



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

Телефон
+7 (095) 725 0700

Факс
+7 (095) 725 0700

Информация для СМИ

«ВымпелКом» объявляет финансовые и операционные результаты за 1 полугодие и 2 квартал 2007 года

Москва и Нью-Йорк, 30 августа 2007 г. Открытое акционерное общество "Вымпел-Коммуникации" ("ВымпелКом" или "Компания") (NYSE: VIP), один из ведущих операторов сотовой связи в России и странах СНГ объявило сегодня свои финансовые и операционные итоги за второй квартал и 1 полугодие 2007 года, закончившиеся 30 июня 2007 года.

Ключевые финансовые и операционные показатели:

- Чистая операционная выручка достигла во втором квартале рекордного показателя 1 717,2 миллиона долларов США, увеличившись по сравнению с показателем 2-ого квартала 2006 года на 53,1% и по сравнению с аналогичным показателем прошлого квартала – на 15,4%.
- OIBDA достигла 896,8 миллиона долларов США, увеличившись по сравнению с показателем 2-ого квартала 2006 года на 59,7% и по сравнению с аналогичным показателем прошлого квартала – на 17%.
- Маржа OIBDA достигла 52,2% для Компании в целом, при этом в России она составила 53,4%, а в Казахстане – 53,7%.
- Чистая прибыль достигла рекордного уровня за всю историю Компании и составила 359,3 миллиона долларов США, увеличившись на 84,3% по сравнению с показателем 2-ого квартала 2006 года.
- Операционный денежный поток составил 695,6 миллиона долларов США, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 61,7%.
- Показатели ARPU и MOU выросли по сравнению с предыдущим кварталом на всех рынках, в том числе ARPU в России увеличился на 12,8%

Комментируя сегодняшнее объявление результатов, Генеральный директор ОАО «ВымпелКом» Александр Изосимов сказал: «Это был еще один очень сильный квартал для «ВымпелКома». Нам удалось добиться рекордных цифр за всю историю Компании по основным финансовым показателям: по выручке, OIBDA, чистой прибыли и операционному денежному потоку. Серьезную поддержку росту нашего бизнеса оказало увеличение операционных показателей, в том числе ARPU и MOU, которое наблюдалось одновременно на всех рынках, где мы присутствуем. Это еще сильнее укрепляет нашу уверенность в высоком потенциале роста рынков стран СНГ, которые становятся все более существенной частью нашего бизнеса в целом.

Нам также приятно отметить, что показатель OIBDA увеличился по сравнению с показателем прошлого года почти на 60%, продемонстрировав впечатляющие темпы роста. Более того, тот факт, что OIBDA росла быстрее, чем операционная

выручка свидетельствует о продолжающемся росте эффективности нашего бизнеса».

Изменения в определениях и раскрываемой информации

Начиная с этого пресс-релиза, Компания будет использовать данные имеющихся в нашем распоряжении независимых исследований, предоставляя информацию о доле Компании на рынке. Мы полагаем, что использование независимых и единообразных данных является наиболее предпочтительным вариантом для отражения конкурентных позиций нашего бизнеса.

Начиная с пресс-релиза по финансовым и операционным итогам за 1 квартал 2007 года число абонентов и показатели ARPU и MOU приводятся на основе активной абонентской базы. Для удобства мы продолжаем раскрывать данные по численности нашей зарегистрированной абонентской базы и соответствующие показатели за отчетные периоды (определения терминов - см. в Приложении А, соответствующие показатели - в Приложении D).

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

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

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

Ключевые консолидированные финансовые показатели

	Три месяца				
	2 кв. 2007	2 кв. 2006	2 кв.07/ 2 кв. 06	1 кв. 2007	2 кв.07/ 1 кв. 07
Активные абоненты	47,701,300	41,282,500	15.5%	45,784,400	4.2%
Абоненты фиксированной связи	610,300	na		607,400	0.5%
Чистая операционная выручка (тыс. \$ США)	1,717,167	1,121,546	53.1%	1,488,047	15.4%
OIBDA (тыс. \$ США)	896,758	561,555	59.7%	766,417	17.0%
Маржа OIBDA	52.2%	50.1%		51.5%	
Валовая прибыль (тыс. \$ США)	1,402,665	920,276	52.4%	1,220,993	14.9%
Валовая прибыль в процентах	81.7%	82.1%		82.1%	
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы (тыс. \$ США)	494,445	355,031	39.3%	439,467	12.5%
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы в процентах	28.8%	31.7%		29.5%	
Чистая прибыль (тыс. \$ США)	359,273	194,946	84.3%	277,275	29.6%
Чистая прибыль на акцию (\$ США)	7.07	3.83		5.45	
Чистая прибыль на АДР ^{*)} (\$ США)	0.35	0.19		0.27	

*) Число АДР для расчета данного показателя основано на новом соотношении между АДР и обыкновенными акциями Компании, вступившем в силу 21 августа 2007 года, которое составляет 20 АДР за одну обыкновенную акцию

Во 2-ом квартале 2007 года «ВымпелКом» инвестировал примерно 334,8 миллиона долларов США в приобретение долгосрочных активов.

