



# Ростелеком

---

## КОНФЕРЕНЦ-ЗВОНОК ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ПАРТНЕРА В БИЗНЕС ЦОД И ОБЛАЧНЫХ СЕРВИСОВ «РОСТЕЛЕКОМА»

**Компания:** ПАО «Ростелеком»

**Название конференции:** Привлечение партнера в бизнес ЦОД и облачных сервисов  
«Ростелекома»

**Модератор:**

**Дата:** вторник, 26 января 2021

**Участники:**

**Михаил Осеевский** — президент компании (CEO)

**Владимир Кириенко** — первый вице-президент (COO)

**Павел Каплунов** — вице-президент по облачным сервисам

**Екатерина Устинова** — IR-директор

**Екатерина Устинова (IR-директор):** Добрый день, дамы и господа. Мы начинаем сегодняшнюю конференцию, посвященную стратегически важному для нас событию. В конце декабря 2020 года мы объявили о сделке по привлечению в капитал нашей дочерней компании РТК-ЦОД инвестора. И сегодня, когда в общем-то, все формальности завершены, мы хотели бы рассказать вам об этой сделке подробнее и ответить на все ваши вопросы. Презентация к сегодняшнему звонку находится на сайте в разделе «Стратегические раскрытия» или Strategic Announcement, если вы смотрите на английскую версию сайта. Сегодня в звонке присутствуют президент и председатель правления

Привлечение партнера в бизнес ЦОД и облачных сервисов «Ростелекома» компании Михаил Эдуардович Осеевский, первый вице-президент Владимир Кириенко и вице-президент по облачным сервисам Павел Каплунов. Также позвольте напомнить вам о нашем заявлении об ограничении ответственности. Некоторые заявления, которые сегодня прозвучат во время звонка, являются заявлениями относительно будущих событий и содержат в себе прогнозы. Фактически события могут отличаться от данных прогнозов, поэтому просим необоснованно на них не полагаться, и мы не берем на себя ответственность публично пересматривать данные прогнозы. Итак, я передаю слово Михаилу Эдуардовичу Осеевскому.

**Михаил Осеевский (СЕО):** Здравствуйте, коллеги. Мы сегодня с радостью хотим рассказать об этой сделке. Нам кажется она очень интересной и важной и подтверждает интерес к тому рынку, на котором мы работаем. Итак, ВТБ вошел в капитал нашего дочернего предприятия РТК-ЦОД. Я в первую очередь хотел бы, наверное, обозначить, почему мы в принципе провели эту сделку и почему именно с ВТБ. Здесь необходимо выделить два основных приоритета. Первое, рынок хранения информации и облачных сервисов растет высокими темпами, и сегодня мои коллеги расскажут о нашем взгляде на этот рынок. Мы последние годы активно инвестировали, как приобретая целый ряд компаний, работающих на этом рынке, так и создавая новые мощности. Этот бизнес является капиталоемким, и, видя потенциал его развития, мы сочли необходимым привлечь крупного финансового партнера на этот рынок, одновременно имеющего серьезный интерес к использованию облачных технологий в рамках программы развития группы ВТБ. И второе обстоятельство, которое сыграло свою роль при принятии нами решение о проведении этой сделки, — мы хотели показать новые уровни стоимости и отдельных направлений бизнеса группы «Ростелеком», поскольку мы видим на примерах глобального рынка о том, что потенциал мультипликатор, по которым оцениваются телеком-компании и компании, работающие в области облачных технологий, он очень и очень существенный. И наша сделка это подтверждает. Если мультипликатор оценки «Ростелекома» в целом сейчас находится на уровне больше четырех, то сделка, которую мы провели вместе с ВТБ, она оценивает РТК-ЦОД в мультипликаторе 7, 8 в отношении EV к EBITDA. Мы считаем, что это только начало и уверены в том, что эта оценка будет расти по мере развития компании, увеличения самого российского рынка и нашей доли присутствия на нем. Сделка структурирована следующим образом. Мы продали нашим партнерам практически 45% за 35 млрд рублей, что позволило нам существенно улучшить структуру баланса РТК-ЦОД, у него фактически сейчас отрицательный чистый долг, вырос собственный капитал, и все это позволяет нам думать о дальнейшем развитии, привлечении инвестиций, но мои коллеги более подробно об этом расскажут. В целом, мы удовлетворены этой сделкой. В рамках создания стратегии группы мы уделим, естественно, внимание в том числе и работе в этом направлении. Это одно из быстро растущих, высоко маржинальных направлений на рынке, поэтому мы видим большой потенциал и рассчитываем, что в будущем... Мы планируем вместе с нашими партнерами

Привлечение партнера в бизнес ЦОД и облачных сервисов «Ростелекома» из группы ВТБ выход на биржу. Мы хотим увидеть новые уровни оценки нашей совместной компании, которые в том числе, конечно, повлияют на оценку «Ростелекома» в целом. Спасибо, я хочу передать слово моим коллегам.

