



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 третий квартал и девять месяцев 2006 года

30 ноября 2006 года, 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, сегодня объявило свои финансовые и операционные результаты за третий квартал и первые девять месяцев 2006 года, завершившиеся 30 сентября 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). Отдельно представлены финансовые и операционные результаты по каждой стране, где осуществляет операции «ВымпелКом».

Ключевые факты финансовой и операционной деятельности:

- Чистая операционная выручка достигла 1 358,9 миллиона долларов США, увеличившись за год на 52,6%
- OIBDA достигла 717,8 миллиона долларов США, увеличившись за год на 59,5%
- Маржа OIBDA составила 52,8%, достигнув наивысшего значения за всю историю Компании
- Чистая прибыль составила 268,4 миллиона долларов США, увеличившись за год на 37,7%
- Операционный денежный поток составил 640,0 миллионов долларов США, увеличившись за год на 62,4%
- Продолжился уверенный рост с увеличением доли рынка по абонентам в Казахстане
- Были приобретены телекоммуникационные активы в Грузии (июль 2006 года) и Армении (ноябрь 2006 года)

- Абонентская база составила примерно 53,3 миллиона абонентов на 30 ноября 2006 года, включая 5,9 миллиона в странах СНГ за пределами России

Комментируя сегодняшнее объявление результатов, Александр Изосимов, Генеральный директор ОАО «ВымпелКом», сказал:

«Для нас третий квартал был очень успешным. Рост основных финансовых показателей по операционной выручке, OIBDA и чистой прибыли по сравнению с предыдущим кварталом составил более 20%. Рекордные за всю историю Компании цифры демонстрируют нашу способность достигать высоких результатов по приоритетным стратегическим целям, и благодаря эффективному контролю затрат увеличивать OIBDA более быстрыми темпами, чем операционную выручку».

«В России мы по-прежнему сфокусированы на качестве нашей абонентской базы, достижении роста по выручке и прибыльности. Мы снова продемонстрировали рост ARPU по сравнению с прошлым годом, причем рост более значительный, чем в предыдущем квартале. Рост финансовых показателей был достигнут за счет нескольких факторов: улучшения качества абонентской базы, роста трафика, политики сдерживания цен и увеличения доходов от оплаты за интерконнект со стороны мобильных операторов».

«В Казахстане продолжается рост. Нашими приоритетными направлениями по-прежнему остаются увеличение нашей доли рынка по числу абонентов и рост уровня пользования услугами. За последние 12 месяцев мы добились увеличения доли рынка на 11%, а уровня пользования услугами – на 30%, что привело к значительному улучшению наших финансовых показателей. Операционная выручка в третьем квартале 2006 года более чем удвоилась по сравнению с соответствующим кварталом прошлого года, а OIBDA выросла в течение того же периода в 2,5 раза».

«В Украине мы сфокусированы на наращивании абонентской базы и, в то же время, на расширении покрытия сети и улучшении качества связи. По этим направлениям мы достигли значительных успехов, что привело к росту наших ключевых операционных и финансовых показателей. В настоящий момент наша абонентская база в Украине составляет около 1,6 млн человек. Мы планируем и в дальнейшем укреплять наши позиции в Украине».

«В Узбекистане и Таджикистане мы, как и планировалось, запустили бренд Beeline в сентябре 2006 года. Основной фокус в этих странах мы делаем на расширении нашей сети, функциональном усовершенствовании операций, повышении качества абонентской базы».

«На Кавказе мы недавно завершили сделку по приобретению ЗАО «АрменТел» - оператора мобильной и фиксированной связи в Армении. Благодаря этому приобретению, а также нашему недавнему выходу в Грузию, мы получаем возможность в дальнейшем стать одним из влиятельных игроков телекоммуникационного рынка в этом регионе».

Документ из архива портала www.MForum.ru – все новости рынка связи и ИТ России и СНГ

Основные операционные показатели

	3 кв. 2006	3 кв. 2005	Изменение за год	2 кв. 2006	Изменение за квартал
Абоненты на конец периода	52 381 500	40 053 100	30,8%	50 822 100	3,1%
% абонентов с системой расчетов по предоплате	96,8%	96,7%		96,8%	
Отток, поквартально	9.8%*)	8,8%		7,8%	
ARPU (\$ США)	8,7	7,8	11,5%	7,5	16,0%
MOU, (мин.)	121,7	109,3	11,3%	114,4	6,4%
SAC, (\$ США)	15,7	11,4	37,7%	16,3	-3,7%

*Высокий уровень оттока 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. Кроме того, показатель оттока увеличился в третьем квартале благодаря сказавшемуся эффекту от новогодних промо-акций прошлого года в России и Казахстане.

