



Транскрипция конференц-звонка

Дата проведения звонка: 25 октября 2012 г.

Название: Обсуждение размещения
облигационных займов
«Ростелекома»

Детали конференц-звонка

Дата проведения: 25 октября 2012 г.

Начало: 08:00 утра по Гринвичу

Продолжительность: Приблизительно 19 минут

Председатель: Маша Елисеева

Оператор: Дамы и господа, благодарим вас за ожидание. Добро пожаловать на конференц-звонок "Ростелекома" сегодня 25 октября 2012 года, посвященный предстоящему размещению облигационных займов. Во время презентации руководства компании все участники будут находиться в режиме прослушивания. После завершения презентации у участников появится возможность задать вопросы. Если у кого-либо из участников возникают проблемы с качеством звука во время звонка, пожалуйста, наберите "звездочка", "ноль" на вашем телефоне для вызова помощи оператора. Мы передаем слово Маше Елисеевой. Пожалуйста, Маша.

Маша Елисеева: Добрый день, коллеги! Мы рады обсудить с вами планируемое размещение облигационных займов "Ростелекома". На звонке сегодня с нашей стороны - Александр Юрьевич Провоторов, президент компании, Антон Алексеевич Хозяинов, старший вице президент, и я, Маша Елисеева, директор по работе с инвесторами.

Перед тем как начать, позвольте обратить ваше внимание на то, что на сегодняшнем звонке могут прозвучать те или иные прогнозы относительно возможных событий или будущей динамики финансовых показателей. Мы предупреждаем, что это лишь прогнозы, а реальное развитие событий может быть иным под воздействием множества факторов. После звонка мы не планируем такие прогнозы обновлять. После краткого вступительного слова мы будем рады ответить на ваши вопросы. А сейчас я передаю слово президенту "Ростелекома" Александру Юрьевичу Провоторову.

Александр Провоторов: Спасибо, Маша. Доброе утро, уважаемые дамы и господа! Прежде всего, хочу сказать несколько слов о том, что уже сделано, что в настоящий момент представляет из себя "Ростелеком". Я полагаю, что большинство из тех, кто присутствует на звонке, следят за компанией и знают о тех изменениях, которые произошли за последнее время, но, тем не менее... Больше года прошло с момента реорганизации и присоединения к "Ростелекому" семи межрегиональных компаний "Связьинвеста". Эта реформа, безусловно, укрепила бизнес всех компаний, которые участвовали в реорганизации, и позволила перейти к национальной масштабной деятельности и создала условия для повышения операционной эффективности компании, повысила ее инвестиционную привлекательность и тем самым вывела компанию на новый уровень развития. Сейчас "Ростелеком" – это 33 миллиона пройденных домохозяйств, 28 миллионов абонентов курсовой связи, 6,2 миллиона абонентов платного телевидения, 8,6 миллиона абонентов широкополосного доступа и более 13 миллионов абонентов сотовой связи. Компания является безусловным лидером в ряде сегментов рынка, прежде всего в фиксированном голосе, который является для нас одним из важнейших источников для финансирования растущих сегментов нашего бизнеса. К растущим сегментам нашего бизнеса мы относим фиксированный и мобильный ШПД, платное телевидение и облачные сервисы. Мы - первые на быстрорастущем рынке широкополосного доступа в Интернет с долей 40 % и в платном телевидении с долей 34 %. Поскольку рынок высококонкурентный, мы не стоим на месте и инвестируем в модернизацию сетевой инфраструктуры, чтобы увеличивать количество сервисов на клиента. Согласно нашей стратегии, это позволит нам обеспечивать среднегодовой рост выручки в пределах 10 % до 2015 года. Мы также активно работаем над повышением эффективности бизнеса, чтобы держать прибыльность компании по EBITDA на уровне 40 %, при этом капитальные затраты должны находиться в пределах 20 % от выручки в среднем за 5 лет. Таким образом, мы считаем наш бизнес очень устойчивым и стабильным, и в то же время видим потенциал для дальнейшего развития. Теперь я передаю слово Антону Хозяинову.

