя беспроводную технологию WiFi. Сеть «Golden WiFi» состоит из более чем 7 630 узлов WiFi внутренней и внешней установки. Текущее состояние реализации стратегии широкополосного доступа выглядит следующим образом:

Характеристики сети	Москва			Регионы		
	FTTB	WiFi	xDSL	FTTB	WiFi	xDSL
Здания/точки доступа WiFi	20 200	7 400	-	6 300	230	-
Домохозяйства	2 121 000	776 900	32 000	661 500	-	50 400
Абоненты услуг широкополосного доступа	193 400	28 000	7 000	29 400	1 200	37 900

В результате наша доля рынка широкополосного доступа в Москве выросла до 15% с 3% в прошлом году. По нашим оценкам на долю «Голден Телеком» приходится примерно 9% совокупного рынка широкополосного доступа России.

В июне 2007 года «Голден Телеком», совместно с Nokia и Betalink (один из крупнейших розничных продавцов электроники), приступил к продвижению услуги Voice-over-WiFi (“VoWiFi”). Клиенты, купившие многофункциональный бизнес смартфон Nokia E65 в период с 15 июля по 15 октября 2007 года в магазинах сети Betalink в Москве, бесплатно получают карту доступа к услуге VoWiFi. Будучи основанной на технологии VoIP, она позволяет совершать неограниченное число телефонных звонков на телефонные номера фиксированной сети в Москве и на сотовые номера в Московском регионе.

Компания приступила к тестированию услуги IPTV на базе инфраструктуры «Корбины Телеком». Технология IPTV базируется на платформе компании Microsoft и обеспечивает большую гибкость и интерактивность по сравнению с услугой DVB-T, предлагая такие услуги как «видео по требованию» (“VoD”), «оплата за просмотр» и другие дополнительные услуги связи. По оценкам менеджмента примерно 10 000 клиентов подключатся к услуге IPTV уже до конца 2007 года.

Цифровое телевизионное вещание

«Голден Телеком» начал тестовую эксплуатацию оборудования для DVB-T вещания в июне 2007 года в одном из жилых районов Москвы. После завершения испытаний данное оборудование будет установлено на Останкинской телебашне, обеспечив полное покрытие цифровым телевидением почти всей Москвы.

Для обеспечения доступности высококачественного контента для своих услуг телевидения «Голден Телеком» рассматривает возможность создания совместного предприятия с одним из ведущих российских поставщиков контента.

ПРОГНОЗ НА 2007 ГОД И ДАЛЕЕ

Ранее мы объявили, что прогнозируемый рост выручки, включая «Корбину», в 2007 году составит 35-40%, а рост EBITDA - 30-35% без учета компенсации на основе долевого участия. Исходя из результатов за первую половину 2007 года, мы пересмотрели наш прогноз по 2007 году. Мы ожидаем, что рост выручки составит около 45%, а рост EBITDA – порядка 40%.

По нашему мнению макроэкономическая и конкурентная ситуация на рынках, где мы осуществляем свою деятельность, будет оставаться благоприятной для развития нашего бизнеса в обозримом будущем. Мы ожидаем, что наша выручка вырастет в 2008 году по сравнению с 2007 годом примерно на 35%. Рост EBITDA в 2008 по сравнению с 2007 годом, без учета расходов на компенсацию на основе долевого участия, ожидается в районе 45%.

Мы подтверждаем наш ориентир на ближайшие три года в отношении планирования капитальных расходов в размере примерно 20% от нашей ежегодной выручки.

Дополнительная информация по основным финансовым показателям компании «Голден Телеком», включая согласование текущей отчетности с принципами GAAP содержится в Приложениях А-Е.

СЕАНС КОНФЕРЕНЦ-СВЯЗИ ПО ОБСУЖДЕНИЮ ДОХОДОВ КОМПАНИИ

Руководство Компании будет обсуждать результаты деятельности во 2 квартале 2007 года, 09 августа 2007 года во время сеанса конференц-связи, начало которого запланировано на 16.00 по московскому времени (8.00 летнего восточного времени в США). Звонки из США будут приниматься по телефону +1 (877) 260-8896, из других стран – по линии +1 (651) 224-7582. Для того, чтобы включиться в сеанс конференц-связи, код доступа не требуется. Кроме этого, подключиться можно будет и с помощью прямой Интернет-трансляции через сервер со следующим URL-адресом:

http://www.goldentelecom.com/webcast_en. Доступ к слайдовой презентации можно получить с помощью прямой Интернет-трансляции через сервер со следующим URL-адресом: <http://www.visualwebcaster.com/event.asp?id=41615>.

