



ДЛЯ НЕМЕДЛЕННОГО РАСПРОСТРАНЕНИЯ

Выручка «Голден Телекома» выросла на 53% в годовом исчислении, а чистая прибыль на 207%

Результаты третьего квартала 2007 года в сравнении с результатами третьего квартала 2006 года:

53% - прирост выручки в годовом исчислении
25% - рост доходов от основной деятельности
38% - рост доходов от основной деятельности (исключая расходы по компенсации на основе долевого участия¹)
207% - рост чистой прибыли
211% - прирост чистой прибыли (исключая расходы по компенсации на основе долевого участия¹)

Результаты третьего квартала 2007 года в сравнении с результатами второго квартала 2007 года:

18% - прирост выручки
6% - снижение доходов от основной деятельности
6% - рост доходов от основной деятельности (исключая расходы по компенсации на основе долевого участия¹)
130% - рост чистой прибыли
142% - рост чистой прибыли (исключая расходы по компенсации на основе долевого участия¹)

Основные события в Компании:

- Первый квартал с полной консолидацией финансовый результатов «Корбины Телеком»; приобретенной в мае 2007 года
- Более чем в два раза быстрее запланированного развертывание оптоволоконных сетей («Проект Triple 65») и начало строительных работ в 24 городах;
- Общее число домашних абонентов широкополосного доступа («ШПД») составило 394 900 человек; за первые десять месяцев года их число выросло на 254 900 тысяч человек, что составило около 50% всех новых абонентов в Москве;
- Продолжается развертывание зональных сетей в России. Работая в 21 регионе, мы являемся крупнейшим зональным оператором в России.

МОСКВА, Россия (8 ноября 2007 г.) — «Голден Телеком, Инк.» («Голден Телеком» или «Компания») (NASDAQ: «GLDN»), ведущий поставщик интегрированных телекоммуникационных и Интернет-услуг в крупнейших населенных пунктах России и других стран Содружества Независимых Государств (СНГ), объявил сегодня о результатах своей финансово-хозяйственной деятельности за третий квартал 2007 г.

Комментируя сегодняшнее событие, Жан-Пьер Вандромм, Главный управляющий «Голден Телеком», сказал: «В третьем квартале 2007 года компания «Голден Телеком» снова продемонстрировала

отличные финансовые результаты. Наша выручка выросла на 53% в годовом исчислении, при существенном росте рентабельности нашего бизнеса – по сравнению с третьим кварталом 2006 года чистая прибыль увеличилась на 207%. Основные корпоративные события данного квартала включают в себя следующее:

- Мы добились существенно ускорения развертывания городских оптоволоконных сетей в рамках объявленного ранее проекта “Triple 65”. Мы повысили наши целевые показатели и приступили к строительству в 24 городах. Согласно некоторым прогнозам, к 2010 году в 25 странах ЕС, включая Исландию, Норвегию и Швейцарию, технологией FTTx будет охвачено менее 10 миллионов домохозяйств, а сети ФТТВ «Голден Телеком» в России обеспечат подключение минимум 15,6 миллионов домохозяйств;
- В целом за первые десять месяцев 2007 года мы добились прироста домашних абонентов широкополосного доступа на более чем 254 900 человек. По нашим расчетам, к нашим сетям подключилось более 50% всех новых абонентов ШПД в Москве. В целом по стране мы обслуживаем 394 900 абонента ШПД со средним ARPU порядка \$17 без НДС;
- Уровень проникновения наших услуг ШПД у домашних клиентов составляет в среднем 9%, в зданиях, подключенных более 2-х лет назад, уровень проникновения составляет 28%, что свидетельствует о преимуществах наших услуг, основанных на более передовой технологии по сравнению с аналогичными продуктами других компаний.
- Мы продолжает работу по развертыванию наших зональных сетей в России. Работая в качестве зонального оператора в 21 регионе, где проживает более 50 миллионов человек и где иницируется или терминируется почти 55% совокупного российского МГ/МН трафика, мы являемся крупнейшим зональным оператором в стране. Развертывание зональных сетей приводит к существенному сокращению себестоимости продаж;
- В третьем квартале 2007 года через нашу сеть было пропущено 1,8 млрд. платных минут МГ/МН трафика. По нашим оценкам, наша доля рынка МГ/МН трафика в России уже достигла 25%, что значительно выше 20%, заявленных нами ранее планов на 2010 г.

Мы добились существенного прогресса в достижении нашей цели – превращения «Голден Телеком» в ведущего оператора фиксированных сетей связи в России и СНГ».