Антон Хозяинов: Спасибо, Александр Юрьевич. Наш сегодняшний звонок посвящен размещению двух облигационных займов ОАО "Ростелеком" на общую сумму 15 миллиардов рублей. В ближайшие недели мы планируем реализовать часть утвержденной облигационной программы на 100 миллиардов рублей и разместить два облигационных выпуска серий 15 и 17 размером 5 и 10 миллиардов рублей соответственно. Указанные выпуски имеют следующие общие основные параметры: номинальная стоимость одной облигации – 1000 рублей, срок обращения – 5 лет, оферта – через 3 года, купонный период – 182 дня. Ориентир купона установлен на уровне 8,45–8,70% годовых, что дает ориентир доходности к погашению 8,63–8,89% годовых. Размещение будет проходить посредством букбилдинга с предварительной датой открытия книги заявок 31 октября 2012 года и закрытием 1 ноября 2012 года. Мы планируем, что размещенные облигации получат листинг на ММВБ и РТС и будут включены в котировальный список "A1".

По итогам первого полугодия 2012 года чистый долг компании составил 185 миллиардов рублей при соотношении чистый долг/OIBDA на уровне 1,5. Общий долг компании был равен 197 миллиардов рублей при показателе долг/капитал 0,8, при этом доля краткосрочной задолженности составила 34 %. Мы планируем использовать денежные средства, привлеченные во время эмиссии, на рефинансирование краткосрочной задолженности для улучшения текущего кредитного портфеля компании и приведения его к уровню лучших отраслевых практик.

На этом спасибо. Я передаю слово Маше.

Маша Елисеева: Спасибо, Антон Алексеевич. Сейчас мы готовы начать сессию вопросов и ответов. Для того чтобы дать возможность всем задать свои вопросы, просим вас ограничиваться двумя ключевыми вопросами. Оператор, мы готовы к первому вопросу.

Оператор: Спасибо. Если кто-либо из участников желает задать вопрос, пожалуйста, наберите "звездочка", "единица" на вашем телефоне. Если вы хотите отменить свой вопрос, пожалуйста, наберите "звездочка", "два". Вопросы будут задаваться в порядке поступления, и сейчас во время небольшой паузы мы позволим участникам зарегистрировать свои вопросы.

Первый вопрос от Игоря Федорова из ING Банка. Пожалуйста, задавайте ваш вопрос.

Игорь Федоров (ING Банк): Добрый день! Большое спасибо за возможность задать вопросы. Мой первый вопрос связан с тем, что вы собираетесь предпринять по развитию своего бизнеса ШПД, сейчас на самом деле, насколько я понимаю, это очень актуально. И второй вопрос: ждет ли нас объявление каких-то новых сделок M&A в ближайшем будущем? Спасибо.

Александр Провоторов: Спасибо за вопрос. Безусловно, ШПД является для нас одним из приоритетных направлений развития. Мы последние несколько лет достаточно много инвестировали в развитие этого бизнеса, соответственно, сейчас мы, можно сказать, начинаем получать результаты тех инвестиций. И, безусловно, мы смотрим на этот рынок достаточно позитивно, несмотря на то что с точки зрения самого рынка он сокращается, то есть того роста, который на рынке ШПД мы наблюдали последние несколько лет, безусловно, уже сейчас мы не видим, рост замедляется. Но мы сделали очень хороший задел, и, например, я могу сказать, что "Ростелеком", если мы говорим о приросте по ШПД на оптике, мы являемся безусловным лидером в России и, например, за год к году, если мы смотрим третий квартал 2012 – третий квартал

2011, наш прирост составил почти 100 % абонентов на оптике. Мы практически в два раза больше, чем любой из наших российских конкурентов, и, в принципе, мы смотрели международную практику, мы одни из, так сказать, передовиков, даже если посмотреть с точки зрения мировой практики. Помимо этого, мы за год удвоили охват домохозяйств оптикой. Рост составил у нас – сейчас это больше – почти 15 миллионов домохозяйств, то есть это почти 30 % всех домохозяйств страны. Тем самым у нас существует очень хороший задел по росту в последующие годы, на чем мы и планируем сфокусироваться, в том числе в следующем году.

