Финансовые и операционные результаты МТС
за 4 квартал 2024 года и 2024 год

Транскрипт аудиозаписи звонка на русском языке

Анастасия Воронова, модератор:

Добрый день, уважаемые коллеги! Меня зовут Анастасия Воронова, я руководитель по связям с инвесторами компании МТС. Приветствую вас на звонке, посвященном финансовым и операционным результатам 4 квартала и 2024 года. Как обычно, небольшая ремарка до начала сессии: в ходе презентации могут прозвучать прогнозные заявления относительно финансовых и операционных показателей, фактические результаты могут отличаться от тех, которые содержатся в наших прогнозах. МТС не будет обновлять прогнозы, сделанные в ходе звонка или корректировать заявления. По всем вопросам мы можете обратиться в службу по связям с инвесторами и пресс-службу МТС.

Откроет презентацию генеральный директор, председатель правления МТС Инесса Галактионова, о финансовых результатах расскажет вице-президент по финансам Алексей Катунин. Справа от окна трансляции вы можете задать вопросы, на которые мы ответим после презентации. Передаю слово Инессе.

Инесса Галактионова, генеральный директор, председатель правления МТС:

Прежде чем подвести итоги работы, скажу несколько слов о ходе трансформации бизнеса МТС, которую мы объявили в декабре прошлого года в ходе встречи с инвесторами. Мы рассчитываем, что совершенствование корпоративной структуры позволит нам раскрыть потенциал каждого бизнес-юнита МТС за счет большей самостоятельности и в конечном счете повысить капитализацию группы. С момента объявления о трансформации корпоративной структуры котировки акций МТС взлетели более чем на 40%, обгоняя рост индекса, что, на мой взгляд, свидетельствует о доверии инвесторов к выбранной нами стратегии.

Итак, в начале года мы создали новую структуру «Экосистема МТС». Уже в феврале были сформированы контуры новых бизнес-юнитов и получено одобрение совета директоров на формирование вертикалей внутри «Экосистемы МТС», а также утверждены органы управления. Во главе каждой вертикали теперь есть свой генеральный директор, о персоналиях мы рассказывали в декабре. Рассчитываем, что во втором квартале этого года все юридические и корпоративные процедуры, связанные с трансформацией бизнеса, будут завершены. Планируем более детально рассказать о статусе трансформации при раскрытии финансовой отчетности за первый квартал 2025 года в мае.

Кроме того, в рамках трансформации мы рассказывали про меры оптимизации затрат и более строгой финансовой дисциплины для бизнесов. В 1 квартале 2025 года мы ограничили инвестиции в ряд проектов, уже предприняли шаги по повышению финансовой дисциплины отдельных бизнесов и оптимизируем расходы компании.

Теперь перейдем к непосредственно к итогам 2024 года и четвертого квартала. МТС продолжает наращивать выручку двузначными темпами. Доходы компании растут по всем направлениям. Мы завершили год, перешагнув отметку в 700 млрд руб. по нашим доходам, что безусловно является знаковым событием, так как это рекордный показатель за всю историю МТС. При этом, чистая прибыль МТС по итогам года сократилась на 10%, составив около 50 млрд руб. Это один из лучших показателей в отрасли, несмотря на сложную макроэкономическую среду и высокие ставки по кредитам. Уверенно растет и наша клиентская база. Количество мобильных абонентов выросло до 82,4 млн, что на 1,6% больше, чем годом ранее. Количество экосистемных клиентов увеличилось за год на 16%, до 17,5 млн.

Выручка группы в четвертом квартале 2024 года составила 191,2 млрд руб., увеличившись почти на 14% год к году. Из общего объема – 48% принесли нетелеком сервисы, в абсолютном выражении это более 92 млрд руб., квартальный рост составил 27% -- и это великолепные показатели. В дальнейшем нетелеком сервисы продолжат обгонять по динамике наш основной телеком-бизнес, о котором мы поговорим далее. Наша цель на ближайшие годы, чтобы бизнесы за пределами телекома обеспечивали не менее 50% доходов группы при одновременном росте показателей ПАО МТС.

OIBDA по итогам четвертого квартала прошлого года продолжила устойчиво расти -- +7% к прошлогоднему значению. Соотношение чистого долга к OIBDA МТС сохраняется на уровне 1,9.

Телекоммуникационное направление остается основным источником доходов для МТС. Услуги связи в четвертом квартале 2024 года принесли 121,4 млрд руб. доходов, что на 5,6% больше, чем за аналогичный период предыдущего года. Сегмент B2B демонстрирует сильные результаты. Годовой прирост со стороны крупного бизнеса составил 17,5%, малый и средний бизнес вырос в 2 раза. Мы наблюдали существенный рост во всех направлениях: базовые услуги фиксированной связи выросли на 20%, облачные решения - 32%, новые точки роста, например, сервис МТС Линк, показывают существенный рост – на 73% Тренд следующего года, которого мы будем придерживаться в своей работе, – переход крупного и среднего бизнеса на полноценные комплексные цифровые решения – от видеонаблюдения до скоринг-моделей.

В ближайшие годы перед сектором будут стоять амбициозные задачи формирования технологического лидерства: развития инфраструктуры, возможного запуска 5G для цифровизации российских предприятий, расширения применения отечественных базовых станций. МТС активно работает в данных направлениях. В 2024 году мы запустили в опытно-промышленную эксплуатацию на своей сети в 37 регионах России 200 базовых станций стандарта LTE российского производства, в этом году введем еще тысячу таких объектов. Спасибо коллегам из Минцифры за поддержку в этой работе, что позволяет нам достаточно эффективно сокращать зависимость от импортных поставщиков.

МТС продолжает укреплять лидерство и на рынке коммуникационных платформ. В четвертом квартале прошлого года число активных пользователей МТС Линк увеличилось на 68% год к году. Мы закрыли сделку по покупке Vinteo, что позволило расширить предложение в области серверных решений для видеоконференцсвязи. По итогам 2024 года мы увидели рост более 90% числа активных клиентов из отрасли промышленности. Число участников онлайн-мероприятий на платформе превысило 35 миллионов, это на 17% больше, чем в 2023 году. Расширен и функционал МТС Линк – за счет запуска в четвертом квартале корпоративного мессенджера «Чаты».

