



ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПЕРВОГО КВАРТАЛА, ЗАКОНЧИВШЕГОСЯ 31 МАРТА 2006г.

Москва, РФ — 15 июня 2006 г. — ОАО «Мобильные ТелеСистемы» (МТС, NYSE: MBT), крупнейший оператор сотовой связи в России и СНГ, объявляет финансовые результаты за первый квартал 2006 года¹.

Основные финансовые показатели:

- Консолидированная выручка составила \$1,289 млн.
- Консолидированный OIBDA² составил \$599 млн. (маржа OIBDA составила 46,5%)
- Консолидированная чистая прибыль составила \$184 млн.
- Положительный чистый денежный поток³ компании составил \$11 млн.

Основные операционные показатели:

- Компания оказывает услуги сотовой связи в 83 регионах России и 5 странах бывшего СССР
- Квартальный прирост абонентской базы составил 2,86 млн. пользователей; 1,84 млн. новых абонентов присоединились к сети в апреле-мае, и таким образом консолидированная абонентская база составила 62,89 млн. на 31 мая 2006 г.
- МТС занимает лидирующие позиции в Российской Федерации, Узбекистане, Туркменистане и в Республике Беларусь.

Краткая сводка финансовых показателей (неаудированных)

млн. долл. США	1 кв. 2006	1 кв. 2005	Изменение	4 кв. 2005	Изменение
Выручка	1 288,7	1 057,0	21,9%	1 332,7	(3,3%)
Операционная прибыль	334,2	338,7	(1,3%)	362,7	(7,9%)
<i>Маржа операционной прибыли</i>	25,9%	32,0%	-	27,2%	-
Чистая прибыль	184,4	232,5	(20,7%)	242,6	(24,0%)
OIBDA	598,6	536,9	11,5%	613,1	(2,4)

¹ Основано на консолидированной неаудированной финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с общепринятыми бухгалтерскими принципами, применяемыми в США (US GAAP).

² См. в Приложении А определения терминов OIBDA и маржа OIBDA, а также сверки по наиболее сопоставимым финансовым показателям US GAAP.

³ См. в Приложении В согласование показателей свободного денежного потока и чистых поступлений от операционной деятельности.

<i>Маржа OIBDA</i>	46,5%	50,8%	-	46,0%	-
--------------------	-------	-------	---	-------	---

Комментируя итоги квартала, президент и исполнительный директор ОАО МТС Леонид Меламед заявил:

«Прежде всего, я хотел бы поблагодарить акционеров МТС за то, что недавно был избран ими Президентом и руководителем МТС, которая является лидером мобильной связи в регионе. Компания МТС, пройдя период бурного развития, демонстрирует эффективную работу на рынках бывшего Советского Союза. По мере «взросления» российского рынка и достижения точки насыщения на Украине мы нацеливаем усилия на дальнейшее укрепление лидерских позиций за счет повышения эффективности своей деятельности и поиска дополнительных возможностей для развития за рубежом, выигрывая на экономии за счет масштабов нашей компании.

Мы подтверждаем, что 4 кв. 2005 года и 1 кв. 2006 года были трудными, но сейчас предпринимаем ряд инициатив во всех сферах бизнеса с целью увеличения доходов на внутренних рынках и оптимизации бизнес-процессов, а также для увеличения маржи. Мы будем агрессивно оценивать затраты и стремиться к достижению приемлемой нормы окупаемости наших капиталовложений и затрат. Как критерий оценки мы хотим обозначить ROIC на уровне не менее 25% за пятилетний срок за счет органичного и неорганичного развития компании.

В 1 кв. 2006 года нам удалось сохранить лидерство по доходам в России, в то же время мы занимаем безусловные лидерские позиции в Белоруссии, Узбекистане и Туркменистане. На Украине значительно возросла конкуренция на рынке мобильной связи после приобретения Вымпелкомом компании «УРС» в ноябре 2005 года. Тем не менее компания «УМС» сохранила свои лидирующие позиции по доходам на рынке высокодоходных абонентов. Наша дочерняя компания в Узбекистане увеличила долю на рынке с 55% до 57% и остается явным лидером на телекоммуникационном рынке страны. В Туркменистане наша дочерняя компания продолжала доминировать на местном рынке и теперь имеет 75%-ную долю по сравнению с 74%-ной долей в конце предыдущего квартала. В первом квартале СООО «МТС» в Белоруссии добилась того, что его доля на рынке достигла 51%, что составляет 46%-ную долю проникновения по стране. Компания по-прежнему пытается получить контрольный пакет акций в СП.

