

## В третьем квартале 2011 года «ВымпелКом» наращивает абонентскую базу и демонстрирует двузначный рост выручки

### Ключевые показатели и последние события квартала \*

- Общая абонентская база в мобильном сегменте выросла на 11% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 199 миллионов, а в октябре превысила отметку 200 миллионов
- Выручка показала устойчивый рост на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 6,1 миллиарда долларов США
- EBITDA выросла на 4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 2,5 миллиарда долларов США
- Чистая прибыль сократилась до 104 миллионов долларов США в основном в результате корректировок из-за колебания курсов валют
- Капитальные затраты в третьем квартале 2011 года составили 1,2 миллиарда долларов США, что обусловило показатель CAPEX/выручка в 17% с начала года
- Сильный показатель чистого денежного потока от операционной деятельности - 1,9 миллиарда долларов США

14 ноября 2011 года, Амстердам - «ВымпелКом Лтд.» ( «ВымпелКом», «Компания» или «Группа») (NYSE: VIP), один из ведущих глобальных провайдеров телекоммуникационных услуг, объявил сегодня свои финансовые и операционные результаты за квартал, закончившийся 30 сентября 2011 года.

### Джо Лундер, Главный управляющий директор «ВымпелКом Лтд.»:

«Мы удовлетворены уверенными результатами, которых нам удалось добиться в третьем квартале во всех наших бизнес-единицах, что позволило показать двузначный рост выручки. В октябре размер общей абонентской базы превысил отметку 200 миллионов. Денежный поток от операционной деятельности Компании в размере 1,9 миллиарда долларов США остается на высоком уровне, показывая рост практически на 70%, однако, наша чистая прибыль снизилась в основном в результате неидеальных корректировок. На рынке России несмотря на то, что мы добились увеличения выручки и роста абонентской базы, негативным фактором явилось увеличение расходов, которые привели к снижению доходности бизнеса. В соответствии с заявленной стратегией мы уделим особое внимание увеличению денежного потока на этом рынке и добьемся этого путем решения ключевых задач в рамках реализации программы повышения эффективности операционной деятельности, а также используя синергетический эффект от масштаба нашей Группы.

Процесс интеграции с Wind Telecom идет с опережением графика и будет завершен к концу года. Мы уже обеспечили получение синергий, рассчитанных по методу чистой дисконтированной стоимости, в размере 1,9 миллиарда долларов США, из запланированных 2,5 миллиарда долларов США».

«В будущем мы по-прежнему будем фокусироваться на реализации стратегии по увеличению стоимости компании за счет обеспечения устойчивого прибыльного роста, а также повышения эффективности операционной деятельности и эффективности использования капитала, что позволит нам увеличить денежные потоки. Мы более подробно остановимся на нашей стратегии по увеличению стоимости компании в рамках Дня инвестора и аналитика в Амстердаме, который запланирован на завтра».

### КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ И ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ\*

млн долларов США

	Факт			Проформа		
	Зкв11	Зкв10	YoY	Зкв11	Зкв10	YoY
Чистая операционная выручка	6,093	2,824	116%	6,093	5,519	10%
EBITDA	2,535	1,358	87%	2,535	2,435	4%
Маржа EBITDA	41.6%	48.1%		41.6%	44.1%	

Чистая прибыль, приходящаяся на ВымпелКом ЛТД.	104	496	-79%	104	460	-77%
Прибыль на акцию, базовая формула (USD)	0.07	0.39	-82%	0.07	0.28	-75%
Капитальные затраты	1,193	520	129%	1,193	906	32%
Чистый операционный денежный поток	1,857	1,097	69%	1,857	-	-
Чистый долг /ЕБИТДА за последние 12 месяцев	-	-	-	2.4	-	-
Общее количество абонентов (millions)	199	92	116%	199	179	11%

\*Сравнительные показатели 3-го квартала 2010 г. приводятся на основании проформы. Определение проформы см. на следующей странице. Все иные определения включены в Приложение Е.

## Последняя информация по стратегическим инициативам

- **Объявлена Стратегия по увеличению стоимости компании на 2012-2014 годы**
- **Получены частоты в диапазонах 800 МГц и 2600 МГц в Италии, что позволит в ближайшие годы запустить услуги связи на основе технологии LTE/4G**
- **Интеграция с Wind Telecom продолжается по графику и должна завершиться к концу года**
- **На должность Заместителя главного управляющего директора и Главного операционного директора назначен Йан Эдвард Тюгесен**

В третьем квартале ВымпелКом продолжил развитие своей стратегической линии, что было дополнительно подтверждено 7 сентября, когда было объявлено о принятии Программы по увеличению стоимости Компании на 2012-2014 годы. Программа разработана после закрытия трансформационной сделки по объединению с Wind Telecom, что подняло ВымпелКом на уровень одного из ведущих глобальных операторов связи, располагающих привлекательным и сбалансированным портфелем активов как на развитых, так и на развивающихся рынках.

Компания приняла участие и выиграла конкурс на получение частот в диапазонах 800 МГц и 2600 МГц в Италии, что позволит в ближайшие годы разработать и запустить целый спектр новых широкополосных сервисов. Первый транш оплаты спектра финансировался за счет имеющихся в наличии собственных денежных средств в размере 182 миллионов евро и промежуточного займа в размере 500 миллионов евро. На оставшуюся сумму получена банковская гарантия, которая будет погашаться ежегодными платежами в течение пяти лет. Кроме того, мы возобновили лицензию (2G) в Бангладеш, а также получили лицензию на развертывание сетей 3G в Лаосе.

В октябре компания Orascom Telecom Holding получила одобрение 99,99% акционеров на выделение активов и внутреннюю реорганизацию, и в настоящий момент идет работа по завершению переговоров с Египетским Агентством по финансовому надзору (EFSA).

После закрытия сделки по объединению с Wind Telecom Компания запустила комплексную программу интеграции с целью использования преимуществ объединения компаний и достижения планируемого синергетического эффекта от укрупнения Группы компаний. Сумма ожидаемого синергетического эффекта в результате интеграции Wind Telecom составит как минимум 2,5 миллиарда долларов США. Фактически реализованные на первом этапе интеграции меры уже обеспечили получение синергетического эффекта в размере 1,9 миллиарда долларов США, рассчитанного по методу чистой дисконтированной стоимости.

В процессе интеграции, которую планируется завершить до конца года, мы добились существенного прогресса и реализовали несколько важных задач в таких областях, как установление систем и политик и совершенствование организационной структуры. Для ВымпелКома новый год начнется с реализации Стратегии по увеличению стоимости. Вновь назначенный Заместитель главного управляющего директора и Главный операционный директор будет напрямую функционально нести ответственность за работу с бизнес-единицами и фокусироваться на усовершенствовании операционной деятельности, что является частью Стратегии по увеличению стоимости. Кроме того, Елене Шматовой было предложено присоединиться к нашей команде в Амстердаме для того, чтобы применить ее огромный опыт и знания на уровне всей Группы. Елена продолжит руководить Бизнес-единицей Россия до тех пор, пока не будет принято решение о новом назначении.

В рамках приобретения Wind Telecom, ВымпелКом заключил с Weather Investments II договор распределения стоимости в отношении компании Djazzy. В соответствии с договором ВымпелКому предоставлялся опцион на реализацию механизма распределения стоимости акционерного капитала компании, как в случае потенциального увеличения стоимости акционерного капитала, так и при снижении стоимости компании при различных сценариях

развития ситуации. Обсудив все факты и обстоятельства, Наблюдательный совет ВымпелКома принял бизнес решение об отказе от реализации и не продлении механизма распределения стоимости. Таким образом, ВымпелКом взял на себя как все возможные риски в случае неблагоприятного развития ситуации, так и обеспечил за собой полный объем дохода при позитивном сценарии.

15 ноября Вымпелком впервые планирует провести День аналитика и инвестора. Время проведения Дня аналитика и инвестора - с 13.00 по 18.00 по Центральноевропейскому времени. Будет организована интернет-трансляция этого мероприятия. К онлайн конференц-звонку и презентации слайдов можно присоединиться по следующему адресу: <http://www.vimpelcom.com>.

## Представление финансовых результатов

Фактические результаты девяти месяцев 2011 года учитывают консолидацию Wind Telecom, которая произошла 15 апреля 2011 года. Компания считает, что сравнение показателей на основании проформы является наиболее значимым для оценки результатов деятельности, и если не указано иное, все финансовые показатели, которые сравниваются в настоящем пресс-релизе, основаны на проформе. Дополнительную информацию о корректировках и допущениях по результатам на основе проформы можно найти в пресс-релизе, опубликованном 18 августа 2011 года и размещенном на нашем сайте [www.vimpelcom.com](http://www.vimpelcom.com).

Данные на основе проформы, представленные в этом пресс-релизе, отражают результаты деятельности Компании как в случае, если бы объединение с Wind Telecom и Киевстаром состоялось 1 января 2010 года.

Консолидированные результаты ВымпелКом Лтд. опубликованы в этом пресс-релизе в соответствии со стандартами ОПБУ США. Результаты Бизнес-единиц Европа и Северная Америка и Азия и Африка, исключая Юго-Восточную Азию, опубликованы в соответствии со стандартами МСФО. Изменения в результатах данных Бизнес-единиц в соответствии со стандартами ОПБУ США осуществлены на уровне Группы компаний.

Определенные суммы и проценты, представленные в этом пресс-релизе, были округлены. В результате определенные числовые показатели, указанные как итоговые, в том числе в таблицах, могут не являться точными результатами арифметических расчетов с исходными цифрами.

## Группа «ВымпелКом» - финансовые и операционные показатели

- Абонентская база в мобильном сегменте выросла на 11% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 199 миллионов
- Выручка выросла на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 6,1 миллиарда долларов США
- EBITDA выросла на 4% до 2,5 миллиарда долларов США
- Чистая прибыль сократилась до 104 миллионов долларов США в основном в результате неденежных корректировок курсов валют
- Капитальные расходы составили 1,2 миллиарда долларов США
- Чистый денежный поток от операционной деятельности составил 1,9 миллиарда долларов США, на 69% выше, чем год назад
- За квартал общий долг сократился до 26 миллиардов долларов США, главным образом за счет курсовой разницы и выплат по долговым обязательствам
- Показатель чистый долг/LTM EBITDA составил 2,4х по состоянию на конец третьего квартала

### Обзор операционной деятельности

Абонентская база в мобильном сегменте выросла на 11% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 199 миллионов, а в октябре превысила отметку 200 миллионов. Наибольший абсолютный прирост приходится на бизнес-единицу Азия и Африка, где наблюдается опережающий рост абонентской базы. Компания также показала сильный рост услуг широкополосного доступа в Интернет и передачи данных в мобильном сегменте в России, Италии и Украине.

В России за первые девять месяцев 2011 года Компания показала самый высокий на рынке чистый прирост абонентов в мобильном сегменте. Темпы роста абонентов в третьем квартале 2011 года снизились по сравнению со вторым кварталом в соответствии с новой стратегией, направленной на увеличение прибыльности Компании. Абонентская база в сегменте мобильного ШПД выросла на 59% год к году и составила 2,4 миллиона абонентов, абонентская база в сегменте фиксированного ШПД выросла на 46% год к году и составила 1,8 миллиона абонентов.

