

«ВЫМПЕЛКОМ» ДЕМОНСТРИРУЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ ВЫРУЧКИ И АБОНЕНТСКОЙ БАЗЫ

ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ ДИВИДЕНДЫ ЗА 2011 В РАЗМЕРЕ 0,45 ДОЛЛАРА США ЗА АКЦИЮ

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ПОСЛЕДНИЕ СОБЫТИЯ КВАРТАЛА *

- **Общая абонентская база в мобильном сегменте выросла на 11% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 193 миллионов**
- **Выручка на основе проформы выросла на 9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 6 миллиардов долларов США**
- **ЕБИТДА на основе проформы осталась на стабильном уровне по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и стабилизировалась на отметке 2,4 миллиарда долларов США**
- **Хорошие показатели во всех бизнес-единицах, устойчивый рост абонентской базы в России, опережение рыночных показателей в Италии и продолжающийся прибыльный рост на развивающихся рынках**
- **Устойчивое финансовое положение со стабильным генерированием денежного потока, обеспеченность долгосрочным финансированием**
- **Промежуточные дивиденды за 2011 год составили 0,45 долларов США на Американскую депозитарную акцию («АДА»)**

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

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

«В этом квартале, в ходе которого мы завершили трансформационную сделку по объединению с Wind Telecom, продемонстрированы стабильные показатели во всех наших бизнес-единицах. Планомерная работа привела к улучшению наших позиций на рынке России, относительному опережению рыночных показателей в Италии и продолжающемуся прибыльному росту на развивающихся рынках. Мы также используем свои преимущества от эффекта масштаба нашей Группы, что нашло отражение в достижении синергетического эффекта от объединения с «Киевстаром», превосходящего наши ожидания. Несмотря на то, что мы находимся на начальном этапе интеграции Wind Telecom, мы по-прежнему убеждены в достижении высоких показателей синергетического эффекта от укрупнения нашей компании».

«В будущем мы по-прежнему будем фокусироваться на интеграции наших бизнесов и стимулировании устойчивого прибыльного роста и увеличения денежных потоков за счет использования имеющихся возможностей на наших развивающихся рынках, а также за счет усиления внимания к развитию как мобильного и фиксированного широкополосного доступа в Интернет на более зрелых рынках нашего присутствия».

«Я уверен, что мы имеем надежную платформу для дальнейшего развития и роста прибыльности бизнеса».

КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ И ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ*

млн долларов США	Факт			Проформа		
	2кв.11	2кв.10	YoY	2кв.11	2кв.10	YoY
Чистая операционная выручка	5,532	2,642	109%	6,008	5,488	9%
ЕБИТДА	2,184	1,260	73%	2,371	2,368	-
Маржа ЕБИТДА	39.5%	47.7%		39.5%	43.1%	
Чистая прибыль, приходящаяся на ВымпелКом Лтд.	239	335	-29%	312	219	42%
Прибыль на акцию, базовая формула (USD)	0.16	0.28	-43%	0.19	0.14	36%
Капитальные затраты	1,016	381	167%	1,027	728	41%
Чистый операционный денежный поток	1,231	1,001	23%	-	-	-
Чистый долг / ЕБИТДА за посл. 12 мес.	-	0.9	-	2.6	-	-
Общее количество абонентов ('000)	192,742	89,372	116%	192,742	174,420	11%

*См. определения в Приложении С. Фактические результаты второго квартала 2011 года учитывают консолидацию Wind Telecom, которая произошла 15 апреля 2011 года, и фактические результаты второго квартала 2010 года, которые отражают консолидацию Киевстара, начиная с 22 апреля 2010 года. Определение проформы см. на следующей странице.

Ключевые стратегические показатели

- Сделка по приобретению Wind Telecom закрылась 15 апреля
- Усилено присутствие Компании на Дальнем Востоке России путем приобретения компании НТК и получения новых GSM лицензий
- Объявлено о назначении Джо Лундера Главным управляющим директором

Основным событием второго квартала явилось закрытие 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 располагает рядом значительных конкурентных преимуществ от эффекта масштаба и распространения лучших практик по всей организации, и способностью воспользоваться новой волной роста, связанной с переориентацией отрасли с голосовых услуг на передачу данных. Кроме того, управленческая команда компании нацелена на осуществление данных приоритетов как на уровне Группы, так и в бизнес-единицах. Усиление наших позиций на Дальнем Востоке России является существенным дополнением наших операций на российском рынке.

Последняя информация по интеграции

- Интеграция с Wind Telecom началась сразу после закрытия сделки
- Подтверждена сумма ожидаемого синергетического эффекта в результате сделки с Wind Telecom в размере 2,5 миллиарда долларов США, рассчитанного по методу чистой дисконтированной стоимости
- Реализованный с начала года синергетический эффект от объединения с «Киевстар» составил 120 миллионов долларов США и получен с опережением плана
- Создана новая организационная структура Группы Компаний, состоящая из 5 бизнес-единиц

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. Первые результаты программы весьма обнадеживающие. Уже достигнута экономия на закупках в результате выравнивания текущего уровня цен по всей компании. Также получена экономия за счет проведения сравнительного анализа затрат и обмена лучшими практиками. Фактически реализованные на первом этапе интеграции меры уже привели к получению синергетического эффекта в размере 1,6 миллиарда долларов США, рассчитанного по методу чистой дисконтированной стоимости. Кроме того, программа по интеграции нашей бизнес-единицы в Украине продолжает реализовываться с опережением графика, и достигнутый синергетический эффект, рассчитанный по методу чистой дисконтированной стоимости составил уже 120 миллионов долларов США.

Создана новая организационная структура, состоящая из пяти бизнес-единиц с прямым подчинением Штаб-квартире в Амстердаме.

Представление финансовых результатов

Фактические результаты второго квартала 2011 года учитывают консолидацию Wind Telecom, которая произошла 15 апреля 2011 года. Компания считает, что сравнение показателей на основании проформы являются наиболее значимыми для оценки результатов деятельности за квартал, 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.

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 «ВимпелКом» - ФИНАНСОВЫЕ И ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

- Абонентская база в мобильном сегменте выросла на 11% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 193 миллионов
- Выручка выросла на 9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 6 миллиардов долларов США, что обусловлено 3% органическим ростом и выгодной динамикой курсов валют
- EBITDA осталась на стабильном уровне 2,4 миллиарда долларов США
- Чистая прибыль выросла на 42% до 312 миллионов долларов США
- Капитальные расходы составили 1 миллиард долларов США, показатель LTM CAPEX/ выручка равен 20%
- Фактический чистый денежный поток от операционной деятельности составил 1,2 миллиарда долларов США, на 23% выше, чем год назад
- Показатель чистый долг/LTM EBITDA составил 2,6х по состоянию на конец второго квартала

ОБЗОР ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Абонентская база в мобильном сегменте выросла на 11% до 193 миллионов, при этом наибольший абсолютный прирост, обусловленный ускорившимся ростом абонентской базы, приходится на Россию. Компания также показала сильный рост услуг широкополосного доступа в Интернет и передачи данных в мобильном сегменте в России, Италии и Украине.

В России Компания показала самый высокий на рынке чистый прирост абонентов в мобильном сегменте за первые шесть месяцев 2011 года. Темпы роста абонентов удвоились за первый квартал 2011 года, дополнительно привлечено более 2 миллионов новых абонентов. Абонентская база в сегменте мобильного ШПД выросла на 82% год к году и составила 2,3 миллиона абонентов, абонентская база в сегменте фиксированного ШПД выросла на 39% год к году и составила 1,7 миллиона абонентов.

В рамках бизнес-единицы Европа и Северная Америка, несмотря на сохраняющуюся вялую макроэкономическую ситуацию и неблагоприятное развитие событий в области регуляторики, наш бизнес в Италии во втором квартале продолжил опережать показатели рынка телекоммуникаций в целом. ВимпелКом усилил свое рыночное положение как на рынке мобильной связи, так и фиксированной связи, добившись увеличения рыночной доли в обоих сегментах. Абонентская база в сегменте фиксированного ШПД увеличилась на 18% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 2,1 миллиона, при этом

выручка от услуг мобильного доступа в Интернет увеличилась на 33% 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 превысило 74 миллиона. Улучшение показателей было обусловлено в первую очередь увеличением пользования голосовыми услугами и усилиями по оптимизации расходов.