Оглядываясь на первый квартал 2006 года, мы признаем незначительное снижение доходов в России на 2,6% до уровня \$929 млн. за квартал по сравнению с тем же периодом прошлого года. Мы относим эти потери на счет сезонных факторов, а именно, меньшего количества рабочих дней и меньшего дохода от гостевого роуминга. Кроме того, это объясняется не до конца выстроенной ценовой политикой в ряде регионов. Нами откорректированы цены в этих регионах и пересмотрены задачи маркетинга на федеральном и региональном уровнях. Нашим первым шагом был запуск нового бренда, который был выбран как за инновационность, так и за яркость. Мы представляем сегментированные тарифные планы на все услуги, целевую политику в области продаж в регионах и программы лояльности; в то же время мы усиливаем собственную дистрибьюторскую сеть за счет изменения модели центров продаж и обслуживания. Во вторник мы также объявили о плавном переходе на тарифы, фиксированные в рублях, поскольку упрощаем процесс оплаты. Цель этих шагов по-прежнему заключается в увеличении объема продаж, стимулировании трафика и улучшении обслуживания абонентов.

На Украине результаты первого квартала тоже выглядели не достаточно сильно из-за периода зимних праздников и стимулирования праздничных мероприятий. С начала 1 кв. 2006 года плата за промежуточные подключения, поступающая от контролируемого государством Укртелекома упала на 16,7%, а ставки за подключения между операторами мобильной связи соответственно уменьшились.

В Узбекистане доходы остались на уровне \$25,4 млн., хотя чистая выручка уменьшилась на 8,7% из-за изменений в политике бухгалтерского учета компании.

Маржа OIBDA группы в размере 46,5% была выше, чем в 4 квартале 2005 года, но во многом не оправдала наших ожиданий из-за выплаты разовой начисленной суммы в \$16 млн. в качестве резерва по сомнительному долгу. Если бы не данная статья расходов, наша маржа OIBDA могла бы быть больше чем на один процентный пункт. По группе мы ожидаем, что маржа OIBDA составит не менее 50%, поскольку мы оптимизируем наши операционные расходы в более полном объеме.

Три фактора явились причиной получения более низкой чистой прибыли, которая составила \$184 млн. США. Во-первых, если взять за основу данные за квартал, мы явились свидетелями уменьшения выручки от российских и украинских подразделений нашей компании. Во-вторых, мы столкнулись с ростом расходов по неосновной деятельности, в основном, связанных с платой за роуминг. И, наконец, в-третьих, мы зарегистрировали рост амортизационных расходов.

ARPU в России упал за квартал на 15% до 6,2 долларов. Мы надеемся, что ввод принципа CPP, вместе с намеченными мерами по стимулированию голосового трафика и развитием дополнительных услуг, позволит нам стабилизировать ARPU в 2006 году и заложить основу для развития на будущее. Что касается дополнительных услуг, мы планируем увеличить их вклад в ARPU с существующего уровня, составляющего 14%. Что касается Украины, то усилившаяся конкуренция выльется в будущее размывание ARPU, хотя мы довольны ростом доли VAS в ARPU и, естественно, рассматриваем это как движущий фактор для будущего роста.

Кроме того, на уровне группы, мы переоцениваем наш подход к капитальным вложениям, делая больший акцент на периоде окупаемости и внутренних коэффициентах окупаемости капиталовложений. Каждому макро-региону предоставляется комплекс ключевых показателей деятельности, ориентировочные показатели качества и операционные стандарты. Мы уже являемся свидетелями преимуществ данной системы, поскольку наши смешанные капитальные вложения переходят от капиталовложений, сфокусированных на покрытии, к капиталовложениям в мощности.

Обзор операционной деятельности

Рост рынка

Продолжился рост абонентской базы в России и на Украине. За первый квартал 2006 г. уровень проникновения мобильной связи⁴ в России вырос с 87% до 91%, на Украине – с 64% до 69%.

Уровень проникновения в Узбекистане вырос с 4,0% в начале года до 4,4% на конец первого квартала, в Туркменистане – с 1,5% до 1,8%. В Республике Беларусь уровень проникновения мобильной связи возрос от 41% до 46% в течение того же периода.