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

РОССИЯ	Три месяца				
	2 кв. 2007	2 кв. 2006	2 кв.07/ 2 кв. 06	1 кв. 2007	2 кв.07/ 1 кв. 07
Чистая операционная выручка ^{*)} (млн. \$ США), в т.ч. соединения между операторами	1,459.0 203.3	1,020.5 63.8	43.0% 218.7%	1,278.4 170.7	14.1% 19.1%
OIBDA (млн. \$ США)	779.8	529.7	47.2%	676.5	15.3%
Маржа OIBDA	53.4%	51.9%		52.9%	
Валовая прибыль (млн. \$ США)	1208.6	849.4	42.3%	1,064.5	13.5%
Валовая прибыль в процентах	82.8%	83.2%		83.2%	
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы (млн. \$ США)	418.7	317.6	31.8%	374.8	11.7%
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы в процентах от выручки	28.7%	31.1%		29.3%	
Чистая прибыль (млн. \$ США)	355.7	197.6	80.0%	280.4	26.9%
ARPU (\$ США)	12.3	9.0	36.7%	10.9	12.8%
MOU (мин.)	192.6	140.7	36.9%	160.9	19.7%
SAC (\$ США)	22.8	18.0	26.7%	22.1	3.2%
Активные абоненты	40,139,600	38,161,700	5.2%	38,631,100	3.9%
Отток	7.6%	7.4%		8.6%	
Доля рынка по абонентам ^{**)}	30.9%	33.4%		31.2%	

*) Показатель чистой операционной выручки, приведенных в данной таблице и в таблицах с результатами деятельности в других странах исключает взиморасчеты между компаниями

***) Показатель доли рынка по абонентам, приведенный в данной таблице и в таблицах с результатами деятельности в других странах, предоставлены агентством AC&M Consulting и основаны большей частью на показателе зарегистрированной абонентской базы

В России наши постоянные усилия по сохранению роста путем проведения активной маркетинговой политики позволили добиться 43%-ого роста выручки по сравнению с соответствующим показателем 2-го квартала прошлого года, что является выдающимся достижением для компании масштаба «ВымпелКома» на насыщенном рынке. Этот тренд был также усилен благоприятной экономической конъюнктурой и сезонными факторами, что привело к росту выручки во втором квартале этого года на 14,1% по сравнению с результатом прошлого квартала.

Доля коммерческих, общехозяйственных и административных расходов (SG&A) в чистых операционных доходах составила 28,7%, сократившись по сравнению с предыдущим отчетным периодом и 2-ым кварталом прошлого года соответственно с 29,3% и 31,1%.

Все вышеперечисленные факторы привели к существенному росту показателей маржи OIBDA во 2-ом квартале 2007 года по сравнению с соответствующим

периодом прошлого года. Росту чистой прибыли также способствовало замедление темпов осуществления капиталовложений в 1-ом полугодии 2007 года и соответствующее замедление роста амортизационных отчислений.

В апреле 2007 года мы получили лицензию на оказание услуг связи третьего поколения. Этот факт не оказал существенного влияния на наши результаты за 2-ой квартал 2007 года.

Во 2-ом квартале 2007 года «ВымпелКом» инвестировал примерно 188,9 миллиона долларов США в приобретение долгосрочных активов в России.

КАЗАХСТАН	Три месяца				
	2 кв. 2007	2 кв. 2006	2 кв.07/ 2 кв. 06	1 кв. 2007	2 кв.07/ 1 кв. 07
Чистая операционная выручка (млн. \$ США), в т.ч. соединения между операторами	148.6 26.5	80.1 18.9	85.5% 40.2%	118.9 20.5	25.0% 29.3%
OIBDA (млн. \$ США)	80.3	33.9	136.9%	62.0	29.5%
Маржа OIBDA	53.7%	42.2%		51.9%	
Валовая прибыль (млн. \$ США)	112.0	55.3	102.5%	88.2	27.0%
Валовая прибыль в процентах	75.0%	68.9%		73.9%	
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы (млн. \$ США)	31.7	20.2	56.7%	25.4	24.8%
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы в процентах от выручки	21.2%	25.2%		21.3%	
Чистая прибыль *) (млн. \$ США)	16.4	11.0	49.1%	13.1	25.2%
ARPU (\$ США)	13.6	12.6	7.9%	12.2	11.5%
MOU (мин.)	88.8	66.3	33.9%	72.3	22.8%
SAC (\$ США)	10.9	9.3	17.2%	9.0	21.1%
Активные абоненты	3,857,600	2,204,300	75.0%	3,501,300	10.2%
Отток	6.3%	8.2%		5.5%	
Доля рынка по абонентам	49.3%	44.1%		50.2%	

*) После вычета доли миноритарных акционеров

Во 2-ом квартале 2007 года Компания продолжила успешно развивать свой бизнес в Казахстане. На фоне существенного роста абонентской базы произошло также увеличение показателей ARPU и MOU. Влияние этих факторов сказалось на впечатляющем росте выручки, показателя OIBDA и чистой прибыли.

Маржа OIBDA достигла рекордного для бизнеса Компании в Казахстане показателя 53,7%. Этот исключительно высокий показатель отчасти явился следствием увеличения внутрисетевого трафика в результате проведения сезонных маркетинговых мероприятий. Мы полагаем, что эти результаты служат доказательством потенциальной силы рынка Казахстана.

УКРАИНА	Три месяца				
	2 кв. 2007	2 кв. 2006	2 кв.07/ 2 кв. 06	1 кв. 2007	2 кв.07/ 1 кв. 07
Чистая операционная выручка (млн. \$ США), в т.ч. соединения между операторами	22.7 7.6	5.8 1.8	291.4% 322.2%	15.7 5.4	44.6% 40.7%
OIBDA (млн. \$ США)	-3.1	-11.3		-6.5	
Валовая прибыль (млн. \$ США)	13.5	2.3	487.0%	9.5	42.1%
Валовая прибыль в процентах	56.7%	39.0%		58.3%	
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы (млн. \$ США)	16.5	13.2	25.1%	16.0	3.4%
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы в процентах от выручки	69.5%	223.7%		98.2%	
Чистая прибыль (млн. \$ США)	-17.2	-17.0		-18.4	
ARPU (\$ США)	4.2	5.9	-28.8%	3.0	40.0%
MOU (мин.)	159.9	172.4	-7.3%	138.0	15.9%
SAC (\$ США)	9.3	14.5	-35.9%	8.9	4.5%
Активные абоненты	1,821,800	473,300	284.9%	1,953,200	-6.7%
Отток	7.0%	27.4%		5.7%	
Доля рынка по абонентам	5.2%	1.6%		4.5%	

Наши операции в Украине продолжают демонстрировать очень обнадеживающие тенденции. Выручка увеличилась по сравнению с аналогичным периодом прошлого года почти в 4 раза и нам удалось достичь 44,6%-ого роста этого показателя по сравнению с результатами прошлого квартала, несмотря на продолжающееся влияние агрессивной ценовой среды. Благодаря сбалансированной тарифной политике, а также сезонному росту пользования и гостевого роуминга нам удалось увеличить ARPU на 40% по сравнению с предыдущим кварталом. Показатель OIBDA, хотя и остается по-прежнему отрицательным, демонстрирует во 2-ом квартале отчетливую тенденцию к росту, а коммерческие, общехозяйственные и административные расходы сохранились практически на уровне показателя прошлого квартала.

