

ПРЕСС-РЕЛИЗ**ПРИРОСТ АБОНЕНТСКОЙ БАЗЫ И РОСТ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПО ЕБИТДА - «t2 РОССИЯ»
ВО ВТОРОМ КВАРТАЛЕ И ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2009 ГОДА**

23 июля 2009 года, Москва – Сегодня «t2 Россия», европейское подразделение одной из ведущих европейских альтернативных телекоммуникационных компаний, объявила консолидированные итоги работы в втором квартале и первом полугодии 2009 года и планы по дальнейшему развитию. «t2 Россия» продемонстрировала большой прирост абонентской базы и рост рентабельности по ЕБИТДА и готовится к запуску новых регионов.

Во втором квартале 2009 года «t2 Россия» продолжила следовать своей стратегии, в рамках которой более зрелые регионы вносят свой операционный вклад в разворачивание и подготовку к коммерческому запуску новых сетей. В этом квартале была успешно запущена сеть t2 в Томской области. Сейчас t2 работает в 19 регионах России, обслуживая около 12,4 миллиона человек; еще 18 новых сетей будут запущены в течение 2009-2010 гг.

ФИНАНСОВЫЕ И ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

ВО ВТОРОМ КВАРТАЛЕ 2009 ГОДА «t2 Россия» показала большой прирост абонентской базы, подключив 478 000 новых абонентов (606 000 – во втором квартале 2008 года), в том числе за счет развития каналов продаж на федеральном и региональном уровнях, а также за счет появления новых направлений дистрибуции (продуктовые розничные сети и отделения «Почты России»). Рост абонентской базы был также обусловлен более низким уровнем оттока. В отчетном периоде показатель MoU (количество использованных минут, Minutes of Usage) продолжил позитивную динамику, увеличившись на 7 процентов до значения 213 минут (199 минут во втором квартале 2008 года). Ввиду жесткой ценовой конкуренции на рынке, ARPU (средний доход с одного абонента, Average Revenue per User) остался примерно на том же уровне, что и годом раньше, - 203 рубля (199 рублей за тот же период 2008 года).

Операционная выручка всей группы «t2 Россия» достигла во втором квартале 2009 года 7 432 миллионов рублей (6 337 миллионов рублей во втором квартале 2008 года); ЕБИТДА составила 2 614 миллионов рублей (2 192 миллионов рублей во втором квартале 2008 года); показатель ЕБИТ равен 1 952 миллионов рублей (1 784 миллионов рублей во втором квартале 2008 года). Объем капитальных затрат во втором квартале 2009 года составил 2 147 миллионов рублей (1 335 миллионов рублей за тот же период 2008 года). ЕБИТДА в 17 старых регионах, где сеть t2 уже работает, 2 923 миллионов рублей (2 338 миллионов рублей во втором квартале 2008 года), что составляет 40 (37) процентов рентабельности. ЕБИТДА в новых регионах составила -308 миллионов рублей (-86 миллионов рублей во втором квартале 2009 года). Рентабельность по ЕБИТДА «t2 Россия» в целом составила 35 процентов (36 процентов во втором квартале 2008 года), что выше чем в первом квартале 2009 года (32 процента).

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2009 ГОДА чистый прирост абонентов составил 698 000 (925 000 в первом полугодии 2008 года). Операционная выручка в первом полугодии 2009 года достигла 14 264 миллионов рублей (12 146 миллионов рублей в первом полугодии 2008 года). ЕБИТДА составила 4 797 миллионов рублей (4 274 миллионов рублей в первой половине 2008 года). Показатель ЕБИТ достиг 3 546 миллионов рублей (3 282 миллионов рублей в первом полугодии 2008 года). Объем капитальных затрат в первом полугодии 2009 года составил 4 399 миллионов рублей (2 295 миллионов рублей в первой половине 2008 года).

В тех регионах, где это позволяла рыночная ситуация, t2 повысила цены на свои услуги, однако по-прежнему сохраняется острая ценовая конкуренция. Во всех регионах присутствия компания всегда стремится предоставлять своим абонентам самые низкие цены и лучшее соотношение «цена / качество».

По состоянию на 30 июня 2009 года, абонентская база «t2 Россия» превысила 12 381 000 человек, что составило около 60 процентов от всех абонентов Группы t2. Операционная выручка российского подразделения насчитывает порядка 28 процентов операционной выручки в сегменте мобильных операций Группы t2.

НОВОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ АКТИВНОГО PRE-PAID АБОНЕНТА

В связи с унификацией учетной политики prepaid-абонентов мобильной связи во всех европейских компаниях, t2 приняла решение изменить принцип расчета абонентской базы. По состоянию на 30 июня 2009 года, компания рассматривает абонента как неактивного в случае, если он не пользовался услугами мобильной связи в течение трех месяцев. Данные предыдущих периодов не будут пересмотрены.

