

ВЫМПЕЛКОМ ОБЕСПЕЧИВАЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ОРГАНИЧЕСКИЙ РОСТ ВЫРУЧКИ И МОЩНЫЙ ОПЕРАЦИОННЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК

Ключевые показатели и основные события в 2011 году*

4 кв
2011

- Общая абонентская база в мобильном сегменте выросла на 13% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года до 205 миллионов
- Органический рост выручки составил 5% год к году; выручка Компании в 4 квартале 2011 года составила 5,9 млрд. долларов США
- Стабильный год к году показатель EBITDA (без учета колебаний курсов валют): в 4 квартале 2011 года составил 2,2 млрд. долларов США
- На чистый убыток, приходящийся на VimpelCom, в размере 386 млн долларов США оказали негативное влияние начисления, не связанные с оттоком денежных средств, в размере 437 млн долларов США, относящиеся к распределению цены покупки Wind Telecom и убыткам от обесценения активов
- Показатель чистого денежного потока от операционной деятельности в 4 квартале 2011 года составил 1,8 миллиарда долларов США

2011

- Органический рост выручки на 4% год к году; выручка компании за 2011 год составила 23,5 млрд. долларов США
- Стабильный год к году показатель EBITDA (без учета колебаний курсов валют): показатель EBITDA за 2011 год составил 9,4 млрд. долларов США
- Фактическая чистая прибыль, приходящаяся на VimpelCom, составила 488 млн долларов США. Негативное влияние на нее оказали значительные начисления, не связанные с оттоком денежных средств.
- Учитывая объявленные окончательные дивиденды в размере 0,35 долларов США, общая сумма дивидендов к выплате за 2011 год составила 0,80 долларов США на одну обыкновенную акцию (АДА)

13 марта 2012 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 31 декабря 2011 года.

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

«В 4 квартале 2011 года «ВымпелКом» продемонстрировал сильные операционные показатели во всех бизнес-единицах Компании, показав органический рост выручки на 5%, устойчивый показатель EBITDA и значительный денежный поток в размере 1,8 миллиарда долларов США за указанный период. Выплата окончательных дивидендов в размере 0,35 доллара США на одну обыкновенную акцию (АДА) подчеркивает приверженность Компании обязательству по выплате годовых дивидендов в размере не менее 0,80 доллара США на одну обыкновенную акцию в период с 2011 по 2014 год.»

В России Компания реализует планы по повышению эффективности бизнеса, и в течение 2011 года мы вернули себе долю рынка, которую в дальнейшем будем стремиться сохранить, усиливая наш фокус на реализацию концепции прибыльного роста. В Италии мы увидели дальнейшее увеличение доли рынка, как в мобильном, так и в фиксированном сегментах. Выручка в сегменте передачи данных значительно выросла на обоих этих рынках, а также в

Украине. Бизнес единица Азия и Африка продолжила демонстрировать впечатляющий рост абонентской базы, а Бизнес единица СНГ показала двузначный рост выручки.

В 2012 году мы продолжим фокусироваться на реализации общей стратегии Компании (Value Agenda), и показатели 2011 года обеспечивают прочную платформу для прибыльного роста бизнеса и увеличения денежного потока. Процесс интеграции активов, приобретенных в 2011 году, на данный момент завершен, и в 2012 году мы планируем использовать преимущества возросшего масштаба и возможностей нашего бизнеса».

КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ И ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ (ПРО ФОРМА)*

млн долларов США

	4кв11	4кв10	YoY	FY11	FY10	YoY
Чистая операционная выручка	5,878	5,633	4%	23,464	21,828	7%
ЕБИТДА	2,200	2,266	-3%	9,363	9,284	1%
Маржа ЕБИТДА	37.4%	40.2%		39.9%	42.5%	
ЕБИТ	240	691	-65%	3,171	3,779	-16%
Капитальные затраты**	3,862	1,844	109%	6,810	3,969	72%
Чистый операционный денежный поток	1,791	-	-	-	-	-
Общее количество абонентов (млн)	205	182	13%	205	182	13%

*Сравнительные показатели 4-го квартала 2010 г. приводятся на основании проформы. Определение проформы см. на следующей странице.