**Павел Каплунов (Вице-президент по облачным сервисам):** Добрый день, коллеги. Я начну с того, что попытаюсь описать, что из себя представляет сам актив, сделка, в отношении которого мы сегодня обсуждаем. Хочу начать с того, что группа РТК-ЦОД — это группа. В принципе, мы объединяем 14 компаний и создаем единую платформу, которая позволяет нашим клиентам строить свои информационные системы. Мы стремимся продавать и предлагать нашим клиентам законченный набор сервисов от размещения в наши геораспределенные сети ЦОД, через нашу экосистему доступа и дополняем это системой облачных и интеграционных сервисов, то есть мы нацелены на то, чтобы создавать законченные решения, предоставив нашим клиентам только заботиться о развитии своего бизнеса, не погружаясь в технические детали поддержки их информационных систем. Хочу отметить, что наша геораспределенная система ЦОД имеет федеральное покрытие. Мы стремимся присутствовать в центрах всех федеральных округов. Наши ЦОДы предлагают полный набор сервисов, традиционных для сегодняшних высоко надежных ЦОДов уровня TIER III и выше. Мы предлагаем колокейшн, мы предлагаем смарт хэндс, предлагаем любые услуги по предоставлению мониторинга состояния оборудования. В принципе, наши клиенты могут даже через мобильное приложение видеть свою стойку и оценивать, как она работает. Следующий уровень, как я уже сказал, — это экосистема доступа. И здесь я хочу отметить, что это не просто классические проводные линии, которые заходят в наши ЦОДы. Это существенно более сложная экосистема. Это прежде всего точки обмена трафиком, это услуги контент деливери энд эйч клауда, которые позволяют нам создавать высоконагруженные различные приложения, обслуживать сайты и решения с миллионной аудиторией. Это система ДНС, система реестров доменных имен. Словом, это базовая инфраструктура Интернета, на основе которой можно строить самые различные приложения. Если говорить об экосистеме облачных сервисов, то она включает в себя как традиционные уже на сегодня услуги класса IaaS, когда мы предлагаем инфраструктуру как сервис. Причем мы ее предлагаем в разных видах, мы ее предлагаем в режиме публичных облаков, частных облаков, гибридных облаков. За последнее время мы приложили большие усилия и дополнили наш портфель услугами класса PaaS. Мы сегодня предлагаем различные системы автоматизации разработки, девокса, контейнеризации. Но об этом мы поговорим еще чуть дальше. Помимо этого, мы предлагаем клиентам различные интеграционные услуги. Мы оказываем клиентам услуги по обследованию их информационных систем, реинжинирингу, цифровой трансформации, построению этих систем. Все сопутствующие услуги, связанные с любыми изменениями информационных технологий можно получить по принципу одного окна, опираясь на нашу платформу.

## Привлечение партнера в бизнес ЦОД и облачных сервисов «Ростелекома»

Если говорить о наших рыночных позициях, то на сегодня наша компания занимает верхние строчки во всех рейтингах на рынке ЦОД, на рынке облачных сервисов, на рынке контент доставки и на рынке точек обмена трафиком. Сегодня наша доля на рынке ЦОД — 25%, на рынке IaaS 26%, на рынке точек обмена трафиком и CDN это порядка 30%. Как я уже говорил, сама группа является холдингом. Она вертикально интегрирована, к числу наших активов относятся такие достаточно известные на рынке активы. Я начну, наверное, с компании Dataline, которую мы приобрели в прошлом году. Это был крупный системный игрок на этом рынке. Мы очень довольны результатами приобретений, его интеграции в нашу экосистему. К нашим активам также относятся ММТС9. Это известный телехаус в Москве, носящий достаточно важное значение. Как я говорил, в состав нашей экосистемы доступа входит MSK Exchange — это набор эксчейнджей по всей территории страны. Это 11 площадок, распределенных по всей территории. На сегодня по рейтингу это четвертый эксчейндж в Европе и шестой эксчейндж в мире. Также в состав группы входит компания NGENIX, это отечественный CDN-провайдер, который обслуживает на сегодня очень много медийных клиентов и обеспечивает наше присутствие на медийном рынке. Помимо этого, компания развивается, мы сейчас переходим к созданию на ее основе эйч-клауда, защищенных решений для распределенных облачных систем и так далее. Также хочу отметить компанию ТЦИ. Это компания, которая обслуживает основные корневые реестры национальных доменных зон, мы обслуживаем зону .ru, .su, .rf, что позволяет, опять же, строить в сочетании с нашей распределенной ДНС-сетью, которые представлены на всех континентах, самые разнообразные интернет-решения.

Хочу отметить, что помимо чисто сервисных компаний, у нас есть достаточно большой уровень оригинальной разработки. Мы за последнее время достаточно много вместе с нашими коллегами из «Ростелекома» инвестировали в программные продукты. У нас есть компания Тионикс, которая обладает собственными разработками в области управления облачными средами, виртуальных рабочих мест. В прошлом году мы закрыли сделку с компанией «Ядро» и присоединили еще компанию «Диджитал Энерджи». Сейчас на основе этих двух компаний мы построили IaaS, PaaS-платформу, которую достаточно активно продвигаем на рынке. Направление интеграции в группе представлено компанией «Ростелеком Цифровые Технологии». Это один из крупнейших российских интеграторов, который вовлечен в ряд проектов, и собственно через интеграцию, через помощь клиентам мы организовали надежный канал продаж, который расширяет нашу доходную базу.

Несколько цифр. Ключевые показатели двадцатого года. Это, подчеркну, наши прогнозы. Выручка будет не менее двадцати четырех миллиардов рублей. Маржинальность по OIBDA порядка 40%. А емкость наших дата-центров превысит 12 тысяч стоек. Хочу несколько более подробно остановиться на нашей сети ЦОД. Как основа нашего бизнеса, это собственно тот первый уровень физический, на основе которого мы строим все наложенные услуги. На слайде, который перед вами вы увидите

Привлечение партнера в бизнес ЦОД и облачных сервисов «Ростелекома» географию наших ЦОД. Если посмотреть на картинки, расположенные на этом слайде, в левом верхнем углу вы увидите построенный в прошлом году, введенный в эксплуатацию ЦОД в Санкт-Петербурге, снизу слева — это также построенный в прошлом году и буквально вчера введенный в эксплуатацию ЦОД в Новосибирске. Справа внизу фотография — этот ЦОД Удомля. Это один из крупнейших ЦОДов Восточной Европы, мы его вместе построили с нашими коллегами из Росатома и планомерно застраиваем этот объект. Справа верхняя и средняя картинка — это строящийся в Москве ЦОД TIER IV. Я хочу сказать, что в прошлом году мы закончили проектирование и начали строительство объекта принципиально высшего уровня надежности. Средняя картинка справа — это собственно то дизайнерские решения, каким ЦОД будет выглядеть к концу текущего года. В центре этой фотографии наших различных площадок, которые дают представление о том, что у них внутри. Хочу сказать, что за последнее время после интеграции с Dataline мы добились, что у нас единый уровень обслуживания, единый набор сервисов по всей территории страны, то есть вот та картинка и та организация работы, тот набор сервисов, который вы видите, — это собственно то что получает наш клиент, практически находясь в любом ЦОДе на территории страны.

