

## ПРЕСС-РЕЛИЗ

### t2 АВ: ИТОГИ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА 2007 ГОДА И ДАННЫЕ ЗА ЯНВАРЬ – СЕНТЯБРЬ 2007 ГОДА

**25 октября 2007 года. t2 АВ, ведущий европейский альтернативный телекоммуникационный оператор, подвел итоги третьего квартала 2007 года и 9 месяцев 2007 года.**

В третьем квартале 2007 года «t2 Россия» продолжило демонстрировать сильный рост абонентской базы и высокую прибыльность операций.

Операционная выручка по итогам этого периода достигла 192 миллиона долларов, увеличившись, таким образом, на 62% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Показатель EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization - прибыль до вычета процентов, налогов и амортизационных отчислений) составила 64 миллиона долларов, что соответствует показателю EBITDA margin (маржа прибыли до вычета процентов, налогов и амортизации) на уровне 33 процентов (в третьем квартале 2006 года: EBITDA – 29.8 миллионов долларов, EBITDA margin – 25%).

Абонентская база увеличилась на 647 000 человек (без вычета абонентов компании t2-Иркутск (ЗАО «Корпорация Северная корона»), проданной в августе 2007 года) (в третьем квартале 2006 года чистый приток абонентов составил 711 000 человек). ARPU (average revenue per user – средний доход с одного абонента) достигла уровня 8.15 долларов (7.56 долларов – в третьем квартале прошлого года).

В августе 2007 года «t2 Россия» подписала десятилетнее соглашение о льготном национальном роуминге с компанией Вымпелком, а также объявила о продаже компании Вымпелком своих операций в Иркутске. В начале октября 2007 года «t2 Россия» объявила о приобретении компании «Телеком Евразия», работающей в Краснодарском крае, у ЗАО СМАРТС. Основной акцент будет сделан на построении и развитии такой сети, которая будет в полной мере использовать возможности региона с точки зрения обеспечения мобильной связью. После этого приобретения российская компания t2 имеет операции в 17 регионах России с общей численностью населения более 41 миллиона человек.

Результаты работы «t2 Россия» в январе – сентябре 2007 года таковы: операционная выручка за этот период составила 529 миллионов долларов (266 миллионов долларов за аналогичный период прошлого года), EBITDA – 167 миллионов долларов (43.6 миллионов долларов – в январе – сентябре прошлого года), EBITDA-margin – 32% (16% - за аналогичный период прошлого года). Абонентская база за год увеличилась на 45% - до 7 996 000 абонентов, по состоянию на 30 сентября 2007 года.

Говоря о планах в России, **Карл-Магнус Стенберг, Президент и CEO «t2 Россия»**, отметил, что «t2 намеревается расширять зону своего присутствия, выходя в новые регионы – как через получение лицензий в них, так и путем приобретения компаний. Мы также видим возможности для работы в корпоративном сегменте, в котором, прежде всего, обратим наше внимание на обеспечение мобильной связью предприятия малого и среднего бизнеса, т.е. в ту область, которую мы рассматриваем как многообещающую для t2».

#### Основные результаты работы всей Группы t2 АВ:

- ➔ Перестройка группы t2 продолжалась в третьем квартале 2007 года и ознаменовалась рядом объявлений о сделках, концентрирующих зону присутствия t2 Восточной Европой и Скандинавскими странами и сфокусированных на операциях, связанных с инвестициями в инфраструктуру.
- ➔ Операционная выручка в третьем квартале 2007 года составляет 1 587 миллиона долларов (1 602 миллиона долларов за аналогичный период прошлого года), или 1 565 миллионов долларов

(1 457 миллионов долларов – в третьем квартале 2006 года) без учета показателей проданных компаний. Рост выручки (показатели без учета проданных компаний) составил 7 процентов.

