



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

Телефон  
+7 (095) 725 0700

Факс  
+7 (095) 725 0700

### Информация для СМИ

## **«ВымпелКом» объявляет финансовые и операционные результаты за 1 квартал 2007 года**

**25 мая 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 1 квартал 2007 года, закончившийся 31 марта 2007 года.

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

- Чистая операционная выручка достигла 1,488,0 миллионов долларов США, увеличившись по сравнению с показателем 1-ого квартала 2006 года на 59% и по сравнению с аналогичным показателем прошлого квартала – на 2,5%.
- OIBDA достигла 766,4 миллиона долларов США, увеличившись по сравнению с показателем 1-ого квартала 2006 года на 58,8%.
- Маржа OIBDA составила 52,9% в России и 51,5% для Компании в целом.
- Чистая прибыль составила 277,3 миллиона долларов США, увеличившись на 84,6% по сравнению с показателем 1-ого квартала 2006 года.
- Операционный денежный поток составил 655,9 миллиона долларов США, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 81,2%.
- ARPU в России остался на уровне предыдущего квартала.
- Доля рынка в Казахстане превысила 50%.

Комментируя сегодняшнее объявление результатов, Генеральный директор ОАО «ВымпелКом» Александр Изосимов, сказал: «В первом квартале мы добились очень сильных результатов по выручке, OIBDA, чистой прибыли и денежному потоку, которые стали рекордными в истории компании. Мы продемонстрировали рост по выручке и OIBDA почти на 60% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, и добились почти 85% роста по чистой прибыли по сравнению с 1-ым кварталом 2006 года, что является выдающимся достижением для компании масштаба «ВымпелКома».

Если говорить о поквартальных темпах роста, то они также весьма обнадеживают. Несмотря на то, что первый квартал в силу сезонного фактора является самым слабым по выручке, мы продемонстрировали как увеличение выручки, так и существенный рост прибыльности. Это очень хорошее начало, и мы надеемся, что 2007 год станет очередным успешным годом для «ВымпелКома».

## Изменения в определениях и раскрываемой информации

Компания полагает, что размер активной абонентской базы и соответствующие показатели ARPU и MOU, более адекватно отражают рыночные тенденции и конкурентные позиции нашего бизнеса. В связи с этим в данном пресс-релизе все операционные и финансовые показатели (т.е. число абонентов, ARPU и MOU) приводятся на основе активной абонентской базы. Единственным исключением является показатель оттока, который мы по-прежнему рассчитываем на основе зарегистрированной абонентской базы, поскольку российская регуляторика требует, чтобы телефонный номер сохранялся за неактивным абонентом на протяжении шести месяцев. В целях единообразного представления информации, мы будем использовать тот же подход при раскрытии показателей по странам СНГ. Начиная с этого пресс-релиза, мы будем раскрывать показатель оттока отдельно по каждой стране, в которой мы работаем более одного года.

Для удобства сравнения мы будем также продолжать раскрывать данные по численности нашей зарегистрированной абонентской базы и соответствующие показатели, которые будут обозначаться  $MOU_{рег.}$  и  $ARPU_{рег.}$  за отчетные периоды (определения терминов - см. в Приложении А, соответствующие показатели - в Приложении D).

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

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

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

### Ключевые консолидированные финансовые показатели

	Три месяца				
	1 кв. 2007	1 кв. 2006	1 кв.07/ 1 кв. 06	4 кв. 2006	1 кв.07/ 4 кв. 06
Активные абоненты	45,784,400	40,025,100	14.4%	45,547,700	0.5%
Абоненты фиксированной связи	607,400	na		608,500	-0.2%
Чистая операционная выручка (тыс. \$ США)	1,488,047	936,167	59.0%	1,451,412	2.5%
OIBDA (тыс. \$ США)	766,417	482,607	58.8%	689,825	11.1%
Маржа OIBDA	51.5%	51.6%		47.5%	
Валовая прибыль (тыс. \$ США)	1,220,993	768,298	58.9%	1,179,453	3.5%
Валовая прибыль в процентах	82.1%	82.1%		81.3%	
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы (тыс. \$ США)	439,467	282,925	55.3%	478,423	-8.1%
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы в процентах	29.5%	30.2%		33.0%	
Чистая прибыль (тыс. \$ США)	277,275	150,223	84.6%	197,950	40.1%
Чистая прибыль на акцию (\$ США)	5.45	2.94		3.89	
Чистая прибыль на АДР (\$ США)	1.36	0.74		0.97	

В 1-ом квартале 2007 года «ВымпелКом» инвестировал примерно 303,5 миллиона долларов в приобретение долгосрочных активов.

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

РОССИЯ	Три месяца				
	1 кв. 2007	1 кв. 2006	1 кв.07/ 1 кв. 06	4 кв. 2006	1 кв.07/ 4 кв. 06
Чистая операционная выручка <sup>*)</sup> (млн. \$ США), в т.ч. соединения между операторами	1,278.4 170.7	871.0 46.8	46.8% 264.7%	1,280.8 167.8	-0.2% 1.7%
OIBDA (млн. \$ США)	676.5	462.3	46.3%	645.1	4.9%
Маржа OIBDA	52.9%	53.1%		50.3%	
Валовая прибыль (млн. \$ США)	1,064.5	725.4	46.7%	1,061.1	0.3%
Валовая прибыль в процентах	83.2%	83.3%		82.8%	
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы (млн. \$ США)	374.8	260.4	43.9%	406.6	-7.8%
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы в процентах от выручки	29.3%	29.9%		31.7%	
Чистая прибыль (млн. \$ США)	280.4	155.0	80.9%	222.2	26.2%
ARPU (\$ США)	10.9	7.8	39.7%	10.9	0.0%
MOU (мин.)	160.9	132.0	21.9%	157.9	1.9%
SAC (\$ США)	22.1	13.9	59.0%	21.8	1.4%
Активные абоненты	38,631,100	37,373,400	3.4%	39,782,700	-2.9%
Отток	8.6%	8.7%		10.0%	
Доля рынка по абонентам <sup>**)</sup>	31.2%	33.9%		31.7%	

\*) Исключая взиморасчеты между компаниями

\*\*\*) Показатель доли рынка по абонентам, приведенный в данной таблице и в таблицах с результатами деятельности в других странах, предоставлен независимыми организациями и основан на показателе зарегистрированной абонентской базы

В России благоприятный бизнес-климат и консервативная ценовая политика позволили сохранить выручку на том же уровне, что и в четвертом квартале 2006 года. Стабильный объем выручки в обычно слабом в силу сезонных факторов квартале подчеркивает устойчивость российского рынка.

