



Evolution is in our DNA

2010

VimpelCom Annual Report
ВымпелКом Годовой отчет

Contents

Содержание

Background and History	3	История Компании
VimpelCom Ltd. Key Strategic Milestones	4	«ВымпелКом Лтд.» – ключевые стратегические этапы
Key Financial Highlights	6	Основные финансовые показатели
Letter to Shareholders	8	Письмо к акционерам
Beginning of a New Era	12	Начало новой эры
Corporate Governance	31	Корпоративное управление
Social Responsibility – Commitment to High Standards	31	Социальная ответственность – приверженность высоким стандартам
Environment and Community	32	Забота об окружающей среде и обществе
Safety	33	Безопасность
Proven Leadership	34	Опытная управленческая команда
Board of Directors	38	Совет Директоров
Senior Management	40	Топ-менеджмент
Corporate information	41	Корпоративная информация
Founders' Pioneering Spirit	42	Новаторский дух основателей Компании
Selected Financial and Operating Data	44	Выборочная финансовая и операционная информация



VimpelCom



Background and History

История Компании

2010 marked the culmination of VimpelCom Ltd.'s evolution from a start-up founded in 1992 by a Russian scientist and an American entrepreneur to a top-tier global telecommunications company. Today's VimpelCom, led by a seasoned and experienced management team, represents a unique and compelling combination of leading companies and strategic investments across the globe.

Looking back, when VimpelCom became the first Russian company to list on the New York Stock Exchange in 1996, the Company served 56,500 subscribers in Russia and revenues were a modest US\$213 million. Fifteen years later, the Company serves over 181 million mobile subscribers across 19 countries, with annual 2010 pro forma revenues reaching over US\$21 billion and EBITDA in excess of US\$9 billion.

Over the Company's history and throughout its evolution, VimpelCom has consistently proven its leadership through high levels of innovation and thoughtful expansion of its business, coupled with strong corporate governance principles.

В 2010 году развитие холдинга «ВымпелКом Лтд.» достигло своей кульминации – стартап, основанный в 1992 году российским ученым и американским предпринимателем, вышел на уровень крупнейших телекоммуникационных компаний мира. Сегодня под управлением опытной команды профессионалов «ВымпелКом» представляет собой уникальное сочетание ведущих компаний и стратегических инвестиций по всему миру.

В 1996 году, когда «ВымпелКом» стал первой российской компанией, разместившей ценные бумаги на Нью-Йоркской фондовой бирже, клиентская база Компании в России насчитывала 56 500 абонентов, а доход составлял скромные 213 миллионов долларов. Спустя 15 лет услугами компании пользуется более 181 миллиона абонентов мобильной связи в 19 странах, ее годовой доход за 2010 г. на основе проформы превышает 21 миллиард долларов США и EBITDA – 9 миллиардов долларов США.

С момента основания и на протяжении всей своей истории «ВымпелКом» проявлял свое лидерство, демонстрируя высокий уровень инноваций, продуманную политику расширения бизнеса компании и твердые принципы корпоративного управления.

VimpelCom Ltd. Key Strategic Milestones

«ВымпелКом Лтд.» – ключевые стратегические этапы

VimpelCom has a long tradition as a leading innovator in communications, evolving to address changing industry dynamics and capture growth opportunities. In the 1990s, the Company introduced two digital cellular communications standards to Russia and built a dual band GSM-900/1800 cellular network. In 1999, VimpelCom led the emergence of the mass consumer market for wireless communications in Russia by introducing a prepaid packaged product solution. In 2000, the Company continued to innovate with new technologies such as WAP (wireless application protocol) and BeeOnline – a multi-access Internet portal offering its customers a wide variety of wireless information and entertainment services. VimpelCom also launched higher-speed technologies – GPRS and EDGE, as well as multimedia messaging service (MMS) – the first Russian operator to do so.

VimpelCom also has a remarkable history of expanding its product offering and geographic presence via successful strategic acquisitions, making the Company the global integrated player it is today. VimpelCom significantly enhanced its Russia and CIS operations in 2008 by acquiring Golden Telecom, a leading facilities-based provider of integrated telecommunications and Internet services in Russia. That same year, the Company acquired a 49.9% stake in Euroset, the largest mobile retailer in Russia and the CIS. And in April 2010, VimpelCom Ltd. was formed by combining OJSC VimpelCom and Ukraine's leading mobile operator, Kyivstar.

«ВымпелКом» традиционно выступает инновационным лидером в сфере телекоммуникаций. Мы стремимся успевать за изменениями динамики развития этой отрасли и не упускать возможностей для роста. В 1990-е годы Компания внедрила два стандарта цифровой сотовой связи в России и построила двухдиапазонную сеть стандарта GSM-900/1800. В 1999 году во время становления массового рынка беспроводных услуг в России «ВымпелКом» стал первым оператором, предложившим предоплаченный пакет услуг. В 2000 году Компания представила такие инновационные технологии, как WAP (wireless application protocol) и BeeOnline – Интернет-портал многостанционный доступа, предоставляющий потребителям беспроводной доступ к широкому спектру информационных и развлекательных услуг. Позднее «ВымпелКом» стал первым оператором в России, предложившим высокоскоростные технологии GPRS и EDGE, а также сервис MMS (multimedia messaging service).

Кроме того, компании «ВымпелКом» удалось расширить свою продуктовую линейку и географическое присутствие за счет успешных стратегически выгодных поглощений. Именно это превратило Компанию в интегрированного поставщика телекоммуникационных услуг мирового уровня, которым мы являемся сегодня. В 2008 году «ВымпелКом» значительно увеличил объем операционной деятельности в России и СНГ за счет приобретения Golden Telecom, одного из ведущих российских провайдеров интегрированных телекоммуникационных Интернет-услуг и услуг фиксированной связи. В том же году Компания приобрела 49,9% акций «Евросети», крупнейшего ритейлера в области сотовой связи в России и СНГ. В апреле 2010 года в результате объединения ОАО «ВымпелКом» и ведущего сотового оператора Украины «Киевстар» была образована компания «ВымпелКом Лтд.».

This evolution took another significant step forward when in October 2010 VimpelCom signed a transformational agreement to combine with WIND TELECOM S.p.A., a leading international telecommunications company offering mobile, fixed, Internet and international communication services in Europe, Asia, Africa and North America. This transaction, completed in April 2011, transformed VimpelCom into one of the largest mobile telecommunications providers in the world, positioning the Company to capitalize on strong growth in emerging markets, industry consolidation, and the rapid development of mobile data.

These actions have enabled VimpelCom to provide an integrated offering of voice and data services to its customers through a range of wireless, fixed and broadband technologies in 19 countries across the globe. Today, our operations cover territories in Europe, Asia, Africa and North America with a total population of approximately 843 million (as of 2010 year end).

As we look ahead to the future, we will continue to leverage VimpelCom's historical excellence in innovation and operational expertise to capitalize on opportunities offered by our new global scope and strength. Furthermore, we will focus on delivering value accretive growth to our shareholders, while maintaining the highest corporate governance standards.

В октябре 2010 года «ВымпелКом» сделал следующий значительный шаг в своем развитии, подписав соглашение об объединении с WIND TELECOM S.p.A., одной из ведущих телекоммуникационных компаний мира, которая предоставляет услуги мобильной, фиксированной и международной связи, а также широкополосного доступа в Интернет в Европе, Азии, Африке и Северной Америке. Сделка, завершившаяся в апреле 2011 года, позволила Компании стать одним из крупнейших операторов сотовой связи в мире и дала возможность в полной мере воспользоваться стремительным ростом телекоммуникаций на развивающихся рынках, консолидацией отрасли и динамичным развитием услуг передачи данных в мобильных сетях.

Благодаря всем этим шагам, компания «ВымпелКом» также получила возможность предлагать потребителям интегрированные услуги голосовой связи и передачи данных с помощью ряда технологий беспроводной, фиксированной связи и широкополосного доступа в интернет в 19 странах. Сегодня мы работаем в Европе, Азии, Африке и Северной Америке, на территории с общим населением около 843 миллионов человек (по данным на конец 2010 г.).

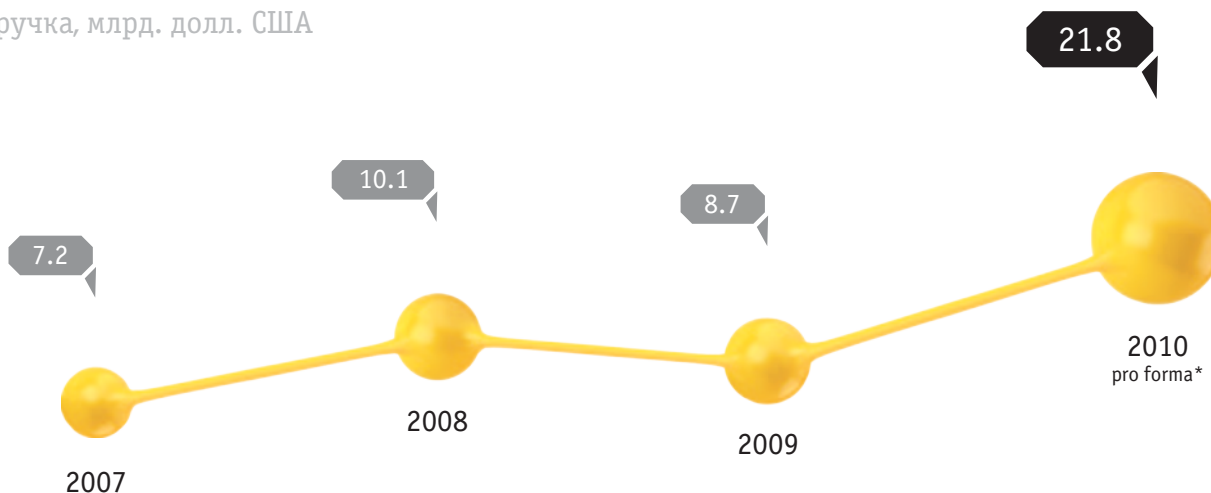
Что касается дальнейшего развития, мы будем, как и раньше, максимально использовать историческое преимущество «ВымпелКома» в сфере инновационного развития и высокого уровня профессиональной подготовки, чтобы не упустить возможности, которые открываются перед нами благодаря расширению масштаба и объемов нашего бизнеса. Мы также сосредоточимся на увеличении акционерного капитала, сохраняя при этом высочайшие стандарты корпоративного управления.

Key Financial Highlights

Основные финансовые показатели

Revenue, US \$, bln

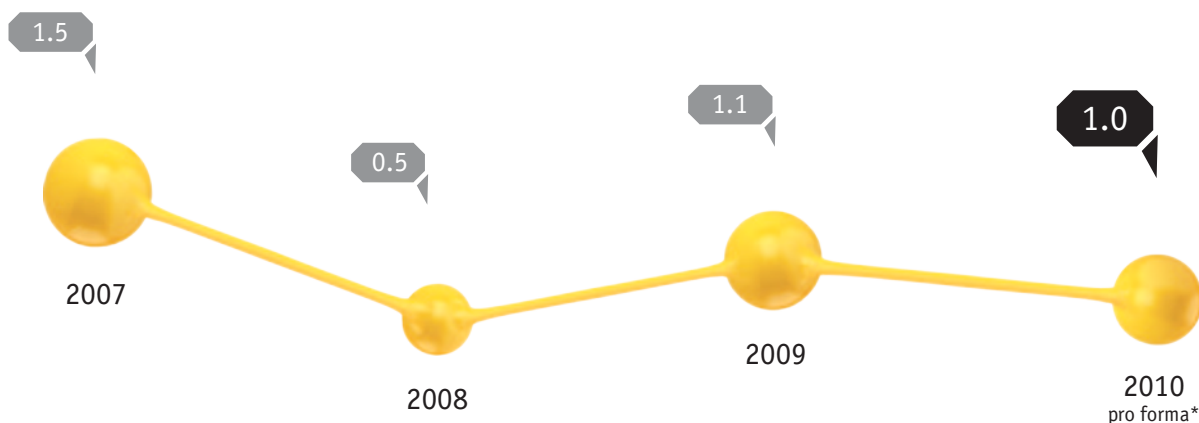
Выручка, млрд. долл. США



6

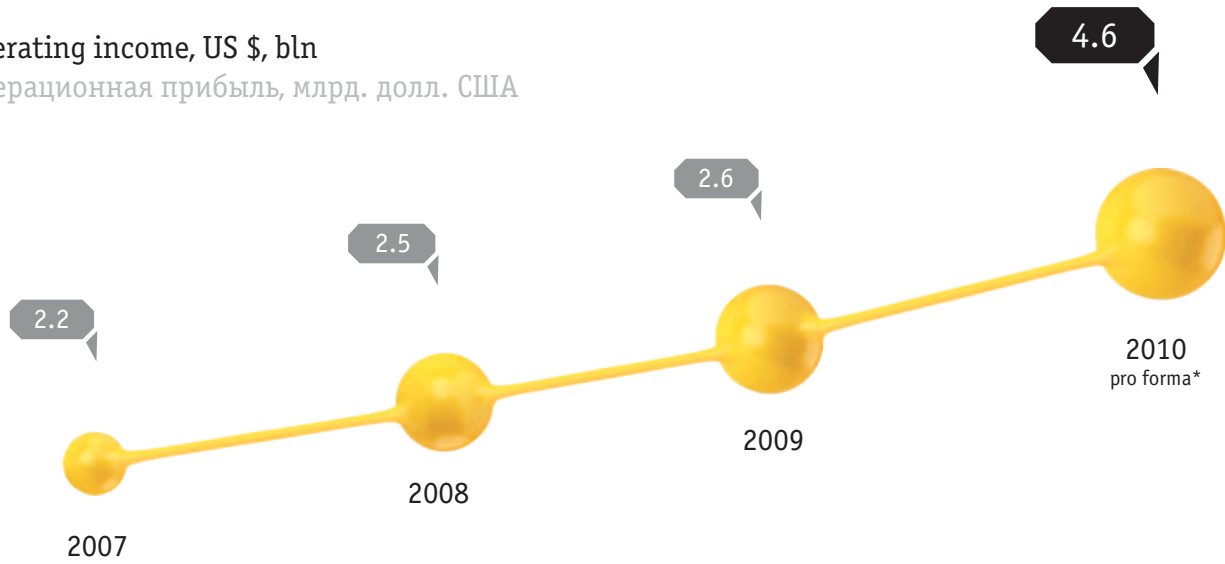
Net income attributable to VimpelCom, US \$, bln