В Украине Компания показала устойчивый рост количества абонентов в мобильном сегменте, значительное улучшение положения в сегменте фиксированного ШПД на массовом рынке и увеличение пользования услугами мобильной передачи данных. Выручка от мобильной передачи данных выросла на 48% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 190 миллионов гривен, что обусловлено увеличением пользования услугами передачи данных в рамках предложений, связанных с USB модемами, и новых пакетных тарифных планов.

Бизнес-единица СНГ, несмотря на усилившуюся конкуренцию на ряде ключевых рынков, продолжает показывать сильные операционные результаты, что обусловлено улучшением макроэкономической ситуации в регионе, улучшением качества продуктов, а также эффективными усилиями в области маркетинга и продаж. В Казахстане, крупнейшем рынке Компании в странах СНГ, ВимпелКом добился роста абонентской базы на 24% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

ОПЕРАЦИОННЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ БИЗНЕС-ЕДИНИЦ

млн долларов США	Проформа			Проформа		
	2кв.11	2кв.10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
Чистая операционная выручка	6,008	5,488	9%	11,489	10,677	8%
включая:						
BE Россия	2,329	2,042	14%	4,394	3,961	11%
BE Европа и Северная Америка	2,015	1,829	10%	3,878	3,646	6%
BE Азия и Африка	949	901	5%	1,840	1,748	5%
BE Украина	412	387	6%	787	745	6%
BE СНГ	389	336	16%	740	631	17%
Разное	-86	-7		-150	-54	
ЕБИТДА	2,371	2,368	0%	4,628	4,583	1%
включая:						
BE Россия	968	963	1%	1,836	1,874	-2%
BE Европа и Северная Америка	664	669	-1%	1,314	1,304	1%
BE Азия и Африка	407	377	8%	811	748	8%
BE Украина	226	208	9%	429	382	12%
BE СНГ	175	161	9%	334	300	11%
Разное	-69	-10		-96	-25	
Маржа ЕБИТДА	39.5%	43.1%		40.3%	42.9%	

*См. определения в Приложении Е

ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Чистая операционная выручка во втором квартале 2011 года выросла на 9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года; во всех бизнес-единицах были показаны сильные результаты и отмечены благоприятные для нас колебания курсов валют. Выручка в России выросла на 14% в долларовом эквиваленте и на 6% в локальной валюте. В Италии выручка в долларах США выросла на 10%, в то время как выручка в местной валюте, исключая единовременные расходы в аналогичном периоде прошлого года, выросла на 1%. Бизнес-единица Украина показала рост выручки на 6% в долларах США и на 7% в локальной валюте. Бизнес-единица Африка и Азия продемонстрировала рост выручки на 5%. Наконец, бизнес-единица СНГ продолжает добиваться хороших показателей, показав рост выручки на 16%, что главным образом обусловлено качественной продуктовой линейкой, эффективными усилиями в области маркетинга и продаж и улучшением макроэкономической ситуации.

На показатель EBITDA оказали влияние единовременные расходы, связанные со сделками с Wind Telecom и GTel. Если исключить влияние этих факторов, то показатель EBITDA на основе проформы вырос бы на 3%.

Чистая прибыль выросла на 42% год к году в результате выгодных колебаний курсов валют, что частично было компенсировано возросшими амортизационными и налоговыми отчислениями. Рост налоговых отчислений в основном связан с определенными не признанными чистыми операционными убытками. Капитальные затраты выросли на 41% до 1 миллиарда долларов США, что соответствует нашему целевому показателю CAPEX/выручка 21% в течение года, и в основном отражает неравномерное распределение инвестиций в России и СНГ в прошлом году. Исходя из расчета за последние двенадцать месяцев, показатель CAPEX/выручка за второй квартал 2011 года полностью соответствует показателю CAPEX/выручка за весь 2010 год - 18%.

ФАКТИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ВТОРОГО КВАРТАЛА 2011 ГОДА

Фактические показатели выручки увеличились более, чем вдвое год к году, EBITDA выросла на 73% год к году, что обусловлено объединением с Wind Telecom в апреле этого года.

Чистая прибыль снизилась на 29% в основном из-за возросших выплат по процентам, обусловленных увеличением общего долга после приобретения Wind Telecom. Также на показатель чистой прибыли негативно повлияли увеличившиеся амортизационные расходы в связи со сделкой с Wind Telecom.

млн долларов США

	Факт			Проформа		
	2кв.11	2кв.10	YoY	2кв.11	2кв.10	YoY
Чистая операционная выручка	5,532	2,642	109%	6,008	5,488	9%
EBITDA	2,184	1,260	73%	2,371	2,368	-
Маржа EBITDA	39.5%	47.7%		39.5%	43.1%	
Чистая прибыль, приходящаяся на ВымпелКом Лтд.	239	335	-29%	312	219	42%
Прибыль на акцию, базовая формула (USD)	0.16	0.28	-43%	0.19	0.14	36%
Капитальные затраты	1,016	381	167%	1,027	728	41%

ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ

млн долларов США

	Факт	
	2кв.11	Полный 2010 г.
Совокупные активы	58,873	19,928
Собственный капитал	16,111	10,671
Общий долг	27,392	5,661
Чистая задолженность	24,104	4,740

Общие активы Компании выросли практически в три раза и составили 59 миллиардов долларов США, что в первую очередь обусловлено объединением с Wind Telecom в апреле 2011 года. Как следствие объединения, общий долг вырос до 27,4 миллиардов долларов США, в соответствии с оценками на основе проформы предварительного показателя общего долга по состоянию на конец первого квартала 2011 года. Чистый долг составил 24,1 миллиарда долларов США, что несколько выше, чем предварительный показатель чистого долга на основе проформы на конец первого квартала 2011 года. Это привело к

незначительному увеличению показателя чистый долг/LTM EBITDA до 2,6х по состоянию на конец второго квартала.

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

млн долларов США	Факт			Факт		
	2кв.11	2кв.10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
Чистые поступления от операционной деятельности	1,231	1,001	23%	2,235	1,804	24%
Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности	1,010	-67		2,205	-75	
Чистые денежные средства, использованные в финансовых операциях	-948	191		-2,079	928	

На показатель чистого денежного потока от операционной деятельности на уровне Группы компаний позитивное влияние оказал стабильный денежный поток от операционной деятельности, что было скорректировано определенными денежными расходами в связи с объединением с Wind Telecom. На показатель чистого денежного потока от инвестиционной деятельности в основном оказали влияние возросшие инвестиции в собственность и оборудование, и инвестиции, связанные со сделкой с Wind Telecom. Показатель чистого денежного потока от финансовой деятельности был связан с выплатами по бридж кредиту, привлеченному в связи со сделкой с Wind Telecom, и рефинансированному в рамках успешного размещения евробондов на сумму 2,2 миллиарда долларов США в июне. Денежные средства ВымпелКома также были использованы для рефинансирования всех непогашенных задолженностей Orascom Telecom Holding.

ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ ДИВИДЕНДЫ

Наблюдательный совет объявил о выплате промежуточных дивидендов в размере 0,45 доллара США за Американскую депозитарную акцию («АДА»), относящихся к результатам 2011 года. Каждая АДА представляет одну обыкновенную акцию. Общая сумма дивидендов составит приблизительно 733 миллиона долларов США.

Датой закрытия реестра акционеров, имеющих право на получение дивидендов, утверждена дата 1 декабря 2011 года. Экс-дивидендной датой утверждена дата 29 ноября 2011 года. Компания произведет соответствующие налоговые вычеты в сумме до 15% при перечислении дивидендов в депозитарий АДА Компании, которым является , The Bank of New York Mellon. Дивиденды будут выплачены Компанией до 31 декабря 2011 года.

ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ ВТОРОГО КВАРТАЛА

- ЗАВЕРШЕНИЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ С WIND TELECOM, ЧТО СОЗДАЛО БОЛЕЕ СИЛЬНУЮ ПЛАТФОРМУ ДЛЯ ГЛОБАЛЬНОГО РОСТА
- ВЫПЛАТА ОКОНЧАТЕЛЬНЫХ ДИВИДЕНДОВ ЗА 2010 ГОД В РАЗМЕРЕ 244 МИЛЛИОНОВ ДОЛЛАРОВ США, УЧИТЫВАЯ, ПРИ ЭТОМ ОБЩАЯ СУММА ВЫПЛАЧЕННЫХ ДИВИДЕНДОВ ЗА 2010 ГОД СОСТАВИЛА 1,1 МИЛЛИАРДА ДОЛЛАРОВ США
- ДОСТИГНУТО СОГЛАШЕНИЕ ПО ДАЛЬНЕЙШЕМУ ФИНАНСИРОВАНИЮ ОПЕРАЦИЙ ВО ВЬЕТНАМЕ
- ПРИОБРЕТЕНИЕ КОМПАНИИ НТК, МОБИЛЬНОГО ОПЕРАТОРА СВЯЗИ В РОССИИ, ЧТО РАСШИРИЛО ЛИЦЕНЗИОННОЕ ПОКРЫТИЕ КОМПАНИИ В РЕГИОНЕ
- НАЗНАЧЕНИЕ ДЖО ЛУНДЕРА ГЛАВНЫМ УПРАВЛЯЮЩИМ ДИРЕКТОРОМ И ОБЪЯВЛЕНИЕ О НАЗНАЧЕНИЯХ В ВЫСШЕМ РУКОВОДСТВЕ КОМПАНИИ
- ИЗБРАНИЕ НОВОГО СОСТАВА НАБЛЮДАТЕЛЬНОГО СОВЕТА И УТВЕРЖДЕНИЕ ОГИ ФАБЕЛА, ОДНОГО ИЗ ОСНОВАТЕЛЕЙ ВЫМПЕЛКОМА, В КАЧЕСТВЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ НАБЛЮДАТЕЛЬНОГО СОВЕТА
- УСПЕШНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ ЕВРОБОНДОВ В РАЗМЕРЕ 2,2 МИЛЛИАРДА ДОЛЛАРОВ США

РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БИЗНЕС-ЕДИНИЦ

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



БИЗНЕС-ЕДИНИЦА РОССИЯ – ФИНАНСОВЫЕ И ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

- Улучшение положения Компании на рынке, прирост абонентов в мобильном сегменте составил более 2 миллионов
- Усиление присутствия Компании на Дальнем Востоке России за счет приобретения компании НТК и получения новых лицензий на связь 2G
- Сильный рост ШПД и расширение географии предоставления услуг IPTV
- Стабильный рост абонентов в сегменте мобильной передачи данных и увеличение ARPU по услугам передачи данных

В России продолжает реализовываться принятый год назад план развития, который нацелен на улучшение рыночного положения Компании. Мы добились улучшения тренда в отношении нашей доли рынка по абонентской базе в мобильном сегменте и доли рынка по сервисной выручке, а также увеличили темпы развития сегмента фиксированной связи. Мы намерены и дальше поддерживать этот темп. Принятый план развития оказывает воздействие на рентабельность нашего бизнеса, и мы предпринимаем меры для повышения прибыльности, корректируя эффект от активных инвестиций и развития сети за счет повышения операционной эффективности.

- В течение последних двух кварталов мы показали самый высокий уровень прироста абонентов в России. Во втором квартале мы увеличили абонентскую базу более чем на 2 миллиона новых абонентов в мобильном сегменте, что вдвое превышает показатель роста абонентов в первом квартале 2011 года.
- Общая консолидированная выручка во втором квартале достигла 65,2 миллиарда рублей, показав рост на 6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что обусловлено увеличением выручки в сегментах мобильной и фиксированной связи, включая продажу пользовательских устройств связи.
- Выручка от мобильной передачи данных увеличилась на 38% до 4,1 миллиарда рублей. Общее количество абонентов мобильного широкополосного доступа (только через USB модемы) составило 2,4 миллиона, показав рост на 82% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.
- Выручка от услуг ШПД составила почти 1,9 миллиарда рублей, показав рост на 45% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на фоне стабильного увеличения количества абонентов, которое составило 39% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, и позитивной динамики ARPU, который вырос на 7% по сравнению с прошлым годом. За квартал услуги IPTV запущены в 8 городах, а общее количество городов, где предоставляется данная услуга по состоянию на конец второго квартала 2011 года, выросло до 32.
- Общая консолидированная EBITDA за второй квартал 2011 года снизилась до 27,1 миллиарда рублей, а маржа EBITDA снизилась до 41,5%, что отражает усилия Компании по интенсивному развитию сети и увеличение расходов на маркетинг и продажи для усиления положения Компании на рынке.
- Была разработана и внедрена программа совершенствования операционной деятельности, направленная на рост прибыльности Компании. Эта программа будет сфокусирована на улучшении эффективности операционной деятельности и ставит своей целью ежегодное сокращение расходов, связанных с техническим обслуживанием и поддержкой сети, расходов на аренду, комиссионных платежей и иных общехозяйственных и административных расходов.
- Капитальные затраты увеличились на 54% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что отражает ускорение развития сети и более равномерное распределение капитальных затрат на протяжении всего года.

РОССИЯ - КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

<i>в млн. руб.</i>	2 кв. 2011	2 кв. 2010	Изменение, %	Нарастающим итогом, 2011	Нарастающим итогом, 2010	Изменение, %
Чистая операционная выручка	65 179	61 738	6%	125 513	119 087	5%
Всего операционные расходы	38 103	32 624	17%	73 042	62 737	16%
ЕБИТДА	27 076	29 114	-7%	52 471	56 350	-7%
Маржа ЕБИТДА, %	41,5%	47,2%		41,8%	47,3%	
Капитальные затраты	11 348	7 363	54%	20 834	11 073	88%
Капитальные затраты/выручка, %	17%	12%		17%	9%	
Мобильный сегмент						
Выручка мобильного сегмента	54 360	51 825	5%	104 427	99 707	5%
- в т.ч. выручка от передачи данных	4 118	2 994	38%	8 000	6 203	29%
ЕБИТДА мобильного сегмента	24 069	26 437	-9%	46 831	50 960	-8%
Маржа ЕБИТДА мобильного сегмента, %	44,3%	51,0%		44,8%	51,1%	
Абоненты в мобильном сегменте (тыс.)	55 251	50 912	9%			
- включая абонентов интернет услуг мобильного широкополосного доступа (тыс.)	2 362	1 300	82%			
ARPU в мобильном сегменте (руб.)	327	330	-1%			
МОУ, мин.	244	219	11%			
Фиксированный сегмент						
Выручка в сегменте фиксированной связи	10 818	9 913	9%	21 085	19 381	9%
ЕБИТДА сегмента фиксированной связи	3 007	2 677	12%	5 640	5 389	5%
Маржа ЕБИТДА сегмента фиксированной связи, %	27,8%	27,0%		26,7%	27,8%	
Выручка абонентов широкополосного доступа	1 855	1 283	45%	3 590	2 596	38%
Абоненты широкополосного доступа всего (тыс.)	1 671	1 199	39%			
ARPU в сегменте широкополосного доступа (руб.)	384	359	7%			

БИЗНЕС-ЕДИНИЦА ЕВРОПА И СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА ФИНАНСОВЫЕ И ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ИТАЛИИ

- Продолжающееся относительное опережение показателей по рынку в Италии
- Сильный рост в сегменте фиксированного ШПД сопровождается увеличением ARPU
- Устойчивый рост выручки сегмента мобильного доступа в Интернет - на 33% до 56 миллионов евро
- Органический рост общей выручки составил 1% (за минусом единовременных расходов), отчетная выручка снизилась на 1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года
- Органический показатель EBITDA соответствует прошлому году (за минусом единовременных расходов), отчетный показатель EBITDA сократился на 5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года

В Италии мы усилили свое рыночное положение как в мобильной так и фиксированной связи, добившись увеличения рыночной доли в обоих сегментах. В мобильном сегменте улучшение показателей обусловлено популярностью целевых предложений Компании в области голосовых услуг и передачи сообщений как в собственной сети, так и вне сети, увеличением количества абонентов, воспользовавшихся постоплатными предложениями, предназначенными для высокодоходных абонентов, для сегмента малого и среднего бизнеса и малых и домашних офисов, а также успехом предложений мобильного доступа в Интернет для смартфонов и планшетных устройств. В сегменте фиксированной связи отмечены особенно сильные результаты в предоставлении услуг потребителям – рост выручки составил 6,3% за счет простого и прозрачного набора предложений, которые можно легко адаптировать к любым потребностям клиентов, и высокоэффективной рекламной компании и стратегии продвижения.