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

Основные финансовые показатели

	3 кв. 2006	3 кв. 2005	Изменение за год	2 кв. 2006	Изменение за квартал
Чистая операционная выручка (тыс. \$ США)	1 358 853	890 291	52,6%	1 121 546	21,2%
в т.ч. соединения между операторами	161 079	23 635	581,5%	84 502	90,6%
OIBDA (тыс. \$ США)	717 796	449 957	59,5%	561 555	27,8%
Маржа OIBDA	52,8%	50,5%		50,1%	
Валовая прибыль (тыс. \$ США)	1 109 219	737 935	50,3%	920 276	20,5%
Валовая прибыль в процентах	81,6%	82,9%		82,1%	
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы (тыс. \$ США)	387 236	283 856	36,4%	355 031	9,1%
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы в процентах	28,5%	31,9%		31,7%	
Чистая прибыль (тыс. \$ США)	268 370	194 875	37,7%	194 946	37,7%
Чистая прибыль на акцию (\$ США)	5,28	3,82		3,83	
Чистая прибыль на АДР (\$ США)	1,32	0,96		0,96	

В третьем квартале 2006 года «ВымпелКом» инвестировал примерно 380,3 миллиона долларов США в приобретение долгосрочных активов и 12,7 миллиона долларов на приобретение ООО «Мобител» в Грузии.

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

Россия

	3 кв. 2006	3 кв. 2005	Изменени е за год	2 кв. 2006	Изменение за квартал
Чистая операционная выручка* (млн. \$ США) в т.ч. соединения между операторами	1 228,1	842,2	45,8%	1 020,5	20,3%
	133,5	12,1	1003,3%	63,8	109,2%
OIBDA (млн. \$ США)	666,4	431,4	54,5%	529,7	25,8%
Маржа OIBDA	54,2%	51,2%		51,9%	
Валовая прибыль (млн. \$ США)	1 016,3	706,5	43,8%	849,4	19,6%
Валовая прибыль в процентах	82,7%	83,9%		83,2%	
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы (млн. \$ США)	346,2	271,4	27,6%	317,6	9,0%
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы в процентах	28,2%	32,2%		31,1%	
Чистая прибыль (млн. \$ США)	280,0	196,6	42,4%	197,6	41,7%
ARPU (\$ США)	8,6	7,7	11,7%	7,4	16,2%
ARPUакт. (\$ США) (активные абоненты)	10,6	9,0	17,8%	9,0	17,8%
MOU (мин.)	123,2	111,6	10,4%	115,9	6,3%
MOUакт. (мин.) (активные абоненты)	151,9	129,9	16,9%	140,7	8,0%
SAC (\$ США)	17,1	11,5	48,7%	17,5	-2,3%
Абоненты на конец периода	47 651 000	38 401 100	24,1%	46 905 600	1,6%
Активные абоненты на конец периода	38 790 400	32 177 400	20,6%	38 161 700	1,6%
Доля рынка по абонентам на конец периода	32,4%	34,3%		33,4%	

*) Исключая взаиморасчеты между компаниями

На развитие российского рынка в третьем квартале оказало влияние введение принципа «платит звонящий» (CPP), который вступил в силу 1 июля 2006 года. Наряду с введением бесплатных входящих звонков, принцип CPP привнес изменения, связанные с вновь введенной платой за завершение вызова, перечисляемой фиксированными операторами связи мобильным операторам, пересмотренными расценками на интерконнект между мобильными операторами, и в целом измененной системой ценообразования. Компания полагает, что принцип «платит звонящий» оказал стимулирующее воздействие на установление более здоровой и экономически обоснованной модели поведения всех участников рынка.

В России «ВымпелКом» сфокусировал усилия на защите своей доходной базы и прибыльности. В результате прямой негативный эффект от введения принципа «платит звонящий» (потеря доходов от входящих звонков) был частично компенсирован платой за интерконнект от фиксированных операторов и повышением стоимости первой минуты разговора на ряде тарифных планов. Рост доходов произошел за счет роста трафика (частично за счет сезонного фактора), перехода на рублевые тарифы и увеличения платы за интерконнект между мобильными операторами.

