



МТС

ТЕХНОЛОГИИ НА ОПЕРЕЖЕНИЕ

Полистаем презентацию МТС с итогами 3q2022.



01

ОБЗОР КОМПАНИИ

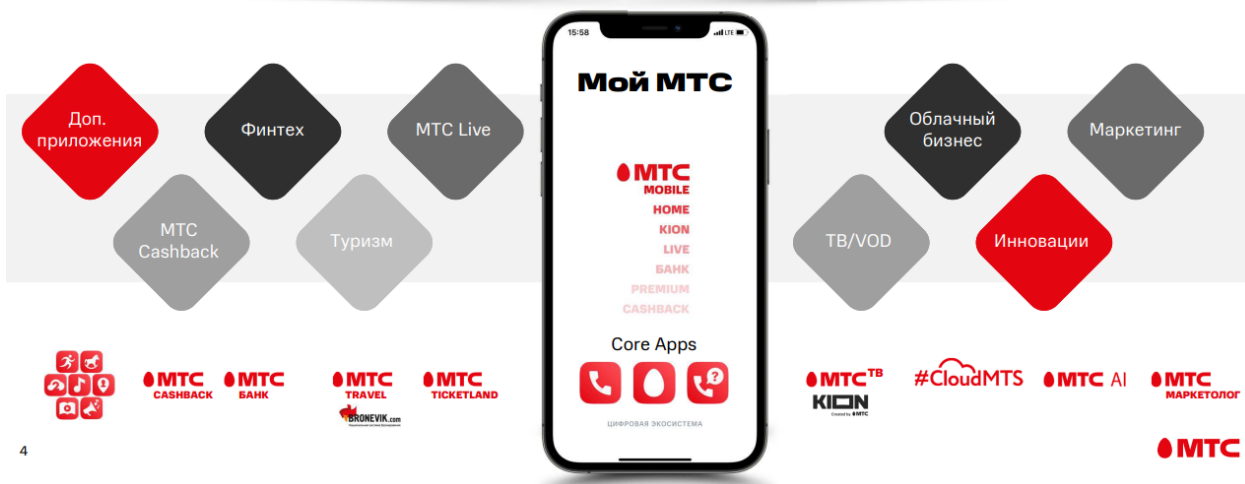
Формируем цифровой образ жизни клиентов

01

МТС – крупнейший российский оператор мобильной связи и поставщик широкого круга цифровых услуг, которые помогают обогатить образ жизни в 21 веке.

02

Наша стратегия нацелена на создание клиентоориентированной цифровой экосистемы на крепкой базе телекома



Чем дальше, тем более компания позиционирует себя не "оператором связи", а поставщиком цифровых услуг или даже, как здесь предлагается претендует на формирование цифрового образа жизни клиентов.

Рынки и сферы присутствия

Основные факты



Ключевые клиентские метрики



5

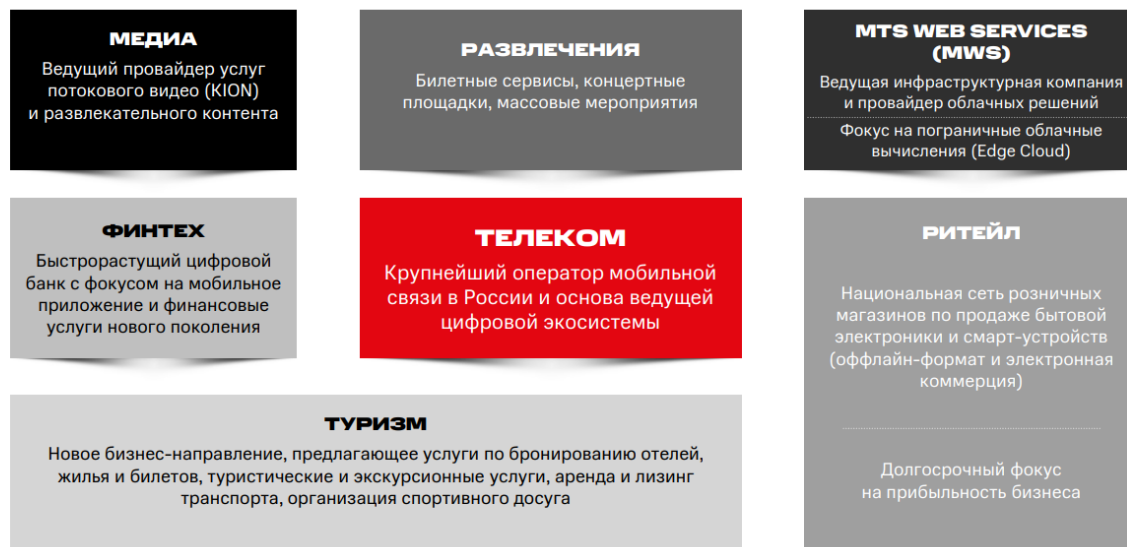
*Финансовые результаты за 2020 и 2021 год были пересчитаны в связи с деконсолидацией NVision a.s. (Чехия)

**Включая внештатных сотрудников

MTS

Обратим внимание на округленные цифры, так даже нагляднее, что они - большие.

Стратегические приоритеты



6



Стратегические приоритеты. Телеком все же оставили в центре (нервная система бизнеса и источник BigData). Обратим внимание на большую плашку Туризм - это, конечно, о MTC Travel.