Что касается МТС Exolve – это достаточно молодая платформа. Хоть МТС Exolve и была запущена только в начале 2023 года, мы довольны уже достигнутыми результатами. Платформа активно расширяет портфель услуг – от речевой аналитики до внедрения технологий LLM в работе роботов. В четвертом квартале 2024 года число регистраций взлетело в 14 раз относительно того же квартала, но годом ранее. МТС Exolve заслуженно была признана лидером российского рынка Telecom API, по версии «ТМТ Консалтинг».

В сфере B2C мы делаем фокус на персонализации клиентского опыта, расширении предложения цифровых продуктов на базе телекома и выход в смежные перспективные области цифровых решений. Мы объединили продукты в сфере безопасной связи в единую концепцию VoiceTech. МТС удерживает лидерские позиции по выпуску уникальных инновационных продуктов с фокусом на безопасность наших абонентов. В декабре 2024 года мы запустили Membrana kids – сервис для создания безопасного цифрового пространства для детей.

Уже в январе мы запустили премиальный тариф Membrana — комплексный продукт, который позволяет защищать цифровой след абонента за счет инструментов блокировки рекламы, скриптов профилирования и трекинга поведения, защиты от спама, вирусов и несанкционированных вторжений в частную жизнь. Обеспечение приватности ведется одновременно в двух направлениях — защита клиентских данных и голосового трафика. Продукт пользуется популярностью у московских абонентов и в ближайшие месяцы будет масштабирован на всю страну.

В 2024 году МТС запустила массовый продукт «Безопасный звонок» на базе самостоятельно разработанных технологий искусственного интеллекта и больших данных. Сервис анализирует входящие звонки в режиме реального времени и предупреждает абонентов о потенциальных мошеннических действиях. Это позволяет снизить риски, связанные с телефонным мошенничеством. Услуга показала высокую эффективность, выявляя большинство мошеннических звонков уже в первую минуту разговора.

Количество клиентов, которые пользуются продуктами безопасности от МТС, в 2024 году увеличилось почти в 2 раза.

По версии аналитиков J'son & Partners Consulting, МТС два года подряд, в 2023 и 2024 годах признавалась лидером по обеспечению цифровой безопасности.

Облачные технологии MWS демонстрируют рост доходов по основным продуктам.

В 24 году мы запустили импортозамещеное облако - виртуальную инфраструктуру на российском ПО и оборудовании, которое необходимо компаниям, у которых есть потребность в использовании российских технологий, а также запустили AI-облако и увеличили мощности виртуальной инфраструктуры с GPU почти четыре раза. Мы рассчитываем, что в будущем облако и телеком МТС будут взаимно дополнять друг друга. Ядро сети МТС будет находиться в облаке, а MWS сможет разворачивать облака для своих клиентов с доступом из любой базовой станции МТС. Синергия с крупнейшим в России телекомом позволит MWS стать самым большим облаком в стране с тысячами зон доступа. По такому пути сейчас проходят многие мировые облачные провайдеры и телеком-операторы.

Все ключевые продукты МТС используют компоненты The Platform, за счет чего вся экосистема действует по единым технологическим стандартам. Уровень миграции экосистемы на The Platform со старого телеком-ландшафта по итогам 2024 года составляет порядка 75%. The Platform представляет из себя комплекс из десятков платформ для решения разных бизнес-задач – от работы с данными до оптимизации бизнес-процессов. Убедившись в эффективности The Platform внутри, мы приняли решение масштабировать ее на внешний рынок. Любая компания сможет подобрать себе одно или несколько наших решений, опираясь на задачи бизнеса.

Внедрение искусственного интеллекта в разработку продуктов стало одним из ключевых направлений стратегического развития МТС. В 2024 году мы запустили DevX Platform - платформу, интегрированную с семью основными наиболее популярными моделями, благодаря этому технологии AI стали доступны более чем 1 тыс. разработчиков. Внедрение платформы снизило порог входа в разработку, ускорило процессы за счет

автоматизации. Более 8% нового кода в МТС создается AI, по нашим прогнозам, к концу 2027 года показатель вырастет до 25%.

Благодаря технологической трансформации и в том числе использованию платформенных решений МТС по итогам года улучшила показатели по ключевым метрикам: Time2Market (время от начала разработки идеи до выхода конечного продукта на рынок) новых продуктов сократился с 3,4 до 2,8 месяцев; Lead Time (время выполнения задачи) сокращен с 21 дня до 14 дней.

Теперь перейдем к планам по коммерциализации платформ: в этом году мы предлагаем рынку платформу для разработки ПО, ускоряющую процессы в несколько раз; платформу для бесшовной интеграции сервисов и обеспечения их взаимодействия и надежности; платформу для удаленного тестирования мобильных приложений и web-сайтов; платформу для быстрого создания приложения без кода на основе таблиц; MWS GPT – для управления большими языковыми моделями; и другие.

В начале выступления я уже акцентировала ваше внимание на существенном росте экосистемных клиентов. Давайте теперь разберемся, за счет чего нам удается расширять экосистемную базу. Одним из ключевых драйверов ее роста является наша подписка Premium. Пользователей МТС Premium стало на 47% больше, чем годом ранее, что привело к увеличению доходов от подписки чуть менее чем на треть.

В прошлом году МТС консолидировала в едином контуре все свои активы в сфере развлечений. Создавая медиавертикаль, МТС хотела сделать богаче и интереснее эмоциональный опыт наших пользователей, в том числе за счет различных синергий между активами. Надеемся, что с запросом «что посмотреть, послушать или прочитать» благодаря МТС Медиа нашим пользователям стало справиться проще.

Мы удовлетворяли потребности пользователей в разного рода качественном контенте, включая оригинальный. Аудитория «МТС Медиа» за прошлый год выросла на 32%.

Так, в Kion в четвертом квартале пользователь проводил на 40% больше времени год к году за просмотром контента. Одна из причин – интерес к «Первому номеру» -- одной из главных громких премьер сезона. Более 140 оригинальных фильмов сейчас в разработке и производстве Kion, 30 оригинальных проекта вышли на онлайн-платформе в прошлом году. Кроме того, в прошлом году мы создали собственную киностудию KionFilm, которая будет производить контент как для нашего кинотеатра, так и для других онлайн-платформ, телеканалов и кинопроката. Удалось существенно увеличить аудиторию и других сервисов МТС Медиа: ежемесячная аудитория МТС Музыки, которая входит в тройку крупнейших российских музыкальных стриминговых сервисов, увеличилась втрое. А у книжного сервиса «Строки» -- более чем вдвое.