Несколько слов о нашей клиентской базе. Естественно, что мы представлены только в сегментах B2B и B2G, и исходя из нашей ориентированности на работу с корпоративными клиентами, хочу отметить, что в сегменте B2B нашими услугами пользуются более 50 тысяч клиентов. Сегмент B2B дает более 60 процентов нашей выручки. Не буду перечислять компании, которые приведены на слайде. Я думаю, что вы сами видите, что это представители самых разнообразных отраслей и секторов экономики. Отдельно остановлюсь на сегменте B2G. Мы выполняем целый ряд проектов в интересах различных органов власти. Можно отметить создание, оснащения, обслуживания нового единого правительственного комплекса России, создание государственной единой облачной платформы, первый этап которого мы закончили в прошлом году. И хочу отметить, что в конце прошлого года на право на продолжение обслуживания ГЕОПа мы получили просто в результате активной рыночной процедуры, в результате аукциона, который мы выиграли. Число проектов, которые мы реализуем — это цифровая трансформация органов генеральной прокуратуры, где мы предоставляем полный набор сервисов, от реинжиниринга информационных систем до их обслуживания буквально на каждом рабочем месте в прокуратуре. Отдельно хочу отметить обслуживание инфраструктуры и разработку новой архитектуры и поддержание IT-инфраструктуры сайта Госуслуг. Это такой большой проект, надо сказать, что в условиях пандемии мы в прошлом году столкнулись с тем, что надо было в очень короткие сроки заняться реинжинирингом этого решения, и наша команда с этим достаточно успешно справилась.

Следующий слайд. На нем показан наш взгляд на рынок и то, что на наш взгляд будет являться драйверами и что послужит основой для развития группы на будущее. В целом, хочу сказать, что

Привлечение партнера в бизнес ЦОД и облачных сервисов «Ростелекома» этого даже нет на слайде, главный драйвер роста — это цифровизация. Я не буду перечислять все классические книги, которые вышли за последнее время, связанные с цифровой трансформации. Я надеюсь, что все вы их читали. Тема настолько большая, что она не поместилась просто на этом маленьком слайде. Но это главное. Если мы посмотрим на ситуацию на рынке сегодня, с одной стороны это тенденция к массовой цифровизации и переходу в онлайн, а с другой стороны — это то наследие и то состояние цифровых систем, которые мы имеем на сегодня. Это и размещенные в вэб-серверных оборудовании. Надо сказать, что за последние годы... В предыдущие годы основная тенденция на рынке была «все мое, я ставлю только свою серверную, не важно если я строю ее в бизнес-центре класса, в подвале, не важно, главное, что она моя». Те коллеги, кто пошел по этому пути, столкнулись с тем, что, во-первых, площади этих серверных кончаются, они слабо надежны, у них нет достаточного уровня холода, энергоснабжения. И им надо думать о том, собственно, что делать и как развиваться дальше. Здесь открывается окно возможностей для IT-аутсорсинга, услуги которого мы предоставляем. Сюда же я бы отнес и остальные факторы, перечисленные на слайде. Это реальная дороговизна обслуживания собственной инфраструктуры, это высокий уровень зависимости от зарубежных решений и необходимости исполнения решений по импортозамещению. Это дефицит площадей. Все это открывает дорогу для того бизнеса, которым мы занимаемся. Отдельно хочу отметить, что вообще переход в онлайн потребовал изменения парадигмы развития самих систем. То есть если раньше системы были в основном как витрины и представительства в интернете, то сейчас, когда необходимо, так сказать, из одной точки просто предоставлять услуги, необходим другой уровень разработки. Необходим, как я уже говорил, DevOps, необходим Agile — все те красивые слова, которые сегодня звучат, они нужны в полный рост. И вот то, что я говорил несколько выше об изменениях и переработке сайта Госуслуг, мы столкнулись на этом в полный рост, потому что Госуслуги до пандемии — это, по сути дела, была система очередей, система приема заявок, система витрин. После пандемии — это процессная система, которая реально обслуживает население. Мы справились с этой задачей только за счет того, что вовремя уловили тренды, вовремя добавили услуги PaaS, и все это вместе позволило нам решить эту задачу и мы видим, что эти услуги и эти решения крайне востребованы рынком.

Последнее, о чем я хотел сказать, это, собственно, те задачи и цели, которые перед нами теперь ставят уже два акционера нашей Группы. Здесь у них единомыслие. Это приятно и цели их совпадают. Собственно, основные цели нашей Группы — это сохранение долгосрочного лидерства. Для достижения этой глобальной цели мы будем продолжать расширение нашей инфраструктуры, мы будем повышать наши вычислительные мощности, мы будем расширять набор сервисов, мы будем переходить от IaaS к PaaS, будем расширять продуктовую линейку. Естественно, мы делали это и будем продолжать делать. Будем расширять набор собственных компетенций, будем продолжать разработку собственных программных продуктов, потому что наличие собственного

Привлечение партнера в бизнес ЦОД и облачных сервисов «Ростелекома» разработчика, во-первых, повышает конкурентоспособность, и во-вторых, это, с точки зрения закупки лицензий, повышает нашу маржу, и этот опыт мы будем продолжать и развивать. Естественно, сюда мы относим развитие каналов продаж и сочетания органического/неорганического роста. Мы очень нацелены на партнерство. Мы много делали на этом пути и будем продолжать это делать.

По ориентирам, которые видны на сегодня и к которым мы постараемся прийти: к 2025 году — выручка больше 45 млрд при маржинальности порядка 45% и доведение емкости наших дата-центров до 20 тысяч стоек. Это, наверное, все, что я хотел сказать. Спасибо вам за внимание. С удовольствием отвечу на вопросы.

**Екатерина Устинова, IR-директор:** Большое спасибо, коллеги. Сейчас мы готовы перейти к сессии вопросов и ответов. Оператор Сергей даст все необходимые инструкции. На этот раз мы начнем принимать вопросы с русскоязычной линии. Еще раз обращаю внимание, что вопросы нужно задавать на языке линии, на которой вы находитесь. Спасибо.