Доля коммерческих, административных и общехозяйственных расходов (SG&A) в чистой операционной выручке упала до 28,2% - минимального квартального уровня этого показателя в России с 1998 года. Такое значительное снижение доли SG&A в выручке стало возможным благодаря двум факторам: росту выручки, которое не оказало прямого влияния на абсолютное значение SG&A, и сезонному снижению затрат на рекламу и маркетинг.

Поскольку российский рынок становится насыщенным, и рост абонентской базы замедляется, показатель SAC, определяемый как отношение дилерской комиссии и расходов на маркетинг и рекламу к валовому приросту абонентов, становится менее релевантным показателем. Это происходит потому, что затраты на маркетинг и рекламу на насыщенном рынке без дотаций на приобретение телефонных аппаратов все в большей степени имеют отношение к удержанию и повышению лояльности всей существующей абонентской базы, чем к привлечению новых абонентов. Поскольку знаменатель в формуле расчета SAC – показатель валового прироста абонентов – быстро снижается, SAC, рассчитываемый как указано выше, будет иметь в России отчетливую тенденцию к росту. В соответствии с этим в третьем квартале 2006 года SAC вырос на 48,7% по сравнению с показателем третьего квартала прошлого года.

Вышеперечисленные факторы в своей совокупности привели к рекордным показателям третьего квартала 2006 года в России по операционной выручке, OIBDA и чистой прибыли. Маржа OIBDA, составившая в третьем квартале 54,2%, является также рекордным показателем за всю историю деятельности Компании на территории России.

До 30 июня 2006 года основной функциональной валютой в подавляющем большинстве операций «ВымпелКома» был доллар США, поскольку большинство доходов, затрат, приобретаемого имущества и оборудования, долгов и торговых обязательств были либо

номинированы, либо начислены, либо выставлены к оплате, либо другим образом измеряемы в долларах США.

Во втором квартале 2006 года «ВымпелКом» объявил введение фиксированного обменного курса российского рубля к доллару США в размере 1 доллар США = 28,7 российских рублей для всех своих клиентов. Поскольку это изменение было реализовано в июне 2006 года, полностью влияние этого фактора проявилось в третьем квартале 2006 года. Соответственно, функциональная валюта «ВымпелКома» поменялась с долларов США на российские рубли, начиная с 1 июля 2006 года.

Влияние смены функциональной валюты на финансовые результаты Компании проявилось в увеличении транслированных входящих остатков по немонетарным активам и обязательствам по состоянию на 1 июля 2006 г. в сумме 305.7 миллиона долларов США. Это увеличение входящих остатков немонетарных активов и обязательств было отражено в акционерном капитале как часть прочего совокупного дохода.

Казахстан

	3 кв. 2006	3 кв. 2005	Изменение за год	2 кв. 2006	Изменение за квартал
Чистая операционная выручка* (млн. \$ США) в т.ч. соединения между операторами	103,5	48,1	115,2%	80,1	29,2%
	24,0	11,6	106,9%	18,9	27,0%
OIBDA (млн. \$ США)	49,0	18,5	164,9%	33,9	44,5%
Маржа OIBDA	47,0%	38,6%		42,2%	
Валовая прибыль (млн. \$ США)	71,9	31,5	128,3%	55,3	30,0%
Валовая прибыль в процентах	69,0%	65,2%		68,9%	
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы (млн. \$ США)	22,5	12,5	80,0%	20,2	11,4%
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы в процентах	21,6%	25,8%		25,2%	
Чистая прибыль (млн. \$ США)	-0,6	-1,7	64,7%	11,0	-105,5%
ARPU (\$ США)	11,3	10,5	7,6%	10,0	13,0%
ARPUакт. (\$ США) (активные абоненты)	14,4	10,8	33,3%	12,6	14,3%
MOU (мин.)	68,6	53,5	28,2%	52,4	30,9%
MOUакт. (мин.) (активные абоненты)	87,5	55,1	58,8%	66,3	32,0%
SAC (\$ США)	8,5	10,0	-15,0%	9,3	-8,6%
Абоненты на конец периода	3 230 400	1 652 000	95,5%	2 880 900	12,1%

Активные абоненты на конец периода	2 596 300	1 612 300	61,0%	2 204 300	17,8%
Доля рынка по абонентам на конец периода	46,9%	35,6%		44,2%	

*) Исключая взаиморасчеты между компаниями

В Казахстане Компания продемонстрировала значительный прогресс как в операционной, так и в финансовой сфере. Позитивные тенденции, впервые проявившиеся в прошлом квартале, продолжились и в третьем квартале 2006 года. Среди них дальнейшее увеличение доли рынка, последовательный рост MOU и ARPU, трехзначные показатели роста по чистой операционной выручке и OIBDA по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. Маржа OIBDA достигла в этом квартале рекордного для рынка Казахстана показателя - 47,0%. Все эти показатели были достигнуты несмотря на неблагоприятные тенденции в обменных курсах на иностранную валюту.

