

ПРЕСС-РЕЛИЗ**26.07.2007. Европейский оператор сотовой связи t2 подвел итоги второго квартала 2007 года и первого полугодия 2007 года.**

Российское подразделение шведского холдинга t2 («t2-Россия») в очередной раз продемонстрировало впечатляющий рост, закончив **первое полугодие 2007 года** со следующими результатами.

Операционная выручка компании за первое полугодие 2007 года по сравнению с таким же периодом прошлого года выросла более чем в 2 раза и составила 332,6 млн. долларов. EBITDA компании по итогам полугодия достигла 102,4 млн. долларов (12,6 млн. долларов по итогам аналогичного периода 2006 года), а EBIT – 67,8 млн. долларов (-1,5 млн. долларов в первой половине 2006 года). Показатель EBITDA-margin в 1 полугодии 2007 года составил 31% против 9% в 1-й половине 2006 года.

Второй квартал 2007 года показал тенденцию к бурному развитию бизнеса t2 в России. В течение апреля – июня 2007 года число абонентов увеличилось на 839 000 человек (чистый прирост во втором квартале 2006 года – 715 000 человек). Операционная выручка по сравнению с 2-м кварталом 2006 года увеличилась на 122% и составила во втором квартале 2007 года 182,7 млн. долларов. Прибыль до налогообложения, уплаты процентов и амортизации (EBITDA) составила 59,7 млн. долларов (9,7 млн. долларов в 2-м квартале 2006 года), что соответствует EBITDA-margin 33% (13% во 2-м квартале 2006 года).

Совокупная абонентская база «t2 Россия» по состоянию на 30 июня 2007 года составляет 7 936 000 абонентов (30 июня 2006 года – 4 627 000 человек). Средняя выручка с одного абонента (ARPU) достигла уровня 8 долларов (в середине прошлого года – 5,8 долларов). Как было анонсировано ранее, в среднесрочной перспективе компания ориентируется на показатель ARPU 10 долларов и число абонентов – порядка 11 миллионов человек.

Президент «t2-Россия» Карл-Магнус Стенберг с удовлетворением отметил, что «российское представительство t2 отличается самым быстрым ростом показателей, несмотря на жесткую конкуренцию со стороны крупнейших игроков. Это демонстрирует правильность выбранной нами стратегии развития – предоставлять простые и понятные услуги связи по очень низким ценам как можно большему числу абонентов. В частности, это подтверждается ростом показателя ARPU, по которому мы в скором времени надеемся достичь отметки в \$10. Это станет возможным с ростом голосового трафика, а также увеличением потребления дополнительных услуг»

Основные результаты работы всей Группы t2 AB включают в себя:

→ по итогам второго квартала 2007 года, в сравнении со вторым кварталом 2006 года:

Операционная выручка компании выросла на 6% и составила 13 110 млн. шведских крон (12 386 млн. шведских крон во втором квартале 2006 года); EBITDA увеличилась на 40% и составила 1 737 млн. шведских крон (1 237 млн. шведских крон во втором квартале 2006 года). EBIT увеличилась на 110 процентов до уровня 604 млн. шведских крон (288 млн. шведских крон во втором квартале 2006 года) без учета влияния продажи Alpha Telecom и операций по Calling Card Company. С учетом влияния этих сделок EBIT уменьшилась на 75% и составила 84 млн. шведских крон (340 млн. шведских крон во втором квартале 2006 года). Чистая прибыль во втором квартале 2007 года без учета влияния указанных сделок составила 108 млн. шведских крон.

→ По итогам первого полугодия 2007 года, в сравнении с первым полугодием 2006 года:

Операционная выручка компании выросла на 5% и составила 25 947 млн. шведских крон. Чистая прибыль Группы t2 составила 190 млн. шведских крон без учета влияния сделок по Alpha Telecom и Calling Card Company (279 млн. шведских крон в первом полугодии 2006 года) и -330 млн. шведских

крон с учетом влияния этих сделок (этот показатель в первом полугодии 2006 года составил 331 млн. шведских крон).

Комментируя финансовые результаты, **президент t2 АВ Ларс-Йохан Ярнхаймер** отметил, что «процесс перестройки t2 успешно продолжается. Озвученные результаты деятельности компании показывают, что мы выбрали правильный курс. Мы сфокусировались на нашей основной деятельности - сотовой телефонии и услугах широкополосного доступа, что привело к росту ключевых показателей: EBITDA выросла на 40% по сравнению со вторым кварталом 2006 года. Однако мы не намерены останавливаться на достигнутом и, чтобы удержать эти позиции, мы установили планку: для всех региональных представительств t2 установлен на среднесрочную перспективу минимальный уровень EBITDA-margin в размере 20%. Российское представительство компании в очередной раз продемонстрировало самый высокий уровень EBITDA margin - 33%. Этот рынок отличается очень жесткой конкуренцией, но мы уверены, что, следуя выбранной стратегии, мы сможем продолжить наше развитие в России».

За дополнительной информацией, пожалуйста, обращайтесь к Сергею Андрияшину,

PR-менеджеру «t2 Россия»

Тел.: +7 (495) 797-21-61

Моб.: +7 (909) 942-29-86

E-mail: Sergey.Andriyashkin@t2.com

Информация о компании

t2

t2 – ведущий альтернативный телекоммуникационный оператор в Европе. Миссия компании – предоставлять простые и дешевые услуги связи всем жителям стран, в которых присутствует t2. В Европе компания предлагает своим абонентам наиболее востребованные продукты: мобильная и фиксированная телефония, передача данных, доступ в Интернет и кабельное телевидение. Основа маркетинговой политики – принцип самых низких цен на рынке – позволяет делать связь доступной для каждого. По данным на июнь 2007 года, абонентская база Группы t2 насчитывает порядка 29 миллионов абонентов в 21 стране.

В России компания присутствует с 2003 года. Сейчас «t2 Россия» оказывает услуги мобильной связи стандарта GSM в 17 регионах с общим числом жителей порядка 38 миллионов человек: Санкт-Петербурге и Ленинградской области, а также в Архангельской, Мурманской, Новгородской, Иркутской, Кемеровской, Ростовской, Омской, Нижегородской, Смоленской, Курской, Воронежской, Белгородской, Липецкой, Челябинской областях, в Удмуртской Республике и Республике Коми. Абонентами t2 в России является 7 936 000 человек (по состоянию на 30 июня 2007 года). Операционная выручка «t2 Россия» по итогам первого полугодия 2007 года превысила 1,2 миллиарда шведских крон.