



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 аудированные финансовые и операционные результаты за 4 квартал и 2006 год**

**12 апреля 2007 г., Москва и Нью-Йорк** 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 4 квартал и 2006 год, закончившиеся 31 декабря 2006 года.

В Приложениях А, В и С находятся определения терминов, используемых в пресс-релизе, сводные консолидированные финансовые показатели «ВымпелКома» и таблицы с наиболее сопоставимыми финансовыми величинами по ОПБУ США (US GAAP). Также отдельно представлены финансовые и операционные результаты по каждой стране, где «ВымпелКом» осуществлял операции по состоянию на 31 декабря 2006 года.

Ключевые финансовые и операционные показатели

2006 год

- Чистая операционная выручка достигла 4,868.0 миллионов долларов США, увеличившись за год на 51,6%.
- OIBDA достигла 2,451.8 миллиона долларов США, маржа OIBDA составила 50,4% - абсолютный рекорд для Компании.
- Чистая прибыль в общей сложности составила 811,5 миллиона долларов США, увеличившись на 31,9% по сравнению с 2005 годом.
- Капитальные затраты (без учета приобретений) в общей сложности составили 1,512.1 миллионов долларов США.
- Операционный денежный поток составил 1,971.3 миллиона долларов США, при этом свободный денежный поток впервые в истории компании вышел на позитивный уровень и составил 459,2 миллиона долларов США.
- Приобретение операторов связи в Узбекистане, Грузии и Армении увеличило охват населения услугами связи на лицензионной территории Компании до 240 млн человек.
- Абонентская база составила примерно 55,1 миллиона абонентов на 31 декабря 2006 года, включая 7 миллионов абонентов в странах СНГ.

4 квартал 2006 года

- Чистая операционная выручка в четвертом квартале достигла 1,451.4 миллиона долларов США, увеличившись на 59,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, и на 6,8% по сравнению с предыдущим кварталом текущего года.

- OIBDA достигла 689,8 миллиона долларов США, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года на 64,4%.
- Маржа OIBDA составила 50,3% в России и 47,5% по компании «ВымпелКом».
- Впервые был зафиксирован рост ARPU до 8,9 доллара США, по сравнению с 7,1 доллара США и 8,7 доллара США соответственно в 4-ом квартале 2005 года и 3-ем квартале 2006 года. Это первый случай в истории «ВымпелКома», когда в 4-ом квартале был зафиксирован рост ARPU.
- Чистая прибыль составила 198,0 миллионов долларов США, увеличившись на 30,4% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года.
- Операционный денежный поток составил 540,4 миллиона долларов США, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 46,3%.
- В Казахстане достигнуто лидерство по занимаемой доле рынка (49,5%) после двух полных лет операционной деятельности.

Комментируя сегодняшнее объявление результатов, Генеральный директор ОАО «ВымпелКом» Александр Изосимов, сказал: «2006 год стал еще одним выдающимся годом для «ВымпелКома». Компания продолжила демонстрировать устойчивый рост выручки, который составил более 50%, что позволило достигнуть оборота почти в 5 млрд долларов США. Мы зафиксировали рекордный показатель маржи OIBDA – 50,4%. Также в первый раз в своей истории Компания вышла на положительный уровень свободного денежного потока (до вычета средств, затраченных на приобретение), в размере 459,2 миллиона долларов США».

«В течение 2006 года мы успешно справлялись со сложными задачами, связанными с более требовательными конкурентными условиями и введением режима «Платит звонящий» (CPP). Нам удалось переломить тенденцию к падению ARPU и обеспечить его рост на протяжении последних трех кварталов. Это позволило нам сохранить высокие темпы роста выручки и показателя OIBDA в 2006 году, несмотря на то, что приток новых абонентов значительно сократился. Мы ожидаем, что в связи с повышением уровня жизни в России благодаря быстрому росту российской экономики, рост в России по-прежнему продолжится преимущественно за счет увеличения пользования нашими услугами».

«В 2006 году к нам присоединилось почти 10 миллионов новых абонентов, и их общее количество достигло 55 миллионов. Впервые прирост абонентской базы произошел в равной степени на территории России и странах СНГ, причем наибольший объем прироста абонентов зафиксирован в Казахстане (1,8 миллионов), где мы стали лидером рынка, и Украине (1,6 миллионов). В будущем мы ожидаем, что рост нашей абонентской базы будет осуществляться главным образом в странах, находящихся за пределами России».

## Основные операционные показатели

	Три месяца					Год		
	4 кв. 2006	4 кв. 2005	4 кв.06/ 4 кв. 05	3 кв. 2006	4 кв.06/ 3 кв. 06	2006	2005	2006/ 2005
Абоненты на конец периода	55,135,700	45,430,300	21.4%	52,381,500	5.3%	55,135,700	45,430,300	21.4%
% абонентов с системой расчетов по предоплате	96.5%	96.9%		96.8%		96.5%	96.9%	
Отток, поквартально	9.0%	8.3%		9.8%		35.1%	30.4%	
ARPU (\$ США)	8.9	7.1	25.4%	8.7	2.3%	8.0	7.5	6.7%
MOU, (мин.)	126.5	106.5	18.8%	121.7	3.9%	117.9	101.4	16.3%
SAC, (\$ США)	17.4	14.1	23.4%	16.7	4.2%	16.1	13.2	22.0%

Высокий уровень оттока абонентов типичен для рынков с преобладанием тарифов с предоплатной системой расчетов. Такими рынками являются как Россия, так и страны СНГ. Отток становится более значительным по мере снижения валового объема продаж в России.

Решая вопрос оттока, Компания фокусирует внимание на защите своей доходной базы за счет сегментированного подхода с акцентом на клиентов с более высоким уровнем ARPU.

## Ключевые консолидированные финансовые показатели

	Три месяца					Год		
	4 кв. 2006	4 кв. 2005	4 кв.06/ 4 кв. 05	3 кв. 2006	4 кв.06/ 3 кв. 06	2006	2005	2006/ 2005
Чистая операционная выручка (тыс. \$ США)	1,451,412	910,421	59.4%	1,358,853	6.8%	4,867,978	3,211,118	51.6%
OIBDA (тыс. \$ США)	689,825	419,692	64.4%	717,796	-3.9%	2,451,783	1,571,310	56.0%
Маржа OIBDA	47.5%	46.1%		52.8%		50.4%	48.9%	
Валовая прибыль (тыс. \$ США)	1,179,453	757,443	55.7%	1,109,219	6.3%	3,977,246	2,668,700	49.0%
Валовая прибыль в процентах	81.3%	83.2%		81.6%		81.7%	83.1%	
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы (тыс. \$ США)	478,423	335,666	42.5%	387,236	23.5%	1,503,615	1,085,807	38.5%
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы в процентах	33.0%	36.9%		28.5%		30.9%	33.8%	
Чистая прибыль (тыс. \$ США)	197,950	151,748	30.4%	268,370	-26.2%	811,489	615,131	31.9%
Чистая прибыль на акцию (\$ США)	3.89	2.97		5.28		15.94	12.05	
Чистая прибыль на АДР (\$ США)	0.97	0.74		1.32		3.98	3.01	

В 2006 году капитальные затраты (без учета приобретений) составили 1512,1 миллиона долларов США, что на 123,2 миллиона долларов США меньше аналогичного показателя по 2005 году. В 4-ом квартале 2006 года «ВымпелКом» инвестировал примерно 534 миллиона долларов в приобретение долгосрочных активов и 449,0 миллионов долларов на приобретение ЗАО «АрменТел» в Армении.