Динамика абонентской базы

Консолидированная абонентская база МТС выросла в первом квартале 2006 г. на 2,86 млн. человек (прирост был целиком обеспечен органичным ростом бизнеса компании). Доля России в приросте составила 1,62 млн, на Украине появилось 1,13 млн. новых абонентов, в Узбекистане – 90.5 тыс. абонентов и в Туркменистане – 21.6 тыс.

⁴ Источником информации о рынках сотовой связи России и Украины в данном пресс-релизе является AC&M Consulting. Прочая информация основана на оценках компании.

Коэффициенты оттока абонентов в России и на Украине в первом квартале 2006 г. возросли незначительно по сравнению с предыдущим кварталом – соответственно на 6.3% и 6.1%.

После окончания первого квартала 2005 года в результате органичного роста бизнеса абонентская база МТС выросла еще на 1,84 млн. человек и по состоянию на 31 мая 2005 года насчитывала 62,89 млн.

Доля рынка

МТС сохраняла лидирующие позиции в России с долей рынка около 35%. На Украине доля рынка сохранилась на уровне 44%. Доля МТС⁵ на рынке Узбекистана возросла до 57%, а в Туркменистане на конец первого квартала 2006 г. компания контролировала 75% рынка.

В Республике Беларусь доля рынка компании МТС Беларусь за первый квартал 2006 г. незначительно сократилась с 52% до 51%.

Сегментирование абонентов

Подключения по препейд-тарифам МТС (ДЖИНС в России, ДЖИНС и SIM-SIM в Украине) составили 94% общего количества новых подключений в России и 95% – на Украине. По состоянию на конец первого квартала 2006 года, к препейд-тарифам были подключены 89% абонентов МТС в России и 91% абонентов на Украине (по сравнению с 81% и 87% соответственно, по состоянию в первом квартала 2005 года).

Краткая сводка операционных показателей

	1 кв. 2006	4 кв. 2005	3 кв. 2005	2 кв. 2005	1 кв. 2005
Общее число абонентов на конец периода, млн.	61,05	58,19	50,36	44,07	38,69
Россия	45,84	44,22	38,87	34,09	30,25
Украина	14,46	13,33	10,94	9,52	8,08
Узбекистан	0,67	0,58	0,49	0,40	0,35
Туркменистан	0,09	0,07	0,06	0,06	-
МТС Беларусь ⁶	2,34	2,13	1,85	1,61	1,40
Россия					
Средняя ежемесячная выручка от продажи услуг в расчете на одного абонента (ARPU), доллары США ⁷	6,2	7,3	8,9	9,3	9,1
Средний ежемесячный трафик на одного абонента (MOU), минуты	118	123	130	134	138
Коэффициент оттока абонентов (churn), %	6,3	5,2	2,9	6,8	6,7
Затраты на приобретение одного абонента (SAC), доллары США	18,7	19,8	18,6	18,4	18,2
Украина					

⁵ По оценкам компании.

⁶ Неконсолидированное дочернее предприятие МТС в Республике Беларусь, СООО «Мобильные ТелеСистемы», в котором МТС принадлежит 49% акций.

⁷ См. определение показателей ARPU, MOU, Churn и SAC в Приложении С.

Средняя ежемесячная выручка от продажи услуг в расчете на одного абонента (ARPU), доллары США	7,5	9,1	10,8	10,8	10,0
Средний ежемесячный трафик на одного абонента (MOU), минуты	147	120	132	118	130
Коэффициент оттока абонентов (churn), %	6,1	6,0	6,2	5,7	5,1
Затраты на приобретение одного абонента (SAC), доллары США	14,4	9,4	15,7	14,2	22,1

Операции МТС в России

- Выручка в первом квартале 2006 года выросла на 16% по сравнению с предыдущим годом и составила \$929 млн.⁸
- Чистая прибыль за первый квартал 2006 года снизилась на 30% по сравнению с предыдущим годом и составила \$121 млн.
- Показатель OIBDA в первом квартале 2006 года вырос на 5% по сравнению с предыдущим годом и составил \$434 млн. (маржа OIBDA составила 47%)

В первом квартале средний ежемесячный трафик на одного абонента (MOU) в России снизился со 123 минут до 118 в результате размытия общей абонентской базы абонентами, в малой степени пользующимися услугами компании, и сезонных факторов, в том числе меньшего количества рабочих дней и пониженной активности абонентов в течение холодной зимы.