- EBITDA в третьем квартале 2007 года увеличилась на 8.5 процентов до уровня 268 миллионов долларов (241 миллионов долларов за аналогичный период прошлого года), исключая однократную корректировку в размере 0 (6.3 – в аналогичном периоде прошлого года) миллиона долларов, или 15-процентный рост до уровня 267.6 (231.8 – за аналогичный период прошлого года) миллионов долларов без учета показателей проданных компаний.
- EBIT в третьем квартале прошлого года увеличилась на 13 процентов до уровня 123.8 (110 – в третьем квартале прошлого года) миллионов долларов, исключая однократную корректировку в размере -35 (-351) миллионов долларов, относящихся к снижению стоимости goodwill и других активов, равно как и к доходам / убыткам от продажи активов. Включая эти корректировки, EBIT составит 88.58 (-214.5 – в аналогичном периоде прошлого года) миллионов долларов.
- Чистая прибыль / убытки в третьем квартале 2007 года составляют -20 (-257.3 – в третьем квартале прошлого года) миллионов долларов, на что повлияло списание налогового актива в размере -87 миллионов долларов.
- Доход на акцию, после разводнения, по итогам третьего квартала составил -0.037 доллара (0.571 доллара – за аналогичный период прошлого года)
- Операционная выручка по итогам первых девяти месяцев 2007 года выросла на 3 процента до 4 795 миллионов долларов (4 647 миллионов долларов за аналогичный период прошлого года)
- Чистая прибыль / убытки по итогам первых девяти месяцев этого года составили -19.5 миллиона долларов (-182.3 миллиона долларов по итогам первых девяти месяцев 2006 года)
- Доход на акцию после разводнения, по итогам первых девяти месяцев 2007 года, составляет -0,011 (-0,376 – по итогам первых девяти месяцев 2006 года) доллара.

## **Ларс-Йохан Ярнхаймер, Президент и CEO t2 AB:**

"t2 движется быстрее, чем когда-либо ранее. Перестройка t2 продолжилась в третьем квартале 2007 года объявлением о ряде сделок, которые позволяют нам сконцентрироваться на операциях в Восточной Европе и Скандинавских странах. Тем не менее, также важным для нас является дальнейший рост инвестиций в страны, включая Россию и Норвегию. Перестройка, о которой мы говорим, находит свое выражение в продаже тех операций, которые, по нашему мнению, не отвечают нашим финансовым целям. Географическая концентрация наших операций – это только одна сторона процесса. Другой способ обеспечить наш будущий успех – инвестирование и расширение нашего присутствия на тех рынках, которые, по нашей оценке, обладают огромными возможностями - как с точки зрения роста, так и с точки зрения повышения прибыльности. Мы будем фокусироваться на наших ключевых бизнесах и будем развивать их с тем, чтобы оставаться лучшими в своем классе.

Количество корпоративных клиентов растет, корпоративные продажи составляют 18 процентов доходов группы. Уже сейчас у нас существенная база корпоративных клиентов в Австрии, Нидерландах и Швеции. Мы направляем наши усилия на работу с мелкими и средними компаниями в странах России и Балтии, так как видим огромные возможности в этих странах.

Мобильная телефония в отчетном периоде характеризовалась продолжением роста и улучшением прибыльности. Выручка выросла на 17 процентов, EBITDA – на 29 процентов, по сравнению с третьим кварталом 2006 года, чистый приток абонентов составил 866 000 человек. Опять-таки, Россия сделала наиболее существенный вклад в рост этих показателей, хотя также необходимо отметить еще один сильный квартал Швеции, обеспечившей прирост в 100 000 новых абонентов. В Швеции мы наконец-то отчетливо видим набор абонентов по услугам широкополосного доступа через мобильный телефон и 3G в течение последних двух кварталов. К концу третьего квартала у нас в Швеции насчитывалось 45 000 абонентов по услуге широкополосного доступа в Интернет через мобильный телефон. Мы намерены активно продвигать это и в четвертом квартале 2007 года.



В настоящее время t2 предлагает услуги широкополосного доступа в девяти странах. Операции по этим услугам, исключая операции в Италии и Испании, генерируют 8-процентный рост доходов, движимый, в основном, нашими услугами на собственной инфраструктуре. Мы рассматриваем широкополосный доступ как хороший дополнительный продукт к основному бизнесу мобильной телефонии.

Мы все еще верим в потенциал фиксированной телефонии, и мы приложим все усилия к максимизации прибыли от этой услуги через экономию и кросс-продажу широкополосного доступа. Несмотря на уменьшение дохода на 27% в годовом исчислении, связанным с тем, что рынок находится в структурном кризисе, наш показатель EBITDA margin по фиксированной телефонии стабилизировался на уровне 13 процентов в этом квартале»

**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](mailto: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. Абонентская база Группы t2 насчитывает порядка 25 миллионов абонентов в 17 странах.

В России компания присутствует с 2003 года. Сейчас «t2 Россия» оказывает услуги мобильной связи стандарта GSM в 16 регионах с общим числом жителей порядка 35 миллионов человек: 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. Абонентами t2 в России является 7 996 000 человек (по состоянию на 30 сентября 2007 года).