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

## РОССИЯ

	Три месяца					Год		
	4 кв. 2006	4 кв. 2005	4 кв.06/ 4 кв. 05	3 кв. 2006	4 кв.06/ 3 кв. 06	2006	2005	2006/ 2005
Чистая операционная выручка* (млн. \$ США), в т.ч. соединения между операторами	1,280.8 167.8	859.2 19.1	49.1% 778.5%	1,228.1 133.5	4.3% 25.7%	4,400.3 411.9	3,032.9 39.9	45.1% 932.3%
OIBDA (млн. \$ США)	645.1	404.1	59.6%	666.4	-3.2%	2,303.5	1,508.0	52.8%
Маржа OIBDA	50.3%	47.0%		54.2%		52.3%	49.7%	
Валовая прибыль (млн. \$ США)	1,061.1	724.7	46.4%	1016.3	4.4%	3652.2	2550.4	43.2%
Валовая прибыль в процентах	82.8%	84.3%		82.7%		83.0%	84.1%	
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы (млн. \$ США)	406.6	318.5	27.7%	346.2	17.4%	1330.8	1032.0	29.0%
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы в процентах от выручки	31.7%	37.1%		28.2%		30.2%	34.0%	
Чистая прибыль (млн. \$ США)	222.2	153.2	45.0%	280.0	-20.6%	854.8	619.8	37.9%
ARPU (\$ США)	8.9	7.0	27.1%	8.6	3.5%	7.9	7.4	6.8%
ARPU активные абоненты (\$ США)	10.9	8.4	29.8%	10.6	2.8%	9.6	8.5	12.9%
MOU (мин.)	129.8	109.5	18.5%	123.2	5.4%	120.1	103.6	15.9%
MOU активные абоненты (мин.)	157.9	131.4	20.2%	151.9	3.9%	145.9	120.4	21.2%
SAC (\$ США)	21.8	14.3	52.4%	18.3	19.1%	17.9	13.3	34.6%
Абоненты на конец периода	48,141,200	43,096,700	11.7%	47,651,000	1.0%	48,141,300	43,096,700	11.7%
Активные абоненты на конец периода	39,782,700	35,936,400	10.7%	38,790,400	2.6%	39,782,700	35,936,400	10.7%
Доля рынка по абонентам на конец периода	31.7%	34.3%		32.4%		31.7%	34.3%	

\*) Исключая трансакции внутри компании

В России финансовые и операционные результаты Компании на четвертый квартал 2006 года подтвердили тенденции, проявившиеся в предыдущие периоды текущего года, а именно: стабилизация цен и рост показателей MOU и ARPU. По факту рост показателя MOU в 4-ом квартале, который традиционно является более слабым, привел к росту ARPU. Это позволило Компании увеличить выручку в России по сравнению с предыдущим кварталом, несмотря на значительное сокращение темпов прироста абонентской базы.

Доля коммерческих, общехозяйственных и административных расходов (SG&A) в чистых операционных доходах уменьшилась до 31,7% в четвертом квартале 2006 года по сравнению с показателем 4-го квартала прошлого года. Рост этих расходов в 4-ом квартале по сравнению с предыдущим кварталом текущего года можно объяснить рядом единовременных и сезонных факторов, в частности более интенсивной маркетинговой активностью в период новогодней рекламной кампании, а также повышением рыночной стоимости акций на 30% в течение 4-ого квартала, отразившимся на росте расходов по вознаграждению сотрудникам в форме опционов на акции.

Несмотря на все эти факторы, маржа OIBDA достигла рекордной отметки для показателей четвертых кварталов в России – 50,3%. В целом по результатам 2006 года мы также зафиксировали рекордный уровень маржи OIBDA – 52,3%.

Чистая прибыль в 4-ом квартале 2006 года выросла на 45% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Темпы роста этого показателя оказались ниже, чем темпы роста OIBDA, поскольку мы сделали дополнительные резервные налоговые отчисления, основанные на промежуточных результатах судебных разбирательств с Налоговой инспекцией. Судебные разбирательства касаются налоговой проверки за 2003-2004 года. Поскольку судебное разбирательство еще продолжается, мы дополнительно зарезервировали 15,8 миллиона долларов США по НДС и 26,7 миллиона долларов по налогу на прибыль.

В 2006 году капитальные затраты Компании в России составили 1049,5 миллиона долларов США (не включая приобретения), что на 449,3 миллиона долларов меньше, чем тот же показатель 2005 года.

### Казахстан

	Три месяца					Год		
	4 кв. 2006	4 кв. 2005	4 кв.06/ 4 кв. 05	3 кв. 2006	4 кв.06/ 3 кв. 06	2006	2005	2006/ 2005
Чистая операционная выручка* (млн. \$ США), в т.ч.	112.4	49.2	128.5%	103.5	8.6%	350.0	176.1	98.8%
соединения между операторами	26.3	11.8	122.9%	24.0	9.6%	81.3	42.7	90.4%
OIBDA (млн. \$ США)	35.7	17.0	110.0%	49.0	-27.1%	140.6	64.7	117.3%
Маржа OIBDA	31.6%	34.2%		47.0%		40.0%	36.5%	
Валовая прибыль (млн. \$ США)	77.3	31.7	143.8%	71.9	7.5%	240.0	117.2	104.8%
Валовая прибыль в процентах	68.4%	63.8%		69.0%		68.2%	66.2%	
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы (млн. \$ США)	40.2	14.8	171.6%	22.5	78.7%	96.5	51.3	88.1%
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы в процентах	35.6%	29.7%		21.6%		27.4%	29.0%	
Чистая прибыль (млн. \$ США)	-4.4	2.5		-0.6		9.9	-0.6	
ARPU (\$ США)	10.8	9.1	18.7%	11.3	-4.4%	10.1	10.5	-3.8%
ARPU активные абоненты (\$ США)	13.8	10.3	34.0%	14.4	-4.2%	12.6	11.3	11.5%
MOU (мин.)	60.8	43.4	40.1%	68.6	-11.4%	56.8	51.3	10.7%
MOU активные абоненты (мин.)	78.0	49.2	58.5%	87.5	-10.9%	70.4	55.3	27.3%
SAC (\$ США)	8.8	11.4	-22.8%	8.5	3.5%	8.2	12.1	-32.2%
Абоненты на конец периода	3,826,500	2,050,300	86.6%	3,230,400	18.5%	3,826,500	2,050,300	86.6%
Активные абоненты на конец периода	3,052,900	1,813,900	68.3%	2,596,300	17.6%	3,052,900	1,813,900	68.3%
Доля рынка по абонентам на конец периода	49.5%	37.2%		46.9%		49.5%	37.2%	

\*) Исключая взаиморасчеты между компаниями

2006 год стал исключительно удачным годом для наших операций в Казахстане, где мы активно реализовывали нашу стратегию быстрого роста. По данным независимого источника, нам удалось завоевать лидерство по количеству абонентов, заняв по его оценкам долю рынка в 49,5%.