- Общая выручка WIND во втором квартале достигла 1,4 миллиарда евро, что обусловлено увеличением на 1% сервисной выручки от телекоммуникационных услуг.

- EBITDA понизилась по сравнению с аналогичным периодом прошлого года за счет единовременных расходов, учтенных во втором квартале 2010 года (главным образом расчеты с другими операторами, выплаты пеней, других выплат по условиям прошлых лет), а также увеличения ежемесячной платы существенному оператору за доступ к абонентским линиям (Local Loop Unbundling (LLU)) и увеличения уровня плохих долгов в фиксированном сегменте. Если брать органические показатели, EBITDA компании WIND во втором квартале соответствует аналогичному периоду прошлого года. Маржа EBITDA держится на стабильном уровне 37,6%.
- Во втором квартале 2011 года WIND продолжил реализацию инвестиционного плана, в рамках которого капитальные затраты в размере 234 миллионов евро инвестированы i) в увеличение покрытия мобильной сети 3G/HSDPA и расширение емкости мобильной сети, ii) в расширение покрытия LLU и iii) в расширение емкости и улучшение качества магистральной сети WIND, которая обеспечивает работу как мобильной, так и фиксированной связи.

Италия – ключевые показатели

млн евро

	2кв.11	2кв.10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
Выручка	1,399	1,411	-1%	2,750	2,706	2%
Общие операционные затраты	(873)	(856)	2%	-1,727	-1,668	4%
ЕВITDA	526	556	-5%	1,022	1,039	-2%
Маржа ЕВITDA	37.6%	39.4%		37.2%	38.4%	
Капитальные затраты	234	203	15%	380	331	15%
Капитальные затраты / выручка	17%	14%		14%	12%	
Мобильный сегмент						
Общая выручка	1,029	1,046	-2%	2,011	1,983	1%
ЕВITDA	455	477	-5%	886	894	-1%
Маржа ЕВITDA	44.2%	45.6%		44.1%	45.1%	
Абоненты ('000)	20,559	19,263	7%			
ARPU (€)	16.0	17.2	-7%			
MOU	198	185	7%			
Фиксированный сегмент						
Общая выручка	370	366	1%	739	723	2%
ЕВITDA	71	79	-10%	136	145	-6%
Маржа ЕВITDA (%)	19.2%	21.6%		18.4%	20.0%	
Общее количество абонентов ('000)	3,128	2,904	8%			
Общий показатель ARPU в фиксированном сегменте (€)	33.4	34.8	-4%			
Абоненты ШПД ('000)	2,082	1,765	18%			
ARPU по абонентам ШПД (€)	19.2	18.4	5%			
Абоненты пакетной услуги (телефония, ШПД) ('000)	1,689	1,450	17%			

*ДАННЫЕ ОПУБЛИКОВАНЫ В СООТВЕТСТВИИ СО СТАНДАРТАМИ МСФО

- Во втором квартале результаты WIND в мобильном сегменте показали положительную динамику – количество абонентов увеличилось на 7%, достигнув 20,6 миллиона, что отражает прирост абонентов на 280 тысяч во втором квартале 2011 года.
- Предложения WIND, связанные с услугами мобильной передачи данных, показали хорошие результаты по сравнению с аналогичным кварталом прошлого года, что обусловлено значительным увеличением выручки от мобильного доступа в Интернет - на 33% по сравнению с прошлым годом до 56 миллионов евро, а также продолжающимся устойчивым ростом, показанным в сегменте традиционных услуг по передаче данных.
- Показатель ARPU компании WIND в мобильном сегменте во втором квартале понизился на 7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года за счет снижения ставок на завершение мобильных соединений и значительного увеличения количества SIM карт, предназначенных только для передачи данных и не генерирующих выручки в голосовом сегменте. Если исключить это воздействие, падение составило бы приблизительно 3%. Показатель ARPU в мобильной передаче данных во втором квартале 2011 года составил 21% от общего показателя ARPU мобильного сегмента.
- Число абонентов голосовых услуг в фиксированном сегменте выросло на 8% до почти 3 миллионов абонентов главным образом за счет увеличения на 12% до 2,4 миллиона количества высокодоходных абонентов, использующих голосовые услуги. Особенно хорошие результаты получены компанией в сегменте ШПД, где зафиксирован рост абонентской базы на 18% до более чем 2,1 миллиона. Наконец, хорошие показатели также отмечены на рынке предоставления пакета двух услуг (телефония и ШПД), на котором Infostrada увеличила абонентскую базу на 16% до почти 1,7 миллиона.
- Рост выручки в сегменте фиксированного доступа в Интернет и передачи данных показал стабильную динамику во втором квартале; по сравнению с предыдущим годом рост составил 18% в основном за счет увеличения на 25% выручки от услуг ШПД, которая была лишь незначительно скорректирована снижением выручки от услуг узкополосного доступа в Интернет.
- ARPU по голосовым услугам в фиксированном сегменте сократился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в результате падения ставок на завершение звонков в фиксированном сегменте и уменьшения пользования услугами из-за замещения фиксированного трафика мобильным. Несмотря на острую конкурентную среду, которая несколько

ослабла во втором квартале 2011 года, Infostrada смогла увеличить ARPU в сегменте ШПД на 5% до уровня 19,2 евро.

•

КАНАДА

- **Значительный рост активной абонентской базы**
- **Чистый прирост абонентской базы дал увеличение доли активных абонентов до 317 тысяч**

Финансовая отчетность в Канаде предоставляется по методу пропорционального распределения прибылей, и по этой причине в настоящем квартальном пресс-релизе мы раскрываем только операционные показатели.

Активная абонентская база мобильного сегмента WIND выросла на 239% по сравнению с

аналогичным периодом прошлого года до 317 тысяч активных абонентов, что несмотря на острую конкурентную среду и незначительные темпы роста, обусловленные сезонными факторами, привело к увеличению рыночной доли компании по чистому приросту абонентской базы.

КАНАДА – КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Мобильный сегмент	2кв.11	2кв.10	YoY
Абоненты ('000)	317	94	239%
ARPU (доллары Канады)	27.8	n.a.	n.a.

АЗИЯ И АФРИКА – ФИНАНСОВЫЕ И ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

- Абонентская база превысила отметку 74 миллиона
- Чистая операционная выручка выросла на 5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года
- EBITDA выросла на 8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что отражает рост выручки и нацеленность на оптимизацию расходов
- Сильный показатель маржи EBITDA на уровне 42,9%

Во втором 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 12% до 74 миллионов. EBITDA выросла на 8% в результате сохраняющегося фокуса на оптимизацию расходов, обусловив высокий показатель маржи EBITDA на уровне 42,9%.

АЛЖИР (“DJEZZY”)

Улучшился показатель выручки, рост составил 5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года несмотря на непростые условия операционной деятельности и сложную регуляторную среду. Однако ограничения, введенные для Djezzy, оказали влияние на рост выручки. В результате роста выручки и осуществления строгого контроля за расходами, EBITDA выросла на 11% по сравнению с аналогичным кварталом прошлого года, что обусловило и высокий уровень маржи EBITDA в размере 59,2%. Сокращение капитальных затрат произошло главным образом из-за ограничения на импорт оборудования. Абонентская база выросла на 5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 16 миллионов, что обусловлено успешными действиями по противодействию оттоку абонентов. ARPU сохраняется на стабильно высоком уровне по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составляет 711 алжирских динаров, что является результатом тщательной работы по привлечению клиентов и эффективного использования программ продвижения. Рыночная доля осталась на отметке 58% благодаря успешным действиям по противодействию оттоку абонентов и реализации специальных программ лояльности.