Чистая прибыль, приходящаяся на «ВымпелКом», млрд. долл. США



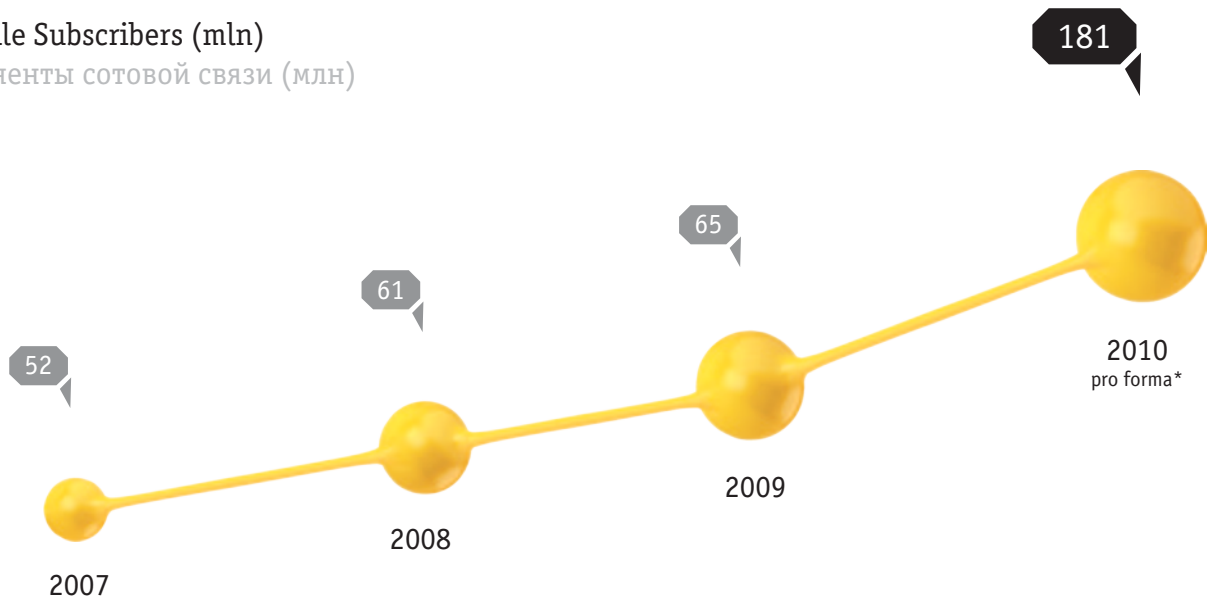
* These pro forma figures have been prepared by VimpelCom to provide a better understanding of what VimpelCom's results of operations might have looked like had the combination of VimpelCom, Kyivstar and Wind Telecom taken place on January 1, 2010. These figures have not been reviewed by independent accountants. This information does not purport to indicate the results that actually would have been obtained had the combination been completed on the date indicated, nor does this information purport to indicate the results that may be realized in the future. You should not rely on this information as

Operating income, US \$, bln
 Операционная прибыль, млрд. долл. США



7

Mobile Subscribers (mln)
 Абоненты сотовой связи (млн)



being indicative of the historical results or the future results that VimpelCom will experience. The pro forma figures are based on available information and certain assumptions that VimpelCom believes to be reasonable. The adjustments made in the calculation of these pro forma figures could materially change as the purchase price allocation and consolidation procedures have not been finalized.



Alexander V. Izosimov
Chief Executive Officer, VimpelCom Ltd. –
until June 30, 2011

Изосимов Александр Вадимович
Главный управляющий директор, «ВымпелКом Лтд.» –
до 30 июня 2011 г.

Letter to Shareholders

Письмо к акционерам

The last twelve months have been a transformational period in telecommunications. The industry's evolution accelerated, driven by new devices and faster networks that are changing not just how we communicate, but how we live.

As you might expect, our Company, VimpelCom, did not sit idly on the sidelines – it is just not in our DNA. We have always been forward-looking in our approach and

2010 год стал переходным периодом для отрасли телекоммуникаций. Эволюционное развитие отрасли ускорило вследствие появления новых устройств и более быстрых сетей, которые меняют не только то, как мы общаемся, но и наш образ жизни в целом.

Как вы, наверное, и ожидали, Компания «ВымпелКом» не стала отсиживаться в стороне – это не в нашей ДНК. Мы всегда старались быть дальновидными и предприняли определенные шаги, чтобы обеспечить Компании возможности для роста на годы вперед.

**Jo Lunder**

Chairman of the Supervisory Board, VimpelCom Ltd.
Appointed Chief Executive Officer – effective July 1, 2011

Джо Лундер

Председатель Наблюдательного Совета, «ВымпелКом Лтд.»
Назначен Главным управляющим директором – с 1 июля 2011 года

we took action to ensure that the growth opportunities for this Company remained for years to come.

2010 was a transformational year for VimpelCom and one in which we established a new identity and new possibilities. In April, we successfully combined Kyivstar and OJSC VimpelCom, bringing together two market leaders and opening the door for new opportunities for the combined Company, VimpelCom Ltd. Then we took another strategic step forward in October 2010 when we announced the next phase of our evolution with the combination of VimpelCom and WIND TELECOM S.p.A. This transaction closed in April 2011,

2010 год стал переходным периодом и для «ВымпелКома», временем становления новой структуры компании и появления новых возможностей. В апреле мы успешно объединили «Киевстар» и ОАО «ВымпелКом», двух лидеров на рынке телекоммуникаций, что открыло новые возможности в рамках объединенной Компании «ВымпелКом Лтд.». Затем последовал еще один стратегический шаг: в октябре 2010 года мы объявили о новом этапе нашего развития, связанного с объединением «ВымпелКом» и WIND TELECOM S.p.A. В апреле 2011 года сделка завершилась образованием одного из крупнейших в мире операторов мобильной связи, расширением глобальной диверсифицированной платформы для дальнейшего роста.

Важно отметить, что мы пошли на эти шаги, когда мировая индустрия телекоммуникаций еще только восстанавливалась после макроэкономиче-

creating one of the largest mobile telecommunications operators in the world and expanding our global and diversified platform for growth.

Moreover, we took these actions when the global telecom industry was still recovering from the macroeconomic slowdown and while the future growth of the sector was still uncertain. Despite this backdrop, we positioned VimpelCom to capitalize on future trends. With global mobile traffic growing rapidly as a result of the increase in video and other data streaming over mobile networks, we saw a significant opportunity to transform data pricing models and monetize this growth.

Within this context, the combination with WIND TELECOM was an important step for our Company. The transaction more than doubled VimpelCom's footprint in emerging markets, providing access to attractive new growth markets in Africa and Asia. It also allowed us to achieve a more diversified and better balanced portfolio of operations through WIND Italy, enhancing our ability to capitalize on the rapid growth in data services.

The combination also creates both immediate and long-term value for our shareholders, including a significantly increased and diversified revenue, cash flow and currency base. This will allow the Company to further optimize its capital structure going forward. With even stronger cash flow generation and better access to global capital markets, VimpelCom will continue executing on its growth strategy.

In the near-term, we will focus on realizing synergies from the WIND TELECOM and Kyivstar transactions, maintaining our lean corporate structure, achieving operational improvements and efficiencies in our core markets, and developing our recently launched and newly-acquired operations. We will leverage additional opportunities from the Company's strengthened leadership, scale and market expertise as well.

We have already commenced integration initiatives and are focused on realizing synergies, particularly in the area of procurement. Furthermore, we look forward to strengthening our financial position through debt paydown and driving sustained growth in our business.

Over the longer-term, we will leverage our financial strength and expertise to explore expansion opportunities in markets where we see significant value creation potential, especially through in-market consolidation. When considering future opportunities,

скового спада, и еще нельзя было с уверенностью говорить о росте этого сектора в будущем. Несмотря на такую конъюнктуру, мы обеспечили компании «ВымпелКом» возможность извлекать выгоду из будущих тенденций. В глобальном увеличении мобильного трафика в результате все более активного обмена видео файлами и другими видами данных через мобильные сети мы увидели отличную возможность изменить модель ценообразования в области услуг по передаче данных и получить благодаря этому дополнительный доход.

С этой точки зрения объединение с WIND TELECOM стало важнейшим шагом для компании. Эта сделка более чем удвоила зону охвата компании «ВымпелКом» на развивающихся рынках и дала нам доступ к привлекательным быстроразвивающимся рынкам Азии и Африки. Объединение с WIND Italy также позволило нам добиться большей диверсификации и более высокого уровня сбалансированности операционного портфеля, благодаря которому мы сможем извлекать большую выгоду из стремительного роста в секторе услуг передачи данных.

Это объединение, помимо прочего, увеличивает ценность Компании для акционеров в краткосрочной и долгосрочной перспективе, что выражается в ощутимом росте и диверсификации выручки и потока денежных средств, что позволит нам продолжить оптимизацию структуры своего капитала. Получив увеличенный поток денежных средств и более свободный доступ к мировым рынкам капитала, «ВымпелКом» продолжит реализацию своей стратегии, нацеленной на рост Компании.

В краткосрочной перспективе мы сосредоточимся на реализации синергии от слияния с WIND TELECOM и «Киевстар», сохраняя гибкую корпоративную структуру, улучшая организацию операционной деятельности, укрепляя свои позиции на ключевых рынках и развивая наши недавно запущенные и вновь приобретенные проекты. Мы также будем использовать дополнительные возможности, которые открываются перед нами благодаря усилению лидерских позиций, увеличению масштабов операционной деятельности и знанию особенностей рынка.

Мы уже начали реализовывать ряд инициатив по интеграции «Вымпел-Кома» с WIND TELECOM и ориентируемся на достижение синергетического эффекта, особенно в области закупок. Кроме того, нам предстоит укрепить финансовые позиции через частичное погашение долга и обеспечение устойчивого роста нашей Компании.

В долгосрочной перспективе Компания планирует воспользоваться своей финансовой мощью и экспертными знаниями для изучения возможностей экспансии на рынках, где мы видим значительный потенциал повышения капитализации, особенно путем консолидации внутри рынков, на которых мы уже присутствуем. Рассматривая возможности роста, мы будем применять рациональную бизнес-стратегию, сфокусированную на наших операционных бизнес-единицах и направленную на увеличение возврата на вложенный капитал и стоимости компании для акционеров.

По мере дальнейшей консолидации отрасли мы ожидаем, что ведущие операторы телекоммуникационных услуг станут диверсифицированными и интегрированными компаниями глобального масштаба. Для лидеров бу-

we will employ a disciplined business strategy that will focus on our operating companies and designed to maximize our return on capital employed and enhance our shareholder returns.

Looking ahead, as industry consolidation continues, we expect leading telecom operators will be diversified, integrated global companies. Industry leaders will be defined by strong positions in both mature and emerging markets, equipped with tools to take advantage of the growth in data services. This is the position where we stand today.

Step back for a moment and consider how far we have come. Two visionaries with an entrepreneurial and pioneering spirit founded VimpelCom in 1992 and started operations with a few base stations in Moscow and only several hundred mobile phones to offer their first customers. Less than two decades later, VimpelCom is a global telecommunications provider, serving more than 181 million mobile subscribers, and the Company is one of the largest and profitable operators in the world. This kind of rapid and innovative growth only happens when a pioneering spirit is ingrained in an organization – and it most certainly is in our DNA here at VimpelCom.

In line with this heritage we look forward to delivering on our commitments to grow our business and enhance shareholder value in 2011 and beyond.

дуг характерны сильные позиции, как на развитых, так и на развивающихся рынках, а в их арсенале окажутся инструменты, позволяющие извлечь выгоду из роста рынка услуг передачи данных. Таково наше видение будущего.

Давайте оглянемся назад и посмотрим, как далеко нам удалось продвинуться. В 1992 году в Москве «ВымпелКом» создали два дальновидных человека, которых объединил новаторский дух первопроходцев и предпринимателей. Вначале у компании было несколько базовых станций и всего лишь несколько сотен мобильных телефонов, которые мы могли предложить своим первым клиентам. Менее двух десятилетий спустя, Компания является телекоммуникационным оператором мирового уровня, который обслуживает более 181 млн. мобильных абонентов. Мы являемся одним из самых крупных и прибыльных мобильных операторов мира. Такой быстрый инновационный рост становится возможным лишь в тех случаях, когда организация пропитана новаторским духом своих основателей. Вне всякого сомнения, для компании «ВымпелКом» этот дух является частью нашей ДНК.

В соответствии с этим наследием мы будем выполнять наши обязательства по расширению бизнеса и повышению стоимости Компании для акционеров в 2011 году и в последующие годы.



Jo Lunder
Chairman of the Supervisory Board, VimpelCom Ltd.
Appointed Chief Executive Officer – effective July 1, 2011

Джо Лундер
Председатель Наблюдательного Совета, «ВымпелКом Лтд.»
Назначен Главным управляющим директором – с 1 июля 2011 года



Alexander V. Izosimov
Chief Executive Officer, VimpelCom Ltd. –
until June 30, 2011

Изосимов Александр Вадимович
Главный управляющий директор, «ВымпелКом Лтд.» –
до 30 июня 2011 г.

Beginning of a New Era

Начало новой эры

The New Form and Shape of VimpelCom and its Business Units

VimpelCom is one of the world's largest integrated telecommunications services operators offering a wide range of wireless, fixed, and broadband services in Italy, Russia, Ukraine, Kazakhstan, Uzbekistan, Tajikistan, Armenia, Georgia, Kyrgyzstan, Vietnam, Cambodia, Laos, Algeria, Bangladesh, Pakistan, Burundi, Zimbabwe, Central African Republic and Canada. As of 2010 year end VimpelCom's operations around the globe covered a territory with a total population of approximately 843 million people. The Company provides services under the "Beeline", "WIND", "WIND Mobile", "Kyivstar", "djuice", "Infostrada", "Mobilink", "Leo", "banglalink", "Telecel", and "Djezzy" brands.

VimpelCom's structure is divided into five business units – Europe and North America (including Italy and Canada), Russia, Ukraine, the Commonwealth of Independent States (CIS), and Africa and Asia (including Orascom Telecom Holding and South-East Asia) – all reporting to corporate headquarters in Amsterdam.

This structure is designed to support the strategic initiatives of the Company and its individual business units, all while maintaining a lean and flexible structure committed to delivering shareholder returns. The Company's headquarters in Amsterdam oversees operations, develops corporate strategy and performs corporate functions, including corporate finance, tax, accounting and control, treasury, legal and regulatory affairs, human resources, public relations, investor relations, M&A, commercial operations, technological strategy and procurement function. Hence, our business units can focus on developing their markets, while benefiting significantly from being part of a global enterprise. Our experienced executive

Новая конфигурация «ВымпелКома» и его бизнес-единиц

Компания «ВымпелКом» является одним из крупнейших операторов на мировом рынке телекоммуникаций, предоставляющей широкий спектр услуг беспроводной, фиксированной и широкополосной связи в Италии, России, Украине, Казахстане, Узбекистане, Таджикистане, Армении, Грузии, Кыргызстане, Вьетнаме, Камбодже, Лаосе, Алжире, Бангладеш, Пакистане, Бурунди, Зимбабве, Центральноафриканской Республике и Канаде. Компания ведет операции по всему миру на территории с общим населением около 843 миллионов человек (на конец 2010 года). Компания предоставляет услуги под брендами «Билайн», «WIND», «WIND Mobile», «Киевстар», «djuice», «Infostrada», «Mobilink», «Leo», «banglalink», «Telecel» и «Djezzy».

Структура компании «ВымпелКом» состоит из пяти бизнес-единиц – Европа и Северная Америка (включая Италию и Канаду), Россия, Украина, Содружество Независимых Государств (СНГ), а так же Африка и Азия (включая компанию Orascom Telecom Holding и операции «ВымпелКома» в Юго-Восточной Азии). Все бизнес-единицы подотчетны корпоративной штаб-квартире в Амстердаме.

