



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

Телефон
+7 (095) 725 0700

Факс
+7 (095) 725 0700

Информация для СМИ

«ВымпелКом» объявил финансовые и операционные результаты за четвертый квартал и 2005 год

- УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЩЕЙ ОПЕРАЦИОННОЙ ВЫРУЧКИ ЗА ГОД НА 52 % --
- УВЕЛИЧЕНИЕ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ ЗА ГОД НА 76% --
- УВЕЛИЧЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ OIBDA ЗА ГОД НА 53%--
- НА СЕГОДНЯ АБОНЕНТСКАЯ БАЗА НАСЧИТЫВАЕТ ОКОЛО 48,5 МИЛЛИОНОВ,
ВКЛЮЧАЯ 3,4 МИЛЛИОНА АБОНЕНТОВ В СТРАНАХ СНГ --

18 апреля 2006 года, Москва и Нью-Йорк. Открытое акционерное общество "Вымпел-Коммуникации" ("ВымпелКом" или "Компания") (NYSE: VIP), осуществляющее операции в России, Казахстане и недавно вышедшее на сотовый рынок Украины, Узбекистана и Таджикистана с приобретением местных операторов, сегодня объявило финансовые и операционные результаты за четвертый квартал и 2005 год, завершившиеся 31 декабря 2005 года.

В четвертом квартале 2005 года «ВымпелКом» продемонстрировал дальнейшее улучшение показателей по общей операционной выручке, OIBDA и чистой прибыли на фоне стремительного роста абонентской базы. Сводная консолидированная финансовая отчетность «ВымпелКома» прилагается.

Комментируя сегодняшнее заявление, Александр Изосимов, Генеральный директор ОАО «ВымпелКом», сказал: «2005 год стал еще одним успешным годом для «ВымпелКома». Выручка Компании вновь значительно возросла, более чем на 50%, в результате чего оборот Компании составил свыше 3 миллиардов долларов, были достигнуты рекордная маржа OIBDA 49% и рост чистой прибыли на 76%. По росту абонентской базы Компания преодолела рубеж в 45

миллионов, набрав за прошедший год 19 миллионов абонентов - рекордное количество пользователей.

В 2005 году мы существенно пересмотрели нашу стратегию развития в России, сделав фокус на увеличение выручки и прибыли от существующей абонентской базы. В этой связи запуск нового фирменного стиля «Билайн» и маркетинговая стратегия, не опирающаяся на ценовой фактор, стали важными составляющими для достижения высоких результатов в минувшем году. Сильная маркетинговая стратегия, ее безупречная реализация и постоянный фокус на повышение эффективности являются ключевыми факторами нашего будущего роста в России».

В заключении А. Изосимов сказал: «В 2005 году мы продолжили успешно развиваться в странах СНГ, и вышли на чрезвычайно важный рынок Украины и на рынок Таджикистана. Присутствие на этих рынках, в сочетании с быстрорастущими операциями в Казахстане, и недавним выходом в Узбекистан, обеспечило наше лицензионное покрытие на территориях, где проживает около 232 миллиона человек, что создало нам дополнительные возможности для успешного роста».

Основные показатели деятельности с комментариями приведены в таблицах ниже. Все определения представлены в Приложении А. Сводная консолидированная финансовая отчетность «ВымпелКома» представлена в Приложении В. Согласование показателей OIBDA, маржи OIBDA, ARPU и SAC с наиболее сопоставимыми финансовыми величинами по ОПБУ США (US GAAP), приведены в Приложении С.

Как уже было заявлено в Годовом отчете за 2004 г. по Форме 20-F и в последующих пресс-релизах с квартальной финансовой отчетностью, Компания скорректировала свои финансовые показатели за периоды, закончившиеся до 30 сентября 2004 г. включительно, в соответствии с инструкциями Комиссии США по ценным бумагам и биржам, содержащимися в письме представителям бухгалтерской отрасли в феврале 2005 г. в отношении бухгалтерского учета модернизации арендованного имущества. Помимо этого, в пресс-релизе о доходах Компании за первый квартал 2005 г. отражены изменения, осуществленные Компанией в отношении предполагаемого срока действия лицензий на оказание услуг связи в стандарте GSM в России, а также содержится заявление о реклассификации Компанией своих доходов, получаемых от оказания дополнительных услуг. Начиная со второго квартала 2005 года Компания решила включать в отчеты по абонентской базе данные по абонентам с авансовой оплатой услуг вместе с данными по абонентам, обслуживаемым по системе предоплаты (см. Определения). Ранее объявленные показатели финансовой отчетности и показатели

абонентской базы, которые включены в настоящий пресс-релиз, включая данные за третий квартал и первые девять месяцев 2004 г., были пересчитаны соответствующим образом.