В течение третьего квартала 2006 года произошло повышение курса доллара США по отношению к местной валюте – тэнгэ на 7,19%. Это привело к курсовым убыткам в размере 15,8 млн долларов в третьем квартале, связанным с долгами, номинированными в долларах США, что в свою очередь привело к чистым убыткам в размере 0,6 млн долларов по итогам третьего квартала, несмотря на рекордно высокий уровень операционной прибыли «Кар-Тела» в размере 21,5 млн долларов. В то время как колебания курса национальной валюты оказали большое негативное влияние на квартальные показатели, общий эффект от колебания курса национальной валюты за первые 9 месяцев 2006 года выразился в позитивном показателе 14,1 млн долларов.

Украина

	Три месяца, окончившихся		
	3 кв. 2006	2 кв. 2006	Изменение за квартал
Чистая операционная выручка* (млн. \$ США)	11,5	5,8	98,3%
в т.ч. соединения между операторами	3,6	1,8	100,0%
OIBDA (млн. \$ США)	-6,1	-11,3	
Валовая прибыль (млн. \$ США)	7,3	2,3	217,4%
Валовая прибыль в процентах	58,9%	39,0%	
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы (млн. \$ США)	13,5	13,2	2,3%
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы в процентах	108,9%	223,7%	
Чистая прибыль (млн. \$ США)	-13,0	-17,0	

ARPU (\$ США)	5,5	4,7	17,0%
ARPUакт. (\$ США) (активные абоненты)	6,7	5,9	13,6%
MOU (мин.)	139,0	137,2	1,3%
MOUакт. (мин.) (активные абоненты)	168,4	172,4	-2,3%
SAC (\$ США)	12,3	14,5	-15,2%
Абоненты на конец периода	938 700	569 400	64,9%
Активные абоненты на конец периода	766 100	473 300	61,9%
Доля рынка по абонентам на конец периода	2,3%	1,6%	

*) Исключая взаиморасчеты между компаниями

В Украине мы работали над расширением покрытия сети и повышением качества предоставляемых услуг в целевых областях. Компания достигла хороших результатов в наращивании своей абонентской базы в сочетании с увеличением ARPU. По состоянию на сегодняшний день наша абонентская база составляет около 1,6 млн абонентов, и качество сети быстро улучшается.

Несмотря на то, что наш старт в Украине оказался чуть более медленным, чем ожидалось, наши представления о возможностях развития бизнеса в Украине остаются неизменными. Наш бизнес в Украине растет, и мы планируем по-прежнему фокусировать наши усилия на развитии сети и расширении нашей абонентской базы.

Новые операции

	Три месяца, окончившихся		
	3 кв. 2006	2 кв. 2006	Изменение за квартал
Узбекистан			
Чистая операционная выручка* (млн. \$ США)	15,7	15,0	4,7%
OIBDA (млн. \$ США)	9,5	9,5	0,0%
Маржа OIBDA	60,5%	63,3%	
Чистая прибыль (млн. \$ США)	3,2	3,6	-11,1%
Абоненты на конец периода	546 900	451 600	21,1%
Доля рынка по абонентам на конец периода	26,2%	26,7%	
Таджикистан			
Чистая операционная выручка* (млн. \$ США)	0,08	0,12	-33,3%
OIBDA (млн. \$ США)	-0,98	-0,31	

Чистая прибыль (млн. \$ США)	-0,78	-0,30	
Абоненты на конец периода	14 500	14 600	-0,7%
Доля рынка по абонентам на конец периода	4,0%	5,1%	

*) Исключая взаиморасчеты между компаниями

Уровни проникновения сотовой связи в Узбекистане и Таджикистане очень низки и составляют соответственно 8% и 5%. Это означает, что в этих странах мы пока находимся на начальном этапе развития бизнеса. В настоящий момент мы делаем основной упор в этих странах на качественном улучшении сети и оказываемых услуг, организации работы по усилению команды и передаче накопленных знаний и опыта нашим дочерним компаниям в Узбекистане и Таджикистане.