Такая структура служит для поддержки стратегических инициатив Компании в целом и отдельных ее структурных подразделений, а также для обеспечения рациональной и гибкой организации компании, сфокусированной на увеличении прибыли для акционеров. Штаб-квартира Компании, расположенная в Амстердаме, осуществляет контроль над операционной деятельностью и включает в себя ряд корпоративных централизованных функций, в том числе: корпоративные финансы, налоги, корпоративная отчетность и контроль, казначейство, юридическая функция, регуляторные вопросы, работа с персоналом, связи с общественностью, связи с инвесторами, M&A, коммерческие операции, технологическая стратегия и закупки. Таким образом, будучи частью международной компании и получая от этого значительные преимущества, наши операционные единицы могут в то же время полностью сконцентрироваться на развитии бизнеса на собственных рынках. Задачей нашей опытной команды менеджеров высшего звена в Амстердаме является повышение эффективности работы операторских компаний, а также направление инвестиций в проекты, призванные дополнить и расширить уже имеющийся бизнес.

management team in Amsterdam is committed to driving efficiencies across business units, as well as investing in opportunities that complement and enhance current operations.

We believe that the Company's enhanced scale and financial strength will allow VimpelCom to grow effectively in both emerging and developed markets. The Company has a well-balanced platform with businesses at different stages of maturity and investment within the cash generation cycle. Management can re-deploy cash to drive growth through developing markets and technology opportunities. The Company's business units in the CIS, and Africa and Asia are focused on markets with relatively low penetration and consumption and strong potential for growth. In contrast, the Company's Europe and North America, Russia, and Ukraine business units are focused more on markets with high penetration of services. The different financial and market characteristics of the individual business units offer both value creation and value protection as our business continues to develop growth.

Мы уверены, что высокие стандарты и устойчивое финансовое положение позволят «ВымпелКому» успешно расти как на развивающихся, так и на развитых рынках. Компания имеет прочную основу, состоящую из предприятий, работающих на рынках, находящихся на разных ступенях развития с различным объемом генерирования денежных средств. Руководство Компании может перераспределять денежные средства, чтобы стимулировать рост, используя перспективы развивающихся рынков, а также открывающиеся технологические возможности. Подразделения Компании в странах СНГ, Азии и Африке сфокусированы на рынках с относительно низким уровнем проникновения и потребления, однако, обладающих большим потенциалом развития. В то же время подразделения Компании в Европе, Северной Америке, России и Украине больше сконцентрированы на рынках с высоким уровнем проникновения услуг. Присутствие в «ВымпелКоме» операторских компаний, работающих на различных рынках и находящихся в различном финансовом положении, позволит как создавать дополнительную стоимость, так и защищать ее в ходе поступательного развития нашего бизнеса.



Europe and North America business unit

VimpelCom is well positioned with strategic assets in Italy and Canada following the completion of the recent transaction with WIND TELECOM. VimpelCom's operation in Italy, under the WIND brand, is a solidly performing business in one of Europe's most attractive markets in terms of size and profitability. VimpelCom's business in Canada, under the WIND Mobile brand, is an emerging player in Canada and the first real, country-wide alternative in the Canadian market, which, up until WIND's entry, was marked by an oligopoly of three players for more than a decade.

Italy

WIND Italy was founded in 1997 by France Telecom S. A., Deutsche Telekom AG and ENEL, the latter of which became its sole shareholder in 2003. WIND was awarded its GSM license in 1998 and launched its mobile operations in 1999. In 1998, WIND launched its fixed-line services and in 2001 acquired Infostrada, the leading Italian fixed-line telecommunications operator by the number of subscribers after the incumbent, Telecom Italia S.p.A. In 2000, WIND was awarded one of five third generation UMTS licenses and began offering its UMTS services in 2004. WIND TELECOM, WIND's indirect parent, acquired a 62.75% indirect ownership stake in WIND from ENEL on August 11, 2005, and the remaining 37.25% on February 8, 2006.

Today, WIND is a leading Italian telecommunications operator offering mobile, Internet, and fixed-line voice and data products and services to consumer and corporate subscribers. Based on number of subscribers, WIND's mobile business is the third largest in Italy, while its fixed-line business, which includes Internet, voice and data services, is the second largest in Italy. WIND offers its products and services, which include bundled mobile and fixed-line telecommunications products and services, over its integrated network.

WIND markets its mobile services through its "WIND" brand and has increased its share of the Italian telecommunications market to 22% as of December 31, 2010, based on the number of total mobile subscribers. WIND is able to leverage its "value

Бизнес-единица «Европа и Северная Америка»

В результате недавней сделки по приобретению WIND TELECOM у «ВымпелКома» появились стратегические активы в Италии и Канаде, что позволило Компании занять более выгодное положение на рынке. В Италии, на одном из самых привлекательных европейских рынков с точки зрения его размера и доходности, «ВымпелКом» работает под брендом «WIND» и «Infostrada», демонстрируя устойчивые показатели. В Канаде «ВымпелКом» развивает свой бизнес под брендом «WIND Mobile». WIND Mobile – молодой игрок на канадском рынке, это первый работающий на всей территории Канады оператор, который сможет составить конкуренцию олигополии трех компаний, существовавшей на канадском рынке более десятилетия до выхода WIND на этот рынок.

Италия

Компания WIND Italy была основана в 1997 году компаниями France Telecom S. A., Deutsche Telekom AG и ENEL. В 2003 году ENEL стала единственным акционером компании. В 1998 году WIND получила лицензию в стандарте GSM и в 1999 году начала предоставлять услуги мобильной связи. В 1998 году компания стала также оказывать услуги фиксированной связи, а в 2001 году она приобрела итальянского оператора фиксированной связи Infostrada, крупнейшего по числу абонентов игрока после лидера отрасли, в прошлом государственного монополиста, Telecom Italia S.p.A. В 2000 году WIND получила одну из пяти 3G-лицензий стандарта UMTS, а в 2004 она начала предоставлять услуги в данном стандарте. 11 августа 2005 года WIND TELECOM, материнская компания WIND, приобрела косвенную долю участия в Wind (62,75%) у Enel, а затем 8 февраля 2006 года выкупила оставшиеся 37,25%.

На сегодняшний день WIND – ведущий телекоммуникационный оператор Италии. Он является поставщиком голосовых услуг, услуг передачи данных и Интернет-услуг по проводным и беспроводным технологиям для частных и корпоративных клиентов. Мобильный бизнес компании занимает третье место в Италии по абонентской базе, а ее бизнес в сегменте услуг фиксированной связи, включающий голосовые и Интернет – услуги, а также услуги передачи данных, является вторым по величине в Италии. Распространение пакетов услуг мобильной и фиксированной связи и продуктов WIND осуществляется через интегрированную сеть компании.

Компания WIND работает на рынке под брендом «WIND». По состоянию на 31 декабря 2010 года доля компании по размеру абонентской базы на итальянском телекоммуникационном рынке составила 22%. WIND имеет все возможности использовать принцип «качество/стоимость» для запуска выгодных предложений, что позволит ей привлечь абонентов своих конкурентов и увеличить долю рынка. Клиентам мобильной связи «WIND» доступны голосовые услуги, услуги сетевого доступа, международного роуминга и мобильного Интернета, а также дополнительные услуги (VAS) в соответствии со стандартами GSM/GPRS/EDGE, UMTS и HSDPA.



A Foundation of Excellence

Un Pilastro di Eccellenza

for money” positioning and corresponding offerings to attract subscribers from its competitors and gain market share. WIND provides voice, network access, international roaming and value added services, or “VAS,” as well as mobile Internet services, to its mobile subscribers through “GSM/GPRS/EDGE”, “UMTS” and “HSDPA” technology.

WIND markets its fixed-line voice, broadband and data services primarily through its “Infostrada” brand and is the leading alternative fixed-line operator in Italy based on revenue. WIND is also the second largest broadband access provider in Italy by number of subscribers as of December 31, 2010 and its integrated nationwide telecommunications network, in combination with Local Loop Unbundling, ideally positions it to benefit from the ongoing trend of subscriber migration from narrowband to broadband services and to further increase WIND’s share of direct voice subscribers.

Italy is one of the most developed European markets in terms of smartphone penetration and data usage and represents the most developed market in our group. For example, the percentage of mobile service revenues from data in Italy of 29.4% in 2010 is the highest in Europe. As a result, the WIND management team has extensive experience in effectively dealing with data growth in mature markets.

Our Italian operations generate stable cash flows, but they still have substantial potential for growth, especially in data services. In 2010, WIND recorded an EBITDA margin of 37.1%. The EBITDA margin of the mobile business was 45.4%, making WIND one of the most profitable mobile carriers in Europe. WIND’s growth rates are comparable to those of the emerging markets, with margins that often outpace many emerging market companies. WIND continues to focus on market share expansion, capitalizing on attractive opportunities in data services and the B2B segment.

Canada

VimpelCom has an equity shareholding in Globalive Wireless Canada (“WIND Mobile”) through its ownership of Orascom Telecom Holding. Globalive Wireless Management Corp., operating its wireless business under the brand name WIND Mobile, was

WIND оказывает голосовые услуги, услуги широкополосного доступа и передачи данных по технологиям проводной связи в основном под брендом «Infostrada» и является ведущим альтернативным оператором фиксированной связи в Италии. По состоянию на 31 декабря 2010 года, WIND является вторым крупнейшим провайдером широкополосного доступа в Интернет на итальянском рынке по числу абонентов. Наличие интегрированной национальной сети связи в сочетании с доступом к абоненту с использованием местной сети (LLU) создает идеальные возможности для усиления позиций компании в условиях перехода к широкополосному доступу, а также позволяет увеличить количество абонентов прямых голосовых услуг.

Италия, как один из наиболее развитых европейских рынков по уровню распространения смартфонов и использованию услуг передачи данных, представляет наиболее развитый рынок нашей группы. Например, в 2010 году в Италии зарегистрирован самый высокий в Европе уровень дохода от мобильных услуг передачи данных, 29,4%. Руководство WIND обладает большим опытом успешной работы в условиях роста услуг передачи данных на зрелом рынке.

Наши операции в Италии приносят стабильный денежный поток и в то же время они имеют значительный потенциал роста, особенно в сегменте передачи данных. В 2010 году рентабельность по EBITDA компании составила 37,1%. Рентабельность по EBITDA мобильного бизнеса составила 45,4%, в результате чего WIND был признан одним из самых прибыльных мобильных операторов Европы. Темпы роста компании сопоставимы с темпами роста операторов на развивающихся рынках, а уровень прибыли часто превышает доходность многих компаний, работающих на развивающихся рынках. WIND продолжает работать над увеличением доли рынка, используя привлекательные возможности в сегментах передачи данных и B2B.

Канада

«ВимпелКом» владеет долей участия в компании Globalive Wireless Canada («WIND Mobile») через компанию Orascom Telecom Holding. Корпорация Globalive Wireless Management Corp., предоставляющая услуги мобильной связи, работает под брендом «WIND Mobile». В марте 2009 года Министерство промышленности Канады выдало WIND Mobile лицензию на необходимый частотный диапазон, а в декабре 2009 года компания приступила к работе.

В декабре 2010 года WIND Mobile начала предоставлять услуги в Торонто, Калгари, Эдмонтоне, Оттаве и Ванкувере. Розничная сеть компании, обслуживающей более 232 тысяч активных абонентов, насчитывает 440 точек продаж, включая 130 фирменных салонов связи WIND.

WIND Mobile увеличил зону обслуживания своей усовершенствованной сети высокоскоростной передачи пакетных данных, охватив 5 из 6 наиболее крупных городов Канады, а также их пригороды. Таким образом, на сегодняшний день компания предоставляет услуги на территории, где проживает 11 миллионов человек, а программа «национальный роуминг» позволила абонентам получать услуги по всей стране.

officially granted its spectrum license from Industry Canada in March 2009 and commenced its operations in December 2009.

WIND Mobile launched its services in Toronto, Calgary, Edmonton, Ottawa, and Vancouver with 440 points of sale by December 2010, including 130 WIND branded locations and more than 232,000 active subscribers.

WIND Mobile has expanded its advanced fully enabled HSPA network coverage to include five of the top six population centres in Canada and their peripheries, covering a population of 11 million people, with National Roaming supplementing national coverage for its customers.

2011 Business Opportunities in Europe and North America

- Profitably capturing the substantial growth opportunity in Italy, especially in data services and the B2B segment.
- Leveraging WIND's strong experience in mobile data service across the broader VimpelCom platform. We believe we now have a significantly improved base for capturing further growth opportunities across our geographic footprint as the data story unfolds over the coming years. Companies with extensive experience in data will be better positioned to monetize this growth going forward.
- Capitalizing on the diversification and stability of our business from a financial perspective. The addition of the Italian business to our portfolio also serves to reduce our risk profile by bringing euro-denominated revenues and cash flows to our Company.
- Benefiting from our enhanced expertise in data and in operating in mature enterprise markets, where WIND recently launched a very successful program.

Потенциальные возможности для развития бизнеса в Европе и Северной Америке в 2011 году

- Использование возможностей роста в Италии, в частности, в сегменте предоставления услуг передачи данных и в B2B сегменте.
- Использование богатого опыта компании WIND в сегменте услуг мобильной передачи данных на общей платформе «ВымпелКом». Мы полагаем, что мы значительно улучшили основу нашего бизнеса для того, чтобы продолжать завоевание перспективных растущих сегментов рынка на всей территории присутствия с учетом ожидаемого роста сегмента передачи данных. В будущем компании, обладающие значительным опытом работы с услугами по передаче данных, займут более выгодное положение на рынке, которое позволит им получать дополнительный доход от подобного роста.
- Использование диверсификации и стабильности нашего бизнеса для улучшения финансового положения компании. Увеличение портфеля активов компании за счет бизнеса в Италии позволит снизить наши риски, так как полученный в Италии доход и денежный поток деноминированы в евро.
- Получение преимуществ за счет опыта предоставления услуг по передаче данных и работы на развитых B2B рынках, где компания WIND недавно запустила весьма успешную программу.

Russia business unit

In the face of a weak economic environment during 2009 and the first half of 2010, we reduced our capital investments and marketing expenditures in line with a conservative financial approach. As the first signs of economic recovery became clear in 2010, VimpelCom renewed its development as a leading integrated operator in Russia, resuming investments in both mobile and fixed-line networks. While VimpelCom improved its position in 2010 as one of the largest Russian providers of FTTB based services, our mobile business faced certain challenges, achieving growth that was slower than the overall Russian telecom market. Even so, growth accelerated towards year-end and Russia reported an increase of 5.3% in net operating revenues in 2010 as compared to 2009.

The Russian management team launched a number of strategic initiatives in 2010 to regain our position in the mobile segment and to continue the Company's strong progress in FTTB. VimpelCom implemented a strategy to stabilize subscriber market share, ensure our position in voice services, and outgrow the market in data. In the second half of 2010, we substantially accelerated investments in our networks, while maintaining our return on invested capital in Russia above 30%. The Russian business unit is also focused on initiatives to address pricing, distribution, and network expansion issues. As a result of our active sales campaigns, our number of subscriptions increased 2.2% for the full year, reaching a record 52 million at year-end.