ФИНАНСОВЫЙ ОБЗОР

Финансовый результат

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

(в миллионах, за исключением данных на одну акцию)

	3кв.07	3кв.06	в г.п.	2Q07	в кв. п.
Совокупная выручка	\$350,4	\$228,7	+53%	\$297,7	+18%
ЕБИТДА ²	\$85,1	\$63,1	+35%	\$81,2	+5%
Маржа по ЕБИТДА	24%	28%	-	27%	-
ЕБИТДА (без учета расходов на ЕВС)	\$93,0	\$65,4	+42%	\$83,3	+12%
Маржа по ЕБИТДА (без учета расходов на ЕВС)	27%	29%	-	28%	-
Доход от основной деятельности	\$45,9	\$36,7	+25%	\$48,8	-6%
Операционная маржа	13%	16%	-	16%	-
Доход от основной деятельности (без учета расходов на ЕВС)	\$53,8	\$39,0	+38%	\$50,9	+6%
Операционная маржа (без учета расходов на ЕВС)	15%	17%	-	17%	-
Чистая прибыль	\$74,4	\$24,2	+207%	\$32,3	+130%
Чистая прибыль на акцию (базовая)	\$1,85	\$0,66	+180%	\$0,85	+118%
Чистая прибыль (без учета расходов на ЕВС)	\$81,9	\$26,3	+211%	\$33,8	+142%

Чистая прибыль на акцию (базовая) (без учета расходов на ЕВС)	\$2,03	\$0,72	+182%	\$0,89	+128%
---	--------	--------	-------	--------	-------

Комментируя итоги третьего квартала 2007 года, Борис Светличный, Главный финансовый директор «Голден Телеком», отметил следующее:

- «Полная консолидация финансовой отчетности «Корбины Телеком» существенно улучшила наш финансовый результат в третьем квартале. Корбина показала уверенные темпы роста, добавив \$30 млн. к нашей совокупной выручке. Мы продолжаем работать над совершенствованием методов бухгалтерской отчетности, финансовой отчетности и управления рисками Корбины Телеком с целью доведения их до уровня стандартов «Голден Телеком»;
- Результаты 3-го квартала включают себя приблизительно \$3,5 млн., начисленные за консультационные услуги. Менеджмент компании ожидает, что в дальнейшем уровень подобных расходов будет столь существенным. Кроме того, операционные убытки в сегменте пользовательского Интернета в третьем квартале увеличились на \$1,1 млн. по сравнению с предыдущим кварталом за счет интенсивного строительства сетей ШПД.
- В июле 2007 г. «Голден Телеком» продала свою миноритарную долю в компании МСТ, операторе мобильных сетей связи в Узбекистане, Таджикистане и Афганистане. Не имея операционного контроля в МСТ, компания «Голден Телеком» не имела возможности влиять на согласование бизнес стратегий обеих компаний. Принадлежавшие «Голден Телеком» около 23% акций компании «МСТ» были проданы «TeliaSonera» на сумму около \$48 млн., подлежащих уплате наличными. Балансовая стоимость инвестиции «Голден Телеком» в МСТ была равна нулю. Таким образом, полученные на сегодня \$41,3 млн. отражены в финансовом отчете за третий квартал;
- «Ростелеком» воспользовался своим правом преимущественного выкупа акций в рамках существующего соглашения между акционерами, и приобрел 392 988 вновь выпущенных, но незарегистрированных обыкновенных акций «Голден Телеком», заплатив компании \$20,4 млн. Данная транзакция была завершена 17 июля 2007 г.;
- Эти две сделки добавили нам более чем \$61 млн. наличных средств и позволили нам профинансировать наши текущие проекты, включая проект Triple-65, не меняя уровня текущей задолженности с соотношением заемных и собственных средств в размере 0.21.

Операционные результаты по сегментам бизнеса

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

(в миллионах)

Выручка:	3кв.07	3кв.06	в г.и.	2кв.07	в кв. и.
Бизнес- и корпоративные услуги	\$190,9	\$129,5	+47%	\$167,2	+14%
Сетевые и операторские услуги	129,2	85,5	+51%	113,3	+14%
Услуги доступа в Интернет	22,8	11,3	+102%	13,5	+70%
Услуги мобильной связи	7,5	2,4	+213%	3,7	+103%
Итого совокупная выручка	\$350,4	\$228,7	+53%	\$297,7	+18%
Доход от основной деятельности:					
Бизнес- и корпоративные услуги	\$51,9	\$35,5	+46%	\$47,5	+9%
Сетевые и операторские услуги	12,2	8,9	+37%	12,1	+1%
Услуги доступа в Интернет	(5,6)	(2,7)	-107%	(4,5)	-24%
Услуги мобильной связи	(0,7)	0,2	-450%	(0,3)	-133%
Корпоративные услуги и элиминирование	(11,9)	(5,2)	-129%	(6,0)	-98%
Итого совокупный доход от основной деятельности	\$45,9	\$36,7	+25%	\$48,8	-6%

В третьем квартале операционные убытки в сегменте «Корпоративные услуги и элиминирование» отражают более высокие затраты на компенсацию на основе долевого участия. В третьем квартале

компенсационные затраты достигли \$7,9 млн. по сравнению с \$2,1 млн. во втором квартале 2007 года или \$2,3 млн. в третьем квартале 2006 года.

Бизнес- и корпоративные услуги

В сегменте Бизнес и корпоративных услуг (“BCS”), крупнейшем бизнес сегменте Компании, объем выручки, включая Корбину, вырос в третьем квартале 2007 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на \$61,4 млн. до \$190,9 млн. и на \$23,7 млн. по сравнению со вторым кварталом 2007 г.