**Оператор:** Благодарю вас. [Инструкции оператора]

Наш первый вопрос: Анна Куприянова, «Газпромбанк». Пожалуйста.

**Анна Куприянова, «Газпромбанк»:** Добрый день. Спасибо за презентацию по такой интересной теме. У меня будет два вопроса, если можно. Первый вопрос связан с вашей позицией в сегментах B2G и B2B, и B2C я хотела бы сюда добавить. Интересны ваши перспективы развития, как вы видите изменение доли рынка, потому что вы, очевидно, не единственная компания, которая активно развивается в данном сегменте, хотя и на данный момент доминирующий игрок. Интересно, насколько вы активно собираетесь идти в сегмент B2C. Видите ли вы конкурентами такие компании в интернет-сообществе, как «Яндекс», «Сбертех» или Mail.ru Group или «МТС», например. Про вашу долю рынка в каждом сегменте тоже будет интересно услышать. Спасибо. Это первый вопрос. Потом, если удобно, я задам второй.

**Екатерина Устинова, IR-директор:** Ань, давай сразу второй вопрос. Если можно, сразу по два вопроса. Спасибо.

**Анна Куприянова:** Вторым вопросом был более техническим. Мне интересно, что вы относите к выручке именно сегментов Collocation и IaaS. Входит ли сюда выручка от сегмента SaaS, соответственно, PaaS и кибербезопасности как часть SaaS или где-то с ней пересекающейся. Если входит, то можете по размеру этой доли выручки прокомментировать.

Привлечение партнера в бизнес ЦОД и облачных сервисов «Ростелекома»

**Владимир Кириенко, первый вице-президент:** Спасибо большое. Давайте попробуем. Я отвечу на первый вопрос, а Павел Григорьевич ответит на вторую часть более четко с точки зрения детализации. Вы правы мы для себя выделяем два основных направления. Первое — это корпоративный сегмент, второе — это государственный сегмент.

Почему? Поскольку мы считаем, что, сравнивая так называемый public cloud и private cloud, мы движемся в модель private cloud. Как правило, наш клиент понимает. Они уже имеют опыт использования облачной инфраструктурой, они четко понимают стратегию своего развития на ближайшие 3–5 лет и могут сформулировать это в модели коробочного решения. Напомним, мы начинали наше развитие облачного направления с модели Collocation, фактически представляя пол в ЦОДах по определенным сервисам и поддерживая данный уровень SLA, потом эмигрировали в IaaS (инфраструктура как сервис) и предоставляли железную инфраструктуру для соответствия требованиям заказчика. Считаем, что основная добавленная стоимость, чем обеспечен активный рост нашей выручки и всех показателей, продиктованы именно комбинацией: создание инфраструктуры при разработке собственных продуктовых решений по IaaS модели. Как правило это связано с тем, что мы предлагаем нашим заказчикам новый тип архитектуры, либо новое технологическое решение, которое позволяет им решать задачи растущего бизнеса в интернет среде или растущего бизнеса в рамках замкнутой экосистемы сервисов отдельных предприятий. Поэтому, с точки зрения стратегии, корпоративный и государственный сегмент является основой нашего направления.

Мы не рассматриваем для себя в ближайшей перспективе активное участие в рынке B2C направления и считаем, что на этом рынке действительно, вы правильно отметили, есть как иностранные игроки, так и отечественные лидеры также принимают в этом участие. Повторюсь, особенность и высокая надежность ЦОДов, которые сегодня создаются в Группе РТК-ЦОД, обеспечивают активный интерес с точки зрения крупных инвесторов.

Tier IV, про который говорил Павел Григорьевич, — лидирующее направление, которое обеспечивает минимальное время простоя в год. Оно важно для крупных корпораций, для крупных компаний. То есть если мы смотрим на массовый сегмент, как правило, коллеги готовы двигаться в модели более дешевые, но при этом с относительно низким SLA, что невозможно и недопустимо для крупных корпоративных систем.

В конце еще хотел бы добавить, что мы четко разделяем бизнесы по их core компетенциям. У нас есть отдельное направление Ростелеком-ЦОД, о котором мы сегодня разговариваем. Он включает в себя инфраструктуру, сервисы, облака, дополнительные проекты, связанные с облачной инфраструктурой, но при этом направление безопасности сосредоточено в РТК-Солар. Даже если



Привлечение партнера в бизнес ЦОД и облачных сервисов «Ростелекома» проект связан с одновременным внедрением и облака, и информационной безопасности, выручка, относящаяся к информационной безопасности, проходит через направление... это отдельная договорная обвязка, и Ростелеком, являясь лидером по проекту, отдельно контрактует РТК-ЦОД и отдельно контрактует РТК-Солар. Часто, у нас клиенты не пересекаются. Большую синергию в 2020 году мы получили от клиентов-пользователей информационной безопасности, которые пришли за облаками и наоборот. Павел Григорьевич более точно ответит на вопрос в части деления...

**Анна Куприянова, «Газпромбанк»:** Можно один уточняющий вопрос, пока слово не перешло. Готовы ли вы раскрыть свою долю рынка именно в сегментах B2G и B2B?

**Владимир Кириенко, первый вице-президент:** Смотрите, мы не делим ее таким образом. Если вы обратите внимание, на одном из слайдов мы указывали, что мы считаем, что наша доля на рынке колеблется от 25 до 30% в целом в данный момент. То есть мы считаем, что на рынке дата-центров как таковых мы обладаем около четверти рынка, на рынке IaaS также около четверти, и считаем, что в модели IX, Internet Exchange, наша доля приближается к 30%.

Почему не совсем четко можно ответить на вопрос, какая же наша доля итоговая, поскольку мы по-разному можем подходить к вопросу, что такое рынок. Когда предприятие обладает своей собственной инфраструктурой (как Павел Григорьевич говорил), большим количеством серверных, или даже мини-ЦОДов, которые они построили в рамках периода развития, то с нашей точки зрения этот рынок — это то, что в перспективе потребует модернизации. Как правило компании принимают решение мигрировать в более профессиональные центры, разносить распределенную свою систему, и поэтому мы считаем, что рынок, как он традиционно оценивается инвесторским сообществом, на самом деле значительно шире. То есть если мы посмотрим статистику, которую приводят, как правило, объединяют только игроков дата-центров, потому что информация о реальных затратах крупных корпораций и государственных предприятий, как правило, закрыта. Она носит формат внутренних затрат и часто не публична, не с точки зрения сокрытия информации, а с точки зрения того, что когда айтишники находятся у тебя в штате и твое помещение в твоей собственности, то ты не оцениваешь затраты.

