



ОАО «МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕСИСТЕМЫ» ОБЪЯВЛЯЕТ ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА 2005 ГОДА

Москва, РФ – 23 ноября 2005 г. – ОАО «Мобильные ТелеСистемы» (NYSE: MBT), крупнейший оператор сотовой связи в России и СНГ, объявляет о финансовых и операционных результатах деятельности¹ за третий квартал 2005 года. Компания продемонстрировала значительный рост финансовых показателей и существенное увеличение абонентской базы.

Основные финансовые показатели:

Значительный рост финансовых показателей

- Выручка МТС увеличилась на 27% по сравнению с третьим кварталом 2004 года и составила \$1385 млн.
- Показатель OIBDA² вырос на 16% по сравнению с третьим кварталом 2004 года и составил \$738 млн. (маржа OIBDA составила 53%).
- Чистая прибыль увеличилась на 3% по сравнению с третьим кварталом 2004 года и составила \$347 млн.
- За девять месяцев 2005 года МТС получила сумму положительных свободных денежных средств³, составившую \$130 млн.

Основные операционные показатели:

Существенное увеличение абонентской базы

- Прирост абонентской базы в течение квартала составил 6,29 млн. абонентов, а за период с начала года по 22 ноября 2005 года – 19,02 млн.
- Консолидированная абонентская база по состоянию на 22 ноября 2005 года составила 53,24 млн. абонентов.
- Запущены сети в 4 регионах России

¹ Основано на консолидированных неаудированных финансовых отчетах, подготовленных в соответствии с общепринятыми стандартами бухгалтерского учета США (US GAAP).

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

³ См. в Приложении Б расчет свободных денежных средств к наиболее сопоставимым финансовым показателям US GAAP.

Краткая сводка финансовых показателей (неаудированных)

млн. долл. США	3 кв. 2005	3 кв. 2004	Изменение	2 кв. 2005	Изменение
Выручка	1384,7	1086,4	27,5%	1236,6	12,0%
Чистая операционная прибыль	496,0	467,6	6,1%	434,7	14,1%
OIBDA	737,6	634,8	16,2%	651,6	13,2%
Маржа OIBDA	53,3%	58,4%	-5,1pp	52,7%	+0,6pp
Чистая прибыль	347,4	338,3	2,7%	303,9	14,3%

Комментируя итоги квартала, Президент ОАО «МТС» Василий Сидоров заявил:

«В третьем квартале мы смогли обеспечить значительное увеличение абонентской базы, существенный рост выручки и чистой прибыли. Хорошая динамика выручки позволила нам увеличить операционную маржу и объем свободных денежных средств, несмотря на инфляционный рост отдельных затрат в странах, где мы предоставляем свои услуги.

В последнее время, в рамках реализации нашей стратегии, направленной на сочетание активного привлечения новых клиентов с повышением лояльности существующей абонентской базы, мы представили новую линейку тарифных планов, начали новую имиджевую кампанию и осуществили серию CRM-проектов. Это позволило значительно снизить уровень оттока в России.

Как и планировалось, в сентябре мы запустили сервис i-mode в Москве и Санкт-Петербурге. В ближайшее время эта уникальная услуга будет представлена во всех ключевых российских регионах и Украине. Мы достигли определенного прогресса в переговорах с компанией RIM и российскими регулирующими органами по запуску локализованной версии BlackBerry для наших корпоративных пользователей – сегмента, в котором мы традиционно занимаем лидирующие позиции. В последнее время мы приложили значительные усилия для улучшения работы наших контактных центров и собственных офисов продаж и абонентского обслуживания.

Наша компания продолжает активно развиваться – за последнее время МТС начала работу в четырех регионах России с общей численностью населения более 2 млн. Таким образом, общее количество регионов, охваченных сетью МТС, составило 83.

В Украине бизнес МТС также развивается очень успешно. Высокопрофессиональная команда, сильный бренд и развитая сеть должны обеспечить нам сохранение лидирующих позиций на украинском рынке, несмотря на усиление конкуренции.

МТС продолжает стабильно расти и развиваться. Наша стратегия направлена на усиление позиций компаний на существующих рынках и экспансию на рынки стран с высоким потенциалом роста. Нашим приоритетом остается рост акционерной стоимости компании за счет увеличения выручки при сохранении лучших показателей операционной эффективности».