Доход от основной деятельности сегмента BCS увеличился в третьем квартале 2007 г. на \$16,4 млн. с \$35,5 млн. до \$51,9 млн. по сравнению с третьим кварталом 2006 года и увеличился на 9% по сравнению со вторым кварталом 2007 года.

В третьем квартале «Голден Телеком» запустила услугу бесплатных телефонных номеров “800” для своих корпоративных клиентов и в течение всего лишь двух недель захватила порядка 15% российского рынка.

«Голден Телеком» продолжает сохранять доминирующие позиции в верхней части корпоративного сегмента и сегмента элитных гостиниц телекоммуникационного рынка Москвы. Среди клиентов компании – гостиница Ritz Carlton, открытие которой состоялось в июле 2007 г.

Сетевые и операторские услуги

В сегменте Сетевые и операторские услуги (“COS”) совокупная выручка за третий квартал, выросла на \$43,7 млн. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила \$129,2 млн. По сравнению с выручкой второго квартала 2007 г. в размере \$113,3 рост составил 14 %.

По нашим оценкам совокупный объем рынка МГ/МН связи в России составит в 2007 г. примерно 29 млрд. платных минут. В третьем квартале 2007 г. через наши сети было пропущено более 1,8 млрд. минут МГ/МН трафика, что соответствует доле рынка порядка 25%.

Доход от основной деятельности в сегменте COS в третьем квартале 2007 года составил \$12,2 млн., что на \$3,3 млн. больше по сравнению с третьим кварталом 2006 года и несколько больше по сравнению с результатами второго квартала 2007 г.

Услуги доступа в Интернет

Следуя выбранной стратегии, мы продолжаем развивать свои предложения розничных услуг широкополосного доступа. В настоящее время количество абонентов услуги широкополосного доступа Компании составляет 394 900 человек, из которых более чем 254 900 человек подключили данную услугу за первые десять месяцев 2007 г. В соответствии с принятыми у нас нормативами, мы считаем абонентом услуги ШПД только тех абонентов, которые осуществили оплату наших услуг в течение последних трех месяцев. Данные результаты представлены в сводном виде в нижеследующей таблице:

Широкополосный доступ	«Голден Телеком»			Про-форма вместе с Корбина Телеком		
	Дек 2005	Дек 2006	н/в	Дек 2005	Дек 2006	н/в
FTTB	-	-	286 200	25 000	113 100	286 200
Беспроводной (WiFi)	-	-	51 900	-	-	51 900
xDSL	14 600	26 900	56 800	14 600	26 900	56 800
ИТОГО АБОНЕНТОВ	14 600	26 900	394 900	39 600	140 000	394 900

«Голден Телеком» подписала ряд соглашений о перекрестном маркетинге с крупнейшими глобальными корпорациями, такими как McDonalds и Starbucks, с целью предоставления доступа в Интернет через сеть Golden WiFi в точках розничной продажи данных компаний.

Мы продолжаем предоставлять услуги коммутируемого доступа в Интернет в тех районах, где широкополосный доступ еще не доступен. Число абонентов коммутируемого доступа существенно

сократилось с 393 260 человек год назад до примерно 233 983 человек сегодня. Компания ожидает, что большинство ее абонентов коммутируемого доступа продолжают переходить на услугу ШПД.

- В третьем квартале выручка данного бизнес сегмента увеличилась на \$11,5 млн. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. По сравнению с результатами второго квартала 2007 года выручка выросла на 69% с \$13,5 млн. до \$22,8 млн. Совокупные убытки от основной деятельности в третьем квартале 2007 выросли на \$1,1 млн. по сравнению с предыдущим кварталом за счет более интенсивного строительства сетей ШПД.

Услуги мобильной связи

В третьем квартале 2007 года выручка составила \$7,5 млн., а операционные убытки составили \$0,7 млн. Корбина планирует подключить всех своих клиентов DAMPS к сети GSM до конца ноября 2007 г. Для предоставления услуг своим клиентам Корбина будет использовать сеть Вымпелкома. В связи с этим признание выручки от предоставления услуг мобильной связи в Корбине будет отличаться: в качестве собственной выручки признается только сумма комиссионных, которые мы получаем от Вымпелкома, а не вся сумма, поступающая от клиентов в оплату счета за услуги.