** Включая оплату лицензий в размере 1,8 млрд. долларов США

КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ И ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ (Фактические данные)

млн долларов США

	4кв11	4кв10	YoY	FY11	FY10	YoY
Чистая операционная выручка	5,878	2,816	109%	20,250	10,513	93%
ЕБИТДА	2,200	1,247	76%	8,127	4,906	66%
Маржа ЕБИТДА	37.4%	44.3%		40.1%	46.7%	
ЕБИТ	240	626	-62%	2,854	2,826	1%
Чистая прибыль, приходящаяся на ВымпелКом ЛТД.	-386	461	n.m.	488	1,673	-71%
Прибыль на акцию, базовая формула (USD)	-0.24	0.34	n.a.	0.31	1.39	-78%
Капитальные затраты	3,862	1,143	238%	6,477	2,224	191%
Чистый операционный денежный поток	1,791	769	133%	5,883	3,670	60%
Общее количество абонентов (млн)	205	93	120%	205	93	120%

ОРГАНИЧЕСКИЙ* РОСТ ВЫРУЧКИ И ПОКАЗАТЕЛЯ EBITDA (ПРО ФОРМА)

млн долларов США	4кв2011 по сравнению с 4кв2010						2011 год по сравнению с 2010 годом					
	ВЫРУЧКА			ЕБИТДА			ВЫРУЧКА			ЕБИТДА		
	Органический рост	Колебания валют и пр.	Опубликованный	Органический рост	Колебания валют и пр.	Опубликованный	Органический рост	Колебания валют и пр.	Опубликованный	Органический рост	Колебания валют и пр.	Опубликованный
Россия	9%	-1%	8%	-5%	-3%	-8%	7%	4%	11%	-7%	3%	-4%
Европа и СА	-1%	-2%	-3%	-1%	-1%	-2%	1%	4%	5%	-3%	5%	2%
Украина	4%	-1%	3%	-3%	-1%	-4%	5%	-1%	4%	5%	-1%	4%
Азия и Африка	5%	-2%	3%	10%	-15%**	-5%	6%	-1%	5%	12%	-6%***	6%
СНГ	16%	0%	16%	11%	0%	11%	16%	1%	17%	14%	0%	14%
Всего	5%	-1%	4%	1%	-4%	-3%	4%	3%	7%	-1%	2%	1%

* Органический рост исключает влияние колебаний курсов валют и влияние таких факторов, как ликвидации и продажи.

** "Колебания валют и прочие" в размере -15% состоит из: -4%, вызванных неблагоприятными колебаниями курсов валют, -13%, связанных со штаб-квартирой ОТН, в первую очередь с резервом на корпоративные условные обязательства в 4 квартале 2011 года, а также 2%, связанных с продажами, слияниями и приобретениями.

*** "Колебания валют и прочие" в размере -6% в основном состоит из: -3%, связанных со штаб-квартирой ОТН, в первую очередь с резервом на корпоративные условные обязательства в 4 квартале 2011 года, а также -3%, связанных с продажами, слияниями и приобретениями.

Последняя информация по стратегическим инициативам

- **Объявлена общая стратегия развития группы компаний на 2012-2014 года в рамках Дня инвестора (Value Agenda)**
- **Завершено выделение ряда активов ОТН в феврале 2012**
- **Завершена интеграция Wind Telecom**
- **Цели по среднегодовым темпам роста выручки и EBITDA на 2012-2014 гг. установлены в пределах 4-6%**

«ВымпелКом» продолжил свое развитие в 4 квартале в рамках стратегических приоритетов, обозначенных в Общей стратегии развития группы компаний до 2012-2014 гг. (Value Agenda), представленной 15 ноября 2011 года.

В фокусе Стратегии развития компании – увеличение операционного денежного потока за счет обеспечения:

- Прибыльного роста,
- Повышения операционной эффективности и
- Эффективности капитала.