В январе 2007 года мы ужесточили свою трактовку термина «активный абонент», исключив из числа активных тех абонентов, которые были включены в активную базу только благодаря проведенной технической транзакции. Это была однократная коррекция, и мы полагаем, что благодаря ей размер нашей абонентской базы будет отражен более точно. В результате размер нашей активной абонентской базы уменьшился по сравнению с предыдущим кварталом на 2,9%, отчасти способствовав сохранению ARPU на уровне прошлого квартала (следует отметить, что ARPU<sub>рег.</sub> также существенно не изменился по сравнению с предыдущим кварталом).

Доля коммерческих, общехозяйственных и административных расходов (SG&A) в чистых операционных доходах уменьшилась по сравнению с предыдущим кварталом с 31,7% до 29,3% главным образом в силу сезонного сокращения затрат на маркетинг и рекламу. По сравнению с соответствующим показателем прошлого года доля SG&A в операционных доходах также снизилась с 29,9%, что является свидетельством растущей эффективности нашего бизнеса и роста масштаба наших операций на протяжении последних 12 месяцев.

Все вышеперечисленные факторы привели к существенному росту показателей маржи в 1-ом квартале 2007 года по сравнению с предыдущим отчетным периодом.

В 1-ом квартале 2007 года «ВымпелКом» инвестировал примерно 199,5 миллиона долларов в приобретение долгосрочных активов в России.

КАЗАХСТАН	Три месяца				
	1 кв. 2007	1 кв. 2006	1 кв.07/ 1 кв. 06	4 кв. 2006	1 кв.07/ 4 кв. 06
Чистая операционная выручка *) (млн. \$ США), в т.ч. соединения между операторами	118,9 20,5	54,0 12,2	120,2% 68,0%	112,4 26,3	5,8% -22,1%
OIBDA (млн. \$ США)	62,0	21,9	183,1%	35,7	73,7%
Маржа OIBDA	51,9%	40,3%		31,6%	
Валовая прибыль (млн. \$ США)	88,2	35,5	148,5%	77,3	14,1%
Валовая прибыль в процентах	73,9%	65,3%		68,4%	
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы (млн. \$ США)	25,4	13,5	88,1%	40,2	-36,8%
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы в процентах от выручки	21,3%	24,8%		35,6%	
Чистая прибыль **) (млн. \$ США)	13,1	3,9	235,9%	-4,4	
ARPU (\$ США)	12,2	8,8	38,6%	13,8	-11,6%
MOU (мин.)	72,3	44,8	61,4%	78,0	-7,3%
SAC (\$ США)	9,0	6,1	47,5%	8,8	2,3%
Активные абоненты	3 501 300	2 123 100	64,9%	3 052 900	14,7%
Отток	5,5%	6,9%		6,1%	
Доля рынка по абонентам	50,2%	40,6%		49,5%	

\*) Исключая взаиморасчеты между компаниями

\*\*) После вычета доли миноритарных акционеров

В 1-ом квартале 2007 года Компания продолжила успешно развивать свой бизнес в Казахстане. Мы достигли трехзначных цифр роста по выручке, показателю OIBDA и чистой прибыли. Эти показатели также выросли по сравнению с 4-ым кварталом 2006 года, несмотря на некоторое незначительное снижение MOU и ARPU, обусловленное влиянием сезонных факторов. Наша доля рынка продолжила расти и достигла значения 50,2% несмотря на возросшую активность третьего участника рынка.

На показателе валовой прибыли позитивно сказалась новая система округления до 10 секунд в расчетах между операторами, установленная местным регулятором. Это изменение, а также сезонное сокращение административных и общехозяйственных расходов по сравнению с предыдущим кварталом привели к резкому росту показателей маржи, при этом маржа OIBDA достигла 51,9% - рекордного показателя за всю историю операций компании в Казахстане.

В течение первого квартала 2007 года курс местной казахской валюты – тэнгэ вырос по отношению к доллару США с 127 тэнгэ за один доллар США до 123,8 тэнгэ за один доллар США. Это повышение привело к чистой курсовой прибыли в размере 10,5 млн долларов США, отразившейся в показателе чистой прибыли по итогам 1-ого квартала.

УКРАИНА	Три месяца				
	1 кв. 2007	1 кв. 2006	1 кв.07/ 1 кв. 06	4 кв. 2006	1 кв.07/ 4 кв. 06
Чистая операционная выручка *) (млн. \$ США), в т.ч. соединения между операторами	15.7	2.1	647.6%	14.3	9.8%
OIBDA (млн. \$ США)	-6.5	-6.8		-10.5	
Валовая прибыль (млн. \$ США)	9.5	-0.4		7.3	30.1%
Валовая прибыль в процентах	58.3%	-19.0%		49.3%	
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы (млн. \$ США)	16.0	6.4	150.0%	17.6	-9.1%
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы в процентах от выручки	98.2%	304.8%		118.9%	
Чистая прибыль (млн. \$ США)	-18.4	-9.5		-21.5	
ARPU (\$ США)	3.0	3.4	-11.8%	4.2	-28.6%
MOU (мин.)	138.0	60.8	127.0%	149.1	-7.4%
SAC (\$ США)	8.9	30.1	-70.4%	6.6	34.8%
Активные абоненты	1,953,200	144,000	1256.4%	1,523,700	28.2%
Доля рынка по абонентам	4.5%	0.8%		3.8%	

\*)Исключая взаиморасчеты между компаниями

Компания усилила свои позиции в Украине в первом квартале 2007 года. Наша доля рынка выросла с 3,8% до 4,5%, при этом наша доля рынка в приросте за 1-ый квартал составила более 20%. Фактически данный показатель рос на протяжении всех трех месяцев, и в марте наша доля в приросте составила около 45%, что свидетельствует о позитивной динамике роста абонентской базы.