Значит, по сделкам M&A, мы достаточно подробно об этом говорили. Компания рассматривает сделки M&A как способы увеличить свой бизнес, и мы смотрим различные сделки на российском рынке, в основном. То есть, мы смотрим на зарубежные рынки, в основном в СНГ, но факультативно, и там мы особо не видим серьезных перспектив для роста. Мы сфокусированы на России, и здесь мы смотрим в первую очередь на операторов широкополосного доступа в крупных городах, поскольку мы считаем, что это хорошая замена нашим инвестициям, нашему собственному строительству. И в том случае, если цена сделки нас устраивает, мы считаем, что это более правильный путь входа в крупный город, поскольку тем самым мы приобретаем не просто сеть, но сеть с абонентами, которые с первого дня начинают платить, и мы улучшаем конкурентную ситуацию, потому что на одного игрока, по сути, становится меньше. Мы смотрим небольших региональных операторов мобильных, их осталось очень мало, мы рассматриваем такие сделки тоже как способ выйти в регионы, где мы в настоящий момент не присутствуем, и тоже смотрим на такие сделки, как на альтернативу собственному строительству базовой сети, сети GSM, то есть мы смотрим именно операторов GSM, чтобы в дальнейшем уже путем апгрейда этой сети начать предоставлять услуги 3G и в перспективе LTE. В принципе, наверное, основные направления таковы, и к сделкам M&A мы подходим достаточно взвешенно, и основным критерием для нас, естественно, является именно сравнение с вариантом наших собственных инвестиций в тот или иной регион, тот или иной город. Спасибо.

Игорь Федоров (ING Банк): Спасибо большое.

Оператор: Спасибо. Напоминаем: если кто-либо из участников желает задать вопрос, пожалуйста, наберите "звездочка", "один" на вашем телефоне. Если вы хотите отменить свой вопрос, пожалуйста, нажмите "звездочка", "два". Напоминаем: если кто-либо из участников желает задать вопрос, пожалуйста, наберите "звездочка", "один" на вашем телефоне. Если вы хотите отменить свой вопрос, пожалуйста, нажмите "звездочка", "два".

Следующий вопрос от Игоря Федорова из ING Банка. Пожалуйста, задавайте ваш вопрос.

Игорь Федоров (ING Банк): Спасибо большое, что мне предоставлено еще раз право задать вопрос. Если можно, большими мазками описать структуру своих капиталовложений, ну, скажем, сколько средств планируется направить на развитие ШПД, сколько средств планируется направить на развитие IPTV? И второй вопрос связан с долговыми рынками, в частности, с вашим текущим размещением. Я знаю, что у вас зарегистрирована программа на 100 миллиардов рублей рублевых облигаций, но меня интересует, стараетесь ли вы как-то дальше развивать свое присутствие на долговых рынках, в частности, размещать евробонды, например, разместить рублевые евробонды как-то планировали? Планировали вы этот вопрос или нет? Спасибо.

Маша Елисева: Спасибо. Я отвечу на первый вопрос, а второй адресую Антону Алексеевичу. Соответственно, структура CAPEX-а на период с 2011 по 2015 год у нас выглядит следующим образом: порядка четверти, то есть 25 %, у нас планируется потратить на строительство мобильной сети передачи данных, используя технологию 3G; порядка 30 % пятилетнего CAPEX-а будет направлено на модернизацию последней мили, на развитие проводного ШПД, как Александр Юрьевич сказал, мы активно модернизируем сеть доступа, переходим на оптику; порядка 11 % CAPEX-а направляется на упрочнение магистральных сетей для пропускания растущего трафика, и оставшаяся часть – это в основном ИТ-системы, централизация ИТ-систем, CRM, биллинги и так далее. И в результате за пятилетний период в среднем CAPEX к выручке должен составить порядка 20 %, при этом в первой половине этого периода он будет несколько выше за счет активных инвестиций в строительство мобильной сети передачи данных. Антон Алексеевич.