В 2006 году компания фактически удвоила показатели по чистой операционной выручке и более чем в два раза увеличила показатель OIBDA по сравнению с прошлым годом. Показатель маржи OIBDA, составивший 40,0% также превысил показатель прошлого года. На прибыльность операций в 4-ом квартале негативное влияние оказали сезонные факторы (в частности снижение показателя MOU), а также возросший уровень расходов на маркетинг и рекламу, а также

административных и общехозяйственных расходов, связанных главным образом с реализацией предновогодних маркетинговых и рекламных кампаний и дальнейшим развитием сети и информационных систем.

## Украина

	Три месяца					Год		
	4 кв. 2006	4 кв. 2005	4 кв.06/ 4 кв. 05	3 кв. 2006	4 кв.06/ 3 кв. 06	2006	2005	2006/ 2005
Чистая операционная выручка* (млн. \$ США), в т.ч.	14.3	2.0	615.0%	11.5	24.3%	33.7	2.0	1585.0%
соединения между операторами	4.5	0.6	650.0%	3.6	25.0%	10.6	0.6	1666.7%
OIBDA (млн. \$ США)	-10.5	-1.4		-6.1		-34.7	-1.4	
Валовая прибыль (млн. \$ США)	7.3	1.1	563.6%	7.3	0.0%	16.5	1.1	1400.0%
Валовая прибыль в процентах	49.3%	55.0%		58.9%		46.9%	55.0%	
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы (млн. \$ США)	17.6	2.4	633.3%	13.5	30.4%	50.7	2.4	2012.5%
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы в процентах	118.9%	120.0%		108.9%		144.0%	120.0%	
Чистая прибыль (млн. \$ США)	-21.5	-4.0		-13.0		-61.0	-4.0	
ARPU (\$ США)	3.4	4.1	-17.1%	5.5	-38.2%	4.1	4.1	0.0%
ARPUактивные абоненты (\$ США)	4.2	4.3	-2.3%	6.7	-37.3%	5.0	4.3	16.3%
MOU (мин.)	122.4	34.6	253.8%	139.0	-11.9%	121.8	34.6	252.0%
MOU активные абоненты (мин.)	149.1	36.2	311.9%	168.4	-11.5%	149.7	36.2	313.5%
SAC (\$ США)	6.6	9.2	-28.3%	12.3	-46.3%	10.0	9.2	8.7%
Абоненты на конец периода	1,876,100	256,800	630.6%	938,700	99.9%	1,876,100	256,800	630.6%
Активные абоненты на конец периода	1,523,700	249,200	511.4%	766,100	98.9%	1,523,700	249,200	511.4%
Доля рынка по абонентам на конец периода	3.8%	0.9%		2.4%		3.8%	0.9%	

\*Исключая взаиморасчеты между компаниями

В Украине 2006 год стал первым годом наших собственных операций, начиная с запуска бренда Veeline в середине апреля. Несмотря на то, что наш бизнес в Украине составляет на данный момент относительно небольшую часть нашего бизнеса в целом, рынок Украины стал источником существенного роста нашей абонентской базы. В течение 4-го квартала 2006 года нам удалось практически удвоить размер нашей абонентской базы и увеличить чистую операционную выручку на 24,3% по сравнению с 3-им кварталом 2006 года. В то же время, сезонный фактор, а также непропорциональный ценовой ответ со стороны ведущих операторов на приход новых игроков привели к значительному ухудшению рыночных условий в Украине. Как следствие, компания зафиксировала снижение MOU и ARPU, а также показателей OIBDA и чистой прибыли. Компания планирует компенсировать изменение внешних условий, сосредоточившись на увеличении абонентской базы и увеличении доли рынка.

Мы продолжаем судебные разбирательства с компанией Telenor по трем искам, оспаривающим законность сделки по приобретению УРС. До настоящего момента во всех судебных инстанциях «ВымпелКом» одерживал победу. Однако на настоящий момент Telenor в ходе разбирательств по двум искам обратился с просьбой передать рассмотрение его жалоб в Высший Арбитражный суд

Российской Федерации. На днях коллегия, состоящая из трех судей, приняла решение передать в Президиум Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации дело по одному из исков для пересмотра вынесенных судебных актов в порядке надзора. Коллегия сослалась на свое несогласие с рядом заключений, сделанных судами низших инстанций. Мнение коллегии не накладывает обязательств на Высший Арбитражный Суд РФ.

## Новые операции

### Узбекистан

	Три месяца			Год
	4 кв. 2006	3 кв. 2006	Изменение за квартал	2006
<b>Узбекистан</b>				
Чистая операционная выручка* (млн. \$ США)	15,8	15,7	0,6%	55,4
OIBDA (млн. \$ США)	7,8	9,5	-17,9%	32,1
Маржа OIBDA	49,1%	60,5%		57,7%
Валовая прибыль (млн. \$ США)	13,9	14,0	-0,7%	48,8
Валовая прибыль в процентах	87,1%	89,0%		87,7%
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы (млн. \$ США)	5,9	4,5	31,1%	16,5
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы в процентах	37,3%	28,3%		29,6%
Чистая прибыль (млн. \$ США)	0,4	3,2	-87,5%	8,2

ARPU (\$ США)	8,8	11,1	-20,7%	10,4
ARPU активные абоненты (\$ США)	9,8	11,8	-16,9%	11,9
MOU (мин.)	240,1	285,0	-15,8%	279,5
MOU активные абоненты (мин.)	268,8	304,8	-11,8%	320,5
SAC (\$ США)	5,8	8,6	-33,0%	7,2
Абоненты на конец периода	766 500	546 900	40,2%	766 500
Активные абоненты на конец периода	700 500	484 200	44,7%	700 500
Доля рынка по абонентам на конец периода	28,2%	26,2%		28,2%

Развитие бизнеса в Узбекистане по-прежнему находится на начальном этапе с уровнем проникновения примерно 10%. Четвертый квартал 2006 года стал первым полным кварталом осуществления операций после официального запуска бренда Beeline в сентябре 2006 года. В Узбекистане «ВымпелКом» фокусируется на наращивании абонентской базы и достиг в этом направлении в 4-ом квартале хороших результатов – общий прирост абонентской базы составил 40%. Мы продолжаем работать над качественным улучшением сети и оказываемых услуг, укреплением команды, передачей накопленных знаний и опыта нашей дочерней компании и адаптацией нашей маркетинговой стратегии к специфике рынка в Узбекистане.