В первом квартале нам удалось увеличить нашу абонентскую базу на 28,2% и чистую операционную выручку на 9,8% по сравнению с предыдущим кварталом. Валовая прибыль выросла по сравнению с 4-ым кварталом 2006 года и маржа OIBDA также выросла, хотя по-прежнему остается отрицательной. Таким образом, бизнес Компании в Украине растет, несмотря на дальнейшее ухудшение сложной ценовой конъюнктуры, которая характеризует украинский рынок, начиная с 4-ого квартала прошлого года. Мы продолжаем фокусироваться в Украине на наращивании нашей абонентской базы и увеличении доли рынка, стремясь при этом к выходу на положительную OIBDA.

УЗБЕКИСТАН	Три месяца				
	1 кв. 2007	1 кв. 2006	1 кв.07/ 1 кв. 06	4 кв. 2006	1 кв.07/ 4 кв. 06
Чистая операционная выручка *) (млн. \$ США)	18.0	8.9	102.2%	15.8	13.9%
OIBDA (млн. \$ США)	8.7	5.2	67.3%	7.8	11.5%
Маржа OIBDA	47.7%	58.6%		49.1%	
Валовая прибыль (млн. \$ США)	15.2	7.7	97.4%	13.9	9.4%
Валовая прибыль в процентах	83.5%	86.8%		87.1%	
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы (млн. \$ США)	6.4	2.5	156.0%	5.9	8.5%
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы в процентах	35.5%	27.8%		37.3%	
Чистая прибыль (млн. \$ США)	2.5	1.0	150.0%	0.4	525.0%
ARPU (\$ США)	6.7	16.6	-59.6%	9.8	-31.6%
MOU (мин.)	242.2	453.5	-46.6%	268.8	-9.9%
SAC (\$ США)	3.7	20.6	-82.0%	5.8	-36.2%
Активные абоненты	1,106,300	374,000	195.8%	700,500	57.9%
Доля рынка по абонентам	33.9%	31.5%		28.2%	

\*)Исключая взаиморасчеты между компаниями

Компания добилась значительного прогресса в своем бизнесе в Узбекистане в 1-ом квартале 2007 года. Число активных абонентов в отчетном периоде выросло на 57,9% по сравнению с 4-ым кварталом прошлого года. Наши показатели по чистой операционной выручке, OIBDA и чистой прибыли выросли как по сравнению с предыдущим кварталом, так и по сравнению с 1-ым кварталом 2006 года, при этом снизились показатели MOU и ARPU. Частично снижение ARPU вызвано влиянием сезонного фактора, но в то же время оно является следствием специальных ценовых программ для стимулирования сбыта на этом быстрорастущем рынке.

Приоритетными направлениями нашей деятельности в Узбекистане, где уровень проникновения по-прежнему менее 15%, являются наращивание абонентской базы, расширение сети и инфраструктуры.

ТАДЖИКИСТАН	Три месяца				
	1 кв. 2007	1 кв. 2006	1 кв.07/ 1 кв. 06	4 кв. 2006	1 кв.07/ 4 кв. 06
Чистая операционная выручка *) (млн. \$ США)	2,85	0,18	1483,3%	0,80	256,3%
в т.ч. соединения между операторами	0,21	0,00		0,07	200,0%
OIBDA (млн. \$ США)	-0,34	-0,05		-1,11	
Валовая прибыль (млн. \$ США)	1,55	0,10	1450,0%	0,37	318,9%
Валовая прибыль в процентах	54,2%	55,6%		45,1%	
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы (млн. \$ США)	1,89	0,15	1160,0%	1,48	27,7%
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы в процентах	66,1%	83,3%		180,5%	
Чистая прибыль **) (млн. \$ США)	-1,00	-0,20		-1,11	
ARPU (\$ США)	8,7	5,1	70,6%	9,0	-3,3%
MOU (мин.)	205,8	39,2	425,0%	187,9	9,5%
SAC (\$ США)	9,0	19,0	-52,6%	2,5	260,0%
Активные абоненты	145 300	10 700	1257,9%	72 000	101,8%
Доля рынка по абонентам	14,8%	9,5%		8,9%	

\*) Исключая взаиморасчеты между компаниями

\*\*) После вычета доли миноритарных акционеров

В Таджикистане взрывной рост, начавшийся в 4-ом квартале прошлого года вслед за официальным запуском операций под брендом Beeline, продолжился и в первом квартале 2007 года. Компания снова продемонстрировала трехзначные показатели роста активной абонентской базы и чистой операционной выручки по сравнению с предыдущим кварталом. Мы также достигли существенного увеличения нашей доли рынка, повысив ее приблизительно на 6 процентных пунктов.

## Новые операции

АРМЕНИЯ	Три месяца		
	1 кв. 2007	4 кв. 2006 **)	1 кв.07/ 4 кв. 06
Чистая операционная выручка *) (млн. \$ США),	54,07	27,37	97,6%
выручка от мобильной связи	19,83	10,45	89,8%
выручка от фиксированной связи	34,24	16,92	102,4%
соединения между операторами	11,97	0,00	
OIBDA (млн. \$ США)	27,31	13,29	105,5%
Маржа OIBDA	50,4%	48,6%	
Чистая прибыль ***) (млн. \$ США)	2,55	2,93	-13,0%
Активные абоненты мобильной связи	439 900	416 000	5,7%
ARPU, мобильные абоненты (\$ США)	14,5	17,0	-14,7%
MOU (мин.)	141,3	178,0	-20,6%
Доля рынка по абонентам мобильной связи	37,3%	38,2%	
Абоненты фиксированной связи	607 400	608 500	-0,2%
ARPU, абоненты фиксированной связи (\$ США)	18,8	18,5	1,6%
Всего активов (млн. \$ США)	624,8	622,6	0,4%

\*) Исключая взаиморасчеты между компаниями

\*\*) Цифры в данном столбце представляют результаты деятельности компании после 16 ноября 2006 года, т.е. только во второй половине 4-ого квартала

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

«ВымпелКом» завершил сделку по приобретению 90% акций ЗАО «Арментел» 16 ноября 2006 года и оставшихся 10% 18 апреля 2007 года. Мы консолидируем финансовые результаты «Арментела» в своей финансовой отчетности, начиная с 16 ноября 2006 года. Таким образом 1-ый квартал 2007 года стал первым полным кварталом осуществления «ВымпелКомом» операций в Армении, и мы отложили более детальный анализ результатов нашей деятельности до следующего квартала.