В группу компаний «ВымпелКом» (товарный знак «Билайн») входят операторы сотовой связи, предоставляющие свои услуги в России, Казахстане, и недавно приобретенные операторы сотовой связи в Украине, Таджикистане, Узбекистане, Грузии и Армении. Лицензии группы компаний «ВымпелКом» на предоставление услуг сотовой связи охватывают территорию, на которой проживает около 240 млн человек. Лицензионное покрытие сети включает 78 регионов России (136,5 млн человек, представляющих 94% населения России), а также всю территорию Казахстана, Украины, Таджикистана, Узбекистана, 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 третьего квартала 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 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 России и СНГ, 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

Документ из архива портала [www. MForum.ru](http://www.MForum.ru) – все новости рынка связи и ИТ России и СНГ

того, что конкуренция, текущие или будущие изменения в политической, экономической или социальной сферах, а также существующее или будущее регулирование телекоммуникационной индустрии 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 2005 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

Короткий номер для журналистов 0515

(только 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.

Открытое акционерное общество «Вымпел-Коммуникации»
Консолидированный отчет о прибылях и убытках

	За три месяца, окончившихся 30 сентября		За девять месяцев, окончившихся 30 сентября	
	2006	2005	2006	2005
	<i>(в тысячах долларов США, кроме суммы доходов на одну акцию (АДР))</i>			
Операционные доходы:				
Выручка от услуг связи и подключений	US\$ 1 354 305	US\$ 881 841	US\$3 400 607	US\$ 2 274 305
Выручка от продажи телефонных аппаратов и аксессуаров	4 365	6 948	15 013	22 971
Прочие доходы	710	1 502	2 274	3 421
Итого операционные доходы	1 359 380	890 291	3 417 894	2 300 697
Налоги с оборота	(527)	-	(1 328)	-
Чистые операционные доходы	1 358 853	890 291	3 416 566	2 300 697
Операционные расходы:				
Себестоимость услуг связи	245 359	145 757	604 652	368 360
Себестоимость реализованных телефонов и аксессуаров	4 275	6 599	14 121	21 080
Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы	387 236	283 856	1 025 192	750 141
Износ основных средств	243 593	118 000	609 532	307 727
Амортизация нематериальных активов	45 648	34 518	129 751	103 086
Резерв по сомнительным долгам	4 187	4 122	10 643	9 498
Итого операционные расходы	930 298	592 852	2 393 891	1 559 892
Операционная прибыль	428 555	297 439	1 022 675	740 805
Прочие доходы и расходы:				
Доходы по процентам	6 152	1 515	11 035	4 506
Прочие доходы	723	5 576	4 518	12 399
Расходы по процентам	(49 210)	(35 815)	(139 802)	(107 413)
Прочие расходы	(8 480)	(6 529)	(20 795)	(18 375)
Курсовая разница (убыток)	(11 753)	6	13 929	(170)
Итого прочие доходы и расходы	(62 568)	(35 247)	(131 115)	(109 053)
Прибыль до вычета налога на прибыль и доли меньшинства в дочерних компаниях	365 987	262 192	891 560	631 752
Расходы по налогу на прибыль	99 088	66 738	262 832	167 577
Доля меньшинства в доходах дочерних компаний	(1 471)	579	13 307	792
Чистая прибыль без совокупного эффекта от изменений в принципах учета	US\$ 268 370	US\$ 194 875	US\$ 615 421	US\$ 463 383
Совокупный эффект от изменений в принципах учета	-	-	1 882	-
Чистая прибыль	US\$ 268 370	US\$ 194 875	US\$ 613 539	US\$ 463 383
Чистая прибыль на одну обыкновенную акцию	US\$ 5,28	US\$ 3,82	US\$ 12,05	US\$ 9,07
Чистая прибыль на одну АДР	US\$ 1,32	US\$ 0,96	US\$ 3,01	US\$ 2,27
Средневзвешенное количество обыкновенных акций (в тысячах)	50 843	51 010	50 929	51 080

Открытое акционерное общество «Вымпел-Коммуникации»
Непроаудированный консолидированный баланс