За последние 12 месяцев мы также практически в 4 раза увеличили численность нашей активной абонентской базы в Украине. Доля рынка по абонентам нашей компании продолжила расти и достигла 5,2% во втором квартале 2007 года. Во 2-ом квартале мы скорректировали тарифные планы и ужесточили нашу политику в отношении оттока, что привело к значительному улучшению качества нашей абонентской базы, но в то же время уменьшило число активных абонентов по сравнению с показателем предыдущего квартала.

В Украине мы продолжаем фокусироваться на наращивании нашей абонентской базы, уделяя особое внимание ее качеству, стремясь при этом к выходу на положительную OIBDA.

УЗБЕКИСТАН	Три месяца				
	2 кв. 2007	2 кв. 2006	2 кв.07/ 2 кв. 06	1 кв. 2007	2 кв.07/ 1 кв. 07
Чистая операционная выручка (млн. \$ США)	23.1	15.0	54.0%	18.0	28.3%
OIBDA (млн. \$ США)	11.4	9.5	19.8%	8.7	31.4%
Маржа OIBDA	49.1%	63.3%		47.7%	
Валовая прибыль (млн. \$ США)	20.0	13.1	52.7%	15.2	31.6%
Валовая прибыль в процентах	86.1%	87.3%		83.5%	
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы (млн. \$ США)	8.4	3.6	133.4%	6.4	29.7%
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы в процентах	36.0%	23.9%		35.5%	
Чистая прибыль (млн. \$ США)	4.3	3.6	19.4%	2.5	72.0%
ARPU (\$ США)	7.2	12.7	-43.3%	6.7	7.5%
MOU (мин.)	265.6	349.3	-24.0%	242.2	9.7%
SAC (\$ США)	4.4	5.6	-21.4%	3.7	18.9%
Активные абоненты	1,192,400	434,400	174.5%	1,106,300	7.8%
Доля рынка по абонентам	32.7%	25.8%		33.1%	

В Узбекистане уровень проникновения по-прежнему составляет лишь 15%, поэтому приоритетным направлениям нашей деятельности остается наращивание абонентской базы. В этом отношении нам удалось добиться увеличения числа активных абонентов на 174,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Рост абонентской базы в сочетании с ростом ARPU привели к существенному увеличению выручки на 28,3% по сравнению с показателем прошлого квартала.

Наша стратегия в Узбекистане предполагает дальнейшее инвестирование в развитие рынка. Наряду с увеличением числа абонентов основными приоритетными направлениями нашей деятельности являются расширение сети, открытие новых офисов и развитие сбытовой сети.

ТАДЖИКИСТАН	Три месяца				
	2 кв. 2007	2 кв. 2006	2 кв.07/ 2 кв. 06	1 кв. 2007	2 кв.07/ 1 кв. 07
Чистая операционная выручка (млн. \$ США)	5.16	0.12	4200.0%	2.85	81.1%
OIBDA (млн. \$ США)	0.09	-0.31		-0.34	
Валовая прибыль (млн. \$ США)	3.24	0.08	3950.0%	1.55	109.0%
Валовая прибыль в процентах	62.5%	66.7%		54.2%	
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы (млн. \$ США)	3.12	0.39	705.7%	1.89	64.6%
Коммерческие, административные и общехозяйственные расходы в процентах	60.2%	312.1%		66.1%	
Чистая прибыль ^{*)} (млн. \$ США)	-1.77	-0.30		-1.00	
ARPU (\$ США)	10.1	4.0	152.5%	8.7	16.1%
MOU (мин.)	224.2	47.6	371.0%	205.8	8.9%
SAC (\$ США)	15.3	3.5	337.1%	9.0	70.0%
Активные абоненты	204,900	8,800	2228.4%	145,300	41.0%
Доля рынка по абонентам	15.2%	2.2%		11.2%	

*) После вычета доли миноритарных акционеров

Таджикистан продолжает демонстрировать исключительный рост во 2-ом квартале. По сравнению с показателями аналогичного периода прошлого года Компания зарегистрировала рост чистой операционной выручки на 81,1%, обеспеченный ростом активной абонентской базы на 41%, увеличением пользования услугами и ростом ARPU на 16,1%. В течение 2-ого квартала Компания продолжила наращивать свою рыночную долю.

Для ускорения темпов роста бизнеса мы увеличили инвестиции в маркетинг и продажи, что привело к росту показателя SAC. Несмотря на это, во втором квартале показатель OIBDA стал положительным.

Быстрое развитие наших операций в Таджикистане произошло в том числе и за счет успешной маркетинговой политики, расширения территории действия сети сети, повышения качества сервиса и проведения мероприятий по продвижению бренда.