Основные показатели абонентской базы

| | На 31 дек. 2005 | На 31 дек. 2004 | Изменени я за год (%) | На 30 сент. 2005 | Измен ения за кварт ал (%) |
|-----------------------------------|--------------------|--------------------|-----------------------------|---------------------|---|
| Россия | 43 096 700 | 25 724 600 | 67,5% | 38 401 100 | 12,2% |
| Казахстан | 2 050 300 | 858 700 | 138,8% | 1 652 000 | 24,1% |
| Украина | 256 800 | n/a | -- | n/a | -- |
| Таджикистан | 26 500 | n/a | -- | n/a | -- |
| Общее количество абонентов | 45 430 300 | 26 583 300 | 70,9% | 40 053 100 | 13,4% |
| % системы предоплаты * | 96,9% | 95,8% | -- | 96,7% | -- |
| Активные абоненты ** | 37 999 500 | n/a | -- | 33 789 700 | 12,5% |
| % активных абонентов | 83,6% | n/a | -- | 84,4% | -- |
| Отток (поквартально) | 8,3% | 5,7% | -- | 8,8% | -- |

* В том числе абоненты с авансовой системой оплаты услуг. Данные на 31 декабря 2004 г. пересчитаны в соответствии с новыми принципами подсчета, описанными выше.

** «Активные абоненты» определены как «абоненты, которые принесли доход Компании в течение трех последних месяцев».

Общий прирост абонентской базы в 2005 году, составивший 19 миллионов новых подключений, стал рекордным за всю историю Компании. В процентном отношении прирост был ниже, чем в предыдущем году – 70,9% в 2005 году против 132,4% в 2004, что является естественным, учитывая масштабы абонентской базы и высокий уровень проникновения.

По оценке «ВымпелКома», рыночная доля Компании в России составляет 34,3% на конец 2005 года, по сравнению с 34,6% в конце 2004 года. Основываясь на информации, опубликованной конкурентом в Казахстане, рыночная доля дочерней компании «ВымпелКома» «КаР-Тел» по количеству абонентов в Казахстане оценивается в 37,2% на конец 2005 года по сравнению с 31,8% на конец 2004 года.

Годовой показатель оттока за последние два года был стабильным и составлял приблизительно 30% (30,4% в 2005 году и 29,6% в 2004 году). Поскольку российский рынок продолжает развиваться, Компания в большей степени ориентируется на удержание

существующих абонентов и повышение качества своей абонентской базы, чем на привлечение новых абонентов. Целенаправленное удержание высокодоходных абонентов становится одной из первоочередных задач «ВымпелКома».

Основные финансовые и операционные показатели

(Определения, а также согласование каждого из показателей OIBDA, маржа OIBDA, ARPU и SAC с наиболее сопоставимыми финансовыми величинами по ОПБУ США, приведены в приложениях ниже)