Обзор операционной деятельности

Рост рынка

Темпы роста проникновения в ключевых рынках – России и Украины – по-прежнему высоки. В третьем квартале 2005 года уровень проникновения сотовой связи⁴ вырос в России с 67% до 77%, а в Украине – с 41% до 49%. В Беларуси за тот же период уровень проникновения вырос с 32% до 36%. Данный рост отчасти объясняется возрастающим количеством пользователей, являющихся владельцами более одной SIM-карты. Новые рынки по-прежнему обладают большим потенциалом дальнейшего роста. Уровень проникновения сотовой связи в Узбекистане в третьем квартале составил 3%, а в Туркменистане находится на уровне 1%.

Динамика абонентской базы

В течение третьего квартала 2005 года консолидированная абонентская база МТС выросла на 6,29 млн. человек. Прирост абонентской базы МТС наблюдался на всех рынках. Вклад России в прирост составил 4,78 млн. человек, в Украине было добавлено 1,42 млн. абонентов и в Узбекистане – около 89 тыс. абонентов. Абонентская база совместного предприятия МТС в Беларуси увеличилась на 240 тыс. человек.

Как часть стратегии МТС, направленной на сохранение абонентской базы и повышение ее лояльности, в третьем квартале 2005 г. компания начала реализацию ряда CRM проектов. Основным направлением проводимых CRM-кампаний являлись стимулирование пополнения счета и использования дополнительных услуг. В результате успешного проведения CRM-кампаний и повышения абонентской лояльности в целом, уровень оттока в третьем квартале в России снизился до 2,9%

В Украине уровень оттока незначительно вырос по сравнению с прошлым годом и составил 6,2%.

После окончания третьего квартала 2005 года абонентская база МТС выросла еще на 2,88 млн. и составила 53,24 млн. человек.

Доля рынка

В России на долю МТС пришлось около 34% всех подключений, благодаря чему компания сохранила свое лидирующее положение с долей рынка, составляющей около 35%. В Украине на долю компании приходилось около 35% новых подключений, и ее доля рынка снизилась до 47%. Доля рынка МТС в Узбекистане по состоянию на конец третьего квартала 2005 года, по собственным оценкам компании, составляла 61%⁵. В Беларуси доля рынка совместного предприятия МТС составила 51%.

Сегментирование абонентов

Подключения по препейд-тарифам МТС (*ДЖИНС* в России, *ДЖИНС* и *SIM-SIM* в Украине) составили 92% от общего количества новых подключений в России и 94% – в Украине. По состоянию на конец третьего квартала 2005 года по препейд-тарифам обслуживались 87% абонентов МТС в России и 89% – в Украине.

⁴ Источником всей информации о рынках сотовой связи в данном пресс-релизе является AC&M Consulting.

⁵ Независимые источники информации по данному рынку отсутствуют.

Краткая сводка операционных показателей

	3 кв. 2005	2 кв. 2005	1 кв. 2005	4 кв. 2004	3 кв. 2004
Общее число абонентов на конец периода (млн.)	50,36	44,07	38,69	34,22	26,63
Россия (млн.)	38,87	34,09	30,25	26,54	20,84
Украина (млн.)	10,94	9,52	8,08	7,37	5,53
Узбекистан (млн.)	0,49	0,40	0,35	0,31	0,26
Туркменистан (млн.)	0,06	0,06	-	-	-
МТС Беларусь ⁶ (млн.)	1,85	1,61	1,40	1,21	0,97
Россия					
Средняя ежемесячная выручка от продажи услуг в расчете на одного абонента (ARPU ⁷), доллары США	8,9	9,3	9,1	11,2	14,0
Средний ежемесячный трафик на одного абонента (MOU), минуты	130	134	138	164	168
Коэффициент оттока абонентов (churn), %	2,9	6,8	6,7	6,3	6,7
Затраты на приобретение одного абонента (SAC), доллары США	18,6	18,4	18,2	19,4	21,3
Украина					
Средняя ежемесячная выручка от продажи услуг в расчете на одного абонента (ARPU), доллары США	10,8	10,8	10,0	12,4	15,4
Средний ежемесячный трафик на одного абонента (MOU), минуты	132	118	130	127	136
Коэффициент оттока абонентов (churn), %	6,2	5,7	5,1	1,7 ⁸	5,9
Затраты на приобретение одного абонента (SAC), доллары США	15,7	14,2	22,1	15,4	20,7

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

⁷ См. в приложении В определения средней ежемесячной выручки от продажи услуг в расчете на одного абонента (ARPU), среднего ежемесячного трафика на одного абонента (MOU), коэффициента оттока абонентов (churn) и затрат на приобретение одного абонента (SAC).