MWS - это новая аббревиатура? MTS Web Services.

От ритейла в МТС ожидают прибыльность. Непростая задача, учитывая, что число салонов компании - более 5 тысяч. А как же планы всеобщего сокращения розницы?

ESG инициативы

Защищаем окружающую среду. Поддерживаем общество. Обеспечиваем эффективное корпоративное управление.



7



ESG вроде бы всегда считалось этакой западной погрешностью, призванной успокаивать общественность и демонстрировать дружелюбность и ответственность крупного бизнеса. Но, похоже, ее у нас распробовали и уже не хотят от нее отказываться. Посмотрим, будет ли так же и далее.

Цифровой фокус



8

*Потребительские кредиты и кредитные карты



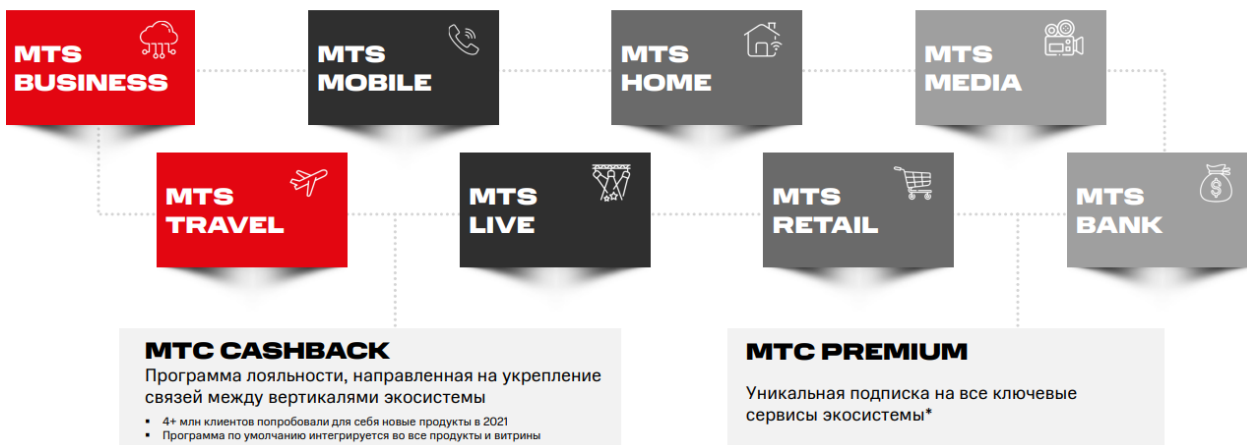
Хотя некоторые горячие головы уже начали призывать к децифровизации, мы, конечно, над этим только посмеемся. Фарш невозможно повернуть назад, и как, скажите, ИИ сможет управлять миром, если мы все для этого не подготовим?

А если серьезнее (хотя и был серьезен и всегда уважал ИИ), то можно заметить, что на картинке практически все направления за год выросли если не в 2 раза или более, то хотя бы на десятки процентов.

В частности, развертывание федеральной сети NB-IoT, как видим, дало хороший результат, 40%+ к количеству IoT SIM-карт.

Неплохо росли продажи через цифровые каналы - на 60%+ год к году.

MTS Цифровая экосистема



9

*Больше информации о подписке Premium на <https://premium.mts.ru/>



Признайтесь, вы же ожидали слайд про экосистему? Я удивлен, что он появился только сейчас, а не ранее. И все же, сколько бы не было стеба на тему этой любимой игрушки МТС, давайте честно признаем - очень постепенно, но все же синергия между этими направлениями начинает проявляться. Понятно, что хотелось бы больше (а как уж хотят этого в МТС), но всему свой срок - быстро такие вещи не рождаются.



НАШИ БИЗНЕСЫ

Сейчас начнутся циферки, не расходитесь!

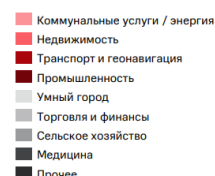
Лидирующий провайдер **услуг связи**



IoT B2B рынок**

млрд руб.

Целевые отрасли



CAGR'21-24: 15,3%

80%+ охват населения LTE. Здесь округление, увы, неуместно. Всем известно, что чем больше цифра, тем сложнее дается каждый следующий процент. Поэтому 80% и 89%, скажем, это две большие разницы. Очень большие. Округленная цифра, напротив, ни о чем.



И, да, мне хотелось бы видеть также цифру по охвату услугой GSM, чтобы можно было сравнить.

3 млн кв.км - можно было бы сравнить с территорией России, но округление опять же все портит.

35%+ от установленных базовых станций способны поддерживать 5G. Но не поддерживают - отправьте за это 🦋 сами знаете кому. Не МТСу.

83 региона с покрытием NB-IoT - результат лидера, и эти вложения, похоже, оправдываются - рост числа IoT соединений, обслуживаемых МТС, в течение года составил более 30%+.

И если раньше этот рост в основном задавал ЖКХ сегмент, то сейчас мощный вклад дает и промышленность.

