

## БИЗНЕС-ЕДИНИЦА «РОССИЯ» - ФИНАНСОВЫЕ И ОПЕРАЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

- **Позитивные тенденции в финансовых и операционных показателях, отмеченные в предыдущие несколько кварталов, сохранились и в четвертом квартале 2012 года**
- **Рост выручки в 4 квартале составил 4% год к году, в том числе благодаря росту выручки в сегменте передачи данных на 37%**
- **Рост показателя EBITDA на 15% году к году и показателя Маржа EBITDA на 4,2 п.п. до 41,3%**
- **Цель по программе «Operational Excellence», установленная на уровне 5 млрд. руб., перевыполнена более, чем в 2 раза**

Российская бизнес-единица сохранила позитивные тенденции предыдущих кварталов, показав в 4-м квартале 2012 года прибыльный рост с увеличением выручки на 4% год к году и двузначным ростом показателя EBITDA. Значительный рост показателя EBITDA отчасти объясняется относительно низким показателем EBITDA в 4-м квартале 2011 года, в связи со сравнительно высокими коммерческими и техническими затратами, а также разовыми списаниями в размере 800 млн. руб., в том числе в виде начисления резервов по HR-расходам и складским остаткам. В течение четвертого квартала 2012 года «ВымпелКом» продолжил успешную реализацию программы «Operational Excellence» и превысил начальную цель по экономии 5 млрд. руб. более, чем в два раза.

Абонентская база в мобильном сегменте снизилась на 2% год к году и составила 56,1 млн., однако негативный эффект снижения этого показателя был компенсирован ростом показателя ARPU на 5% год к году, благодаря значительному росту выручки в сегменте передачи данных.

Выручка в мобильном сегменте выросла на 4% год к году за счет роста показателя ARPU, а также роста объемов продаж абонентского оборудования. Выручка в сегменте передачи данных выросла на 37% год к году, при этом рост выручки в сегменте SS (small screen) составил 52%.

Рост выручки в фиксированном сегменте замедлился до 0,4% год к году, в связи со снижением доходов от голоса по межоператорскому бизнесу, в то время как доход в сегменте фиксированного ШПД (FTTB) вырос год к году на рекордные 24%.

Маржа EBITDA в 4 квартале 2012 года составила 41,3%, увеличившись на 4,2 п.п. год к году. Этот результат достигнут с учетом отрицательного эффекта от колебаний курсов валют в 4-м квартале 2012 г. на 0,2 п.п. Снижение коммерческих затрат стало одной из главных факторов роста показателя Маржа EBITDA, и прежде всего в связи с переходом на модель разделения доходов с дилерами в рамках программы «Operational Excellence».

«ВымпелКом» целенаправленно работает над повышением качества сети для обеспечения роста пользования услугами передачи данных. В 2012

году «ВымпелКом» существенно увеличил количество базовых станций, подключенных по высокоскоростным IP каналам: с 11% в начале 2012 года до 48% в конце года, а также существенно увеличил количество 3G базовых станций - на 22% за год. Улучшение качества сети остается в фокусе Компании на 2013 год, при этом целью является достижение паритета с конкурентами в ключевых регионах до конца 2013 года. В результате Компания ожидает, что показатель CAPEX/Revenues (отношение капитальных затрат к выручке) в 2013 году вырастет до 22%.

### КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ 4 КВАРТАЛА 2012 ГОДА

- Консолидированная выручка в России выросла на 4% год к году до 73,6 млрд. рублей за счет роста выручки в мобильном сегменте.
- Рост выручки в мобильном сегменте составил 4% год к году, благодаря росту выручки в сегменте передачи данных на 37% , а также за счет роста выручки от продажи абонентского оборудования. Показатель ARPU увеличился на 5% год к году до 343 рублей.
- Рост выручки в фиксированном сегменте составил 0,4% год к году, при этом доход в сегменте фиксированного ШПД (FTTB) вырос на рекордные 23%, что компенсировало снижение доходов от межоператорского бизнеса на 9% год к году.
- Показатель EBITDA увеличился на 15% год к году, маржа EBITDA достигла 41,3%, увеличившись на 4,2 п.п. по сравнению с 4 кварталом 2011 года, главным образом благодаря успешной реализации программы «Operational Excellence».
- Абонентская база в мобильном сегменте снизилась на 2% год к году и составила 56,1 млн.; абонентская база мобильного ШПД выросла на 5% до 2,7 млн.; абонентская база фиксированного ШПД выросла на 15% и составила 2,4 млн.
- Показатель CAPEX/Revenues составил 34% в 4 квартале 2012 г., что соответствовало графику ролл-аута в 2012 году. За 2012 год показатель CAPEX/Revenues составил 18% .

## РОССИЯ – КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Млн рублей	4 кв 12	4 кв 11	Год к году	2012	2011	Год к году
<b>Чистая операционная выручка</b>	<b>73,637</b>	<b>71,022</b>	<b>4%</b>	<b>285,375</b>	<b>266,087</b>	<b>7%</b>
Всего операционные расходы	43,259	44,664	-3%	164,897	159,407	3%
<b>ЕБИТДА</b>	<b>30,378</b>	<b>26,358</b>	<b>15%</b>	<b>120,478</b>	<b>106,681</b>	<b>13%</b>
<b>Маржа ЕБИТДА</b>	<b>41.3%</b>	<b>37.1%</b>		<b>42.2%</b>	<b>40.1%</b>	
Капитальные затраты	25,076	25,318	-1%	50,699	59,795	-15%
Капитальные затраты / Выручка	34%	36%		18%	22%	
<b>Мобильный сегмент</b>						
Общая выручка мобильного сегмента	61,579	59,012	4%	236,922	221,534	7%
- в т.ч. выручка от передачи данных	7,036	5,118	37%	24,330	17,604	38%
Абоненты в мобильном сегменте (тыс.)	56,110	57,224	-2%			
- в т.ч. абоненты мобильного ШПД (тыс.)	2,654	2,538	5%			
ARPU в мобильном сегменте (руб)	343	327	5%			
MOU (мин)	290	259	12%			
<b>Фиксированный сегмент</b>						
Общая выручка фиксированного сегмента	12,058	12,009	0%	48,453	44,554	9%
Выручка фиксированного ШПД	3,148	2,564	23%	11,719	8,676	35%
Абоненты фиксированного ШПД (тыс.)	2,378	2,073	15%			
ARPU фиксированного ШПД (руб)	445	432	3%			