Новые операции

АРМЕНИЯ	Три месяца		
	2 кв. 2007	1 кв. 2007	2 кв.07/ 1 кв. 07
Чистая операционная выручка (млн. \$ США), в т.ч.	58.35	54.07	7.9%
выручка от мобильной связи	23.14	19.83	16.7%
выручка от фиксированной связи	35.21	34.24	2.8%
OIBDA (млн. \$ США)	30.07	27.31	10.1%
Маржа OIBDA	51.6%	50.4%	
Чистая прибыль ^{*)} (млн. \$ США)	3.96	2.55	55.3%
Активные абоненты мобильной связи	471,000	439,900	7.1%
ARPU, мобильные абоненты (\$ США)	17.3	14.5	19.3%
MOU (мин.)	185.1	141.3	31.0%
Доля рынка по абонентам мобильной связи	33.2%	37.3%	
Абоненты фиксированной связи	610,300	607,400	0.5%
ARPU, абоненты фиксированной связи (\$ США)	19.3	18.8	2.7%

*) После вычета доли миноритарных акционеров

Наш бизнес в Армении продемонстрировал очень прочные финансовые позиции. Для усиления позиций «Арментела» на сотовом рынке Армении, мы начали вносить коррективы в тарифные планы, а также в систему клиентского сервиса и в развитие сети по всей стране. В то же время мы осуществляем операции на фиксированной части сети и изучаем возможности для реализации конвергентных фиксировано-мобильных решений. Мы приступили к процессу широкомасштабной модернизации сети с целью построения конвергентной фиксировано-мобильной сети связи нового поколения.

Мы обеспокоены объявленным снижением нашей рыночной доли, но полагаем, что это в большой степени вызвано сменой источника рыночной информации: ранее мы предоставляли данные на основе своих собственных оценок, а теперь предоставляем данные AC&M-Consulting. Тем не менее, мы не удовлетворены абсолютным показателем по доле рынка в Армении, занимаемой Компанией, и увеличение этой доли станет основным приоритетным направлением нашей деятельности в Армении на ближайшую перспективу.

С целью повлиять на эту ситуацию мы разработали ряд акций, результатом которых, по нашему мнению, станет усиление наших коммерческих операций и укрепление наших позиций на рынке во второй половине 2007 года.

Грузия

Компания запустила коммерческие операции в Грузии 15 марта 2007 года. «ВымпелКом» завершил сделку по приобретению компании «Мобител», владеющей лицензией на беспроводную связь в стандарте GSM-1800 на территории Грузии, в июле 2006 года. В настоящий момент мы продолжаем работать над строительством сети и развитием наших сбытовых каналов. К концу 2-ого квартала 2007 года мы зарегистрировали около 14000 активных абонентов и зафиксировали выручку в размере 0,15 млн долларов США, таким образом наши операции в этой стране пока находятся на начальных стадиях развития.

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

Финансовые показатели 2-ого квартала по ОПБУ США были единогласно одобрены Советом директоров Компании.

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, оспариванием результатов конкурсов на лицензии «третьего поколения» или лицензии GSM на Дальнем Востоке и/или судебными разбирательствами с третьими сторонами или нашими акционерами (включая Теленор) и иными факторами, а также зависит от способности Компании привлекать новых абонентов, продолжающейся нестабильности в мировой экономике и других факторов. В результате этих рисков и непредвиденного развития ситуации нет гарантии того, что конкуренция, текущие или будущие изменения в политической, экономической или социальной сферах, а также существующее или будущее регулирование отрасли связи в России и СНГ не окажут существенного неблагоприятного воздействия на Группу компаний "ВымпелКома". Некоторые дополнительные факторы, которые могут привести к результатам, существенно отличающимся от тех, которые обсуждались в заявлениях о перспективах развития, включают в себя факторы риска, приведенные в Годовом отчете Компании по форме 20-F по состоянию на 31 декабря 2006 года и других публичных документах, представленных Компанией в Комиссию по ценным бумагам и биржам США. Указанные риски включаются в настоящее заявление по ссылке. "ВымпелКом" не принимает на себя каких-либо обязательств по обновлению данных в отношении указанных выше факторов риска или по публикации информации о пересмотре заявлений о перспективах развития, содержащихся в данном пресс-релизе, а также не несет каких-либо обязательств по внесению корректировок, отражающих будущие события.

За более подробной информацией обращайтесь:

Служба по связям с общественностью ОАО «ВымпелКом»:

Елена Прохорова, Екатерина Осадчая

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

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

Приложение А: Определения

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

Отток абонентов определяется как процентное отношение количества зарегистрированных абонентов, отключенных от нашей сети в течение определенного периода времени, к количеству абонентов на начало и конец такого периода. Пользователи, находящиеся на контрактной системе оплаты, отключаются от сети в случае неоплаты счетов в течение двух месяцев, а пользователи, находящиеся на системе предоплаты, отключаются от сети через шесть месяцев после того, как их номера были заблокированы. Обычно Компания блокирует номер пользователя с авансовой формой оплаты в двух случаях: (1) баланс такого пользователя снижается до 0 долларов или ниже; и (2) по номеру не осуществлялось платных операций в течение 6 месяцев. Компания оставляет за собой право изменять порядок отсоединения для целей отражения изменений в коммерческой деятельности или в сфере регулирования.

Активные абоненты – абоненты, входящие в зарегистрированную абонентскую базу, которые совершили хотя бы одну транзакцию за три месяца, принесшую доход компании и остаются в базе на конец отчетного периода. В составе операций учитываются все состоявшиеся входящие и исходящие звонки, все начисления абонентской платы, списания за услуги, отправленные SMS, MMS, сессии приема и передачи данных, но не включают входящие SMS и MMS, посланные нашей Компанией, или несостоявшиеся звонки.

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

Фиксированный абонент – зарегистрированный потребитель услуг фиксированной связи.

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

операционным доходам или любым другим величинам отчетности ОПБУ США. OIBDA не учитывает необходимость замены капитального оборудования с течением времени. Согласование показателя OIBDA с операционной прибылью, как наиболее сопоставимой финансовой величиной ОПБУ США, приведено ниже в таблице.

Маржа OIBDA – это показатель OIBDA выраженный как процент от чистого операционного 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 чистого операционного дохода.

Каждая АДА равна 0,05 одной обыкновенной акции. Это соотношение было установлено и действует с 21 августа 2007г.