Цели «ВымпелКома»* на 2012-2014 гг.:

- Среднегодовой темп роста выручки и EBITDA в пределах 4-6%,
- Соотношение Чистый долг/EBITDA ниже значения 2х к концу 2014 года, и
- Соотношение Капзатраты/Выручка, за исключением лицензионных выплат, ниже 15% к концу 2014 года.

Как пример, в России реализуется программа Operational Excellence, направленная на получение экономии затрат в размере не менее 5 миллиардов рублей до конца 2012 года. Программа включает в себя следующие проекты:

- Совместное строительство и проекты в области аутсорсинга, направленные на снижение стоимости обслуживания сетей;
- Оптимизация структуры дилерских комиссий;
- Оптимизация сбора наличных платежей и
- Повышение производительности труда путем оптимизации организационной структуры.

Кроме того, «ВымпелКом» запустил в России программу Customer Experience, которая направлена на усиление позиций бренда «Билайн», повышение лояльности клиентов и уменьшение оттока.

Часть Стратегии 2012-2014 гг. формируется на основе всестороннего анализа стратегического портфеля компании. В результате детального анализа бизнес-плана операций по Вьетнаму и Камбодже компанией

были зарезервированы убытки от обесценения активов в размере 527 млн. долларов США.

Компания приняла решение не реализовывать свой опцион на покупку 24.95%-ной доли в Компании Euroset Holding N.V. («Евросеть»). «ВымпелКом» является владельцем 49,9% акций «Евросети» с октября 2008 года. Партнерство «ВымпелКома» и «Евросети» было и остается существенной частью стратегии в области дистрибуции на российском рынке.

Группа обеспечила привлечение возобновляемого кредита в размере примерно 500 млн долларов США для VimpelCom Amsterdam B.V. и отдельный возобновляемый кредит в размере примерно 475 млн долларов США для ОАО «ВымпелКом». Привлечение данных кредитных средств соответствует стратегии развития Группы по повышению гибкости в управлении денежными ресурсами, и будут использованы для достижения общих корпоративных целей.

Программа по достижению синергий в размере как минимум 2,5 миллиарда долларов США NPV завершена, последний этап ее реализации состоится в 2012 и 2013 годах.

Процесс интеграции организационной структуры завершен в конце 2011 года, что дало возможность Компании начать 2012 год, в полной мере фокусируясь на реализации Стратегии Компании (Value Agenda). В зоне ответственности вновь назначенного Заместителя Генерального директора, Главного операционного директора Яна Эдварда Тигесена – координация операций непосредственно в бизнес-единицах и фокус на операционной эффективности как части Стратегии компании (Value Agenda).

16 января 2012 года Антон Кудряшов приступил к обязанностям Главы Бизнес-единицы Россия, и его основной задачей станет реализация Стратегии Компании (Value Agenda) Бизнес-единицей Россия.

В феврале 2012 года VimpelCom завершил выделение ряда активов Orascom Telecom Holding в компанию Weather Investments II S.a.r.l. («Weather II»). Основные выделяемые активы – инвестиции ОТН в компаниях ECMS и Mobinil в Египте и Koryolink в Северной Корее.

Завершение выделения этих активов означает выполнение ВымпелКомом своих обязательств, предусмотренных сделкой по приобретению Wind Telecom S.p.A. у компании Weather II.

В феврале 2012 арбитражное производство, касающееся преимущественных прав в связи с объединением «ВымпелКома» и Wind Telecom, было прекращено.