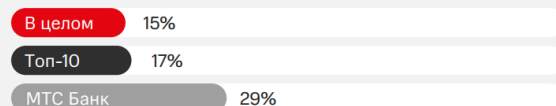
Проникновение смартфонов от нас решили скрыть, примерно его можно оценить в 77-78%, эту цифру хотелось бы, конечно видеть повыше. Но звонилки, увы, нынче в моде по самым разным причинам.

Финтех

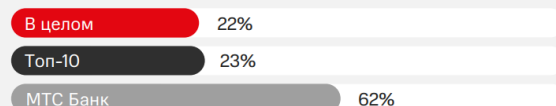
- МТС Банк – динамично развивающийся цифровой банк в экосистеме МТС
- Стратегический фокус направлен на сегмент розничного кредитования и повседневное банковское обслуживание
- Количество активных пользователей платежных и цифровых сервисов МТС Банка составляет почти 12 млн, из них 3 млн являются клиентами Банка.
- Доля продаж основных продуктов (потребительские кредиты и кредитные карты) через цифровые каналы уже превышает 60%
- Возможности Big Data МТС позволяют использовать расширенный кредитный скоринг для контроля рисков, сохраняя NPL ниже 10%.

Вертикаль Финтех включает в себя МТС Банк, мобильную коммерцию, инвестиции, факторинг и кредитного брокера.

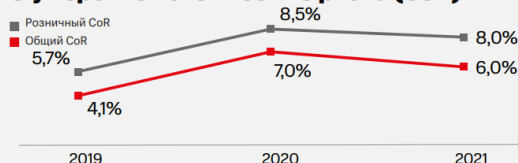
Рост розничного портфеля* | 2020



Рост розничного портфеля* | 2021



С умеренной стоимостью риска (CoR)



Сложный нынче Финтех. Если раньше мощный кредитный портфель банка считался чуть ли не основным его преимуществом, то сегодня это, скорее, фактор высокого риска.

Обратим внимание на большой разрыв между "пользователями платежных и цифровых сервисов МТС Банка", которых 12 млн и числом клиентов банка, которых 3 млн. Нет ли здесь повода задуматься?

Плюс для банка - возможность пользоваться Big Data МТС, прежде всего, кредитным скорингом. Будем надеяться, что это позволит и дальше удерживать NPL (просроченные кредиты) на уровнях ниже 10%.

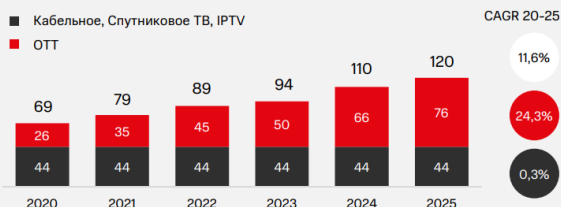
Медиа

МТС Медиа производит и распространяет оригинальный и лицензионный VOD и ТВ-контент через кабельное/IPTV, спутниковое ТВ и OTT-платформы.

Ключевые приоритеты МТС Медиа:

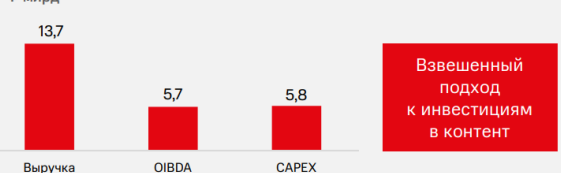
- Развитие стриминговой платформы KION – глубокая интеграция в экосистему МТС и усиление предложения за счет оригинального контента и эксклюзивных партнерств
- Растущая клиентская база с опережающим рынок темпом в сегментах OTT и IPTV
- Сохранение рыночной доли в стабильных исторических сегментах Кабельного и Спутникового ТВ
- Использование Big Data для персонализации интерфейса и ТВ-рекомендаций, улучшение показателей удержания пользователей и, как результат, долгосрочных взаимоотношений с клиентом.