Мы убеждены и многократно показывали эффективность нашим крупным корпоративным клиентам и государственным заказчикам, что при выделении подобной инфраструктуры и при прозрачном расчете, заказчик получает экономию и существенное повышение в качестве надежности инфраструктуры. Поэтому считаем, что рынок будет расти достаточно амбициозно. При этом, с точки зрения сохранения (также в вашем вопросе было), мы считаем, что мы будем расти опережающим темпом рынок.

**Анна Куприянова:** Спасибо большое.

**Павел Каплунов, вице-президент по облачным сервисам:** Я добавлю несколько слов к ответу Владимира Сергеевича. Первое, вы задавали вопрос в отношении конкуренции с Яндексом и mail.ru. Я, наверное, единственное, что здесь добавлю, в принципе мы работаем в разных сегментах. Если Яндекс и mail.ru — это коробочные продукты, направленные на масс-маркет, то наш фокус — это managed cloud. Это качественные услуги, это совершенно иной уровень поддержки, это все сопутствующие услуги, это миграция сложных систем. Это не работа с типовыми решениями. То есть есть, отдельно ритейл и есть отдельно бутик. Мы, на самом деле, сеть бутиков, которые обслуживают ответственных клиентов с высоким уровнем надежности. Это, собственно, наш дифференциатор.

Второе, у вас был вопрос в отношении структуры выручки, как мы считаем выручку по направлению Collocation. Мы ее считаем самым прямым образом. У нас есть тарифы на стойки, есть сопутствующие услуги, которые с этим связаны. Все, что приносят услуги внутри дата-центра самого, связанные с размещением клиента и обслуживанием его инфраструктуры в нашем дата-центре, относится у нас к выручке Collocation.

У вас еще был вопрос, если я правильно понял, как мы считаем выручку от Internet Exchange? Я правильно понял ваш вопрос?

**Анна Куприянова:** Мой вопрос был связан с тем, какую выручку вы относите к данному сегменту, входит ли туда кибербезопасность. Вы частично уже ответили на этот вопрос. Входит ли туда SaaS/PaaS?

**Павел Каплунов, вице-президент по облачным сервисам:** Нет. В услуги дата-центров у нас это не входит. Мы считаем это отдельно.

**Анна Куприянова:** То есть 24 млрд включают в себя ЦОД и IaaS?

**Павел Каплунов, вице-президент по облачным сервисам:** 24 млрд включают в себя ЦОД, IaaS, услуги Internet Exchange, контент Delivery, продажи наших программных продуктов, услуги по интеграции. У нас достаточно большой набор услуг, о чем я говорил. Это все вместе входит в 24 млрд.

**Анна Куприянова:** Спасибо.

**Владимир Кириенко, первый вице-президент:** Информационная безопасность, как мы говорили, включается в отдельном направлении. В рамках раскрытия информации мы показываем темп и динамику по ней.

Привлечение партнера в бизнес ЦОД и облачных сервисов «Ростелекома»

**Екатерина Устинова, IR-директор:** Так же как и телефония, которая тоже считается SaaS, в данном случае она не входит в эти 24 млрд.

Следующий вопрос.

**Оператор:** Александр Венгранович, «Ренессанс Капитал». Пожалуйста.

**Александр Венгранович, «Ренессанс Капитал»:** Коллеги, добрый день. Два тоже вопроса. Первый, в продолжение предыдущего вопроса, раз уж мы стали говорить про структуру выручки, не могли бы вы более подробно рассказать, как эти 24 миллиарда по сегментам можно разбить, если такая возможность есть? И второй также вопрос тут же по поводу маржинальности. То есть маржинальность 40% по OIBDA, и вы также ожидаете ее до 45%. Довольно высокий уровень, если сравнить с международными аналогами. Многие из них вообще работают на очень низкой маржинальности, отрицательной. Хотелось бы понять причины этого. Это из-за того, что рынок находится в зародыше и не особо конкурентный и вы думаете, что со временем эта маржинальность будет падать, или это определяется структурой услуг, которые вы оказываете клиентам и это нормальный уровень маржинальности для этого бизнеса. Спасибо.

**Владимир Кириенко, первый вице-президент:** Спасибо за вопрос. Мы считаем, что примерно все три направления они сомасштабны и примерно занимают схожую долю. Мы не раскрываем более точную детализацию, но в целом они сомасштабны, Collocation и IaaS направления.

С точки зрения маржинальности, мы считаем, что это не временная ситуация на рынке. Мы считаем, что именно экономия масштаба и возможность использования как компетентной команды, так и цепочки создания стоимости, позволяет нам смотреть в будущее с уверенностью. Мы считаем, что маржинальность будет расти и достигнет значения около 45%. Повторюсь, это происходит не за счет того, что мы используем завышенные цены. Как правило наши клиенты, при переходе из частного облака и собственных решений на решения РТК-ЦОД, получают существенную экономию, помимо того, что они повышают существенным образом уровень надежности сетей.

Поэтому мы достаточно уверенно смотрим в будущее с точки зрения маржинальности и востребованности подобных услуг.

**Павел Каплунов, вице-президент по облачным сервисам:** Если можно, я добавлю два слова. Наши показатели весьма похожи или во всяком случае соизмеримы с лидерами отрасли. Здесь важный вопрос, с кем вы нас сравниваете. Если классифицировать нас как какой-то аналог крупных международных компаний, вы посмотрите на Equinix, посмотрите на Verizon Enterprise Solutions,

Привлечение партнера в бизнес ЦОД и облачных сервисов «Ростелекома» посмотрите на уровень их доходов и посмотрите их маржинальность. Вы увидите, что мы реально на них похожи по активам и по показателям.