Adtech – один за наиболее быстрорастущих бизнесов экосистемы. Динамика по доходам говорит сама за себя: в четвертом квартале рост составил 54 процента год к году, а общая выручка направления за год выросла на 58 процентов. Также мы нарастили вдвое число уникальных контрактов и число зарегистрированных и подтвержденных клиентов. В 2024 году МТС инвестировала в несколько бизнесов на рекламном рынке, расширив объем собственного рекламного инвентаря и данных. МТС AdTech является единственным партнером Telegram в России, который может запускать таргетинг на внешних данных. В 2024 году МТС запустила собственный трейдинг-деск для трейдинга в Telegram и подключила к нему данные от крупнейших ритейлеров и e-comm.

В четвертом квартале МТС Adtech продолжил расширять присутствие на рынке за счет партнерств с крупными онлайн-платформами. С осени 2024 года МТС AdTech стал эксклюзивно осуществлять продажи рекламных форматов для онлайн-кинотеатра Ivi. В декабре мы заключили соглашение с «Авито», в рамках которого клиенты МТС AdTech смогут запускать рекламные кампании на Авито с таргетингами на основе больших данных МТС.

Сейчас в рекламной вертикали МТС работает больше тысячи человек. В 2025 году AdTech-бизнес планирует расширить объем рекламного инвентаря, интегрировать AI-помощников во все платформы, а также создать единое решение для размещения и аналитики рекламы в социальных медиа.

В этом году перед Финтехом стояла задача адаптировать бизнес к текущим вызовам и увеличить доходы в условиях охлаждения кредитования. И, считаю, что с этой нелегкой задачей коллегам удалось справиться. Финтех на фоне ужесточения денежно-кредитной политики демонстрирует хорошие темпы роста операционного дохода, чистая прибыль этого бизнеса без учета единоразовых корректировок выросла почти на 30%. На фоне мер охлаждения рынка кредитования розничный кредитный портфель Финтеха замедлил рост, но мы по-прежнему в топе лидеров по POS кредитованию и стремимся диверсифицировать источники доходов, наращивая транзакционные доходы и снижаем стоимость пассивов, повышая долю текущих счетов физических лиц. Банк в 2024 году вышел на IPO и сегодня коллеги отчитываются по результатам года. Подробные результаты они сегодня опубликовали, поэтому я не стану надолго останавливаться на результатах этого сегмента.

Подъезжаем к Юренту. У сервиса, контроль над которым мы получили в прошлом году, уже миллионы пользователей в 187 городах, и мы продолжаем наблюдать бурный рост его популярности. За прошлый сезон число поездок выросло на 64%, до более чем 100 млн. Юрент занимает лидирующие позиции по количеству городов присутствия и доле по поездкам в Московской области и Южном Федеральном округе.

В прошлом году мы расширили перечень направлений по оказанию услуг, запустив сервисы аренды павербанков и электровелосипедов, приобрели разработчика Eleven, что позволит нам усилить компетенции в R&D.

В прошлом году мы также пробовали различные интересные синергии с другими направлениями экосистемы. Например, в рамках Тарифа 24 абонентам была предоставлена возможность обменять неиспользованные минуты на поездки на самокатах. В итоге абоненты обменяли больше 10 млн минут на бонусные баллы и проехали больше 2 млн километров на самокатах Юрент.

Теперь я готова передать слово Алексею Катунину, который проведет более подробный разбор финансовых итогов года.

Алексей Катунин, вице-президент по финансам МТС:

Спасибо, Инесса. Добрый день, коллеги, мы пройдемся с вами по цифрам.

Мы закрыли год с выручкой больше 700 млрд. рублей. Темп роста выручки год к году составил 16,1 %, это рекордный темп роста выручки за последние годы. Он сложился за счет вклада телекома. То органическое развитие бизнеса, которое мы наблюдаем, нас очень впечатляет, это значительный вклад в нашу выручку. За счет роста финтеха как из-за роста кредитного портфеля, так и за счет роста процентных ставок. И AdTech, самое быстро растущее направление, как Инесса уже упомянула. Он вырос более чем в полтора раза за последний год. В итоге мы превысили цифру 700 млрд. р., которую себе внутренне таргетировали, и мы ожидаем сохранение подобных темпов роста.

Далее, переходя к OIBDA, она у нас растет вслед за доходами, темпы роста составили по 4 кварталу 24 года 6,6%. OIBDA растет вслед за доходами по мере развития наших бизнесов. Понятно, что рост OIBDA сдерживается теми вызовами, с которыми мы сталкиваемся, как и многие другие корпорации в стране и ростом расходов, и ростом на ФОТ и ужесточением конкуренции на рынке труда. Тем не менее, нам удается операционную эффективность нашу сохранять с тем, чтобы наращивать свой финансовый результат.

По чистой прибыли. За 24 год мы заработали 49 млрд. р, это на 10% ниже, чем год ранее. Причины этого снижения, они в целом на поверхности. На фоне роста всех наших операционных показателей и роста финансовой отдачи от основных бизнесов мы сталкиваемся с вызовами, одинаковым для всех компаний в нашей стране, а именно ростом процентных ставок и ужесточением денежной политики.

В результате единственный крупный фактор, который давит на чистую прибыль вниз это процентные расходы, с которыми мы, конечно, работаем, но здесь мы находимся в

сложных внешних условиях. По всем остальным факторам и вкладам у нас большой рост по году.

Долг как основа фокуса нашей финансовой модели и финансовой стратегии традиционно интересует наших акционеров. Здесь есть несколько соображений, которыми мы бы хотели поделиться.

Во-первых, в декабре январе мы обновили все свои кредитные рейтинги, у нас есть кредитный рейтинг от всех агентств в стране, и все они на высшем уровне.

Мы находились в достаточно глубокой дискуссии с агентствами и те рейтинги, которые мы получили, это подтверждение со стороны агентств, понимание менеджмента, сложности ситуации, приверженность той финансовой дисциплины, которую мы здесь исповедуем и нашей способности долгом управлять и контролировать его размер.

В течение года мы говорили о том, что наша задача - поддерживать долг на стабильном уровне, не наращивать отношения долга к OIBDA. Собственно, год мы закрываем строго в соответствии с тем обязательством, которое на себя взяли. Отношение чистого долга к OIBDA 1,9. Это собственно то, что было весь прошлый год, и мы в планируем придерживаться этой же тактики в дальнейшем.