	Три месяца			Год
	4 кв. 2006	3 кв. 2006	Изменение за квартал	2006
<b>Таджикистан</b>				
Чистая операционная выручка* (млн. \$ США)	0.80	0.08	900.0%	1.18
в т.ч. соединения между операторами	0.07	0.00		0.07
OIBDA (млн. \$ США)	-1.11	-0.98		-2.45
Валовая прибыль (млн. \$ США)	0.37	-0.03		0.52
Валовая прибыль в процентах	45.1%	-37.5%		43.3%
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы (млн. \$ США)	1.48	0.95	55.8%	2.97
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы в процентах	180.5%	1187.5%		247.5%
Чистая прибыль (млн. \$ США)	-1.11	-0.78		-2.40
ARPU (\$ США)	7.8	1.9	310.5%	4.4
ARPU активные абоненты (\$ США)	9.0	3.1	190.3%	6.8
MOU (мин.)	160.8	40.6	296.1%	77.4
MOU активные абоненты (мин.)	187.9	69.8	169.2%	121.1
SAC (\$ США)	2.5	18.2	-86.3%	3.3
Абоненты на конец периода	73,400	14,500	406.2%	73,400
Активные абоненты на конец периода	72,000	6,900	943.5%	72,000
Доля рынка по абонентам на конец периода	8.9%	4.0%		8.9%

В Таджикистане, так же как и в Узбекистане, развитие бизнеса пока находится на начальном этапе с уровнем проникновения около 12%. Четвертый квартал 2006 года стал первым полным кварталом осуществления нами операций после официального запуска бренда Veeline в сентябре 2006 года. Компания добилась в 4-ом квартале исключительного роста в Таджикистане, достигнув трехзначного увеличения абонентской базы и более чем удвоив свой показатель по доле рынка. MOU и ARPU также продемонстрировали трехзначный рост. Мы продолжаем работать над закреплением нашего первоначального успеха и усилением позиций в Таджикистане.



	4 кв. 2006
<b>Армения</b>	
Чистая операционная выручка (млн. \$ США), в том числе:	27.37
выручка от мобильной связи	10.45
выручка от фиксированной связи	16.92
OIBDA (млн. \$ США)	13.29
Маржа OIBDA,	48.6%
Чистая прибыль (млн. \$ США)	2.93
Абоненты мобильной связи	452,000
ARPU по мобильной связи (\$ США)	15.7
Абоненты фиксированной связи	608,500
ARPU по фиксированной связи (\$ США)	18.5
Доля рынка по абонентам мобильной связи на конец периода	38.2%
Всего активов (млн. \$ США)	622.6

«ВымпелКом» завершил сделку по приобретению 90% акций ЗАО «Арментел» 16 ноября 2006 года. Начиная с этой даты, мы консолидируем финансовые результаты «Арментела» в своей финансовой отчетности. В момент приобретения ЗАО «Арментел» являлся монополистом в области фиксированной связи и вторым крупнейшим сотовым оператором в Армении. В настоящий момент мы собираемся сохранить фиксированную часть бизнеса «Арментела» и будем отчитываться по результатам нашей операционной деятельности отдельно по фиксированной и мобильной части. В будущем мы планируем работать над усилением позиций «Арментела» на сотовом рынке Армении и продолжим операции на фиксированной части сети, изучая возможности для конвергентных фиксировано-мобильных решений.

\*\*\*

В группу компаний «ВымпелКом» входят операторы сотовой связи, предоставляющие свои услуги в России, Казахстане, Украине, Таджикистане и Узбекистане, а также недавно приобретенные операторы в Грузии и Армении. Лицензии группы компаний «ВымпелКом» на предоставление услуг сотовой связи охватывают территорию, на которой проживает около 240 миллионов человек. Это включает 77 регионов России (136,5 миллионов человек, представляющих 94% населения России), а также всю территорию 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.

*Несмотря на то, что финансовые показатели 4-ого квартала и 2006 года по ОПБУ США были одобрены необходимым большинством голосов Совета директоров Компании, три директора на Совете, которые были назначены нашим акционером Telenor East Invest AS и которые являются членами правления Telenor или его дочерних компаний, голосовали против одобрения.*

*Данный пресс-релиз включает в себя "заявления о перспективах развития деятельности Компании" в рамках определения, представленного в Разделе 27A Закона о ценных бумагах и Разделе 21E 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 и иными факторами, а также зависеть от способности Компании привлекать новых абонентов, продолжающейся нестабильности в мировой экономике и других факторов. В результате этих рисков и непредвиденного развития ситуации нет гарантии того, что конкуренция, текущие или будущие изменения в политической, экономической или социальной сферах, а также существующее или будущее регулирование отрасли связи в России и СНГ не окажут существенного неблагоприятного воздействия на Группу компаний "ВымпелКом". Некоторые дополнительные факторы, которые могут привести к результатам, существенно отличающимся от тех, которые обсуждались в заявлениях о перспективах развития, включают в себя факторы риска, приведенные в Годовом отчете Компании по форме 20-F по состоянию на 31 декабря 2004 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 корректировок, 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)

Бесплатный короткий номер для прессы – **0515** (для абонентов «Билайн»)

## Приложение А: Определения

**Абонент** является зарегистрированным потребителем услуг сотовой связи, использующим одну СИМ-карту (GSM) с одним или несколькими произвольными номерами, или один телефон (DAMPS) 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 общего количества абонентов, отключенных от нашей сети в течение определенного периода времени, к количеству абонентов на начало и конец такого периода. Пользователи, находящиеся на контрактной системе оплаты, отключаются от сети в случае неоплаты счетов в течение двух месяцев, а пользователи, находящиеся на системе предоплаты, отключаются от сети через шесть месяцев после того, как их номера были заблокированы. Обычно Компания блокирует номер пользователя с авансовой формой оплаты в двух случаях: (1) баланс такого пользователя снижается до 0 долларов или ниже; и (2) по номеру не осуществлялось звонков в течение 6 месяцев. Компания оставляет за собой право изменять порядок отсоединения для целей отражения изменений в коммерческой деятельности или в сфере регулирования.

**Активные абоненты** – абоненты, которые совершили хотя бы одну транзакцию за три месяца, принесшую доход компании.

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

**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 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 дохода.

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

**ARPU** (Средний счет на одного абонента за месяц) не является финансовой величиной ОПБУ США, рассчитывается за каждый месяц соответствующего периода путем деления выручки, полученной Компанией за предоставленные за данный месяц услуги, включая роуминг, но без учета выручки, полученной за подключения и от продажи телефонных аппаратов и аксессуаров и других доходов, не связанных с оказанием услуг, на среднее число абонентов Компании в данном месяце. Согласование показателя ARPU с доходом, полученным от оказания услуг и выручки от 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.

**ARPUакт.** – это ARPU в пересчете на активных абонентов.

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

**MOUакт.** – это MOU в пересчете на активных абонентов.

**SAC** (Стоимость привлечения одного абонента) не является финансовой величиной ОПБУ США, рассчитывается путем деления дилерского вознаграждения, рекламных затрат и субсидий на телефонные аппараты за данный период на количество новых абонентов, 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 и Таджикистане к общему оценочному количеству абонентов соответственно в России, Казахстане, Украине, Узбекистане и Таджикистане. Статистика по количеству абонентов в этих странах берется из отчетов, публикуемых консалтинговыми агентствами, специализирующимися в области телекоммуникаций в России и странах СНГ, отчетов других мобильных операторов и из собственных оценок Компании.