ARPU (Средний счет на одного абонента за месяц) не является финансовой величиной ОПБУ США, рассчитывается за каждый месяц соответствующего периода путем деления выручки, полученной Компанией за предоставленные за данный месяц услуги, включая роуминг, но без учета выручки, полученной за подключения и от продажи телефонных аппаратов и аксессуаров и других доходов, не связанных с оказанием услуг, на среднее число активных абонентов Компании в данном месяце. Согласование показателя ARPU с доходом, полученным от оказания услуг и выручки от подключений, как наиболее сопоставимой финансовой величиной ОПБУ США, приведено ниже в таблице. Компания полагает, что показатель ARPU даёт важную информацию инвесторам, так как отражает состояние бизнеса Компании и помогает руководству формировать бюджет. Компания также полагает, что ARPU дает руководству важную информацию в области использования и принятия услуг Компании. Показатель ARPU не должен рассматриваться отдельно как альтернатива другим величинам отчетности ОПБУ США.

ARPU_{рег.} – это ARPU в пересчете на зарегистрированных абонентов.

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

MOU_{рег.} – это MOU в пересчете на зарегистрированных абонентов.

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

важную информацию инвесторам, так как отражает состояние бизнеса Компании и помогает руководству формировать бюджет. Компания также полагает, что SAC помогает руководству в определении объема дополнительных издержек по привлечению новых абонентов. Показатель SAC не должен рассматриваться отдельно как альтернатива другим величинам отчетности ОПБУ США.

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

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

Приложение В: Финансовый отчет «ВымпелКом»

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

	За три месяца, окончившихся		За шесть месяцев, окончившихся	
	30 июня		30 июня	
	2007	2006	2007	2006
	<i>(в тысячах долларов США, кроме доходов на одну акцию (АДР))</i>			
Операционные доходы:				
Выручка от услуг связи	\$ 1,715,482	\$ 1,116,152	\$ 3,201,674	\$ 2,046,302
Выручка от продажи телефонных аппаратов и аксессуаров	1,263	5,319	2,785	10,648
Прочие доходы	1,236	577	2,202	1,564
Итого операционные доходы	1,717,981	1,122,048	3,206,661	2,058,514
Налоги с оборота	(814)	(502)	(1,447)	(801)
Чистые операционные доходы	1,717,167	1,121,546	3,205,214	2,057,713
Операционные расходы				
Себестоимость услуг связи (за минусом износа, показанного отдельно ниже)	313,011	196,374	578,337	359,293
Себестоимость реализованных телефонов и аксессуаров	1,491	4,896	3,219	9,846
Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы	494,445	355,031	933,912	637,956
Износ основных средств	285,365	194,845	554,537	365,939
Амортизация нематериальных активов	53,807	43,148	107,096	84,103
Резерв по сомнительным долгам	11,462	3,690	26,571	6,456
Итого прочие операционные расходы	1,159,581	797,984	2,203,672	1,463,593
Операционная прибыль	557,586	323,562	1,001,542	594,120
Прочие доходы и расходы:				
Доходы по процентам	7,657	3,491	12,309	4,883
Прочие доходы	864	1,691	3,041	3,795
Расходы по процентам	(47,643)	(47,419)	(93,448)	(90,592)
Прочие расходы	(8,730)	(7,738)	(21,721)	(12,315)
Чистая курсовая разница (убыток)	8,362	20,103	25,091	25,682
Итого прочие доходы и расходы	(39,490)	(29,872)	(74,728)	(68,547)
Прибыль до вычета налога на прибыль, доли меньшинства	518,096	293,690	926,814	525,573
Резерв по налогу на прибыль	143,648	87,866	263,594	163,744
Доля меньшинства в доходах дочерних компаний	15,175	10,878	26,672	14,778
Чистая прибыль до совокупного эффекта от изменений в принципах учета	359,273	194,946	636,548	347,051
Совокупный эффект от изменений в принципах учета	—	—	—	(1,882)
Чистая прибыль	\$ 359,273	\$ 194,946	\$ 636,548	\$ 345,169
Чистая прибыль на одну обыкновенную акцию	\$ 7.07	\$ 3.83	\$ 12.52	\$ 6.77
Чистая прибыль на одну АДР	\$ 0.35	\$ 0.19	\$ 0.63	\$ 0.34

**Средневзвешенное количество обыкновенных
акций (в тысячах)**

	50,833	50,913	50,862	50,972
Дивиденд на одну акцию	\$ 6.47	–	\$ 6.47	–
Дивиденд на одну ADR	\$ 0.32	–	\$ 0.32	–

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

	30 июня 2007	31 декабря 2006
	<i>(в тысячах долларов США)</i>	
Активы		
Оборотные средства		
Денежные средства и их эквиваленты	\$ 950,666	\$ 344,494
Дебиторская задолженность покупателей	288,492	311,991
Прочие оборотные средства	416,850	468,071
Итого оборотные средства	<u>1,656,008</u>	<u>1,124,556</u>
Необоротные активы		
Основные средства, нетто	4,865,589	4,615,675
Телекоммуникационные лицензии, частоты, нетто	888,912	924,809
Прочие нематериальные активы, нетто	1,067,448	1,033,140
Прочие активы	732,743	738,366
Итого необоротные активы	<u>7,554,692</u>	<u>7,311,990</u>
Итого активы	<u>\$ 9,210,700</u>	<u>\$ 8,436,546</u>
Обязательства и акционерный капитал		
Текущие обязательства:		
Кредиторская задолженность	\$ 555,623	\$ 671,532
Кредиторская задолженность перед связанными сторонами	939	421
Авансы и депозиты клиентов	299,373	314,375
Банковские кредиты, текущая часть	361,660	358,211
Дивиденды к выплате, нет	283,868	—
Начисленные обязательства	437,486	267,437
Итого текущие обязательства	<u>1,938,949</u>	<u>1,611,976</u>
Отложенный налог на прибыль	511,356	528,025
Банковские кредиты за вычетом краткосрочных обязательств	2,096,280	1,980,726
Финансирование оборудования и прочие обязательства	105,321	115,050
Доля меньшинства	246,552	257,859
Акционерный капитал	<u>4,312,242</u>	<u>3,942,910</u>
Итого обязательства и акционерный капитал	<u>\$ 9,210,700</u>	<u>\$ 8,436,546</u>

