«Финансироваться исключительно длинными займами комфортно, но дорого»

Алексей КОРНЯ,
вице-президент по финансам
и инвестициям, ОАО «МТС»

В интервью Cbonds Review Алексей Корня, вице-президент по финансам и инвестициям ОАО «МТС», рассказывает о том, в чем заключается новая 3D-стратегия компании, почему монетизация передачи данных сегодня более актуальна, чем голосовые услуги, сколько денег инвестировано в строительство сетей LTE и для чего бессменному лидеру «большой тройки» сотовых операторов России понадобилась сделка с OZON.ru, а также рассуждает о том, довольны ли они недавним размещением облигаций, по какому принципу выстраивают баланс между сроком долга и его стоимостью и почему ждут не дождутся притока иностранных участников на долговой рынок.

— Как, на ваш взгляд, сегодня обстоят дела в отрасли телекоммуникаций? Какие проблемы выходят на первое место?

— Тренды, которые мы наблюдаем в отрасли, не уникальны и повторяют индустриальную логику развития телекомов во всем мире: переход от слов к цифре, от голоса к дате. Такая инфраструктура является более капиталоемкой, чем голосовая, поэтому на первый план выходят вопросы монетизации передачи данных. В нашей стране телекоммуникации были и остаются довольно конкурентной сферой деятельности, и это обстоятельство подстегивает компании к развитию. Что касается расклада сил на рынке сотовых операторов, то он остается прежним — МТС лидирует как по доходам, так и по количеству абонентов. Если говорить о краткосрочных проблемах и тенденциях, то это, безусловно, внешние факторы: волатильность курса валют и влияние геополитической ситуации на бизнес.

— Расскажите о 3D-стратегии компании. В чем заключается основная идея?

— Я бы сказал так: 3D-стратегия — это четко и понятно сформулированный ответ МТС изменениям телекоммуникационного рынка, росту потребностей и ожиданиям абонентов. Она была рождена из предыдущей стратегии 3i, которая полностью выполнила свою задачу. Мы завершили запланированные этапы интеграции, запустили необходимые процессы трансформации МТС для развития на рынках мобильного и фикси-

рованного Интернета, смогли внедрить ряд инновационных продуктов. Новая стратегия конкретизирует уже существующие цели компании и фокусируется на актуальных и важных аспектах: увеличении проникновения услуг мобильного Интернета, диверсификации услуг компании, повышении операционной эффективности оператора и, как следствие, увеличении выплат акционерам.

— По итогам работы компании МТС в первом квартале 2014 года консолидированная выручка выросла на 5.1% по сравнению с первым кварталом 2013 года — до 97.6 млрд руб. Что в первую очередь повлияло на получение такого финансового результата?

— Основным драйвером роста выручки в России в первом квартале 2014 года стал наш мобильный бизнес, который вырос более чем на 7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года во многом за счет развития услуг передачи данных. Количество пользователей смартфонов среди наших абонентов достигло почти 35%, а уровень проникновения мобильного Интернета превысил 42%. Такой рост во многом обусловлен увеличением спроса на качественные смартфоны в бюджетном ценовом сегменте. В результате доходы от передачи данных в первом квартале 2014 года увеличились на те же 42% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

— Каков ваш прогноз на конец года с учетом того, что геополитическая ситуация оказывает сильное влияние на рост российской экономики?

— Пока Группа МТС сохраняет прогноз по выручке на 2014—2016 годы на уровне 3—5% и намерена повысить суммарные выплаты дивидендов до более чем 90 млрд руб. за два года за счет увеличения свободного денежного потока и стабильных операционных результатов.

— В начале года было подписано кредитное соглашение с Citibank Europe PLC и шведской корпорацией по экспортному кредитованию (SEK) на $300 млн (10.9 млрд руб.). На какие цели были привлечены средства?

— Данное финансирование привлечено компанией в виде кредитной линии с периодом доступности денежных средств до середины 2015 года. Кредит является одним из источников финансирования инвестиционной программы компании по строительству и расширению сетей 3G, а также развитию сетей LTE.