В рамках бизнес-единицы Европа и Северная Америка, несмотря на сохраняющуюся нестабильную макроэкономическую ситуацию и неблагоприятное развитие событий в области регуляторики, наш бизнес в Италии в третьем квартале продолжил опережать показатели итальянского рынка телекоммуникаций. ВымпелКом усилил свое рыночное положение как на рынке мобильной, так и фиксированной связи, добившись увеличения доли по выручке в обоих

сегментах. Абонентская база в сегменте фиксированного ШПД увеличилась на 15% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 2,1 миллиона, при этом выручка от услуг мобильного доступа в Интернет увеличилась на 34% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В бизнес-единице Азия и Африка показан высокий рост абонентской базы во всех странах, где работает Компания. Общее количество абонентов достигло 78 миллионов. Улучшение показателей было обусловлено в первую очередь увеличением пользования голосовыми услугами и усилиями по оптимизации расходов.

Бизнес-единица Украина продолжает демонстрировать устойчивый рост выручки и сохраняет лидирующее положение на рынке. Компания показала устойчивый рост выручки в мобильном сегменте и сегменте фиксированных услуг передачи данных, а также удвоила количество абонентов фиксированного ШПД. Выручка от услуг мобильной передачи данных выросла на 27% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 212 миллионов гривен, что обусловлено увеличением пользования услугами передачи данных в рамках предложений, связанных с USB модемами, и новых пакетных тарифных планов.

Бизнес-единица СНГ продемонстрировала двузначное увеличение выручки на всех своих рынках за исключением Армении и добилась сохранения темпов роста абонентской базы, уделив особое внимание сохранению качества абонентов.

## ОПЕРАЦИОННЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ БИЗНЕС-ЕДИНИЦ

Млн долларов  
США

	Проформа			Проформа		
	Зкв11	Зкв10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
<b>Чистая операционная выручка</b>	6,093	5,519	10%	17,582	16,196	9%
в т.ч.:						
Россия	2,397	2,099	14%	6,791	6,060	12%
Европа и Северная Америка	1,970	1,773	11%	5,847	5,419	8%
Азия и Африка	957	910	5%	2,797	2,657	5%
Украина	437	426	3%	1,225	1,171	5%
СНГ	430	361	19%	1,170	992	18%
Другие	-98	-50		-248	-104	
<b>ЕБИТДА</b>	2,535	2,435	4%	7,163	7,018	2%
в т.ч.:						
Россия	961	988	-3%	2,797	2,863	-2%
Европа и Северная Америка	742	683	9%	2,056	1,987	3%
Азия и Африка	434	385	13%	1,245	1,133	10%
Украина	235	239	-2%	663	621	7%
СНГ	198	160	24%	532	461	15%
Другие	-34	-20		-130	-47	
<b>Маржа ЕБИТДА</b>	41.6%	44.1%		40.7%	43.3%	

\*См. определения в Приложении Е

## ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

### Обзор финансовых показателей

**Чистая операционная выручка** в третьем квартале 2011 года выросла на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года; во всех бизнес-единицах были показаны сильные результаты и отмечены благоприятные для нас колебания курсов валют. Увеличение выручки за счет органического роста составило 5%. Выручка в России выросла на 14% в долларовом эквиваленте и на 8% в местной валюте. В Италии выручка в долларах США выросла на 11%, а выручка в местной валюте выросла на 2%. Бизнес-единица Украина показала рост выручки на 3% в долларах США и на 4% в местной валюте. Бизнес-единица Азия и Африка продемонстрировала рост выручки на 5%. Наконец, бизнес-единица СНГ продолжает добиваться хороших показателей, показав рост выручки на 19%.

Показатель **ЕБИТДА** вырос на 4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, чему способствовал благоприятный обменный курс валют. Однако, если исключить эффект от курсовой разницы, показатель ЕБИТДА снизился на 1% по сравнению с прошлым годом. На развивающихся рынках показан устойчивый рост ЕБИТДА, в частности, в бизнес-единицах Азия и Африка и СНГ зафиксирован рост, соответственно, на 13% и 24%. К этому можно добавить, что органический рост ЕБИТДА в бизнес-единицах Европа и Северная Америка и Украина сохранился на прежнем уровне. Рост прибыльности на развивающихся рынках был частично снвевелирован органическим снижением в России год к году.

**Чистая прибыль** от непрерывной деятельности составила 91 миллион долларов США. Чистая прибыль на основании проформы, приходящаяся на ВымпелКом Лтд., составила 104 миллиона долларов США, что на 77% ниже, чем в третьем квартале 2010 года. Основными факторами, которые привели к снижению чистой прибыли Компании на 356 миллионов долларов, стали нереализованные убытки от курсовой разницы в размере приблизительно 110 миллионов долларов США, связанные с внутригрупповым займом,

предоставленным Wind Mobile (Канада) в канадских долларах в связи с негативной динамикой курса египетского фунта к канадскому доллару и нереализованные убытки от курсовой разницы в размере приблизительно 180 миллионов долларов, связанные с колебаниями евро к доллару США в направлении противоположном позитивным трендам 3 квартала 2010 года, а также неденежные убытки в размере 110 миллионов долларов США от корректировок после проведения справедливой рыночной оценки встроенных производных финансовых инструментов Wind Italy. Влияние этих факторов было частично компенсировано за счет других позитивных трендов.

**Капитальные затраты** составили 1,2 миллиарда долларов США. Инвестиции направлены на строительство дополнительных сетей мобильной связи в России, Бангладеш, Пакистане и странах СНГ, а в Украине инвестиции нацелены на развитие фиксированного широкополосного доступа в Интернет. В Италии мы продолжили инвестировать в развертывание сетей HSDPA и увеличение емкости магистральных сетей для обеспечения пропускной способности увеличенного трафика передачи данных.

### ФАКТИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА 2011 ГОДА

Фактические показатели выручки увеличились более чем вдвое по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, ЕБИТДА выросла на 87% год к году, что обусловлено объединением с Wind Telecom в апреле этого года. В результате показатель ЕБИТ вырос на 56% по сравнению с аналогичным периодом 2010 года.

Чистая прибыль снизилась на 79% в основном из-за возросших выплат по процентам, обусловленных увеличением общего долга после приобретения Wind Telecom. Также на показатель чистой прибыли негативно повлияло увеличение отчислений на износ и амортизацию в связи со сделкой с Wind Telecom. На размер чистой прибыли также повлияли факторы, описанные выше.

млн долларов США

	Факт			Проформа		
	3кв11	3кв10	YoY	3кв11	3кв10	YoY
<b>Чистая операционная выручка</b>	6,093	2,824	116%	6,093	5,519	10%
<b>ЕБИТДА</b>	2,535	1,358	87%	2,535	2,435	4%
Маржа ЕБИТДА	41.6%	48.1%		41.6%	44.1%	
<b>ЕБИТ</b>	1,266	812	56%	1,266	1,297	-2%
Прибыль и убытки от финансовых операций	-481	-111	333%	-481	-493	-2%
Чистая прибыль/убытки из-за курсовой разницы и прочие	-444	39		-444	-24	n.m.
Расходы по налогу на прибыль	-250	-230	9%	-250	-316	-21%
Чистая прибыль от продолжающихся операций	91	510	-82%	91	463	-80%
Чистая прибыль, приходящаяся на	104	496	-79%	104	460	-77%

Вымпелком ЛТД.						
Прибыль на акцию, базовая формула (USD)	0.07	0.39	-82%	0.07	0.28	-75%
Капитальные затраты	1,193	520	129%	1,193	906	32%

## ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ И ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ (ФАКТ)

млн долларов США

				<b>3кв11</b>	<b>2кв11</b>	<b>FY2010</b>
Совокупные активы				55,999	58,873	19,928
Собственный капитал				15,226	16,111	10,671
Общий долг				26,004	27,392	5,661
Чистая задолженность				22,261	24,104	4,740

  

	<b>Факт</b>			<b>Факт</b>		
	<b>3Q11</b>	<b>3Q10</b>	<b>YoY</b>	<b>YTD11</b>	<b>YTD10</b>	<b>YoY</b>
Чистые поступления от операционной деятельности	1,857	1,097	69%	4,092	2,901	41%
Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности	1,237	557	122%	3,442	482	n.m.
Чистые денежные средства, использованные в финансовых операциях	171	445	-62%	-1,908	1,383	n.m.

Общие активы Компании выросли на 181% и составили 56 миллиардов долларов США, что в первую очередь обусловлено приобретением Wind Telecom в апреле 2011 года. За квартал общий долг сократился с 27,4 миллиарда долларов США до 26 миллиардов долларов США в основном за счет курсовой разницы в размере 1,2 миллиарда долларов и выплат по долговым обязательствам в размере 0,2 миллиарда долларов США. По состоянию на конец третьего квартала чистый долг составил 22,3 миллиарда долларов США, а показатель чистый долг/LTM EBITDA - 2,4х.

На показатель чистого денежного потока от операционной деятельности на уровне Группы компаний позитивное влияние оказало стабильное генерирование денежного потока от операционной деятельности, а также структурирование процентных платежей с поэтапными выплатами. На показатель чистого денежного потока от инвестиционной деятельности в основном оказали влияние возросшие инвестиции в имущество и оборудование, и инвестиции, связанные с консолидацией с Wind Telecom. Показатель чистого денежного потока от финансовой деятельности в основном обусловлен выплатами по долговым обязательствам.



## РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БИЗНЕС-ЕДИНИЦ

- Россия
- Европа и Северная Америка
- Азия и Африка
- Украина
- СНГ



## БИЗНЕС-ЕДИНИЦА РОССИЯ – ФИНАНСОВЫЕ И ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

- Устойчивый рост абонентской базы в мобильном сегменте, а также значительный прирост абонентов мобильного широкополосного доступа
- Усиление роста совокупной выручки более чем на 8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года
- В результате увеличения затрат, обусловленных ростом Компании, маржа EBITDA сократилась до 40%
- Наиболее быстроразвивающимися сегментами бизнеса стали мобильная передача данных и фиксированный широкополосный доступ в Интернет
- В соответствии с принятой стратегией Компания переместит фокус с выручки на рост прибыльности бизнеса

Бизнес-единица Россия продолжила инвестировать в развитие абонентской базы как в фиксированном, так и в мобильном сегментах, что привело к значительному увеличению выручки. Однако в результате увеличения связанных с этим расходов это негативно отразилось на показателях прибыльности. С целью улучшения прибыльности Компания усиленно продвигает услуги по передаче данных, которые имеют более высокий уровень рентабельности, а также вносит изменения в тарифные планы, отдавая предпочтение звонкам внутри сети. В дополнение к этим шагам, как было объявлено в сентябре, в Компании реализуется программа повышения операционной эффективности в размере 5 миллиардов рублей. В рамках объявленной стратегии ВымпелКом планирует способствовать устойчивому прибыльному развитию Компании на этом рынке.

- Абонентская база в мобильном сегменте выросла на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 56,8 миллиона, а количество абонентов мобильного широкополосного доступа выросло на 59% год к году до 2,4 миллиона.
- В третьем квартале 2011 года продолжилось ускорение роста выручки, которая достигла 69,6 миллиарда рублей, показав рост на 8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, из которого приблизительно 1% приходится на консолидацию компании НТК, работающей на Дальнем Востоке России.
- Выручка в мобильном сегменте выросла на 8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 58 миллиардов рублей, что обусловлено ростом в сегментах голосовых услуг, услуг передачи данных и продаж абонентского оборудования. Выручка от мобильной передачи данных увеличилась на 40% год к году до 4,5 миллиарда рублей и продолжает оставаться основным фактором

роста в мобильном сегменте. Мы намерены и дальше способствовать увеличению пользования услугами передачи данных.