Запись сеанса конференц-связи будет доступна по телефону +1 (800) 475-6701 для звонящих из США и по телефону +1 (320) 365-3844 для звонящих из других стран. Код доступа к записи для звонящих из США и звонящих из других стран одинаковый: 880363. Запись сеанса конференц-связи будет доступна с 17.45 летнего восточного времени в США 08 августа 2007 г. по 23:59 летнего восточного времени в США 15 августа.

О «Голден Телеком» (www.goldentelecom.ru):

Компания «Голден Телеком, Инк.» (NASDAQ: GLDN) является ведущим поставщиком интегрированных телекоммуникационных и Интернет-услуг в крупнейших населенных пунктах России и других стран СНГ, обладающим собственными средствами и сооружениями связи. Компания предлагает услуги телефонии, передачи данных, доступа в Интернет корпорациям, операторам и частным лицам через свои наложенные сети в крупнейших городах, включая Москву, Киев, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Самару, Калининград, Красноярск, Алма-Ату и Ташкент, а также через волоконно-оптические и спутниковые сети связи, включая около 289 комбинированных пунктов доступа в России и других странах СНГ.

Перспективные заявления

Заявления, содержащиеся в настоящем пресс-релизе, имеют перспективный характер и сделаны в соответствии с положениями Закона «О реформировании судебной процедуры рассмотрения споров, связанных с ценными бумагами» от 1995 г. Такие заявления включают в себя заявления о сокращении показателей волатильности после внесения изменений в программу SARs, нашей стратегии развития широкополосного доступа, включая развертывание оптоволоконных сетей и FTTB и предоставление услуг Triple Play, дальнейшие заявления касательно сроков начала предоставления услуг, последующего развертывания сети, программы выкупа акций, стратегии по покупке компаний, дальнейшей экспансии в регионы, планов выхода на рынок телевизионного вещания в России, влияния макроэкономических факторов, к которым мы обращаемся, включая размер рынка, финансовый прогноз, прогноз роста дохода, прогноз на капитальные вложения и изменение доли рынка, планы «Корбина Телеком» предоставлять в дальнейшем услуги при помощи сети компании «Вымпелком», а также последующее использование номерной емкости.

Важно иметь в виду, что подобные заявления предполагают известную долю риска и неопределенности, что может привести к существенной разнице между фактическими результатами и заявленными показателями. К таким факторам риска и неопределенности относятся, без ограничения, вероятность того, что мы не сможем реализовать в полной мере изменения в программе по конвертации SARs в опционы и избежать волатильности показателей, что мы не сможем в полной мере ввести в эксплуатацию услуги связи, соответственно предполагаемому графику, что услуги, которые мы предоставляем не смогут получить долю рынка, озвученную в планах компании, что мы не сможем в полной мере реализовать программу выкупа акций, либо эта программа не принесет ожидаемых результатов, что мы не сможем приобретать компании так, как мы того ожидаем, что мы не сможем достигнуть синергетического эффекта от приобретений или интегрировать приобретенные компании должным образом, что мы не сможем выйти на рынок цифрового телевидения предполагаемым образом, что мы не сможем реализовать нашу стратегию региональной экспансии, что изменятся макроэкономические факторы на рынках, в рамках которых мы осуществляем свою деятельность, что «Корбина Телеком» не сможет предложить услуги используя сеть компании «Вымпелком», что предлагаемые нами услуги не будут конкурентоспособными, что инвестиционная стратегия не принесет желаемых результатов, либо мы не будем использовать полученные средства в заявленных ранее инвестициях. Дополнительную информацию о факторах, которые могут привести к существенному несовпадению окончательных результатов с указанными в ориентированных на перспективу заявлениях, можно найти в представленных компанией в Комиссию по ценным бумагам и

биржам США отчетах, в том числе в текущих отчетах по форме 8-K, поданных Компанией в 2007 г., а также в годовом отчете Компании по форме 10-K за финансовый год, закончившийся 31 декабря 2006 г.