Средняя ежемесячная выручка на одного абонента (ARPU) в России продолжила снижаться в связи с сезонными факторами, в том числе снижением объема выручки от роуминга, а также продолжающимся размыванием абонентской базы массовыми новыми подключениями и снижением средней стоимости разговора за минуту (APRM).

В 1 квартале 2006 года затраты на приобретение одного абонента (SAC) в России снизились с \$19,8 до \$18,7, в связи с сокращением числа маркетинговых акций после новогодних праздников.

Операции МТС на Украине

- Выручка в первом квартале 2006 года выросла на 33% по сравнению с предыдущим годом и составила \$317 млн.⁹
- Чистая прибыль за первый квартал 2006 года выросла на 7% по сравнению с предыдущим годом и составила \$62 млн.
- Показатель OIBDA в первом квартале 2006 года вырос на 28% по сравнению с предыдущим годом и составил \$144 млн. (маржа OIBDA составила 45%)

В первом квартале MOU на Украине увеличился до 147 минут со 120 минут в четвертом квартале 2005 года в результате подключения большого числа новых абонентов, которые активировали услуги связи в течение последней недели 2005 года и

⁸ Исключая взаиморасчеты между компаниями в размере \$1,0 млн.

⁹ Исключая взаиморасчеты между компаниями в размере \$0,7 млн.

начали делать звонки в первом квартале 2006 года, а также за счет нового тарифа Джинс Спорт, введенного компанией в ответ на новые тарифы конкурентов.

ARPU в первом квартале 2006 года снизился до \$7,5 с \$9,1 в четвертом квартале прошлого года в связи с понижением тарифа на межоператорские соединения, а также под влиянием сезонных факторов. Снижение ARPU в первом квартале 2006 года сопоставимо с аналогичным показателем прошлого года (18% в 2006 году по сравнению с 19% в 2005 году).

Затраты на приобретение одного абонента (SAC) на Украине в 1 квартале увеличились до \$14,4 с \$9,4 в четвертом квартале 2005 года в основном за счет роста маркетинговых расходов в связи с агрессивной конкурентной средой, акциями, связанными с зимней Олимпиадой и снижением общего притока абонентов в первом квартале по сравнению с четвертым. Повышение затрат связано с сезонными факторами и изменениями в соотношении прироста количества пре-пейд и пост-пейд абонентов.

Операции МТС в Узбекистане

Выручка компании в Узбекистане в первом квартале 2006 года выросла на 45% по сравнению с предыдущим годом и составила \$25,4 млн., показатель OIBDA вырос на 62% по сравнению с предыдущим годом и составил \$15,7 млн., маржа OIBDA составила 61,8%, чистая прибыль выросла на 102 % до \$6,1 млн.. ARPU снизился с \$15,9 в предыдущем квартале до \$13,4 в первом квартале 2006 года. MOU составил 411 минут, снизившись с 450 минут в четвертом квартале 2005 года.

Операции МТС в Туркменистане

Выручка компании в Туркменистане в первом квартале 2006 года составила \$19,0 млн., показатель OIBDA - \$5,4 млн., маржа OIBDA – 28,3%. ARPU снизился до \$80,5 с \$88,4 в предыдущем квартале.

Финансовое положение

Капитальные вложения МТС в основные средства в первом квартале 2006 года составили \$297 млн., в том числе в России — приблизительно \$223 млн., на Украине — \$65 млн., в Узбекистане — \$9 млн., в Туркменистане - \$1. Кроме того, в первом квартале 2006 года МТС потратила \$38 млн. на приобретение нематериальных активов, в том числе \$36 млн. в России и \$2 млн. на Украине.

По состоянию на 31 марта 2006 года общий долг¹⁰ компании составил \$2,9 млрд. В результате отношение общего долга к LTM OIBDA¹¹ составило 1,1. Чистый долг компании на конец первого квартала 2006 года составил \$2,7 млрд., отношение общего долга к LTM OIBDA осталось на уровне 1,1.

За дополнительной информацией обращайтесь:

ОАО «Мобильные ТелеСистемы», Москва

Департамент по связям с инвесторами

тел.: (495) 223-20-25

e-mail: ir@mts.ru

¹⁰Общий долг состоит из текущей части долга, текущей части финансового лизинга и финансовых обязательств, долгосрочного долга и долгосрочных финансовых обязательств. Чистый долг вычисляется как разница между общей задолженностью и суммой денежных средств и эквивалентов плюс краткосрочные инвестиции. См. в Приложении В расчет чистого долга.