- Рост выручки от услуг фиксированной связи составил 9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, главным образом за счет продолжающегося быстрого увеличения выручки от услуг ШПД до 2,2 миллиарда рублей, что на 55% выше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. За квартал услуги IPTV запущены дополнительно в двух городах, а общее количество городов, где предоставляется данная услуга по состоянию на конец третьего квартала 2011 года, выросло до 34.
- Совокупная EBITDA третьего квартала 2011 года снизилась по сравнению с третьим кварталом 2010 года в результате снижения AРРМ до конкурентного уровня и смещения структуры выручки в сторону низкомаржинальных звонков вне сети в страны СНГ. Маржа EBITDA составила 40%, чему способствовали как рост продаж низкодогодного абонентского оборудования и единовременное списание запасов устаревших телефонных аппаратов в размере приблизительно 58 миллионов рублей, так и убытки из-за курсовой разницы, которые увеличились из-за роста расходов на выполнение звонков в страны СНГ, оплачиваемых в долларах США.
- В дальнейшем увеличение прибыльности будет являться нашей основной задачей. В ближайшие кварталы мы планируем увеличить показатель валовой прибыли путем внесения корректировок в структуру тарифных планов.
- Была внедрена программа повышения эффективности операционной деятельности, которая уже дала первые результаты.

Общехозяйственные и административные расходы в третьем квартале росли медленнее, чем выручка, и EBITDA выросла на 2,9% по сравнению с предыдущим кварталом.

- В третьем квартале 2011 года капитальные затраты увеличились на 16% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в соответствии с утвержденной структурой капитальных затрат на год.

## РОССИЯ - КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

млн рублей

	3кв11	3кв10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
<b>Чистая операционная выручка</b>	<b>69,553</b>	<b>64,284</b>	<b>8%</b>	<b>195,066</b>	<b>183,371</b>	<b>6%</b>
Всего операционные расходы	41,701	34,040	23%	114,744	96,777	19%
<b>EBITDA</b>	<b>27,852</b>	<b>30,244</b>	<b>-8%</b>	<b>80,322</b>	<b>86,594</b>	<b>-7%</b>
<b>Маржа EBITDA</b>	<b>40.0%</b>	<b>47.0%</b>		<b>41.2%</b>	<b>47.2%</b>	
Капитальные затраты	13,643	11,716	16%	34,476	22,789	51%
Капитальные затраты/выручка	20%	18%		18%	12%	
<b>Мобильный сегмент</b>						
Выручка мобильного сегмента	58,094	53,803	8%	162,521	153,510	6%
- в т.ч. выручка от передачи данных	4,486	3,196	40%	12,486	9,399	33%
EBITDA мобильного сегмента	24,635	27,130	-9%	71,466	78,090	-8%
Маржа EBITDA мобильного сегмента	42.4%	50.4%		44.0%	50.9%	
Абоненты в мобильном сегменте (тыс)	56,824	51,615	10%			
- в т.ч. абоненты интрнет услуг мобильного широкополосного доступа (тыс)	2,387	1,500	59%			
ARPU в мобильном сегменте (руб)	334	343	-2%			
MOU (мин)	251	222	13%			
<b>Фиксированный сегмент</b>						
Выручка в сегменте фиксированной связи	11,459	10,480	9%	32,544	29,861	9%
EBITDA сегмента фиксированной связи	3,217	3,114	3%	8,857	8,503	4%
Маржа EBITDA сегмента фиксированной связи	28.1%	29.7%		27.2%	28.5%	
Выручка от фиксированного ШПД	2,169	1,402	55%	6,113	4,049	51%
Абоненты в фиксированном ШПД (тыс)	1,833	1,257	46%			
ARPU в сегменте фиксированного ШПД (руб)	410	370	11%			

## БИЗНЕС-ЕДИНИЦА ЕВРОПА И СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА

### ФИНАНСОВЫЕ И ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ИТАЛИИ

- Рост сервисной выручки составил 1% - это подтверждает, что Компания продолжает опережать конкурентов по рыночным показателям в Италии; рост сервисной выручки от мобильных услуг связи, являющейся частью общей выручки, без учета выручки от завершения входящих соединений, составил 5%
- Рост EBITDA составил 1,4%
- Абонентская база в мобильном сегменте выросла до 20,8 миллиона, при этом ARPU в сегменте мобильной передачи данных вырос почти на 10%
- Устойчивый рост выручки в сегменте мобильного доступа в Интернет и услуг мобильной передачи данных - на 34%
- Рост абонентов в сегменте фиксированного ШПД на 15% сопровождался увеличением ARPU

В Италии Компания показала хорошие результаты. Wind продолжила усиление своих позиций на рынке и рост рыночной доли по выручке. В мобильном сегменте в третьем квартале ситуация на рынке продолжала оставаться сложной. На размер выручки от услуг повлияли неблагоприятные действия регулирующих органов, в частности предписание о сокращении на 26% тарифов на завершение соединений, вступившее в силу 1 июля 2011 года, а также давление конкурентной рыночной среды. Негативный эффект был частично компенсирован успешным продвижением новых предложений Wind в области голосовых услуг, передачи сообщений и доступа в Интернет.

За отчетный период получены хорошие результаты от предложений, ранее запущенных в сегменте мобильного доступа в Интернет. В третьем квартале 2011 года они обеспечили рост выручки на 34%, чему способствовал рост спроса на смартфоны и планшетные устройства. Результаты и далее будут улучшаться по мере улучшения покрытия внутри помещений и строительства сетей на основе технологий LTE, планируемого на ближайшие годы. Выручка от традиционных услуг по передаче данных, главным образом передача сообщений, продолжила демонстрировать двузначный рост по сравнению с предыдущим годом.

В сегменте фиксированной связи в третьем квартале показаны хорошие операционные результаты, выручка от реализации услуг выросла на 5,5% по сравнению с предыдущим годом, чему способствовал устойчивый рост выручки в массовом сегменте. Сегмент широкополосного доступа в Интернет продолжает показывать

устойчивый рост. Выручка в сегменте выросла на 23% по сравнению с предыдущим годом, а выручка от голосовых услуг фиксированной связи показала незначительное падение, что главным образом обусловлено сокращением объема трафика.

- Общая выручка WIND в третьем квартале показала рост на 2,5% до 1,4 миллиарда евро, что обусловлено увеличением на 1% сервисной выручки и заключением в отчетном периоде договоров с другими операторами.
- Тренд на сокращение выручки от мобильных услуг связи главным образом связан с уменьшением размера выручки на завершение входящих соединений в результате введения указанных выше ограничений на тарифы на завершение соединений. Выручка от услуг мобильной связи, за вычетом выручки от завершения входящих соединений, выросла на 5% по сравнению с предыдущим годом.
- EBITDA достигла 565 миллионов евро, показав рост на 1,4% по сравнению с третьим кварталом 2010 года, чему способствовал устойчивый рост EBITDA в сегменте фиксированной связи при незначительном уменьшении EBITDA в сегменте мобильных услуг связи, на который оказало влияние упомянутое выше давление на сервисную выручку. Маржа EBITDA держится на стабильном уровне 40,5%.

- Компания WIND продолжила инвестировать в развитие как мобильного сегмента бизнеса, так и фиксированной связи. Капитальные затраты достигли 226 миллионов евро.
- Правительство Италии провело конкурс на предоставление частот LTE, по результатам которого компании Wind выделено два блока частот в диапазоне 800 МГц и четыре блока частот в диапазоне 2600 МГц, за которые Компании предстоит выплатить 1,1 миллиарда евро.
- В третьем квартале 2011 года результаты Wind в сегменте мобильной связи продолжили показывать положительную динамику – количество абонентов выросло на 6% до 20,8 миллиона на фоне стабильно растущего тренда по чистому притоку абонентов.
- В третьем квартале 2011 года показатель ARPU в мобильном сегменте понизился на 7%. С другой стороны, ARPU в сегменте услуг по передаче данных показывает устойчивый рост на 10%, что компенсирует падение ARPU в голосовом сегменте, произошедшее в связи со снижением тарифов на завершение мобильных соединений с 1 июля 2011 года и значительным увеличением количества SIM карт, предназначенных только для передачи данных и не генерирующих выручки в голосовом сегменте. Данные факторы также негативно сказались на тренде голосового ARPU. Показатель ARPU услуг мобильной передачи данных в третьем квартале 2011 года вырос и его доля составила 23% в общем ARPU мобильного сегмента.
- Число абонентов голосовых услуг в фиксированном сегменте выросло на 6% до 3,1 миллиона абонентов главным образом за счет увеличения на 10% до 2,35 миллиона количества прямых высокодоходных абонентов. Хорошие результаты получены Компанией в сегменте ШПД, где зафиксирован рост абонентской базы на 15% по сравнению с третьим кварталом 2010 года, до почти 2,1 миллиона абонентов. Хорошие показатели также отмечены на рынке предоставления пакета двух услуг (телефония и ШПД), где Компания увеличила абонентскую базу на 14% до почти 1,7 миллиона. Негативное влияние на рынок фиксированной связи в третьем квартале оказало увеличение оттока абонентов ввиду миграции абонентов к тем операторам связи, которые предлагали скидки при продвижении своих тарифов.
- По сравнению со вторым кварталом 2011 года ARPU в фиксированном сегменте сократился незначительно (-2%), главным образом из-за замещения фиксированного трафика мобильным. В сегменте широкополосного доступа Infostrada смогла увеличить ARPU более чем на 5% до 19,5 миллиона евро.

## Италия – КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

млн евро

	<b>Зкв11</b>	<b>Зкв10</b>	<b>YoY</b>	<b>YTD11</b>	<b>YTD10</b>	<b>YoY</b>
<b>Выручка</b>	<b>1,397</b>	<b>1,363</b>	<b>2%</b>	<b>4,146</b>	<b>4,069</b>	<b>2%</b>
Общие операционные затраты	832	806	3%	2,559	2,473	3%
<b>ЕБИТДА</b>	<b>565</b>	<b>557</b>	<b>1%</b>	<b>1,587</b>	<b>1,596</b>	<b>-1%</b>
<b>Маржа ЕБИТДА</b>	<b>40.5%</b>	<b>40.9%</b>		<b>38.3%</b>	<b>39.2%</b>	
Капитальные затраты	226	214	5%	606	545	11%
Капитальные затраты / выручка	16%	16%		15%	13%	
<b>Мобильный сегмент</b>						
Общая выручка	1,026	1,021	0%	3,036	3,005	1%
ЕБИТДА	479	487	-2%	1,365	1,381	-1%
Маржа ЕБИТДА	46.7%	47.6%		45.0%	46.0%	
Абоненты (тыс)	20,802	19,622	6%	20,802	19,622	6%
ARPU (€)	15.7	16.8	-7%	15.7	16.7	-6%
MOU	196	183	7%	194	181	7%
<b>Фиксированный сегмент</b>						
Общая выручка	371	341	9%	1,110	1,064	4%
ЕБИТДА	86	70	23%	223	215	3%
Маржа ЕБИТДА (%)	23.3%	20.6%		20.1%	20.2%	
Общее количество абонентов ('000)	3,094	2,910	6%	3,094	2,910	6%
Общий показатель ARPU в фиксированном сегменте ARPU (€)	33	33	-2%	33	34	-3%
Абоненты ШПД ('000)	2,073	1,805	15%	2,073	1,805	15%
ARPU по абонентам ШПД (€)	19.5	18.5	5%	19.3	18.4	5%
Абоненты пакетной услуги (телефония, ШПД) ('000)	1,696	1,485	14%	1,696	1,485	14%

## КАНАДА

- Рост активной абонентской базы составил **13%** до **358** тысяч абонентов, что обусловлено увеличением чистого прироста абонентов
- Продолжилось расширение розничной сети

Финансовая отчетность компании Globalive Wireless Management Corporation, действующей в Канаде под брендом Wind Mobile, предоставляется по методу пропорционального распределения прибылей, и по этой причине в настоящем квартальном пресс-релизе мы раскрываем только операционные показатели.