The fixed broadband market in Russia is experiencing an active land grab phase. In 2010, we increased our presence in FTTB services from 75 to 83 cities, with IPTV services launched in 18 cities across Russia. Our FTTB subscriber base increased nearly 40% during the year with revenue growth of over 33%, making us the fastest growing FTTB operator in Russia.

Бизнес-единица «Россия»

В результате консервативного подхода к стратегии финансирования, обусловленного нестабильной экономической обстановкой, в 2009 году и первой половине 2010 года наши капиталовложения и затраты на маркетинг были сокращены. В 2010 году с появлением первых признаков восстановления экономики компания «ВымпелКом» возобновила инвестиции в строительство мобильных и фиксированных сетей связи и продолжила свое развитие в роли ведущего российского оператора интегрированных услуг. В 2010 году «ВымпелКом» укрепил свои позиции в качестве одного из крупнейших провайдеров услуг широкополосного доступа (ШПД) в Интернет, однако наш бизнес мобильной связи столкнулся с определенными трудностями, демонстрируя темпы роста медленнее, чем в целом по российскому рынку телекоммуникаций. Тем не менее, к концу 2010 года рост ускорился и операционная прибыль в России выросла в 2010 году на 5,3% по сравнению с 2009 годом.

В 2010 году руководство «ВымпелКом» запустило ряд стратегических инициатив, чтобы восстановить позиции Компании в мобильном сегменте и продолжить стабильный рост услуг ШПД. «ВымпелКом» реализовал стратегию по стабилизации доли рынка по абонентам, укреплению наших позиций в области предоставления голосовых услуг и опережению показателей рынка по услугам передачи данных. Во второй половине 2010 года мы существенно увеличили размер инвестиций в строительство сетей, сохраняя показатель прибыли на инвестированный капитал выше отметки 30%. Стратегия бизнес-единицы «Россия» также сосредоточена на оптимизации в области ценообразования, продаж и развития сетей. В результате проведения активной кампании по увеличению розничных продаж, количество наших абонентов за год выросло на 2,2%, достигнув к концу 2010 года рекордной цифры в 52 миллиона.

Рынок фиксированного широкополосного доступа переживает в России фазу активного роста. В 2010 году мы усилили свое присутствие в сегменте ШПД услуг: количество городов присутствия выросло с 75 до 83, а услуга IPTV была запущена в 18 городах России. За год наша база абонентов ШПД увеличилась почти на 40%, а выручка выросла более чем на 33%, что сделало нас самым быстрорастущим оператором в области услуг широкополосного доступа в России.



A Portfolio

positioned

for Sustained Growth

Широкие

ВОЗМОЖНОСТИ

для устойчивого роста

2011 Business Opportunities in Russia

- Continuing investments to enhance both coverage and capacity, selectively concentrating on the territories where we see growing demand. Service quality improvement is an essential part of our strategy, driven by the acceleration of network deployment, especially in 3G, with end-to-end quality measurement.
- Focusing on monobrand chain optimization in distribution, while simultaneously strengthening our presence in multibrand locations, as well as through non-traditional distribution channels.
- Maintaining pricing excellence and brand revitalization within the context of a new data centric world, which became an essential part of our marketing efforts in 2010 and which will continue in 2011.
- Increasing our customer focus by expanding the role of targeted marketing as the basis to reduce churn. This will remain a key component of our development in 2011 and going forward.
- Capitalizing on broadband services in fixed and mobile segments, which represent the next catalysts for growth in the industry, with a focus on building our active customer base using both fixed and mobile solutions.

Overall, we believe that the Russian telecom market is approaching a new growth phase and we are in an excellent position to capitalize on the strategic initiatives outlined above.

Потенциальные возможности для развития бизнеса в России в 2011 году

- Направление инвестиций в расширение покрытия и пропускной способности сети, главным образом в те регионы, где спрос растет. Улучшение качества услуг за счет ускорения развертывания сетей (особенно третьего поколения) является неотъемлемой частью нашей стратегии.
 - Упор на оптимизацию монобрендовой сети при распространении услуг, наряду с усилением присутствия в мультибрендовой рознице и использовании нетрадиционных каналов продаж.
 - Сохранение конкурентоспособного ценообразования и усиление позиций бренда в условиях растущего спроса на услуги передачи данных стало важной частью нашей маркетинговой стратегии в 2010 году, реализацию которой мы намерены продолжить и в 2011 году.
 - Усиление фокуса на клиента, использование целевого маркетинга для снижения оттока абонентов. Это направление станет ключевым в нашей стратегии развития на 2011 и последующие годы.
 - Получение преимуществ от предоставления услуг ШПД как в фиксированном, так и в мобильном сегменте, которые становятся стимуляторами роста в индустрии. Компания сосредоточится на создании активной клиентской базы, используя решения фиксированной и мобильной связи.
- В целом, мы полагаем, что российский рынок телекоммуникационных услуг переходит в новую фазу роста, и «ВымпелКом» занимает отличное положение, чтобы в полной мере воспользоваться результатами вышеназванных стратегических инициатив.

Ukraine business unit

Throughout 2010, trends in our Ukrainian business unit continued to improve, led by macroeconomic recovery, a more stable competitive environment, an increase in subscriber base, higher roaming usage, and marketing spend to adapt to the new market realities. Revenues declined 0.3% on a pro forma basis for the year, but improved in the second half of the year, reflecting the recovery in the business.

After the Ukrainian Anti-Monopoly Committee's final decision to approve the Kyivstar transaction on October 19, 2010, we began actively integrating our Ukrainian operations. The integration of our Ukrainian operations continues to progress well with independently validated synergies of approximately US\$52 million in 2010, exceeding our initial targets. We remain confident that we will be able to achieve the transaction synergies initially anticipated.

VimpelCom's growth strategy for the Ukraine business unit is focused on broadband penetration and value-added services. VimpelCom plans to capitalize on its leading market position, by realizing transactional synergies, and benefiting from the financial strength, profitability, and cash flow generation of the combined VimpelCom operations to achieve future growth.

Бизнес-единица «Украина»

На протяжении всего 2010 года положение нашей украинской бизнес-единицы последовательно улучшалось. Это стало следствием восстановления макроэкономических показателей, более стабильной конкурентной среды, увеличения базы абонентов, более активного использования услуг роуминга, а также увеличения расходов на маркетинг в соответствии с новыми рыночными условиями. Хотя рассчитанные по проформе доходы сократились в 2010 году на 0,3% по сравнению с 2009 годом, они выросли во второй половине года, подтвердив благоприятные тенденции в развитии бизнеса.

После того, как 19 октября 2010 года Антимонопольный комитет Украины окончательно одобрил сделку с «Киевстар», интеграционные процессы перешли в активную фазу. Объединение подразделений компании на Украине протекает успешно, причем подтвержденные независимой экспертизой синергии составили в 2010 году около 52 млн. долларов США, что оказалось выше, чем мы рассчитывали первоначально. Мы по-прежнему уверены в том, что, как и предполагалось, эффект от объединения компаний позволит нам достигнуть изначально прогнозируемый объем синергии.

Стратегия роста Компании «ВымпелКом» в Украине основывается на расширении уровня проникновения услуг ШПД и дополнительных услуг. «ВымпелКом» планирует воспользоваться своим лидирующим положением на рынке связи, в том числе за счет синергетического эффекта от объединения компаний, а также использовать финансовый потенциал, прибыльность и возможности генерирования денежного потока объединенной компании для обеспечения дальнейшего роста.

2011 Ukraine Business Opportunities

- Investing in the development of the Ukraine business, with a priority on fixed data networks. VimpelCom is the fastest growing broadband operator in the market.
- Preparing the launch of our 3G networks as soon as practically possible with the expectation that the government will proceed with a 3G license allocation.
- Capturing growth in the data market in Ukraine, which will be a major growth opportunity in 2011 and beyond.
- Continuing to improve and accelerate ongoing integration synergies and cost saving measures.
- Capitalizing on Kyivstar's leading market positions in the mass segment, the youth segment, and the overall business segment.
- Leveraging Kyivstar's extensive distribution network of almost 100,000 points of sale, including 483 exclusive stores, 56,000 e-sales points of sale and 83 partners (dealers, distributors and e-sales partners).

Overall, we see further recovery of the Ukrainian telecom market and are confident in sustaining our leadership position in 2011.

Потенциальные возможности развития бизнеса в Украине в 2011 году

- Инвестирование в развитие бизнеса в Украине, где приоритетом станет продвижение услуг по передаче данных по фиксированным сетям. «ВымпелКом» – самый быстроразвивающийся оператор рынка ШПД.
- Подготовка и запуск собственных сетей 3G в кратчайшие сроки с расчетом на то, что правительство продолжит выдачу 3G лицензий.
- Завоевание растущего сегмента услуг передачи данных в Украине, что станет ключевой возможностью для расширения деятельности Компании в 2011 и последующих годах.
- Последовательное достижение синергетического эффекта от объединения компаний, ускорение этих мероприятий и сокращение расходов.
- Получение преимуществ за счет лидирующего положения компании «Киевстар» на массовом сегменте рынка, в молодежном сегменте и в бизнес-сегменте.
- Максимальное использование широкой сети продаж компании «Киевстар», насчитывающей почти 100 тысяч розничных точек, включая 483 эксклюзивных салона, 56 тысяч точек электронных продаж и 83 пункта продаж партнеров (дилеры, дистрибьюторы и партнеры электронных продаж).

В целом, мы считаем, что украинский телекоммуникационный рынок продолжит восстанавливаться, и убеждены, что сохраним свое лидирующее положение и в 2011 году.

The background image shows the Independence Monument in Kyiv at night. The monument's central column is illuminated with a black and yellow striped pattern. At the top, the 'Motherland' statue is lit up. In the foreground, the 'Boryshchyn' bronze sculpture is visible, along with a fountain with several water jets. The sky is dark blue, and numerous glowing DNA double helix icons are scattered across the upper portion of the image. The text is overlaid on the left and right sides of the image.

**Enhanced Scale
and Financial Strength**

**Розширення
масштабів
та фінансова
стійкість**

CIS business unit

In 2010, the CIS business achieved considerable organic revenue growth. While intense competitive situations in Armenia and Uzbekistan impacted business development in those markets, our overall progress was supported by economic recovery in many of the CIS countries, particularly Kazakhstan, Tajikistan and Georgia and by the consolidation of Kyrgyzstan.

Our CIS business unit management team launched a number of strategic initiatives in 2010 to advance our operations in Kazakhstan, Uzbekistan, Tajikistan, Armenia, Georgia, and Kyrgyzstan.

Kazakhstan remained VimpelCom's largest and most developed CIS market bolstered by continued strong market dynamics, robust revenue growth and improved OIBDA margin in 2010. In addition, VimpelCom achieved double digit revenue growth in Georgia and Tajikistan, recorded a reversal of negative market trends in Uzbekistan, and experienced an accelerated recovery in Kyrgyzstan. In 2010, our net operating revenues in the CIS grew substantially, increasing 17% year-on-year driven by organic growth in major CIS markets as well as benefits from the consolidation of our operations in Kyrgyzstan in the first quarter of 2010.

We also began actively developing broadband projects in Kazakhstan, Uzbekistan and Armenia during 2010 as our capital expenditures in the CIS business unit continued to increase, supporting the rollout of 2G and broadband 3G and FTTB projects. Our return on invested capital in 2010 reflects the fact that most of the markets in the CIS business unit are in the development stage. Generally, we see great potential for further progress in our operations in the CIS market in 2011.

VimpelCom's growth strategy for the CIS is focused on subscriber growth in the short-term and increased usage of voice and data traffic longer-term. VimpelCom believes the CIS penetration levels will continue to increase and the Company remains focused on capturing incremental market share.

Бизнес-единица «СНГ»

В 2010 году бизнес Компании в странах СНГ обеспечил значительный рост выручки. Несмотря на то, что острая конкурентная обстановка в Армении и Узбекистане оказала негативное влияние на развитие нашего бизнеса на этих рынках, в целом мы добились улучшения показателей, чему содействовало восстановление экономики ряда государств СНГ, в особенности Казахстана, Таджикистана, Грузии, а также консолидация Кыргызстана.

В 2010 году руководство бизнес-единицы «СНГ» приняло решение о запуске нескольких стратегических инициатив для развития бизнеса в Казахстане, Узбекистане, Таджикистане, Армении, Грузии и Кыргызстане.

Из всех стран СНГ Казахстан остался самым крупным и развитым рынком «ВымпелКома» благодаря положительной динамике рынка, устойчивому росту выручки и улучшенным показателям OIBDA в 2010 году. Кроме того, «ВымпелКом» добился значительного увеличения выручки в Грузии и Таджикистане, преодолел негативные рыночные тенденции в Узбекистане и продемонстрировал усиленный рост показателей в Кыргызстане. В 2010 году чистый операционный доход Компании в странах СНГ значительно вырос, достигнув 17% в годовом исчислении благодаря росту на главных рынках СНГ. Нам также удалось улучшить свои показатели за счет консолидации операций в Кыргызстане в первом квартале 2010 года.

Активно развивались проекты широкополосного доступа в Казахстане, Узбекистане и Армении, что стало возможным благодаря увеличению капитальных затрат в странах СНГ на строительство сетей 2G и проектов широкополосных сетей 3G и FTTB. Показатель прибыли на инвестированный капитал за 2010 год отражает тот факт, что большинство рынков стран СНГ все еще находится в стадии активного развития. В целом, мы видим огромный потенциал для дальнейшего развития деятельности на рынках стран СНГ в 2011 году.

Стратегия роста компании «ВымпелКом» в странах СНГ сосредоточена на увеличении активной абонентской базы в краткосрочной перспективе и увеличении трафика голосовых услуг и передачи данных в долгосрочной перспективе. «ВымпелКом» полагает, что уровень проникновения мобильной связи в странах СНГ будет расти. Компания видит свою основную задачу в увеличении доли рынка по сравнению с конкурентами.