¹¹LTM OIBDA представляет последние двенадцать месяцев OIBDA, см. консолидированную отчетность в Приложении В.

ОАО «Мобильные ТелеСистемы» (МТС) является крупнейшим оператором мобильной связи в России и странах СНГ. Вместе со своими дочерними предприятиями компания обслуживает более 62,89 миллиона абонентов. Население 86 регионов России, а также Беларуси, Украины, Узбекистана, и Туркменистана, где МТС и ее дочерние предприятия имеют лицензии на оказание услуг в стандарте GSM, составляет около 233,1 миллиона человек. С июня 2000 года акции МТС котируются на Нью-Йоркской фондовой бирже под кодом MBT.

Некоторые заявления в данном пресс-релизе могут содержать проекты или прогнозы в отношении предстоящих событий или будущих финансовых мероприятий Компании в соответствии с положениями Законодательного акта США о ценных бумагах от 1995 года. Такие утверждения содержат слова "ожидается", "оценивается", "намеревается", "будет", "мог бы" или другие подобные выражения. Мы бы хотели предупредить Вас, что эти заявления являются только предположениями, и реальный ход событий или результаты могут отличаться от заявленного. Мы не намерены пересматривать эти заявления с целью соотнесения их с реальными результатами. Мы адресуем Вас к документам, которые Компания посылает Комиссии США по ценным бумагам и биржам, включая форму 20-F. Эти документы содержат и описывают важные факторы, включая те, которые указаны в разделе "Факторы риска" формы 20-F. Эти факторы могут быть причиной расхождения реальных результатов от проектов и прогнозов. Они включают в себя: возможные изменения по квартальным результатам, условия конкуренции, зависимость от развития новых услуг и тарифных структур, быстрые изменения технологических процессов и положения на рынке, стратегию приобретения, риск, связанный с инфраструктурой телекоммуникаций, риск работы на российском рынке, колебания котировок акций, риск, связанный с финансовым управлением, а также появление других факторов риска.

Приложения к пресс-релизу по финансовым результатам ОАО «МТС» за первый квартал 2006 года

Приложение А

Показатели, не являющиеся финансовыми величинами US GAAP. Настоящий пресс-релиз включает финансовую информацию, подготовленную в соответствии с принципами, принятыми в США, или US GAAP, а также иные финансовые величины, которые упоминаются как не относящиеся к US GAAP. Показатели, не являющиеся финансовыми величинами US GAAP должны рассматриваться в дополнение к показателям, подготовленным по стандартам GAAP-отчетности, а не как альтернатива им.

Операционная прибыль до вычета износа основных средств и амортизации нематериальных активов OIBDA и маржа OIBDA. Показатель OIBDA определяется как операционная прибыль до вычета износа основных средств и амортизации нематериальных активов. Маржа OIBDA - это показатель OIBDA выраженный как процент от выручки. Расчет OIBDA может отличаться от величин OIBDA других компаний. Показатель OIBDA не является величиной, принятой согласно стандартам US GAAP и должен рассматриваться в дополнение, а не как альтернатива информации, содержащейся в отчетности Компании. Мы считаем, что показатель OIBDA дает важную информацию инвесторам, поскольку отражает состояние бизнеса компании, включая её способность финансировать капитальные расходы, приобретения операторов сотовой связи и другие инвестиции, а также возможность брать займы и обслуживать долг. В то время как износ основных средств и амортизация нематериальных активов рассматриваются как операционные затраты в отчетности GAAP США, эти расходы главным образом показывают не связанные с расходом наличности затраты, относящиеся к долгосрочным активам, приобретенным или созданным в предыдущие периоды. Наш метод расчета показателя OIBDA широко используются инвесторами, аналитиками и рейтинговыми агентствами для оценки и сравнения текущих и будущих операционных показателей и определения стоимости компаний в сотовой телекоммуникационной индустрии. Согласование показателей OIBDA и маржа OIBDA с показателями деятельности Компании приведено ниже в таблице.