По состоянию на конец третьего квартала 2011 года активная абонентская база Wind Mobile составляла 358 тысяч абонентов. Данные третьего квартала подтверждают рост благожелательного отношения клиентов к предложениям во всех сегментах бизнеса, что обеспечило рост активной абонентской базы

Wind Mobile на 13% за третий квартал 2011 года и увеличило чистый приток абонентов.

Это произошло несмотря на острую конкуренцию среди операторов в летние месяцы и период начала школьного сезона. Розничная сеть Wind Mobile выросла за квартал до 400 активных точек продаж, в том числе 163 брендированных салонов WIND. Розничная сеть Wind Mobile предоставляет клиентам услуги в различных сегментах рынка и состоит из корпоративных салонов и киосков, точек продаж стратегических партнеров и эксклюзивных дилеров, а также розничных сетей третьих лиц.

## КАНАДА – КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

<b>Мобильный сегмент</b>	<b>3Q11</b>	<b>2Q11</b>	<b>3Q10</b>
Абоненты ('000)	358	317	140
ARPU (доллары Канады)	27.1	27.8	n.a.

## БИЗНЕС-ЕДИНИЦА АЗИЯ И АФРИКА – ФИНАНСОВЫЕ И ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

- Абонентская база увеличилась на 15% до почти 78 миллионов
- Чистая операционная выручка выросла на 5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 957 миллионов долларов, чему способствовал рост во всех операционных единицах
- EBITDA выросла на 13% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что отражает рост выручки и нацеленность на оптимизацию расходов
- Сильный показатель маржи EBITDA на уровне 45,4%

В третьем квартале 2011 года чистая операционная выручка в бизнес-единице Азия и Африка выросла на 5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что обусловлено устойчивым ростом числа абонентов по всем странам. Общее число абонентов выросло на 15% до 78 миллионов. EBITDA выросла на 13% в результате сохраняющегося фокуса на оптимизацию расходов, что обусловило высокий показатель маржи EBITDA на уровне 45,4%.

### АЛЖИР (“DJEZZY”)

В третьем квартале 2011 года показатель выручки увеличился в Алжире на 6% в местной валюте. В связи с укреплением местной валюты к доллару США выручка выросла почти на 10% в долларах США по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что соответствует тренду на восстановление финансовых показателей Компании. Показатель EBITDA вырос на 4% в местной валюте, в то же время в результате укрепления местной валюты к доллару США EBITDA в долларовом выражении выросла на 8%. Рост EBITDA в основном обусловлен увеличением выручки, что в сочетании с предпринимаемыми действиями по ограничению расходов обеспечило сохранение маржи EBITDA на отметке 59,1%. Сокращение капитальных затрат произошло главным образом из-за ограничения на импорт оборудования. Абонентская база выросла на 9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что обусловлено успешной реализацией дополнительных мер по противодействию оттоку абонентов. ARPU вырос почти на 3% в долларовом выражении, что связано с укреплением местной валюты в течение третьего квартала, однако в местной валюте этот показатель уменьшился на 1,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Снижение можно отнести на соблюдение абонентами Рамадана в течение всего августа 2011 года. Рыночная доля сократилась незначительно - на 0,2 процентных пункта по сравнению с предыдущим годом, что связано с конкурентной средой, при этом Компания сохранила лидирующее положение на рынке.

### ПАКИСТАН (“MOBILINK”)

Абонентская база показала рост на 6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в результате привлечения новых абонентов за счет акций по продвижению услуг в местах продаж и акций по восстановлению абонентов. Выручка Mobilink за третий квартал года увеличилась на 6,5% в местной валюте по сравнению с третьим кварталом 2010 года в результате увеличения абонентской базы и объема выручки от дополнительных услуг связи. EBITDA показала рост на 11% в результате введения мер по оптимизации расходов и увеличения выручки. Благодаря этим шагам маржа EBITDA увеличилась на 1,5 процентных пункта до 41%. Капитальные затраты выросли на 67%, что обусловлено необходимостью увеличения поддержки ИТ и развития сети. Mobilink продолжает уделять особое внимание молодежному сегменту, в частности, предлагаются целевые продукты, а также произошел запуск ряда активностей для продвижения дополнительных услуг связи.

### БАНГЛАДЕШ (“BANGLALINK”)

Произошел рост абонентской базы - почти на 22% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 22 миллионов абонентов, что обусловлено проведением более агрессивной стратегии привлечения абонентов, которая была реализована после сокращения налога на SIM-карты во втором квартале 2011 года. В результате значительного роста абонентской базы Banglalink выручка за квартал превысила 14% в местной валюте, а в долларовом выражении увеличилась всего на 7%. EBITDA показала рост на 85% по

сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что обусловлено увеличением выручки и уменьшением расходов на SIM-карты. В местной валюте EBITDA компании Banglalink увеличилась почти на 100% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Капитальные затраты увеличились на 25% в связи с фокусом на строительстве сети в соответствии с реализацией стратегии по привлечению абонентов.

### СТРАНЫ АФРИКИ ЮЖНЕЕ САХАРЫ ("TELECEL GLOBE")

Абонентская база увеличилась на 5%, что связано с расширением проникновением связи в сельских регионах Бурунди, при этом негативными факторами явились введение обязательной регистрации SIM-карт в Зимбабве и временный дефицит SIM-карт в Центральноафриканской республике. В результате падения рыночных цен в

Бурунди и продажи Powercom Ltd. в Намибии во втором квартале 2011 года выручка в третьем квартале снизилась на 24%. В связи с падением выручки и продажей Powercom Ltd EBITDA уменьшилась на 7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

### Юго-Восточная Азия

Абонентская база увеличилась на 494% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до почти 3 миллионов, в основном за счет притока абонентов во Вьетнаме. Выручка в Юго-Восточной Азии увеличилась на 248% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а показатель EBITDA снизился на 67% в связи с строительством сети во Вьетнаме. В Лаосе Компании выдана лицензия на предоставление услуг связи на основе технологии 3G.

## БИЗНЕС-ЕДИНИЦА АЗИЯ И АФРИКА – КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

млн долларов США

	3кв11	3кв10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
<b>Выручка</b>	<b>957</b>	<b>910</b>	<b>5%</b>	<b>2,797</b>	<b>2,657</b>	<b>5%</b>
Общие операционные затраты	523	525	-	1,552	1,524	2%
<b>ЕБИТДА</b>	<b>434</b>	<b>385</b>	<b>13%</b>	<b>1,245</b>	<b>1,133</b>	<b>10%</b>
<b>Маржа ЕБИТДА</b>	<b>45.4%</b>	<b>42.3%</b>		<b>44.5%</b>	<b>42.6%</b>	
Капитальные затраты	156	116	34%	329	361	-9%
Капитальные затраты/ выручка	16%	13%		12%	14%	

Детальную информацию по странам см. в приложении В.



## БИЗНЕС-ЕДИНИЦА УКРАИНА – ФИНАНСОВЫЕ И ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

- Украина показывает устойчивый рост выручки на 4% и занимает лидирующее положение на рынке
- Сильный рост выручки в фиксированном и мобильном сегменте услуг передачи данных
- Удвоение количества домашних абонентов фиксированного широкополосного доступа в Интернет
- EBITDA снизилась на 1% в результате изменения в структуре выручки и увеличившегося показателя OPEX
- Сохранение высоких показателей прибыльности за счет реализации синергии
- Реализация синергии осуществляется с опережением плана

В третьем квартале бизнес-единица Украина продолжила показывать хорошие результаты, обусловленные ростом выручки, стабильно высокой доходностью и высоким уровнем роста в фиксированном сегменте в целом и в сегменте фиксированного широкополосного доступа в Интернет в частности. Реализация синергии также осуществляется с опережением плана.

- Совокупная выручка составила 3,5 миллиарда гривен, показав рост на 4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что обусловлено ростом выручки как в мобильном, так и в фиксированном сегменте.
- Выручка в мобильном сегменте выросла на 1,7% год к году, чему способствовало увеличение на 1,4% показателя ARPU до 43 гривен. Абонентская база в мобильном сегменте уменьшилась на 1,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 24,7 миллиона, что является результатом переноса акцента в продажах с туристической составляющей на качественных абонентов.
- Выручка от услуг передачи данных выросла на 27% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 212 миллионов гривен, что обусловлено увеличением пользования услугами мобильной передачи данных и предложением новых пакетных тарифных планов.

- Выручка от фиксированной связи показала рост на 35% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в основном за счет увеличения выручки в сегменте межоператорских расчетов на 53% и увеличения на 94% выручки от услуг фиксированного ШПД, чему способствовал рост абонентской базы ШПД на 117% до 324 тысяч за третий квартал. Показатель ARPU в сегменте фиксированного ШПД сократился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в связи с ценовой конкуренцией на рынке.
- Показатель EBITDA сократился на 1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в результате снижения показателя Gross Margin, что обусловлено смещением в сторону трафика вне сети, а также увеличившимся показателем OPEX из-за временного изменения в рекламных кампаниях 3 квартала 2011 года и роста технических расходов в результате роста как в мобильном, так и в фиксированном сегментах. Мы ожидаем, что в тренд на увеличение показателя OPEX сохранится и далее, в связи с ростом абонентской базы и трафика. Маржа EBITDA составила 53,7%.
- Капитальные затраты составили 644 миллиона гривен, показав рост на 60% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что явилось результатом увеличения инвестиций в фиксированный ШПД, а также в мобильный сегмент.

**БИЗНЕС-ЕДИНИЦА УКРАИНА – КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ**

млн гривен

	<b>3кв11</b>	<b>3кв10</b>	<b>YoY</b>	<b>YTD11</b>	<b>YTD10</b>	<b>YoY</b>
<b>Чистая операционная выручка</b>	<b>3,485</b>	<b>3,365</b>	<b>4%</b>	<b>9,752</b>	<b>9,291</b>	<b>5%</b>
Общие операционные затраты	1,615	1,481	9%	4,471	4,367	2%
<b>EBITDA</b>	<b>1,870</b>	<b>1,885</b>	<b>-1%</b>	<b>5,281</b>	<b>4,924</b>	<b>7%</b>
<b>Маржа EBITDA</b>	<b>53.7%</b>	<b>56.0%</b>		<b>54.2%</b>	<b>53.0%</b>	
Капитальные затраты	644	403	60%	1,476	1,421	4%
Капитальные затраты/ выручка	18%	12%		15%	15%	
<b>Мобильный сегмент</b>						
Чистая операционная выручка в мобильном сегменте	3,227	3,174	2%	9,035	8,708	4%
Абоненты мобильной связи ('000)	24,747	25,057	-1%			
ARPU мобильного сегмента (гривны)	43.1	42.6	1%			
MOU	467	433	8%			
<b>Фиксированный сегмент</b>						
Чистая операционная выручка в фиксированном сегменте	257	191	35%	717	583	23%
Выручка фиксированного ШПД	43	22	94%	111	59	89%
Абоненты фиксированного ШПД ('000)	324	149	117%			
ARPU фиксированного ШПД (гривны)	46.6	59.1	-21%			

## БИЗНЕС-ЕДИНИЦА СНГ\* – ФИНАНСОВЫЕ И ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

- Двухзначное увеличение выручки практически на всех рынках
- Сохранение роста абонентской базы, акцент на качестве абонентов
- Сохранение положительных тенденций в пользовании голосовыми услугами и услугами передачи данных
- Устойчивый рост показателя EBITDA на 23% до 198 миллионов долларов США

В целом, бизнес в СНГ продолжает показывать устойчивые операционные и финансовые результаты. Несмотря на усиление конкуренции, выручка продолжает показывать двухзначный рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на всех рынках СНГ за исключением Армении, чему способствует улучшение макроэкономической ситуации, качества предоставляемого продукта и эффективности работы в области маркетинга и продаж.