«Арментел» работает на рынке как мобильной, так и фиксированной связи. В Армении «ВымпелКом» планирует работать над усилением позиций «Арментела» на сотовом рынке Армении и продолжит операции на фиксированной части сети, изучая возможности для конвергентных фиксировано-мобильных решений.

«ВымпелКом» завершил сделку по приобретению компании «Мобител», владеющей лицензией на беспроводную связь в стандарте GSM-1800 на территории Грузии, в июле 2006 года. С этого момента мы работали над организацией нашего бизнеса в Грузии, построением технической и сбытовой сетей и инфраструктуры. Компания запустила коммерческие операции в Грузии 15 марта 2007 года.

\*\*\*

В группу компаний «ВымпелКом» входят операторы связи, предоставляющие свои услуги в России, Казахстане, Украине, Таджикистане, Узбекистане, Грузии и Армении. Лицензии группы компаний «ВымпелКом» на предоставление услуг связи в стандартах GSM и 3G охватывают территорию, на которой проживает около 250 миллионов человек. Это включает всю территорию России, Казахстана, Украины, Узбекистана, Таджикистана, Грузии и Армении. ОАО «ВымпелКом» стало первой российской компанией, включенной в листинг Нью-Йоркской фондовой биржи (NYSE). Акции Компании котируются на NYSE под символом VIP.

*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 "ВымпелКома". Некоторые дополнительные факторы, которые могут привести к результатам, существенно отличающимся от тех, которые обсуждались в заявлениях о перспективах*



*развития, включают в себя факторы риска, приведенные в Годовом отчете Компании по форме 20-F по состоянию на 31 декабря 2006 года и других публичных документах, представленных Компанией в Комиссию по ценным бумагам и биржам США. Указанные риски включаются в настоящее заявление по ссылке. "ВымпелКом" не принимает на себя каких-либо обязательств по обновлению данных в отношении указанных выше факторов риска или по публикации информации о пересмотре заявлений о перспективах развития, содержащихся в данном пресс-релизе, а также не несет каких-либо обязательств по внесению 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

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

**Отток абонентов** определяется как процентное отношение количества зарегистрированных абонентов, отключенных от нашей сети в течение определенного периода времени, к 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 платных операций 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** – те абоненты, входящие в зарегистрированную абонентскую базу, которые совершили хотя бы одну транзакцию за три месяца, принесшую доход компании и остаются в базе на конец отчетного периода. В составе операций учитываются все состоявшиеся входящие и исходящие звонки, все начисления абонентской платы, списания за услуги, отправленные SMS, MMS, сессии приема и передачи данных, но не включают входящие SMS и MMS, посланные нашей Компанией, или несостоявшиеся звонки.

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

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

**OIBDA** не является финансовой величиной ОПБУ США. Показатель OIBDA, ранее упоминавшийся Компанией как EBITDA, определяется как операционная прибыль до вычета износа основных средств, амортизации нематериальных активов и потерь, связанных с обесцениванием активов. Компания считает, что показатель OIBDA даёт важную информацию инвесторам, потому что отражает состояние бизнеса компании, включая её способность финансировать капитальные затраты, приобретения и другие инвестиции, а также возможность брать займы и обслуживать долг. В то время как износ основных средств, амортизация нематериальных активов и потери, связанные с обесцениванием активов (относящиеся к однократному списанию AMPS-D/AMPS активов Самарского региона в размере 7 354 тысяч долларов США, имевшем место во втором квартале 2004 г.) рассматриваются как операционные затраты в отчетности ОПБУ США, эти расходы главным образом показывают не связанные с расходом наличности затраты, относящиеся к долгосрочным активам, приобретенным или созданным в предыдущие периоды. Расчеты показателя OIBDA широко используются инвесторами, аналитиками и рейтинговыми агентствами для оценки и сравнения текущих и будущих операционных показателей и определения стоимости компаний в сотовой телекоммуникационной индустрии. Показатель OIBDA не должен рассматриваться отдельно как альтернатива чистым доходам, операционным доходам или любым другим величинам отчетности ОПБУ США. OIBDA не учитывает

необходимость замены капитального оборудования с течением времени. Согласование показателя OIBDA с операционной прибылью, как наиболее сопоставимой финансовой величиной ОПБУ США, приведено ниже в таблице.

**Маржа OIBDA** – это показатель OIBDA выраженный как процент от 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 активных абонентов Компании в данном месяце. Согласование показателя ARPU с доходом, полученным от оказания услуг и выручки от подключений, как наиболее сопоставимой финансовой величиной ОПБУ США, приведено ниже в таблице. Компания полагает, что показатель ARPU даёт важную информацию инвесторам, так как отражает состояние бизнеса Компании и помогает руководству формировать бюджет. Компания также полагает, что ARPU дает руководству важную информацию в области использования и принятия услуг Компании. Показатель ARPU не должен рассматриваться отдельно как альтернатива другим величинам отчетности ОПБУ США.