**Александр Венгранович, «Ренессанс Капитал»:** Понял. Спасибо большое. Если можно, быстро вопрос тоже на тему кап. затрат. В рамках вашего плана вы планируете увеличение количества стоек до 20 тысяч в течение 5 лет. Правильно я понимаю, что (понятно, что вы CAPEX здесь не раскрыли), если бы вы могли рассказать с точки зрения общего объема инвестиций, которые позволят вам вырасти до такого объема, это было бы тоже полезно. Или можно с другой стороны подойти: являлась ли причина продажи именно в 44.8%, именно за такую сумму как раз, и было ли это драйвером программы кап. затрат? То есть вы просто оценили, сколько вам надо будет денег потратить, и примерно просчитали, какая должна быть маржинальность бизнеса, например, и соотношение долга к EBITDA через пять лет, и через это было принято решение о продаже этой именно доли. Если понятно.

**Владимир Кириенко, первый вице-президент:** Спасибо. Конечно, понятен ваш вопрос. Хотелось отметить два тезиса. Первый: мне кажется, это очень важно и мы редко встречаем это на рынке, что на сегодняшний момент мы, являясь лидером рынка, по сути не обладаем кредитами. То есть у нас собственные средства на текущий момент. Как компания мы можем достаточно свободно себя чувствовать с точки зрения инвестиций.

Да, безусловно, инвестиции нам нужны для того, чтобы увеличивать лидирующие позиции и наращивать свою динамику роста. Как уже отметил в начале Михаил Эдуардович, строительство ЦОДов это капиталоемкий бизнес. При этом мы, благодаря высоким уровням маржинальности, легко строим модель по окупаемости этих инвестиций. Мы предусматриваем, что на горизонте, в котором мы обозначили стратегию, наши инвестиции в создание ЦОДов будут исчисляться десятками миллиардов рублей. При этом мы считаем, что они будут полностью окупаемы. Более точные прогнозы мы не даем, поскольку это напрямую зависит от глубины проникновения наших сервисов и услуг в нашу базу клиентов. Мы заинтересованы, чтобы люди и партнеры приходили к нам не только на Collocation и не столько на Collocation, мы заинтересованы, чтобы компании брали полную цепочку создания стоимости, начиная от продуктов инфраструктуры и заканчивая продуктами по IaaS решениям. То есть если у нас существует выбор, а поверьте, в последнее время нам приходится выбирать между клиентами, поскольку ЦОДы уже на момент введения практически на 100% заполнены, мы выбираем того клиента, который заинтересован в использовании нашей платформы продуктовой, используем наши коробочные и контейнерные инфраструктуры, и поэтому CAPEX здесь также гибко меняется в зависимости от потребностей наших клиентов. Спасибо большое.

**Екатерина Устинова, IR-директор:** Спасибо. Мы готовы ответить на следующий вопрос.

**Оператор:** Анна Курбатова, «Альфа-банк». Пожалуйста.

**Анна Курбатова, «Альфа-банк»:** Добрый вечер. Большое спасибо за презентацию. У меня следующий вопрос. Во-первых, один из них уточняющий. Когда был опубликован пресс-релиз непосредственно о сделке, было упоминание, что средства (35 млрд рублей) частично пойдут на погашение долга «РТК-ЦОД». То есть, первый вопрос: не могли бы вы уточнить тогда текущий уровень долга Компании и будет ли он погашен полностью или частично? В общем, какой уровень долга следует ожидать в перспективе? И второй вопрос более общий, стратегический, по поводу сделки. Если вы говорите о возможности IPO в течение трех лет и при этом анонсируете стратегические планы на пять лет, интересно, что вы будете считать триггером для проведения IPO Компании. Какой критический размер бизнеса вы видите, по вашему мнению, по которому Компания будет готова к IPO? И дополнительно еще: помимо возможности монетизации через IPO в предусмотренные в соглашении с ВТБ либо какие-то другие стратегические exit opportunities или это приоритетный вариант? Спасибо большое.

**Михаил Осеевский, CEO:** Давайте я отвечу про IPO, почему две разные даты. Возможность проведения IPO — это одна из характеристик этой сделки. Наши коллеги из ВТБ, мы считаем, что всё-таки они — в первую очередь, финансовый партнер, хотят иметь для себя возможность продать весь или часть своего портфеля на бирже. Мы приветствуем такого рода активность, поскольку я уже говорил о том, что мы хотим и верим в то, что мы получим уже другую стоимость Компании, которая повлияет в целом и на «Ростелеком». При этом хотел бы подчеркнуть, что сам «Ростелеком» не планирует уменьшать свою долю до уровня меньше контрольного. Для нас размещение на бирже, как я уже сказал, в первую очередь, это возможность таргетировать другую стоимость «РТК-ЦОД» и соответствующим влиянием на стоимость компании, собственно, «Ростелекома». Поэтому у нас стратегия по развитию на пять лет, а возможность проведения IPO — в горизонте 3 года.

**Владимир Кириенко, первый вице-президент:** Я дополню Михаила Эдуардовича в части, касающейся вопросов привлечения денег. На втором слайде, или пятый слайд презентации, более подробно раскрыто. Хотел бы обратить внимание на два фактора. Мы привлекли средства в качестве cash-in, то есть поступили так, тем самым увеличив уставный капитал «РТК-ЦОД». Также как мы уже отмечали, у нас отрицательный чистый долг на текущий момент. Спасибо большое.

**Анна Курбатова, Альфа-Банк:** Да, спасибо большое.

**Екатерина Устинова, IR-директор:** Спасибо, мы готовы ответить на следующий вопрос.

**Оператор:** Иван Ким, Xtellus Capital. Пожалуйста.

**Иван Ким, Xtellus Capital:** Да, добрый день. Спасибо большое за подробную презентацию. У меня один короткий вопрос по поводу презентации стратегии. Когда стоит ожидать презентацию новой стратегии на пять лет? Спасибо.