Показатели, не охваченные Принципами бухгалтерского учета США (GAAP)

В дополнение к содержащимся в настоящем пресс-релизе результатам финансово-хозяйственной деятельности, публикуемым в соответствии с общепринятыми в США принципами бухгалтерского учета (GAAP), Компания предоставила информацию о доходе от продолжающихся операций, EBITDA, доходе от основной деятельности, операционной марже, чистой прибыли и чистой прибыли на одну акцию (все без учета расходов по SAR), которые не являются финансовыми показателями, охваченными GAAP.

По мнению менеджмента приведенные в настоящем пресс-релизе финансовые показатели, не относящиеся к GAAP, являются полезными как для менеджмента, так и для инвесторов для проведения анализа финансового состояния компании и результатов ее финансово-хозяйственной деятельности. Менеджмент использует показатель EBITDA в качестве базового показателя для оценки результатов работы каждого из отчетных сегментов компании. Более того, менеджмент использует показатель EBITDA для планирования и прогнозирования будущих периодов.

По мнению менеджмента EBITDA представляет собой значимую меру оценки работы, поскольку он широко применяется как менеджментом, так и инвесторами для анализа результатов хозяйственной деятельности и оценки стоимости компаний. Менеджмент, инвесторы и банковские институты обычно используют EBITDA, наряду с другими показателями, для определения результатов хозяйственной деятельности в нашей отрасли.

Показатель EBITDA не должен рассматриваться в качестве заменителя отчетных показателей, подготавливаемых в соответствии с GAAP, в качестве альтернативы чистой прибыли, как индикатора результатов нашей хозяйственной деятельности или же альтернативы показателя движения денежных средств, как меры ликвидности. Данные показатели, не относящиеся к GAAP, не должны рассматриваться в качестве замены отчетным показателям, подготовлены в соответствии с GAAP. Данные не относящиеся к GAAP финансовые показатели, в том виде, в котором они определены и представлены Компанией, могут быть несопоставимы с родственными или сходными по названию показателями, включаемыми в отчетность других компаний.

Ниже представлены приложения, в которых эти не охваченные Принципами бухгалтерского учета США (GAAP) финансовые показатели согласованы, если это применимо, с наиболее близко сопоставимыми финансовыми показателями, рассчитываемыми и представляемыми в соответствии с Принципами бухгалтерского учета США (GAAP).

Для получения дополнительной информации обращайтесь в:

Отдел по связям с инвесторами:

Алексей Субботин

эл-почта: IR@gldn.net

тел.: +7 (495) 797-9300

факс: +7 (495) 797-9331

www.goldentelecom.com

Отдел по связям с общественностью:

Елена Елпатова

эл-почта: PublicRelations@gldn.net

тел.: +7 (495) 797-9300

факс: +7 (495) 797-9332

ATTACHMENT A

**Golden Telecom, Inc.
Condensed, Consolidated Statements of Operations
(Amounts in millions of US \$, except per share data)
(Unaudited)**

	Three Months Ended		Six Months Ended	
	6/30/06	6/30/07	6/30/06	6/30/07
Revenues	\$ 197.0	\$ 297.9	\$ 375.1	\$ 553.6
Operating costs and expenses:				
Access and network services (excluding depreciation and amortization)	105.6	171.4	199.0	321.5
Selling, general and administrative (excluding depreciation and amortization)	33.5	44.8	67.4	93.8
Depreciation and amortization	24.0	32.5	46.6	61.0
Operating Income	33.9	49.2	62.1	77.3
Other income (expense):				
Equity in earnings (losses) of ventures	0.4	0.1	0.7	(0.3)
Foreign currency gain (loss)	0.7	1.3	1.6	1.6
Interest income, net	-	(1.9)	0.6	(1.6)
Total other income (expense)	1.1	(0.5)	2.9	(0.3)
Income before income taxes and minority interest	35.0	48.7	65.0	77.0
Minority interest	1.0	1.8	2.1	3.3
Income taxes	11.4	13.9	20.8	24.0
Net Income	\$ 22.6	\$ 33.0	\$ 41.4	\$ 49.7
Basic earnings per share of common stock:				
Income before cumulative effect of a change in accounting principle	\$ 0.62	\$ 0.87	\$ 1.15	\$ 1.33
Cumulative effect of a change in accounting principle	—	—	0.02	—
Basic earnings per share	\$ 0.62	\$ 0.87	\$ 1.13	\$ 1.33
Weighted average common shares - basic	36.6	37.9	36.5	37.3
Diluted earnings per share of common stock:				
Income before cumulative effect of a change in accounting principle	\$ 0.62	\$ 0.87	\$ 1.15	\$ 1.33
Cumulative effect of a change in accounting principle	—	—	0.02	—
Diluted earnings per share	\$ 0.62	\$ 0.87	\$ 1.13	\$ 1.33
Weighted-average common shares - diluted	36.7	38.0	36.7	37.4
Cash dividend per share of common stock	\$ 0.20	\$ —	\$ 0.40	\$ —