⁸ Снижение квартального уровня оттока абонентов до 1,7% в 4 квартале 2004 года преимущественно объясняется изменением политики учета оттока препейд-абонентов с трех до шести месяцев неактивности (аналогичная политика учета применяется в России). По старой методике, квартальный уровень оттока в 4 квартале 2004 года составил 7,2%.

Операции МТС в России

- Выручка за 3 квартал 2005 года выросла на 20% по сравнению с 3 кварталом 2004 года и составила \$1015⁹ млн.
- Показатель OIBDA за 3 квартал 2005 года вырос на 10% по сравнению с 3 кварталом 2004 года и составил \$543 млн. (маржа OIBDA составила 53%).
- Чистая прибыль за 3 квартал 2005 снизилась на 7,5% по сравнению с 3 кварталом 2004 года и составила \$240 млн.

В третьем квартале средний ежемесячный трафик на одного абонента (MOU) в России снизился с 134 минут до 130, что объясняется увеличением доли малоговорящих абонентов. Вместе с тем, MOU контрактных абонентов в России вырос с 282 минут до 309 минут.

Средняя ежемесячная выручка на одного абонента (ARPU) в России снизилась, что объясняется снижением трафика на одного абонента.

Затраты на приобретение одного абонента (SAC) в России почти не изменились и составили \$18,6, что объясняется снижением дилерских комиссий и продолжением рекламных акций в продвижении обновленного имиджа МТС.

Операции МТС в Украине

- Выручка за 3 квартал 2005 года выросла на 39% по сравнению с 3 кварталом 2004 года и составила \$336 млн.¹⁰
- Показатель OIBDA за 3 квартал 2005 года вырос на 23% по сравнению с 3 кварталом 2004 года и составил \$168 млн. (маржа OIBDA составила 50%).
- Чистая прибыль за 3 квартал 2005 года выросла на 20% по сравнению с 3 кварталом 2004 года и составила \$94 млн.

В Украине MOU вырос с 118 минут до 132 минут, что объясняется сезонными факторами, такими как: большее количество рабочих дней в течение квартала и проведением летних промо-акций для абонентов на препейдных тарифных планах (бесплатные звонки в сети по четырем «любимым» номерам).

В третьем квартале показатель ARPU в Украине остался на уровне \$10,8. Это объясняется ростом нетарифицируемого трафика, а также переходом части абонентов на более дешевые тарифные планы. При этом на Украине наблюдался существенный рост ARPU контрактных абонентов – с \$35,1 долл. во втором квартале до \$36,9 долл. в третьем квартале 2005 г.

Затраты на приобретение одного абонента (SAC) в Украине в течение квартала поднялись с \$14,2 до \$15,7, что объясняется ростом доли контрактных абонентов в числе новых абонентов и увеличением объема затрат на рекламу в связи с усилившейся конкуренцией на рынке Украины.

Операции МТС в Узбекистане

Вклад операций на узбекском рынке в консолидированную выручку МТС за третий квартал 2005 года составил \$23,0 млн., в OIBDA – \$14,6 млн. (уровень маржи OIBDA

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

¹⁰ Исключая взаиморасчеты между компаниями в размере \$4,3 млн.

составил 63%) и в чистую прибыль – \$7,5 млн. Показатель ARPU в Узбекистане в третьем квартале вырос до \$18,3 по сравнению с \$17,6 в предыдущем квартале.

Операции МТС в Туркменистане

Вклад операций на рынке Туркменистана в консолидированную выручку МТС за третий квартал 2005 года составил \$15,8 млн., в OIBDA – \$12,1 млн. (уровень маржи OIBDA составил 77%) и в чистую прибыль – \$5,1 млн. Показатель ARPU составил \$89,0.

Финансовое положение

Капитальные вложения МТС в основные средства в третьем квартале 2005 года достигли \$500 млн., в том числе в России – около \$406 млн., в Украине – \$79 млн., в Узбекистане – \$15 млн. Кроме того, в третьем квартале 2005 года МТС потратила \$107 млн. на приобретение нематериальных активов (в том числе в России – \$74 млн., в Украине – \$24 млн. и в Узбекистане – \$9 млн.). Общий объем капитальных вложений МТС в основные средства и нематериальные активы за девять месяцев 2005 года составил \$1,4 млрд. (около \$85 в пересчете на одного нового абонента).