## Приложение В: Финансовый отчет «ВымпелКом»

### Открытое акционерное общество «Вымпел-Коммуникации»

#### Консолидированный отчет о прибылях и убытках

	За три месяца, окончившихся 31 декабря		За год, окончившийся 31 декабря	
	2006	2005	2006	2005
	<i>(непроаудированные)</i>			
	<i>(в тысячах долларов США, кроме доходов на одну акцию (АДР))</i>			
<b>Операционные доходы:</b>				
Выручка от услуг связи	US\$ 1,447,054	US\$ 900,916	US\$ 4,847,661	US\$ 3,175,221
Выручка от продажи телефонных аппаратов и аксессуаров	4,252	7,507	19,265	30,478
Прочие доходы	657	1,998	2,931	5,419
<b>Итого операционные доходы</b>	<b>1,451,963</b>	<b>910,421</b>	<b>4,869,857</b>	<b>3,211,118</b>
Налоги с оборота	(551)	-	(1,879)	-
<b>Чистые операционные доходы</b>	<b>1,451,412</b>	<b>910,421</b>	<b>4,867,978</b>	<b>3,211,118</b>
<b>Операционные расходы:</b>				
Себестоимость услуг связи	267,736	145,764	872,388	514,124
Себестоимость реализованных телефонов и аксессуаров	4,223	7,214	18,344	28,294
Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы	478,423	335,666	1,503,615	1,085,807
Износ основных средств и амортизация нематериальных активов	315,181	182,465	1,054,464	593,278
Резерв по сомнительным долгам	11,205	2,085	21,848	11,583
<b>Итого прочие операционные расходы</b>	<b>1,076,768</b>	<b>673,194</b>	<b>3,470,659</b>	<b>2,233,086</b>
<b>Операционная прибыль</b>	<b>374,644</b>	<b>237,227</b>	<b>1,397,319</b>	<b>978,032</b>
<b>Прочие доходы и расходы:</b>				
Доходы по процентам	4,436	4,152	15,471	8,658
Прочие доходы	5,250	6,248	9,768	18,647
Расходы по процентам	(46,602)	(40,035)	(186,404)	(147,448)
Прочие расходы	(27,817)	(6,125)	(48,612)	(24,500)
Курсовая разница (убыток)	10,667	7,211	24,596	7,041
<b>Итого прочие доходы и расходы</b>	<b>(54,066)</b>	<b>(28,549)</b>	<b>(185,181)</b>	<b>(137,602)</b>
<b>Прибыль до вычета налога на прибыль, доли меньшинства в дочерних компаниях и совокупного эффекта от изменений в принципах учета</b>	<b>320,578</b>	<b>208,678</b>	<b>1,212,138</b>	<b>840,430</b>
Резерв по налогу на прибыль	127,831	54,324	390,663	221,901
Доля меньшинства в доходах дочерних компаний	(5,203)	2,606	8,104	3,398
<b>Чистая прибыль до совокупного эффекта от изменений в принципах учета</b>	<b>US\$ 197,950</b>	<b>US\$ 151,748</b>	<b>US\$ 813,371</b>	<b>US\$ 615,131</b>
Совокупный эффект от изменений в принципах учета	-	-	(1,882)	-
<b>Чистая прибыль</b>	<b>US\$ 197,950</b>	<b>US\$ 151,748</b>	<b>US\$ 811,489</b>	<b>US\$ 615,131</b>
<b>Чистая прибыль на одну обыкновенную акцию</b>	<b>US\$ 3.89</b>	<b>US\$ 2.97</b>	<b>US\$ 15.94</b>	<b>US\$ 12.05</b>
<b>Чистая прибыль на одну АДР</b>	<b>US\$ 0.97</b>	<b>US\$ 0.74</b>	<b>US\$ 3.98</b>	<b>US\$ 3.01</b>
<b>Средневзвешенное количество обыкновенных акций (в тысячах)</b>	<b>50,859</b>	<b>51,023</b>	<b>50,911</b>	<b>51,066</b>

**Открытое акционерное общество «Вымпел-Коммуникации»**

**Консолидированный баланс**

	<b>31 декабря 2006</b>	<b>31 декабря 2005</b>
	<i>(в тысячах долларов США)</i>	
<b>Активы</b>		
Оборотные средства:		
Денежные средства и их эквиваленты	US\$ 344,494	US\$ 363,646
Дебиторская задолженность покупателей	311,991	144,197
Прочие оборотные средства	468,071	453,582
Итого оборотные средства	<u>1,124,556</u>	<u>961,425</u>
Необоротные активы		
Основные средства, нетто	4,615,675	3,211,112
Телекоммуникационные лицензии, частоты, нетто	924,809	826,948
Гудвилл	775,223	477,495
Прочие нематериальные активы, нетто	257,917	196,356
Прочие активы	738,366	633,700
Итого необоротные активы	<u>7,311,990</u>	<u>5,345,611</u>
<b>Итого активы</b>	<u>US\$ 8,436,546</u>	<u>US\$ 6,307,036</u>
<b>Обязательства и акционерный капитал</b>		
Текущие обязательства:		
Кредиторская задолженность	US\$ 671,532	US\$ 544,961
Кредиторская задолженность перед связанными сторонами	421	709
Авансы и депозиты клиентов	314,375	309,647
Банковские кредиты, текущая часть	358,211	278,537
Рублевые облигации, подлежащие погашению	-	104,230
Начисленные обязательства	267,437	181,268
Итого текущие обязательства	<u>1,611,976</u>	<u>1,419,352</u>
Отложенный налог на прибыль	528,025	371,008
Банковские кредиты за вычетом краткосрочных обязательств	1,980,726	1,540,043
Начисленные обязательства, за вычетом краткосрочных обязательств	115,050	47,458
Доля меньшинства	257,859	188,626
Всего акционерный капитал	<u>3,942,910</u>	<u>2,740,549</u>
<b>Итого обязательства и акционерный капитал</b>	<u>US\$ 8,436,546</u>	<u>US\$ 6,307,036</u>



**ПриложениеС. Согласование платежей**  
(непроаудированные данные)

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

	Три месяца, окончившихся			Год, окончившийся	
	31 декабря 2006	31 декабря 2005	30 сентября 2006	31 декабря 2006	31 декабря 2005
<b>OIBDA</b>	<b>689,825</b>	<b>419,692</b>	<b>717,796</b>	<b>2,451,783</b>	<b>1,571,310</b>
За вычетом износа основных средств	(265,086)	(143,425)	(243,593)	(874,618)	(451,152)
За вычетом амортизации нематериальных активов	(50,095)	(39,040)	(45,648)	(179,846)	(142,126)
<b>Операционная прибыль</b>	<b>374,644</b>	<b>237,227</b>	<b>428,555</b>	<b>1,397,319</b>	<b>978,032</b>