** Вышеупомянутые цели предполагают предсказуемую динамику курсов валют, отсутствие серьезных регуляторных изменений, сохранение существующего портфеля активов и стабильную макроэкономическую ситуацию.*

ДИВИДЕНДЫ

В соответствии с принятой дивидендной политикой компании**, по которой выплаты должны составлять не менее 0.80 долларов США на одну обыкновенную акцию в 2011-2014 годах, Наблюдательный Совет VimpelCom объявил о выплате окончательных дивидендов в размере 0,35 долларов США на одну американскую депозитарную акцию («АДА»), по итогам результатов деятельности за 2011 год. Каждая «АДА» представляет одну обыкновенную акцию. Общая сумма окончательных дивидендов составит около 570 млн. долларов США. Таким образом, общая сумма дивидендов по итогам результатов деятельности за 2011 год в размере 0.80 долларов США на обыкновенную акцию составит 1.3 млрд. долларов США.

Датой составления списка акционеров, обладающих правом на получение окончательных дивидендов, утверждена дата 1 июня 2012 года, при этом экс-дивидендной датой назначена дата 30 мая 2012 года. Компания удержит соответствующий налог в размере не более 15% при перечислении дивидендов в Депозитарий АДА Компании, The Bank of New York Mellon. Промежуточные дивиденды будут выплачены до 30 июня 2012 года.

*** С полной версией дивидендной политики вы можете ознакомиться на сайте www.vimpelcom.com*

Бизнес единица «Россия» – Финансовые и операционные итоги

- Устойчивый рост абонентской базы в мобильном сегменте со значительным приростом абонентской базы в сегменте мобильного ШПД
- Устойчивый рост выручки на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года
- Двухзначный рост выручки в мобильном и фиксированном сегментах ШПД
- Квартальная маржа EBITDA снизилась до 37,1% в основном в результате корректировки цен, структуры выручки и роста затрат
- Годовая маржа EBITDA составила 40.1%, при этом маржа в мобильном сегменте составила 42,8%

В России темпы роста абонентской базы снизились по сравнению с третьим кварталом 2011 в соответствии с объявленной стратегией, направленной на прибыльный рост бизнеса. В 4 квартале 2011 года на результаты Бизнес-единицы Россия повлияли инвестиции предыдущих кварталов в рост абонентской базы как в мобильном, так и фиксированном сегментах. Это привело к значительному росту выручки, но давление на показатель маржи EBITDA продолжилось. Однако в четвертом квартале стали видны первые признаки стабилизации и улучшения, проявившиеся в росте показателя гросс маржи (в абсолютном значении) в четвертом квартале 2011 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, превышающем по своему значению темпы роста этого показателя в предыдущих кварталах 2011 года по сравнению с аналогичными периодами 2010 года. Компания внедряет новую структуру дилерских комиссий, основанную на разделении выручки, как альтернативе фиксированным авансовым платежам. Как сообщалось ранее, Компания также находится в процессе реализации 5 миллиардной программы повышения операционной эффективности, и мы планируем достичь целевых показателей экономии в 2012 году. В соответствии с объявленной стратегией, «ВымпелКом» намерен усиленно работать над реализацией концепции прибыльного роста на российском рынке, что включает следующие проекты:

- Совместное использование сетевой инфраструктуры, в том числе ВОЛС и башен,
- Повышение эффективности эксплуатации сети через более тесное взаимодействие с вендорами,
- Повышение эффективности продаж через формирование оптимального продуктового набора для каждого канала дистрибуции,
- Оптимизация процесса приема платежей,

- Повышение производительности труда путем оптимизации организационной структуры Компании.

«ВымпелКом» в России также запустил новую программу Customer Experience, направленную на усиление бренда «Билайн» и повышение лояльности клиентов. С целью повышения рентабельности Компания продвигает высокомаржинальные сервисы в сегменте передачи данных и проводит перебалансировку тарифной линейки в пользу звонков внутри сети.