- В третьем квартале 2011 года консолидированная выручка составила 430 миллионов долларов США, показав рост на 19% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Позитивная динамика по выручке дала возможность улучшить рыночное положение на всех ключевых рынках.
- Совокупная выручка в мобильном сегменте выросла на 21% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 386 миллионов долларов США. Основной вклад в этот тренд дала выручка от голосовых услуг связи, чему способствовало увеличение продаж и активный рост абонентской базы.

- Выручка от услуг передачи данных выросла на 108% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, при этом усилился восходящий тренд трафика передачи данных.

- Совокупная выручка в сегменте фиксированной связи выросла на 7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 44 миллионов долларов США, чему главным образом способствовал рост выручки от межоператорских расчетов в Таджикистане и выручки от широкополосного доступа в Интернет в Армении. Консолидированная EBITDA составила 198 миллионов долларов США, показав рост на 23% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Маржа EBITDA составила 46%, показав рост на 1,6 процентных пункта год к году, несмотря на острую конкурентную ситуацию на ключевых рынках.

По сравнению с аналогичным периодом прошлого года капитальные затраты удвоились. Рост инвестиций связан с ускорением темпов строительства сети, необходимой для пропуска возросших объемов голосового трафика и передачи данных.

---

### КАЗАХСТАН

В Казахстане, крупнейшем рынке бизнес-единицы СНГ, в третьем квартале несмотря на усилившуюся конкуренцию мы показали рост выручки на 12% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. EBITDA осталась на хорошем уровне, несколько снизившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года из-за появления новых тарифных предложений на региональном рынке, а также роста расходов на продажи и маркетинг. По сравнению с аналогичным кварталом прошлого года показатель EBITDA благодаря увеличению выручки тем не менее вырос на 11%.

### УЗБЕКИСТАН

В Узбекистане в третьем квартале продолжилась положительная динамика в продажах и увеличении абонентской базы, что привело к улучшению положения Компании на рынке. Выручка увеличилась на 36% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а EBITDA благодаря мерам, предпринятым в области маркетинга и продаж, строительству региональной сети 3G и развитию услуг передачи данных выросла на 58% год к году.

### АРМЕНИЯ

В Армении в третьем квартале 2011 года наша выручка выросла на 5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, при этом абонентская база в мобильном сегменте выросла на 31% год к году, а в сегменте фиксированного ШПД – на 99%. Маржа EBITDA осталась на стабильном уровне – 40%. Улучшение положения компании в мобильном сегменте, а также развитие мобильных и фиксированных услуг передачи данных являются основными приоритетами на данном рынке.

### КЫРГЫЗСТАН

В третьем квартале выручка в Кыргызстане показала значительный рост - на 26% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что главным образом обусловлено ростом активной абонентской базы и увеличением количества пользователей услуг мобильного доступа в Интернет, а также увеличением трафика. Абонентская база увеличилась на 29% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а трафик передачи данных вырос на 511% год к году. Эффективное использование бюджета

коммерческих, общехозяйственных и административных затрат в сочетании с позитивной динамикой роста выручки способствовало достижению хороших результатов по показателю EBITDA.

### ТАДЖИКИСТАН

В Таджикистане в третьем квартале 2011 года выручка увеличилась на 32%, что обусловлено ростом продаж, увеличением выручки от голосовых услуг, а также ростом объема услуг по завершению международного и транзитного трафика. В результате позитивной динамики по выручке показатель EBITDA почти удвоился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

### Грузия

В третьем квартале 2011 года Грузия продемонстрировала высокий уровень выручки и прироста абонентской базы. Несмотря на общее снижение ARPU и острую конкурентную среду, EBITDA выросла на 33% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, чему способствовал рост объема выручки.

### БИЗНЕС-ЕДИНИЦА СНГ – КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

млн долларов США

	3кв11	3кв10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
<b>Выручка</b>	<b>957</b>	<b>910</b>	<b>5%</b>	<b>2,797</b>	<b>2,657</b>	<b>5%</b>
Общие операционные затраты	523	525	-	1,552	1,524	2%
<b>EBITDA</b>	<b>434</b>	<b>385</b>	<b>13%</b>	<b>1,245</b>	<b>1,133</b>	<b>10%</b>
<b>Маржа EBITDA</b>	<b>45.4%</b>	<b>42.3%</b>		<b>44.5%</b>	<b>42.6%</b>	
Капитальные затраты	156	116	34%	329	361	-9%
Капитальные затраты/ выручка	16%	13%		12%	14%	

\*Операции в странах СНГ включают операции в Казахстане, Узбекистане, Армении, Кыргызстане (с первого квартала 2010 года), Таджикистане и Грузии. Детальную информацию по странам см. в приложении В.

## **ТЕЛЕКОНФЕРЕНЦИЯ**

Руководство компании обсудит результаты третьего квартала 2011 года в ходе конференц-звонка с презентацией слайдов, который состоится 14 ноября 2011 года в 10.30 по центральноевропейскому времени для представителей прессы и в 14.00 по центральноевропейскому времени для инвесторов и финансовых аналитиков. К онлайн конференц-звонку и презентации слайдов можно присоединиться по следующему адресу: <http://www.vimpelcom.com>.

### **Конференц-звонок в 10.30 по ЦЕВ для прессы:**

Номер тел. для абонентов из США: + 1 877 616-4476  
Номер для межд.абонентов: + 1 402 875-4763

### **Конференц-звонок в 14.00 по ЦЕВ для инвесторов и аналитиков:**

Номер тел. для абонентов из США: + 1 877 616-4476  
Номер для межд.абонентов: + 1 402 875-4763

Записи конференц-звонков будут размещены на сайте и будут доступны для ознакомления, соответственно, до 21 ноября и 14 декабря 2011 года. Презентация слайдов также будет доступна для скачивания на сайте Компании.

### **Запись телеконференции в 10.30 по ЦЕВ для прессы:**

Номер в США для воспр.записи: +1 855 859-2056  
Код подтверждения: 23294097  
Номер для межд.абонентов: +1 404 537-3406  
Код подтверждения: 23294097

### **Запись телеконференции в 14.00 по ЦЕВ для инвесторов и аналитиков:**

Номер в США для воспр.записи: +1 855 859-2056  
Код подтверждения: 23292604  
Номер для межд.абонентов: +1 404 537-3406  
Код подтверждения: 23292604

## **КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ**

### **ОТНОШЕНИЯ С ИНВЕСТОРАМИ**

Гербранд Нийман  
[Investor\\_Relations@vimpelcom.com](mailto:Investor_Relations@vimpelcom.com)  
Тел.: +31 20 79 77 200 (Амстердам)

Маринэ Бабанян  
Россия, Украина и СНГ  
[Investor\\_Relations@vimpelcom.com](mailto:Investor_Relations@vimpelcom.com)  
Тел.: +7 495 974 5888 (Москва)

Стефано Сонгини  
Европа и Северная Америка и выручка от фиксированного сегмента  
[ir@mail.wind.it](mailto:ir@mail.wind.it)  
Тел. +39 06 83113099 (Рим)

Ноха Халил  
Азия и Африка и Orascom Telecom  
[otinvestorrelations@otelecom.com](mailto:otinvestorrelations@otelecom.com)  
Тел.: +202 2461 5050 / 51 (Каир)

### **СМИ И СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ**

Елена Прохорова  
[pr@vimpelcom.com](mailto:pr@vimpelcom.com)  
Тел.: +7(495)725-0705 (Москва)

## Заявление об ограничении ответственности

Данный пресс-релиз включает в себя "заявления касающиеся будущего Компании" в рамках определения, представленного в Разделе 27А Закона о ценных бумагах и Разделе 21Е Закона о биржах. Эти заявления касаются экономического и синергетического эффекта от сделки Компании с Wind Telecom, а также предполагаемого роста и развития операций Компании. Эти и другие заявления о перспективах развития деятельности Компании основаны на обоснованной оценке руководства о стратегическом и финансовом положении 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 продолжающейся нестабильностью экономик тех рынков, на которых работает Компания, непредвиденным развитием конкурентной среды, государственным регулированием в телекоммуникационной индустрии, общей политической неопределенностью на рынках, где работает Компания и/или судебными разбирательствами с третьими сторонами. Реальная ситуация может также существенно отличаться от приведенных здесь данных в том случае, если Компания не сможет получить необходимых корпоративных одобрений, относящихся к ее бизнесу, если Компания не сможет успешно интегрировать Wind Telecom, свои украинские операции и другие вновь приобретенные бизнесы, и других факторов. Кроме того, существуют риски, связанные с объединением с Wind Telecom, в том числе возможностью того, что предполагаемый экономический эффект от объединения не реализуются в том объеме, который был запланирован; что стороны не смогут успешно реализовать интеграционную стратегию или достигнуть того синергетического эффекта от объединения, который предполагался при заключении сделки; возможностью того, что Telenor выиграет иск против Компании и Altimo Holdings and Investments Ltd. или заявит иные судебные иски (в том числе подаст ходатайство об обеспечительных мерах) против Компании, ее должностных лиц или директоров и/или Altimo в обеспечение своих преимущественных прав или по иным основаниям; а также существуют иные риски и неопределенности, не находящиеся под контролем Компании. Нет гарантии того, что эти риски и неопределенности не окажут существенного неблагоприятного воздействия на Компанию. 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 по форме 20-F по состоянию на 31 декабря 2010 года и других публичных документах, представленных Компанией в Комиссию по ценным бумагам и биржам США. Указанные риски включаются в настоящее заявление по ссылке. "ВымпелКом Лтд." 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.

### О «ВЫМПЕЛКОМ ЛТД.»

«ВымпелКом» является одним из крупнейших мировых интегрированных операторов связи, в который входят компании связи, предоставляющие услуги голосовой связи и передачи данных на основе широкого спектра технологий беспроводной и фиксированной связи, а также широкополосного доступа в Интернет в России, Украине, Казахстане, Узбекистане, Таджикистане, Армении, Грузии, Кыргызстане, Вьетнаме, Камбодже, Лаосе, Алжире, Бангладеш, Пакистане, Бурунди, Зимбабве, Центральноафриканской республике, Италии и Канаде. «ВымпелКом» предоставляет услуги по всему миру на территории с общим населением около 864 миллиона человек. Компании группы «ВымпелКом Лтд.» предоставляют услуги под брендами «Билайн», «Киевстар», "djuice", "Wind", "Infostrada" "Mobilink", "Leo", "Banglalink", "Telecel" и "Djezzy". По состоянию на 30 сентября 2011 года общее количество абонентов Компании составляло 199 миллионов. Акции «ВымпелКом» котируются на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE) под символом VIP. За более подробной информацией обращайтесь: [www.vimpelcom.com](http://www.vimpelcom.com).