	30 сентября		31 декабря
	2006 (непроауди-		2005
	рованный)		
	<i>(в тысячах долларов США)</i>		
Активы			
Оборотные средства:			
Денежные средства и их эквиваленты	US\$ 604 893	US\$	363 646
Дебиторская задолженность покупателей	288 553		144 197
Прочие оборотные средства	460 191		453 582
Итого оборотные средства	1 353 637		961 425
Основные средства, нетто	4 011 190		3 211 112
Телекоммуникационные лицензии, частоты, нетто	879 497		826 948
Гудвилл	653 098		477 495
Прочие нематериальные активы, нетто	199 633		196 356
Прочие активы	650 859		633 700
Итого необоротные активы	6 394 277		5 345 611
Итого активы	US\$ 7 747 914	US\$	6 307 036
Обязательства и акционерный капитал			
Текущие обязательства:			
Кредиторская задолженность	528 347		544 961
Кредиторская задолженность перед связанными сторонами	533		709
Авансы и депозиты клиентов	320 284		309 647
Рублевые облигации, подлежащие погашению	-		104 230
Банковские кредиты, текущая часть	317 113		278 537
Начисленные обязательства	225 450		181 268
Итого текущие обязательства	1 391 727		1 419 352
Отложенный налог на прибыль	449 821		371 008
Банковские кредиты за вычетом краткосрочных обязательств	1 957 008		1 540 043
Начисленные обязательства, за вычетом краткосрочных обязательств	58 369		47 458
Доля меньшинства	221 870		188 626
Акционерный капитал	3 669 119		2 740 549
Итого обязательства и акционерный капитал	US\$ 7 747 914	US\$	6 307 036

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

Девять месяцев, закончившихся 30 сентября

	2006	2005
	(в тысячах долларов США)	
Чистое поступление денежных средств от операционной деятельности	US\$ 1 434 817	US\$ 927 648
Приобретение имущества и оборудования	(883 720)	(775 647)
Приобретение миноритарной доли в дочерних компаниях	–	(8 380)
Приобретение нематериальных активов	(25 758)	(13 465)
Приобретение Unitel за вычетом денежных средств \$8 364	(192 172)	–
Приобретение Buztel, за вычетом денежных средств \$88	(60 350)	–
Приобретение Mobitel, за вычетом денежных средств \$0	(12 742)	–
Приобретение SakhalinTelecomMobile, за вычетом денежных средств \$6,835	–	(48 382)
Приобретение SakhalinTelecom Ltd.	–	(5 040)
Продажа SakhalinTelecom Ltd.	–	4 968
Поступления от предоплаты за продажу миноритарной доли в дочерней компании	–	175 000
Приобретение прочих активов	(248 271)	(205 281)
Чистый расход денежных средств по инвестиционной деятельности	(1 423 013)	(876 227)
Поступление средств по банковским и прочим ссудам	747 909	775 488
Выплаты по банковским ссудам	(293 756)	(350 692)
Выплаты связанные с привлечением банковских ссуд	(41 651)	(17 590)
Выплаты по рублевым облигациям	(110 783)	–
Покупка собственных акций	(38 535)	(18 374)
Погашение обязательств по финансированию закупок оборудования	(41 269)	(68 155)
Погашение обязательств по лизингу	(91)	–
Чистое поступление денежных средств от финансовой деятельности	221 824	320 677
Влияние изменений обменного курса на денежные средства	7 619	(3 306)
Чистое увеличение/(уменьшение) денежных средств и их эквивалентов	241 247	368 792
Денежные средства и их эквиваленты на начало периода	363 646	305 857
Денежные средства и их эквиваленты на конец периода	US\$ 604 893	US\$ 674 649

Дополнительная информация о движении денежных средств

Неденежные операции:

Оборудование, приобретенное по договорам финансирования или лизинга	US\$	15 785	US\$	12 628
Использованная часть неденежной скидки Ericsson на Украине		17 899		–
Кредиторская задолженность по оборудованию и другим долгосрочным активам		160 111		150 542
Зачет еврооблигаций к погашению в 2009 г.		232 766		–
Начисленные расходы по привлечению долга и выпуску акций		–		1 927
Операционная деятельность, финансируемая за счет продажи собственных акций		3 899		4 164
Взаимозачет между обязательствами по капитальной аренде и дебиторской задолженностью		3 843		2 547
			Приобретения:	
Справедливая стоимость приобретенных активов		166 034		42 461
Разница между стоимостью покупки и справедливой стоимостью приобретенных активов		154 061		21 586
Денежные средства уплаченные за долю в капитале		(273 716)		(55 217)
Принятые обязательства		46 379		8 830