— Согласно отчетности по МСФО за первый квартал 2014 года показатели по CAPEX значительно снизились. С чем это связано и какова структура ваших капзатрат?

— Общий объем капитальных затрат Группы МТС за первый квартал 2014 года составил 10.1 млрд руб. Они были направлены на развитие сетей 3G в России, строительство сетей «четвертого поколения», реконструкцию сетей МГТС на базе технологии GPON в Москве и модернизацию сетей в регионах РФ и странах присутствия. Как правило, подавляющее большинство расчетов с поставщиками приходится на четвертый квартал, поэтому снижение в первом квартале — это скорее сезонный фактор, связанный с периодом строительства.

— Сколько ежегодно МТС инвестирует в покрытие, расширение емкости сетей и развитие 3G, 4G? В частности, сколько средств уходит на строительство сетей LTE?

— Общий объем капитальных затрат Группы МТС за 2013 год составил 81.6 млрд руб., что соответствует прогнозу на уровне порядка 20% от выручки. Все эти средства так или иначе направлены на развитие инфраструктуры связи — 3G, 4G и фиксированных сетей. Что касается LTE, то в 2013—2014 годах МТС инвестирует в развитие этого стандарта порядка 40 млрд руб.

— Как обстоят дела по выручке и росту прибыли в Украине?

— Несмотря на сложную обстановку в стране, в первом квартале 2014 года выручка в Украине выросла в годовом исчислении на 1.4%, до 2.4 млн гривен.

— Интересуют ли вас сделки в сфере слияний и поглощений? Активы какой сферы и какого размера для вас привлекательны?

— Нам интересны инвестиции в покупку компаний или долей в компаниях при условии, что такие сделки комплиментарны общей стратегии МТС, активы будут качественными и смогут оказать позитивное влияние на бизнес. К примеру, развитие банковского направления позволит МТС занять на российском рынке уникальную позицию интегрированного провайдера телекоммуникационных и финансовых сервисов. Финансовые услуги обеспечивают рост лояльности к бренду, увеличивают время жизни абонента в сети МТС и увеличивают среднее ARPU[1]. Уровень оттока пользователей «МТС Деньги» и «Мобильных платежей» в среднем на 30% и 60% ниже, чем у других операторов «большой тройки». Кроме того, ARPU пользователей финансовых сервисов на 65% выше среднего показателя по абонентской базе. Также банковское направление стимулирует рост проникновения смартфонов выгодными кредитными предложениями на их приобретение в точках продаж.

— Что дала компании сделка с OZON.ru?

— Мы ожидаем, что приобретение доли в OZON окажет синергетический эффект на бизнес Группы в целом. В частности, предполагается активное использование материально-технической инфраструктуры компании, службы доставки, возможностей IT и отраслевого опыта для продаж МТС и развития собственного интернет-магазина.

— Какова структура долга МТС? Планируется ли ее менять в ближайшей перспективе?

— У нас сбалансированная структура долга: около 41% средств привлечено на публичном рынке, из них на российские облигации приходится более 23% и 18% — на еврооблигации. Оставшаяся часть — двустороннее финансирование. Около 15% долга занимает экспортное финансирование, аналогичное новому кредиту Ситибанка, которое вы отмечали в начале нашей беседы. Средневзвешенная стоимость долга компании на текущий момент составляет около 7.1% при среднем сроке погашения более 3.5 года. Что касается общей валютной позиции компании, то преимущественную часть доходов составляет российский рубль. На текущий момент 77% долга номинировано в рублях, 20% — в долларах США и 3% — в евро.

Мы стараемся сохранять структуру долга именно в таком соотношении уже несколько последних лет и не планируем кардинальных изменений.

---

[1] ARPU — показатель, используемый телекоммуникационными компаниями и означающий среднюю выручку в расчете на одного абонента.

— Какова доля краткосрочной и долгосрочной нагрузки у компании? Каков объем выплат в 2014 году?

— График погашения достаточно равномерный. Доля краткосрочного долга с погашением в 2014 году составляет всего 4% от общего долга компании. Объем выплат составит порядка $260 млн.

— Как вы относитесь к длинному долгу?