В нижеприведенной таблице дана сводная статистика по клиентам мобильной связи:

Мобильный доступ	«Голден Телеком»			Ориентировочно с Корбина Телеком		
	Дек 2005	Дек 2006	н/в	Дек 2005	Дек 2006	н/в
Корбина (DAMPS)	-	-	16 394	33 640	29 619	16 394
Корбина (GSM)	-	-	15 779	-	-	15 779
«Голден Телеком» Украина (GSM)	47 502	48 488	42 512	47 502	48 488	42 512
ИТОГО АБОНЕНТОВ	47 502	48 488	74 685	81 142	78 107	74 685

Совокупная выручка в разбивке по географическим регионам

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

В третьем квартале 2007 года наша выручка в Москве выросла на 66% по сравнению с тем же периодом прошлого года. В Санкт-Петербурге и Северо-Западном регионе России она выросла на 52% в годовом исчислении. Наша доля рынка выросла здесь с 11% в прошлом году до 15%. В других регионах России и СНГ наша выручка выросла на 26%. В третьем квартале 2007 года 33% совокупной выручки пришлось на регионы, расположенные за пределами Москвы. В прошлом году эта доля составляла 28%. Обобщенные итоги представлены в нижеследующей таблице:

(в миллионах)

Выручка	3кв.07	3кв.06	в г.и.	2кв.07	в кв. и
Москва	\$235,5	\$142,2	+66%	\$191,8	+23%
Регионы	114,9	86,5	+33%	105,9	+9%
Северо-Западный регион России	28,9	19,0	+52%	26,8	+8%
Украина	28,1	21,5	+31%	25,2	+12%
Другие регионы России и СНГ	57,8	45,9	+26%	53,9	+7%
ИТОГО ВЫРУЧКА	\$350,4	\$228,7	+53%	\$297,7	+18%
Москва	67%	62%	-	64%	-
Регионы	33%	38%	-	36%	-
ИТОГО ВЫРУЧКА	\$350,4	\$228,7	+53%	\$297,7	+18%

ОБЩИЙ ОБЗОР ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «ГОЛДЕН ТЕЛЕКОМ»

Стратегия «Голден Телеком»

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

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

Результаты первых девяти месяцев 2007 года ясно показывают, что «Голден Телеком» превосходит ожидаемые темпы реализации своей стратегии во всех сегментах рынка.

Сегмент рынка корпоративных услуг в Москве и Санкт-Петербурге

Премиум сегмент корпоративного рынка Москвы и Санкт-Петербурга была определена в качестве ключевого сегмента «Голден Телеком» несколько лет тому назад. Решения, разработанные и предложенные крупным корпоративным клиентам, включая крупные транснациональные корпорации и российские бизнес, торгующие с иностранными партнерами, помогли Компании заложить солидную основу своего развития. Это включает современные оптоволоконные сети, опытный технический и предприимчивый торговый персонал, а также возможности предоставления полного спектра продуктов и услуг и отличный уровень обслуживания.

В результате в Москве в сегменте крупного бизнеса (с ежемесячным ARPU порядка \$2 000 и выше) мы наблюдаем высокий уровень клиентской лояльности и низкий процент оттока клиентов, а наша доля рынка, по имеющимся оценкам, выросла в данном сегменте до 43% с 34% в прошлом году. В Санкт-Петербурге наша доля рынка в данном сегменте увеличилась до 24%.

Покупка Корбины существенно расширила наше присутствие в сегменте малого и среднего бизнеса рынка корпоративных услуг в Москве, повысив нашу долю рынка в данном сегменте с 15% до 18%. Мы будем и дальше использовать двойной подход в отношении корпоративных клиентов, делая упор на инновациях, качестве и обслуживания в сегменте крупного бизнеса и на цене и эффективности в сегменте МСБ.

Наш бизнес в Москве выигрывает также и от постоянно развивающейся региональной деятельности наших клиентов, которые продолжают инвестировать средства в свой бизнес за пределами Москвы. Помогая нашим клиентам обеспечивать и расширять свое присутствие в регионах, мы не только укрепляем наши с ними взаимоотношения, но и растем за счет постоянно растущего спроса на телекоммуникационные услуги в Москве, где объем нашей выручки вырос на 66% по сравнению с третьим кварталом 2006 г.

Региональная экспансия розничных (B2C) бизнесов в России и СНГ

В последние годы в России наблюдается беспрецедентный экономический рост. По нашим расчетам рост экономики в период между 2001 и 2007 годом составлял примерно 26% в год в номинальном долларовом выражении. Мы ожидаем в дальнейшем некоторого снижения темпов роста до примерно 20% в год в связи со снижением инфляции.

В последние несколько лет основной рост приходился на внутренний рынок, двигателем которого стали повышение располагаемого дохода и неудовлетворенный спрос на товары и услуги в регионах России. Большинство наших клиентов, ведущих успешный бизнес в розничном сегменте, расширяют свои операции за пределы Москвы, открывая предприятия торговли, отделения банков, гостиницы, рестораны и другие розничные предприятия.

Наш опыт показывает, что модель региональной экспансии розничного бизнеса в России выглядит следующим образом:

1. Открытие новых бизнесов за пределами Москвы в 10 ведущих городах по принципу количество населения или по близости к Москве;
2. Расширение бизнес из 10 ведущих городов на 50 ведущих городов, исходя из местного спроса и возможностей логистики;
3. Дальнейшая экспансия в малые города и населенные пункты.

Большинство наших основных клиентов в настоящее время находятся в завершающем этапе первой фазы. Мы тесно сотрудничаем с ними, помогая им быстрее и эффективнее расширять свой бизнес посредством предоставления того же уровня услуг связи, что и в Москве.