ПАКИСТАН (“MOBILINK”)

Общее количество абонентов превысило 33 миллиона, показав рост на 4% по сравнению с аналогичным кварталом прошлого года в результате привлечения новых абонентов за счет местных акций по продвижению, а также нацеленности на использование технологии

переносимости мобильного номера. Выручка показала стабильный рост - на 2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года главным образом в результате увеличения абонентской базы, что было частично скорректировано снижением средней предоплаченной ставки за минуту разговора под влиянием конкурентной ситуации. EBITDA показала рост на 2% в результате введения мер по оптимизации расходов. Благодаря этим шагам маржа EBITDA осталась на прежнем уровне 40,2%. Капитальные затраты выросли на 37%, что обусловлено необходимостью увеличения поддержки ИТ и развития сети. Мы продолжаем уделять особое внимание молодежному сегменту, в частности, предлагаются целевые продукты, а также произошел запуск ряда активностей для продвижения дополнительных услуг.

БАНГЛАДЕШ (“BANGLALINK”)

Произошел значительный рост абонентской базы - почти на 26% до 20,2 миллиона по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что обусловлено ростом проникновения в сельские районы и завоеванием молодежной низкодходной аудитории. Выручка выросла почти на 17% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в результате роста абонентской базы, а также запуска промоакций и изменения тарифных планов. EBITDA показала стремительный рост на 85% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что обусловлено избирательной работой по привлечению абонентов через отмену налоговых дотаций на SIM карты на протяжении большей части второго квартала в ожидании уменьшения

размера налога на SIM карты. Как и предполагалось, правительство снизило налог на SIM карты на 194 така в конце второго квартала. Капитальные затраты уменьшились на 67%, в сравнении с реализацией в предыдущем году агрессивного плана строительства сети.

СТРАНЫ АФРИКИ ЮЖНЕЕ САХАРЫ ("TELECEL GLOBE")

Абонентская база увеличилась на 24%, несмотря на это выручка снизилась на 2% год к году. Замедление связано главным образом с усилением конкуренции в Бурунди, а также с замедлением экономического развития по всей стране в Центральноафриканской республике (ЦАР). EBITDA уменьшилась на 68% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в результате увеличения стоимости привлечения

абонентов и запуска предложений, направленных на противодействие конкурентам на этих двух высококонкурентных рынках.

Юго-Восточная Азия

Абонентская база увеличилась на 279% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 2 миллионов. Во Вьетнаме мы разработали целевую стратегию, предусматривающую повторный полномасштабный коммерческий запуск нашей деятельности.

В Камбодже во втором квартале отмечен сильный рост по выручке (на 50% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года), и по абонентам (на 56% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года).

В Лаосе запланирован переход на бренд Beeline.

БИЗНЕС-ЕДИНИЦА АЗИЯ И АФРИКА – КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

млн долларов США

	2кв.11	2кв.10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
Выручка	949	901	5%	1,840	1,748	5%
Общие операционные затраты	542	524	3%	1,029	1,000	3%
ЕБИТДА	407	377	8%	811	748	8%
Маржа ЕБИТДА	42.9%	41.8%		44.1%	42.8%	
Капитальные затраты	97	94	3%	173	245	-29%
Капитальные затраты/ выручка	10%	10%		9%	14%	

ДЕТАЛЬНУЮ ИНФОРМАЦИЮ ПО СТРАНАМ СМ. В ПРИЛОЖЕНИИ В.

УКРАИНА – ФИНАНСОВЫЕ И ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

- Украина продолжает показывать устойчивый рост числа абонентов в мобильном сегменте и объема выручки
- Сильный рост в фиксированном сегменте ШПД для домашних абонентов
- Улучшение показателей прибыльности за счет реализации синергии и более эффективного контроля за расходами

В целом, во втором квартале «Киевстар» продолжил показывать хорошие результаты, обусловленные сильным ростом выручки на фоне роста абонентской базы и ARPU, увеличения пользования услугами мобильной передачи данных и расширения фиксированного сегмента ШПД, который почти удвоил выручку по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В то же время «Киевстару» удалось улучшить показатели операционной прибыльности за счет снижения ставок на завершение мобильных соединений, реализации синергий с опережением плана и эффективного контроля за расходами.

- Общая выручка выросла на 7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что главным образом обусловлено ростом мобильной выручки за счет увеличения абонентской базы на 3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 24,7 миллиона. ARPU вырос на 3,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 41 миллиона гривен. Указанный рост главным образом обусловлен продолжающимся переходом на новые пакетные тарифные планы, стимулирующие рост MOU, который за квартал увеличился на 11%.

- Выручка от мобильной передачи данных выросла на 48% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 190 миллионов гривен, что обусловлено увеличением пользования услугами передачи данных через USB модемы и в рамках новых пакетных тарифных планов.

- Выручка от фиксированной связи показала рост на 23% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года за счет увеличения выручки в сегменте оптовых продаж, а также увеличения на 87% выручки от услуг фиксированного ШПД, чему способствовал рост абонентской базы ШПД на 174% до 293 тысяч за квартал. В апреле абонентская база в сегменте фиксированного доступа в Интернет за период с первого квартала 2010 года по первый квартал 2011 года была пересмотрена в соответствии со стандартами учета абонентов ШПД «ВымпелКома» и теперь соответствует параметрам 3-месячной активной абонентской базы.

- Показатель EBITDA вырос на 9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, маржа EBITDA увеличилась до 54,8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на фоне более высокой выручки, увеличения валовой прибыли из-за более низких ставок на завершение мобильных соединений, досрочной реализации синергии и эффективного контроля за расходами.

- Капитальные затраты составили 463 миллиона гривен или 14% от выручки, что ниже плана из-за задержек в сроках поставки оборудования для мобильной сети и улучшения ценовых условий.

- Синергетический эффект от интеграции в Украине реализуется ранее намеченного плана, составляя приблизительно NPV 120 миллионов долларов США нарастающим итогом.

БИЗНЕС-ЕДИНИЦА УКРАИНА – КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

млн гривен

	2кв.11	2кв.10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
Чистая операционная выручка	3,287	3,071	7%	6,267	5,925	6%
Общие операционные затраты	1,485	1,425	4%	2,856	2,886	-1%
ЕВИТДА	1,802	1,646	9%	3,411	3,040	12%
Маржа ЕВИТДА	54.8%	53.6%		54.4%	51.3%	
Капитальные затраты	463	538	-14%	832	1,018	-18%
Капитальные затраты/ выручка	14%	18%		13%	17%	
Мобильный сегмент						
Чистая операционная выручка в мобильном сегменте	3,042	2,871	6%	5,808	5,533	5%
Абоненты мобильной связи ('000)	24,695	24,059	3%			
ARPU мобильного сегмента (гривны)	41.0	39.7	3%			
MOU	474	427	11%			
Фиксированный сегмент						
Чистая операционная выручка в фиксированном сегменте	245	200	23%	459	392	17%
Выручка ШПД	36	19	87%	68	37	86%
Абоненты ШПД ('000)	293	107	174%			
ARPU ШПД (гривны)	46.2	65.5	-29%			

СНГ* – ФИНАНСОВЫЕ И ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

- Продолжающийся устойчивый рост выручки и абонентской базы
- Увеличение пользования голосовыми услугами и услугами передачи данных
- Успешное строительство сетей 2G и 3G

В целом, бизнес в СНГ продолжает показывать устойчивые операционные и финансовые результаты. Несмотря на усиление конкуренции в ряде стран СНГ, выручка показывает двузначный рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года почти на всех рынках СНГ, чему способствует улучшение макроэкономической ситуации, качества продукции и эффективности работы в области маркетинга и продаж.

- Реализация стратегии в области передачи данных привела к получению рекордного роста выручки от услуг передачи данных - на 83% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

КАЗАХСТАН

В Казахстане, крупнейшем рынке бизнес-единицы СНГ, во втором квартале мы показали рост абонентской базы на 24% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а также устойчивый рост выручки более чем на 9%.

Маржа EBITDA снизилась до 48,8% в основном из-за увеличения объема продаж абонентского оборудования и расходов на маркетинг и продажи. Маржа EBITDA также пострадала из-за введения посекундной тарификации и законодательного запрета взимания оплаты за установление соединения в Казахстане, введенного национальным регулирующим органом в феврале 2011 года.