Кезекті даму

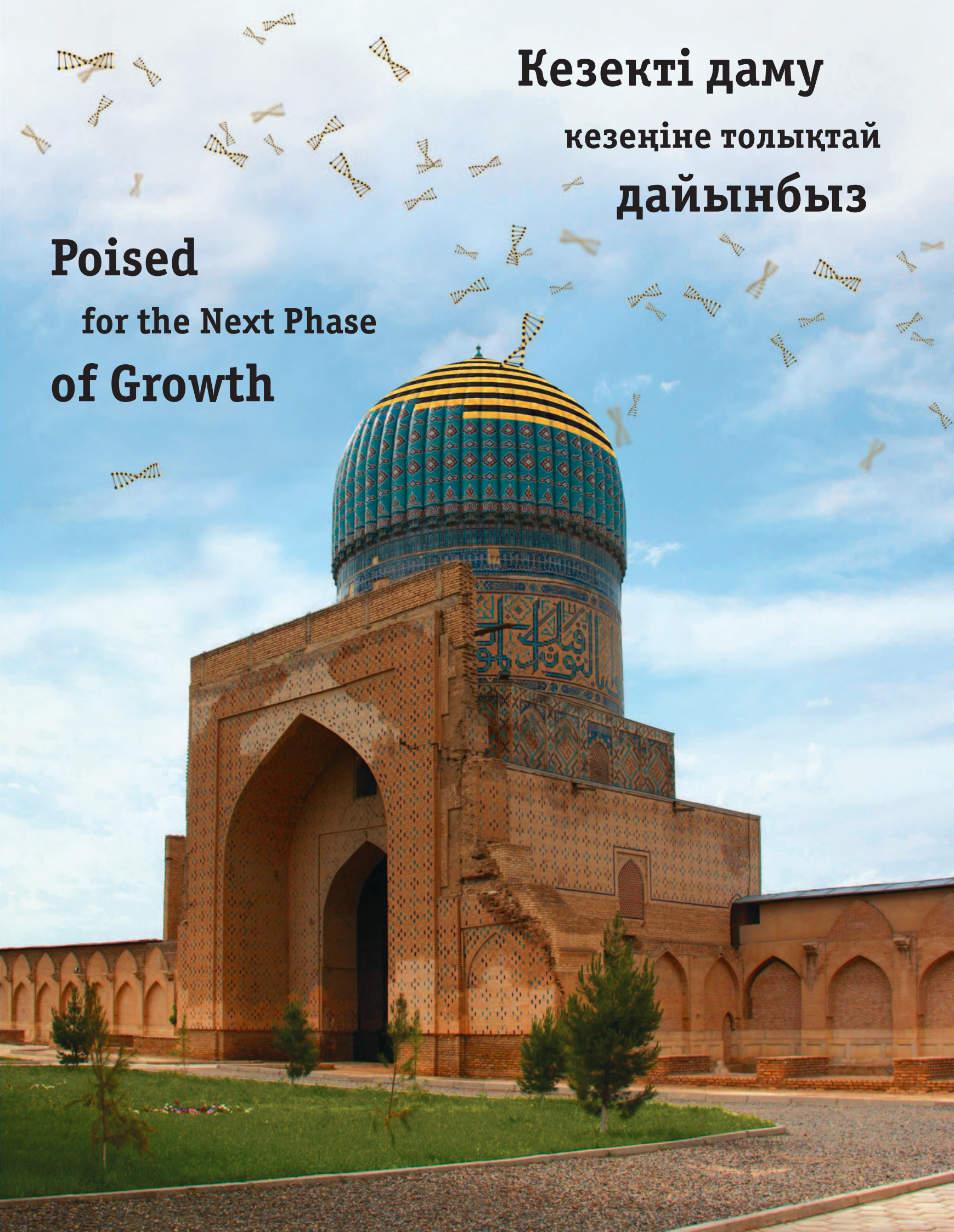
кезеңіне толықтай

дайынбыз

Poised

for the Next Phase

of Growth



2011 CIS Business Opportunities

- Focusing on capturing profitable market share as CIS penetration levels continue to increase.
- Investing in programs designed to reach the untapped CIS population and drive additional penetration.
- Leveraging VimpelCom's experience with more developed markets to capture long-term growth.

Overall, we are pleased with the results from our CIS business unit. In 2011, we will continue to invest in the CIS business and expect to benefit from growing penetration of voice and data services.

Потенциальные возможности развития бизнеса в странах СНГ в 2011 году

- Фокус на завоевание прибыльной доли рынка на фоне увеличения уровня проникновения сотовой связи в странах СНГ.
- Инвестиции в программы, нацеленные на привлечение неохваченных слоев населения; реализация мер, способствующих увеличению уровня проникновения сотовой связи.
- Использование опыта работы «ВымпелКома» на более развитых рынках для обеспечения роста в долгосрочной перспективе.

В целом, мы довольны результатами работы бизнес-единицы «СНГ». В 2011 году мы продолжим инвестиции в страны СНГ и надеемся воспользоваться увеличением уровня проникновения голосовых услуг и услуг передачи данных.

Africa and Asia business unit

Following the completion of the recent transaction with WIND TELECOM, VimpelCom is well positioned with strategic assets across emerging markets in Africa and Asia. These positions offer significant opportunities for growth from penetration going forward, coupled with data growth in the medium term. Through our subsidiaries, we enjoy the number one position in Algeria, Pakistan, Central African Republic and Burundi and the number two position in Bangladesh and Zimbabwe.

Orascom Telecom Holding

Orascom Telecom Holding (OTH) has established itself as one of the largest and most diversified telecom operators in the world. OTH operates GSM networks in Algeria ("OTA"), Pakistan ("Mobilink"), Bangladesh ("banglalink"), Burundi (Leo Burundi), Central African Republic (Telecel CAR), and its indirect equity ownership in Telecel Zimbabwe (Zimbabwe). OTH's operations enjoy leading positions in the vast majority of its markets.

The company saw success with the launch of Orascom Telecom Algeria S.p.A. (OTA) in February 2002. The business grew to become the market leader in terms of both subscriber numbers and quality of telecommunications services. Orascom Telecom Algeria serves over 15 million subscribers on its network in Algeria and has a 57.6% market share (as of December 2010). Notwithstanding the Algerian Government's ongoing measures against Orascom Telecom Algeria, it remains a strategically important asset for VimpelCom. In the event that a resolution is not possible within a reasonable time frame, according to the agreement with WIND TELECOM, VimpelCom has an option to enter into a value sharing arrangement, which provides significant downside protection for VimpelCom.

Pakistan Mobile Communications Ltd ("Mobilink") started its operations in Pakistan in 1994. In April 2001, OTH took over management control of the company. As the market leader, Mobilink serves over 31 million subscribers, representing a market share of 31.4% (as of 2010 year end).

In September 2004, OTH purchased 100% of Sheba Telecom (Pvt.) Limited in Bangladesh. The company

Бизнес-единица «Африка и Азия»

В результате завершения недавней сделки с компанией WIND TELECOM «ВымпелКом» приобрел стратегически важные активы на развивающихся рынках Африки и Азии, упрочив свое положение. Присутствие в этих странах открывает большие возможности роста, учитывая увеличение уровня проникновения сотовой связи и роста объемов передачи данных в среднесрочной перспективе. Через дочерние компании мы занимаем первое место в Алжире, Пакистане, Центральноафриканской Республике и Бурунди, и второе место в Бангладеш и Зимбабве.

Холдинг Orascom Telecom

Orascom Telecom Holding (OTH) на сегодняшний день считается одним из крупнейших и наиболее диверсифицированных игроков на глобальном телекоммуникационном рынке. Компания OTH владеет сетью GSM в Алжире («OTA»), Пакистане («Mobilink»), Бангладеше («banglalink»), Бурунди (Leo Burundi), Центральноафриканской Республике (Telecel CAR), а также косвенно владеет долей участия в компании Telecel Zimbabwe (Зимбабве), являясь лидером на большинстве рынков своего присутствия.

Успех к компании пришел в феврале 2002 года с началом операций Orascom Telecom Algeria S.p.A. (OTA). Подразделение росло и стало лидером рынка по количеству абонентов и по качеству предоставляемых телекоммуникационных услуг. Компания Orascom Telecom Algeria обслуживает более 15 миллионов абонентов в Алжире и занимает 57,6% рынка (по состоянию на декабрь 2010 года). Несмотря на меры алжирского правительства против Orascom Telecom Algeria, он остается стратегически важным активом «ВымпелКома». В соответствии с соглашением с WIND TELECOM, в том случае, если решение этой проблемы не будет достигнуто в разумные сроки, «ВымпелКом» имеет возможность реализовать договор распределения стоимости операций в Алжире, который серьезно ограничивает потенциальные потери «ВымпелКома».

Компания Pakistan Mobile Communications Ltd («Mobilink») начала работать в Пакистане в 1994 году, а в апреле 2001 года OTH получил контроль над этой компанией. На рынке Пакистана Mobilink является лидером, обслуживая более 31 миллиона абонентов. Доля компании на местном телекоммуникационном рынке составляет 31,4% (по данным на конец 2010 года).

В сентябре 2004 года OTH приобрел 100% акций компании Sheba Telecom (Pvt.) Limited в Бангладеш. В феврале 2005 года был проведен ребрендинг, и компания получила новое имя – «banglalink». С первых дней работы новой компании Orascom Telecom Holding начала претворять в жизнь свои амбициозные планы по превращению «banglalink» в лидера сектора мобильной связи с помощью оперативного развертывания GSM сетей для обеспечения высокого качества связи по доступным ценам. «banglalink» обслуживает более 19 млн. абонентов, а доля рынка компании составляет 28,5% (по состоянию на декабрь 2010 года).

re-branded and launched its services as “banglalink” in February 2005. Immediately after the launch, Orascom Telecom Holding started its aggressive plans to develop “banglalink” into a leader in the mobile sector by rapidly expanding its GSM network to provide high quality communications services at affordable prices. “banglalink” serves over 19 million subscribers with 28.5% market share (as of December 2010).

Orascom Telecom Holding is traded on the Egyptian Stock Exchange under the symbol (ORTE.CA, ORAT EY), and its GDR is traded on the London Stock Exchange under the symbol (ORTEq.L, OTLD LI).

South-East Asian Cluster

In May 2009, commercial operations were launched in Cambodia, making VimpelCom the ninth entrant in the market. By the end of 2010, VimpelCom’s network covered over 80% of total population and had nearly 650,000 mobile subscribers. In the fourth quarter of 2010, the Company consolidated its position in the market as the third largest operator in terms of active subscribers.

In April 2011, VimpelCom and its local partner in Vietnam agreed on a financing plan for its Vietnamese joint venture, GTEL-Mobile Joint Stock Company (“GTEL-Mobile”). We will continue our investments to develop our operations in Vietnam and strengthen our position in the high-potential South-East Asian cluster.

In March 2011, VimpelCom acquired a 78% stake in Millicom Lao Co.Ltd. in Laos. In June 2011 the business name Millicom Lao Co.Ltd. was changed to VimpelCom Lao Co.Ltd. Laos is complementary to our operations in Vietnam and Cambodia and the entry into this high-growth economy is the next logical step of building a solid South-East Asian cluster. “Tigo” the brand of VimpelCom Lao Co.Ltd., is the most popular mobile brand with the young population of Laos. Currently, “Tigo” is the fastest growing mobile operator of Laos and commands over 26% market share, with over a half a million active subscribers and OIBDA margin of over 45%.

Emerging from the global economic crisis, the growing economies of the region show strong promise for expanding data transmission and Internet

Orascom Telecom Holding торгуется на Египетской фондовой бирже под символами ORTE.CA и ORAT EY, а глобальные депозитарные расписки компании торгуются на Лондонской фондовой бирже под символами ORTEq.L и OTLD LI.

Кластер в Юго-Восточной Азии

В мае 2009 года «ВымпелКом» начал работать в Камбодже, став девятым игроком на местном рынке. К концу 2010 года зона обслуживания сети Компании покрывала территорию, где проживает 80% населения, а количество абонентов приблизилось к 650 тысячам. В четвертом квартале 2010 года Компания прочно закрепила за собой место третьего по величине оператора по числу активных абонентов.

В апреле 2011 года «ВымпелКом» и его местный партнер во Вьетнаме договорились о финансировании совместного предприятия GTEL-Mobile Joint Stock Company (GTEL-Mobile). Мы намерены продолжать инвестирование с целью развития операционной деятельности во Вьетнаме и укрепления наших позиций в Юго-Восточной Азии.

В марте 2011 года «ВымпелКом» приобрел 78% лаосской компании Millicom Lao Co.Ltd. В июне 2011 Millicom Lao Co.Ltd. была переименована в VimpelCom Lao Co.Ltd. Лаос – еще один рынок, который сможет дополнить нашу деятельность во Вьетнаме и Камбодже. Вхождение в эту быстрорастущую экономику станет следующим шагом на пути последовательного создания прочного кластера компаний в Юго-Восточной Азии. «Tigo» (бренд VimpelCom Lao Co.Ltd.) – самый популярный бренд мобильной связи среди молодежи Лаоса. На данный момент «Tigo» – самый быстрорастущий мобильный оператор в стране с долей рынка составляющей 26%, более полумиллиона активных абонентов пользуются его услугами, а маржа по OIBDA компании составляет свыше 45%.

Успешно пережив глобальный экономический кризис, страны этого региона с их быстроразвивающейся экономикой весьма перспективны в плане увеличения трафика передачи данных и роста количества Интернет услуг, которые приобретают там все большую популярность.

В целом, мы сохраняем оптимизм относительно наших возможностей и текущего положения дел на африканских и азиатских рынках и продолжаем увеличивать свое присутствие в этих регионах, придерживаясь нашей стратегии инвестирования в соответствии с темпами роста нашего бизнеса.

Мы уверены, что операционная деятельность Компании в Африке и Азии хорошо организована и успешно развивается. Наши стратегические активы на этих территориях, с низким уровнем проникновения и динамично растущим молодым населением, являются привлекательным источником для роста Компании на рынке мобильных услуг. В настоящее время основной рост связан с голосовыми услугами, а услуги по передаче данных будут оказывать все большее влияние на результаты работы в среднесрочной перспективе.

رؤية عالمية بنظره محلية

**Thinking Global,
Acting Local**



connection services, which are increasingly gaining popularity.

Overall, we remain optimistic regarding our potential in our current African and Asian markets and continue to enhance our presence in these regions, maintaining our philosophy of investing as we grow with a deliberate approach.

We believe our operations across Africa and Asia are well positioned. Our strategic assets in these emerging markets, which have low penetration and young, dynamic and fast-growing populations, are an attractive source of growth for the Company's mobile operations, with immediate growth coming from voice services, and data growth increasingly contributing to performance in the medium term.

2011 Africa and Asia Business Opportunities

- Leveraging VimpelCom's enhanced scale and financial strength to effectively grow our position in these rapidly growing markets.
- Focusing on deploying our network and developing sales and distribution channels in start-up markets.
- Capturing revenues from subscriber growth in the short-term and from increasing usage of voice and data traffic longer-term.
- Exploring additional expansion opportunities over the long-term in adjacent markets where VimpelCom sees significant value creation potential through either controlling stakes in local operations, or substantial stakes with a clear view to control.

Потенциальные возможности развития бизнеса в Азии и Африке в 2011 году

- Использование увеличившегося размера и финансового потенциала «ВымпелКома» для усиления наших позиций на этих быстрорастущих рынках.
- Фокус на развертывании наших сетей и развитии сети каналов продаж на новых рынках.
- Получение дополнительного дохода от увеличения абонентской базы в краткосрочной перспективе, от стимулирования пользования голосовыми услугами и от возрастающего трафика передачи данных в долгосрочной перспективе.
- Изучение дополнительных возможностей роста в долгосрочной перспективе на смежных рынках, где мы видим значительный потенциал для увеличения стоимости посредством приобретения контрольных пакетов акций местных операторов, либо существенных долей с перспективой получения полного контроля в будущем.

Corporate Governance

Корпоративное управление

VimpelCom has always been recognized by independent analysts, agencies, and professional organizations as a leading company in terms of transparency and corporate governance. These areas are essential to our core values, and VimpelCom is continuing our established tradition of meeting the highest standards of corporate governance.