Активным считается тот абонент, кто обладает пополняемым балансом и кто в течение последних календарных 90 дней либо пополнил свой счет, либо воспользовался услугами мобильной связи, за исключением бесплатных входящих звонков (если действие абонента не создает доход, абонент обязан пополнить свой счет по меньшей мере однажды). Бесплатные исходящие транзакции засчитываются только в том случае, если абонент пополнил счет хотя бы один раз. Однако абонент, как и раньше, будет иметь возможность пользоваться своей SIM-картой в течение периода, принятого в каждой конкретной стране. Значимый положительный эффект от изменения принципов учетной политики в отношении России связан с тем, что трехмесячный период ранее исчислялся со времени последнего платежа, а не со времени последнего исходящего звонка, как в новом определении активного абонента.

Абонентская база «t2 Россия» составила 11 120 000 абонентов, если использовать старую учетную политику, и 12 381 000 абонентов, исходя из нового определения активного абонента.

ПЛАНЫ ПО ДАЛЬНЕЙШЕМУ РАЗВИТИЮ

Наиболее важным для «t2 Россия» направлением сейчас является запуск сетей в новых регионах. В планах компании запустить в третьем квартале 2009 года до 6 новых регионов, в том числе: Брянск (24 июля 2009 года), Новосибирск, Тулу, Тамбов, Тверь и Орел. В течение второго квартала t2 уделяла огромное внимание строительству сетей и решению коммерческих вопросов, в связи с чем компания предполагает запустить в целом до 12 регионов в течение всего 2009 года.

Рыночная стратегия в новых регионах не будет отличаться от стратегии в уже существующих регионах: низкие цены, полный набор услуг мобильной связи, включая EDGE, хорошее качество связи и высококлассное абонентское обслуживание, яркую коммуникацию. Новые регионы будут запускаться с достаточно большой зоной покрытия.

Согласно плану t2, операции, построенные на собственной инфраструктуре, должны пройти точку безубыточности по EBITDA в течение трех лет с момента запуска сети в коммерческую эксплуатацию, однако возможны изменения в ту или иную сторону относительно этого срока в зависимости от региональных особенностей. В долгосрочной перспективе рыночная доля компании не должна существенно отличаться от исторически сложившейся доли «t2 Россия».

Дмитрий Страшнов, Президент «t2 Россия»: «Российские операции являются основным источником роста всей Группы t2. Несмотря на то, что на российском рынке в последнее время происходит консолидация федеральных дилеров, компания останется верной стратегии, уже доказавшей свою эффективность: выстраивание взаимодействия с потребителями с использованием сети собственных салонов, хороших отношений с федеральными и локальными дилерами, альтернативных каналов продаж (например, продуктовые розничные сети, отделения «Почты России»). Чистый приток абонентов во втором квартале 2009 года доказывает, что это работает. Мы достигли существенных результатов в наших зрелых регионах. В то же время в новых продолжается процесс строи-



тельства сетей. Мы уверены, что сможем запустить в 2009 году до 12 новых сетей, не отступая от своих принципов разумной экономии. Безусловно, это непростая задача, однако у нас есть необходимые навыки и инструменты, чтобы достичь поставленных целей.

Несмотря на кризис, в течение первого полугодия мы запустили мобильный интернет по технологии EDGE, услугу «Гудок» (Ring-Back Tone, RBT) и другие услуги для всех пользователей «t2 Россия». t2 продолжит инвестировать средства в свой российский бизнес, в том числе в разворачивание новых сетей и разработку новых продуктов».

Дополнительная информация:

Сергей Андрияшкин, руководитель направления внешних связей «t2 Россия»

Тел.: +7 (495) 229-84-00, ext. 8611

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 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 25,4 миллионов абонентов в 11 странах. В Европе компания предлагает своим абонентам услуги мобильной и фиксированной телефонии, широкополосного доступа, передачи данных, кабельного телевидения. С 1996 года акции t2 котируются на Стокгольмской бирже - OMX Nordic Exchange Stockholm. В 2008 году операционная выручка составила 39.5 миллиарда шведских крон, EBITDA - 8.2 миллиарда шведских крон.

Сайт Группы t2 – www.t2.com

В России компания работает с 2003 года. Сейчас «t2 Россия» оказывает услуги мобильной связи стандарта GSM в 19 регионах: Санкт-Петербурге и Ленинградской области, а также в Архангельской, Мурманской, Новгородской областях, Республике Коми, Смоленской, Курской, Воронежской, Белгородской, Липецкой, Нижегородской, Ростовской областях, Краснодарском крае и Республике Адыгея, Удмуртской республике, Челябинской, Омской, Кемеровской и Томской областях. Абонентская база t2 в этих регионах составляет 12 381 000 человек (по данным на 30 июня 2009 года). Компании также принадлежит сеть сотовой связи в Калининградской области и Республике Адыгея, а также GSM-лицензии еще на 16 регионов России, которые планируется запустить под брендом t2 в течение 2008-2010 годов. Общее число жителей на территориях, где t2 обладает лицензиями, превышает 61 млн. человек.

Сайт «t2 Россия» - www.t2.ru