Говоря про инвестиции, Инесса упомянула, что мы сейчас пересматриваем свой инвестиционный портфель и фокусы наших инвестиций. Мы вынуждены это делать, чтобы адаптироваться к процентным расходам, которые вы видите. Прошлый год, мы закрыли с достаточно высоким CAPEX в размере 132 млрд рублей. Это связано с тем, что нам нужно было доделать крупные инвестиционные проекты как в Телекоме, так и в ряде других направлений. На 25 год мы уже предприняли большие усилия по оптимизации, приватизации портфеля. И мы ожидаем инвестиции в гораздо меньшем объеме по сравнению с 24 годом. Что в конечном итоге контрибутирует в свободный денежный поток.

Дивиденды и наша предсказуемость и стабильность выплат - это основа нашего инвестиционного кейса для наших акционеров. Мы это прекрасно понимаем, поэтому здесь мы остаемся привержены тому принципу, который был все последние годы. А именно, мы платим строго в соответствии с нашей дивидендной политикой.

В прошлом году, мы приняли дивидендную политику на 3 года - 24,25 и 26. Мы обязались платить не меньше 35 р на 1 акцию в каждые из 3 лет. В 24 году мы эту выплату уже совершили и, собственно, планируем придерживаться этой дивидендной политики в ближайшие годы. На этом по финансовым результатам все, я возвращаю слово Инессе.

Инесса Галактионова, генеральный директор, председатель правления МТС:

Да, Алексей спасибо! В завершении нашей презентации хочу зафиксировать, что в этом году мы продолжим фокусироваться на повышении эффективности нашей деятельности и стоимости компании. Запуски прорывных технологий во всех наших бизнес направлениях и улучшения качества сервиса для клиентов и наших партнеров.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо, Инесса, Алексей. Презентация менеджмента на этом закончена. Мы готовы ответить на вопросы. Вы можете задать их в окошке рядом с трансляцией. Если вы хотите задать свой вопрос голосом, вам необходимо нажать на кнопку «поднять руку», после чего мы пригласим вас в эфир, и вы сможете озвучить ваши вопросы. Давайте начнем с вопросов, которые мы получили в ходе трансляции:

У нас спрашивают, будет ли выплата дивидендов в 26 году, но я думаю, что можно и про 25 что-то сказать.

Алексей Катунин, вице-президент по финансам МТС:
Как я только, что сказал наша дивидендная политика, принятая официально и зафиксированная, подразумевает период 24,25 и 26 год. В ней зафиксированы наши обязательства выплаты не менее 35 р на 1 бумагу. В 24 году мы это сделали. 25 и 26 год, поскольку они включены в текущую дивидендную политику. Наш комитмент, собственно, сделать это ровно в соответствии с дивидендной политикой.

Анастасия Воронова, модератор:

Вопрос про Capex. Подскажите, каких уровней Capex стоит ожидать в ближайшие годы в процентах от выручки или в абсолютных значениях?

Алексей Катунин, вице-президент по финансам МТС:
Да, давайте я отвечу. Значит, мы закрыли год 24 со 132 млрд рублей. Это высокий уровень по сравнению с нашей исторической динамикой, это связано с тем, что часть проектов нам нужно было форсировано сделать. Это касалось и регуляторных некоторых вещей, и инвестиции в некоторые наши новые направления вы уже знаете. Мы рассказывали, что ряд направлений, финансовые результаты которых не до конца соответствует нашей стратегии, мы были вынуждены в конце года и в начале этого года значительно пересмотреть и оптимизировать нашу инвестиционную нагрузку.

Мы считаем, что это правильное решение со стороны менеджмента и проявление нашей адаптивности и понимания ситуации, в которой мы находимся.

Вы знаете, про решения, принятые нами, про бизнес МТС Тревел. Про ряд других бизнесов, которые мы либо закрываем вообще, либо сильно пересматриваем планы их развития. Кроме того, мы по всему нашему инвестиционному портфелю дополнительно прошли по приоритезации и возможности смещения на будущие периоды даже тех инвестиций, которые в общем, обоснованные, которые мы точно будем делать.

В результате этого большого упражнения, которое мы провели внутри и общего ужесточения финансовой дисциплины, мы рассчитываем значительно снизить инвестиционную нагрузку. Не меньше, чем на 10-15% от текущего уровня. И это нам позволит, в том числе, контролировать уровень долга, который мы как верхнеуровневые обязательства на себя берём.

Анастасия Воронова, модератор:

Еще один вопрос, касающийся финансов или всего бизнеса, насколько влияют процентные ставки на бизнес сейчас?

Алексей Катунин, вице-президент по финансам МТС:

Мы здесь не исключение из собственно страновой динамики того, что мы наблюдаем на финансовых рынках. Наша долговая структура такова, что и по долговым инструментам значительная часть сейчас портфеля сформирована облигациями с плавающей ставкой и по многим кредитным линиям, которые мы берем у банков, также ставка привязана к ставке Центрального банка, и в этом смысле изменение денежной политики влияет на расходы по обслуживанию долга.

У нас есть старые долги, по которым ставки зафиксированы, и соответственно, поэтому наша эффективная ставка ниже, чем те, по которым мы привлекаем сейчас. Но здесь мы, к сожалению, находимся в той же ситуации, что и все остальные компании в стране.

Свою роль как менеджмента мы видим здесь, собственно, в двух вещах.

Первое, в тех обстоятельствах, которые сложились на рынках капитала, наша задача быть лучшим или одним из лучших корпоративных заемщиков. Это включает те рейтинги, которые мы получаем, и как итог, это включает те ставки, на которых мы привлекаем финансирование сейчас.

За последние несколько недель вы можете посмотреть, что мы разместили корпоративные облигации. И те ставки, которые мы получаем, вы можете сравнить с теми, кто привлекает в это же время или в похожее время. В общем, это будет показателем того, насколько мы эффективно работаем с нашими держателями облигаций, управляющими компаниями и инстуциональными инвесторами и так далее.

Это первое. А второе, естественно, наша задача, беря во внимание те ставки, которые мы получаем, адаптировать свою финансовую модель. Задача менеджмента — адаптировать расходы, взять на себя некоторые бизнес- коммитменты с тем, чтобы даже по возросшим ставкам исполнять обязательства и перед акционерами в виде дивидендов, и перед кредиторами в виде обслуживания долга и удерживать стабильную финансовую модель.

Инесса Галактионова, генеральный директор, председатель правления МТС:

Я дополню Алексея с точки зрения подходов к согласованию бизнеса, направления бизнес-кейсов и так далее. Да, мы понимаем, что высокая ставка как раз фокусирует

бизнес на проектах с более коротким сроком окупаемости и с более высокой эффективностью. Поэтому, исходя из этой логики, сейчас все проекты, которые предполагают среднесрочные и долгосрочные инвестиции, проходят через эту призму фильтра. И только более короткие проекты с высокой степенью окупаемости дальше запускаются в производство.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо, следующий вопрос от Александра Журавлева. Добрый день, как я понял, вы делаете большую ставку на облачные сервисы. Можно поподробнее о направлениях и ожиданиях?