Инфраструктура, которую мы разворачиваем и эксплуатируем в регионах России и странах СНГ по своим технологическим параметрам превосходит линии связи, имеющиеся у компаний монополистов. Наш набор лицензий, включая лицензию на предоставление услуг МГ/МН связи, позволяет нам предлагать все продукты и сервисы, включая корпоративные сети передачи данных, услуги местной и МГ/МН телефонии, Интернет, услуги передачи данных и колл-центры. Наша способность предложить полный набор сервисов всем типам клиентов по всей стране является нашим неоспоримым конкурентным преимуществом.

Совместно с Корбиной «Голден Телеком» имеет сегодня техническое присутствие в 314 населенных пунктах, 159 из которых находятся в России, 148 – в странах СНГ и 7 – в других странах. В настоящее время «Голден Телеком» предоставляет коммерческие услуги в более чем 80 городах, включая 18 из 20 крупнейших городов России, представляющих примерно половину всего рынка фиксированных услуг связи страны. В 14 из этих городов Компания имеет долю рынка в 10% и более. По нашим оценкам, наша совокупная доля рынка в 20 крупнейших городах России составляет примерно 17-18%. Размер и качество нашей общефедеральной сети представляют собой существенный барьер для выхода на телекоммуникационный рынок России новых игроков.

Рост выручки Компании в третьем квартале 2007 года на 33% в годовом исчислении за счет рынков за пределами московского региона показывает эффективности нашей стратегии развития бизнеса. Мы считаем, что экспансия розничного бизнеса в России продолжится еще 4 – 5 лет, открывая, тем самым, перед нами уникальные возможности для роста.

Реализация стратегии развития услуг широкополосного доступа

С целью удовлетворения растущего спроса на услуги широкополосного доступа «Голден Телеком» планирует строительство сетей ФТТВ в 65 крупнейших городах России и Украины с общим населением порядка 65 млн. человек, 65% из которых проживают в высотных жилых домах. Покупка Корбины Телеком стала ключевым шагом реализации нашей стратегии широкополосного доступа. Корбина Телеком первой начала строительство крупных городских сетей ФТТВ.

До конца этого года «Голден Телеком» планирует совместно с Корбиной Телеком завершить прокладку оптоволоконных линий в 24 городах. Это представляет собой существенную интенсификацию первоначального бизнес плана, который предусматривал завершение прокладки к концу года оптоволоконных линий только в 12 городах. Данное ускорение стало возможным благодаря следующим факторам:

- Доступ Корбины к ресурсам «Голден Телеком», включая сети, имеющиеся технические и управленческие знания и опыт, финансовые ресурсы и т.д.;
- Более быстрый, чем ожидалось, процесс получения лицензий. Для всего проекта по нашим оценкам нам потребуется получение разрешений для примерно 16 000 отдельным строительным проектам. Мы уже получили разрешения по всем городам, где прокладка оптоволоконных линий

запланирована на 2008 г. Сроки завершения строительства после получения разрешения составляют обычно 6 месяцев;

- Существенное ускорение строительных работ силами местных отделений «Голден Телеком» благодаря использованию примера Корбины.

«Голден Телеком» предоставляет также широкополосный доступ частным пользователям на быстрорастущем московском рынке услуг широкополосного доступа, используя беспроводную технологию WiFi. Сеть GoldenWiFi состоит из более чем 12 700 узлов WiFi внутренней и внешней установки. В сентябре этого года сеть Golden WiFi была удостоена приза за инновации Global Telecoms 2007 в знак глобального признания данного сервиса.

Текущее состояние реализации стратегии широкополосного доступа выглядит следующим образом:

Характеристики сети	Москва			Регионы			Итого
	FTTB	WiFi	xDSL	FTTB	WiFi	xDSL	
Здания/ узлы WiFi	15 694	12 565	415	10 682	163	3 111	-
Пройденные домохозяйства	2 142 105	753 900	-	1 250 025	-	-	4 146 030
Абоненты ШПД	241 394	47 817	13 275	44 656	4 158	43 600	394 900

Примечание: в настоящее время, узлы WiFi за пределами Москвы (в основном в Санкт-Петербурге) устанавливаются только внутри зданий.

В результате наша доля рынка широкополосного доступа в Москве выросла до 16% с 3% в прошлом году. По нашим оценкам на долю «Голден Телеком» приходится примерно 8% совокупного рынка широкополосного доступа России.

Используя инфраструктуру Корбины, Компания провела опытный запуск услуги IPTV. Технология IPTV строится на платформе Microsoft и обеспечивает большую гибкость и интерактивность, необходимые для предоставления услуг «видео по требованию» (“VoD”), «оплата за просмотр» и других дополнительных услуг.

ПРОГНОЗ НА 2007 ГОД И ДАЛЕЕ

Мы ожидаем, что рост выручки должен составить более 45%, а рост EBITDA (без учета расходов по компенсации на основе долевого участия) ожидается на уровне 40%. В 2008 году рост нашей выручки ожидается в районе 35% по сравнению с достигнутыми показателями 2007 года. Рост EBITDA в 2008 по сравнению с 2007 годом, без учета расходов по компенсации на основе долевого участия, ожидается в районе 45%.