Антон Хозяинов: Да, Маша. Что касается нашей стратегии на публичных долговых рынках, как известно, она зависит от ряда факторов. Во-первых, как складывается ситуация на долговом рынке в целом, как на публичном, так и непубличном, результатов размещения выпусков облигаций других компаний, наличие каких-то предложений по тем или иным инструментам финансирования. Очевидно, что мы готовы наращивать долю публичных инструментов в портфеле при условии, что стоимость привлечения будет соответствовать нашим ожиданиям и являться альтернативой, безусловно, банковскому кредитованию. На сегодняшний день – это так. И при наличии хорошей конъюнктуры и спроса в длинном сегменте, я думаю, в первую очередь, там, пять лет, мы будем всерьез смотреть на возможность размещения также и в 2013 году. Это то, что касается рублевых облигаций. По евробондам, как, в общем-то, и долларовым, так и рублевым, этот рынок также может быть нам интересен, и мы занимаемся им. Какой смысл отказываться от каких-то возможностей? Мы оцениваем как бы совокупный, итоговый результат для компании. На сегодняшний день компания заинтересована прежде всего в привлечении финансирования в рублях, безусловно, так как выручка рублевая. Но если инструмент, даже долларový, сможет обеспечить какую-то более низкую стоимость финансирования, почему от него отказываться? Так что мы рассматриваем разные варианты, в том числе и конвертируемые облигации тоже. Вот, собственно, такой ответ.

Игорь Федоров (ING Банк): Спасибо большое. Наверное, это все вопросы от меня на сегодня.

Оператор: Следующий вопрос задает Игорь Козак из ТКБ. Пожалуйста, задавайте ваш вопрос.

Игорь Козак (ТКБ): Доброе утро! Спасибо за звонок. Игорь Козак, "ТКБ БНП Париба Инвестмент Партнерс". Собственно, вопрос номер один касается графика погашения долга, как он на сегодняшний день выглядит? И вопрос номер два: за счет чего, собственно говоря, компания собирается рефинансировать достаточно короткую часть долга помимо размещения рублей и помимо потока? Спасибо.

Антон Хозяинов: Значит, что касается графика, объема погашений, вас, в первую очередь, наверное, интересует 2015 год, то после размещения основных облигаций – надеюсь, что оно удачно произойдет – то в 2013 году нам необходимо будет погасить порядка 45 миллиардов рублей, а остальное будет приходиться на 2014–2016 годы с некоторым преобладанием в 2015 году. Будем смотреть ситуацию на рынке, опять же, либо дополнительные облигации сможем выпустить, более того, у нас есть невыбранных ресурсов по кредитным договорам на сегодняшний день порядка на 55

миллиардов рублей, есть очень крупная кредитная линия "Сбербанка" пятилетняя на 30 миллиардов, которую мы еще не начали выбирать, то есть у нас подход очень гибкий. Будем смотреть от ситуации и минимизировать стоимость долга, прежде всего. А по структуре, я думаю, что уже после этого размещения, она достаточно комфортная в плане соотношения коротких и длинных долгов, то есть это менее трети коротких долгов на ближайший период.

Игорь Козак (ТКБ): Спасибо большое.

Оператор: Спасибо. Напоминаем: если кто-либо из участников желает задать вопрос, пожалуйста, наберите "звездочка", "единица" на вашем телефоне. Если вы хотите отменить свой вопрос, пожалуйста, нажмите "звездочка", "два".

Спасибо. На данный момент вопросов больше нет. Мы передаем звонок руководству компании.

Маша Елисеева: Спасибо. На сегодня это все. Спасибо за ваше время и интерес к нашей компании. Будем рады видеть вас на встречах и конференциях в ближайшее время. До свидания!