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

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

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

**SAC** (Стоимость привлечения одного абонента) не является финансовой величиной ОПБУ США, рассчитывается путем деления дилерского вознаграждения (за продажи и бонус за эксклюзивность\*), рекламных затрат и субсидий на телефонные аппараты за данный период на количество новых абонентов, подключившихся за данный период. Согласование показателя SAC с расходами на продажи, общими и административными расходами, как наиболее сопоставимой финансовой величиной ОПБУ США, приведено ниже в таблице. Компания полагает, что показатель SAC дает важную информацию инвесторам, так как отражает состояние бизнеса Компании и помогает руководству формировать бюджет. Компания также полагает, что SAC помогает руководству в

определении объема дополнительных издержек по привлечению новых абонентов. Показатель SAC не должен рассматриваться отдельно как альтернатива другим величинам отчетности ОПБУ США.

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

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

## Приложение В: Финансовый отчет «ВымпелКом»

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

	За три месяца, окончившихся			
	31 марта			
	2007		2006	
	<i>(в тысячах долларов США, кроме доходов на одну акцию (АДР))</i>			
<b>Операционные доходы:</b>				
Выручка от услуг связи	US\$	1,486,192	US\$	930,150
Выручка от продажи телефонных аппаратов и аксессуаров		1,522		5,329
Прочие доходы		966		987
<b>Итого операционные доходы</b>		<u>1,488,680</u>		<u>936,466</u>
Налог с оборота		(633)		(299)
<b>Чистые операционные доходы</b>		<u>1,488,047</u>		<u>936,167</u>
<b>Чистые операционные расходы</b>				
Себестоимость услуг связи		265,326		162,919
Себестоимость реализованных телефонов и аксессуаров		1,728		4,950
Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы		439,467		282,925
Износ основных средств и амортизация нематериальных активов		322,461		212,049
Резерв по сомнительным долгам		15,109		2,766
<b>Итого прочие операционные расходы</b>		<u>1,044,091</u>		<u>665,609</u>
<b>Операционная прибыль</b>		<u>443,956</u>		<u>270,558</u>
<b>Прочие доходы и расходы:</b>				
Доходы по процентам		4,652		1,392
Прочие доходы		2,177		2,104
Расходы по процентам		(45,805)		(43,173)
Прочие расходы		(12,991)		(4,577)
Чистая курсовая разница		16,729		5,579
<b>Итого прочие доходы и расходы</b>		<u>(35,238)</u>		<u>(38,675)</u>
<b>Прибыль до вычета налога на прибыль, доли меньшинства</b>		<u>408,718</u>		<u>231,883</u>
Резерв по налогу на прибыль		119,946		75,878
Доля меньшинства в доходах дочерних компаний		11,497		3,900
<b>Чистая прибыль до совокупного эффекта от изменений в принципах учета</b>	US\$	<u>277,275</u>	US\$	<u>152,105</u>
Совокупный эффект от изменений в принципах учета		-		(1,882)
<b>Чистая прибыль</b>	US\$	<u>277,275</u>	US\$	<u>150,223</u>
<b>Чистая прибыль на одну обыкновенную акцию</b>	US\$	<u>5.45</u>	US\$	<u>2.94</u>
<b>Чистая прибыль на одну АДР</b>	US\$	<u>1.36</u>	US\$	<u>0.74</u>
<b>Средневзвешенное количество обыкновенных акций (в тысячах)</b>		<u>50,892</u>		<u>51,032</u>

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

	<b>31 марта 2007</b>		<b>31 декабря 2006</b>
	<b>(непроаудированные)</b>		
	<i>(в тысячах долларов США)</i>		
<b>Активы</b>			
Оборотные средства			
Денежные средства и их эквиваленты	US\$ 738,554		US\$ 344,494
Дебиторская задолженность покупателей	323,786		311,991
Прочие оборотные средства	417,108		468,071
Итого оборотные средства	1,479,448		1,124,556
Необоротные активы			
Основные средства, нетто	4,706,226		4,615,675
Телекоммуникационные лицензии, частоты, нетто	907,806		924,809
Гудвилл	802,087		775,223
Прочие нематериальные активы, нетто	247,734		257,917
Прочие активы	736,247		738,366
Итого необоротные активы	7,400,100		7,311,990
<b>Итого активы</b>	US\$ 8,879,548		US\$ 8,436,546
<b>Обязательства и акционерный капитал</b>			
Текущие обязательства:			
Кредиторская задолженность	US\$ 564,068		US\$ 671,532
Кредиторская задолженность перед связанными сторонами	628		421
Авансы и депозиты клиентов	279,064		314,375
Банковские кредиты, текущая часть	367,435		358,211
Начисленные обязательства	377,212		267,437
Итого текущие обязательства	1,588,407		1,611,976
Отложенный налог на прибыль	512,425		528,025
Банковские кредиты за вычетом краткосрочных обязательств	2,126,311		1,980,726
Финансирование оборудования и прочие обязательства	109,801		115,050
Доля меньшинства	270,211		257,859
Акционерный капитал	4,272,393		3,942,910
<b>Итого обязательства и акционерный капитал</b>	US\$ 8,879,548		US\$ 8,436,546



ПриложениеС. Согласование платежей (непроаудированные данные)

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

	Три месяца, окончившихся		
	31 марта 2007	31 марта 2006	31 декабря 2006
<b>OIBDA</b>	<b>766,417</b>	<b>482,607</b>	<b>689,825</b>
За вычетом износа основных средств	(269,172)	(171,094)	(265,086)
За вычетом амортизации нематериальных активов	(53,289)	(40,955)	(50,095)
<b>Операционная прибыль</b>	<b>443,956</b>	<b>270,558</b>	<b>374,644</b>

Согласование показателя маржи OIBDA Группы компаний «ВымпелКом»

	Три месяца, окончившихся		
	31 марта 2007	31 марта 2006	31 декабря 2006
<b>Маржа OIBDA</b>	<b>51.5%</b>	<b>51.6%</b>	<b>47.5%</b>
За вычетом износа основных средств в процентном отношении к чистой выручке	(18.1%)	(18.3%)	(18.3%)
За вычетом амортизации нематериальных активов в процентном отношении к чистой выручке	(3.6%)	(4.4%)	(3.4%)
<b>Операционная прибыль в процентном отношении к чистой выручке</b>	<b>29.8%</b>	<b>28.9%</b>	<b>25.8%</b>