Мы подтверждаем наш прогноз относительно плановых капитальных расходов в размере примерно 20% от нашей суммарной годовой выручки в ближайшие три года.

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

СЕАНС КОНФЕРЕНЦ-СВЯЗИ ПО ОБСУЖДЕНИЮ ДОХОДОВ КОМПАНИИ

Руководство Компании будет обсуждать результаты деятельности в третьем квартале 2007 года в ходе сеанса конференц-связи, который состоится 8 ноября 2007 г. в 16:00 по московском времени (8:00 восточного времени США). Звонки из США будут приниматься по телефону +1 (866) 238-1645, из других стран – по линии +1 (703) 639-1163. Для того, чтобы включиться в сеанс конференц-связи, код доступа не требуется. Кроме этого, подключиться можно будет и с помощью прямой Интернет-трансляции через сервер со следующим URL-адресом http://www.goldentelecom.com/webcast_en. Доступ к слайдовой презентации можно получить с помощью прямой Интернет-трансляции через сервер со следующим URL-адресом: <http://www.visualwebcaster.com/event.asp?id=43777>.

Запись сеанса конференц-связи будет доступна по телефону (800) 475-6701 для звонящих из США и по телефону +1 (320) 365-3844 для звонящих из других стран. Код доступа к записи для звонящих из США и звонящих из других стран одинаковый: 893142. Запись сеанса конференц-связи будет доступна с 16:45 8 ноября 2007 года до 23:59 15 ноября (восточное время США).

О «Голден Телеком» (www.goldentelecom.com)

Компания «Голден Телеком, Инк.» (NASDAQ: GLDN) является ведущим поставщиком интегрированных телекоммуникационных и Интернет-услуг в крупнейших населенных пунктах России и других стран СНГ, обладающим собственными средствами и сооружениями связи. Компания предлагает услуги телефонии, передачи данных, доступа в Интернет корпорациям, операторам и частным лицам через свои наложенные сети в крупнейших городах, включая Москву, Киев, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Самару, Калининград, Красноярск, Алма-Ату и Ташкент, а также через волоконно-оптические и спутниковые сети связи, включая около 314 комбинированных пунктов доступа в России и других странах СНГ.

Перспективные заявления

Заявления, содержащиеся в настоящем пресс-релизе, имеют перспективный характер и сделаны в соответствии с положениями Закона «О реформировании судебной процедуры рассмотрения споров, связанных с ценными бумагами» от 1995 г. Такие заявления включают в себя заявления относительно снижении волатильности прибыли в результате внесения изменений в программу SAR, относительно нашей ШПД стратегии, включая развертывание оптоволоконных линий, сетей FTTB и предложение услуг Triple-play, о наших будущих сервисных предложениях и ожидаемых датах запуска таких услуг, ожидаемых масштабах охвата наших сетей, о нашей программе выкупа акций, наших стратегиях поглощений и региональной экспансии, наших планах по продолжению выхода на российский рынок телевизионного вещания, макроэкономических факторах на рынках, на которых мы осуществляем свои операции, включая размер рынка, финансовые прогнозы, включая ожидаемые размеры роста выручки, ожидаемые размеры капиталовложений, и оценки доли рынка, о планах по предложению Корбиной услуг через сеть Вымпелком, о нашем будущем использовании наличных и будущей численности клиентов.

Важно иметь в виду, что подобные заявления предполагают известную долю риска и неопределенности, что может привести к существенной разнице между фактическими результатами и заявленными показателями. К таким факторам риска и неопределенности относятся, без ограничения, вероятность того, что изменение нашего плана SAR не приведет к ожидаемому снижению волатильности прибыли, что мы не сможем развивать или реализовать сервисные предложения в соответствии с нашими ожиданиями, что наши сети и услуги не обеспечат ожидаемый охват клиентов, что мы не сможем выкупить наши акции или что данный выкуп не приведет к ожидаемым результатам, что мы не сможем приобретать компании так, как мы того ожидаем, что мы не сможем реализовать синергетический эффект от поглощений или должным образом интегрировать поглощенные компании, что мы не сможем выйти на рынок телевизионного вещания так, как мы того ожидаем, что мы не сможем развить должным образом нашу стратегию региональной экспансии, что макроэкономические факторы на рынках, где мы ведем свою деятельность, изменятся, что Корбина не сможет предложить сервисы через сеть Вымпелком, что наши сервисы не смогут конкурировать с предложениями наших конкурентов, что наша стратегия инвестиций не принесет ожидаемых выгод или что мы не

используемы наши наличные средства так, как мы того сейчас ожидаем. Дополнительную информацию о факторах, которые могут привести к существенному несовпадению окончательных результатов с указанными в ориентированных на перспективу заявлениях, можно найти в представленных компанией в Комиссию по ценным бумагам и биржам США отчетах, в том числе в текущих отчетах по форме 8-K, поданных Компанией в 2007 г., а также в годовом отчете Компании по форме 10-K за финансовый год, закончившийся 31 декабря 2006 г.