АРМЕНИЯ

Во втором квартале 2011 года наши доходы в Армении выросли на 2% год к году, что обусловлено в основном органическим ростом и результатами продаж абонентского оборудования. Выручка в сегменте традиционной фиксированной голосовой связи снизилась, что не было полностью компенсировано устойчивым ростом выручки в сегменте фиксированного доступа в Интернет. Мы увеличили продажи клиентского оборудования в целях увеличения пользования услугами на основе передачи данных как в мобильном, так и в

- EBITDA выросла на 9%, однако маржа EBITDA снизилась на 2,9 процентных пункта до 45% главным образом из-за снижения показателя EBITDA в Казахстане

- Во втором квартале мы значительно увеличили капитальные затраты на продолжающееся расширение сети мобильной и фиксированной связи с целью поддержки темпов дальнейшего роста на рынках СНГ

- Несмотря на продолжающуюся и усиливающуюся конкуренцию на ключевых рынках, мы продолжили принимать меры для улучшения рыночного положения компании на всех рынках СНГ.

фиксированном сегментах, что привело к снижению показателя Маржа EBITDA.

УЗБЕКИСТАН

В Узбекистане наши активности в области продаж и маркетинга привели к росту абонентской базы в мобильном сегменте на 34% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Наши доходы выросли на 28% год к году и достигли стабильного показателя Маржа EBITDA 42, 9%, демонстрируя сильные позиции нашего ключевого бизнеса в стране. CAPEX вырос на 42% год к году в основном по причине ускоренного развития сети 3G для поддержания роста пользования услуг на основе передачи данных.

ТАДЖИКИСТАН

Во втором квартале 2011 года мы достигли роста выручки на 29% год к году. Маржа EBITDA выросла с 33,3% по состоянию на конец 2 квартала 2010 года до 51,9%. Нам удалось достичь таких хороших показателей, благодаря осуществлению сдержанной маркетинговой политики, а также в связи с высокомаржинальным входящим трафиком из России.

Грузия

Во втором квартале 2011 года наши доходы в Грузии выросли на 21% год к году на фоне существенного улучшения показателя маржа EBITDA., который вырос с 14,4% по состоянию на конец второго квартала 2010 года до 23,9%. Наши усилившиеся активности в области продаж и маркетинга привели к росту абонентской базы в мобильном сегменте на 53% год к году и к значительному росту в потреблении услуг.

КЫРГЫЗСТАН

В Кыргызстане нам удалось усилить нашу рыночную позицию, а также все ключевые финансовые и операционные показатели. Значительный рост абонентской базы в мобильном сегменте отражают рост выручки на 27% и устойчивый показатель маржа EBITDA 52,8%, который является самым высоким среди стран СНГ.

БИЗНЕС-ЕДИНИЦА СНГ – КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

млн. \$ США

	2Q11	2Q10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
Чистая операционная выручка	389	336	16%	740	631	17%
Операционные расходы	214	175	22%	440	297	48%
ЕБИТДА	175	161	9%	334	300	11%
Маржа ЕБИТДА	45,0%	47,9%		45,2%	47,6%	
Капитальные затраты	132	71	87%	205	103	99%
Доля капитальных затрат в чистой операционной выручке	34%	21%		28%	16%	
Мобильный бизнес						
Абонентские договоры в мобильном сегменте (тыс.)	17 594	13 875	27%	17 594	13 875	27%
включая абонентские договоры интернет услуг мобильного широкополосного доступа	124	17	626%	124	17	626%
Фиксированный бизнес						
Абонентские договоры в сегменте широкополосного интернета (тыс.)	132	65	103%	132	65	103%
Абонентские договоры ФТТВ (тыс.)	18,9	5	263%	19	5	263%
Операционная выручка в сегменте широкополосного интернета (тыс.)	7	3	154%	12	5	135%

*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 второго квартала 2011 года в ходе конференц-звонка с презентацией слайдов, которая состоится 7 сентября 2011 года в 9.30 по центральноевропейскому времени (в 3.30 по североамериканскому восточному времени) для акционеров и финансовых аналитиков из Европы и в 15.00 по центральноевропейскому времени (9.00 по североамериканскому восточному времени) для акционеров и финансовых аналитиков из США. К онлайн конференц-звонку и презентации слайдов можно присоединиться по следующему адресу: <http://www.vimpelcom.com>.

Конференц-звонок в 9.30 по ЦЕВ (3.30 по СВВ):

Номер тел. для абонентов в США: + 1 888 282 4591
Номер для межд.абонентов: + 1 719 457 2654
Пароль для участия в телеконференции:
3955055

Конференц-звонок в 15.00 по ЦЕВ (9.00 по СВВ):

Номер тел. для абонентов в США: + 1 888 282 4591
Номер для межд.абонентов: + 1 719 457 2654
Пароль для участия в телеконференции:
3955055

Запись телеконференции и презентация слайдов будут размещены на сайте и будут доступны для ознакомления, соответственно, до 14 сентября и 7 октября 2011 года. Презентация слайдов также будет доступна для скачивания на сайте Компании.

Запись телеконференции в 9.30 по ЦЕВ (3.30 по СВВ):

Номер в США для воспр.записи: +1 888 203 1112
Код подтверждения: 3955055
Номер для межд.абонентов: +1 719 457 0820
Код подтверждения: 3955055

Запись телеконференции в 15.00 по ЦЕВ (9.00 по СВВ):

Номер в США для воспр.записи: +1 888 203 1112
Код подтверждения: 3955055
Номер для межд.абонентов: +1 719 457 0820
Код подтверждения: 3955055

ОТНОШЕНИЯ С ИНВЕТОРАМИ

Гербранд Нийман
Investor_Relations@vimpelcom.com
Тел.: +31 20 79 77 200 (Амстердам)

Маринэ Бабаян
Россия, Украина и СНГ
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
Тел. +39 06 83113099 (Рим)

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

СМИ И СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ

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

ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

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 экономического и синергетического эффекта от нашей сделки с Wind Telecom, перехода на отчетность по стандартам МСФО, а также предполагаемого роста и развития наших операций. 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 зависящие от воли сторон. 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 Регистрационном Заявлении по форме F-4, представленном в Федеральную Комиссию по ценным бумагам и биржам США («SEC»), заявлении о существенных фактах по форме 6-K, поданном в Комиссию по ценным бумагам и биржам США 15 февраля 2011 года, публичных документах ОАО «ВымпелКом», представленных в Комиссию по ценным бумагам и биржам США, в том числе в Годовом отчете по форме 20-F по состоянию на 31 декабря 2009 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 июня 2011 года общее количество абонентов Компании составляло 193 миллион. Акции «ВымпелКом» котируются на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE) под символом VIP. За более подробной информацией обращайтесь: www.vimpelcom.com.

СПИСОК ПРИЛОЖЕНИЙ

Приложение А:	Финансовый отчет «ВымпелКом Лтд.»	23
Приложение В:	Ключевые показатели по странам бизнес-единиц Африка и Азия и СНГ	26
Приложение С:	Согласование показателей	29
	Согласование консолидированного показателя EBITDA «ВымпелКом Лтд.»	30
	Согласование консолидированного показателя чистого долга «ВымпелКом Лтд.»	31
	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 FinancialOperatingQ22011.xls на нашем веб-сайте по адресу: <http://www.vimpelcom.com/ir/financials/results.wbp>.

ПРИЛОЖЕНИЕ А: ФИНАНСОВЫЙ ОТЧЕТ «ВЫМПЕЛКОМ ЛТД.»