Приложение С. Согласование Показателей

Группа компаний «ВымпелКом»

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2006	30 сентября 2005	30 июня 2006
OIBDA	717 796	449 957	561 555
За вычетом износа основных средств	(243 593)	(118 000)	(194 845)
За вычетом амортизации нематериальных активов	(45 648)	(34 518)	(43 148)
Операционная прибыль	428 555	297 439	323 562

Согласование маржи OIBDA Группы компаний «ВымпелКом»

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2006	30 сентября 2005	30 июня 2006
Маржа OIBDA	52,8%	50,5%	50,1%
За вычетом износа основных средств в процентном отношении к чистой выручке	(17,9%)	(13,3%)	(17,4%)
За вычетом амортизации нематериальных активов в процентном отношении к чистой выручке	(3,4%)	(3,9%)	(3,9%)
Операционная прибыль в процентном отношении к чистой выручке	31,5%	33,3%	28,8%

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2006	30 сентября 2005	30 июня 2006
Коммерческие общехозяйственные и административные расходы	387 236	283 856	355 031
За вычетом общих административных расходов	283 152	190 745	247 291
Расходы на маркетинг и реализацию, включая	104 084	93 111	107 740
<i>расходы на маркетинг и рекламу</i>	54 239	30 886	58 563
<i>дилерское вознаграждение</i>	49 845	62 225	49 177
Прирост новых абонентов (тыс.)	6 614	8 159	6 592

Затраты на привлечение абонента (SAC) (\$ США)	15,7	11,4	16,3
--	------	------	------

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2006	30 сентября 2005	30 июня 2006
Выручка от услуг связи и подключений	1 354 305	881 841	1 116 152
Минус выручка от подключений	413	325	622
Минус выручка от аренды волоконно-оптических каналов	760	520	325
Выручка от услуг связи, использованная при подсчете ARPU	1 353 132	880 996	1 115 205
Среднее число абонентов (тыс.)	51 626	37 709	49 383
Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)	8,7	7,8	7,5

Россия

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2006	30 сентября 2005	30 июня 2006
OIBDA	666 354	431 423	529 704
За вычетом износа основных средств	(221 973)	(112 964)	(182 684)
За вычетом амортизации нематериальных активов	(26 429)	(26 045)	(25 657)
Операционная прибыль	417 952	292 414	321 363

Согласование маржи OIBDA, Россия

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2006	30 сентября 2005	30 июня 2006
Маржа OIBDA	54,2%	51,2%	51,9%
За вычетом износа основных средств в процентном отношении к чистой выручке	(18,0%)	(13,4%)	(17,9%)
За вычетом амортизации нематериальных активов в процентном отношении к чистой выручке	(2,2%)	(3,1%)	(2,5%)

Операционная прибыль в процентном отношении к чистой выручке	34,0%	34,7%	31,5%
--	-------	-------	-------

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2006	30 сентября 2005	30 июня 2006
Коммерческие общехозяйственные и административные расходы	346 157	271 385	317 608
За вычетом общих административных расходов	253 853	182 262	221 992
Расходы на маркетинг и реализацию, включая	92 304	89 123	95 616
<i>расходы на маркетинг и рекламу</i>	<i>46 487</i>	<i>29 453</i>	<i>50 709</i>
<i>дилерское вознаграждение</i>	<i>45 817</i>	<i>59 670</i>	<i>44 907</i>
Прирост новых абонентов (тыс.)	5 404	7 761	5 469
Затраты на привлечение абонента (SAC) (\$ США)	17,1	11,5	17,5

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2006	30 сентября 2005	30 июня 2006
Выручка от услуг связи и подключений	1 223 681	833 888	1 014 810
Минус выручка от подключений	410	325	622
Минус выручка от аренды волоконно-оптических каналов	760	520	325
Выручка от услуг связи, использованная при подсчете ARPU	1 222 511	833 043	1 013 863
Среднее число абонентов (тыс.)	47 306,0	36 182,0	45 803,0
Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)	8,6	7,7	7,4
Среднее число активных абонентов (тыс.)	38 365	30 962	37 733
Средняя выручка на одного активного абонента за месяц (\$ США)	10,6	9,0	9,0