РОССИЯ

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

	Три месяца, окончившихся		
	31 марта 2007	31 марта 2006	31 декабря 2006
<b>OIBDA</b>	<b>676,476</b>	<b>462,337</b>	<b>645,144</b>
За вычетом износа основных средств	(232,681)	(161,936)	(229,544)
За вычетом амортизации нематериальных активов	(28,536)	(24,977)	(27,091)
<b>Операционная прибыль</b>	<b>415,259</b>	<b>275,424</b>	<b>388,509</b>

Согласование маржи OIBDA, Россия

	Три месяца, окончившихся		
	31 декабря 2006	31 декабря 2005	30 сентября 2006
<b>Маржа OIBDA</b>	<b>52.9%</b>	<b>53.1%</b>	<b>50.3%</b>
За вычетом износа основных средств в процентном отношении к чистой выручке	(18.2%)	(18.6%)	(17.9%)
За вычетом амортизации нематериальных активов в процентном отношении к чистой выручке	(2.2%)	(2.9%)	(2.1%)
<b>Операционная прибыль в процентном отношении к чистой выручке</b>	<b>32.5%</b>	<b>31.6%</b>	<b>30.3%</b>



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

	Три месяца, окончившихся		
	31 марта 2007	31 марта 2006	31 декабря 2006
<b>Коммерческие общехозяйственные и административные расходы</b>	<b>374,757</b>	<b>260,398</b>	<b>406,642</b>
За вычетом общих административных расходов	284,977	184,591	298,222
Расходы на маркетинг и реализацию, включая	89,780	75,807	108,420
<i>расходы на маркетинг и рекламу</i>	<i>43,132</i>	<i>33,704</i>	<i>59,892</i>
<i>дилерское вознаграждение</i>	<i>46,648</i>	<i>42,103</i>	<i>48,528</i>
Прирост новых абонентов (тыс.)	4,056	5,459	4,971
<b>Затраты на привлечение абонента (SAC) (\$ США)</b>	<b>22.1</b>	<b>13.9</b>	<b>21.8</b>

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

	Три месяца, окончившихся		
	31 марта 2007	31 марта 2006	31 декабря 2006
Выручка от услуг связи и подключений	<b>1,276,754</b>	<b>864,767</b>	<b>1,276,276</b>
Минус выручка от подключений	169	404	308
Минус выручка от аренды волоконно-оптических каналов	964	328	433
Выручка от услуг связи, использованная при подсчете ARPU	1,275,621	864,035	1,275,535
Среднее число абонентов (тыс.)	47,974	43,919	47,541
<b>Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>8.9</b>	<b>6.6</b>	<b>8.9</b>
Среднее число активных абонентов (тыс.)	39,021	36,784	39,102
<b>Средняя выручка на одного активного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>10.9</b>	<b>7.8</b>	<b>10.9</b>

**КАЗАХСТАН**

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

	Три месяца, окончившихся		
	31 марта 2007	31 марта 2006	31 декабря 2006
<b>OIBDA</b>	<b>62,007</b>	<b>21,907</b>	<b>35,744</b>
За вычетом износа основных средств	(15,817)	(7,672)	(21,142)
За вычетом амортизации нематериальных активов	(9,154)	(8,785)	(9,134)
<b>Операционная прибыль</b>	<b>37,036</b>	<b>5,450</b>	<b>5,468</b>

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

	Три месяца, окончившихся		
	31 марта 2007	31 марта 2006	31 декабря 2006
<b>Маржа OIBDA</b>	<b>51.9%</b>	<b>40.3%</b>	<b>31.6%</b>
За вычетом износа основных средств в процентном отношении к чистой выручке	(13.2%)	(14.1%)	(18.7%)
За вычетом амортизации нематериальных активов в процентном отношении к чистой выручке	(7.7%)	(16.2%)	(8.1%)
<b>Операционная прибыль в процентном отношении к чистой выручке</b>	<b>31.0%</b>	<b>10.0%</b>	<b>4.8%</b>

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

	Три месяца, окончившихся		
	31 марта 2007	31 марта 2006	31 декабря 2006
<b>Коммерческие общехозяйственные и административные расходы</b>	<b>25,423</b>	<b>13,504</b>	<b>40,200</b>
За вычетом общих административных расходов	18,700	9,693	33,080
Расходы на маркетинг и реализацию, включая	6,723	3,811	7,120
<i>расходы на маркетинг и рекламу</i>	<i>3,895</i>	<i>1,768</i>	<i>4,419</i>
<i>дилерское вознаграждение</i>	<i>2,828</i>	<i>2,043</i>	<i>2,701</i>
Прирост новых абонентов (тыс.)	744	623	809
<b>Затраты на привлечение абонента (SAC) (\$ США)</b>	<b>9.0</b>	<b>6.1</b>	<b>8.8</b>

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

	Три месяца, окончившихся		
	31 марта 2007	31 марта 2006	31 декабря 2006
<b>Выручка от услуг связи и подключений</b>	<b>119,399</b>	<b>54,382</b>	<b>112,963</b>
Минус выручка от подключений	0	0	0
Минус выручка от аренды волоконно-оптических каналов	0	0	0
Выручка от услуг связи, использованная при подсчете ARPU	119,399	54,382	112,963
Среднее число абонентов (тыс.)	4,086	2,316	3,498
<b>Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>9.7</b>	<b>7.8</b>	<b>10.8</b>
Среднее число активных абонентов (тыс.)	3,271	2,070	2,728
<b>Средняя выручка на одного активного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>12.2</b>	<b>8.8</b>	<b>13.8</b>

**УКРАИНА**

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

	Три месяца, окончившихся		
	31 марта 2007	31 марта 2006	31 декабря 2006
<b>OIBDA</b>	<b>(6,518)</b>	<b>(6,814)</b>	<b>(10,546)</b>
За вычетом износа основных средств	(3,203)	(76)	(4,325)
За вычетом амортизации нематериальных активов	(5,210)	(4,692)	(5,722)
<b>Операционная прибыль</b>	<b>(14,931)</b>	<b>(11,582)</b>	<b>(20,593)</b>