**Михаил Осеевский, CEO:** Коллеги, мы по-прежнему таргетируем конец первого квартала. Вчера на должность вице-президента по стратегии «Ростелекома» был назначен Сергей Крылов, который занимался этой практикой долгое время в McKinsey, поэтому он должен завершить эту работу. Поэтому пока мы по-прежнему таргетируем конец первого квартала. Возможно, ему потребуется чуть побольше времени для того, чтобы завершить эту деятельность, но мы не предполагаем уходить куда-то далеко вправо.

**Иван Ким, Xtellus Capital:** Спасибо.

**Екатерина Устинова, IR-директор:** Спасибо. Следующий вопрос.

**Оператор:** На данный момент вопросов на русском канале больше нет. Берем вопрос с английской линии. Следующий вопрос от Хенрика Херста, Morgan Stanley. Пожалуйста.

**Хенрик Херст, Morgan Stanley:** Спасибо. Спасибо за презентацию. У меня несколько вопросов. Первый: можете, пожалуйста, рассказать об уровне оценки. Я так понимаю, мультипликатор здесь 7,8x EBITDA 2020 года. Можете, пожалуйста, рассказать, как определялся уровень оценки, какой потенциал роста бизнеса вы рассматриваете. Кроме того, вы сказали, что в момент IPO вы ожидаете более высокой оценки. Вы имеете в виду в абсолютном выражении или также вы думаете, что и мультипликаторы могут быть более высокими? На чем основана эта уверенность в том, что взгляд на оценку бизнеса может измениться? Кроме того, вы говорили, что сейчас у вас отрицательный чистый долг. Как вы считаете, какой у вас целевой уровень долговой нагрузки этого бизнеса? Как вы планируете дальше финансироваться и планируете ли вы все средства инвестировать в развитие? Или вы думаете, что этот бизнес может начать приносить дивиденды? Я извиняюсь, у меня много вопросов, но последний еще озвучу. С точки зрения роста, конечно, у вас очень оптимистичные прогнозы по росту. Можете, пожалуйста, поделиться, как он будет распределяться между ростом органически и неорганическим? Спасибо.

**Михаил Осеевский, CEO:** Хорошо, давайте я на часть отвечу. Мои коллеги меня поддержат. Первое. Мы считаем, что компания в силу того, что будет расти ее доля на рынке, объем выручки и объем EBITDA, естественно, в первую очередь, ее стоимость будет расти и через эту составляющую. В то же время мы верим в потенциал повышения мультипликатора. Если мы посмотрим на

Привлечение партнера в бизнес ЦОД и облачных сервисов «Ростелекома» глобальные компании, то они торгуются с мультипликатором больше 20. Мы не хотим сравнивать себя с Amazon, но в потенциал этого роста верим. Мы видим большой аппетит инвесторов к компаниям-лидерам и считаем, что в тот момент, когда акции компании выйдут на биржу, мы планируем увидеть более высокий мультипликатор. По крайней мере, считаем, что он может быть больше 10. Если говорить про нашу долговую политику, то мы в целом будем придерживаться стандартных подходов на уровне не более 3х EBITDA. Но в то же время, если мы увидим высокие темпы роста, возможно, временно и перейдем через эту планку. Но в целом мы не хотели бы выходить за стандартный взгляд рынка на приемлемый уровень долга.

**Владимир Кириенко, первый вице-президент:** Я дополню тогда еще. С точки зрения вашего вопроса, касающегося EV. Он раскрыт на слайде. Цифра в текущей оценке была в районе 75 млрд руб. Спасибо. Следующий вопрос, пожалуйста.

**Оператор:** На данный момент вопросов больше нет. Напоминаю, чтобы задать вопрос, необходимо нажать \*1. У нас есть дополнительный вопрос. Андрей Максимов, Tor Capital, пожалуйста.

**Андрей Максимов, Tor Capital:** Добрый день, короткий вопрос. У нас есть сейчас оценка бизнеса для этой сделки. Хотелось бы узнать, сколько «Ростелеком» вложил в компании и напрямую в капитал, и в покупку компании для группы ЦОД. Какую стоимость для акционеров «Ростелеком» уже создал на данный момент. Спасибо.

**Владимир Кириенко, первый вице-президент:** Давайте мы попробуем еще раз ответить на этот вопрос. Подчеркну, что сумма, на которую мы вышли по оценке, это независимая оценка, которую мы привлекали совместно с нашим новым акционером ВТБ. Мы совместно привлекали независимую оценку из большой четверки для того, чтобы обеспечить справедливую стоимость. Безусловно, объем инвестиций, который «Ростелеком» потратил для создания этого актива, меньше, но более детальную информацию мы не раскрываем, поскольку история создания направлений центров обработки данных, на самом деле, это новейшая история Ростелекома. Еще 3,5–4 года назад мы закрыли первую сделку, выкупив активы Safedata. В тот момент мы занимали почетное место, наверно, десятка игроков центров обработки данных. За короткий промежуток времени нам удалось совместной командой быстро возглавить этот рейтинг и в последующем наращивать свое преимущество.

**Екатерина Устинова, IR-директор:** Мы готовы ответить на следующий вопрос.

**Оператор:** Александр Венгранович, «Ренессанс Капитал», пожалуйста.

Привлечение партнера в бизнес ЦОД и облачных сервисов «Ростелекома»

**Александр Венгранович, «Ренессанс Капитал»:** Коллеги, у меня два уточняющих вопроса. Первый я уже задавал и, на самом деле, просто до конца не получил ответ. По поводу продажи именно 44,8% в этой компании размер доли определялся именно суммой сделки или какая-то была еще дополнительная логика, почему вы продаете именно 44,8%, почему это не 25%, почему это не 50% и так далее. Второй вопрос по поводу программы капзатрат уточняющий. Правильно ли я понимаю, что в капзатратах кроме приобретения стоек и строительства дата-центров также еще есть компонент затрат на разработки своих облачных сервисов, каких-то своих продуктов, и если он есть, насколько он значительный. Спасибо.