Показатели, не охваченные Принципами бухгалтерского учета США (GAAP)

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

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

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

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

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

Для получения дополнительной информации обращайтесь в:

Отдел по связям с инвесторами:

Investor Relations:

Алексей Субботин
эл-почта: IR@gldn.net
тел.: +7-495-797-9300
факс: +7-495-797-9331

Отдел по связям с общественностью:

Анастасия Борзова
эл-почта: PublicRelations@gldn.net
тел.: +7-495-797-9300
факс: +7-495-797-9332

www.goldentelecom.com

ATTACHMENT A

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

	Three Months Ended		Nine Months Ended	
	<u>9/30/06</u>	<u>9/30/07</u>	<u>9/30/06</u>	<u>9/30/07</u>
Revenues	\$ 228.7	\$ 350.4	\$ 603.8	\$ 903.8
Operating costs and expenses:				
Access and network services (excluding depreciation and amortization)	128.1	202.0	327.1	523.7
Selling, general and administrative (excluding depreciation and amortization)	37.5	63.3	104.9	157.1
Depreciation and amortization	26.3	39.2	73.0	100.2
Operating Income	<u>36.7</u>	<u>45.9</u>	<u>98.8</u>	<u>122.8</u>
Other income (expense):				
Equity in earnings (losses) of ventures	0.3	0.7	1.0	0.4
Gain on sale of MCT	-	41.3	-	41.3
Foreign currency gain (loss)	0.1	10.9	1.7	12.5
Interest income, net	0.1	(1.4)	0.7	(3.0)
Total other income (expense)	<u>0.5</u>	<u>51.5</u>	<u>3.4</u>	<u>51.2</u>
Income before income taxes and minority interest	<u>37.2</u>	<u>97.4</u>	<u>102.2</u>	<u>174.0</u>
Income taxes	11.1	19.6	31.8	44.4
Minority interest	1.9	3.4	4.0	6.2
Income before cumulative effect of a change in accounting principle	<u>24.2</u>	<u>74.4</u>	<u>66.4</u>	<u>123.4</u>
Cumulative effect of a change in accounting principle, net of tax	-	-	(0.7)	-
Net Income	<u>\$ 24.2</u>	<u>\$ 74.4</u>	<u>\$ 65.7</u>	<u>\$ 123.4</u>
Basic earnings per share of common stock:				
Income before cumulative effect of a change in accounting principle	\$ 0.66	\$ 1.85	\$ 1.82	\$ 3.22
Cumulative effect of a change in accounting principle	-	-	(0.02)	-
Basic earnings per share	<u>\$ 0.66</u>	<u>\$ 1.85</u>	<u>\$ 1.80</u>	<u>\$ 3.22</u>
Weighted average common shares – basic	<u>36.6</u>	<u>40.2</u>	<u>36.6</u>	<u>38.3</u>
Diluted earnings per share of common stock:				
Income before cumulative effect of a change in accounting principle	\$ 0.67	\$ 1.84	\$ 1.81	\$ 3.21
Cumulative effect of a change in accounting principle	-	-	(0.02)	-
Diluted earnings per share	<u>\$ 0.67</u>	<u>\$ 1.84</u>	<u>\$ 1.79</u>	<u>\$ 3.21</u>
Weighted-average common shares – diluted	<u>36.7</u>	<u>40.4</u>	<u>36.7</u>	<u>38.4</u>
Cash dividend per share of common stock	<u>\$ -</u>	<u>\$ -</u>	<u>\$ 0.40</u>	<u>\$ -</u>

- MORE -

ATTACHMENT B

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

	Three Months Ended			Nine Months Ended	
	<u>9/30/06</u>	<u>6/30/07</u>	<u>9/30/07</u>	<u>9/30/06</u>	<u>9/30/07</u>
EBITDA, without costs of EBC	65.5	83.3	93.0	176.4	242.0
Cost of EBC	2.4	2.1	7.9	4.6	19.0
EBITDA	<u>63.1</u>	<u>81.2</u>	<u>85.1</u>	<u>171.8</u>	<u>223.0</u>
Depreciation and amortization	26.4	32.4	39.2	73.0	100.2
Operating Income	<u>36.7</u>	<u>48.8</u>	<u>45.9</u>	<u>98.8</u>	<u>122.8</u>
Other income (expense):					
Equity in earnings (losses) of ventures	0.3	0.1	0.7	1.0	0.4
Gain on sale of MCT	-	-	41.3	-	41.3
Foreign currency gain (loss)	0.1	1.3	10.9	1.6	12.5
Interest income (expense), net	0.1	(1.9)	(1.4)	0.8	(3.0)
Total other income (expense)	<u>0.5</u>	<u>0.4</u>	<u>51.5</u>	<u>3.4</u>	<u>51.2</u>
Income before income taxes and minority interest	<u>37.2</u>	<u>48.4</u>	<u>97.4</u>	<u>102.2</u>	<u>174.0</u>
Income taxes	11.1	14.7	19.6	31.8	44.4
Minority interest	<u>1.9</u>	<u>1.4</u>	<u>3.4</u>	<u>4.0</u>	<u>6.2</u>
Income before cumulative effect of a change in accounting principle	<u>24.2</u>	<u>32.3</u>	<u>74.4</u>	<u>66.4</u>	<u>123.4</u>
Cumulative effect of a change in accounting principle	-	-	-	(0.7)	-
Net Income	<u><u>\$ 24.2</u></u>	<u><u>\$ 32.3</u></u>	<u><u>\$ 74.4</u></u>	<u><u>\$ 65.7</u></u>	<u><u>\$ 123.4</u></u>

