

ПРЕСС-РЕЛИЗ**t2 РАССЧИТЫВАЕТ НА ДАЛЬНЕЙШИЙ РОСТ СВОИХ ОПЕРАЦИЙ В РОССИИ**

Москва, 25 июля 2008 года – Сегодня «t2 Россия», подразделение ведущего европейского альтернативного телекоммуникационного оператора, опубликовала свой отчет по итогам второго квартала и первого полугодия 2008 года, а также рассказала о планах по дальнейшему развитию своих операций. Итоги и планы были представлены Донной Корднер, Президентом «t2 Россия», Директором регионов «Россия» и «Центральная Европа», исполнительным вице-президентом t2 AB, и Юрием Домбровским, Председателем правления «t2 Россия», в рамках специальной пресс-конференции.

«t2 Россия», единственным направлением которой является услуги мобильной связи, продолжает демонстрировать хорошие результаты, несмотря на активную конкуренцию на рынке.

Во втором квартале 2008 года абонентская база оператора увеличилась на 606 000 человек (778 000 – за тот же период 2007 года). Операционная выручка во втором квартале 2008 года достигла 265 миллионов долларов (183 миллиона долларов – во втором квартале 2007 года). EBITDA составила 94 миллиона долларов (во втором квартале 2007 года – 60 миллионов долларов). Показатель маржи EBITDA увеличился до 36% в течение второго квартала 2008 года (33% - за тот же период 2007 года), что было обеспечено, в основном, благодаря продолжающемуся росту операционных показателей в 16 регионах, где работают сети оператора. Данные результаты получены несмотря на увеличение операционных и капитальных расходов в разворачивание сети в Краснодарском крае, а также в семнадцати новых регионах, где недавно были получены лицензии. Показатель EBIT во втором квартале 2008 года достиг 74 миллионов долларов (42 миллиона долларов во втором квартале 2007 года). Средний доход на абонента (ARPU) составил 9.5 доллара во втором квартале 2008 года (8 – во втором квартале 2007 года), что обусловлено улучшением качества сервиса и экономическим ростом.

В течение второго квартала t2 продолжила инвестировать в разворачивание сетей как в Краснодарском крае, так и в 17 новых регионах, на которые были получены лицензии в четвертом квартале 2007 года. Уровень конкуренции был высок, однако t2 смогла улучшить свои позиции на рынке благодаря усовершенствованию качества сетей и следованию политике ценового лидерства.

В первом полугодии 2008 года прирост числа абонентов составил 925 000 человек (по сравнению с 1 356 000 абонентов за тот же период 2007 года). Операционная выручка за указанный период достигла 507 миллионов долларов (347 миллионов долларов – в первом полугодии 2007 года). Показатель EBITDA достиг отметки в 178,4 миллиона долларов (107,2 миллиона долларов – в первом полугодии 2007 года). Показатель EBIT в первом полугодии 2008 года составил 137 миллионов долларов (68 миллионов долларов за тот же промежуток времени в 2007 году). Выручка от операций в России в первом полугодии 2008 года составила около 26% от всей выручки по Группе t2 в сегменте мобильной связи.

По состоянию на 30 июня 2008 года, численность абонентов «t2 Россия» составляет 9 485 000 человека (7 365 000 человек – на 30 июня 2007 года), что превышает 50% от численности всех абонентов мобильной связи по Группе t2.

Согласно данным аналитической группы AC&M Consulting (июнь 2008), t2 имеет **наибольшую долю рынка в 4 регионах** (Челябинск, Ростов-на-Дону, Омск и Воронеж).

По прогнозу «t2 Россия», в первом полугодии 2009 года общее число абонентов компании достигнет 11 миллионов человек, при этом ARPU в более долгосрочной перспективе составит USD10. Показатель маржи EBITDA ожидается на уровне 35-40%.

В конце 2007 года «t2 Россия» получила лицензии на оказание услуг мобильной связи в стандарте GSM1800 в 17 регионов России. Мы ожидаем, что 4 региона будут запущены в коммерческую эксплуатацию в первом полугодии 2009 года и еще 5 регионов – во второй половине 2009 года.

Инвестиции в разворачивание сетей в этих регионах составят:

→ в 2008 году: операционные расходы – 8-12 миллионов долларов, капитальные затраты – 82-98 миллионов долларов.