**Владимир Кириенко, первый вице-президент:** Спасибо большое. С точки зрения привлечения 35 млрд рублей, безусловно, мы делали оценку. В целом, разрабатывая любое инвестиционное управление, мы смотрим бизнес-план на ближайшие годы. Мы предусматривали привлечение инвестиций в том объеме, который нам необходим для развития выполнения наших стратегических целей. В части формирования CAPEX-затрат, они содержат для себя как общестроительные работы, так и покупку необходимого оборудования, и безусловно содержат PaaS- решения. В частности, мы указывали на первый существенный значимый продукт в России, которым мы можем гордиться, это TIONIX (платформа виртуализации), и наше новое совместное решение с группой компаний YADRO. Поэтому по стандартам МСФО, то есть, те затраты, которые мы направляем на разработку собственных продуктов и SaaS-решений мы капитализируем. Более точно объем инвестиций мы не раскрываем, но на текущий момент это менее 20% от общего объема CAPEX.

**Павел Каплунов, вице-президент по облачным сервисам:** Я бы еще, если позволите, добавил одну деталь, что в число CAPEX входит еще и закупка больших вычислительных мощностей. Надо сказать, и облачная платформа, и те частные облака, которые мы создаем, мы создаем на своем оборудовании. Поэтому у нас очень заметная составляющая CAPEX, это, собственно, инвестирование в вычислительную среду.

**Владимир Кириенко, первый вице-президент:** Может быть, я бы дополнил еще Павла Григорьевича. Важный вопрос был по поводу маржинальности. Маржинальность достигается не путем переупаковки, покупки оборудования в сервис для клиентов. Ключевой рост маржинальности заключается в создании определенных типовых архитектурных технологических решений, которые мы используем в модели предоставления частных облаков. Именно правильное пакетирование PaaS-решений инфраструктурных позволяет нам делать быстро масштабируемые облака, которые могут быть быстро развернуты для целей разного типа клиентов. Мы стремимся к тому, чтобы клиент употреблял сервисы облаков по мере роста его бизнеса и ему не требовалось приобретать это вперед, авансом для того, чтобы сохранить возможность масштабирования и роста. Это во



Привлечение партнера в бизнес ЦОД и облачных сервисов «Ростелекома» много привлекает как крупных государственных заказчиков, так и частный бизнес, которые гибко могут разворачивать инфраструктуру, географически распределяя ее по территории нашей большой родины. Спасибо большое.

**Александр Венгранович, «Ренессанс Капитал»:** Спасибо.

**Оператор:** Анна Курбатова, «Альфа-Банк». Пожалуйста.

**Анна Курбатова, «Альфа-Банк»:** Большое спасибо. Еще дополнительный вопрос. Не могли бы вы тоже в продолжение вопроса про SAPEX немного больше рассказать про ваши планы увеличения количества стоек до 20 тысяч. То есть, что-нибудь в региональном аспекте уже и с точки зрения временного графика. Уточните, пожалуйста, приведите дополнительную информацию. Спасибо.

**Павел Каплунов, вице-президент по облачным сервисам:** Коллеги, у нас есть план, собственно, такой региональной экспансии. Как я уже говорил, в прошлом году мы построили ЦОДы в Новосибирске и Санкт-Петербурге. Годом раньше мы ввели ЦОД в Екатеринбурге. В настоящий момент мы начали строить вторую очередь ЦОДа в Екатеринбурге. Мы планируем в этом году, наверно, в начале следующего ввести первый ЦОД в Поволжье. Мы продолжаем освоение площадей в ЦОДе «Удомля». В прошлом году мы закончили полностью, у нас первый ЦОД загружен. Мы начинаем строительство второго ЦОДа. В целом, мы планируем сохранять набранные темпы на освещаемый период и дальше от нашего регионального развития. Наша цель: присутствовать во всех федеральных округах.

**Владимир Кириенко, первый вице-президент:** Дополню Павла Григорьевича. С точки зрения приростного инкрементального объема, все равно, по-прежнему, в нашей стратегии мы видим, что Москва является центром основной облачной инфраструктуры. Мы идем за нашими клиентами, и большинство крупных IT-систем по-прежнему развернуты в Москве с гео-резервированием на территории страны. Поэтому наша программа предусматривает введение новых ЦОДов на территории Москвы.

**Анна Курбатова, «Альфа-Банк»:** Спасибо большое. Можно тогда задать такой вопрос, может быть, несколько экзотический. В последние недели прошедшего года были некоторые сообщения в СМИ о том, что есть интерес отрасли в строительстве или по крайней мере обсуждение (как идея) о строительстве ЦОДов в арктической зоне. Как вы к этому относитесь, и входит ли это в ваши планы, какие «за» и «против»? Спасибо.

**Михаил Осеевский, CEO:** Это экзотическая идея, которая периодически выбрасывается разными людьми, которые, наверно, не до конца понимают всю специфику, но первое, и Владимир об этом

Привлечение партнера в бизнес ЦОД и облачных сервисов «Ростелекома» сказал. Центры обработки данных и сегодня приближены к клиентам и к потребителям, и дальше по мере развития сетей пятого поколения все больше будут приобретать требования минимальных задержек. Поэтому с этой точки зрения, конечно, строить ЦОДы мы будем по-прежнему в больших городах. Если построить ЦОД далеко в Арктике, во-первых, мы не найдем туда персонал. Во-вторых, задержки будут большими. Даже если они будут приемлемыми, для того чтобы прокачивать большой объем трафика, нужно будет построить мощнейшие оптические линии. Поэтому в целом это абсолютно бессмысленное занятие. Единственное возможное преимущество размещения на севере, это снижение расходов на охлаждение, но там много технических нюансов, которые при ближайшем рассмотрении и это обстоятельство сводят к нулю. Поэтому мы считаем эту историю придуманной искусственно, о ней не думаем и никому не советуем.

**Анна Курбатова, «Альфа-Банк»:** Спасибо большое за комментарии, очень полезные, спасибо.

**Екатерина Устинова, IR-директор:** Большое спасибо за ваше участие, за внимание. Запись звонка будет доступна на нашем сайте. Если вы что-то пропустили, вы можете прослушать это еще раз. Как обычно, мы доступны для ваших звонков после сегодняшнего мероприятия. Большое спасибо, до свидания.

**Спикер:** Всего хорошего, до свидания.

**Оператор:** Мы завершаем сегодняшнюю телеконференцию. Благодарим за ваше участие. Можете разъединиться.