Сумма денежных средств, их эквивалентов и краткосрочных инвестиций по состоянию на конец третьего квартала 2005 года снизилась с \$728 млн. до \$557 млн., что объясняется выплатой в третьем квартале дивидендов за 2004 год. По состоянию на 30 сентября 2005 года общая задолженность компании по привлеченным средствам¹¹ составила \$2,3 млрд. Чистый долг по состоянию на конец третьего квартала составил \$1,8 млрд., а отношение чистого долга к LTM OIBDA¹² осталось на уровне 0,7, как и в предыдущем квартале.

За дополнительной информацией обращайтесь:

ОАО «Мобильные ТелеСистемы»

Департамент по связям с инвесторами

тел.: (095) 223-20-25

Андрей Брагинский

e-mail: ir@mts.ru

¹¹ Задолженность по привлеченным средствам 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 Б расчет чистого долга.

¹² LTM (Last Twelve Months) OIBDA представляет собой OIBDA накопительным итогом за последние 12 месяцев. См. в Приложении Б расчет LTM OIBDA к наиболее сопоставимым финансовым показателям US GAAP.

ОАО «Мобильные ТелеСистемы» (МТС) является крупнейшим оператором мобильной связи в России и странах СНГ. Вместе со своими дочерними предприятиями компания обслуживает более 53,24 миллиона абонентов. Население 87 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 ФИНАНСОВЫМ РЕЗУЛЬТАТАМ ОАО «МТС» ЗА ТРЕТИЙ КВАРТАЛ 2005 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.

Чистая операционная прибыль до вычета износа основных средств и амортизации нематериальных активов. 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 используется 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 маржи OIBDA с показателями деятельности Компании приведено ниже в таблице.

млн. долл. США	3 кв. 2005	2 кв. 2005	3 кв. 2004
Чистая операционная прибыль	496,0	434,7	467,7
Плюс: износ и амортизация	241,6	216,9	167,1
OIBDA	737,6	651,6	634,8

	3 кв. 2005	2 кв. 2005	3 кв. 2004
Маржа чистой операционной прибыли	35,8%	35,2%	43,0%
Плюс: износ и амортизация как процент от выручки	17,5%	17,5%	15,4%

Маржа OIBDA	53,3%	52,7%	58,4%
-------------	-------	-------	-------

Приложение Б

Расчет чистого долга:

млн. долл. США	на 30 сентября 2005 года	на 31 декабря 2004 года
Текущие обязательства по финансовому лизингу	403,5	379,4
Долгосрочная задолженность по кредитам	1905,1	1553,8
Долгосрочные обязательства по финансовому лизингу	2,6	3,9
Общий долг	2311,2	1937,1
Минус:		
Денежные средства и их эквиваленты	(470,4)	(274,2)
Краткосрочные инвестиции	(87,0)	(73,4)
Чистый долг	1753,8	1589,5

Расчет свободных денежных средств:

млн. долл. США	За девять месяцев, завершившиеся 30 сент. 2005 года	За девять месяцев, завершившиеся 30 сент. 2004 года
Чистые поступления денежных средств от основной деятельности	1538,0	1281,2
Минус:		
Приобретение основных средств	(1146,4)	(697,3)
Приобретение нематериальных активов	(226,7)	(82,9)
Исполнение опциона «колл» по приобретению акций «ТАИФ-Телком»	-	(63,0)
Финансовые вложения и авансы зависимым компаниям	2,8	(2,2)
Приобретение дочерних компаний, за вычетом денежных средств	(37,9)	(172,2)
Свободные денежные средства	129,8	263,6

Согласование показателя LTM OIBDA с показателями деятельности Компании приведено ниже в таблице.

млн. долл. США	за три месяца, завершившиеся 31 декабря 2004 года	за девять месяцев, завершившиеся 30 сентября 2005 года	за 12 месяцев, завершившиеся 30 июня 2005 года
	A	B	C=A+B
Чистая операционная прибыль	272,9	1269,4	1542,3
Плюс: износ и амортизация	225,0	656,6	881,6
OIBDA	497,9	1926,0	2423,9

Приложение В

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 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
НЕАУДИРОВАННЫЕ КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ОТЧЕТЫ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ
ЗА ТРИ И ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ, ЗАВЕРШИВШИЕСЯ 30 СЕНТЯБРЯ 2005 г. и 30 СЕНТЯБРЯ 2004 г.