Инесса Галактионова, генеральный директор, председатель правления МТС:

Да, одна из ставок, на которых мы продолжаем, и даже увеличиваем инвестиции, это как раз развитие нашего облачного бизнеса. Направление, в котором мы ждем существенный рост. Мы продемонстрировали хороший рост по итогам 24 года. Гораздо больше амбиции мы закладываем на 25 год и наши планы войти в топ-5, а потом и в топ-3 основных игроков на рынке. Поэтому и продукты сейчас, и решения, инвестиции в нашу инфраструктуру идут в первую очередь в этом направлении.

Анастасия Воронова, модератор:

Александр спрашивает, на ваш взгляд, какие дальнейшие перспективы рынка связи? Когда у нас будет 5G?

Инесса Галактионова, генеральный директор, председатель правления МТС:

Рынок связи, как мы видим, активно развивается, и по итогам 24 года, впервые за долгие годы, он превысил динамику прироста, продемонстрировав больше 6%. В предыдущие годы он рос на уровне 3-3,5%. Мы видим, что это стало не только следствием каких-то пересмотров цен и индексации, но и в первую очередь с тем, что телеком-сервисы сейчас высоко востребованы в цифровизации различных отраслей.

То, что как раз стимулирует рост производительности, сейчас применяется во многих индустриях в большом количестве отраслей, это как раз стимулирует эти направления. Поэтому мы видим, что не только B2C сегмент, который, помимо этого, мы понимаем, что проникновение в B2C уже давно достигло потолка. Но сейчас мы видим высокую востребованность таких сервисов, как защита от спама и от мошенников. Это стимулирует рост рынка.

Ну и про B2B я уже сказала. Цифровизация бизнесов абсолютно во всех отраслях, да, стимулирует потребление телеком-сервисов. Которые сейчас хорошо растут, и я продемонстрировала, что растут более чем на 20%.

По поводу 5G, мы верим, что 5G, конечно же, появится на российском рынке, и эта перспектива ближайшего будущего. База для производства базовых станций у МТС готова, ну мы, соответственно, как весь рынок, ждем выдачу.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо, Инесса, давайте попробуем озвучить вопросы голосом. У нас есть вопрос от Владимира Беспалова. Владимир, мы тебя сейчас пустим в эфир, тебе нужно нажать кнопочку "выйти в эфир". И можешь говорить.

Владимир Беспалов, Эйлер аналитические технологии

Да, добрый день, спасибо большое за презентацию, Владимир Беспалов, Эйлер аналитические технологии. У меня несколько вопросов, один такой, наверное, больше технический по поводу базовых станций. У вас там есть прекрасный слайд. Очень хорошо, что стали наши базовые станции использовать, но я хотел бы спросить. Раньше я видел, что мощности предприятия будут где-то 10-20 тысяч в год. Сейчас мы видим, что пока 200 станций и уже до 2030 года 20 000 планируете получить?

При этом потребности телеком-операторов, насколько я знаю, где-то 20-30 тысяч в год базовых станций. Вот не могли бы вы прокомментировать, во-первых, опыт эксплуатации, во-вторых, почему все-таки цифры так сильно отличаются от ваших потребностей годовых и чем собираетесь заполнять эти потребности, если не своими станциями?

Инесса Галактионова, генеральный директор, председатель правления МТС:

Спасибо за вопрос. С чем связаны текущие объемы? Конечно, текущие объемы связаны с тем, что мы тестируем производство. Да, как вы знаете, те базовые станции, которые поставили, мы сейчас их тестируем в различных условиях. Мы учим инженеров, в том числе, работать с этими базовыми станциями. Базовые станции у нас, почему мы их поставили в 37 регионах России? Потому что мы их тестируем в различных климатических условиях, под нагрузкой, и так далее. Для всего этого требуется время.

Как вы знаете, международные поставщики занимаются производством годами, поэтому для нас это, конечно, для всей российской отрасли, это первый такой опыт. Мы его запустили, поэтому сейчас проходим как раз этап тестирования, выхода в промышленную эксплуатацию. Мы ориентировочно указываем эти цифры на 25 год и там до 30 года. Конечно, наша задача, как вы правильно сказали, полноценно обеспечивать все объемы на нашем локальном оборудовании.

Почему здесь не все объемы стройки, которые у нас происходят? Во-первых, у нас есть часть оборудования, которое находится у нас на складах, которые мы используем для расширения емкости. Частично она была ранее закуплена, плюс мы достаточно плотно миксуем оборудование, перевозим из одного региона в другой. С точки зрения потребностей, поэтому это такой, знаете, управленческий инструмент. Но в целом задача наша вывести производство на такие большие промышленные масштабы с тем,

чтобы покрыть все потребности не только МТС, но и в том числе рынка, потому, что наша компания ИРТЕЯ в том числе работает на весь рынок. Поэтому мы уверены, что в будущем мощность покроет как раз задачи и желания наших коллег по цеху.

Владимир Беспалов, Эйлер аналитические технологии

Спасибо большое, можно еще пару вопросов по финансовым результатам непосредственно? Хотел бы спросить по долгу, как у вас распределяется долг между плавающей и фиксированной ставкой? И какую процентную ставку вы ожидаете в течение 25 года с учетом того, что вам 40 миллиардов долларов долга надо, наверное, рефинансировать, если исходить из того, что ключевая ставка будет оставаться?

Алексей Катунин, вице-президент по финансам МТС:

Да, давайте я попробую по порядку ответить. Спасибо за вопрос. Значит, смотрите, структура между долгом с плавающей и фиксированной ставкой. Здесь нужно понимать следующее: рынок же менялся за последние годы и привлечения, и возобновления финансирования под фиксированную ставку последние много месяцев было затруднено по понятным причинам большинству размещений, в первую очередь бондов, они делались под плавающую ставку. В результате та структура, которая у нас есть на сегодня, предполагает, что у нас больше половины всего долга, который мы имеем — это плавающие ставки. Это имеет под собой понятные негативные и позитивные, возможно, стороны. Это означает, что если цикл денежной политики сменится и ставка пойдет вниз, собственно эффект будет для нас мгновенным с точки зрения сокращения процентных расходов, которые мы сейчас вынуждены нести.