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

	За шесть месяцев, окончившихся 30 июня	
	2007	2006
	<i>(в тысячах долларов США)</i>	
Чистое поступление денежных средств от операционной деятельности	\$ 1,351,512	\$ 792,024
Поступление средств по банковским и прочим ссудам	291,896	744,409
Поступление средств от продажи казначейских акций	34,995	2,784
Выплаты связанные с привлечением банковских ссуд	(1,288)	(37,789)
Погашения рублевых облигаций	–	(110,783)
Выплаты по банковским и прочим ссудам	(176,674)	(234,372)
Погашение обязательств по финансированию закупок оборудования	(38,429)	(31,946)
Покупка казначейских акций	(81,069)	(38,535)
Погашение обязательств по аренде	(331)	–
Чистое поступление денежных средств от финансовой деятельности	29,100	293,768
Приобретение имущества и оборудования	(604,238)	(532,422)
Приобретение дочерних компаний, за вычетом денежных средств	(55,924)	(252,522)
Корректировка цены приобретения ЗАО "АрменТел" и ООО "Таком"	(12,688)	–
Приобретение нематериальных активов	(14,185)	(21,275)
Приобретение прочих активов	(93,403)	(194,529)
Чистый расход денежных средств по инвестиционной деятельности	(780,437)	(1,000,748)
Влияние изменений обменного курса на денежные средства	5,997	9,121
Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов	606,172	94,165
Денежные средства и их эквиваленты на начало периода	344,494	363,646
Денежные средства и их эквиваленты на конец периода	\$ 950,666	\$ 457,811
Дополнительная информация о движении денежных средств		
Денежные средства выплаченные в течение периода:		
Налог на прибыль	\$ 260,199	\$ 129,832
Проценты	99,475	88,391
Неденежные операции:		
Оборудование, приобретенное по договорам финансирования	\$ 25,873	\$ 3,536
Кредиторская задолженность по оборудованию и другими другим долгосрочным активам	199,033	170,804
Зачет размещенных Облигаций 2009	–	232,766
Использованная часть скидки Ericsson в неденежной форме на Украине	(1,658)	22,161
Приобретения:		
Справедливая стоимость приобретенных активов	–	150,021
Справедливая стоимость приобретенной миноритарной доли	41,636	–
Разница между стоимостью покупки и справедливой стоимостью приобретенных чистых активов	14,288	154,061
Денежные средства уплаченные за долю в капитале	(55,924)	(260,974)
Принятые обязательства	\$ –	\$ 43,108

ПриложениеС. Согласование платежей (непроаудированные данные)

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 июня 2007	30 июня 2006	31 марта 2007
OIBDA	896,758	561,555	766,417
За вычетом износа основных средств	(285,365)	(194,845)	(269,172)
За вычетом амортизации нематериальных активов	(53,807)	(43,148)	(53,289)
Операционная прибыль	557,586	323,562	443,956

Согласование показателя маржи OIBDA Группы компаний «ВымпелКом»

	Три месяца, окончившихся		
	30 июня 2007	30 июня 2006	31 марта 2007
Маржа OIBDA	52.2%	50.1%	51.5%
За вычетом износа основных средств в процентном отношении к чистой выручке	(16.6%)	(17.4%)	(18.1%)
За вычетом амортизации нематериальных активов в процентном отношении к чистой выручке	(3.1%)	(3.9%)	(3.6%)
Операционная прибыль в процентном отношении к чистой выручке	32.5%	28.8%	29.8%

РОССИЯ

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 июня 2007	30 июня 2006	31 марта 2007
OIBDA	779,828	529,704	676,476
За вычетом износа основных средств	(240,387)	(182,684)	(232,681)
За вычетом амортизации нематериальных активов	(28,478)	(25,657)	(28,536)
Операционная прибыль	510,963	321,363	415,259

Согласование маржи OIBDA, Россия

	Три месяца, окончившихся		
	30 июня 2007	30 июня 2006	31 марта 2007
Маржа OIBDA	53.4%	51.9%	52.9%
За вычетом износа основных средств в процентном отношении к чистой выручке	(16.5%)	(17.9%)	(18.2%)
За вычетом амортизации нематериальных активов в процентном отношении к чистой выручке	(1.9%)	(2.5%)	(2.2%)
Операционная прибыль в процентном отношении к чистой выручке	35.0%	31.5%	32.5%

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 июня 2007	30 июня 2006	31 марта 2007
Коммерческие общехозяйственные и административные расходы	418,738	317,608	374,757
За вычетом общих административных расходов	305,941	219,320	284,977
Расходы на маркетинг и реализацию, включая	112,797	98,288	89,780
<i>расходы на маркетинг и рекламу</i>	<i>57,636</i>	<i>50,709</i>	<i>43,132</i>
<i>дилерское вознаграждение</i>	<i>55,161</i>	<i>47,579</i>	<i>46,648</i>
Прирост новых абонентов (тыс.)	4,947	5,469	4,056
Затраты на привлечение абонента (SAC) (\$ США)	22.8	18.0	22.1

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 июня 2007	30 июня 2006	31 марта 2007
Выручка от услуг связи и подключений	1,457,896	1,014,810	1,276,754
Минус выручка от подключений	164	622	169
Минус выручка от аренды волоконно-оптических каналов	983	325	964
Выручка от услуг связи, использованная при подсчете ARPU	1,456,749	1,013,863	1,275,621
Среднее число абонентов (тыс.)	49,043	45,803	47,974
Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)	9.9	7.4	8.9
Среднее число активных абонентов (тыс.)	39,359	37,733	39,021
Средняя выручка на одного активного абонента за месяц (\$ США)	12.3	9.0	10.9