Казахстан

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2006	30 сентября 2005	30 июня 2006
OIBDA	49 023	18 534	33 908
За вычетом износа основных средств	(17 981)	(5 036)	(9 363)
За вычетом амортизации нематериальных активов	(9 550)	(8 473)	(9 324)
Операционная прибыль	21 492	5 025	15 221

Согласование маржи OIBDA, Казахстан

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2006	30 сентября 2005	30 июня 2006
Маржа OIBDA	47,0%	38,6%	42,2%
За вычетом износа основных средств в процентном отношении к чистой выручке	(17,2%)	(10,5%)	(11,7%)
За вычетом амортизации нематериальных активов в процентном отношении к чистой выручке	(9,2%)	(17,6%)	(11,5%)
Операционная прибыль в процентном отношении к чистой выручке	20,6%	10,5%	19,0%

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2006	30 сентября 2005	30 июня 2006
Коммерческие общехозяйственные и административные расходы	22 508	12 471	20 240
За вычетом общих административных расходов	16 521	8 483	14 761
Расходы на маркетинг и реализацию, включая	5 987	3 988	5 479
<i>расходы на маркетинг и рекламу</i>	3 329	1 433	2 275
<i>дилерское вознаграждение</i>	2 658	2 555	3 204
Прирост новых абонентов (тыс.)	704	398	588
Затраты на привлечение абонента (SAC) (\$ США)	8,5	10,0	9,3

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2006	30 сентября 2005	30 июня 2006
Выручка от услуг связи и подключений	104 208	48 282	80 301
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	104 208	48 282	80 301
Среднее число абонентов (тыс.)	3 077	1 527	2 681
Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)	11,3	10,5	10,0
Среднее число активных абонентов (тыс.)	2 412	1 484	2 120
Средняя выручка на одного активного абонента за месяц (\$ США)	14,4	10,8	12,6

Украина

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2006	30 сентября 2005	30 июня 2006
OIBDA	(6 072)	n/a	(11 259)
За вычетом износа основных средств	(1 218)	n/a	(859)
За вычетом амортизации нематериальных активов	(5 232)	n/a	(4 909)
Операционная прибыль	(12 522)	n/a	(17 027)

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2006	30 сентября 2005	30 июня 2006
Коммерческие общехозяйственные и административные расходы	13 466	n/a	13 216
За вычетом общих административных расходов	8 841	n/a	7 283

Расходы на маркетинг и реализацию, включая	4 625	n/a	5 933
<i>расходы на маркетинг и рекламу</i>	3 861	n/a	5 312
<i>дилерское вознаграждение</i>	764	n/a	621
Прирост новых абонентов (тыс.)	375	n/a	408
Затраты на привлечение абонента (SAC) (\$ США)	12,3	n/a	14,5

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2006	30 сентября 2005	30 июня 2006
Выручка от услуг связи и подключений	12 320	n/a	5 948
Минус выручка от подключений	3	n/a	0
Минус выручка от аренды волоконно-оптических каналов	0	n/a	0
Выручка от услуг связи, использованная при подсчете ARPU	12 317	n/a	5 948
Среднее число абонентов (тыс.)	741	n/a	424
Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)	5,5	n/a	4,7
Среднее число активных абонентов (тыс.)	611	n/a	338
Средняя выручка на одного активного абонента за месяц (\$ США)	6,7	n/a	5,9

Узбекистан

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2006	30 сентября 2005	30 июня 2006
OIBDA	9 532	n/a	9 507
За вычетом износа основных средств	(2 380)	n/a	(1 902)
За вычетом амортизации нематериальных активов	(3 268)	n/a	(3 113)
Операционная прибыль	3 884	n/a	4 492

Согласование маржи OIBDA, Узбекистан

	Три месяца, окончившихся

	30 сентября 2006	30 сентября 2005	30 июня 2006
Маржа OIBDA	60,5%	n/a	63,3%
За вычетом износа основных средств в процентном отношении к чистой выручке	(15,1%)	n/a	(12,7%)
За вычетом амортизации нематериальных активов в процентном отношении к чистой выручке	(20,7%)	n/a	(20,7%)
Операционная прибыль в процентном отношении к чистой выручке	24,7%	n/a	29,9%

Таджикистан

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 сентября 2006	30 сентября 2005	30 июня 2006
OIBDA	(980)	n/a	(305)
За вычетом износа основных средств	(41)	n/a	(37)
За вычетом амортизации нематериальных активов	(50)	n/a	(145)
Операционная прибыль	(1 071)	n/a	(487)