**Согласование показателя маржи OIBDA Группы компаний «ВымпелКом»**

	Три месяца, окончившихся			Год, окончившийся	
	31 декабря 2006	31 декабря 2005	30 сентября 2006	31 декабря 2006	31 декабря 2005
<b>Маржа OIBDA</b>	<b>47.5%</b>	<b>46.1%</b>	<b>52.8%</b>	<b>50.4%</b>	<b>48.9%</b>
За вычетом износа основных средств в процентном отношении к чистой выручке	(18.3%)	(15.7%)	(17.9%)	(18.0%)	(14.0%)
За вычетом амортизации нематериальных активов в процентном отношении к чистой выручке	(3.4%)	(4.3%)	(3.4%)	(3.7%)	(4.4%)
<b>Операционная прибыль в процентном отношении к чистой выручке</b>	<b>25.8%</b>	<b>26.1%</b>	<b>31.5%</b>	<b>28.7%</b>	<b>30.5%</b>

**Согласование показателя SAC Группы компаний «ВымпелКом»**  
(в тыс. долларов США за исключением SAC и количества абонентов)

	Три месяца, окончившихся			Год, окончившийся	
	31 декабря 2006	31 декабря 2005	30 сентября 2006	31 декабря 2006	31 декабря 2005
<b>Коммерческие общехозяйственные и административные расходы</b>	<b>478,423</b>	<b>335,666</b>	<b>387,236</b>	<b>1,503,615</b>	<b>1,085,807</b>
За вычетом общих административных расходов	354,498	213,558	276,489	1,077,660	698,707
Расходы на маркетинг и реализацию, включая	123,925	122,108	110,747	425,955	387,100
<i>расходы на маркетинг и рекламу</i>	<i>70,614</i>	<i>48,042</i>	<i>54,239</i>	<i>219,833</i>	<i>135,248</i>
<i>дилерское вознаграждение</i>	<i>53,311</i>	<i>74,066</i>	<i>56,508</i>	<i>206,122</i>	<i>251,852</i>
Прирост новых абонентов (тыс.)	7,125	8,659	6,614	26,465	29,246
<b>Затраты на привлечение абонента (SAC) (\$ США)</b>	<b>17.4</b>	<b>14.1</b>	<b>16.7</b>	<b>16.1</b>	<b>13.2</b>



**Согласование показателя ARPU Группы компаний «ВымпелКом»**  
*((в тыс. долларов США за исключением ARPU и количества абонентов))*

	Три месяца, окончившихся			Год, окончившийся	
	31 декабря 2006	31 декабря 2005	30 сентября 2006	31 декабря 2006	31 декабря 2005
<b>Выручка от услуг связи и подключений</b>	<b>1,430,132</b>	<b>900,916</b>	<b>1,354,305</b>	<b>4,830,739</b>	<b>3,175,221</b>
Минус выручка от подключений каналов	313	259	413	1,752	876
Выручка от услуг связи, использованная при подсчете ARPU	1,429,386	900,348	1,353,132	4,827,141	3,172,975
Среднее число абонентов (тыс.)	53,492	42,426	51,626	50,326	35,393
<b>Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>8.9</b>	<b>7.1</b>	<b>8.7</b>	<b>8.0</b>	<b>7.5</b>

**РОССИЯ**

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

	Три месяца, окончившихся			Год, окончившийся	
	31 декабря 2006	31 декабря 2005	30 сентября 2006	31 декабря 2006	31 декабря 2005
<b>OIBDA</b>	<b>645,144</b>	<b>404,113</b>	<b>666,354</b>	<b>2,303,539</b>	<b>1,508,045</b>
За вычетом износа основных средств	(229,544)	(135,740)	(221,973)	(796,137)	(430,511)
За вычетом амортизации нематериальных активов	(27,091)	(27,998)	(26,429)	(104,155)	(104,861)
<b>Операционная прибыль</b>	<b>388,509</b>	<b>240,375</b>	<b>417,952</b>	<b>1,403,247</b>	<b>972,673</b>

**Согласование маржи OIBDA, Россия**

	Три месяца, окончившихся			Год, окончившийся	
	31 декабря 2006	31 декабря 2005	30 сентября 2006	31 декабря 2006	31 декабря 2005
<b>Маржа OIBDA</b>	<b>50.3%</b>	<b>47.0%</b>	<b>54.2%</b>	<b>52.3%</b>	<b>49.7%</b>
За вычетом износа основных средств в процентном отношении к чистой выручке	(17.9%)	(15.7%)	(18.0%)	(18.0%)	(14.1%)
За вычетом амортизации нематериальных активов в процентном отношении к чистой выручке	(2.1%)	(3.3%)	(2.2%)	(2.4%)	(3.5%)
<b>Операционная прибыль в процентном отношении к чистой выручке</b>	<b>30.3%</b>	<b>28.0%</b>	<b>34.0%</b>	<b>31.9%</b>	<b>32.1%</b>

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

	Три месяца, окончившихся			Год, окончившийся	
	31 декабря 2006	31 декабря 2005	30 сентября 2006	31 декабря 2006	31 декабря 2005
Коммерческие общехозяйственные и административные расходы	406,642	318,457	346,157	1,330,806	1,032,040
За вычетом общих административных расходов	298,222	203,038	247,190	949,326	664,799
Расходы на маркетинг и реализацию, включая	108,420	115,419	98,967	381,480	367,241
<i>расходы на маркетинг и рекламу</i>	<i>59,892</i>	<i>45,291</i>	<i>46,487</i>	<i>190,791</i>	<i>127,292</i>
<i>дилерское вознаграждение</i>	<i>48,528</i>	<i>70,128</i>	<i>52,480</i>	<i>190,689</i>	<i>239,949</i>
Прирост новых абонентов (тыс.)	4,971	8,064	5,404	21,303	27,591
<b>Затраты на привлечение абонента (SAC) (\$ США)</b>	<b>21.8</b>	<b>14.3</b>	<b>18.3</b>	<b>17.9</b>	<b>13.3</b>

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

	Три месяца, окончившихся			Год, окончившийся	
	31 декабря 2006	31 декабря 2005	30 сентября 2006	31 декабря 2006	31 декабря 2005
Выручка от услуг связи и подключений	1,276,276	849,775	1,223,681	4,379,534	2,997,388
Минус выручка от подключений	308	259	410	1,744	876
Минус выручка от аренды волоконно-оптических каналов	433	309	760	1,846	1,370
Выручка от услуг связи, использованная при подсчете ARPU	1,275,535	849,207	1,222,511	4,375,944	2,995,142
Среднее число абонентов (тыс.)	47,541	40,484	47,306	46,142	33,958
<b>Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>8.9</b>	<b>7.0</b>	<b>8.6</b>	<b>7.9</b>	<b>7.4</b>
Среднее число активных абонентов (тыс.)	39,102	33,754	38,365	37,996	29,207
<b>Средняя выручка на одного активного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>10.9</b>	<b>8.4</b>	<b>10.6</b>	<b>9.6</b>	<b>8.5</b>

**КАЗАХСТАН**

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

	Три месяца, окончившихся			Год, окончившийся	
	31 декабря 2006	31 декабря 2005	30 сентября 2006	31 декабря 2006	31 декабря 2005
<b>OIBDA</b>	<b>35,744</b>	<b>16,979</b>	<b>49,023</b>	<b>140,580</b>	<b>64,665</b>
За вычетом износа основных средств	(21,142)	(7,655)	(17,981)	(56,158)	(20,611)
За вычетом амортизации нематериальных активов	(9,134)	(8,245)	(9,550)	(36,792)	(34,468)
<b>Операционная прибыль</b>	<b>5,468</b>	<b>1,079</b>	<b>21,492</b>	<b>47,630</b>	<b>9,586</b>