## СПИСОК ПРИЛОЖЕНИЙ

Приложение А:	Финансовый отчет «ВымпелКом Лтд.»	23
Приложение В:	Ключевые показатели по странам бизнес-единиц Азия и Африка и СНГ	26
Приложение С:	Согласование показателей	29
	Средние курсы функциональных валют к доллару США	31
Приложение D:	Сокращенные отчеты о прибылях и убытках WIND TELECOMUNICAZIONI S.P.A.	31
Приложение E:	Определения	32

Для получения более подробной информации по финансовым и операционным результатам по различным странам, обращайтесь к дополнительному файлу [FactbookQ32011.xls](#) на нашем веб-сайте по адресу: <http://vimpelcom.com/ir/financials/results.wbp>.

## ПРИЛОЖЕНИЕ А: ФИНАНСОВЫЙ ОТЧЕТ «ВЫМПЕЛКОМ ЛТД.»

### НЕАУДИРОВАННЫЕ КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ОТЧЕТЫ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ «ВЫМПЕЛКОМ ЛТД.»

USD (000)	Actual Three months ended September 30		Actual Nine months ended September 30	
	2011	2010	2011	2010
<b>Operating revenues</b>				
Service revenues	5,910,915	2,785,966	13,978,346	7,567,961
Sales of equipment and accessories	126,246	35,072	326,642	106,190
Other revenues	56,115	3,352	63,346	23,000
Net operating revenues	6,093,275	2,824,390	14,368,334	7,697,151
<b>Operating expenses</b>				
Service costs	1,520,252	594,687	3,526,500	1,649,297
Cost of equipment and accessories	180,525	44,276	409,086	118,505
Selling, general and administrative expenses	1,806,959	799,122	4,393,418	2,208,835
Depreciation	930,291	408,284	2,235,216	1,137,486
Amortization	338,748	137,771	731,342	321,010
Impairment loss		-	1	-
Provision for doubtful accounts	45,672	8,685	98,597	39,812
Total operating expenses	4,822,447	1,992,825	11,394,159	5,474,945
Operating income	1,270,828	831,565	2,974,175	2,222,206
<b>Other income and expenses</b>				
Interest income	37,218	14,558	72,028	42,182
Net foreign exchange gain/(loss)	(200,314)	27,267	(86,617)	5,808
Interest expense	(518,013)	(125,713)	(1,121,868)	(399,637)
Equity in net gain/(loss) of associates	(15,980)	19,201	30,212	26,505
Other expenses, net	(232,299)	(26,512)	(344,077)	(84,868)
Total other income and expenses	(929,388)	(91,199)	(1,450,322)	(410,010)
Income before income taxes	341,440	740,365	1,523,853	1,812,198
Income tax expense	250,085	230,303	551,210	561,310
Net income from continuing operations	91,354	510,062	972,643	1,250,888
Profit from discontinued operations	12,462	-	15,859	-
Net income/(loss)	103,816	510,062	988,502	1,250,888
Net income attributable to the noncontrolling interest	(550)	14,161	55,307	38,768
Net income attributable to VimpelCom	104,366	495,901	933,194	1,212,120
<b>Basic EPS :</b>				
Net income attributable to VimpelCom per common share	0.07	0.39	0.64	1.05
Weighted average common shares outstanding (thousand)	1,618,121	1,291,232	1,492,630	1,178,629
<b>Diluted EPS :</b>				
Net income attributable to VimpelCom per common share	0.07	0.39	0.64	1.05
Weighted average diluted shares (thousand)	1,618,470	1,291,655	1,493,229	1,179,141

- Внесены корректировки, учитывающие последствия от изменения подлежащей выкупу неконтрольной доли участия



## ПРИЛОЖЕНИЕ А: ФИНАНСОВЫЙ ОТЧЕТ «ВЫМПЕЛКОМ ЛТД.»

### НЕАУДИРОВАННЫЕ КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ БАЛАНСЫ «ВЫМПЕЛКОМ ЛТД.»

USD (000)	September 30, 2011	December 31, 2010
<b>Assets</b>		
Current assets:		
Cash and cash equivalents	3,442,697	885,125
Trade accounts receivable, net of allowance for doubtful accounts	2,608,432	506,322
Inventory	250,971	137,413
Deferred income taxes	95,371	117,236
Input value added tax	148,069	137,958
Due from related parties	72,626	87,151
Short-term bank deposits	118,378	34,305
Other current assets	2,374,250	383,964
Assets held for sale	1,555,486	-
<b>Total current assets</b>	<b>10,666,282</b>	<b>2,289,474</b>
Property and equipment, net	14,326,238	6,935,287
Telecommunications licenses, net	3,211,067	562,931
Goodwill	17,170,792	7,003,714
Other intangible assets, net	6,809,987	1,481,800
Software, net	938,034	627,330
Investments in associates	1,221,954	446,130
Due from related party	6,200	4,905
Other non-current assets	1,858,230	576,324
<b>Total assets</b>	<b>56,208,784</b>	<b>19,927,895</b>
<b>Liabilities, redeemable non-controlling interest and equity</b>		
Current liabilities:		
Accounts payable	3,788,748	963,450
Due to employees	297,255	108,050
Due to related parties	22,172	5,634
Accrued liabilities	1,156,532	212,323
Taxes payable	1,171,463	233,848
Customer advances, net of VAT	826,056	452,055
Customer deposits	61,059	33,835
Deferred income taxes	85,061	50,313
Short-term debt	1,390,593	1,162,444
Liabilities associated to assets held for sale	770,000	-
<b>Total current liabilities</b>	<b>9,568,940</b>	<b>3,221,952</b>
Deferred income taxes	2,278,734	688,206
Long-term debt	24,613,039	4,498,861
Other non-current liabilities	1,821,023	184,133
<b>Total liabilities</b>	<b>38,281,736</b>	<b>8,593,152</b>
Redeemable noncontrolling interest	533,446	522,076
<b>Equity</b>		
Convertible voting preferred stock (0.001 US\$ nominal value per share), 433,532,000 shares authorized; 433,532,000 shares issued and outstanding	434	129
Common stock (0.001 US\$ nominal value per share), 2,630,639,827 shares authorized; 1,628,199,135 shares issued (December 31, 2010: 1,302,559,308); 1,618,120,527 shares outstanding (December 31, 2010: 1,292,050,700 )	1,628	1,303
Ordinary stock (0.001 US\$ nominal value per share), 50,000,000 shares authorized; nil shares issued and outstanding	-	-
Additional paid-in capital	11,017,364	6,292,269
Retained earnings	5,554,743	5,153,819
Accumulated other comprehensive loss	(1,135,715)	(561,154)
Treasury stock, at cost, 10,078,608 shares of common stock (December 31, 2010: 10,508,608)	(212,242)	(215,763)
<b>Total VimpelCom shareholders' equity</b>	<b>15,226,212</b>	<b>10,670,603</b>
Noncontrolling interest	2,167,388	142,064
<b>Total equity</b>	<b>17,393,602</b>	<b>10,812,667</b>
<b>Total liabilities, redeemable noncontrolling interest and equity</b>	<b>56,208,784</b>	<b>19,927,895</b>

## ПРИЛОЖЕНИЕ А: ФИНАНСОВЫЙ ОТЧЕТ «ВЫМПЕЛКОМ ЛТД.»

### НЕАУДИРОВАННЫЕ СОКРАЩЕННЫЕ КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ОТЧЕТЫ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ «ВЫМПЕЛКОМ ЛТД.»

USD (000)	Nine months ended September 30,	
	2011	2010
<b>Operating activities</b>		
Net cash provided by operating activities	4,091,668	2,901,086
<b>Investing activities</b>		
Purchases of property and equipment	(2,315,312)	(750,530)
Purchases of intangible assets	(171,571)	(15,245)
Purchases of software	(146,798)	(145,591)
Proceeds from sale of property, plant and equipment	74,321	-
Acquisition of subsidiaries, net of cash acquired	(933,994)	135,407
Receipts from associates	12,500	-
Payment for shares in Golden Telecom	-	(143,569)
Net flow from disposal of financial instruments	134,191	435,166
Loans receivable repayment / (granted)	(71,552)	17,605
Purchases of other assets, net	(23,712)	(15,065)
<b>Net cash (used in)/provided by investing activities</b>	<b>(3,441,927)</b>	<b>(481,820)</b>
<b>Financing activities</b>		
Proceeds from bank and other loans	8,575,279	738,450
Repayments of bank and other loans	(6,113,719)	(1,589,976)
Payments of fees in respect of debt issues	(64,741)	(2,606)
Purchase of own shares	-	(479,936)
Payment of dividends	(500,397)	(2,049)
Payment of dividends to noncontrolling interest	-	(34,517)
Other (payments)/receipts, net	11,960	(11,887)
<b>Net cash (used in)/from financing activities</b>	<b>1,908,382</b>	<b>(1,382,521)</b>
Effect of exchange rate changes on cash and cash equivalents	(143,254)	(16,691)
Cash and cash equivalents of discontinued operations and assets held for sale at the end of the period	142,703	-
Net (decrease)/increase in cash and cash equivalents	2,557,655	1,020,053
<b>Cash and cash equivalents at beginning of period</b>	<b>885,125</b>	<b>1,446,949</b>
<b>Cash and cash equivalents at end of period</b>	<b>3,442,697</b>	<b>2,467,002</b>

	Nine months ended September 30,	
	2011	2010
<b>Supplemental cash flow information</b>		
Non-cash activities:		
<b>Accounts payable for property, equipment and other long-lived assets</b>	<b>873,952</b>	<b>293,171</b>

## ПРИЛОЖЕНИЕ В: КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПО СТРАНАМ

### БИЗНЕС-ЕДИНИЦА АФРИКА И АЗИЯ: СТРАНЫ

#### АЛЖИР

DZD bln

	3Q11	3Q10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
<b>Revenues</b>	<b>35</b>	<b>33</b>	<b>6%</b>	<b>102</b>	<b>96</b>	<b>6%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>21</b>	<b>20</b>	<b>5%</b>	<b>60</b>	<b>55</b>	<b>9%</b>
<b>EBITDA margin</b>	<b>60.0%</b>	<b>60.6%</b>		<b>58.8%</b>	<b>57.3%</b>	
Capex (USD mln)	5	10	-50%	19	55	-65%
Capex / revenues (USD)	1%	2%		1%	4%	
Mobile						
Subscribers ('000)	16,289	14,919	9%			
ARPU	715	725	-1%			
MOU	286	287	-			

#### ПАКИСТАН

PKR bln

	3Q11	3Q10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
<b>Revenues</b>	<b>24</b>	<b>23</b>	<b>4%</b>	<b>73</b>	<b>70</b>	<b>4%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>11%</b>	<b>30</b>	<b>28</b>	<b>7%</b>
<b>EBITDA margin</b>	<b>41.7%</b>	<b>39.1%</b>		<b>41.1%</b>	<b>40.0%</b>	
Capex (USD mln)	55	33	67%	152	95	60%
Capex / revenues (USD)	20%	12%		18%	12%	
Mobile						
Subscribers ('000)	33,416	31,444	6%			
ARPU	236	231	2%			
MOU	197	192	2%			