Прогноз количества пользователей платного ТВ в России, млн*



Медиа 12М2021

₽ млрд

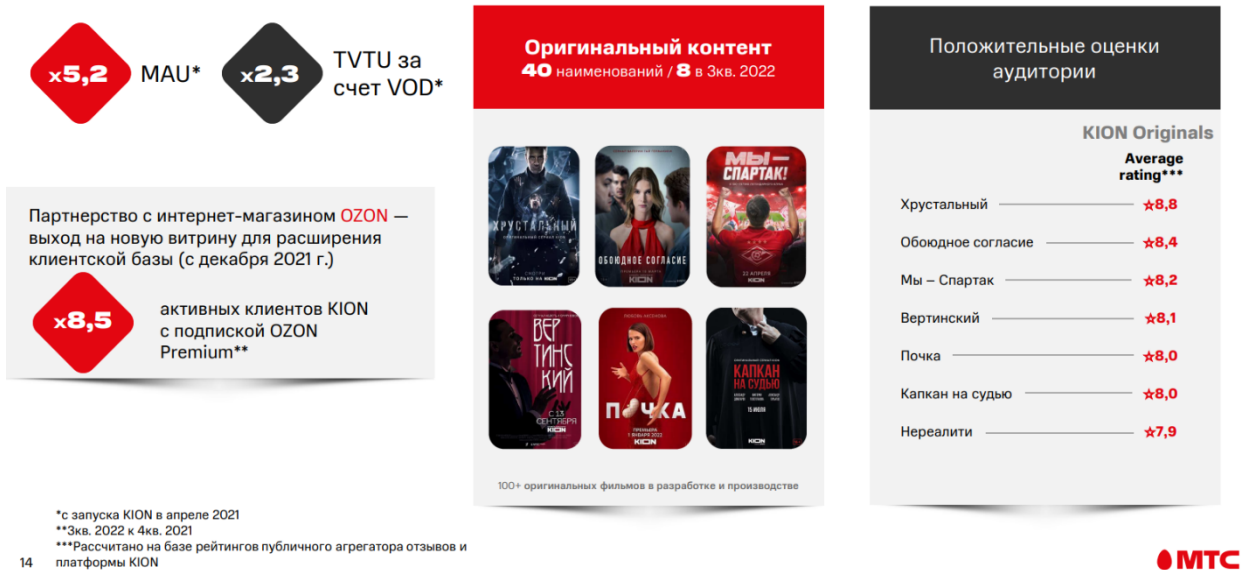


Куда же без медийного направления? МТС Медиа продолжает рост в терминах количества пользователей платного ТВ.

Благо этому способствует рост рынка OTT (over-the-top) среднегодовыми темпами 24,3% - сейчас это уже 45 млн пользователей платного ТВ в РФ.

МТС по-прежнему тратится на оригинальный контент, важный фактор привлечения и удержания клиентов, но старается инвестировать в него взвешенно - CAPEX составил 5,8 млрд на фоне выручки 13,7 млрд, что делает это направление безубыточным (OIBDA 5,7 млрд). Это оставляет возможности для дальнейшего роста.

Создание ведущей стриминговой платформы — KION



Подробнее о KION. Напомню, что MAU - это активные пользователи в месяц. Так вот с апреля 2021 этот показатель вырос в 5,2 раз. Это симпатично, но кто же не знает, что с низкой базы расти легко. Интереснее было бы взглянуть на цифры за квартал, но...

Оригинальный контент выпекается в заметном количестве, вышло 8 фильмов за квартал, будет еще больше - МТС говорит о 100 в разработке и производстве. Судя по рейтингу подписчикам "заходит". А вы смотрели что-нибудь из перечисленных в рейтинге картин?

Ритейл



Векторы стратегического развития



Розница. МТС по-прежнему сохраняет лидерские позиции по размеру розничной сети, и, хотя не раз звучали на телеком-рынке призывы к паритетным сокращениям розницы, в

МТС, похоже не спешат. А с чего бы спешить, если в отличие от некоторых конкурентов, МТС заявляет о безубыточности своей розницы (включая расходы на аренду). А если розница безубыточна, то зачем ее сокращать? Ведь она является хорошим каналом для продвижения бренда и в целом точкой входа в экосистему.

МWS (МТС Веб Сервисы)

Стратегический фокус МWS – стать ведущим частным поставщиком цифровой инфраструктуры и облачных решений в России

Стратегические цели

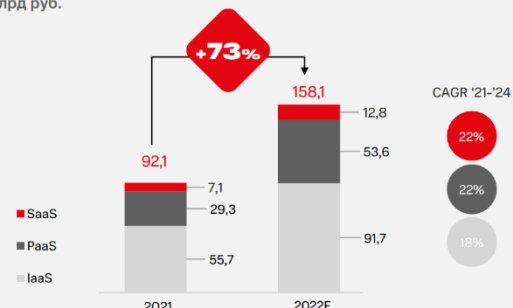
- Использование уникальной комбинации сети телеком по всей стране с инфраструктурой дата-центров для предоставления лучших в своем классе инновационных облачных и сетевых B2B услуг.
- Повышение производительности и оптимизация затрат в высокотехнологичной и ИТ-инфраструктуре
- Завоевание лидирующей позиции в Cloud и Edge Cloud
- Расширение полномочий руководства МWS и подготовка отчетности

Облачные решения

- Один из лидеров на рынке IaaS
- 2 000+ клиентов
- Уникальная телеком инфраструктура + Edge потенциал
- 14 дата-центров
- Готовые конвергентные решения для бизнеса (облако и телеком)

Рынок Cloud в России*

млрд руб.



МWS - МТС Веб Сервисы. Ооочень перспективное направление. Если у МТС получится стать ИТ-компанией. Шансы для этого есть немалые, хотя придется еще провести большую работу по смене корпоративной культуры. Цель оправдывает все усилия, благо у компании отличные стартовые позиции. ЦОДы - есть, магистральные каналы - есть, экспертиза в ИТ - есть. А в перспективе, если когда-то будет взят административный барьер, отделяющий нас от 5G, то появятся еще и EDGE-сервисы.

