

ПРЕСС-РЕЛИЗ**t2: ИТОГИ 2008 ГОДА – ЕЩЕ ОДИН ГОД УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ОПЕРАЦИЙ**

12 февраля 2009 года, Москва – Сегодня «t2 Россия», подразделение ведущего европейского альтернативного телекоммуникационного оператора, опубликовала свой отчет по итогам четвертого квартала и в целом 2008 года, а также рассказала о планах по дальнейшему развитию своих операций. Итоги и планы были представлены Донной Корднер, Президентом «t2 Россия», и Юрием Домбровским, Председателем правления «t2 Россия», в рамках специальной пресс-конференции.

Российские операции являются наиболее важным драйвером роста бизнеса t2. По итогам 2008 года «t2 Россия» обладает лицензиями в 35 регионах России с общей численностью населения порядка 61 миллиона человек. На данный момент сети компании работают в 17 регионах России, обслуживая более 10,4 миллионов человек; еще, по меньшей мере, 18 региональных сетей будут запущены в течение 2009-2010 гг.

В 2008 году прирост абонентской базы составил 1 858 000 человек (2 541 000 – в 2007 году) несмотря на сложную экономическую ситуацию. Операционная выручка в 2008 году достигла 25 733 миллионов рублей (18 262 миллионов рублей в 2007 году). EBITDA (прибыль компании до уплаты налога на прибыль, процентов и амортизации) составила 8 956 миллионов рублей (5 793 миллионов рублей в 2007 году). В течение 2008 года сумма капитальных затрат (CAPEX) t2 составила 6 584 миллионов рублей (5 820 миллионов рублей в 2007 году) ввиду продолжающейся региональной экспансии t2 и необходимости разворачивать сети в новых регионах.

По состоянию на 31 декабря 2008 года абонентская база «t2 Россия» превышала 10 422 000 человек, что составило почти 54 процента от численности абонентов мобильной связи всей группы t2. Доля операционной выручки от российских операций в структуре операционной выручки от мобильной связи всей Группы t2 – около 28 процентов.

В течение 2008 года компания успешно запустила сеть сотовой связи в Краснодарском крае, а также приобрела сеть «Цифровая экспансия» в Калининградской области (соответственно, 28 и 27 ноября 2008 года). Кроме того, проводилась подготовительная работа по разворачиванию сетей в 17 регионах, на которые были получены лицензии стандарта GSM.

В четвертом квартале 2008 года «t2 Россия» продемонстрировала успешное развитие, добавив к своей абонентской базе еще 484 000 новых пользователей (554 000 человек – в 2007 году). В отчетном периоде также сохранился позитивный тренд увеличения объемов использования сотовой связи (MoU), равно как и произошел рост средней выручки с одного абонента (ARPU) до уровня 231 рубль (217 рублей в 2008 году). Рентабельность по EBITDA в четвертом квартале несколько уменьшилась, что связано с активизацией строительства сетей в новых регионах, коммерческим запуском операций в Краснодарском крае, а также однократным расходом на лицензии на ПО и потери на курсовой разнице. В целом, «t2 Россия» удалось укрепить свои рыночные позиции за счет явного ценового лидерства и улучшению качества сети, в том числе в рамках запуска технологии EDGE.

В четвертом квартале 2008 года операционная выручка составила 7 026 миллионов рублей (5 421 миллионов рублей в Q4 2007), а EBITDA достигла уровня 2 268 миллионов рублей (1 697 миллионов рублей в Q4 2007).

Говоря о планах дальнейшего развития, «t2 Россия» ожидает, что по итогам первой половины 2009 года в существующих операциях численность абонентов превысит 11 миллионов абонентов. Компания ожидает, что в течение 2009 года будет запущено в коммерческую эксплуатацию до 12 из 18 регионов. Объем инвестиций в 2009 году в разворачивание сетей в 17 регионах, на которые были

получены лицензии в 2007 году, оценивается в 65-90 миллионов долларов (ОРЕХ) и 142-167 миллионов долларов (САРЕХ). Задача - достичь безубыточности в течение трех лет с момента запуска в коммерческую эксплуатацию сетей в новых 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». Рыночная стратегия в этих регионах не будет отличаться от стратегии в остальных регионах t2: низкие цены, хорошее качество связи и обслуживания, агрессивная маркетинговая коммуникация.

Донна Корднер, Президент «t2 Россия», Директор регионов «Россия» и «Центральная Европа»: «t2 Россия» сейчас обслуживает более 10,4 миллиона абонентов, что является серьезным достижением и доказательством успешности бизнес-модели t2. В течение 2008 года мы продолжили выборочную экспансию в регионы, запустив сеть сотовой связи в Краснодарском крае и купив операции в Калининградском регионе. Мы планируем продолжать наше региональное развитие и в существующей экономической ситуации мы видим возможности в том, чтобы найти высокопрофессиональных сотрудников для работы в локальных офисах. В целом, сложную экономическую ситуацию мы рассматриваем как вызов и отличную возможность стать еще сильнее. Мы предоставляем качественные телекоммуникационные услуги по низким ценам, дополненные высококлассным обслуживанием. Когда люди хотят сократить свои расходы, они могут обратить свое внимание на t2.

Помимо этого, мы предполагаем развивать дополнительные сервисы. Мы считаем, что должны постоянно задаваться вопросом, как сделать такой продуктовый портфель, который точно отвечал бы всем запросам наших абонентов. Я думаю, что в ближайшее время мы сможем объявить о некоторых из новых продуктов и услуг.

Что касается дальнейшего развития, «t2 Россия» будет рассматривать возможности для постепенного расширения своих операций в России и странах СНГ – как получая новые лицензии, так и покупая существующие бизнесы, которые соответствуют требованиям компании».

Юрий Домбровский, Председатель правления «t2 Россия»: «Я хотел бы отметить позитивные изменения в регулировании телекоммуникационной отрасли, которые произошли недавно. В частности, речь идет о таких важных сферах, как использование частотного спектра, лицензирование, регистрация сетей. В конце 2008 года Министерство связи и массовых коммуникаций подтвердило лицензирование MVNO, что дает рынку огромные возможности. Сегодня мобильная связь стала одной из базовых потребностей для россиян, и это поддержит отрасль в период кризиса».

За дополнительной информацией, пожалуйста, обращайтесь к Сергею Андрияшину,

PR-менеджеру «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 24 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 17 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 областях. Абонентская база t2 в этих регионах превышает 10 422 000 человек (по данным на 31 декабря 2008 года). Компании также принадлежит сеть сотовой связи в Калининградской области и GSM-лицензии еще на 17 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