→ в 2009 году: операционные расходы – 29-33 миллионов долларов, капитальные затраты – 130-163 миллионов долларов.

Донна Корднер, Президент «t2 Россия», Директор регионов «Россия» и «Центральная Европа»:

«Наша задача - достичь безубыточности в течение трех лет с момента запуска в коммерческую эксплуатацию новых сетей в регионах. Однако особенности работы в каждом конкретном регионе могут влиять на сроки достижения этого уровня как в большую, так и в меньшую сторону. При этом мы считаем, что в долгосрочной перспективе доля рынка в новых регионах не должна значительно отклоняться от исторически сложившейся доли рынка, занимаемой «t2 Россия».

«t2 Россия» продолжит изыскивать возможности расширения своей операционной деятельности в России как за счет получения новых лицензий, так и за счет дополнительных приобретений. Мы также будем рассматривать возможности выхода на рынки стран СНГ. Наш успешный опыт в управлении эффективными мобильными сетями подтверждает, что это самое правильное направление движения для t2».

Анализируя ситуацию на телекоммуникационном рынке России, **Юрий Домбровский, Председатель правления «t2 Россия»**, отмечает следующее: «Российский рынок телекоммуникаций демонстрирует превосходную динамику в большинстве сегментов, включая мобильную связь. В 2007 году рост составил 13.8%. Мы верим, что эта тенденция сохранится и в будущем, хотя, возможно, рост будет не таким быстрым. Сейчас все еще остаются те, кто не может позволить себе пользоваться мобильным телефоном, в частности, по причине высоких тарифов: бюджетники, студенты, пенсионеры. Таким образом, одним из направлений роста рынка может быть привлечение таких людей за счет предоставления им услуг связи по низким ценам. Многие из них - уже абоненты t2. Мы – сотовый дискаунтер, который предлагает качественные услуги по низким ценам, что привлекает людей с невысокими доходами. Развитие рынка видится также в расширении спектра дополнительных услуг и их активном продвижении, что позволит сохранить существующих абонентов и улучшить финансовые показатели. Наконец, тенденцию к росту имеет и показатель количества минут, приходящихся на одного абонента (MoU). Не секрет, что этот показатель в России значительно меньше, чем в Европе, однако он постепенно растет. Кроме того, российские пользователи мобильной связи тратят только около 4% своего дохода на телекоммуникационные услуги, что также существенно меньше среднеевропейского уровня. Поэтому мы верим в российский рынок».

За дополнительной информацией, пожалуйста, обращайтесь к Сергею Андрияшкину

PR-менеджеру t2 Россия

Тел.: +7 (495) 229-84-00, доб. 8611

Моб.: +7 (909) 942-29-86

E-mail: Sergey.Andriyashkin@t2.com

t2

t2 - ведущий альтернативный телекоммуникационный оператор в Европе. Миссия компании - предоставлять простые в использовании услуги связи по низким ценам всем жителям стран, в которых присутствует t2. t2 всегда стремится предлагать самые низкие цены на рынке. Абонентская база Группы t2 насчитывает порядка 24 миллионов абонентов в 12 странах. В Европе компания предлагает своим абонентам услуги мобильной и фиксированной телефонии, широкополосного доступа, передачи данных и кабельного телевидения. С 1996 года акции t2 котируются на Стокгольмской бирже – OMX Nordic Exchange Stockholm. В 2007 году операционная выручка составила 43.4 миллиарда шведских крон, EBITDA – 6.6 миллиарда шведских крон.

В России компания работает с 2003 года. Сейчас «t2 Россия» оказывает услуги мобильной связи стандарта GSM в 16 регионах: Санкт-Петербурге и Ленинградской области, а также в Архангельской, Мурманской, Новгородской, Кемеровской, Ростовской, Омской, Нижегородской, Смоленской, Курской, Воронежской, Белгородской, Липецкой, Челябинской областях, в Удмуртской Республике и Республике Коми, также компании принадлежит сеть сотовой связи в Краснодарском крае и Адыгее. Кроме того, компания обладает лицензиями на оказание услуг мобильной связи стандарта GSM в 17 регионах РФ. Общее число жителей на территориях, где t2 обладает лицензиями, превышает 60 млн. человек. Абонентами t2 в России на данный момент являются 9 485 000 человек (по состоянию на 30 июня 2008 года).