Our corporate governance structure aims to align the interests of all shareholders, and our independent board members hold the swing votes in potential deadlock situations. To ensure that management is equally aligned with the interests of all shareholders, the Chairman of the Board and the Chief Executive Officer are unaffiliated with any strategic shareholders.

Независимые аналитики, агентства и профильные организации всегда признавали «ВымпелКом» лидером по прозрачности ведения бизнеса и уровню корпоративного управления. Эти параметры являются ключевыми среди наших базовых ценностей, и «ВымпелКом» по традиции продолжает соответствовать высочайшим стандартам корпоративного управления.

Структура корпоративного управления Компании нацелена на ведение деятельности в соответствии с интересами всех акционеров, а независимые члены Наблюдательного Совета обладают правом решающего голоса в потенциально тупиковых ситуациях. Для того чтобы менеджмент Компании в равной степени соблюдал интересы всех акционеров, Председатель Наблюдательного Совета и Генеральный директор Компании не являются аффилированными со стратегическими инвесторами Компании.

Social Responsibility – Commitment to High Standards

Социальная ответственность – приверженность высоким стандартам

VimpelCom has a strong legacy of an ongoing commitment to practicing the principles of social responsibility and social partnership. Over the years, we have developed numerous programs aimed at improving quality of life and building and fostering strong and healthy societies within the markets we serve. We will continue this commitment in 2011 and beyond through our environmental, community, and safety programs and initiatives.

Компания «ВымпелКом» соблюдает высокие принципы социальной ответственности и партнерства. За годы существования Компании мы разработали многочисленные программы, нацеленные на улучшение качества жизни, построение и стимулирование сильных и здоровых сообществ на рынках присутствия. Мы останемся верны этим принципам как в 2011 году, так и в будущем, воплощая наши программы и инициативы в сфере заботы об окружающей среде, обществе и безопасности.

Environment and Community

Забота об окружающей среде и обществе

VimpelCom is committed to protecting the environment through responsible energy use and the support of programs aimed at protecting the natural beauty of the world around us.

VimpelCom has modern facilities with energy-saving technologies and environmentally friendly heating, air conditioning, and ventilation systems. In 2010, VimpelCom supported the global initiative of WWF called "Earth Hour", one of the world's largest events supporting environmental protection and taking care of the world's natural resources. In Italy our environmental protection goals regard the planning, installation and operation of fixed and mobile network systems.

VimpelCom's corporate citizen initiatives foster a sustainable future by delivering products and services that drive constructive economic, social and environmental benefits for our customers. Our programs are aimed at improving the quality of life, and we lend our patronage and support to help build and foster a strong and healthy society.

- VimpelCom's Social Outreach Policy Program provides educational support to children and youth to reach their full potential. Partnering with "New Technologies for Children", VimpelCom provides access to the Internet for schools located in remote areas.
- VimpelCom is a patron of the Charities Aids Foundation's "Life Line Fund" and "Children's Hearts", providing financial help to support research programs to cure children's heart diseases. Kyivstar also lends assistance and equipment to rehabilitation centers, education institutions and medical care establishments for children and adults all over Ukraine.
- VimpelCom remains committed to the principles of social responsibility and social partnership initiated by Kyivstar in Ukraine through the "For the People, for the Country" program.
- VimpelCom holds more than 100 charity and volunteer events annually throughout its areas of operation. These events are supported and sustained with the help of VimpelCom's employees.
- WIND was one of the main sponsor for the 150th anniversary of the Italian Red Cross, in a television program entitled: "I live for you-150 years of the Red Cross", dedicated to 98 million volunteers in the

«ВымпелКом» является приверженцем защиты окружающей среды благодаря ответственному использованию электроэнергии и поддержке программ, нацеленных на защиту естественной красоты окружающего мира.

«ВымпелКом» использует современное оборудование, работающее на энергосберегающих технологиях, а также системы отопления, кондиционирования воздуха и вентиляции, не наносящие ущерба окружающей среде. В 2010 году «ВымпелКом» поддержал глобальную инициативу Всемирного фонда дикой природы под названием «Час земли», одно из наиболее крупных событий по защите окружающей среды и заботе о природных ресурсах в мировом масштабе. В Италии мы стремимся обеспечить защиту окружающей среды при разработке, монтаже и вводе в эксплуатацию сети мобильной связи.

«ВымпелКом» – организация с высокой степенью гражданской ответственности, и все инициативы Компании способствуют созданию прочного будущего с помощью предоставляемых продуктов и услуг, которые обладают экономическими, социальными и экологическими преимуществами для наших клиентов. Наши программы нацелены на улучшение качества жизни, и мы готовы предоставить свою опеку и поддержку в деле построения и укрепления сильного и здорового общества.

- Социальная программа помощи «ВымпелКома» (Social Outreach Policy) направлена на поддержку детского и юношеского образования. Ее задача состоит в том, чтобы помочь детям полностью раскрыть свой потенциал. В частности, в рамках программы «Новые технологии – детям» «ВымпелКом» подключает интернет в школах, расположенных в отдаленных уголках страны.
- Под патронажем Компании находится Благотворительный фонд «Линия жизни» и «Детские сердца». «ВымпелКом» обеспечивает финансовую поддержку, спонсируя исследовательские программы в сфере лечения детских сердечных заболеваний. «Киевстар» также оказывает помощь в оснащении реабилитационных центров, высших учебных заведений и медицинских учреждений на всей территории Украины.
- «ВымпелКом» в Украине остается верным принципам социальной ответственности и социального партнерства, заложенным «Киевстаром» благодаря программе «Для людей, для страны!»
- Ежегодно компанией «ВымпелКом» проводится более 100 благотворительных и волонтерских акций в регионах присутствия. Поддержка этих мероприятий обеспечивается сотрудниками Компании.
- WIND стал одним из главных спонсоров празднования 150-летия Красного Креста в Италии на телевизионной программе «Я живу для тебя – 150 лет Красному Кресту», посвященной 98 млн. волонтеров по всему миру, разделяющих основополагающие принципы Международного Движения Красного Креста и Красного Полумесяца.
- Деятельность фонда Mobilink демонстрирует стремление сотрудников компании помогать населению Пакистана. Эта организация, объединяющая волонтеров по всей стране, предоставляет субсидии и обеспечивает поддержку местному населению.

world operating on behalf of the seven Principles of International Movement of the Red Cross and the Red Crescent, which in 2009 celebrated its 150th anniversary of the genesis of the idea.

- The Mobilink Foundation is a reflection of the commitment of Mobilink and its employees to benefit the people of Pakistan. It is a grant-giving organization, which also provides support for the local community through its nationwide force of dedicated volunteers.
- VimpelCom is committed to supporting children in need and is a proud patron of numerous orphanages and children hospitals.

- Компания «ВымпелКом» остается приверженцем помощи нуждающимся детям и гордится тем, что является попечителем многочисленных детских домов и детских больниц.

Safety

Безопасность

Our services bring a new level of comfort and communication freedom to our customers. At the same time, we strive to make our communications socially responsible and ethical. VimpelCom believes the safety and security of our customers' information is of utmost importance.

- A social project called "Mobile Competence" launched by the Company gives recommendations to its customers on how to avoid cheaters' threats that may cause money to be illegally drawn down from their accounts. VimpelCom has held more than 50 round-table meetings in Russia and throughout the CIS since 2008, gathering experts across law enforcement, mass media representatives and psychologists to address the problem of hacking.
- A project called "Safe Internet" provides secure exploring Internet by children, using a technological and educational approach.

Наши услуги несут качественно новый уровень комфорта и свободы коммуникаций для клиента. В то же время, мы стремимся к тому, чтобы привнести в коммуникацию социальную ответственность и этичность. Компания «ВымпелКом» считает, что безопасность и защита информации клиента – это два наиболее важных аспекта нашей работы.

- Социально-ориентированный проект «Мобильная грамотность» (Mobile Competence), запущенный Компанией, дает пользователям рекомендации относительно того, как избежать угрозы мошенничества и не позволить преступникам снять деньги со счетов клиентов незаконным путем. Начиная с 2008 года, «ВымпелКом» провел более 50 круглых столов в России и странах СНГ. Эти встречи посещали эксперты из различных подразделений правоохранительных органов, представители СМИ и психологи для обсуждения проблемы хакерства в сотовых сетях.
- Проект «Безопасный Интернет» (Safe Internet) нацелен на обеспечение безопасного пребывания детей во всемирной компьютерной сети Интернет, используя технологические и просветительские средства.

Proven Leadership

History of Driving and Managing Growth

Опытная управленческая команда

Успешное управление быстрорастущим бизнесом Компании



Augie K. Fabela II

Chairman of the Supervisory Board

Оги К. Фабела II

Председатель Наблюдательного Совета

34

History at VimpelCom

- 1992: Founder
- 1992–1996: Chief Operating Officer
- 1996–2002: Chairman of the Board
- 2002–2011: Chairman Emeritus
- 2011: Elected Chairman of the Supervisory Board

Achievements:

- Founded VimpelCom as an independent company with an entrepreneurial and pioneering spirit
- Conceived the well-known “Beeline” brand
- Inspired the Company’s core values of transparency, strong corporate governance, quality and innovation
- Led VimpelCom’s listing as the first Russian company on the NYSE

Карьера в «ВымпелКоме»

- 1992: Основатель
- 1992–1996: Главный операционный директор
- 1996–2002: Председатель Совета Директоров
- 2002–2011: Почетный Председатель Совета Директоров
- 2011: Избран Председателем Наблюдательного Совета

Достижения:

- Основал «ВымпелКом» как независимую компанию с предпринимательским и новаторским духом.
- Создал широко известный бренд «Билайн».
- Заложил в основу Компании такие ключевые ценности, как прозрачность, высокий уровень корпоративного управления, качество и новаторство.
- Под его руководством «ВымпелКом» стал первой российской компанией, разместившей акции на Нью-Йоркской фондовой бирже.

Mr. Fabela first visited Russia in 1991 and recognized the significant opportunity for wireless in the country. Inspired to do what everyone said couldn't be done, Mr. Fabela and his partner, Dr. Dmitri B. Zimin, a senior scientist at the Radio Technical Institute, set out to accomplish their vision of bringing wireless communications to Russia. A 25-year-old American entrepreneur who spoke no Russian and a 63-year-old Russian scientist who spoke no English were determined to build an independent company with an entrepreneurial and pioneering spirit, which led to the founding of VimpelCom in 1992.

One year later, VimpelCom launched its first commercial network, a five base station system in Moscow, limiting sales to only 1,000 mobile phones in order to ensure quality of service. The commercial service was launched under the "Beeline" brand, a brand created by Mr. Fabela to differentiate the company as a youthful and fun, customer focused company.

During these early years, Mr. Fabela devoted himself to the development of VimpelCom, serving as Chief Operating Officer. His expertise in marketing, customer care and finance were central to the Company's early success and the legacy of excellence that continues today. Mr. Fabela inspired the Company's core values of transparency, strong corporate governance, quality and innovation.

In 1996, VimpelCom listed on the New York Stock Exchange, making it the first Russian company to do so, and Mr. Fabela became the youngest Chairman of the NYSE listed company. In the years that followed, he provided critical guidance on the strategic direction of the Company during a period of rapid industry development and growth. In 2002, he was named Chairman Emeritus, remaining active as an advisor to the management team and Supervisory Board on corporate governance, strategy and M&A issues.

As the Company entered another phase of growth and development following the combination with WIND TELECOM, Mr. Fabela was elected Chairman of the Supervisory Board of VimpelCom Ltd., bringing with him a wealth of leadership experience and proven success.

Г-н Фабела впервые посетил Россию в 1991 году и отметил огромные возможности для развития в стране беспроводной связи. Решив осуществить то, что считалось невозможным, г-н Фабела и его партнер д-р Д. Б. Зимин, ведущий ученый Радиотехнического Института, начали воплощать в жизнь свои идеи по внедрению беспроводной связи в России. Двадцатипятилетний американский предприниматель, не знающий русского языка, и шестидесятилетний российский ученый объединились с целью основать независимую компанию, вложив в нее свой предпринимательский и новаторский дух, что привело к созданию «ВымпелКома» в 1992 году.

Год спустя «ВымпелКом» запустил свою первую коммерческую сеть, состоящую из пяти базовых станций в Москве, ограничившись продажей только 1000 мобильных телефонов, с целью обеспечить высокое качество связи. Коммерческие услуги Компании предоставлялись под брендом «Билайн», разработанным господином Фабелой, и характеризующим «ВымпелКом» как молодую, жизнерадостную и ориентированную на потребителя Компанию.

В эти ранние годы г-н Фабела, будучи Главным операционным директором, посвятил себя развитию «ВымпелКома». Его опыт в маркетинге, обслуживании клиентов и финансах стал значительным вкладом в успех Компании и продолжает оставаться наследием, помогающим ей преуспевать и сегодня. Г-н Фабела заложил в основу «ВымпелКома» такие ценности, как прозрачность, высокий уровень корпоративного управления, качество и новаторство.

В 1996 году «ВымпелКом» стал первой российской компанией, разместившей свои акции на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE), а г-н Фабела самым молодым Председателем компании, зарегистрированной на NYSE. В последующие годы он руководил Компанией, сосредоточившись на стратегически важных направлениях ее развития в период стремительного роста индустрии. В 2002 году он стал Почетным Председателем Совета Директоров, оставаясь действующим Советником руководства Компании и Наблюдательного Совета по вопросам корпоративного управления, стратегии, а также слияниям и поглощениям.

Сейчас, когда «ВымпелКом» вступает в новую фазу своего развития после объединения с WIND TELECOM, г-н Фабела, обладающий богатейшим опытом управления Компанией в период трансформации и роста, был избран Председателем Наблюдательного Совета «ВымпелКом Лтд.».



Jo O. Lunder
Chief Executive Officer

Джо Лундер
Главный управляющий директор

History at VimpelCom

- 1999–2003: Chief Executive Officer and General Director
- 2003–2005: Chairman of the Board
- 2002–2011: Member of the Board of Directors
- 2010–2011: Chairman of the Supervisory Board
- 2011: Appointed Chief Executive Officer

Achievements

- Delivered sustained growth and expansion of VimpelCom
- Transformed VimpelCom into the second largest wireless telecom company in Central and Eastern Europe

Карьера в «ВымпелКоме»

- 1999–2003: Главный управляющий директор и Генеральный директор
- 2003–2005: Председатель Совета Директоров
- 2002–2011: Член Совета Директоров
- 2010–2011: Председатель Наблюдательного Совета
- 2011: Назначен Главным управляющим директором

Достижения:

- Добился устойчивого роста и расширения «ВымпелКома»
- Сделал «ВымпелКом» вторым крупнейшим оператором беспроводной связи в Центральной и Восточной Европе

Mr. Lunder joined VimpelCom from Telenor in August 1999, where he was employed in various capacities, including as Chief Operating Officer of Telenor Mobile. He already had a strong track record in telecommunications and was instrumental in building the company as a strong Norwegian mobile operation and in the international expansion strategy of Telenor's mobile business.