— Конечно положительно, тем более если этот долг имеет нейтральную валютную структуру по отношению к профилю бизнеса. Но всегда важен баланс между сроком долга и его стоимостью, между риском и ценой. Финансироваться исключительно длинными займами комфортно, но дорого. Поэтому в нашей финансовой политике мы руководствуемся принципом сбалансированности между риском и ценой.

— В апреле 2014 года компания МТС разместила 10-летние облигации серии БО-01 на 10 млрд руб. под 8.25% годовых. Довольны ли вы результатами размещения?

— В реальности это 5-летний долг (у облигаций 5-летняя оферта). Учитывая рыночную ситуацию, мы удовлетворены результатами. В силу отсутствия большей ликвидности на корпоративном облигационном рынке ценовой уровень бумаги варьировался бы на уровне около 96% от номинала, что соответствует ставке купона 9.6% или 1.35% экономии на процентных платежах в год в течение четырех лет. Рыночных размещений на 4–5 лет в этом году вообще не было, а текущая ставка нового размещения на сопоставимый срок с учетом возможных премий за первичное размещение могла составлять и 9.75–9.80%.

— Планируете ли размещение до конца 2014 года?

— Острой потребности в дополнительном финансировании до конца 2014 года у нас нет. Свободного денежного потока от операционной деятельности и текущего запаса ликвидности компании достаточно для того, чтобы выполнять все свои планы по инвестициям, обслуживать долг и выплачивать дивиденды акционерам.

— Если рассматривать синдикации и облигации, какой инструмент является более гибким и удобным для заемщика? Будете ли вы участвовать в синдицированном кредитовании?

— С точки зрения рыночного риска и выбора момента, конечно, синдицированный кредит комфортнее. Однако на интересных нам уровнях он не дает требуемой срочности и может содержать ряд значительных расходов, кроме номинальных ставок. К тому же документация по такому кредиту будет, как правило, жестче в плане наличия ковенант, а мы относимся к этому фактору достаточно чувствительно. Разумеется, валюта кредита будет иностранной — в рублях, к сожалению, этот инструмент пока больше похож на клубный кредит, нежели классический синдикат.

— Как дальше, на ваш взгляд, будет развиваться рынок корпоративных облигаций в России?

— Объем состоявшихся выпусков корпоративных облигаций МТС на первичном и вторичном рынке превышает 100 млрд руб., а с учетом прохождения оферт эта сумма значительно выше. Доля данного инструмента в кредитном портфеле компании всегда составляла около 25%. Мы надеемся на развитие локального долгового рынка.

Участники корпоративного рынка облигаций очень рассчитывают на значительное улучшение ситуации со структурой спроса на бумаги. Мы рассчитываем на появление институциональных инвесторов с длинными деньгами, развитие страхового рынка, приток ликвидности от негосударственных пенсионных фондов и управляющих компаний. Корпорации ждут еще более либеральных действий Центробанка в части параметров рефинансирования и регулирования. Результатом должно стать общее улучшение ликвидности рынка и возможный дополнительный приток иностранных участников.

ОБЪЕМ ВЫПУСКОВ КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ МТС НА ПЕРВИЧНОМ И ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ПРЕВЫШАЕТ 100 МЛРД РУБ.

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОАО «МТС», МЛН РУБ.

Показатель	1 кв. 2014 г.	1 кв. 2013 г.	Год к году
Выручка	**97 562**	**92 854**	**5.1%**
В фиксированном сегменте	319	304	5%
OIBDA	**41 451**	**39 347**	**5.3%**
- маржа OIBDA	**42.5%**	**42.4%**	**+0.1 п.п**
Чистая прибыль Группы	**13 025**	**12 963**	**+0.5%**
- маржа	**13.4%**	**13.9%**	**-0.5%**
Капитальные затраты	10 091	12 498	
ARPU (RUB)	299.2	292.1	2.4%
MOU (min)	325	310	4.8%
Капитальные затраты/Выручка	10.6%	14.3%	3.7%
ARPU (RUB)	299.2	292.1	2.4%
MOU (min)	325	310	4.8%

Источник: http://www.mtsgsm.com