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

USD (000)	Three months ended June 30		Six months ended June 30	
	2011	2010	2011	2010
Operating revenues				
Service revenues	5,394,292	2,584,855	8,067,431	4,787,484
Sales of equipment and accessories	134,263	44,539	200,396	71,118
Other revenues	3,643	12,240	7,231	14,160
Net operating revenues	5,532,199	2,641,634	8,275,059	4,872,762
Operating expenses				
Service costs	1,381,076	553,022	2,006,248	1,054,610
Cost of equipment and accessories	146,153	47,879	228,561	74,229
Selling, general and administrative expenses	1,773,538	766,416	2,586,459	1,409,713
Depreciation	829,493	376,648	1,304,925	729,201
Amortization	291,928	116,544	392,595	183,238
Impairment loss	-	-	-	-
Provision for doubtful accounts	40,017	12,485	52,925	31,129
Total operating expenses	4,462,204	1,872,994	6,571,712	3,482,120
Operating income	1,069,995	768,640	1,703,347	1,390,642
Other income and expenses				
Interest income	19,751	16,079	34,810	27,625
Net foreign exchange gain/(loss)	(25,833)	(126,393)	113,697	(21,459)
Interest expense	(468,919)	(132,264)	(603,855)	(273,924)
Equity in net gain/(loss) of associates	(9,396)	11,088	46,192	7,304
Other expenses, net	(106,504)	(10,011)	(111,778)	(58,356)
Total other income and expenses	(590,901)	(241,501)	(520,934)	(318,810)
Income before income taxes	479,094	527,139	1,182,413	1,071,832
Income tax expense	206,515	177,958	301,125	331,007
Net income from continuing operations	272,579	349,181	881,288	740,825
Profit from discontinued operations	3,397	-	3,397	-
Net income/(loss)	275,977	349,181	884,686	740,825
Net income attributable to the noncontrolling interest	36,822	14,441	55,858	24,607
Net income attributable to VimpelCom	239,155	334,740	828,828	716,218
Basic EPS :				
Net income attributable to VimpelCom* per common share	0.16	0.28	0.59	0.65
Weighted average common shares outstanding (thousand)	1,564,135	1,227,320	1,428,845	1,121,394
Diluted EPS :				
Net income attributable to VimpelCom* per common share	0.16	0.28	0.59	0.65
Weighted average diluted shares (thousand)	1,564,275	1,227,780	1,428,871	1,121,991

ПРИЛОЖЕНИЕ А: ФИНАНСОВЫЙ ОТЧЕТ «ВЫМПЕЛКОМ ЛТД.»

НЕАУДИРОВАННЫЕ КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ БАЛАНСЫ «ВЫМПЕЛКОМ ЛТД.»

USD (000)

	June 30, 2011	December 31, 2010
Assets		
Current assets:		
Cash and cash equivalents	3,190,214	885,125
Trade accounts receivable, net of allowance for doubtful accounts	2,725,943	506,322
Inventory	315,689	137,413
Deferred income taxes	94,164	117,236
Input value added tax	159,963	137,958
Due from related parties	96,840	87,151
Short-term bank deposits	63,143	34,305
Other current assets	2,379,186	383,964
Assets held for sale	1,526,237	-
Total current assets	10,551,378	2,289,474
Property and equipment, net	15,183,944	6,935,287
Telecommunications licenses, net	3,488,752	562,931
Goodwill	18,238,118	7,003,714
Other intangible assets, net	7,561,820	1,481,800
Software, net	1,034,869	627,330
Investments in associates	1,279,688	446,130
Due from related party	8,539	4,905
Other non-current assets	1,525,752	576,324
Total assets	58,872,861	19,927,895
Liabilities, redeemable non-controlling interest and equity		
Current liabilities:		
Accounts payable	4,149,840	963,450
Due to employees	267,488	108,050
Due to related parties	22,367	5,634
Accrued liabilities	1,323,825	212,323
Taxes payable	764,492	233,848
Customer advances, net of VAT	855,987	452,055
Customer deposits	66,933	33,835
Deferred income taxes	24,001	50,313
Short-term debt	1,636,640	1,162,444
Liabilities associated to assets held for sale	770,000	-
Total current liabilities	9,881,574	3,221,952
Deferred income taxes	2,414,396	688,206
Long-term debt	25,755,792	4,498,861
Other non-current liabilities	1,787,038	184,133
Total liabilities	39,838,800	8,593,152
Redeemable noncontrolling interest	528,855	522,076
Equity		
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	11,042,875	6,292,269
Retained earnings	5,483,596	5,153,819
Accumulated other comprehensive loss	(198,152)	(561,154)
Treasury stock, at cost, 10,078,608 shares of common stock (December 31, 2010: 10,508,608)	(219,463)	(215,763)
Total VimpelCom shareholders' equity	16,110,918	10,670,603
Noncontrolling interest	2,394,288	142,064
Total equity	18,505,206	10,812,667
Total liabilities, redeemable noncontrolling interest and equity	58,872,861	19,927,895

ПРИЛОЖЕНИЕ В: КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПО СТРАНАМ

БИЗНЕС-ЕДИНИЦА АФРИКА И АЗИЯ: СТРАНЫ

АЛЖИР

DZD bln

	2Q11	2Q10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
Revenues	34	33	5%	66	63	5%
EBITDA	20	18	11%	39	35	11%
EBITDA margin	59.2%	56.4%		59.3%	56.2%	
Capex (USD mln)	10	n.a.	n.a.	14	45	-69%
Capex / revenues (USD)	2%	n.a.	n.a.	2%	5%	-3%
Mobile						
Subscribers ('000)	15,964	15,142	5%			
ARPU	711	711	0%			
MOU	296	279	6%			

ПАКИСТАН

PKR bln

	2Q11	2Q10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
Revenues	25	24	2%	48	47	2%
EBITDA	10	10	2%	20	19	4%
EBITDA margin	40.2%	40.2%		40.4%	39.6%	
Capex (USD mln)	52	38	37%	97	62	56%
Capex / revenues (USD)	18%	13%	5%	17%	11%	6%
Mobile						
Subscribers ('000)	33,378	32,203	4%			
ARPU	243	247	-2%			
MOU	213	210	1%			

БАНГЛАДЕШ

BDT bln

	2Q11	2Q10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
Revenues	9	8	17%	18	15	23%
EBITDA	4	2	85%	7	5	41%
EBITDA margin	42.6%	27.1%		39.2%	34.4%	
Capex (USD mln)	14	43	-67%	27	102	-74%
Capex / revenues (USD)	11%	38%	-27%	11%	48%	-37%
Mobile						
Subscribers ('000)	20,203	16,097	26%			
ARPU	153	172	-11%			
MOU	211	237	-11%			

СТРАНЫ АФРИКИ ЮЖНЕЕ САХАРЫ ("TELECEL GLOBE")

USD mln

	2Q11	2Q10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
Revenues	24	25	-2%	49	49	0%
EBITDA	2	6	-68%	6	9	-34%
EBITDA margin	7.5%	23.2%		12.6%	19.1%	
Mobile						
Subscribers ('000)	2,789	2,250	24%			

ЮГО-ВОСТОЧНАЯ АЗИЯ (КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ)

USD mln

	2Q11	2Q10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
Revenues	18	6	223%	28	10	181%
EBITDA	-37	-8	n.a.	-41	-17	n.a.
EBITDA margin	n.a.	n.a.		n.a.	n.a.	
Mobile						
Subscribers ('000)	1,993	525	279%			

БИЗНЕС-ЕДИНИЦА СНГ: СТРАНЫ

КАЗАХСТАН

KZT mln

	2Q11	2Q10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
Net operating revenues	29,530	27,054	9%	56,380	50,609	11%
EBITDA	14,414	15,449	-7%	28,028	28,470	-2%
EBITDA margin	48.8%	57.1%		49.7%	56.3%	
Capex (USD mln)	68	26	164%	79	32	148%
Capex / revenues (USD)	34%	14%		20%	9%	
Mobile						
Subscribers ('000)	7,831	6,339	24%			
ARPU (KZT)	1,249	1,411	-11%			
MOU	144	125	15%			

АРМЕНИЯ

AMD mln

	2Q11	2Q10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
Net operating revenues	17,490	17,073	2%	34,380	33,089	4%
EBITDA	6,699	7,193	-7%	12,392	14,555	-15%
EBITDA margin	38.3%	42.1%		36.0%	44.0%	
Capex (USD mln)	6	4	63%	15	7	117%
Capex / revenues (USD)	13%	9%		16%	8%	
Mobile						
Subscribers ('000)	733	567	29%			
ARPU (AMD)	3,089	3,975	-22%			
MOU	263	270	-3%			