Mr. Lunder, as Chief Executive Officer, led VimpelCom on a path of sustained growth and expansion, attracted significant investment, and transformed the Company into the second largest wireless telecommunications company in Central and Eastern Europe. Thereafter, he was a member of the board of directors, serving as Chairman of the Board from 2003 to 2005 and 2010 to 2011. Most recently, Mr. Lunder was appointed Chief Executive Officer in July 2011 to lead the next phase of the Company's transformation and growth.

Mr. Lunder also has significant additional experience leading companies through periods of change. From February 2005 to September 2007, he served as Chief Executive Officer of Atea ASA, one of Europe's largest IT infrastructure companies, achieving a complete turnaround in less than two years through a bold combination of strengthening operational performance, financial restructuring, mergers and acquisitions. Since 2007, Mr. Lunder has served in a number executive capacities, including as Executive Vice President of FERD, one of Norway's largest privately-owned financial and industrial groups.

In addition, Mr. Lunder serves as Executive Chairman of the Board of the Aibel Group Ltd., the leading Nordic energy company, Chairman of the Board of Elopak AS, the world's third largest liquid carton packaging company, and Chairman of the Board of Swix Sport AS, a global supplier of winter clothing and skiing equipment. He also serves on the Board of Directors of Pronova Biopharma, a global leader in the research, development and manufacture of marine-originated omega-3 derived pharmaceutical products.

Г-н Лундер пришел в «ВымпелКом» в августе 1999 года из Telenor, где занимал различные позиции, в т.ч. Главного операционного директора Telenor Mobile. К тому моменту он уже обладал опытом успешной работы в сфере телекоммуникаций и сыграл важную роль в становлении компании как сильного мобильного оператора на норвежском рынке, а также в международной экспансии мобильного бизнеса Telenor.

Г-н Лундер в должности Главного управляющего директора «ВымпелКом» направил Компанию по пути устойчивого роста и расширения, привлек значительные инвестиции и сделал «ВымпелКом» вторым крупнейшим оператором беспроводной связи в Центральной и Восточной Европе. Впоследствии он входил в состав Совета Директоров и был Председателем Совета Директоров с 2003 до 2005 и с 2010 до 2011. В июле 2011 года г-н Лундер был назначен Главным управляющим директором, чтобы ввести Компанию в следующую фазу преобразований и роста.

Г-н Лундер также имеет богатый опыт работы в ведущих компаниях в периоды изменений. С февраля 2005 по сентябрь 2007 он работал в качестве Главного управляющего директора Atea ASA, одной из крупнейших компаний, работающих в сфере информационных технологий, добившись значительных улучшений менее чем за два года за счет улучшения операционных показателей, финансовой реструктуризации наряду со слияниями и поглощениями. С 2007 года г-н Лундер занимал различные руководящие позиции, в т.ч. Исполнительного Вице-президента FERD, одной из крупнейших в Норвегии частных финансово-промышленных групп.

Кроме того, г-н Лундер работал Исполнительным Председателем Правления в Aibel Group Ltd., ведущей энергетической компании в Норвегии, Председателем Совета Директоров в Elopak AS, третьей по величине в мире упаковочной компании, а также Председателем Совета Директоров Swix Sport AS, глобального поставщика зимней одежды и горнолыжного оборудования. Он также был членом Совета Директоров компании Pronova Biopharma, глобального лидера в области исследований, развития и производства фармацевтических продуктов на основе Омега-3 кислот морского происхождения.

Board of Directors 2010

Совет Директоров 2010



Jo Lunder
Chairman of the Supervisory Board, VimpelCom Ltd.
Appointed Chief Executive Officer – effective July 1, 2011

Джо Лундер
Председатель Наблюдательного Совета, «ВымпелКом Лтд.»
Назначен Главным управляющим директором –
с 1 июля 2011 года



Jon Fredrik Baksaas
President and Chief Executive Officer, Telenor Group

Йон Фредрик Баксаас
Президент и Главный управляющий директор,
Telenor Group



Mikhail M. Fridman
Member of the Board of Directors of OJSC Alfa-Bank,
Chairman of the Supervisory Board, Alfa Group Consortium,
Chairman of the Board, OJSC TNK- BP

Михаил Маратович Фридман
Член Совета Директоров, ОАО «Альфа-Банк»;
Председатель Наблюдательного Совета, Консорциум
«Альфа-Групп»;
Председатель Совета Директоров, ОАО «ТНК- ВР»



Hans-Peter Kohlhammer
Chief Executive Officer,
KPC Kohlhammer Consulting

Ханс-Петер Кохлхаммер
Генеральный директор
консалтинговой фирмы
KPC Kohlhammer Consulting



Oleg A. Malis
Senior Vice President, Altimo

Олег Адольфович Малис
Старший Вице-президент, Altimo



Leonid R. Novoselsky
President, GC Gradient

Леонид Романович
Новосельский
Президент, ГК «Градиент»



Alexey M. Reznikovich
Chief Executive Officer, Altimo

Алексей Михайлович
Резникович
Главный управляющий директор,
Altimo



Ole Bjorn Sjulstad
Senior Vice President for Central
and Eastern Europe, Telenor
Group; Head of Telenor Russia

Оле Бьорн Шюльстад
Старший Вице-президент
Telenor Group по Центральной
и Восточной Европе,
Глава «Теленор» в России



Jan Edvard Thygesen
Executive Vice President and
Head of Central/Eastern European
Operations, Telenor Group

Ян Эдвард Тигесен
Исполнительный Вице-
президент, Руководитель
подразделения Центральной и
Восточной Европы, Telenor Group

Senior Management / Топ-менеджмент



40

Ahmed Abou Doma
Group Executive Vice President and Head
of the Africa and Asia business unit

Ахмед Абу Дома
Исполнительный Вице-президент Группы
и Глава бизнес-единицы «Африка и Азия»

Anja Uitdenhaag
Group Director Human Resources

Аниа Уитденхааг
Директор отдела по работе
с персоналом Группы

Philip Tohme
Group Chief Technology Officer

Филип Томе
Главный технический директор Группы

Romano Righetti
Head of the Group's Regulatory Board

Романо Ригетти
Руководитель Совета
по регуляторным вопросам Группы

Ossama Bessada
Group Executive Vice President and Head
of the Europe and North America business unit

Оссам Бессада
Исполнительный Вице-президент Группы
и Глава бизнес-единицы «Европа и Северная Америка»

Elena A. Shmatova
Executive Vice President
and Head of the Russia business unit

Шматова Елена Александровна
Исполнительный Вице-президент
и Глава бизнес-единицы «Россия»

Jo Lunder
Chief Executive Officer – since July 1, 2011

Джо Лундер
Главный управляющий директор
с 1 июля 2011 г.

Alexander V. Izosimov
Chief Executive Officer – until June 30, 2011

Изосимов Александр Вадимович
Главный управляющий директор
до 30 июня 2011 г.

Khaled Bichara
President and Chief Operating Officer

Халед Бичара
Президент и Главный операционный директор

Henk van Dalen
Group Chief Financial Officer

Хенк ван Дален
Главный финансовый директор Группы

Igor V. Litovchenko
Executive Vice President
and Head of the Ukraine business unit

Литовченко Игорь Владимирович
Исполнительный Вице-президент
и Глава бизнес-единицы «Украина»

Jeffrey D. McGhie
Group General Counsel

Джеффри Д. Мак Ги
Главный юрист Группы

Dmitry G. Kromskiy
Group Executive Vice President
and Head of the CIS business unit

Кромский Дмитрий Геннадьевич
Исполнительный Вице-президент Группы
и Глава бизнес-единицы «СНГ»

Corporate information

Корпоративная информация

Legal Advisers

Akin Gump Strauss Hauer & Feld LLP

Independent Registered Public Accounting Firm

Ernst & Young Accountants LLP

Depository Bank

The Bank of New York Mellon

CUSIP # 92719A106

Custodian Bank

Bank of New York Mellon (London)

Primary Trading Information

NYSE: VIP (ADS)

Requests for Corporate Information:

VimpelCom Ltd.

Claude Debussylaan 15, SOM 2 Bld., Floor 2

1082 MC Amsterdam,

The Netherlands

Investor_Relations@vimpelcom.com

www.vimpelcom.com

Юрисконсульт

Эйкин Гамп Страус Хауер энд Фелд Л.Л.П.

Независимый аудитор

Эрнст энд Янг Аккаунтантс ЛЛП

Банк-депозитарий

Бэнк оф Нью-Йорк Меллон

CUSIP # 92719A106

Банк-хранитель в России

Бэнк оф Нью-Йорк Меллон (Лондон)

Символ на бирже

Нью-Йоркская фондовая биржа: VIP (АДР)

Справки по корпоративным вопросам:

ВымпелКом Лтд.

Клод Дебусилаан 15, стр. 2, 2-й этаж

1082 MC Амстердам

Нидерланды

Investor_Relations@vimpelcom.com

www.vimpelcom.com



Dr. Dmitry B. Zimin

д-р Дмитрий Борисович Зимин

Founders' Pioneering Spirit

Новаторский дух основателей Компании

VimpelCom's Founders, Dr. Dmitri B. Zimin and Augie K. Fabela II, led VimpelCom from its inception in 1992 to its history-making step of becoming the first Russian company to list on the New York Stock Exchange in 1996. These two pioneers have inspired the Company's transparency, strong corporate governance, quality, innovation and pioneering spirit – values and characteristics that are engrained in the Company's DNA.

Основатели «ВымпелКома», д-р Д. Б. Зимин и г-н Оги К. Фабела II, руководили Компанией с момента ее создания в 1992 году и привели ее к историческому достижению в 1996 году, когда «ВымпелКом» стал первой российской компанией, разместившей акции на Нью-Йоркской фондовой бирже. Эти два первопроходца являются инициаторами принятия таких ценностей и принципов, как прозрачность бизнеса, высокий уровень корпоративного управления, приоритет высокого качества и новаторский дух, которые прочно вошли в ДНК компании «ВымпелКом».



Augie K. Fabela II

г-н Оги К. Фабела II

43

As Chairman, Mr. Fabela led the listing of VimpelCom on the NYSE, providing guidance on the strategic direction of the Company during a period of rapid industry development and growth. In 2002, he was named Chairman Emeritus, remaining active as an advisor to the management team and Supervisory Board on corporate governance, strategy and M&A issues. As the Company entered a new phase of development following the combination with Wind Telecom, Mr. Fabela was elected Chairman of the Supervisory Board of VimpelCom Ltd., bringing with him a wealth of leadership experience during time of transformation and growth.

Возглавив Компанию, г-н Фабела привел «ВымпелКом» к листингу на Нью-Йоркской фондовой бирже и сосредоточился на стратегически важных шагах в ее развитии в период стремительного роста индустрии. В 2002 году он стал Почетным Председателем Совета Директоров, оставаясь действующим Советником руководства Компании и Наблюдательного Совета по вопросам корпоративного управления, стратегии, а также слияниям и поглощениям. Сейчас, когда «ВымпелКом» вступает в новую фазу своего развития после объединения с WIND TELECOM, г-н Фабела, обладающий богатейшим опытом управления Компанией в период трансформации и роста, был избран Председателем Наблюдательного Совета «ВымпелКом Лтд.».

Selected Financial and Operating Data

Публикуемая ниже выборочная финансовая и операционная информация Компании приводится только на английском языке, поскольку она базируется на консолидированной финансовой отчетности, рассчитанной в соответствии с принятыми в США (но не введенными в России) принципами бухгалтерского учета ГААП.

For more detailed financial information please see Form 20-F.

Selected Financial Data

The following selected consolidated financial data for the five years ended December 31, 2010 are derived from our historical consolidated financial statements which have been audited by Ernst & Young Accountants LLP, an independent registered public accounting firm, for the year ended December 31, 2010 and Ernst & Young LLC, an independent registered public accounting firm, for the years ended December 31, 2009, 2008, 2007 and 2006. The data should be read in conjunction with the consolidated financial statements, related notes and other financial information included in our annual report on Form 20-F for the year ended December 31, 2010. As a result of combination of OJSC Vimpel-Communications and JSC Kyivstar in April 2010, VimpelCom Ltd. is the accounting successor to OJSC VimpelCom, and accordingly, accounting data and disclosure relating to the period prior to April 21, 2010 in its U.S. GAAP financial statements represent accounting data and disclosure of OJSC VimpelCom, except for equity which was restated to reflect the capital structure of VimpelCom Ltd.

	Years ended December 31				
	2010	2009	2008	2007	2006
	(In thousands of U.S. dollars, except per share amounts)				
Operating revenues:					
Service revenues	10,291,333	8,580,815	9,999,850	7,161,833	4,847,661
Sales of equipment and accessories	193,815	109,959	107,946	6,519	19,265
Other revenues	27,652	19,788	17,190	6,528	2,931
Total operating revenues	10,512,800	8,710,562	10,124,986	7,174,880	4,869,857
Revenue based taxes	–	(7,660)	(8,054)	(3,782)	(1,879)
Net operating revenues	10,512,800	8,702,902	10,116,932	7,171,098	4,867,978
Operating expenses:					
Service costs	2,251,474	1,878,443	2,262,570	1,309,287	872,388
Cost of equipment and accessories	216,944	110,677	101,282	5,827	18,344
Selling, general and administrative expenses	3,063,548	2,389,998	2,838,508	2,206,322	1,503,615
Depreciation	1,651,996	1,393,431	1,520,184	1,171,834	874,618
Amortization	427,768	300,736	360,980	218,719	179,846
Impairment loss	–	–	442,747	–	–
Provision for doubtful accounts	48,571	51,262	54,711	52,919	21,848
Total operating expenses	7,660,301	6,124,547	7,580,982	4,964,908	3,470,659
Operating income	2,852,499	2,578,355	2,535,950	2,206,190	1,397,319

	Years ended December 31				
	2010	2009	2008	2007	2006
	(In thousands of U.S. dollars, except per share amounts)				
Other income and expenses:					
Interest income	55,938	51,714	71,618	33,021	15,471
Net foreign exchange (loss) gain	(4,532)	(411,300)	(1,142,276)	72,955	24,596
Interest expense	(540,040)	(598,531)	(495,634)	(194,839)	(186,404)
Equity in net gain/(loss) of associates	53,189	(35,763)	(61,020)	(211)	–
Other (expenses) income, net	(90,526)	(32,114)	(17,404)	3,240	(38,844)
Total other income and expenses	(525,971)	(1,025,994)	(1,644,716)	(85,834)	(185,181)
Income before income taxes and cumulative effect of change in accounting principle	2,326,528	1,552,361	891,234	2,120,356	1,212,138
Income tax expense	605,663	435,030	303,934	593,928	390,663
Income before cumulative effect of change in accounting principle	1,720,865	1,117,331	587,300	1,526,428	821,475
Cumulative effect of change in accounting principle	–	–	–	–	(1,882)
Net income	1,720,865	1,117,331	587,300	1,526,428	819,593
Net income/(loss) attributable to the noncontrolling interest	47,524	(4,499)	62,966	63,722	8,104
Net income attributable to VimpelCom	1,673,341	1,121,830	524,334	1,462,706	811,489
Weighted average common shares outstanding (thousands)	1,207,040	1,012,940	1,014,000	1,016,360	1,018,220
Net income attributable to VimpelCom per common share (equal to income before cumulative effect of change in accounting principle attributable to VimpelCom)	US\$ 1.39	US\$ 1.09	US\$ 0.52	US\$ 1.44	US\$ 0.80
Weighted average diluted shares (thousand)	1,207,340	1,013,560	1,014,060	1,016,360	1,018,940
Diluted net income attributable to VimpelCom per common share (equal to diluted income before cumulative effect of change in accounting principle attributable to VimpelCom)	US\$ 1.39	US\$ 1.08	US\$ 0.52	US\$ 1.44	US\$ 0.79
Dividends per common share	US\$ 0.49	US\$ 0.31	US\$ 0.57	US\$ 0.32	–

	At December 31,				
	2010	2009	2008	2007	2006
	(In thousands of U.S. dollars)				
Consolidated balance sheets data:					
Cash and cash equivalents	885,125	1,446,949	914,683	1,003,711	344,494
Working capital (deficit) ⁽¹⁾	(932,478)	(447,742)	(1,407,795)	(272,784)	(487,420)
Property and equipment, net	6,935,287	5,561,569	6,425,873	5,497,819	4,615,675
Telecommunications licenses, goodwill and other intangible assets, net	9,048,445	4,527,255	5,124,555	2,217,529	1,957,949
Total assets	19,927,895	14,732,541	15,725,153	10,568,884	8,436,546
Total debt, including current portion ⁽²⁾	5,661,305	7,353,047	8,442,926	2,766,609	2,489,432
Total liabilities	8,593,152	9,715,364	11,115,307	4,868,688	4,235,777
Redeemable noncontrolling interest	522,076	508,668	469,604	–	–
Total equity	10,812,667	4,508,509	4,140,242	5,700,196	4,200,769

(1) Working capital is calculated as current assets less current liabilities.