#### БАНГЛАДЕШ

BDT bln

	3Q11	3Q10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
<b>Revenues</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>25%</b>	<b>28</b>	<b>23</b>	<b>22%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>50%</b>	<b>10</b>	<b>7</b>	<b>43%</b>
<b>EBITDA margin</b>	<b>30.0%</b>	<b>25.0%</b>		<b>35.7%</b>	<b>30.4%</b>	
Capex (USD mln)	64	51	25%	91	153	-41%
Capex / revenues (USD)	50%	42%		24%	46%	
Mobile						
Subscribers ('000)	22,140	18,107	22%			
ARPU	147	160	-8%			
MOU	214	227	-6%			

#### СТРАНЫ АФРИКИ ЮЖНЕЕ САХАРЫ ("TELECEL GLOBE")

USD mln

	3Q11	3Q10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
<b>Revenues</b>	<b>21</b>	<b>24</b>	<b>-13%</b>	<b>70</b>	<b>77</b>	<b>-9%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>7</b>	<b>2</b>	<b>250%</b>	<b>13</b>	<b>17</b>	<b>-24%</b>
<b>EBITDA margin</b>	<b>33.3%</b>	<b>8.3%</b>		<b>18.6%</b>	<b>22.1%</b>	
Mobile						
Subscribers ('000)	2,825	2,687	5%			

#### ЮГО-ВОСТОЧНАЯ АЗИЯ (КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ)

USD mln

	3Q11	3Q10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
<b>Revenues</b>	<b>17</b>	<b>5</b>	<b>240%</b>	<b>45</b>	<b>15</b>	<b>200%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>-15</b>	<b>-9</b>	<b>67%</b>	<b>-56</b>	<b>-26</b>	<b>115%</b>
<b>EBITDA margin</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.a.</b>		<b>n.a.</b>	<b>n.a.</b>	
Mobile						
Subscribers ('000)	3,000	505	494%			

## БИЗНЕС-ЕДИНИЦА СНГ: СТРАНЫ

### КАЗАХСТАН

KZT mln

	3Q11	3Q10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
<b>Net operating revenues</b>	<b>32,727</b>	<b>29,100</b>	<b>12%</b>	<b>89,106</b>	<b>79,710</b>	<b>12%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>15,931</b>	<b>14,685</b>	<b>8%</b>	<b>43,959</b>	<b>43,155</b>	<b>2%</b>
EBITDA margin	<b>48.7%</b>	<b>50.5%</b>		<b>49.3%</b>	<b>54.1%</b>	
Capex (USD mln)	85	39	122%	164	70	134%
Capex / revenues (USD)	38%	20%		27%	13%	
<b>Mobile</b>						
Subscribers ('000)	8,252	6,736	23%			
ARPU (KZT)	1,262	1,419	-11%			
MOU	162	130	24%			

### АРМЕНИЯ

AMD mln

	3Q11	3Q10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
<b>Net operating revenues</b>	<b>18,664</b>	<b>17,785</b>	<b>5%</b>	<b>53,043</b>	<b>50,875</b>	<b>4%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>7,538</b>	<b>8,271</b>	<b>-9%</b>	<b>19,930</b>	<b>22,826</b>	<b>-13%</b>
EBITDA margin	<b>40.4%</b>	<b>46.5%</b>		<b>37.6%</b>	<b>44.9%</b>	
Capex (USD mln)	9	7	34%	24	13	76%
Capex / revenues (USD)	17%	13%		17%	10%	
<b>Mobile</b>						
Subscribers ('000)	761	581	31%			
ARPU (AMD)	3,281	4,176	-21%			
MOU	264	287	-8%			

### УЗБЕКИСТАН

USD mln

	3Q11	3Q10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
<b>Net operating revenues</b>	<b>73</b>	<b>54</b>	<b>36%</b>	<b>198</b>	<b>151</b>	<b>31%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>35</b>	<b>22</b>	<b>58%</b>	<b>90</b>	<b>62</b>	<b>46%</b>
EBITDA margin	<b>47.3%</b>	<b>40.7%</b>		<b>45.4%</b>	<b>40.9%</b>	
Capex (USD mln)	68	22	202%	134	69	94%
Capex / revenues (USD)	93%	42%		68%	46%	
<b>Mobile</b>						
Subscribers ('000)	5,688	4,398	29%			
ARPU (USD)	4	4	2%			
MOU	431	388	11%			

### ТАДЖИКИСТАН

USD mln

	3Q11	3Q10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
<b>Net operating revenues</b>	<b>29</b>	<b>22</b>	<b>32%</b>	<b>76</b>	<b>57</b>	<b>32%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>14</b>	<b>8</b>	<b>66%</b>	<b>37</b>	<b>19</b>	<b>88%</b>
EBITDA margin	<b>47.3%</b>	<b>37.4%</b>		<b>48.3%</b>	<b>34.0%</b>	
Capex (USD mln)	4	2	83%	15	6	150%
Capex / revenues (USD)	15%	11%		20%	11%	
<b>Mobile</b>						
Subscribers ('000)	937	772	21%			
ARPU (USD)	10	7	38%			
MOU	246	191	29%			

### ГРУЗИЯ

GEL mln

	3Q11	3Q10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
<b>Net operating revenues</b>	<b>30.0</b>	<b>23.9</b>	<b>26%</b>	<b>76.3</b>	<b>63.5</b>	<b>20%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>9</b>	<b>6</b>	<b>33%</b>	<b>18</b>	<b>11</b>	<b>63%</b>
EBITDA margin	<b>28.4%</b>	<b>26.9%</b>		<b>23.8%</b>	<b>17.4%</b>	
Capex (USD mln)	10	6	60%	25	19	32%

Capex / revenues (USD)	53%	46%		56%	54%
<b>Mobile</b>					
Subscribers ('000)	793	529	50%		
ARPU (GEL)	12	15	-18%		
MOU	227	147	54%		

## КЫРГЫЗСТАН

KGS mln

	3Q11	3Q10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
<b>Net operating revenues</b>	<b>1,730</b>	<b>1,368</b>	<b>26%</b>	<b>4,778</b>	<b>3,767</b>	<b>27%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>958</b>	<b>402</b>	<b>138%</b>	<b>2,613</b>	<b>1,417</b>	<b>84%</b>
EBITDA margin	<b>55.4%</b>	<b>29.4%</b>		<b>54.7%</b>	<b>37.6%</b>	
Capex (USD mln)	4	3	68%	23	4	nm
Capex / revenues (USD)	11%	9%		22%	5%	
<b>Mobile</b>						
Subscribers ('000)	2,281	1,766	29%			
ARPU (KGS)	260	260	0%			
MOU	308	288	7%			

## ПРИЛОЖЕНИЕ С: СОГЛАСОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

### СОГЛАСОВАНИЕ КОНСОЛИДИРОВАННОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ЕБИТДА «ВЫМПЕЛКОМ ЛТД.»\*

USD mln	Pro forma			
	3Q11	3Q10	YTD 2011	YTD 2010
EBITDA	2,535	2,435	7,163	7,018
Adjustment for certain non-operating items	5	19	15	25
Depreciation	(930)	(742)	(2,636)	(2,216)
Amortization	(339)	(387)	(1,039)	(1,152)
Impairment loss	-	(9)	(2)	(24)
Operating income	1,271	1,316	3,501	3,650
Adjustment for certain non-operating items	(5)	(19)	(15)	(25)
EBIT	1,266	1,297	3,486	3,626
Financial income and expenses	(481)	(493)	(1,451)	(1,522)
- including interest income	37	22	111	117
- including interest expense	(518)	(516)	(1,563)	(1,639)
Net foreign exchange (loss)/gain and others	(444)	(24)	(367)	(441)
- including net foreign exchange (loss)/gain	(200)	121	10	(78)
- including equity in net (loss)/gain of associates	(16)	(16)	(4)	(76)
- including other (expense)/income, net	(232)	(149)	(388)	(311)
- including adjustment for certain non-operating items	5	19	15	25
EBT	341	779	1,668	1,664
Income tax expense	(250)	(316)	(668)	(741)
Profit (loss) from discontinued operations	12	-	12	-
Net income	104	463	1,013	921
Net (loss)/income attributable to the noncontrolling interest	(1)	3	33	(39)
Net Income attributable to VimpelCom Ltd.	104	460	980	961

\*См. дополнительный файл [FactbookQ32011.xls](http://vimpelcom.com/ir/financials/results.wbp), который размещен на нашем сайте по адресу <http://vimpelcom.com/ir/financials/results.wbp>

## ПРИЛОЖЕНИЕ С: СОГЛАСОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

### СОГЛАСОВАНИЕ КОНСОЛИДИРОВАННОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ЕБИТДА «ВЫМПЕЛКОМ ЛТД.»\* (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

USD mln	Actual			
	3Q11	3Q10	YTD 2011	YTD 2010
EBITDA	2,535	2,435	7,163	7,018
Adjustment for certain non-operating items	5	19	15	25
Depreciation	(930)	(742)	(2,636)	(2,216)
Amortization	(339)	(387)	(1,039)	(1,152)
Impairment loss	-	(9)	(2)	(24)
Operating income	1,271	1,316	3,501	3,650
Adjustment for certain non-operating items	(5)	(19)	(15)	(25)
EBIT	1,266	1,297	3,486	3,626
Financial income and expenses	(481)	(493)	(1,451)	(1,522)
- including interest income	37	22	111	117
- including interest expense	(518)	(516)	(1,563)	(1,639)
Net foreign exchange (loss)/gain and others	(444)	(24)	(367)	(441)
- including net foreign exchange (loss)/gain	(200)	121	10	(78)
- including equity in net (loss)/gain of associates	(16)	(16)	(4)	(76)
- including other (expense)/income, net	(232)	(149)	(388)	(311)
- including adjustment for certain non-operating items	5	19	15	25
EBT	341	779	1,668	1,664
Income tax expense	(250)	(316)	(668)	(741)
Profit (loss) from discontinued operations	12	-	12	-
Net income	104	463	1,013	921
Net (loss)/income attributable to the noncontrolling interest	(1)	3	33	(39)
Net Income attributable to VimpelCom Ltd.	104	460	980	961

\*См. дополнительный файл [FactbookQ32011.xls](#), который размещен на нашем сайте по адресу

<http://vimpelcom.com/ir/financials/results.wbp>

## ПРИЛОЖЕНИЕ С: СОГЛАСОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

### СОГЛАСОВАНИЕ КОНСОЛИДИРОВАННОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ЧИСТОГО ДОЛГА «ВЫМПЕЛКОМ ЛТД.»

USD mln	3Q10	4Q10	1Q11	2Q11	3Q11
Net debt	3,970	4,740	4,840	24,104	22,261
Cash and cash equivalents	2,467	885	1,858	3,190	3,443
Long - term and short-term deposits	56	36	592	99	153
Fair value hedge	-	-	-	-	147
Total debt,	6,493	5,661	7,290	27,393	26,004
incl. Long - term debt	4,367	4,499	6,047	25,756	24,613
incl. Short-term debt	2,126	1,162	1,243	1,637	1,391

### СРЕДНИЕ КУРСЫ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ВАЛЮТ К ДОЛЛАРУ США\*

	Average rates			Closing rates		
	YTD11	YTD10	YoY	YTD11	FY2010	Delta
Russian Ruble	28.77	30.25	5.1%	31.88	30.48	-4.4%
Euro	1.41	1.32	-6.4%	1.35	1.34	-1.0%
Algerian Dinar	72.55	74.52	2.7%	74.17	74.29	0.2%
Pakistan Rupee	85.88	85.18	-0.8%	87.48	85.67	-2.1%
Bangladeshi Taka	73.10	69.75	-4.6%	75.17	70.60	-6.1%
Vietnamese Dong	20,631	-	n/a	20,628	-	n/a
Lao Kip	8,009	-	n/a	8,003	-	n/a
Ukrainian Hryvnia	7.96	7.94	-0.3%	7.97	7.96	-0.1%
Kazakh Tenge	146.19	147.30	0.8%	147.87	147.40	-0.3%
Armenian Dram	369.68	378.06	2.3%	372.05	363.44	-2.3%
Georgian Lari	1.69	1.79	5.9%	1.66	1.77	6.6%
Kyrgyz Som	46.17	45.72	-1.0%	45.00	47.10	4.7%

\* Функциональная валюта в Таджикистане, Узбекистане и Камбодже - доллары США.