А можете еще напомнить, какой дальше был вопрос?

А, да, про эффективную ставку и ставку, которую мы ожидаем. Собственную ставку можно легко из тех результатов, которые мы публикуем, оценить. Она приближается, к сожалению, к 20% и будет продолжать расти по мере того, как мы обновляем кредитные линии и размещаем новые финансовые инструменты, замещая старые под низкую ставку.

Ну и, собственно, у нас те финансовые планы и финансовая модель, которую мы имеем внутри, обсуждали в том числе с рейтинговыми агентствами. Она предполагает сохранение текущего цикла денежной политики, то есть она не предполагает в горизонтах этого года значительного ослабления ставок. И те коммитменты, которые у нас есть, и по дивидендам, и по уровню долга, они предполагаются в рамках текущей денежной политики.

Владимир Беспалов, Эйлер аналитические технологии:
Спасибо большое, можно еще один вопрос, такой может и немного специфический. Не могли бы вы немножко рассказать про ваши краткосрочные финансовые инвестиции? Во-первых, что это такое, что там есть? И я посмотрел на баланс и на cash flow. Получается, что если мы смотрим на cash flow там как бы продажи покупки нейтральные, где-то в ноль сходятся. При этом на балансе краткосрочные финансовые

инвестиции сократились на 35 миллиардов рублей. Вот не могли бы вы рассказать, что там произошло? Переоценка может быть какая-то, еще что-то?

Алексей Катунин, вице-президент по финансам МТС:

Да, давайте я расскажу от общего к частному, поскольку у нас много участников, чтобы был понятен контекст. Смотрите, у нас в условиях текущей денежной политики многие компании в России наращивают на балансе разного рода финансовые инвестиции. Это могут быть как equity-инструменты, так и долговые инструменты, поскольку сейчас, в силу специфики рынка, это важный инструмент для компаний каким-то образом компенсировать процентные расходы, которые у них возникают по долгу.

Поэтому мы за последние кварталы имели достаточно большой финансовый портфель. Это ценные бумаги ликвидные и рыночные ценные бумаги, которые мы приобретаем не с целью получения контроля над какими-то компаниями M&A сделки у нас это отдельная история. А именно с точки зрения получения финансовой выгоды от краткосрочных или среднесрочных инвестиций, по мере того, как мы этим портфелем управляем и по-разному подходим к стратегии по разным бумагам, да, какие-то мы держим более краткосрочно, какие-то удерживаем подольше, а какие-то считаем более долгими инвестициями. Они на балансе по-разному классифицируются между краткосрочными и долгосрочными, и другими статьями баланса.

Выбытие, которые вы видите, это, конечно, рекласс внутри баланса. Это не сделка по продаже, поэтому вы ее не видите в других наших отчетных формах. В целом мы с аудитором нашим достаточно подробно, опять же, с рейтинговыми агентствами портфель обсуждаем, мы не можем его раскрывать, да, какие там бумаги в силу ряда причин. Но все инвестиции, которые мы делаем, за ними рационал достаточно ясный, понятный, и доходность, которую мы реализуем либо ожидаем реализовать, она значительно превышает ставки фондирования, которые мы имеем. В конечном итоге это проблему контроля уровня долга решает.

Владимир Беспалов, Эйлер аналитические технологии:

Большое спасибо.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо, Владимир. Я напоминаю, что вы можете задать вопрос голосом. Для этого нужно нажать на кнопку, поднять руку. Мы вас увидим, пустим эфир. Следующий вопрос из чата. Сергей Либин спрашивает, есть ли планы по IPO дочерних компаний в обозримом будущем?

Инесса Галактионова, генеральный директор, председатель правления МТС:

Да, Сергей, спасибо за вопрос. Мы неоднократно отмечали, что у нас есть два готовых актива, которые демонстрируют очень хорошие результаты. Это актив МТС AdTech и Юрент.

И мы полноценно планомерно готовим эти две компании к IPO. Безусловно, ждем хороших благоприятных условий рынка для того, чтобы удачно разместить эти компании. Надеемся, что эти благоприятные условия наступят в этом году. Эти два актива успешно разместятся у нас.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо, Инесса, у нас есть вопрос голосом, Дмитрий Трошин, Совкомбанк. Дима, пускаем тебя.

Дмитрий Трошин, Совкомбанк:

Да, спасибо большое за презентацию. Вопрос такой вот в продолжение IPO дочек. При какой ставке вы планируете начинать какие-то действия? То есть, при какой ставке начнете делать IPO?

Алексей Катунин, вице-президент по финансам МТС:

Смотрите, у нас нет внутри какой-то ставки, при которой мы начнем это делать. У нас более такой подход, общая логика наша следующая. Мы ожидаем, что рынок, капитальный рынок, он изменится. Даже не в момент кардинально, как ставка упадет до уровня, там, я не знаю, который мы наблюдали 10%. Мы считаем, что фундаментальные оценки на рынке поменяются в момент, когда денежная политика начнет ослабляться.

Вот в момент цикла, как ставка начнет снижаться, и когда наши денежные власти начнут риторику менять в сторону постепенного смягчения, даже может быть, не реализовав его уже непосредственно на ставке, которая формально утверждена. Мы будем смотреть, как меняются оценки компании, как меняются оценки аналогов, по которым мы размещаемся. И, собственно, далее решать для себя, устраивают ли нас те оценки, которые мы можем получить.

Наша логика заключается в следующем. Мы бы хотели иметь капитальные партнерства, и мы бы хотели минорные пакеты выводить на биржу, но не любой ценой, чтобы собрать хоть сколько-нибудь денег. Только по той цене, которая соответствует нашим внутренним представлениям о ценности этих активов. Эти представления у нас на достаточно высоком уровне, потому что те направления, которые мы рассматриваем к потенциальному выводу, мы считаем их на своих рынках успешными и одними из лидеров на этих рынках.

Поэтому мы внутренне верим, что эти активы стоят дорого. Мы начнем разговор с рынком и коммуникации по подготовке к IPO, когда будем понимать, что рынок хотя бы поверхностно эту оценку нам может подтвердить. Это настанет не в момент самого снижения ставки, а в момент изменения риторики денежных властей. Так это по крайней мере пока мы представляем

Дмитрий Трошин, Совкомбанк:

Да, я с вами согласен, по поводу того, что рост оценок начнется, когда ставку даже могут не снизить, а просто начать говорить об этом. Можно чуть побольше конкретики если

можно. Вот сейчас медианный уровень аналогов, EV/Ebitda по 25 году где-то 9x. Вы для себя вот какой уровень оценки рынка рассматриваете как благоприятный?