(Суммы в тыс. долларов США, за исключением количества акций и прибыли на акцию)

	Три месяца, завершившиеся		Девять месяцев, завершившиеся	
	30 сентября 2005	30 сентября 2004	30 сентября 2005	30 сентября 2004
ОПЕРАЦИОННЫЕ ДОХОДЫ				
Выручка от продажи услуг и плата за подключение абонентов	\$1 370 554	\$1 060 177	\$3 632 086	\$2 741 553
Продажа оборудования	14 174	26 185	46 238	65 785
	1 384 728	1 086 362	3 678 324	2 807 338
ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ				
Себестоимость услуг	216 511	129 794	534 750	335 480
Себестоимость оборудования	52 199	62 432	171 081	149 272
Коммерческие расходы и расходы на маркетинг	147 006	107 537	415 803	298 401
Общие и административные расходы	194 888	138 071	552 421	389 164
Амортизация основных средств и нематериальных активов	241 576	167 120	656 641	450 742
Резерв по сомнительным долгам	10 663	5 722	36 318	17 429
Прочие операционные расходы	25 911	8 052	41 945	20 667
Операционная прибыль	495 974	467 634	1 269 365	1 146 183
Курсовая разница	(5 526)	349	(5 080)	(2 647)
ПРОЧИЕ ДОХОДЫ				
Доходы по процентам	(7 176)	(7 725)	(22 101)	(18 577)
Расходы по процентам, за вычетом капитализированных сумм	30 054	25 119	94 089	78 828
Прочие расходы (доходы)	(5 730)	(5 553)	(20 979)	(22 006)
Итого прочие расходы	17 148	11 841	51 009	38 245
Прибыль до налогообложения и вычета доли миноритарных акционеров	484 352	455 444	1 223 436	1 110 585
Налог на прибыль	129 294	106 902	319 444	269 590
Доля миноритарных акционеров	7 642	10 259	20 233	27 372
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	347 416	338 283	883 759	813 623
Среднее количество выпущенных акций, тыс.	1 987 084	1 983 400	1 986 447	1 983 400
Прибыль на акцию – базовая и разводненная	0,175	0,171	0,445	0,410

МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕСИСТЕМЫ
НЕАУДИРОВАННЫЕ КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ БАЛАНСЫ
ПО СОСТОЯНИЮ НА 30 СЕНТЯБРЯ 2005 г. и 31 ДЕКАБРЯ 2004 г.

(Суммы в тыс. долларов США, за исключением количества акций)

	30 сентября 2005	31 декабря 2004
ТЕКУЩИЕ АКТИВЫ		
Денежные средства и их эквиваленты	\$470 418	\$274 150
Краткосрочные финансовые вложения	87 005	73 360
Дебиторская задолженность, нетто	177 372	162 525
Дебиторская задолженность связанных сторон	28 743	17 768
Товарно-материальные запасы, нетто	110 576	89 518
НДС к возмещению	330 792	272 578
Расходы будущих периодов и прочие текущие активы	334 727	151 056
Итого текущие активы	1 539 633	1 040 955
ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА	4 081 703	3 234 318
НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ	1 246 245	1 208 133
ФИНАНСОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ И АВАНСЫ, ВЫДАННЫЕ ЗАВИСИМЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ	106 881	81 235
ПРОЧИЕ АКТИВЫ	16 523	16 546
Итого активы	6 990 985	5 581 187
ТЕКУЩИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Кредиторская задолженность	269 026	242 495
Начисленные обязательства и прочие текущие обязательства	1 006 896	591 058
Кредиторская задолженность перед связанными сторонами	87 944	17 009
Текущая часть задолженности по кредитам и финансовому лизингу	403 484	379 406
Итого текущие обязательства	1 767 350	1 229 968
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Долгосрочная задолженность по кредитам	1 905 165	1 553 795
Долгосрочные обязательства по финансовому лизингу	2 623	3 947
Отложенные налоговые обязательства по налогу на прибыль	132 048	160 390
Доходы будущих периодов и прочие долгосрочные обязательства	59 286	47 665
Итого долгосрочные обязательства	2 099 122	1 765 797
Итого обязательства	3 866 472	2 995 765
УСЛОВНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	-	-
ДОЛЯ МИНОРИТАРНЫХ АКЦИОНЕРОВ	74 976	62 099
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ		
Уставный капитал (2 096 975 792 акции номиналом 0,1 рубля за акцию и 1,993,326,138 акций, выпущенных по состоянию на 30 сентября 2005 года и 31 декабря 2004 года, из которых в форме АДА - 712,764,485 по состоянию на 30 сентября 2005 года и 432,414,940 по состоянию на 31 декабря 2004 года)	50 558	50 558
Собственные акции выкупленные (5 400 486 простых акций по номинальной стоимости по состоянию на 30 сентября 2005 года и 7 202 108 - на 31 декабря 2004 года)	(5 534)	(7 396)
Добавочный капитал	568 132	564 160
Отложенное вознаграждение	(1 689)	(1 780)
Задолженность акционера	(10 369)	(18 237)
Прочие доходы, относимые на увеличение собственных средств	52 344	22 444
Нераспределенная прибыль	2 396 095	1 913 574
Итого акционерный капитал	3 049 537	2 523 323
Итого обязательства и акционерный капитал	6 990 985	5 581 187

МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕСИСТЕМЫ
НЕАУДИРОВАННЫЕ КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ОТЧЕТЫ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ
ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ, ЗАВЕРШИВШИЕСЯ 30 СЕНТЯБРЯ 2005 г. и 30 СЕНТЯБРЯ 2004 г.

(Суммы в тыс. долларов США)

	Десять месяцев, завершившиеся 30 сентября 2005	Десять месяцев, завершившиеся 30 сентября 2004
ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА ОТ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		
Чистая прибыль	\$883 759	\$813 623
Корректировки для согласования чистой прибыли с чистыми поступлениями денежных средств от основной деятельности		
Доля миноритарных акционеров	20 233	27 372
Амортизация основных средств и нематериальных активов	656 641	450 742
Амортизация отложенной платы за подключение	(39 604)	(36 509)
Доля в чистой прибыли зависимых компаний	(29 667)	(17 631)
Резерв под обесценение товарно-материальных запасов	4 275	2 611
Резерв по сомнительной дебиторской задолженности	36 318	17 429
Отложенные налоги	(67 669)	(44 517)
Неденежные расходы, связанные с реализацией программы премиальных выплат в виде акций и опционов	91	533
Изменение текущих активов и обязательств:		
Увеличение дебиторской задолженности	(61 375)	(80 556)
Увеличение товарно-материальных запасов	(24 030)	(2 396)
Увеличение расходов будущих периодов и прочих текущих активов	(146 888)	(19 323)
Увеличение НДС к возмещению	(58 008)	13 746
Увеличение кредиторской задолженности, начисленных обязательств и прочих текущих обязательств	363 884	156 097
Чистые поступления денежных средств от основной деятельности	1 537 960	1 281 221
ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА ПО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		
Реализация опциона на покупку ТАИФ Телком	-	(63 034)
Приобретение дочерних компаний, за вычетом приобретенных денежных средств	(37 932)	(172 202)
Приобретение основных средств	(1 146 419)	(697 318)
Приобретение нематериальных активов	(226 691)	(82 894)
Приобретение краткосрочных финансовых вложений	(20 137)	(42 392)
Поступления от продажи краткосрочных инвестиций	6 539	236 806
Финансовые вложения и авансы зависимым компаниям	2 769	(2 237)
Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности	(1 421 871)	(823 271)
ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА ПО ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		
Поступления от реализации опционов на акции	5 135	4 049
Поступления от выпуска облигаций	399 022	-
Погашение облигаций	-	(300 000)
Расходы на выпуск облигаций	(6 784)	(10 215)
Погашения основной суммы обязательств по финансовой аренде	(6 477)	(7 656)
Выплата дивидендов	(295 818)	(166 893)
Поступления от кредитов	245 801	412 600
Погашение основной суммы кредитов	(264 736)	(295 653)
Платежи акционеров	9 173	7 008
Чистое увеличение / (уменьшение) денежных средств от финансовой деятельности	85 316	(356 760)
Эффект изменения обменного курса на денежные средства и их эквиваленты	(5 137)	979
ЧИСТОЕ УВЕЛИЧЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И ИХ ЭКВИВАЛЕНТОВ	196 268	102 168
ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА И ИХ ЭКВИВАЛЕНТЫ НА НАЧАЛО ПЕРИОДА	274 150	90 376
ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА И ИХ ЭКВИВАЛЕНТЫ НА КОНЕЦ ПЕРИОДА	470 418	192 544