| | За три месяца, закончившиеся | | | За год, закончившийся | | |
|--|------------------------------|----------------------------|----------------------|-----------------------|----------------------------|----------------------|
| | 31 дек 2005 | 31 дек. 2004 ^{*)} | Изменения за год (%) | 31 дек 2005 | 31 дек. 2004 ^{*)} | Изменения за год (%) |
| Операционная выручка (US\$,000) | 910 421 | 624 907 | 45,7% | 3 211 118 | 2 113 002 | 52,0% |
| OIBDA (US\$,000) | 419 692 | 284 339 | 47,6% | 1 571 310 | 1 026 721 | 53,0% |
| Маржа OIBDA | 46,1% | 45,5% | -- | 48,9% | 48,6% | -- |
| Валовая прибыль (US\$,000) | 757 443 | 515 328 | 47,0% | 2 668 700 | 1 755 014 | 52,1% |
| Процент валовой прибыли | 83,2% | 82,5% | -- | 83,1% | 83,1% | -- |
| Чистая прибыль (US\$,000) | 151 748 | 83 742 | 81,2% | 615 131 | 350 396 | 75,6% |
| Чистая прибыль на акцию (US\$) | 2,97 | 1,87 | | 12,05 | 8,50 | |
| Чистая прибыль на АДА (US\$) | 0,74 | 0,47 | | 3,01 | 2,13 | |
| ARPU (US\$)**) | 7,1 | 9,0 | -21,1% | 7,5 | 10,1 | -25,7% |
| MOU (мин.) **) | 106,5 | 97,3 | 9,5% | 101,4 | 96,5 | 5,1% |
| SAC (US\$) | 13,8 | 12,3 | 12,2% | 13,1 | 13,9 | -5,8% |

*) Показатели скорректированы в соответствии с недавно принятыми в Компании процедурами бухгалтерского учета, которые описаны в Годовом отчете по Форме 20-F за 2004 год. Эти показатели также отражают изменения, внесенные Компанией в предполагаемый полезный срок действия ее российских телекоммуникационных GSM- лицензий, равно как и доходы, получаемые Компанией от дополнительных услуг.

***) Посчитано на основе общего количества абонентов

Значительное улучшение финансовых и операционных результатов «ВымпелКома» в четвертом квартале и в целом в 2005 году по сравнению с четвертым кварталом 2004 года и за весь год было достигнуто преимущественно благодаря продолжившемуся росту абонентской базы наряду со стабильным ARPU и эффективным управлением расходами в течение 2005 года. Положительный эффект также имела продолжающаяся работа Компании по повышению качества абонентской базы. В четвертом квартале 2005 года зафиксировано увеличение на 2,3% общей операционной выручки, по сравнению с третьим кварталом 2005 года, несмотря на сезонный спад активности абонентов, и снижение доходов от роуминга.

Четвертый квартал 2005 года оценивался рынком как последний период быстрого роста абонентской базы в России. Для того, чтобы использовать эту возможность и привлечь ценных

абонентов, Компания увеличила свои расходы на дилерские комиссии и рекламу, но избегала масштабных ценовых маркетинговых предложений. Эти действия способствовали значительному росту абонентской базы в четвертом квартале 2005 года, темпы которого отстали только от темпов четвертого квартала 2004 года. В результате выросли совокупные расходы Компании на привлечение абонентов, и снизились показатель OIBDA, чистый доход и соответствующие показатели маржи за четвертый квартал 2005 года по сравнению с третьим кварталом 2005 года. Однако, сезонное падение маржи в четвертом квартале 2005 года было менее выраженным, чем в четвертом квартале 2004 года, в силу указанных выше факторов.

Показатель SAC остается низким, поскольку Компания не использует субсидирование телефонных аппаратов. В 2005 году показатель SAC варьировался в пределах от 11 до 14 долларов США, при этом среднее значение показателя SAC в 2005 году на уровне 13,1 доллара было несколько ниже, чем 13,9 долларов в 2004 году.

Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы за 2005 год в процентном отношении к общей операционной выручке незначительно сократились с 34,1% в 2004 году до 33,8% в 2005 году, несмотря на дополнительные расходы, связанные с введением фонда универсальной услуги в мае 2005 года. Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы в четвертом квартале 2005 года в процентном отношении к общей операционной выручке остались на схожем уровне по сравнению с четвертым кварталом 2004 и 2003 гг. и составили 36,9%. Увеличение коммерческих, общехозяйственных и административных расходов в 2005 году по сравнению с предыдущим годом произошло преимущественно в результате значительного роста объема продаж. Помимо этого, рост доходов и расширение бизнеса в 2005 году вызвали увеличение некоторых других общих и административных расходов по сравнению с 2004 годом. В частности, произошел рост затрат на обслуживание сети в связи с ее дальнейшим развитием, а также затрат на выплату заработной платы и льгот. Отчисления в фонд универсальной услуги также привели к увеличению общих и административных расходов Компании.