## ПРОЛОЖЕНИЕ D: СОКРАЩЕННЫЕ ОТЧЕТЫ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ WIND TELECOMUNICAZIONI S.P.A.

EUR mln	9m 2011	9m 2010	Change
<b>Revenue</b>	4,065	3,994	1.8%
Other revenue	81	75	7.6%
Total Revenue	<b>4,146</b>	<b>4,069</b>	<b>1.9%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1,588</b>	<b>1,596</b>	<b>-0.5%</b>
D&A	(782)	(737)	6.1%
EBIT	805	859	-6.2%
Financial Income and expenses	(669)	(677)	-1.2%
EBT	137	182	-25.0%
Income Tax	(134)	(105)	27.2%
Profit/(Loss) from discontinued operations	6	26	-77.0%
Net income	<b>9</b>	<b>102</b>	<b>-91.5%</b>



## ПРИЛОЖЕНИЕ Е: ОПРЕДЕЛЕНИЯ

**ЕБИТДА** не является финансовой величиной ОПБУ США и определяется как прибыль до уплаты процентов, налогов, износа и амортизации. ВымпелКом определяет показатель ЕБИТДА как операционную прибыль до вычета износа основных средств, амортизации нематериальных активов и убытков, связанных с обесцениванием активов, а также включает определенные неоперационные прибыли и убытки, представленные судебными издержками во всех бизнес-единицах, кроме бизнес-единицы Россия. Бизнес-единица Россия рассчитывает показатель ЕБИТДА как операционную прибыль до вычета износа основных средств и амортизации. Показатель ЕБИТДА не должен рассматриваться изолированно или заменять полностью анализ результатов по стандартам ОПБУ США. Ранее наш менеджмент использовал показатель ОИБДА (определяется как операционная прибыль до вычета износа основных средств, амортизации и нематериальных активов, связанных с обесцениванием активов) вместо показателя ЕБИТДА. После завершения приобретения Wind Telecom наш менеджмент пришел к заключению, что ЕБИТДА более подходящий показатель, т.к. он намного чаще используется европейскими аналитиками и инвесторами для оценки бизнеса компании и сравнения его с другими игроками рынка. Наш менеджмент использует показатель «ЕБИТДА» и «маржа ЕБИТДА» как дополнительные показатели результатов Компании и полагает, что показатели «ЕБИТДА» и «маржа ЕБИТДА» дают важную информацию инвесторам, потому что отражает силу и результаты бизнеса компании, включая её способность финансировать дискреционные расходы, в том числе капитальные затраты, приобретения и другие инвестиции, а также возможность брать займы и обслуживать долг. Кроме того, компонентами «ЕБИТДА» являются ключевые показатели по выручке и расходам, за которые несут ответственность операционные менеджеры компании и по которым оценивается их деятельность. Показатель «ЕБИТДА» также помогает менеджменту и инвесторам, повышая возможность сравнительного анализа результатов Компании и результатов других компаний телекоммуникационного сектора, которые предоставляют информацию о показателях ЕБИТДА. Это улучшение сравнимости достигается за счет исключения потенциально противоречивых эффектов между отчетными периодами или компаниями по расходам на амортизацию основных средств и нематериальных активов, а также убытков от обесценения активов, которые могут существенно повлиять на операционную прибыль между периодами. Однако показатели ЕБИТДА нашей компании не всегда могут быть напрямую сопоставимы с теми показателями ЕБИТДА, которые предоставляют другие компании в силу различий и корректировок в компонентах ЕБИТДА (включая наш расчет ЕБИТДА) или методах расчета. Кроме того, недостатком использования показателя «ЕБИТДА» для оценки результатов деятельности является тот факт, что он не отражает периодических затрат, связанных с основными средствами и нематериальными активами и не учитывает необходимость замены капитального оборудования с течением времени. Согласование показателя ЕБИТДА с чистой прибылью, приходящейся на ВымпелКом Лтд., как наиболее сопоставимой финансовой величиной ОПБУ США, приведено выше.

**Маржа ЕБИТДА** – рассчитывается как ЕБИТДА, поделенная на чистую операционную выручку, выраженная в процентах.

**ЕБИТ** не является финансовой величиной ОПБУ США и определяется как ЕБИТДА за вычетом износа, амортизации и убытков из-за обесценения активов. Наш менеджмент использует показатель «ЕБИТ» как дополнительный показатель результатов Компании и полагает, что он дает важную информацию инвесторам о доходах Компании до начисления доходов и расходов по финансовым операциям, чистой прибыли/убытков из-за курсовой разницы и т.п. Согласование показателя «ЕБИТ» с чистой прибылью «ВымпелКом Лтд.», как наиболее сопоставимой финансовой величиной ОПБУ США, приведено выше.

**Чистая прибыль/убытки из-за курсовой разницы и прочие** определяется как сумма чистой прибыли/убытков из-за курсовой разницы, от доли в чистой прибыли/убытках аффилированных компаний и прочих неоперационных прибылей и убытков (преимущественно убытки от производных финансовых инструментов) и корректируется с учетом отдельных неоперационных прибылей и убытков, которые главным образом связаны с резервными фондами для обеспечения судебных исков. Наш менеджмент использует показатель «Чистая прибыль/убытки из-за курсовой разницы и прочие» как дополнительный показатель результатов Компании и полагает, что он дает важную информацию инвесторам о воздействии наших долговых обязательств деноминированных в иностранных валютах на результаты нашей деятельности в результате колебания обменных курсов валют, о результатах деятельности наших аффилированных компаний и иных прибылях и убытках, которыми Компании необходимо управлять для ведения бизнеса.

**ЕВТ** не является финансовой величиной ОПБУ США и определяется как ЕБИТ за минусом доходов и расходов от финансовой деятельности (рассчитывается как разница между расходами и доходами по процентам), и Чистой прибыли/убытков из-за курсовой разницы и прочих. Наш менеджмент использует показатель «ЕВТ» как

дополнительный показатель результатов Компании и полагает, что он дает важную информацию инвесторам о доходах Компании до начисления расходов по налогу на прибыль. Согласование показателя «ЕВТ» с чистой прибылью «ВымпелКом Лтд.», как наиболее сопоставимой финансовой величиной ОПБУ США, приведено выше.

**ARPU** (Средний счет на одного абонента за месяц) рассчитывается за соответствующий период путем деления выручки, полученной Компанией за предоставленные за данный период услуги, включая передачу голоса, роуминг, интерконнект и VAS (включая мобильную передачу данных, sms, mms), но без учета выручки, полученной за подключение и от продажи телефонных аппаратов и аксессуаров и других доходов, не связанных с оказанием услуг, на среднее число абонентских договоров в данном периоде и деления на количество месяцев в данном периоде. Для бизнес-единицы Африка и Азия (исключая ЮВА) доходы от гостевого роуминга не учитываются в сервисной выручке.

**Абонентские договоры в сегменте широкополосного доступа** – договоры с клиентами, являющиеся основанием для совершения хотя бы одной транзакции в течение трех месяцев, предшествующих дате конца отчетного периода, принесшей доход компании. Такие транзакции включают в себя оплату доступа в Интернет за месяц с использованием FTTB и xDSL технологий, а также мобильного домашнего Интернета через Wi-Fi и USB-модемы на основе технологий 3G/HSDPA. Наша итальянская дочерняя компания измеряет абонентскую базу в сегменте ШПД, основываясь на количестве действующих заключенных договоров. В российской бизнес-единице включаются пользователи IPTV.

**Капитальные затраты (CAPEX)** – затраты на приобретение нового оборудования, новое строительство, модернизацию и улучшения, на приобретение программного обеспечения, других долгосрочных активов и относящиеся к ним разумные затраты, понесенные до начала использования внеоборотных активов в запланированных целях, включаемые в расчет по наиболее раннему событию – авансовому платежу или поставке. Долгосрочные активы, приобретенные в результате объединения предприятий, не включаются в капитальные затраты.

**Пройденные домохозяйства** - домохозяйства, расположенные в зданиях, в которых были завершены внутренние работы по установке всего FTTB оборудования, необходимого для последующей установки окончательного пользовательского оборудования.

**Абонентские договоры в мобильном сегменте** – SIM-карты, входящие в зарегистрированную абонентскую базу на дату конца отчетного периода, пользователи которых совершили хотя бы одну транзакцию в любое время в течение трех месяцев, предшествующих дате конца отчетного периода, принесшую доход компании. 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 «ВымпелКомом», или несостоявшиеся звонки. Общее число абонентских договоров в мобильном сегменте также включает в себя SIM-карты, используемые для получения услуги мобильного Интернета через USB-модемы и SIM-карты, используемые для мобильного интернета посредством WI-FI доступом. Количество абонентских договоров в мобильном сегменте в Италии рассчитывается, как SIM-карты, входящие в зарегистрированную абонентскую базу на дату конца отчетного периода, пользователи которых совершили хотя бы одну транзакцию в любое время в течение двенадцати месяцев, предшествующих дате конца отчетного периода, принесшую доход компании. В этом пресс-релизе мы включили всю абонентскую базу Зимбабве в бизнес-единицу Африка и Азия, а абонентскую базу Канады в бизнес-единицу Европа и Северная Америка, которые обе в свою очередь включены в число общей абонентской базы ВымпелКома.

**MOU** (Количество использованных минут на одного абонента за месяц) рассчитывается за соответствующий период путем деления общего количества минут входящих и исходящих звонков за данный месяц (исключая роумеров-гостей) на среднее число абонентских договоров в данном периоде и деления на количество месяцев в периоде.

**Чистый долг** - не является финансовой величиной ОПБУ США и рассчитывается как сумма краткосрочного и долгосрочного долга за вычетом денежных средств и их эквивалентов и долгосрочных и краткосрочных инвестиций и хеджирование справедливой стоимости. Компания считает, что показатель чистого долга дает важную информацию инвесторам, так как показывает объем долга, подлежащего выплате после использования доступных наличных средств и их эквивалентов, а также краткосрочных инвестиций. Показатель чистого долга не должен рассматриваться отдельно как альтернатива долгосрочному долгу, краткосрочному долгу или другим показателям финансового состояния Компании. Согласование показателя чистого долга и показателей долгосрочного и краткосрочного долга, как наиболее сопоставимых финансовых величин ОПБУ США, приведено ниже в таблице.

**Сегменты отчетности** – Компания выделяет Россию, Европу и Северную Америку, Африку и Азию, СНГ и Украину, основываясь на операционной деятельности в различных географических сегментах. Несмотря на то, что Грузия больше не является членом СНГ, «ВымпелКом» продолжает включать Грузию в сегмент СНГ, в соответствии со своей исторической структурой отчетности. Доходы и затраты между различными сегментами элиминируются на консолидированном уровне.