- MORE -

ATTACHMENT C

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

	Three Months Ended			Nine Months Ended	
	<u>9/30/06</u>	<u>6/30/07</u>	<u>9/30/07</u>	<u>9/30/06</u>	<u>9/30/07</u>
Operating income, without cost of EBC	39.1	50.9	53.2	103.4	141.2
Cost of EBC	2.4	2.1	7.9	4.6	19.0
Operating Income	<u>36.7</u>	<u>48.8</u>	<u>45.9</u>	<u>98.8</u>	<u>122.8</u>
Other income (expense):					
Equity in earnings (losses) of ventures	0.3	0.1	0.7	1.0	0.4
Gain on sale of MCT	-	-	41.3	-	41.3
Foreign currency gain (loss)	0.1	1.3	10.9	1.6	12.5
Interest income (expense), net	0.1	(1.9)	(1.4)	0.8	(3.0)
Total other income (expense)	<u>0.5</u>	<u>0.4</u>	<u>51.5</u>	<u>3.4</u>	<u>51.2</u>
Income before income taxes and minority interest	<u>37.2</u>	<u>48.4</u>	<u>97.4</u>	<u>102.2</u>	<u>174.0</u>
Income taxes	11.1	14.7	19.6	31.8	44.4
Minority interest	<u>1.9</u>	<u>1.4</u>	<u>3.4</u>	<u>4.0</u>	<u>6.2</u>
Income before cumulative effect of a change in accounting principle	<u>24.2</u>	<u>32.3</u>	<u>74.4</u>	<u>66.4</u>	<u>123.4</u>
Cumulative effect of a change in accounting principle	-	-	-	(0.7)	-
Net Income	<u><u>\$ 24.2</u></u>	<u><u>\$ 32.3</u></u>	<u><u>\$ 74.4</u></u>	<u><u>\$ 65.7</u></u>	<u><u>\$ 123.4</u></u>

ATTACHMENT D

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

	Three Months Ended			Nine Months Ended	
	<u>9/30/06</u>	<u>6/30/07</u>	<u>9/30/07</u>	<u>9/30/06</u>	<u>9/30/07</u>
Net income, without cost of EBCs	\$ 26.3	\$ 33.8	\$ 81.9	\$ 69.2	\$ 138.9
Cost of EBCs, net of tax	2.1	1.5	7.5	3.5	17.5
Net Income	<u>\$ 24.2</u>	<u>\$ 32.3</u>	<u>\$ 74.4</u>	<u>\$ 65.7</u>	<u>\$ 123.4</u>

- MORE -

ATTACHMENT E

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

	Three Months Ended		
	9/30/06	6/30/07	9/30/07
Net Income per share – basic without cost of EBCs	\$ 0.72	\$ 0.89	\$ 2.03
Cost of EBCs per share , net of tax	0.06	0.04	1.80
Net Income per share – basic	\$ 0.66	\$ 0.85	\$ 1.85

Note (1): Equity Based Compensation (“EBC”) to employees includes the residual costs of Stock Appreciation Rights (“SARs”) plus the non-cash costs of Stock Options as required under Accounting Standard 123R. The Golden Telecom, Inc. 2005 Stock Appreciation Rights Plan were approved by the Company’s Board of Directors in September 2005. Seventy-five percent of the SARs granted shall be subject to time vesting, twenty-five percent of the SARs granted were subject to performance vesting upon the Company’s common stock achieving a closing trading price of at least \$50.00 per share for thirty consecutive days, which occurred in February, 2007. The Company adopted SFAS No. 123R “Accounting for Stock-based Compensation – Revised” as of January 1, 2006 using the modified prospective method in its accounting for SARs and Stock Options. In accordance with this method, the consolidated financial statements for prior periods have not been restated. The fair value of each SAR award is estimated at the end of each reporting period using the Monte Carlo simulation-based valuation model. In order to decrease volatility of the related expense the Board of the Company approved the substitution of SARs with stock options. The necessary changes to the Company’s Equity Participation Plan were included in the proxy statement for the Annual Meeting of Shareholders which took place in Brussels on May 17, 2007. A reconciliation of all non-GAAP items to the most directly comparable GAAP financial measures is included in this press release as Attachment B through E.

Note (2): This press release presents measures not derived in accordance with generally accepted accounting principles, including EBITDA and EBITDA excluding cost of SARs and Stock Options. Such measures should not be considered substitutes for any measures derived in accordance with generally accepted accounting principles, and may also be inconsistent with similar measures presented by other companies. Reconciliation of these non-GAAP measures to the most nearly comparable GAAP measures, if applicable, is presented in Attachments B through E.