Алексей Катунин, вице-президент по финансам МТС:

Смотрите, если бы мы были совсем уж финансовым инвестором, наверное, мы бы для себя установили целевой мультипликатор и им бы рассуждали. В реальности мы смотрим на это по-другому. Те компании, которые у нас готовы и корпоративно, и бизнесово к выходу, они работают в конкретных индустриях.

Мы знаем аналоги этих компаний, и вы в целом тоже можете себе достаточно ясно представлять. И когда мы берем мультипликаторы, которые сейчас имеют эти аналоги и понимая, что даже за счет нашей коммуникации, за счет нашего преимущества в экосистемности и ряде других аргументов, которые могут быть, наш потенциал к премии относительно их котировок ограничен очевидным образом.

Вот те мультипликаторы, которые мы сейчас видим у аналогов, не устраивают нас настолько, что мы даже не рассматриваем в горизонте ближайших недель и месяцев коммуникацию подготовки к IPO. Вот так мы это смотрим, внутренние цифры, что должно быть не 9, а 15, такой цифры нет, и мы смотрим более объемно на ситуацию.

Дмитрий Трошин, Совкомбанк:

Я понял, спасибо вам большое.

Анастасия Воронова, модератор:

Есть ещё несколько вопросов из чата. Сергей Либин: «Алексей сказал, что вы ждете сохранения темпов роста на уровне 24 года.»
Ну, очевидно, в 25 году имеется в виду выручка и OIBDA?

Алексей Катунин, вице-президент по финансам МТС:

Мы рассчитываем сохранить рост в таких темпах, которые мы наблюдаем рекордными. Напомню, для нашей истории, особенно по выручке, мы ожидаем сохранение темпов и по топлайн, и по OIBDA. Да, понятно, что мы говорим не о конкретной цифре. Мы такого прогноза сейчас не даем, это было бы неправильно со стороны менеджмента. Но качественно это будут примерно такие же темпы роста, которые мы демонстрировали в 24 году. И скорее они будут пересматриваться нами в сторону повышения.

Анастасия Воронова, модератор:
Уточните, пожалуйста, в какие сроки вы рассчитываете сократить CAPEX не менее чем на 10-15%? Горизонте года или больше?

Алексей Катунин, вице-президент по финансам МТС:

Да, вопрос понятен. Когда я говорил про сокращение на 10-15%, я имел в виду 2025 год по сравнению с 2024. Нужно понимать, что для того, чтобы это сделать в 25 году,

менеджерские решения по пересмотру портфеля, реприоритизации, инвестиций и так далее должны быть приняты уже сейчас. Но в целом это прошло в конце прошлого года, и вот в этом смысле, когда я говорю, что у нас есть планы по сокращению, это некоторая задача, которую мы на себя берем дополнительно. Это означает, что мы внутренне эту задачу для себя уже решили.

Анастасия Воронова, модератор:

Еще один вопрос: не приведет ли строительство экосистемы к деградации основного бизнеса, как вы будете это предотвращать?

Инесса Галактионова, генеральный директор, председатель правления МТС:

Хорошо, я расскажу. Во-первых, мы развиваем экосистему уже 6 лет. И, как вы видите, мы продолжаем демонстрировать рекордные показатели телекома, в том числе. Каждый год, и 24 год этому подтверждение, так что при правильном формировании управления экосистемы это только дополнительно возможности для роста телеком бизнеса.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо, еще несколько вопросов из чата. Скажите, пожалуйста, не приведет ли предполагаемая выплата дивидендов к еще большему отрицательному капиталу?

Алексей Катунин, вице-президент по финансам МТС:

Да, смотрите, вопросы про наши активы и капитал в целом традиционный, и я буду продолжать отвечать на них с той же настойчивостью, как делал это ранее. У нас действительно в той отчетности, которую мы публикуем, отрицательный капитал.

Мы, как менеджмент, относимся к этому следующим образом. Отрицательный капитал в балансе — величина учетная, а не показатель нашего бизнеса или нашей финансовой устойчивости. Почему? Потому что капитал, как он считается, берет в расчет оценку стоимости активов сложенную совершенно учетным, а не рыночным образом.

У нас на балансе есть много исторических активов, в том числе, например, недвижимых, в том числе, наши башенные активы, которые у нас стоят на балансе по исторической стоимости. Когда мы, как и многие другие операторы в России, рассматривали для себя возможность монетизации этого актива в отделении башенной компании и возможного привлечения соинвестора в этот бизнес, понятно, что оценки, которые мы получали по стоимости башен, кратно в несколько раз превышали их стоимость на нашем балансе.

И в этом смысле, даже если мы часть активов переоценили бы по рыночной или квази-рыночной стоимости, мы бы проблему отрицательного капитала легко решили. Мы это не делаем, поскольку величина капитала в этом смысле для нас показатель учетный, а не с точки зрения выплаты дивидендов гораздо важнее показателей нераспределенной, накопленной чистой прибыли.

Которые нам достаточно для покрытия всех наших коммитментов по дивидендной политике, и здесь мы никаких проблем не видим. В реальности то ограничение, которое есть и та система ограничений, в которые мы действуем оно заключается конечно, в абсолютном объеме уровня долга с одной стороны, дивидендных обязательствах с другой стороны, ну и процентной ставки, и процент расходов. Величина капитала в этом уравнении в целом не участвует.

Анастасия Воронова, модератор:

МТС – крупнейший оператор связи России. Как ощущается конкуренция?

Инесса Галактионова, генеральный директор, председатель правления МТС:

Российский рынок, конечно, высококонкурентен. У нас 4 федеральных игрока. Как мы знаем, конкуренция всегда приводит к тому, что стимулирует всех участников рынка активно работать над тем, чтобы постоянно придумывать что-то новое, удерживать абонентов, растить выручку. Поэтому для нас это очередной, как всегда, вызов. Не просто оставаться лидерами. У нас не стоит задача только удержаться на месте, наша задача стоит дальше расти, отрываться от конкурентов. Что нам удается, и в первую очередь за счет выведения на рынок новых технологий, новых продуктов, которые дают не просто качество связи, а дают совершенно новый опыт использования телеком услуг. Это касается как B2C направлений, это касается и B2B.

Поэтому в данном случае мы уже сами задаем определенные параметры, ставим перед собой задачи, амбиции. Да, наша задача только расти.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо, Инесса. У нас есть еще один вопрос голосом, Анна Курбатова, Альфа-Банк. Анна, вы в эфире.