В 2005 году ARPU составил 7,5 долларов США, что на 25,7% ниже по сравнению с 10,1 долларом в 2004 году. Однако, в основном, это падение пришлось на первый квартал 2005 года, когда ARPU снизился на 1,7 доллара, с 9,0 долларов в четвертом квартале 2004 года до 7,3 долларов в первом квартале 2005 года. Такое падение представляет собой остаточный эффект маркетинговой кампании, проведенной в декабре 2004 года. С другой стороны, падение ARPU между первым кварталом 2005 года (7,3 доллара) и четвертым кварталом 2005 года (7,1 доллара) было самым низким в истории Компании, что может рассматриваться как положительная динамика.

В 2005 году инвестиции «ВымпелКома» в приобретение имущества и оборудования составили около 1 635,3 миллиона долларов, при этом 314,5 миллионов долларов США было потрачено на приобретение новых компаний без учета денежных средств приобретенных компаний.

В группу компаний "ВымпелКом" входят операторы сотовой связи, предоставляющие свои услуги в России, Казахстане и недавно приобретенные операторы сотовой связи в Украине, Таджикистане и Узбекистане. Лицензии группы компаний "ВымпелКом" на предоставление услуг сотовой связи охватывают территорию, на которой проживает около 232 миллионов человек. Географическое покрытие сети включает 78 регионов России (136,5 миллионов человек, представляющих 94% населения России), а также всю территорию Казахстана, Украины, Таджикистана и Узбекистана. ОАО "ВымпелКом" стало первой российской компанией, включенной в листинг Нью-йоркской фондовой биржи (NYSE). Акции Компании котируются на NYSE под символом VIP.

Данный пресс-релиз включает в себя "заявления о перспективах развития деятельности Компании" в рамках определения, представленного в Разделе 27А Закона о ценных бумагах и Разделе 21Е Закона о биржах. Эти заявления касаются стратегических планов и планов развития Компании и развития телекоммуникационного рынка. Эти и другие заявления о перспективах развития деятельности Компании основаны на обоснованной оценке руководства стратегического и финансового положения Компании и возможном состоянии рынка и тенденциях его развития. Эти заявления подвержены воздействию рисков и непредсказуемого развития ситуации. Реальная ситуация может значительно отличаться от приведенных здесь данных в результате непредвиденных событий, вызванных конкуренцией, государственным регулированием в сотовой телекоммуникационной индустрии, общей политической неопределенностью в России и СНГ и экономическим развитием России и СНГ в целом 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 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»:

Юлия Остроухова

+7 (495) 725-07-42, media@beeline.ru

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).

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

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.

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.

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

SAC (Стоимость привлечения одного абонента) не является финансовой величиной ОПБУ США, рассчитывается путем деления дилерского вознаграждения, рекламных затрат и субсидий на телефонные аппараты за данный период на количество новых абонентов, 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.

Открытое акционерное общество "Вымпел-Коммуникации"