млн. долл. США	4 кв. 2005	1 кв. 2006	1 кв. 2005
Операционная прибыль	362,7	334,2	338,7
Плюс: износ и амортизация	250,4	264,4	198,2
OIBDA	613,1	598,5	536,9

млн. долл. США	4 кв. 2005			
	Россия	Украина	Узбекистан	Туркменистан
Операционная прибыль	233.5	115.3	8.3	5.5
Плюс: износ и амортизация	194.4	41.4	7.2	7.5
OIBDA	427.9	156.7	15.5	13.0

млн. долл. США	1 кв. 2006			
	Россия	Украина	Узбекистан	Туркменистан
Операционная прибыль	229,9	92,9	9,9	1,5
Плюс: износ и амортизация	203,9	50,8	5,8	3,9
OIBDA	433,8	143,7	15,7	5,4

млн. долл. США	1 кв. 2005			
	Россия	Украина	Узбекистан	Туркменистан
Операционная прибыль	257,6	76,4	4,7	-
Плюс: износ и амортизация	157,4	35,8	5,0	-
OIBDA	415,0	112,2	9,7	-

Согласование показателей OIBDA и маржа OIBDA с показателями деятельности Компании приведено ниже в таблице:

	4 кв. 2005	1 кв. 2006	1 кв. 2005
Операционная прибыль	27,2%	25,9%	32,0%
Плюс: износ и амортизация	18,8%	20,6%	18,8%
Маржа OIBDA	46,0%	46,5%	50,8%

	4 кв. 2005			
	Россия	Украина	Узбекистан	Туркменистан
Операционная прибыль	24,4%	34,1%	32,4%	31,3%
Плюс: износ и амортизация	20,4%	12,3%	28,2%	42,4%
Маржа OIBDA	44,8%	46,4%	60,6%	73,7%

	1 кв. 2006			
	Россия	Украина	Узбекистан	Туркменистан
Операционная прибыль	24,8%	29,3%	39,0%	7,7%
Плюс: износ и амортизация	21,9%	16,0%	22,8%	20,6%
Маржа OIBDA	46,7%	45,3%	61,8%	28,3%

	1 кв. 2005			
	Россия	Украина	Узбекистан	Туркменистан
Операционная прибыль	32,1%	32,1%	26,9%	-
Плюс: износ и амортизация	19,6%	15,0%	28,6%	-
Маржа OIBDA	51,7%	47,1%	55,5%	-

Приложение В

Чистый долг вычисляется как разница между общей задолженностью и суммой денежных средств и эквивалентов и краткосрочных инвестиций. Наш расчет чистого долга относится к общепринятым методам, применяемым инвесторами, аналитиками и агентствами, присваивающими кредитные рейтинги, для оценки и сравнения периодической и будущей ликвидности в телекоммуникационной индустрии. Показатели, не являющиеся финансовыми величинами US GAAP должны рассматриваться в дополнение к показателям, подготовленным по стандартам GAAP-отчетности, а не как альтернатива им.

Расчет чистого долга:

млн. долл. США	на 31 марта 2006 года	на 31 марта 2005 года
Текущие обязательства по задолженности и финансовому лизингу	830,2	768,7
Долгосрочная задолженность	2077,4	2079,0
Долгосрочные обязательства по финансовому лизингу	2,3	2,9
Общий долг	2909,9	2850,6
Минус:		
Денежные средства и их эквиваленты	(119,3)	(78,3)
Краткосрочные инвестиции	(58,2)	(28,1)
Чистый долг	2732,4	2744,2

Расчет показателя OIBDA за последние 12 месяцев:

млн. долл. США	За год на 31 декабря 2005 года	За 3 месяца на 31 марта 2005 года	За 9 месяцев на 31 декабря 2005 года
	A	B	C=A-B
Операционная прибыль	1632,0	338,7	1293,3
Плюс: износ и амортизация	907,1	198,2	708,9
OIBDA	2,539,1	536,9	2002,2
OIBDA за три месяца на 31 марта 2006 года			598,6
OIBDA за последние двенадцать месяцев на 31 марта 2006 года			2600,8

Расчет свободных денежных средств:

млн. долл. США	За 1 кв. 2006 года	За 1 кв. 2005 года
Чистое поступление денежных средств от основной деятельности	372,6	482,7
Минус:		
Приобретение материальных активов	(297,2)	(332,3)
Приобретение нематериальных активов	(38,1)	(98,8)
Прочие инвестиции	(2,8)	-
Инвестиции в и авансовые платежи ассоциированным компаниям	-	0,4
Приобретение дочерних компаний за вычетом их денежных средств	(23,6)	(2,1)
Свободные денежные средства	10,9	49,9

Приложение С

Термины

Абонент. Мы определяем в качестве «абонентов» физических лиц или организации, негативный баланс на лицевых счетах которых не превышает 61 день, или 183 дня в случае пользования тарифными планами ДЖИНС, или которые совершили хотя бы одно тарифицируемое действие в течение указанного периода.