Анна Курбатова, Альфа Банк:

Отлично, спасибо большое. Знаете, хотелось бы задать такой верхнеуровневый, концептуальный вопрос. Он касается будущих IPO, и вот IPO МТС Банка, который уже прошло в прошлом году. Учитывая динамику котировок и капитализации МТС Банка, есть ли у вас внутри группы и на уровне акционеров какие-либо KPI, которые включают движение капитализации? Вообще, как вы относитесь к тому, что капитализация ниже, чем на IPO?

И к каким управленческим решениям приводит это? То есть, какие действия от вас требуются как от менеджмента со стороны, может быть, акционера? И, соответственно, я задаю этот вопрос, чтобы понимать, как работает у вас эта система, насколько вы чувствительны к этой капитализации, в какой-то параметр капитализации в какой-то момент, то есть как действия от вас можно будет ждать, когда будут следующие?

Спасибо.

Инесса Галактионова, генеральный директор, председатель правления МТС:

Анна, добрый день. Я начну, а потом, соответственно, Алексей дополнит, поскольку все-таки верхнеуровневый вопрос больше немножко философский.

Вы же, наверное, с нами согласитесь, что на данный момент то, что мы видим с вами и стоимость компании в целом, сейчас мы берем безотносительно МТС Банка. Капитализация у всех компаний упала за последние годы. Это связано не с непосредственно операционными результатами компании или с какими-то конкретными действиями менеджмента. Она связана с общей экономической ситуацией.

Поэтому, конечно, здесь на какие-то элементы экономики повлиять мы как менеджмент не можем. Наша основная задача — демонстрировать высокие результаты операционной деятельности и совместно со всем рынком ждать, когда наступит время потепления, и когда рынок начнет дальше отскакивать и показывать зеленые темпы роста. Абсолютно по всем индустриям. Поэтому здесь задача — как раз это время пережить, когда весь рынок находится у нас в красной зоне.

Алексей Катунин, вице-президент по финансам МТС:

Да, давайте я дополню, чтобы прямо ответить на вопрос. Естественно, динамика капитализации и МТС, и МТС Банка находится в фокусе менеджмента обеих компаний. Это влияет на мотивацию менеджмента, прямым образом и в части нас, и в части непосредственно Банка.

Здесь мы свою роль видим в том, чтобы убеждать, в том числе и вас, и будем тратить на это силы и надеемся, что у нас это получится. Наша задача — поддерживать здоровье в финансовой модели и в бизнес результате компании. И те краткосрочные флуктуации, которые мы видим на фондовом рынке, их нужно примерять на свою модель.

Вот банк у нас за время с момента IPO, к сожалению, котировки упали порядка 40%. Означает ли это, что банк стал хуже на 40%? Конечно, нет. Все показатели доходности портфеля, чистую прибыль, в конечном итоге которую банк получает, она соответствует тем ожиданиям, с которыми банк выходил. Поэтому динамику, которую мы наблюдаем, мы связываем с внешними факторами.

Тем не менее, менеджмент здесь в значительной степени в одной лодке с акционерами. И мы, как и вы, надеюсь, ждем изменения денежной политики и ситуации на рынке.

Инесса Галактионова, генеральный директор, председатель правления МТС:

Да, с тем, чтобы объяснить, что мы с вами в одной лодке как топ менеджеры и инвесторы, у нас вся программа для топ менеджмента LTI завязана на капитализации наших активов. Естественно, все заинтересованы, все работаем над тем, чтобы капитализация росла нашей компании, и вы, как инвесторы, получали от этого доходность.

Анастасия Воронова, модератор:

У нас есть вопрос из чата. Подскажите, пожалуйста, какой статус по взаимодействию с ФАС в части роста тарифов выше инфляции?

Инесса Галактионова, генеральный директор, председатель правления МТС:

Смотрите, работа с регулятором происходит на регулярном уровне, и каждый год мы, естественно, представляем информацию, как меняется конъюнктура, как меняются затраты, себестоимость на рынке. И вы видите, что 25 год не стал исключением с точки зрения роста затрат. Затраты растут по всем значимым для оказания услуг направлениям. И плата за частоты, и увеличение отчислений в фонд универсальной услуги связи, и стройка, и аренда площадок. Да, все это приводит к тому, что все операторы пересматривают плату за услуги. Но здесь очень важно следующее. Мы всегда как компания МТС, мы балансируем между ростом этих затрат и конкурентной средой, которая, уверена, и многие годы это подтверждает, сам рынок регулирует ценообразование.

Поэтому диалог с ФАС у нас всегда был конструктивным, профессиональным. Мы здесь видим абсолютно нормальный диалог, который у нас происходит из года в год, поэтому здесь не видим никаких изменений в этой части.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо Инесса! Последний вопрос. У нас осталось буквально пару минут до конца трансляции. Подскажите, какую примерную рентабельность по OIBDA имеет ваш AdTech бизнес?

Алексей Катунин, вице-президент по финансам МТС:

Смотрите, мы сознательно в материалах раскрытия и в финансовых результатах, которые мы публикуем, не раскрываем рентабельность до бизнес направлений. Это связано с тем, что сейчас разные бизнес направления сильно связаны друг с другом. Поэтому финансовый результат часто в управленческой отчетности, конечно, разделен, и на него внимательно смотрим. Но с точки зрения обсуждения с рынком мы пока находимся не на той стадии зрелости, разделения бизнесов, чтобы это публиковать.

Одним из фокусов нашей трансформации, с которой мы начали и которую объявили в декабре, заключается в том, что мы хотим более четкий финансовый результат разделить по бизнес линиям, вменить его менеджменту и в том числе для коммуникации с рынком более ясно показывать вклад. В том числе в OIBDA, в денежный поток от разных направлений. Мы сейчас внутри находимся в этом процессе разделения своего P&L и финансового результата. И в ближайшее раскрытие мы перейдем на другой формат, где мы будем отдельно публиковать и рентабельность, динамику рентабельности разных бизнесов. Пока по итогам 24 года мы это не раскрываем.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо, Алексей. У нас закончились вопросы в чате. Заканчивается трансляция, большое спасибо уважаемым слушателям, уважаемому менеджменту. Я напоминаю, что

по всем интересующим вопросам вы можете обратиться в службу по связям с инвесторами МТС и в пресс-службу, контакты сейчас у вас на экране. Большое всем спасибо, мы с вами прощаемся. Хорошего дня.