Непроаудированный консолидированный отчет о прибылях и убытках

| | Три месяца | | За год | |
|--|----------------------|-------------|----------------------|---------------|
| | На 31 декабря | 2004 | 31 декабря | 2004 |
| | 2005 | 2004 | 2005 | 2004 |
| <i>(в тыс. долларов, исключая суммы дохода на одну акцию, АДА)</i> | | | | |
| Операционные доходы: | | | | |
| Выручка от услуг связи и подключений | US \$ 900 916 | US\$612 720 | US\$3 175 221 | US\$2 070 720 |
| Выручка от продажи телефонных аппаратов и аксессуаров | 7 507 | 11 002 | 30 478 | 38 711 |
| Прочие доходы | 1 998 | 1 185 | 5 419 | 3 571 |
| Итого операционные доходы | 910 421 | 624 907 | 3 211 118 | 2 113 002 |
| Операционные расходы: | | | | |
| Себестоимость услуг | 145 764 | 100 283 | 514 124 | 327 403 |
| Себестоимость реализованных телефонов и аксессуаров | 7 214 | 9 296 | 28 294 | 30 585 |
| Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы | 335 666 | 231 064 | 1 085 807 | 720 127 |
| Износ основных средств | 143 425 | 81 971 | 451 152 | 281 129 |
| Амортизация нематериальных активов | 39 040 | 30 454 | 142 126 | 64 072 |
| Обесценивание долгосрочных активов | - | - | - | 7 354 |
| Резерв по сомнительным долгам | 2 085 | (75) | 11 583 | 8 166 |
| Итого операционные расходы | 673 194 | 452 993 | 2 233 086 | 1 438 836 |
| Операционная прибыль | 237 227 | 171 914 | 978 032 | 674 166 |
| Прочие доходы и расходы: | | | | |
| Доходы по процентам | 4 152 | 1 624 | 8 658 | 5 712 |
| Прочие доходы | 6 248 | 5 787 | 18 647 | 7 412 |
| Расходы по процентам | (40 035) | (33 957) | (147 448) | (85 663) |
| Курсовая разница (убыток) | 7 211 | (948) | 7 041 | 3 563 |
| Прочие расходы | (6 125) | (16 957) | (24 500) | (19 565) |
| Итого прочие доходы и расходы | (28 549) | (44 451) | (137 602) | (88 541) |
| Прибыль до вычета налога на прибыль и доли меньшинства в дочерних компаниях | 208 678 | 127 463 | 840 430 | 585 625 |
| Расходы по налогу на прибыль | 54 324 | 21 872 | 221 901 | 155 000 |
| Доля меньшинства в доходах/(расходах) дочерних компаний | 2 606 | 21 849 | 3 398 | 80 229 |

| | | | |
|---|----------------|--------|------------------------|
| Совокупный эффект от изменений в принципах учета | -- | -- | -- -- |
| Доля меньшинства в совокупном эффекте от изменений в принципах учета | -- | -- | -- -- |
| Чистая прибыль | 151 748 | 83 742 | 615 131 350 396 |
| Чистая прибыль на одну обыкновенную акцию | 2,97 | 1,87 | 12,05 8,50 |
| Чистая прибыль на одну АДА | 0,74 | 0,47 | 3,01 2,13 |
| Средневзвешенное количество обыкновенных акций (в тысячах) | 51 023 | 44 834 | 51 066 41 224 |

Открытое акционерное общество "Вымпел-Коммуникации"

Непроаудированный консолидированный баланс

| | На 31 декабря 2005 | На 31 декабря 2004 |
|---|-------------------------------|-------------------------------|
| | <i>(В тыс. долларов)</i> | |
| Активы | | |
| Оборотные средства: | | |
| Денежные средства и их эквиваленты | US\$363 646 | US\$305 857 |
| Дебиторская задолженность покупателей | 144 197 | 119 566 |
| Прочие оборотные средства | 453 582 | 371 999 |
| Итого оборотные средства | 961 425 | 797 422 |
| Внеоборотные активы: | | |
| Основные средства, нетто | 3 211 112 | 2 314 405 |
| Телекоммуникационные лицензии, частоты, нетто | 826 948 | 757 506 |
| Нематериальные активы | 477 495 | 368 204 |
| Прочие нематериальные активы, нетто | 196 356 | 212 595 |
| Прочие активы | 633 700 | 330 109 |
| Итого внеоборотные активы | 5 345 611 | 3 982 819 |
| Итого активы | US\$ 6 307 036 | US\$ 4 780 241 |
| Обязательства и акционерный капитал | | |
| Текущие обязательства: | | |
| Кредиторская задолженность | 544 961 | 345 187 |
| Кредиторская задолженность перед связанными сторонами | 709 | 7 290 |
| Авансы и депозиты клиентов | 317 503 | 278 170 |
| Отложенный доход | 1 301 | 1 893 |
| Рублевые облигации, подлежащие погашению, краткосрочные обязательства | 104 230 | - |
| Банковские кредиты – краткосрочные | 278 537 | 115 111 |