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

	Три месяца, окончившихся			Год, окончившийся	
	31 декабря 2006	31 декабря 2005	30 сентября 2006	31 декабря 2006	31 декабря 2005
<b>Маржа OIBDA</b>	<b>31.6%</b>	<b>34.2%</b>	<b>47.0%</b>	<b>40.0%</b>	<b>36.5%</b>
За вычетом износа основных средств в процентном отношении к чистой выручке	(18.7%)	(15.4%)	(17.2%)	(16.0%)	(11.6%)
За вычетом амортизации нематериальных активов в процентном отношении к чистой выручке	(8.1%)	(16.6%)	(9.2%)	(10.5%)	(19.5%)
<b>Операционная прибыль в процентном отношении к чистой выручке</b>	<b>4.8%</b>	<b>2.2%</b>	<b>20.6%</b>	<b>13.5%</b>	<b>5.4%</b>

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

	Три месяца, окончившихся			Год, окончившийся	
	31 декабря 2006	31 декабря 2005	30 сентября 2006	31 декабря 2006	31 декабря 2005
Коммерческие общехозяйственные и административные расходы	40,200	14,764	22,508	96,451	51,322
За вычетом общих административных расходов	33,080	8,435	16,521	74,054	31,822
Расходы на маркетинг и реализацию, включая	7,120	6,329	5,987	22,397	19,500
<i>расходы на маркетинг и рекламу</i>	<i>4,419</i>	<i>2,420</i>	<i>3,329</i>	<i>11,791</i>	<i>7,626</i>
<i>дилерское вознаграждение</i>	<i>2,701</i>	<i>3,909</i>	<i>2,658</i>	<i>10,606</i>	<i>11,874</i>
Прирост новых абонентов (тыс.)	809	556	704	2,724	1,616
<b>Затраты на привлечение абонента (SAC) (\$ США)</b>	<b>8.8</b>	<b>11.4</b>	<b>8.5</b>	<b>8.2</b>	<b>12.1</b>

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

	Три месяца, окончившихся			Год, окончившийся	
	31 декабря 2006	31 декабря 2005	30 сентября 2006	31 декабря 2006	31 декабря 2005
Выручка от услуг связи и подключений	112,963	49,668	104,208	351,854	176,924
Минус выручка от подключений	0	0	0	0	0
Минус выручка от аренды волоконно-оптических каналов	0	0	0	0	0
Выручка от услуг связи, использованная при подсчете ARPU	112,963	49,668	104,208	351,854	176,924
Среднее число абонентов (тыс.)	3,498	1,818	3,077	2,893	1,404
<b>Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>10.8</b>	<b>9.1</b>	<b>11.3</b>	<b>10.1</b>	<b>10.5</b>
Среднее число активных абонентов (тыс.)	2,728	1,604	2,412	2,332	1,303
<b>Средняя выручка на одного активного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>13.8</b>	<b>10.3</b>	<b>14.4</b>	<b>12.6</b>	<b>11.3</b>

**УКРАИНА**

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

	Три месяца, окончившихся			Год, окончившийся	
	31 декабря 2006	31 декабря 2005	30 сентября 2006	31 декабря 2006	31 декабря 2005
<b>OIBDA</b>	<b>(10,546)</b>	<b>(1,400)</b>	<b>(6,072)</b>	<b>(34,690)</b>	<b>(1,400)</b>
За вычетом износа основных средств	(4,325)	(30)	(1,218)	(6,478)	(30)
За вычетом амортизации нематериальных активов	(5,722)	(2,797)	(5,232)	(20,555)	(2,797)
<b>Операционная прибыль</b>	<b>(20,593)</b>	<b>(4,227)</b>	<b>(12,522)</b>	<b>(61,723)</b>	<b>(4,227)</b>

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

	Три месяца, окончившихся			Год, окончившийся	
	31 декабря 2006	31 декабря 2005	30 сентября 2006	31 декабря 2006	31 декабря 2005
Коммерческие общехозяйственные и административные расходы	17,624	2,445	13,466	50,703	2,445
За вычетом общих административных расходов	11,346	2,086	8,841	33,235	2,086
Расходы на маркетинг и реализацию, включая	6,278	359	4,625	17,468	359
<i>расходы на маркетинг и рекламу</i>	<i>5,144</i>	<i>330</i>	<i>3,861</i>	<i>14,949</i>	<i>330</i>
<i>дилерское вознаграждение</i>	<i>1,134</i>	<i>29</i>	<i>764</i>	<i>2,519</i>	<i>29</i>
Прирост новых абонентов (тыс.)	948	39	375	1,752	39
<b>Затраты на привлечение абонента (SAC) (\$ США)</b>	<b>6.6</b>	<b>9.2</b>	<b>12.3</b>	<b>10.0</b>	<b>9.2</b>

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

	Три месяца, окончившихся			Год, окончившийся	
	31 декабря 2006	31 декабря 2005	30 сентября 2006	31 декабря 2006	31 декабря 2005
Выручка от услуг связи и подключений	14,652	1,952	12,320	35,024	1,952
Минус выручка от подключений	5	0	3	8	0
Минус выручка от аренды волоконно-оптических каналов	0	0	0	0	0
Выручка от услуг связи, использованная при подсчете ARPU	14,647	1,952	12,317	35,016	1,952
Среднее число абонентов (тыс.)	1,425	239	741	714	239
<b>Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>3.4</b>	<b>4.1</b>	<b>5.5</b>	<b>4.1</b>	<b>4.1</b>
Среднее число активных абонентов (тыс.)	1,170	228	611	582	228
<b>Средняя выручка на одного активного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>4.2</b>	<b>4.3</b>	<b>6.7</b>	<b>5.0</b>	<b>4.3</b>

## УЗБЕКИСТАН

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

	Три месяца, окончившихся			Год, окончившийся	
	31 декабря 2006	31 декабря 2005	30 сентября 2006	31 декабря 2006	31 декабря 2005
<b>OIBDA</b>	7,815	na	9,532	32,079	na
За вычетом износа основных средств	(2,720)	na	(2,380)	(8,376)	na
За вычетом амортизации нематериальных активов	(3,378)	na	(3,268)	(11,843)	na
<b>Операционная прибыль</b>	1,717	na	3,884	11,860	na

### Согласование маржи OIBDA, Узбекистан

	Три месяца, окончившихся			Год, окончившийся	
	31 декабря 2006	31 декабря 2005	30 сентября 2006	31 декабря 2006	31 декабря 2005
<b>Маржа OIBDA</b>	49.1%	na	60.5%	57.7%	na
За вычетом износа основных средств в процентном отношении к чистой выручке	(17.1%)	na	(15.1%)	(15.1%)	na
За вычетом амортизации нематериальных активов в процентном отношении к чистой выручке	(21.2%)	na	(20.7%)	(21.3%)	na
<b>Операционная прибыль в процентном отношении к чистой выручке</b>	10.8%	na	24.7%	21.3%	na