Средняя ежемесячная выручка от продажи услуг в расчете на одного абонента (ARPU). Мы рассчитываем среднюю ежемесячную выручку от продажи услуг в расчете на одного абонента путем деления выручки за период, включая плату за гостевой роуминг, на среднее число абонентов за тот же период и далее на число месяцев в этом периоде.

Средний ежемесячный трафик на одного абонента (MOU). MOU вычисляется путем деления общего числа минут пользования связью за период на среднее число абонентов за период и далее на число месяцев.

Коэффициент оттока. Мы определяем коэффициент оттока абонентов как общее число абонентов, которые перестали быть «абонентами» в указанном выше смысле, во время данного периода (непроизвольно ли из-за неплатежа или добровольно по просьбе самого абонента), выраженное в процентах от среднего числа наших абонентов в данный период.

Затраты на приобретение одного абонента (SAC). Мы определяем затраты на приобретение одного абонента как общие затраты на маркетинг и продажи в данный период. Такие затраты включают расходы на рекламу, дилерские комиссионные и субсидирование абонентского оборудования. Затраты на приобретение одного абонента рассчитываются путем деления затрат за период на количество подключенных абонентов за этот период.

МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕСИСТЕМЫ
НЕАУДИРОВАННЫЙ КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ ЗАВЕРШИВШИЙСЯ 31 МАРТА 2006 г И 2005 гг.,

(Суммы в тыс. долларов США, за исключением сумм по акциям)

	1 кв. 2006 г.	1 кв. 2005 г.
ОПЕРАЦИОННЫЕ ДОХОДЫ		
Выручка от продажи услуг и плата за подключение	\$1 250 548	\$1 038 935
Продажа товаров и аксессуаров	38 161	18 093
	1 288 709	1 057 028
ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ		
Себестоимость услуг	239 028	142 615
Себестоимость товаров и аксессуаров	62 119	60 173
Коммерческие расходы и расходы на маркетинг	128 422	127 430
Общие и административные расходы	205 935	169 079
Амортизация	264 427	198 168
Расходы по резерву по сомнительным долгам	35 728	14 311
Прочие операционные расходы	18 829	6 534
Операционная прибыль	334 221	338 718
Курсовая разница	(11 161)	(600)
ПРОЧИЕ РАСХОДЫ (ДОХОДЫ)		
Доходы по процентам	(3 747)	(5 094)
Расходы по процентам, за вычетом капитализированных сумм	42 075	30 437
Прочие расходы (доходы)	17 666	(7 442)
Итого прочие расходы	55 994	17 901
Прибыль до налогообложения и вычета доли миноритарных акционеров	289 388	321 417
НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ	102 908	83 898
ДОЛЯ МИНОРИТАРНЫХ АКЦИОНЕРОВ	2 056	5 044
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	184 424	232 475

МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕСИСТЕМЫ
КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ НЕАУДИРОВАННЫЙ БАЛАНС
ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 МАРТА 2006 г. и 31 ДЕКАБРЯ 2005 г.

(Суммы в тыс. долларов США)