КАЗАХСТАН

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 июня 2007	30 июня 2006	31 марта 2007
OIBDA	80,317	33,908	62,007
За вычетом износа основных средств	(17,537)	(9,363)	(15,817)
За вычетом амортизации нематериальных активов	(9,419)	(9,324)	(9,154)
Операционная прибыль	53,361	15,221	37,036

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 июня 2007	30 июня 2006	31 марта 2007
Маржа OIBDA	53.7%	42.2%	51.9%
За вычетом износа основных средств в процентном отношении к чистой выручке	(11.7%)	(11.7%)	(13.2%)
За вычетом амортизации нематериальных активов в процентном отношении к чистой выручке	(6.3%)	(11.5%)	(7.7%)
Операционная прибыль в процентном отношении к чистой выручке	35.7%	19.0%	31.0%

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 июня 2007	30 июня 2006	31 марта 2007
Коммерческие общехозяйственные и административные расходы	31,723	20,240	25,423
За вычетом общих административных расходов	23,250	14,761	18,700
Расходы на маркетинг и реализацию, включая	8,473	5,479	6,723
<i>расходы на маркетинг и рекламу</i>	4,918	2,275	3,895
<i>дилерское вознаграждение</i>	3,555	3,204	2,828
Прирост новых абонентов (тыс.)	779	588	744
Затраты на привлечение абонента (SAC) (\$ США)	10.9	9.3	9.0

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 июня 2007	30 июня 2006	31 марта 2007
Выручка от услуг связи и подключений	149,326	80,301	119,399
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	149,326	80,301	119,399
Среднее число абонентов (тыс.)	4,598	2,681	4,086
Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)	10.8	10.0	9.7
Среднее число активных абонентов (тыс.)	3,655	2,120	3,271
Средняя выручка на одного активного абонента за месяц (\$ США)	13.6	12.6	12.2

УКРАИНА

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 июня 2007	30 июня 2006	31 марта 2007
OIBDA	(3,073)	(11,259)	(6,518)
За вычетом износа основных средств	(4,330)	(859)	(3,203)
За вычетом амортизации нематериальных активов	(5,234)	(4,909)	(5,210)
Операционная прибыль	(12,637)	(17,027)	(14,931)

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 июня 2007	30 июня 2006	31 марта 2007
Коммерческие общехозяйственные и административные расходы	16,527	13,216	15,980
За вычетом общих административных расходов	11,833	7,283	10,844
Расходы на маркетинг и реализацию, включая	4,694	5,933	5,136
<i>расходы на маркетинг и рекламу</i>	<i>3,723</i>	<i>5,312</i>	<i>4,158</i>
<i>дилерское вознаграждение</i>	<i>971</i>	<i>621</i>	<i>978</i>
Прирост новых абонентов (тыс.)	504	408	578
Затраты на привлечение абонента (SAC) (\$ США)	9.3	14.5	8.9

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 июня 2007	30 июня 2006	31 марта 2007
Выручка от услуг связи и подключений	23,436	5,948	16,158
Минус выручка от подключений	36	0	5
Минус выручка от аренды волоконно-оптических каналов	0	0	0
Выручка от услуг связи, использованная при подсчете ARPU	23,400	5,948	16,153
Среднее число абонентов (тыс.)	2,474	424	2,143
Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)	3.2	4.7	2.5
Среднее число активных абонентов (тыс.)	1,847	338	1,781
Средняя выручка на одного активного абонента за месяц (\$ США)	4.2	5.9	3.0

УЗБЕКИСТАН

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 июня 2007	30 июня 2006	31 марта 2007
OIBDA	11,388	9,507	8,664
За вычетом износа основных средств	(3,312)	(1,902)	(3,097)
За вычетом амортизации нематериальных активов	(3,414)	(3,113)	(3,383)
Операционная прибыль	4,662	4,492	2,184

Согласование маржи OIBDA, Узбекистан

	Три месяца, окончившихся		
	30 июня 2007	30 июня 2006	31 марта 2007
Маржа OIBDA	49.1%	63.3%	47.7%
За вычетом износа основных средств в процентном отношении к чистой выручке	(14.3%)	(12.7%)	(17.0%)
За вычетом амортизации нематериальных активов в процентном отношении к чистой выручке	(14.7%)	(20.7%)	(18.6%)
Операционная прибыль в процентном отношении к чистой выручке	20.1%	29.9%	12.0%

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 июня 2007	30 июня 2006	31 марта 2007
Коммерческие общехозяйственные и административные расходы	8,355	3,580	6,442
За вычетом общих административных расходов	6,579	2,869	4,630
Расходы на маркетинг и реализацию, включая	1,776	711	1,812
<i>расходы на маркетинг и рекламу</i>	856	266	699
<i>дилерское вознаграждение</i>	920	445	1,113
Прирост новых абонентов (тыс.)	403	127	488
Затраты на привлечение абонента (SAC) (\$ США)	4.4	5.6	3.7

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 июня 2007	30 июня 2006	31 марта 2007
Выручка от услуг связи и подключений	24,009	15,507	18,778
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	24,009	15,507	18,778
Среднее число абонентов (тыс.)	1,148	456	980
Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)	7.0	11.3	6.4
Среднее число активных абонентов (тыс.)	1,109	406	930
Средняя выручка на одного активного абонента за месяц (\$ США)	7.2	12.7	6.7

ТАДЖИКИСТАН

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 июня 2007	30 июня 2006	31 марта 2007
OIBDA	94	(305)	(343)
За вычетом износа основных средств	(587)	(37)	(345)
За вычетом амортизации нематериальных активов	(158)	(145)	(158)
Операционная прибыль	(651)	(487)	(846)