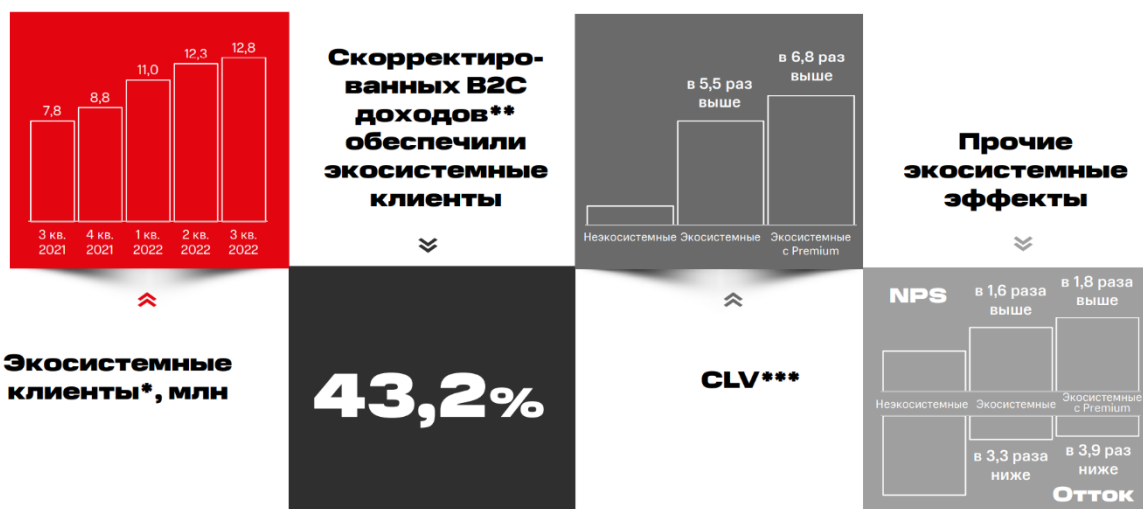
Так что обратите внимание на это направление - новый Клондайк для операторов в перспективе.



ФИНАНСОВЫЕ И ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Про деньги

Релевантность CLV стратегии



18 *Экосистемные клиенты – клиенты, активно и сознательно использующие два и более сервиса или услуги МТС различных категорий
**Рассчитаны на базе B2C услуг связи (без фиксированной голосовой связи) и операционного дохода банка до вычета резервов
***CLV - Customer Lifetime Value - ожидаемые денежные потоки, которые могут быть получены в течение всего цикла отношений с клиентом



Обещали про деньги, а начали с любимой экосистемной темы. А почему нет, если она работает, да так работает, что тем, кто не верил, пора кусать локти и жевать свои галстуки.

43,2% доходов УЖЕ дают экосистемные клиенты, при том, что их всего 12,8 млн. А будут давать больше, т.к. число экосистемных клиентов продолжает расти квартал за кварталом (темпы чуть замедлились).

Если вам мало цифры 43,2%, то вот вам вторая, ожидаемый денежный поток aka CLV экосистемного клиента в 5.5-6.8 раз больше, чем у неэкосистемного любителя менять симки по поводу и без. У экосистемных клиентов и NPS существенно выше и отток их в 3.3-3.9 раз ниже.

Так что не сомневайтесь, МТС продолжит делать ставку на экосистему и вкладывать пробный миллиард все в новые направления. Это окупается при грамотном подходе.

Развитие экосистемных программ



19



Подробнее о подписке Premium - самой выгодной в терминах CLV для МТС и, как видим, понравившейся многим клиентам. Кэшбэк в России любят, +44% клиентов за 3q2022 квартал (квартал к кварталу)!

Листаю презентацию и не оставляет ощущение, что традиционные квартальные отчеты "операторов сотовой связи" остались уже где-то в прошлом и выглядят чем-то устаревшим на фоне этих вот понятных и наглядных слайдов (кроме случаев неуместных округлений важных показателей).

Понятно, что красивая презентация, это не всегда оптимальный или эффективный бизнес. Но в случае с МТС, все, похоже, вполне гармонично.

Но вернемся к нашим картинкам, их, кстати, еще немало осталось. Ничего, выложу все, даже если не на все хватит сил и времени комментировать.