(2) Includes bank loans, Russian ruble denominated bonds, equipment financing and capital lease obligations for all periods presented. Subsequent to December 31, 2010, there have been additional changes in certain of our outstanding indebtedness. For information regarding these changes, see "Operating and Financial Review and Prospects—Liquidity and Capital Resources—Financing Activities—Recent Financing Activities."

	Years ended December 31,				
	2010	2009	2008	2007	2006
	(Unaudited, in thousands of U.S. dollars)				
Other data:					
OIBDA*	4,932,263	4,272,522	4,859,861	3,596,743	2,451,783

* OIBDA is a non-U.S. GAAP financial measure and is defined as operating income before depreciation and amortization. Our management uses OIBDA as supplemental performance measure and believes that OIBDA provide useful information to investors because it is an indicator of the strength and performance of the company's business operations, including its ability to fund discretionary spending, such as capital expenditures, acquisitions and other investments, as well as indicating its ability to incur and service debt. In addition, the components of OIBDA include the key revenue and expense items for which the company's operating managers are responsible and upon which their performance is evaluated. OIBDA also assists management and investors by increasing the comparability of the company's performance against the performance of other telecommunications companies that provide OIBDA or EBITDA (earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) information. This increased comparability is achieved by excluding the potentially inconsistent effects between periods or companies of depreciation and amortization, which items may significantly affect operating income between periods. However, our OIBDA results may not be directly comparable to other companies' reported OIBDA or EBITDA results due to variances and adjustments in the components of OIBDA (including our calculation of OIBDA) or calculation measures. Additionally, a limitation of OIBDA's use as a performance measure is that it does not reflect the periodic costs of certain capitalized tangible and intangible assets used in generating revenues or the need to replace capital equipment over time. For 2008, figures represent adjusted OIBDA. Adjusted OIBDA is OIBDA adjusted for impairment loss. Reconciliation of OIBDA to net income, the most directly comparable U.S. GAAP financial measure, is presented below.

Reconciliation of OIBDA* to net income

(Unaudited, in thousands of U.S. dollars)

	Years ended December 31,				
	2010	2009	2008	2007	2006
OIBDA	4,932,263	4,272,522	4,859,861	3,596,743	2,451,783
Depreciation	(1,651,996)	(1,393,431)	(1,520,184)	(1,171,834)	(874,618)
Amortization	(427,768)	(300,736)	(360,980)	(218,719)	(179,846)
Impairment loss	–	–	(442,747)	–	–
Operating income	2,852,499	2,578,355	2,535,950	2,206,190	1,397,319
Interest income	55,938	51,714	71,618	33,021	15,471
Net foreign exchange (loss) gain	(4,532)	(411,300)	(1,142,276)	72,955	24,596
Interest expense	(540,040)	(598,531)	(495,634)	(194,839)	(186,404)
Equity in net gain/(loss) of associates	53,189	(35,763)	(61,020)	(211)	–
Other (expenses) income, net	(90,526)	(32,114)	(17,404)	3,240	(38,844)
Income tax expense	605,663	435,030	303,934	593,928	390,663
Cumulative effect of change in accounting principle	–	–	–	–	(1,882)
Net income	1,720,865	1,117,331	587,300	1,526,428	819,593

* For 2008, figures represent adjusted OIBDA. Adjusted OIBDA is OIBDA adjusted for impairment loss.

Selected operating data

The following selected operating data as of December 31, 2010, 2009, 2008, 2007 and 2006 has been derived from internal company sources and from independent sources that we believe to be reliable. The selected operating data set forth below should be read in conjunction with our Form 20-F for the year ended December 31, 2010. Our subscriber data, ARPU and MOU for all periods indicated in the table below and churn figures for the years 2008, 2009 and 2010 in the table below are reported on the basis of active subscribers. The historical operating data for periods prior to April 21, 2010, the date on which the VimpelCom Ltd. Transaction was completed, represents the historical operating data of OJSC VimpelCom and excludes the historical operating data of Kyivstar.

	As of December 31,				
	2010	2009	2008	2007	2006
Selected industry operating data:					
Estimated population⁽¹⁾:					
Russia	140,128,248	140,681,500	142,008,800	142,008,800	145,166,700
Ukraine	45,306,567	45,813,764	46,192,300	46,192,300	48,457,000
Kazakhstan	15,807,055	15,704,000	15,571,500	15,571,500	14,953,000
Tajikistan	7,143,494	7,011,000	7,215,700	7,215,700	–
Uzbekistan	27,960,495	28,381,000	27,100,000	27,100,000	–
Armenia	3,095,279	2,990,000	3,230,100	3,230,100	–
Georgia	4,205,647	4,318,000	4,500,000	4,500,000	–
Kyrgyzstan	5,580,940	–	–	–	–
Cambodia	15,183,540	15,097,000	–	–	–
Estimated mobile subscribers⁽²⁾:					
Russia	220,384,130	209,206,000	187,830,000	172,870,000	151,920,000
Ukraine	49,969,900	55,251,400	55,793,102	55,596,318	49,219,900
Kazakhstan	17,279,900	16,581,000	14,437,927	12,692,511	–
Tajikistan	5,532,150	4,334,900	3,428,061	2,131,103	–
Uzbekistan	20,995,500	16,569,900	12,276,098	5,931,796	–
Armenia	3,694,000	2,616,700	2,561,280	1,868,571	–
Georgia	4,422,000	3,894,800	3,757,055	2,690,405	–
Kyrgyzstan	5,027,000	–	–	–	–
Cambodia	8,930,200	5,477,100	–	–	–
Mobile penetration rate⁽³⁾:					
Russia	157.3%	148.7%	132.3%	121.7%	104.6%
Ukraine	110.3%	120.6%	120.8%	120.4%	103.4%

	As of December 31,				
	2010	2009	2008	2007	2006
Kazakhstan	109.3%	105.6%	92.7%	81.5%	–
Tajikistan	77.4%	61.8%	47.5%	29.5%	–
Uzbekistan	75.1%	58.4%	45.3%	21.9%	–
Armenia	119.3%	87.5%	79.3%	57.8%	–
Georgia	105.1%	90.2%	83.5%	59.8%	–
Kyrgyzstan	90.1%	–	–	–	–
Cambodia	58.8%	36.3%	–	–	–
Selected company operating data⁽⁴⁾:					
End of period mobile subscribers:					
Russia	52,020,000	50,886,127	47,676,844	42,221,252	39,782,690
Ukraine	24,389,838	2,004,729	2,052,493	1,941,251	1,523,682
Kazakhstan	6,867,000	6,135,275	6,269,927	4,603,300	3,052,878
Tajikistan	786,600	743,140	624,624	339,393	72,028
Uzbekistan	4,821,700	3,514,516	3,636,243	2,119,612	700,470
Armenia	672,300	545,201	544,271	442,484	415,965
Georgia	560,200	399,161	225,055	72,655	–
Kyrgyzstan	1,904,300	–	–	–	–
Cambodia	651,000	367,474	–	–	–
Total mobile subscribers	92,672,938	64,595,623	61,029,457	51,739,947	45,547,713
MOU⁽⁵⁾					
Russia	218.5	211.4	219.1	192.1	145.9
Ukraine	378.4	208.7	231.8	163.2	149.7
Kazakhstan	120.3	93.1	104.3	94.6	70.4
Tajikistan	178.5	172.9	238.9	220.6	121.1
Uzbekistan	385.7	314.0	287.8	274.0	320.5
Armenia	294.3	237.8	152.1	169.9	178.0
Georgia	136.7	138.3	113.6	102.5	–
Kyrgyzstan	257.7	–	–	–	–
Cambodia	331.1	78.2	–	–	–

	As of December 31,				
	2010	2009	2008	2007	2006
ARPU (US\$)⁽⁶⁾					
Russia	10.8	10.1	13.9	12.6	9.6
Ukraine	4.8	4.7	7.6	4.7	5.0
Kazakhstan	9.2	8.1	11.7	13.1	12.6
Tajikistan	6.5	7.1	9.5	9.7	6.8
Uzbekistan	4.1	4.7	6.4	7.1	11.9
Armenia	10.3	13.2	14.6	16.7	17.0
Georgia	7.5	8.9	9.0	7.4	–
Kyrgyzstan	5.3	–	–	–	–
Cambodia	3.5	1.4	–	–	–
Churn rate⁽⁷⁾					
Russia	50.8%	42.8%	34.6%	32.9%	35.4%
Ukraine	29.5%	81.0%	84.0%	61.8%	18.6%
Kazakhstan	38.1%	46.3%	31.5%	23.5%	32.8%
Tajikistan	79.9%	52.9%	42.8%	4.6%	95.1%
Uzbekistan	39.4%	63.7%	55.6%	61.7%	44.9%
Armenia	55.3%	58.6%	106.2%	49.7%	9.1%
Georgia	30.1%	46.6%	47.2%	1.0%	–
Kyrgyzstan	63.3%	–	–	–	–
Cambodia	167%	n/a	–	–	–
Number of GSM base stations⁽⁸⁾:					
Russia	33,535	28,718	26,633	22,088	19,241
Ukraine	15,394	3,039	3,015	2,294	1,653
Kazakhstan	3,546	3,191	3,119	2,291	1,791
Tajikistan	661	523	494	326	107
Uzbekistan	1,972	1,625	1,573	928	626
Armenia	735	518	503	379	205
Georgia	809	609	514	215	–
Kyrgyzstan	946	–	–	–	–
Cambodia	958	552	–	–	–

	As of December 31,				
	2010	2009	2008	2007	2006
End of period broadband subscribers:					
Russia	3,348,000	2,110,881	1,181,916	–	–
Ukraine	200,438	71,000	24,147	–	–
Kazakhstan	12,000	1,342	154	–	–
Uzbekistan	37,300	9,029	5,766	–	–
Armenia	75,000	26,196	9,234	–	–
Total broadband subscribers	3,672,738	2,218,448	1,221,217	–	–

(1) Estimated population statistics for the year ended 2010 were provided by Informa Telecoms & Media (©2011 Informa Telecoms & Media). Estimated population statistics for the year 2009 were provided by Informa Telecoms & Media (©2010 Informa Telecoms & Media), except for the statistics on Ukraine, which were provided by AC&M. Estimated population statistics for the years 2007 and 2008 for all countries were published by the Interstate Statistical Committee of the CIS. For 2006, estimated population statistics for Russia were published by the Federal State Statistics Service (Goskomstat) of Russia; estimated population statistics for Kazakhstan were published by the Statistics Agency of Kazakhstan; and estimated population statistics for Ukraine were published by Goskomstat of Ukraine.

(2) Estimated mobile subscriber statistics by country for the year ended 2010 were provided by Informa Telecoms & Media (©2011 Informa Telecoms & Media). Estimated mobile subscriber statistics by country for the year 2009 were provided by Informa Telecoms & Media (©2010 Informa Telecoms & Media), except for the statistics on Ukraine, which were provided by AC&M. For the years 2007 and 2008, estimated mobile subscriber statistics for all countries were provided by AC&M, a management consulting and research agency specializing in the telecommunications industry in Russia and the CIS. For 2006, estimated registered mobile subscriber statistics for Russia and Ukraine were published by AC&M.

(3) Estimated mobile penetration rate statistics for the year ended 2010 were provided by Informa Telecoms & Media (©2011 Informa Telecoms & Media). Estimated mobile penetration rate statistics for the year 2009 were provided by Informa Telecoms & Media (©2010 Informa Telecoms & Media), except for the statistics on Ukraine, which were provided by AC&M. For the years ended December 31, 2008 and 2007, estimated mobile subscriber statistics for all countries were provided by AC&M. For 2006, penetration rates for Russia and Ukraine are based on data provided by AC&M. Penetration rates for all other countries and all other years are calculated by dividing the total estimated number of mobile subscribers in each relevant area (see Note (2)) by the total estimated population in such area (see Note (1)) as of the end of the relevant period.

(4) Operating data for Ukraine does not include figures associated with Kyivstar's operations prior to April 21, 2010, when Kyivstar's operations were integrated into the group.

(5) MOU is calculated by dividing the total number of minutes of usage for incoming and outgoing calls during the relevant period (excluding guest roamers) by the average number of mobile subscribers during the period and dividing by the number of months in that period.

(6) ARPU is calculated by dividing our mobile service revenue during the relevant period, including roaming revenue and interconnect revenue, but excluding revenue from connection fees, sales of handsets and accessories and other non-service revenue, by the average number of our mobile subscribers during the period and dividing by the number of months in that period.

(7) Churn rate is based on active subscribers. We define our churn rate of mobile subscribers as the total number of churned mobile subscribers over the reported period expressed as a percentage of the average of our mobile subscriber base at the starting date and at the ending date of the period. The total number of churned mobile subscribers is calculated as the difference between the number of new subscribers who engaged in a revenue generating activity in the reported period and the change in the mobile subscriber base between the starting date and the ending date of the reported period. Migration between prepaid and contract forms of payment and between tariff plans may technically be recorded as churn, which contributes to our churn rate even though we do not lose those subscribers. Churn rates have seasonal fluctuations and typically increase in the last quarter of the year due to churn of new subscribers obtained in the summer months of the year. Policies regarding the calculation of churn differ among operators.

(8) Including 3G base stations.

Blank page with horizontal dotted lines for writing.