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

	Три месяца, окончившихся			Год, окончившийся	
	31 декабря 2006	31 декабря 2005	30 сентября 2006	31 декабря 2006	31 декабря 2005
Коммерческие общехозяйственные и административные расходы	5,933	na	4,462	16,451	na
За вычетом общих административных расходов	4,287	na	3,355	12,369	na
Расходы на маркетинг и реализацию, включая	1646	na	1107	4081	na
<i>расходы на маркетинг и рекламу</i>	767	na	500	1,843	na
<i>дилерское вознаграждение</i>	879	na	607	2,238	na
Прирост новых абонентов (тыс.)	284	na	128	569	na
<b>Затраты на привлечение абонента (SAC) (\$ США)</b>	5.8	na	8.6	7.2	na

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

	Три месяца, окончившихся			Год, окончившийся	
	31 декабря 2006	31 декабря 2005	30 сентября 2006	31 декабря 2006	31 декабря 2005
Выручка от услуг связи и подключений	16,446	na	16,279	57,439	na
Минус выручка от подключений	0	na	0	0	na
Минус выручка от аренды волоконно-оптических каналов	0	na	0	0	na
Выручка от услуг связи, использованная при подсчете ARPU	16,446	na	16,279	57,439	na
Среднее число абонентов (тыс.)	625	na	490	461	na
<b>Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>8.8</b>	<b>na</b>	<b>11.1</b>	<b>10.4</b>	<b>na</b>
Среднее число активных абонентов (тыс.)	558	na	458	402	na
<b>Средняя выручка на одного активного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>9.8</b>	<b>na</b>	<b>11.8</b>	<b>11.9</b>	<b>na</b>

**ТАДЖИКИСТАН**

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

	Три месяца, окончившихся			Год, окончившийся	
	31 декабря 2006	31 декабря 2005	30 сентября 2006	31 декабря 2006	31 декабря 2005
<b>OIBDA</b>	<b>(1,112)</b>	<b>na</b>	<b>(980)</b>	<b>(2,447)</b>	<b>na</b>
За вычетом износа основных средств	(204)	na	(41)	(318)	na
За вычетом амортизации нематериальных активов	(69)	na	(50)	(680)	na
<b>Операционная прибыль</b>	<b>(1,385)</b>	<b>na</b>	<b>(1,071)</b>	<b>(3,445)</b>	<b>na</b>

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

	Три месяца, окончившихся			Год, окончившийся	
	31 декабря 2006	31 декабря 2005	30 сентября 2006	31 декабря 2006	31 декабря 2005
Коммерческие общехозяйственные и административные расходы	1,485	na	947	2,968	na
За вычетом общих административных расходов	1,325	na	885	2,741	na
Расходы на маркетинг и реализацию, включая	160	na	62	227	na
<i>расходы на маркетинг и рекламу</i>	<i>91</i>	<i>na</i>	<i>62</i>	<i>158</i>	<i>na</i>
<i>дилерское вознаграждение</i>	<i>69</i>	<i>na</i>	<i>0</i>	<i>69</i>	<i>na</i>
Прирост новых абонентов (тыс.)	65	na	3.4	69	na
<b>Затраты на привлечение абонента (SAC) (\$ США)</b>	<b>2.5</b>	<b>na</b>	<b>18.2</b>	<b>3.3</b>	<b>na</b>

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

	Три месяца, окончившихся			Год, окончившийся	
	31 декабря 2006	31 декабря 2005	30 сентября 2006	31 декабря 2006	31 декабря 2005
Выручка от услуг связи и подключений	840	na	74	1,218	na
Минус выручка от подключений	0	na	0	0	na
Минус выручка от аренды волоконно-оптических каналов	0	na	0	0	na
Выручка от услуг связи, использованная при подсчете ARPU	840	na	74	1,218	na
Среднее число абонентов (тыс.)	36	na	13	23	na
<b>Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>7.8</b>	<b>na</b>	<b>1.9</b>	<b>4.4</b>	<b>na</b>
Среднее число активных абонентов (тыс.)	31	na	8	15	na
<b>Средняя выручка на одного активного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>9.0</b>	<b>na</b>	<b>3.1</b>	<b>6.8</b>	<b>na</b>

**АРМЕНИЯ**

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

	Три месяца, окончившихся			Год, окончившийся	
	31 декабря 2006	31 декабря 2005	30 сентября 2006	31 декабря 2006	31 декабря 2005
<b>OIBDA</b>	<b>13,290</b>	<b>na</b>	<b>na</b>	<b>13,290</b>	<b>na</b>
За вычетом износа основных средств	(7,148)	na	na	(7,148)	na
За вычетом амортизации нематериальных активов	(3,928)	na	na	(3,928)	na
<b>Операционная прибыль</b>	<b>2,214</b>	<b>na</b>	<b>na</b>	<b>2,214</b>	<b>na</b>

**Согласование маржи OIBDA, Армения**

	Три месяца, окончившихся			Год, окончившийся	
	31 декабря 2006	31 декабря 2005	30 сентября 2006	31 декабря 2006	31 декабря 2005
<b>Маржа OIBDA</b>	<b>48.6%</b>	<b>na</b>	<b>na</b>	<b>48.6%</b>	<b>na</b>
За вычетом износа основных средств в процентном отношении к чистой выручке	(26.1%)	na	na	(26.1%)	na
За вычетом амортизации нематериальных активов в процентном отношении к чистой выручке	(14.4%)	na	na	(14.4%)	na
<b>Операционная прибыль в процентном отношении к чистой выручке</b>	<b>8.1%</b>	<b>na</b>	<b>na</b>	<b>8.1%</b>	<b>na</b>

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

	Три месяца, окончившихся			Год, окончившийся	
	31 декабря 2006	31 декабря 2005	30 сентября 2006	31 декабря 2006	31 декабря 2005
Выручка от услуг связи и подключений	10,451	na	na	10,451	na
Минус выручка от подключений	0	na	na	0	na
Минус выручка от аренды волоконно-оптических каналов	0	na	na	0	na
Выручка от услуг связи, использованная при подсчете ARPU	10,451	na	na	10,451	na
Среднее число абонентов (тыс.)	445	na	na	445	na
<b>Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>15.7</b>	<b>na</b>	<b>na</b>	<b>15.7</b>	<b>na</b>
Среднее число активных абонентов (тыс.)	447	na	na	447	na
<b>Средняя выручка на одного активного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>15.6</b>	<b>na</b>	<b>na</b>	<b>15.7</b>	<b>na</b>

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

	Три месяца, окончившихся			Год, окончившийся	
	31 декабря 2006	31 декабря 2005	30 сентября 2006	31 декабря 2006	31 декабря 2005
Выручка от услуг фиксированной связи и подключений	16,922	na	na	16,922	na
Минус выручка от подключений	0	na	na	0	na
Выручка от услуг связи, использованная при подсчете ARPU	16,922	na	na	16,922	na
Среднее число абонентов (тыс.)	609	na	na	609	na
<b>Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>18.5</b>	<b>na</b>	<b>na</b>	<b>18.5</b>	<b>na</b>