Развитие диджитал продуктов



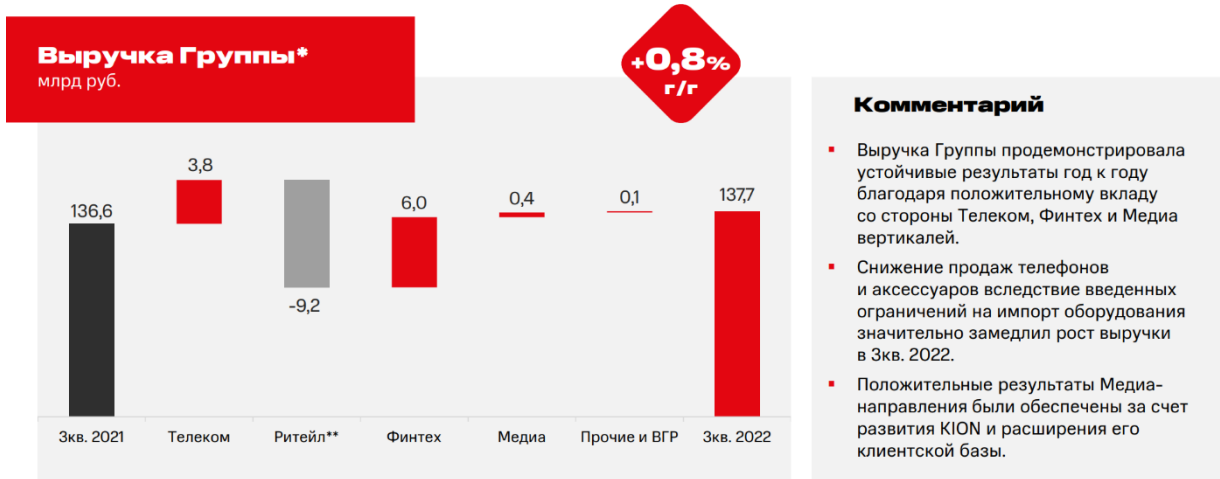
20

*Без учета партнеров музыкальных сервисов
**ранее МТС Библиотека



Цифровые продукты. Еще совсем недавно это казалось чем-то сугубо экспериментальным, а теперь, смотрите, счет пользователей идет на миллионы или десятки миллионов, а рост - в двузначных цифрах. МТС, похоже, делает серьезную ставку на захват ниш, оставшихся от сервисов, ушедших с российского рынка, будь то Booking, Bookmate или Spotify. Получится или нет, но пока что видим бодрый рост пользователей МТС Музыки (+29% гг), МТС Строки (27% гг) и МТС Эntертейнмент (72%).

Устойчивая динамика выручки



*Выручка рассчитана с учетом внутригрупповых транзакций, суммы могут отличаться в результате округлений.

Финансовые результаты за 2020 и 2021 год были пересчитаны в связи с деkonsолидацией NVision a.s. (Чехия)

**Ритейл — АО РТК, 100% дочерняя компания МТС, осуществляет обслуживание абонентов, а также продажу SIM-карт, сервисов, продуктов экосистемы МТС, гаджетов и других устройств в розничных магазинах

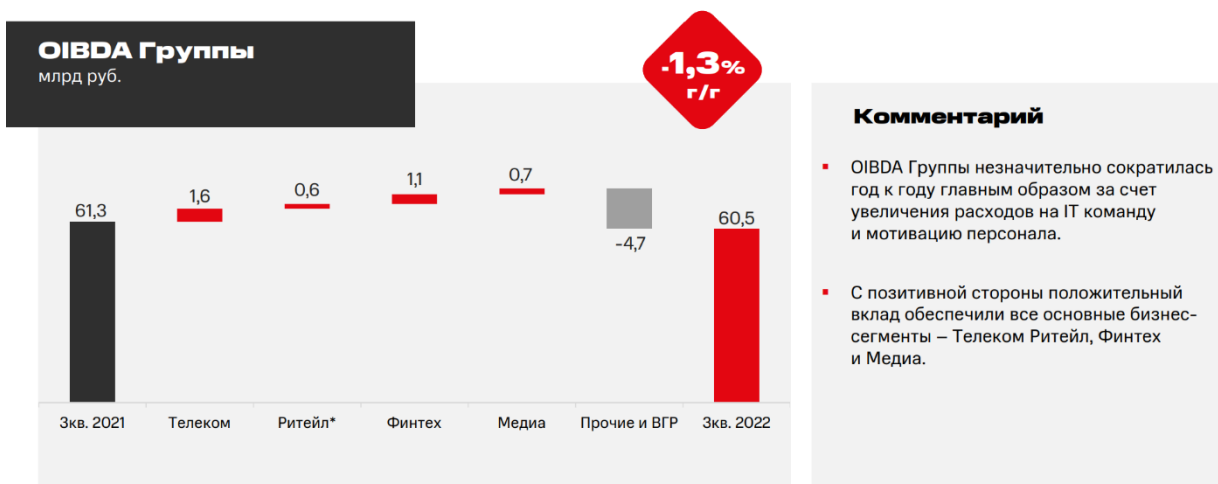
21



Выручка - "устойчивая". Это, конечно, не здорово, учитывая инфляцию. Но давайте вспомним в каких условиях мы сейчас все живем и работаем и удивимся, что МТС удалось удержать выручку на прошлогоднем показателе.

Печально выглядит розница, но мы же помним об уходе ключевых брендов с российского рынка и, в целом, о снижении спроса на смартфоны. Отмечу, что даже при таком резком сокращении выручки розницы, как 9,2 млрд, она осталась неубыточной, а рост доходов от финтеха и телекома позволил купировать ухудшение показателей ритейла. А в перспективе - того и гляди начнет качать заметные деньги еще и медийное направление!

OIBDA под влиянием расходов на персонал



*Ритейл — АО РТК, 100% дочерняя компания МТС, осуществляет обслуживание абонентов, а также продажу SIM-карт, сервисов, продуктов экосистемы МТС, гаджетов и других устройств в розничных магазинах

OIBDA в 60,5 млрд - хороший результат. Изменения год к году негативные, но незначительны. Связаны они с рекрутингом армии айтишников, что потребовалось оператору в рамках расширения экосистемных направлений. Учитывая дефицит кадров на рынке, это ценный капитал, а вложения в него могут многократно окупиться. Или нет. Зависит от того, сможет ли МТС грамотно их задействовать и защитить. В общем, от целого ряда факторов, в том числе от МТС не зависящих... вы понимаете, о чем я.