- MORE -

ATTACHMENT B

Reconciliation of consolidated EBITDA without cost of EBC to consolidated net income (Amounts in millions of US \$) (Unaudited)

	Three Months Ended			Six Months Ended	
	<u>6/30/06</u>	<u>3/31/07</u>	<u>6/30/07</u>	<u>6/30/06</u>	<u>6/30/07</u>
EBITDA	58.2	65.6	83.1	111.0	148.7
Cost of EBC	0.4	8.9	1.5	2.3	10.4
EBITDA	<u>57.8</u>	<u>56.7</u>	<u>81.6</u>	<u>108.7</u>	<u>138.3</u>
Depreciation and amortization	23.9	28.6	32.4	46.6	61.0
Operating Income	<u>33.9</u>	<u>28.1</u>	<u>49.2</u>	<u>62.1</u>	<u>77.3</u>
Other income (expense):					
Equity in earnings (losses) of ventures	0.4	(0.4)	0.1	0.7	(0.3)
Foreign currency gain (loss)	0.7	0.3	1.3	1.6	1.6
Interest income (expense), net	0.0	0.3	(1.9)	0.6	(1.6)
Total other income (expense)	<u>1.1</u>	<u>0.2</u>	<u>(0.5)</u>	<u>2.9</u>	<u>(0.3)</u>
Income before income taxes and minority interest	<u>35.0</u>	<u>28.3</u>	<u>48.7</u>	<u>65.0</u>	<u>77.0</u>
Minority interest	1.0	1.4	1.9	2.1	3.3
Income taxes	<u>11.4</u>	<u>10.2</u>	<u>13.8</u>	<u>20.8</u>	<u>24.0</u>
Income before cumulative effect of a change in accounting principle	<u>22.6</u>	<u>16.7</u>	<u>33.0</u>	<u>42.1</u>	<u>49.7</u>
Cumulative effect of a change in accounting principle	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>0.7</u>	<u>—</u>
Net Income	<u>\$ 22.6</u>	<u>\$ 16.7</u>	<u>\$ 33.0</u>	<u>\$ 41.4</u>	<u>\$ 49.7</u>

– MORE –

ATTACHMENT C

Reconciliation of consolidated operating income without cost of EBC to consolidated net income (Amounts in millions of US \$) (Unaudited)