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

	Три месяца, окончившихся		
	31 марта 2007	31 марта 2006	31 декабря 2006
<b>Коммерческие общехозяйственные и административные расходы</b>	<b>15,980</b>	<b>6,397</b>	<b>17,624</b>
За вычетом общих административных расходов	10,844	5,765	11,346
Расходы на маркетинг и реализацию, включая	5,136	632	6,278
<i>расходы на маркетинг и рекламу</i>	<i>4,158</i>	<i>632</i>	<i>5,144</i>
<i>дилерское вознаграждение</i>	<i>978</i>	<i>0</i>	<i>1,134</i>
Прирост новых абонентов (тыс.)	578	21	948
<b>Затраты на привлечение абонента (SAC) (\$ США)</b>	<b>8.9</b>	<b>30.1</b>	<b>6.6</b>

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

	Три месяца, окончившихся		
	31 марта 2007	31 марта 2006	31 декабря 2006
Выручка от услуг связи и подключений	<b>16,158</b>	<b>2,103</b>	<b>14,652</b>
Минус выручка от подключений	5	0	5
Минус выручка от аренды волоконно-оптических каналов	0	0	0
Выручка от услуг связи, использованная при подсчете ARPU	16,153	2,103	14,647
Среднее число абонентов (тыс.)	2,143	268	1,425
<b>Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>2.5</b>	<b>2.6</b>	<b>3.4</b>
Среднее число активных абонентов (тыс.)	1,781	208	1,170
<b>Средняя выручка на одного активного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>3.0</b>	<b>3.4</b>	<b>4.2</b>

УЗБЕКИСТАН

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

	Три месяца, окончившихся		
	31 марта 2007	31 марта 2006	31 декабря 2006
<b>OIBDA</b>	8,664	5,227	7,815
За вычетом износа основных средств	(3,097)	(1,374)	(2,720)
За вычетом амортизации нематериальных активов	(3,383)	(2,084)	(3,378)
<b>Операционная прибыль</b>	<b>2,184</b>	<b>1,769</b>	<b>1,717</b>

Согласование маржи OIBDA, Узбекистан

	Три месяца, окончившихся		
	31 марта 2007	31 марта 2006	31 декабря 2006
<b>Маржа OIBDA</b>	<b>47.7%</b>	<b>58.6%</b>	<b>49.1%</b>
За вычетом износа основных средств в процентном отношении к чистой выручке	(17.0%)	(15.4%)	(17.1%)
За вычетом амортизации нематериальных активов в процентном отношении к чистой выручке	(18.6%)	(23.4%)	(21.2%)
<b>Операционная прибыль в процентном отношении к чистой выручке</b>	<b>12.0%</b>	<b>19.8%</b>	<b>10.8%</b>

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

	Три месяца, окончившихся		
	31 марта 2007	31 марта 2006	31 декабря 2006
<b>Коммерческие общехозяйственные и административные расходы</b>	<b>6,442</b>	<b>2,476</b>	<b>5,933</b>
За вычетом общих административных расходов	4,630	1,858	4,287
Расходы на маркетинг и реализацию, включая	1,812	618	1,646
<i>расходы на маркетинг и рекламу</i>	<i>699</i>	<i>310</i>	<i>767</i>
<i>дилерское вознаграждение</i>	<i>1,113</i>	<i>308</i>	<i>879</i>
Прирост новых абонентов (тыс.)	488	30	284
<b>Затраты на привлечение абонента (SAC) (\$ США)</b>	<b>3.7</b>	<b>20.6</b>	<b>5.8</b>

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

	Три месяца, окончившихся		
	31 марта 2007	31 марта 2006	31 декабря 2006
<b>Выручка от услуг связи и подключений</b>	<b>18,778</b>	<b>9,207</b>	<b>16,446</b>
Минус выручка от подключений	0	0	0
Минус выручка от аренды волоконно-оптических каналов	0	0	0
Выручка от услуг связи, использованная при подсчете ARPU	18,778	9,207	16,446
Среднее число абонентов (тыс.)	980	273	625
<b>Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>6.4</b>	<b>11.2</b>	<b>8.8</b>
Среднее число активных абонентов (тыс.)	930	185	558
<b>Средняя выручка на одного активного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>6.7</b>	<b>16.6</b>	<b>9.8</b>

**ТАДЖИКИСТАН**

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

	Три месяца, окончившихся		
	31 марта 2007	31 марта 2006	31 декабря 2006
<b>OIBDA</b>	<b>(343)</b>	<b>(50)</b>	<b>(1,112)</b>
За вычетом износа основных средств	(345)	(37)	(204)
За вычетом амортизации нематериальных активов	(158)	(416)	(69)
<b>Операционная прибыль</b>	<b>(846)</b>	<b>(503)</b>	<b>(1,385)</b>

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

	Три месяца, окончившихся		
	31 марта 2007	31 марта 2006	31 декабря 2006
<b>Коммерческие общехозяйственные и административные расходы</b>	<b>1,894</b>	<b>149</b>	<b>1,485</b>
За вычетом общих административных расходов	1,199	145	1,325
Расходы на маркетинг и реализацию, включая	695	3.8	160
<i>расходы на маркетинг и рекламу</i>	<i>305</i>	<i>3.8</i>	<i>91</i>
<i>дилерское вознаграждение</i>	<i>390</i>	<i>0</i>	<i>69</i>
Прирост новых абонентов (тыс.)	77	0.2	65
<b>Затраты на привлечение абонента (SAC) (\$ США)</b>	<b>9.0</b>	<b>19.0</b>	<b>2.5</b>

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

	Три месяца, окончившихся		
	31 марта 2007	31 марта 2006	31 декабря 2006
<b>Выручка от услуг связи и подключений</b>	<b>2,891</b>	<b>185</b>	<b>840</b>
Минус выручка от подключений	0	0	0
Минус выручка от аренды волоконно-оптических каналов	0	0	0
Выручка от услуг связи, использованная при подсчете ARPU	2,891	185	840
Среднее число абонентов (тыс.)	113	27	36
<b>Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>8.5</b>	<b>2.3</b>	<b>7.8</b>
Среднее число активных абонентов (тыс.)	111	12	31
<b>Средняя выручка на одного активного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>8.7</b>	<b>5.1</b>	<b>9.0</b>