Результаты Телекома



23

*Все цифры только по России



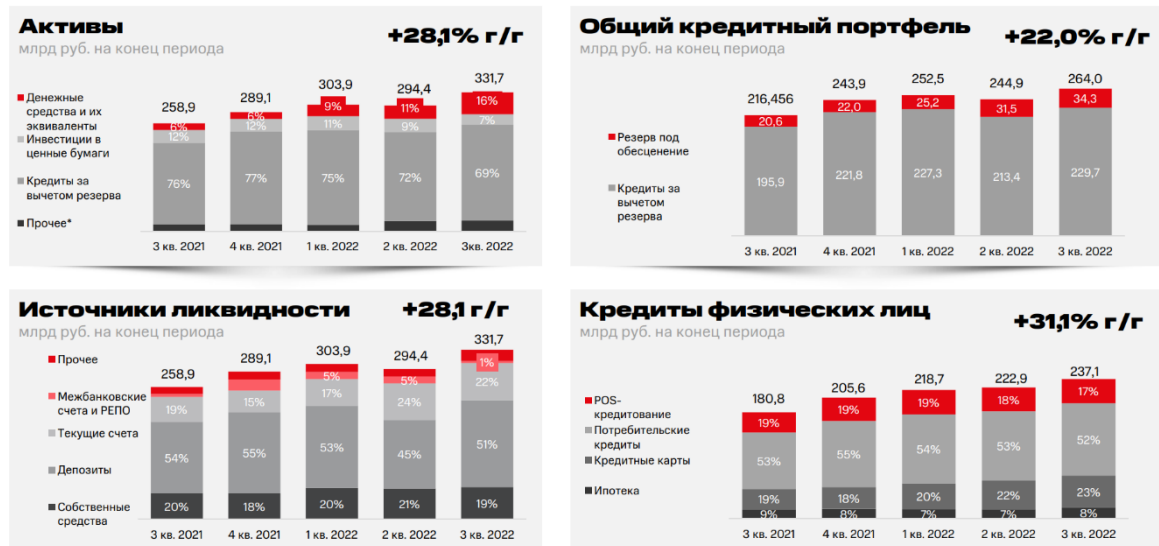
Наш любимый телеком. За выручку мы уже поговорили, с ней порядок, если вас устраивает пусть небольшой, но рост. С абонентской базой тоже порядок - тоже стабильность, с абсолютным приростом на 200 тысяч подключений за квартал.

Мощный рост продаж в цифровом канале - более, чем вдвое год к году, если говорим о покупках симок.

Рост конвергентной базы (а это опять же рост CLV) - 17% гг, этому способствовала работа МТС с региональными партнерами.

Отдельно выделен рост выручки от инструмента МТС Маркетолог +24% гг., тоже ощутимо.

Апдейт по вертикали Финтех: возобновление роста портфеля



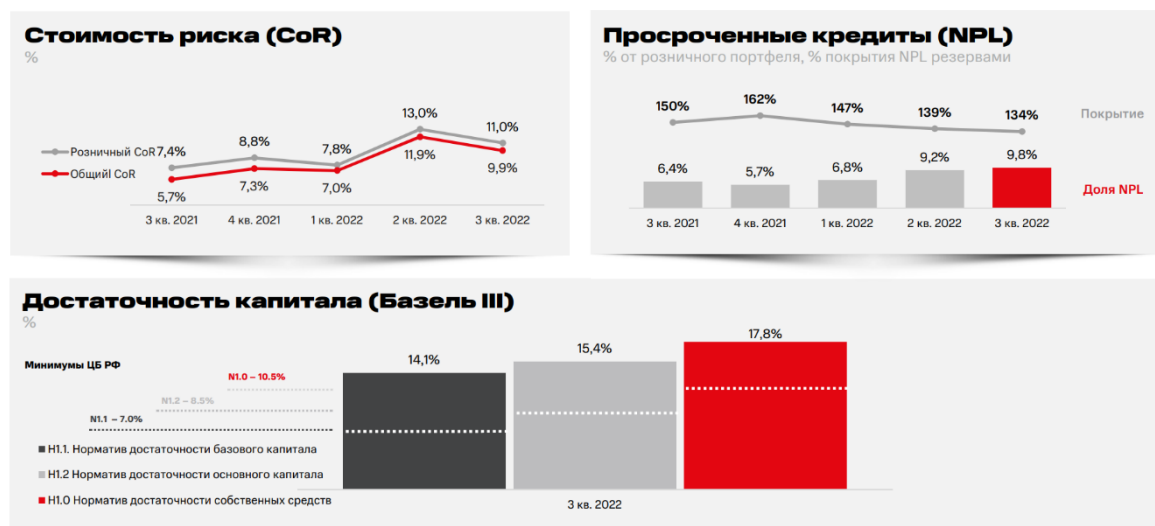
24

*Прочие активы включают недвижимость, основные средства, отложенный налог, нематериальные активы и прочие активы

MTS

Здесь пока все нормально. Но в целом то, что банки записывают кредиты в активы меня всегда смущало и продолжает смущать. Когда-нибудь все это....