	Three Months Ended			Six Months Ended	
	<u>6/30/06</u>	<u>3/31/07</u>	<u>6/30/07</u>	<u>6/30/06</u>	<u>6/30/07</u>
Operating income without cost of EBC	34.3	37.0	50.7	64.4	87.7
Cost of EBC	0.4	8.9	1.5	2.3	10.4
Operating Income	<u>33.9</u>	<u>28.1</u>	<u>49.2</u>	<u>62.1</u>	<u>77.3</u>
Other income (expense):					
Equity in earnings (losses) of ventures	0.4	(0.4)	0.1	0.7	(0.3)
Foreign currency gain (loss)	0.7	0.3	1.3	1.6	1.6
Interest income (expense), net	0.0	0.3	(1.9)	0.6	(1.6)
Total other income (expense)	<u>1.1</u>	<u>0.2</u>	<u>(0.5)</u>	<u>2.9</u>	<u>(0.3)</u>
Income before income taxes and minority interest	<u>35.0</u>	<u>28.3</u>	<u>48.7</u>	<u>65.0</u>	<u>77.0</u>
Minority interest	1.0	1.4	1.9	2.1	3.3
Income taxes	<u>11.4</u>	<u>10.2</u>	<u>13.8</u>	<u>20.8</u>	<u>24.0</u>
Income before cumulative effect of a change in accounting principle	<u>22.6</u>	<u>16.7</u>	<u>33.0</u>	<u>42.1</u>	<u>49.7</u>
Cumulative effect of a change in accounting principle	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>0.7</u>	<u>—</u>
Net Income	<u><u>\$ 22.6</u></u>	<u><u>\$ 16.7</u></u>	<u><u>\$ 33.0</u></u>	<u><u>\$ 41.4</u></u>	<u><u>\$ 49.7</u></u>

ATTACHMENT D

Reconciliation of consolidated net income without cost of EBC to consolidated net income (Amounts in millions of US \$) (Unaudited)

	Three Months Ended			Six Months Ended	
	<u>6/30/06</u>	<u>3/31/07</u>	<u>6/30/07</u>	<u>6/30/06</u>	<u>6/30/07</u>
Net income without cost of EBCs	\$ 22.9	\$ 24.5	\$ 34.7	\$ 43.7	\$ 59.2
Cost of EBCs	0.3	7.8	1.7	2.3	9.5
Net Income	<u>22.6</u>	<u>\$ 16.7</u>	<u>\$ 33.0</u>	<u>\$ 41.4</u>	<u>\$ 49.7</u>

– MORE –

ATTACHMENT E

Reconciliation of consolidated net income per share - basic without cost of EBC to consolidated net income per share – basic (Amounts in US \$) (Unaudited)

	Three Months Ended			Six Months Ended	
	6/30/06	3/31/07	6/30/07	6/30/06	6/30/07
Net Income per share – basic without cost of EBCs	\$ 0.63	0.67	0.91	1.20	1.58
Cost of EBCs, net of tax	0.01	0.21	0.04	0.07	0.25
Net Income per share – basic	\$ 0.62	0.46	0.87	1.13	1.33

Note (1): *Equity Based Compensation (“EBC”) to employees includes the residual costs of SARs plus the non-cash costs of Stock Options as required under Accounting Standard 123(R).*

Note (2): *The Golden Telecom, Inc. 2005 Stock Appreciation Rights Plan were approved by the Company’s Board of Directors in September 2005. Seventy-five percent of the SARs granted shall be subject to time vesting, twenty-five percent of the SARs granted were subject to performance vesting upon the Company’s common stock achieving a closing trading price of at least \$50.00 per share for thirty consecutive days, which occurred in February, 2007. The fair value of each SAR award is estimated at the end of each reporting period using the Monte Carlo simulation-based valuation model. The Company adopted SFAS No. 123R “Accounting for Stock-based Compensation – Revised” as of January 1, 2006 using the modified prospective method in its accounting for SARs and stock options. In accordance with this method, the consolidated financial statements for prior periods have not been restated. The total cost of SARs expense was \$16.7 million net of tax, for year ended December 31, 2006, of which \$1.6 million was incurred in the first quarter. During the first quarter of 2007, the stock price increased from \$46.84 to \$55.38 per share resulting in \$13.0 million of SARs related costs. In order to decrease volatility of related expense the Board of the Company has approved conversion of SARs into stock options. The necessary changes to the Company’s Equity Participation Plan are included in the proxy statement for the Annual Meeting of Shareholders which will take place in Brussels on May 17, 2007. A reconciliation of all non-GAAP items to the most directly comparable GAAP financial measures is included in this press release as Attachment D through E.*

Note (3): *This press release presents measures not derived in accordance with generally accepted accounting principles, including EBITDA and EBITDA excluding cost of SARs. Such measures should not be considered substitutes for any measures derived in accordance with generally accepted accounting principles, and may also be inconsistent with similar measures presented by other companies. Reconciliation of these non-GAAP measures to the most nearly comparable GAAP measures, if applicable, is presented in Attachments A through E.*