**АРМЕНИЯ**

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

	Три месяца, окончившихся		
	31 марта 2007	31 марта 2006	31 декабря 2006
<b>OIBDA</b>	<b>27,309</b>	<b>na</b>	<b>13,290</b>
За вычетом износа основных средств	(13,941)	na	(7,148)
За вычетом амортизации нематериальных активов	(5,865)	na	(3,928)
<b>Операционная прибыль</b>	<b>7,503</b>	<b>na</b>	<b>2,214</b>

**Согласование маржи OIBDA, Армения**

	Три месяца, окончившихся		
	31 марта 2007	31 марта 2006	31 декабря 2006
<b>Маржа OIBDA</b>	<b>50.4%</b>	<b>na</b>	<b>48.6%</b>
За вычетом износа основных средств в процентном отношении к чистой выручке	(25.7%)	na	(26.1%)
За вычетом амортизации нематериальных активов в процентном отношении к чистой выручке	(10.8%)	na	(14.4%)
<b>Операционная прибыль в процентном отношении к чистой выручке</b>	<b>13.9%</b>	<b>na</b>	<b>8.1%</b>

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

	Три месяца, окончившихся		
	31 марта 2007	31 марта 2006	31 декабря 2006
<b>Выручка от услуг связи и подключений</b>	<b>19,912</b>	<b>па</b>	<b>10,451</b>
Минус выручка от подключений	129	па	0
Минус выручка от аренды волоконно-оптических каналов	0	па	0
Выручка от услуг связи, использованная при подсчете ARPU	19,783	па	10,451
Среднее число абонентов (тыс.)	468	па	445
<b>Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>14.1</b>	<b>па</b>	<b>15.7</b>
Среднее число активных абонентов (тыс.)	456	па	409
<b>Средняя выручка на одного активного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>14.5</b>	<b>па</b>	<b>17.0</b>

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

	Три месяца, окончившихся		
	31 марта 2007	31 марта 2006	31 декабря 2006
<b>Выручка от услуг фиксированной связи и подключений</b>	<b>34,242</b>	<b>па</b>	<b>16,922</b>
Минус выручка от подключений	0	па	0
Выручка от услуг связи, использованная при подсчете ARPU	34,242	па	16,922
Среднее число абонентов (тыс.)	607	па	609
<b>Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)</b>	<b>18.8</b>	<b>па</b>	<b>18.5</b>

Приложение D

Операционные и финансовые показатели

КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ДАННЫЕ	Три месяца				
	1 кв.2007	1 кв.2006	1 кв.07/ 1 кв.06	4 кв. 2006	1 кв.07/ 4 кв.06
Зарегистрированные мобильные абоненты	56,805,600	48,052,800	18.2%	55,135,700	3.0%
Фиксированные абоненты	607,400	na		608,500	-0.2%

РОССИЯ	Три месяца				
	1 кв.2007	1 кв.2006	1 кв.07/ 1 кв.06	4 кв. 2006	1 кв.07/ 4 кв.06
Зарегистрированные абоненты	48 345 300	44 814 000	7,9%	48 141 200	0,4%
ARPU <sub>пер.</sub> (\$ США)	8,9	6,6	34,8%	8,9	0,0%
MOU <sub>пер.</sub> (мин.)	130,9	110,6	18,4%	129,8	0,8%

КАЗАХСТАН	Три месяца				
	1 кв.2007	1 кв.2006	1 кв.07/ 1 кв.06	4 кв. 2006	1 кв.07/ 4 кв.06
Зарегистрированные абоненты	4 345 649	2 512 700	72,9%	3 826 500	13,6%
ARPU <sub>пер.</sub> (\$ США)	9,7	7,8	24,4%	10,8	-10,2%
MOU <sub>пер.</sub> (мин.)	57,9	40,0	44,8%	60,8	-4,8%

УКРАИНА	Три месяца				
	1 кв.2007	1 кв.2006	1 кв.07/ 1 кв.06	4 кв. 2006	1 кв.07/ 4 кв.06
Зарегистрированные абоненты	2 331 300	278 000	738,6%	1 876 100	24,3%
ARPU <sub>пер.</sub> (\$ США)	2,5	2,6	-3,8%	3,4	-26,5%
MOU <sub>пер.</sub> (мин.)	114,7	47,3	142,5%	122,4	-6,3%

УЗБЕКИСТАН	Три месяца				
	1 кв.2007	1 кв.2006	1 кв.07/ 1 кв.06	4 кв. 2006	1 кв.07/ 4 кв.06
Зарегистрированные абоненты	1 147 200	421 400	172,2%	766 500	49,7%
ARPU <sub>пер.</sub> (\$ США)	6,4	11,2	-42,9%	8,8	-27,3%
MOU <sub>пер.</sub> (мин.)	229,9	307,3	-25,2%	240,1	-4,2%

ТАДЖИКИСТАН	Три месяца				
	1 кв.2007	1 кв.2006	1 кв.07/ 1 кв.06	4 кв. 2006	1 кв.07/ 4 кв.06
Зарегистрированные абоненты	149 900	26 700	461,4%	73 400	104,2%
ARPU <sub>пер.</sub> (\$ США)	8,5	2,3	269,6%	7,8	9,0%
MOU <sub>пер.</sub> (мин.)	201,2	17,0	1083,5%	160,8	25,1%



АРМЕНИЯ	Три месяца				
	1 кв.2007	1 кв.2006	1 кв.07/ 1 кв.06	4 кв. 2006	1 кв.07/ 4 кв.06
Зарегистрированные абоненты	478 000	na		452 000	5,8%
ARPU <sub>рег.</sub> , (\$ США)	14,1	na		15,7	-10,2%
MOU <sub>рег.</sub> , (мин.)	137,6	na		163,7	-15,9%