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 июня 2007	30 июня 2006	31 марта 2007
Коммерческие общехозяйственные и административные расходы	3,118	387	1,894
За вычетом общих административных расходов	2,044	386	1,199
Расходы на маркетинг и реализацию, включая	1074	0.7	695
<i>расходы на маркетинг и рекламу</i>	665	0.6	305
<i>дилерское вознаграждение</i>	409	0.1	390
Прирост новых абонентов (тыс.)	70	0.2	77
Затраты на привлечение абонента (SAC) (\$ США)	15.3	3.5	9.0

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 июня 2007	30 июня 2006	31 марта 2007
Выручка от услуг связи и подключений	5,222	119	2,891
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	5,222	119	2,891
Среднее число абонентов (тыс.)	181	18	113
Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)	9.6	2.2	8.5
Среднее число активных абонентов (тыс.)	172	10	111
Средняя выручка на одного активного абонента за месяц (\$ США)	10.1	4.0	8.7

АРМЕНИЯ

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 июня 2007	30 июня 2006	31 марта 2007
OIBDA	30,069	na	27,309
За вычетом износа основных средств	(18,729)	na	(13,941)
За вычетом амортизации нематериальных активов	(5,875)	na	(5,865)
Операционная прибыль	5,465	na	7,503

Согласование маржи OIBDA, Армения

	Три месяца, окончившихся		
	30 июня 2007	30 июня 2006	31 марта 2007
Маржа OIBDA	51.6%	na	50.4%
За вычетом износа основных средств в процентном отношении к чистой выручке	(32.1%)	na	(25.7%)
За вычетом амортизации нематериальных активов в процентном отношении к чистой выручке	(10.1%)	na	(10.8%)
Операционная прибыль в процентном отношении к чистой выручке	9.4%	na	13.9%

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 июня 2007	30 июня 2006	31 марта 2007
Выручка от услуг связи и подключений	23,208	na	19,912
Минус выручка от подключений	19	na	129
Минус выручка от аренды волоконно-оптических каналов	0	na	0
Выручка от услуг связи, использованная при подсчете ARPU	23,189	na	19,783
Среднее число абонентов (тыс.)	486	na	468
Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)	15.9	na	14.1
Среднее число активных абонентов (тыс.)	446	na	456
Средняя выручка на одного активного абонента за месяц (\$ США)	17.3	na	14.5

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

	Три месяца, окончившихся		
	30 июня 2007	30 июня 2006	31 марта 2007
Выручка от услуг фиксированной связи и подключений	35,214	na	34,242
Минус выручка от подключений	55	na	0
Выручка от услуг связи, использованная при подсчете ARPU	35,159	na	34,242
Среднее число абонентов (тыс.)	608	na	607
Средняя выручка на одного абонента за месяц (\$ США)	19.3	na	18.8

Приложение D

Операционные и финансовые показатели

КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ДАННЫЕ	Три месяца				
	2 кв. 2007	2 кв. 2006	2 кв.07/ 2 кв. 06	1 кв. 2007	2 кв.07/ 1 кв. 07
Зарегистрированные мобильные абоненты	59,049,700	50,822,100	16.2%	56,805,600	4.0%
Фиксированные абоненты	610,300	na		607,400	0.5%

РОССИЯ	Три месяца				
	2 кв. 2007	2 кв. 2006	2 кв.07/ 2 кв. 06	1 кв. 2007	2 кв.07/ 1 кв. 07
Зарегистрированные абоненты	49,594,300	46,905,600	5.7%	48,345,300	2.6%
ARPU _{рег.} (\$ США)	9.9	7.4	33.8%	8.9	11.2%
MOU _{рег.} (мин.)	154.6	115.9	33.4%	130.9	18.1%

КАЗАХСТАН	Три месяца				
	2 кв. 2007	2 кв. 2006	2 кв.07/ 2 кв. 06	1 кв. 2007	2 кв.07/ 1 кв. 07
Зарегистрированные абоненты	4,837,200	2,880,900	67.9%	4,345,600	11.3%
ARPU _{рег.} (\$ США)	10.8	10.0	8.0%	9.7	11.3%
MOU _{рег.} (мин.)	70.6	52.4	34.7%	57.9	21.9%

УКРАИНА	Три месяца				
	2 кв. 2007	2 кв. 2006	2 кв.07/ 2 кв. 06	1 кв. 2007	2 кв.07/ 1 кв. 07
Зарегистрированные абоненты	2,661,400	569,400	367.4%	2,331,300	14.2%
ARPU _{рег.} (\$ США)	3.2	4.7	-31.9%	2.5	28.0%
MOU _{рег.} (мин.)	119.4	137.2	-13.0%	114.7	4.1%

УЗБЕКИСТАН	Три месяца				
	2 кв. 2007	1 кв.2006	1 кв.07/ 1 кв.06	2Q2006	3Q2006
Зарегистрированные абоненты	1,224,800	451,600	171.2%	1,147,200	6.8%
ARPU _{рег.} (\$ США)	7.0	11.3	-38.1%	6.4	9.4%
MOU _{рег.} (мин.)	256.5	311.5	-17.7%	229.9	11.6%

ТАДЖИКИСТАН	Три месяца				
	2 кв. 2007	2 кв. 2006	2 кв.07/ 2 кв. 06	1 кв. 2007	2 кв.07/ 1 кв. 07
Зарегистрированные абоненты	218,000	14,600	1393.2%	149,900	45.4%
ARPU _{рег.} (\$ США)	9.6	2.2	336.4%	8.5	12.9%
MOU _{рег.} (мин.)	213.7	26.1	718.8%	201.2	6.2%

АРМЕНИЯ	Три месяца				
	2 кв. 2007	2 кв. 2006	2 кв.07/ 2 кв. 06	1 кв. 2007	2 кв.07/ 1 кв. 07
Зарегистрированные мобильные абоненты	497,600	na	na	478,000	4.1%
ARPU _{рег.} (\$ США)	15.9	na	na	14.1	12.8%
MOU _{рег.} (мин.)	169.9	na	na	137.6	23.5%