| | | |
|---|----------------------|----------------|
| обязательства | | |
| Финансовая аренда – краткосрочные обязательства | 2 913 | 2 851 |
| Финансирование закупок оборудования – краткосрочные обязательства | 35 787 | 71 577 |
| Начисленные обязательства | 133 411 | 103 246 |
| Итого текущие обязательства | 1 419 352 | 925 325 |
| Отложенный налог на прибыль | 371 008 | 296 967 |
| Банковские кредиты, за вычетом краткосрочных обязательств | 1 540 043 | 1 240 199 |
| Финансовая аренда, за вычетом краткосрочных обязательств | 751 | 5 004 |
| Рублевые облигации, подлежащие погашению, за вычетом краткосрочных обязательств | - | 108 113 |
| Начисленные обязательства, за вычетом краткосрочных обязательств | 10 802 | 6 837 |
| Финансирование закупок оборудования, за вычетом краткосрочных обязательств | 35 905 | 38 283 |
| Доля меньшинства | 188 626 | 2 380 |
| Акционерный капитал | 2 740 549 | 2 157 133 |
| Итого обязательства и акционерный капитал | US\$6 307 036 | US\$ 4 780 241 |

Открытое акционерное общество "Вымпел-Коммуникации"

Непроаудированный отчет о движении денежных средств

| | На конец года, 31 декабря 2005 | |
|--|---------------------------------------|--------------|
| | 2005 | 2004 |
| | <i>(в тыс. долларов США)</i> | |
| Чистое поступление денежных средств от операционной деятельности | 1 298 209 | 805 407 |
| Поступления средств по банковским и прочим ссудам | 864 418 | 1 064 927 |
| Погашение обязательств по рублевым облигациям | - | 94 214 |
| Поступления средств по выпуску рублевых облигаций | - | (94 214) |
| Уплата комиссии по выпуску долговых обязательств | (19 669) | (16 133) |
| Выкуп собственных акций | (18 374) | - |
| Погашение банковских ссуд | (374 682) | (82 637) |
| Погашение обязательств по финансированию закупок оборудования | (92 077) | (110 744) |
| Погашение обязательств по лизингу | - | (857) |
| Чистое поступление денежных средств от финансовой деятельности | 359 616 | 854 556 |
| Покупка имущества и оборудования | (1 178 470) | (925 133) |
| Поступления от продажи имущества и оборудования | 52 578 | |
| Приобретение акций «КаР-Тела», за вычетом денежных средств US\$7 556 | - | (344 414) |
| Продажа миноритарной доли в дочерних компаниях | 175 000 | - |
| Приобретение акций «ДТИ», за вычетом денежных средств US\$382 | - | (73 689) |
| Приобретение «Сахалин-Телеком-Мобайл», за вычетом денежных средств US\$6 835 | (48 382) | - |
| Покупка «Сахалин-Телеком-Лимитид» | (5 040) | - |
| Продажа «Сахалин-Телеком-Лимитид» | 4 968 | |
| Приобретение «Украинских радиосистем», за вычетом денежных средств US\$625 | (235 044) | -- |
| Приобретение «Такома», за вычетом денежных средств US\$35 | (11 065) | - |
| Приобретение миноритарной доли в дочерних компаниях | (8 534) | (12 884) |
| Приобретение нематериальных активов | (16 453) | (18 169) |
| Приобретение прочих активов | (320 423) | (142 964) |
| Чистый расход денежных средств по инвестиционной деятельности | (1 590 865) | (1 517 257) |
| Влияние изменений обменного курса на денежные средства | (9 171) | (5 536) |
| Чистое увеличение денежных средств | 57 789 | 148 246 |
| Денежные средства и их эквиваленты на начало периода | 305 857 | 157 611 |
| Денежные средства и их эквиваленты на конец периода | US\$ 363 646 | US\$ 305 857 |

Дополнительная информация о движении денежных средств

Денежные средства, потраченные за отчетный период

| | | |
|---|--------------------|-------------|
| Налог на доход | 198 610 | 177 705 |
| Проценты | 140 809 | 80 490 |
| Неденежные операции: | | |
| Оборудование, приобретенное по договорам финансирования или лизинга | US\$ 12 628 | US\$ 14 216 |
| Кредиторская задолженность по оборудованию и другим долгосрочным активам | 367 380 | 211 378 |
| Операционная деятельность, финансируемая за счет продажи собственных акций | 5 2 | 1 546 |
| Начисленные расходы по привлечению долга и выпуску акций | 5 1 | - |
| Начисленные капитальные затраты по вложениям | - | 2 082 |
| Приобретение миноритарного пакета акций в «ВымпелКом-Регионе» | - | 794 795 |
| Приобретения: | | |
| Справедливая стоимость приобретенных активов | 273 1 | 487 781 |
| Разница между стоимостью покупки и справедливой стоимостью приобретенных чистых активов | 112 2 | 174 771 |
| Денежные средства, уплаченные за долю в капитале | (310 0) | (426 041) |
| Принятые обязательства | US\$ 75 442 | US\$236 511 |