УЗБЕКИСТАН

USD mln

	2Q11	2Q10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
Net operating revenues	66	51	28%	125	97	29%
EBITDA	28	20	42%	55	40	39%
EBITDA margin	42.9%	38.9%		44.2%	41.0%	
Capex (USD mln)	27	29	-7%	66	46	42%
Capex / revenues (USD)	40%	55%		53%	48%	
Mobile						
Subscribers ('000)	5,347	3,997	34%			
ARPU (USD)	4.0	4.1	-2%			
MOU	413	383	8%			

ТАДЖИКИСТАН

USD mln

	2Q11	2Q10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
Net operating revenues	26	20	29%	47	35	33%
EBITDA	14	7	101%	23	11	105%
EBITDA margin	51.9%	33.3%		48.8%	31.8%	
Capex (USD mln)	7	4	109%	11	4	194%
Capex / revenues (USD)	28%	17%		23%	10%	
Mobile						
Subscribers ('000)	870	784	11%			
ARPU (USD)	9.4	6.1	54%			
MOU	234	168	39%			

ГРУЗИЯ

GEL mln

	2Q11	2Q10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
Net operating revenues	25	21	21%	46	40	16%
EBITDA	6	3	100%	10	5	100%

EBITDA margin	23.9%	14.4%		21.6%	12.6%	
Capex (USD mln)	9	9	-4%	16	13	18%
Capex / revenues (USD)	56%	77%		58%	59%	
Mobile						
Subscribers ('000)	712	466	53%			
ARPU (GEL)	11.4	14.5	-21%			
MOU	224	141	59%			

КЫРГЫЗСТАН

KGS mln

	2Q11	2Q10	YoY	YTD11	YTD10	YoY
Net operating revenues	1,603	1,261	27%	3,048	2,399	27%
EBITDA	847	589	44%	1,656	1,015	63%
EBITDA margin	52.8%	46.7%		54.3%	42.3%	
Capex (USD mln)	15	0.2	nm	19	1	nm
Capex / revenues (USD)	43%	1%		29%	2%	
Mobile						
Subscribers ('000)	2,102	1,722	22%			
ARPU (KGS)	261	240	9%			
MOU	319	236	35%			

ПРИЛОЖЕНИЕ С: СОГЛАСОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

СОГЛАСОВАНИЕ КОНСОЛИДИРОВАННОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ЕБИТДА «ВЫМПЕЛКОМ ЛТД.»*

USD mln	Pro forma			
	2Q11	2Q10	YTD 2011	YTD 2010
EBITDA	2,371	2,368	4,628	4,583
Adjustment for certain non-operating items	8	3	10	5
Depreciation	(892)	(722)	(1,731)	(1,474)
Amortization	(342)	(379)	(700)	(765)
Impairment loss		(9)	23	(15)
Operating income	1,145	1,260	2,230	2,333
Adjustment for certain non-operating items	(8)	(3)	(10)	(5)
EBIT	1,137	1,257	2,220	2,329
Financial income and expenses	(486)	(448)	(971)	(1,028)
- including interest income	38	66	74	95
- including interest expense	(524)	(514)	(1,045)	(1,123)
Net foreign exchange (loss)/gain and others	(120)	(493)	77	(416)
- including net foreign exchange (loss)/gain	1	(299)	210	(199)
- including equity in net (loss)/gain of associates	(14)	(22)	12	(61)
- including other (expense)/income, net	(114)	(175)	(155)	(162)
- including adjustment for certain non-operating items	8	3	10	5
EBT	531	316	1,327	884
Income tax expense	(226)	(170)	(418)	(425)
Profit (loss) from discontinued operations	-	-	-	-
Net income	305	146	909	458
Net (loss)/income attributable to the noncontrolling interest	(7)	(73)	33	(42)
Net Income attributable to VimpelCom Ltd.	312	219	875	501

*См. дополнительный файл FinancialOperatingQ22011.xls, который размещен на нашем сайте по адресу <http://www.vimpelcom.com/grep.wbp>.

ПРИЛОЖЕНИЕ С: СОГЛАСОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

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

USD mln

	Actual			
	2Q11	2Q10	YTD 2011	YTD 2010
EBITDA	2,184	1,260	3,391	2,300
Adjustment for certain non-operating items	8	2	10	3
Depreciation	(829)	(377)	(1,305)	(729)
Amortization	(292)	(117)	(393)	(183)
Impairment loss	-	-	-	-
Operating income	1,070	769	1,703	1,391
Adjustment for certain non-operating items	(8)	(2)	(10)	(3)
EBIT	1,062	766	1,693	1,388
Financial income and expenses	(449)	(116)	(569)	(246)
- including interest income	20	16	35	28
- including interest expense	(469)	(132)	(604)	(274)
Net foreign exchange (loss)/gain and others	(134)	(123)	58	(70)
- including net foreign exchange (loss)/gain	(26)	(126)	114	(21)
- including equity in net (loss)/gain of associates	(9)	11	46	7
- including other (expense)/income, net	(107)	(10)	(112)	(58)
- including adjustment for certain non-operating items	8	2	10	3
EBT	479	527	1,182	1,072
Income tax expense	(207)	(178)	(301)	(331)
Profit (loss) from discontinued operations	3	-	3	-
Net income	276	349	885	741
Net (loss)/income attributable to the noncontrolling interest	37	14	56	25
Net Income attributable to VimpelCom Ltd.	239	335	829	716

*См. дополнительный файл FinancialOperatingQ22011.xls, который размещен на нашем сайте по адресу <http://www.vimpelcom.com/grep.wbp>.

ПРИЛОЖЕНИЕ С: СОГЛАСОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

СОГЛАСОВАНИЕ КОНСОЛИДИРОВАННОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ЧИСТОГО ДОЛГА «ВЫМПЕЛКОМ ЛТД.»

USD mln	2Q10	3Q10	4Q10	1Q11	2Q11
Net debt	3,865	3,970	4,740	4,840	24,104
Cash and cash equivalents	(2,353)	(2,467)	(885)	(1,858)	(3,190)
Long - term and short-term deposits	(115)	(56)	(36)	(592)	(99)
Long - term debt	4,801	4,367	4,499	6,047	25,756
Short-term debt	1,532	2,126	1,162	1,243	1,637

СРЕДНИЕ КУРСЫ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ВАЛЮТ К ДОЛЛАРУ США *

	Average rates			Closing rates		
	YTD11	YTD10	YoY	YTD11	FY2010	Delta
Russian Ruble	28.62	30.07	5.1%	28.08	30.48	8.5%
Euro	1.40	1.32	-6.2%	1.45	1.34	-7.5%
Algerian Dinar	72.47	74.19	2.4%	72.06	74.29	3.1%
Pakistan Rupee	85.40	84.81	-0.7%	85.97	85.67	-0.4%
Bangladeshi Taka	72.37	69.66	-3.7%	74.15	70.60	-4.8%
Vietnamese Dong	20,409	-	n/a	20,618	-	n/a
Lao Kip	8,042	-	n/a	8,011	-	n/a
Ukrainian Hryvnia	7.96	7.95	-0.1%	7.97	7.96	-0.1%
Kazakh Tenge	146.00	147.24	0.8%	146.25	147.40	0.8%
Armenian Dram	370.09	384.32	3.8%	368.86	363.44	-1.5%
Georgian Lari	1.71	1.76	2.9%	1.67	1.77	6.0%
Kyrgyz Som	46.79	45.18	-3.4%	45.21	47.10	4.2%

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

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

EUR mln	H1 2011	H1 2010	Change
Revenue	2,707	2,645	2.3%
Other revenue	43	61	-29.2%
Total Revenue	2,750	2,706	1.6%
EBITDA	1,023	1,039	-1.6%
D&A	(508)	(490)	-3.8%
EBIT	514	549	-6.3%
Financial Income and expenses	(406)	(468)	13.4%
EBT	109	81	34.5%
Income Tax	(88)	(81)	-9.2%
Profit/(Loss) from discontinued operations	6	17	-65.1%
Net income	26	16	58.5%

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 FTTH 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.

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 FTTH оборудования, необходимого для последующей установки домашних пользовательских терминалов.

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. 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.