	31 марта 2006	31 декабря 2005
ТЕКУЩИЕ АКТИВЫ		
Денежные средства и их эквиваленты	\$119 260	\$78 284
Краткосрочные инвестиции	58 206	28 059
Дебиторская задолженность, нетто	265 889	209 320
Дебиторская задолженность аффилированных лиц	713	7 661
Товарно-материальные ценности, нетто	174 690	156 660
НДС к получению	369 072	398 021
Расходы будущих периодов и прочие текущие активы	395 599	413 248
Итого текущие активы	1 383 429	1 291 253
ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА	4 680 137	4 482 679
НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ	1 409 593	1 439 362
ИНВЕСТИЦИИ И АВАНСЫ ЗАВИСИМЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ	122 014	107 959
ПРОЧИЕ ИНВЕСТИЦИИ	152 799	150 000
ПРОЧИЕ АКТИВЫ	69 119	74 527
Итого активы	7 817 088	7 545 780
ТЕКУЩИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Кредиторская задолженность	317 316	363 723
Начисленные затраты и прочие текущие обязательства	800 916	749 600
Кредиторская задолженность перед аффилированными лицами	80 303	40 829
Текущие обязательства по задолженности по кредитам и финансовому лизингу	830 216	768 674
Итого текущие обязательства	2 028 751	1 922 826
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Долгосрочная задолженность по кредитам	2 077 396	2 078 955
Долгосрочные обязательства по финансовому лизингу	2 294	2 928
Отложенные налоговые обязательства по налогу на прибыль	134 174	158 414
Отложенный доход и прочие долгосрочные обязательства	50 694	57 824
Итого долгосрочные обязательства	2 264 558	2 298 121
Итого обязательства	4 293 309	4 220 947
УСЛОВНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	-	-
ДОЛЯ МИНОРИТАРНЫХ АКЦИОНЕРОВ	32 803	30 744
АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ		
Уставный капитал (2 096 975 792 акции номиналом 0,1 рубля за акцию и 1 993 326 138 акций, выпущенных по состоянию на 31 декабря 2005 года и 31 декабря 2004 года, 763 554 870 из которых - форме АДА)	50 558	50 558
Собственные акции выкупленные (5 400 486 и 7 202 108 простых акций по номинальной стоимости по состоянию на 31 декабря 2005 года и 31 декабря 2004 года)	(5 534)	(5 534)
Добавочный капитал	567 585	568 104
Отложенная компенсация	-	(1 210)
Задолженность акционеров	(4 026)	(7 182)
Прочие доходы, относимые на увеличение собственных средств	59 230	50 614
Прибыль текущего периода и прошлых лет	2 823 163	2 638 739
Итого акционерный капитал	3 490 976	3 294 089
Итого обязательства и акционерный капитал	7 817 088	7 545 780

МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕСИСТЕМЫ
НЕАУДИРОВАННЫЙ КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ
ЗА КВАРТАЛ, ЗАВЕРШИВШИЙСЯ 31 МАРТА 2006 г. и 31 МАРТА 2005 г.

(Суммы в тыс. долларов США)

	1 кв. 2006 г.	1 кв. 2005 г.
ПОСТУПЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		
Чистая прибыль	\$ 184 424	\$232 475
Поправки на :		
Долю миноритарных акционеров	2 056	5 044
Амортизацию и износ	264 427	198 168
Амортизацию отложенной платы за подключение	(7 414)	(10 434)
Долю в убытке зависимых компаний	(14 272)	(7 922)
Резерв под обесценивание товарно-материальных ценностей	5 307	953
Резерв по сомнительным долгам	35 728	14 311
Отложенные налоги	(44 484)	(22 793)
Неденежные расходы	691	367
Изменение в операционных активах и пассивах, за вычетом эффекта от приобретений		
Увеличение дебиторской задолженности	(85 349)	(1 323)
Увеличение товарно-материальных ценностей	(23 337)	(162)
Увеличение расходов будущих периодов и прочих текущих активов	37 165	(16 659)
Увеличение НДС к получению	28 949	(9 771)
Увеличение кредиторской задолженности, начисленных обязательств и прочих текущих обязательств	(11 323)	100 411
Чистые поступления денежных средств от основной деятельности	372 568	482 665
РАСХОД ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		
Приобретение дочерних компаний, за вычетом денежных средств	(23 618)	(2 143)
Приобретение основных средств	(297 180)	(332 255)
Приобретение нематериальных активов	(38 071)	(98 765)
Приобретение краткосрочных инвестиций	(55 472)	(10 000)
Продажа краткосрочных инвестиций	25 325	130
Приобретение прочих инвестиций	(2 799)	-
Финансовые вложения и авансы зависимым компаниям	-	(401)
Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности	(391 815)	(442 632)
РАСХОД ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		
Поступления от исполнения опционов	-	-
Поступления от выпуска облигаций	-	400 000-
Погашение облигаций	-	-
Расходы на выпуск облигаций и получение кредитов	(682)	(3 983)
Сумма выплат основного долга по финансовому лизингу	(2 067)	(2 041)
Выплата дивидендов	-	-
Поступления от кредитов	204 538	94 189
Погашение кредитов	(144 750)	(96 257)
Платежи акционеров	3 219	2 483
Чистые денежные средства, использованные в финансовой деятельности	60 258	394 391
Эффект от изменения курса на денежные средства и эквиваленты	(35)	(310)
УВЕЛИЧЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И ИХ ЭКВИВАЛЕНТОВ	40 976	434 114
ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА И ИХ ЭКВИВАЛЕНТЫ НА НАЧАЛО ПЕРИОДА	78 284	274 150
ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА И ИХ ЭКВИВАЛЕНТЫ НА КОНЕЦ ПЕРИОДА	119 260	780 264