Приложение С. Согласование показателей

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

| | За три месяца, закончившиеся | | За год, закончившийся | |
|---|------------------------------|-----------------|-----------------------|-----------------|
| | 31 декабря 2005 | 31 декабря 2004 | 31 декабря 2005 | 31 декабря 2004 |
| OIBDA | 419 692 | 284 339 | 1 571 310 | 1 026 721 |
| За вычетом убытков от обесценивания активов | 0 | 0 | 0 | (7 354) |
| За вычетом износа основных средств | (143 425) | (81 971) | (451 152) | (281 129) |
| За вычетом амортизации нематериальных активов | (39 040) | (30 454) | (142 126) | (64 072) |
| Операционная прибыль | 237 227 | 171 914 | 978 032 | 674 166 |

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

| | За три месяца | | За год | |
|---|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| | На 31 декабря, 2005 | На 31 декабря, 2004 | На 31 декабря, 2005 | На 31 декабря, 2004 |
| Маржа OIBDA | 46,1% | 45,5% | 48,9% | 48,6% |
| За вычетом убытков от обесценивания активов | 0 | 0 | 0 | (0,3)% |
| За вычетом износа основных средств в процентном соотношении к чистой выручке | (15,7)% | (13,1)% | (14,0)% | (13,4)% |
| За вычетом амортизации нематериальных активов в процентном соотношении к чистой выручке | (4,3)% | (4,9)% | (4,4)% | (3,0)% |
| Операционная прибыль в процентном соотношении к чистой выручке | 26,1% | 27,5% | 30,5% | 31,9% |

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

| | За три месяца, закончившиеся | | | За год | |
|--|------------------------------|-----------------|------------------|-----------------|-----------------|
| | 31 декабря 2005 | 31 декабря 2004 | 30 сентября 2005 | 31 декабря 2005 | 31 декабря 2004 |
| Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы | 335 666 | 231 064 | 283 856 | 1 085 807 | 720 127 |
| За вычетом общих и административных расходов | 216 163 | 141 025 | 190 745 | 702 193 | 454 050 |
| Расходы на маркетинг и реализацию, включая | 119 503 | 90 039 | 93 111 | 383 614 | 266 077 |
| расходы на маркетинг и рекламу | 48 042 | 21 649 | 30 886 | 135 248 | 68 142 |
| дилерское вознаграждение | 71 461 | 68 390 | 62 225 | 248 366 | 197 935 |
| Прирост новых абонентов (тыс.) | 8 659 | 7 343 | 8 159 | 29 246 | 19 204 |
| Затраты на привлечение абонента (SAC) (\$) | 13,8 | 12,3 | 11,4 | 13,1 | 13,9 |

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

| | За три месяца | | | За год | |
|---|-----------------|-----------------|------------------|-----------------|-----------------|
| | 31 декабря 2005 | 31 декабря 2004 | 30 сентября 2005 | 31 декабря 2005 | 31 декабря 2004 |
| Выручка от услуг связи и подключений | 900 916 | 612 720 | 881 841 | 3 175 221 | 2 070 720 |
| За вычетом выручки от подключений | 259 | 193 | 325 | 876 | 720 |
| За вычетом выручки от аренды волоконно-оптических каналов | 309 | 527 | 520 | 1 370 | 1 788 |

| | | | | | |
|--|------------|------------|------------|------------|-------------|
| Выручка от услуг связи, использованная при подсчете ARPU | 900 348 | 612 000 | 880 996 | 3 172 975 | 2 068 212 |
| Среднее число абонентов (тыс.) | 42 426 | 22 764 | 37 709 | 35 393 | 16 986 |
| Средняя выручка с одного абонента за месяц (\$) | 7,1 | 9,0 | 7,8 | 7,5 | 10,1 |