Ключевые достижения

- Абонентская база в мобильном сегменте выросла на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 57.2 миллиона абонентов. Количество абонентов мобильного широкополосного доступа выросло на 32% год к году и составило 2.5 миллиона.
- Общая выручка продолжила наращивать темпы роста, увеличившись на 10% год к году и составив 71 млрд. рублей. Выручка в мобильном сегменте выросла на 10% год к году, что обусловлено ростом в сегментах голосовых услуг, услуг передачи данных и продаж абонентского оборудования.
- Выручка от мобильной передачи данных увеличилась на 41% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Компания рассматривает данный сегмент как один из наиболее перспективных драйверов роста в России, и намерена и дальше способствовать увеличению уровня проникновения смартфонов, а также стимулированию пользования услугами передачи данных. Трафик в сегменте мобильной передачи данных вырос на 183% год к году.
- Рост выручки от услуг фиксированной связи составил 12% год к году вследствие продолжающегося роста доходов в сегменте фиксированного ШПД на 57% по сравнению с аналогичным показателем прошлого

года. Наряду с мобильной передачей данных, вклад этого сегмента в рост выручки стремительно возрастает.

- Абонентская база в фиксированном ШПД увеличилась, на 46% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и превысила 2 миллиона человек.
- Маржа EBITDA снизилась в 4 квартале 2011 года до 37.1% в результате снижения AРРМ до конкурентного уровня, роста продаж низкомаржинального абонентского оборудования, единократного списания запасов устаревших телефонных аппаратов в размере приблизительно 300 миллионов рублей, а также убытков из-за курсовых разниц, которые увеличились из-за роста расходов на выполнение звонков в страны СНГ.
- Маржа EBITDA за 2011 год находилась в рамках ранее озвученных ожиданий менеджмента Компании.
- В 4 квартале 2011 года «ВымпелКом» оптимизировал структуру тарифной линейки путем перебалансировки трафика и стимулирования пользования услугами передачи данных и продолжил внедрение программы повышения операционной эффективности, согласно которой Компания планирует сократить расходы в области продаж и маркетинга, а также в технической и IT части.
- Капитальные затраты Компании в 4 квартале 2011 года увеличились на 2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что было обусловлено нашими целенаправленными усилиями по улучшению качества и расширению покрытия сети. На конец 2011 года общее количество городов, где предоставляется услуга IPTV, составило 34 города, а общее количество активных абонентов - 570 тысяч. Компания продолжит инвестировать в развитие сети 3G с целью достигнуть паритета с нашими основными конкурентами в ключевых для нас 43 регионах.

Россия – ключевые показатели

млн руб

	4кв11	4кв10	год к году	YTD11	YTD10	год к году
Чистая операционная выручка	71,022	64,552	10%	266,087	247,923	7%
Всего операционные расходы	44,664	36,526	22%	159,406	133,302	20%
ЕБИТДА	26,358	28,026	-6%	106,681	114,621	-7%
Маржа ЕБИТДА	37.1%	43.4%		40.1%	46.2%	
Капитальные затраты	25,318	24,842	2%	59,795	47,631	26%
Капитальные затраты /выручка	36%	38%		22%	19%	
Мобильный сегмент						
Чистая выручка мобильного сегмента	59,012	53,828	10%	221,534	207,338	7%
- в т.ч. выручка от передачи данных	5,118	3,619	41%	17,604	13,021	35%
ЕБИТДА мобильного сегмента	23,253	24,993	-7%	94,719	103,084	-8%
Маржа ЕБИТДА мобильного сегмента	39.4%	46.4%		42.8%	49.7%	
Абоненты в мобильном сегменте (тыс.)	57,224	52,020	10%			
- в т.ч. абоненты мобильного ШПД (тыс.)	2,538	1,927	32%			
ARPU в мобильно сегменте (руб)	327	333	-2%			
MOU (мин)	259	228	14%			
Фиксированный сегмент						
Чистая выручка фиксированного сегменте	12,009	10,724	12%	44,554	40,585	10%
ЕБИТДА фиксированного сегмента	3,105	3,033	2%	11,962	11,537	4%
Маржа ЕБИТДА фиксированного сегмента	25.9%	28.3%		26.8%	28.4%	
Выручка от фиксированного ШПД	2,564	1,638	57%	8,676	5,687	53%
Абоненты фиксированного ШПД (тыс)	2,073	1,421	46%			
ARPU фиксированного ШПД (руб)	432	403	7%			