Управление риском с достаточным запасом прочности

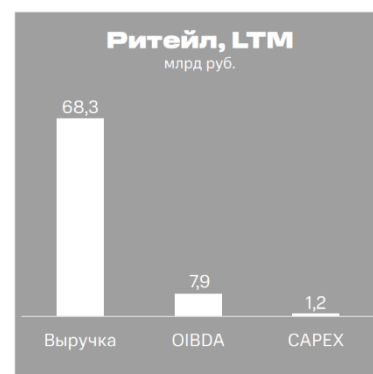
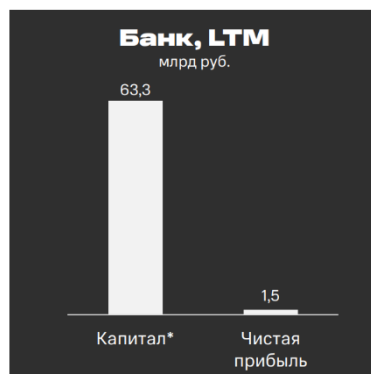
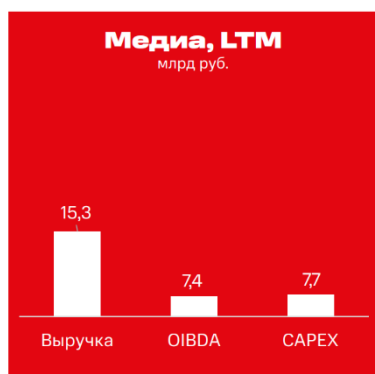


25

MTS

Доля NPL (просроченных кредитов) растет, вы удивлены? Но пока не так активно, как можно было бы ожидать.

Результаты бизнес-направлений



26

*На конец 3 кв. 2022

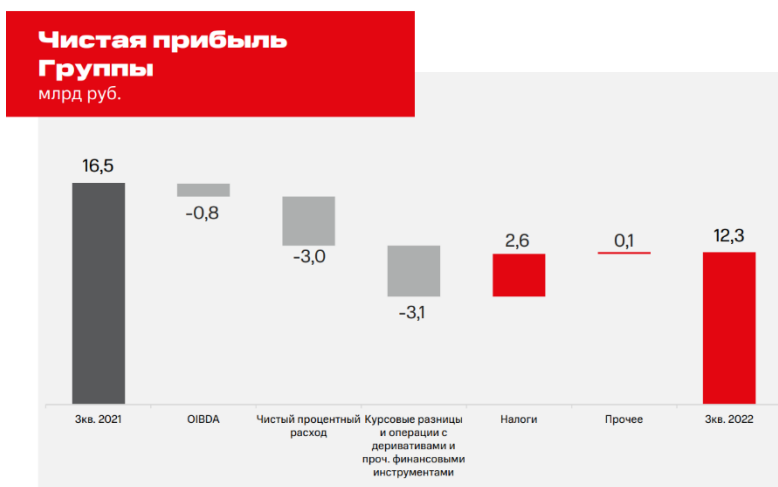


Результаты бизнес направлений

LTM (от Last Twelve Months), то есть это изменения показателя год к году по итогам 3кв2022.

У Медиа и Ритейла, как видим, не показана чистая прибыль, а у банковского направления, она почти никакая. Но все эти направления, как экосистемные, положительно влияют на остальные результаты оператора, без Медиа, Банка и Ритейла общие итоги были бы куда скромнее, а возможностей для маневра было бы меньше.

Чистая прибыль под влиянием финансовых расходов и курсовых разниц



Комментарий

В 3 кв. 2022 чистая прибыль Группы составила 12,3 млрд руб. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года снижение было вызвано:

- возросшими расходами на финансирование ввиду более высоких процентных ставок;
- отрицательными курсовыми разницами на фоне ослабления рубля по сравнению с курсом на конец 2 кв. 2022.

27

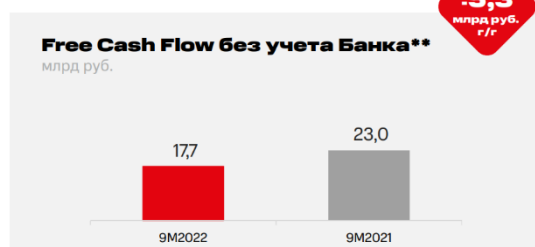


Чистая прибыль нашлась в глубине презентации, 27-й слайд. Она заметно снизилась год к году. Но все же это все еще 12,3 млрд за квартал, которыми оператор теперь сможет распорядиться - использовать для выплат акционерам или реинвестировать в 12 новых направлений бизнеса (как обычно по 1 млрд).

Снижение в компании связывают с тем, что заемный капитал становится дороже (после ухода зарубежных денег). Судя по росту вкладов населения, о котором нам рассказывают, в ближайшее время намного хуже не станет. Впрочем, здесь сейчас многое будет решаться геополитическими факторами, а МТС и другим операторам придется иметь дело с изменением условий, на которые у них нет рычагов влияния.

Хорошо уже то, что операторы пока что выживают сами по себе, без особой господдержки.

Инвестиции в инфраструктуру и развитие цифровых продуктов



	9M2022	9M2021
	Капитальные затраты	Капитальные затраты
	(млрд руб.)	(млрд руб.)
Россия***	74,3	87,1
Армения	0,6	0,8
Группа***	74,9	88,2

Комментарий

FCF без учета Банка за 9 мес. сократился на 5,3 млрд руб. год к году под влиянием возросших процентных расходов и объема сделок по слияниям и поглощениям, что частично было скомпенсировано более низким уровнем капитальных затрат по отношению к аналогичному периоду прошлого года.

Капиталозатраты. Хотя можно было бы ожидать существенного их проседания из-за невозможности закупки в Россию оборудования инфраструктуры, мы, о чудо, видим недраматичное их снижение, с 87 млрд годом ранее до 74 по итогам 9M2022.

Сказался тот пароход, что успел прийти, когда уходы только начинались? Впрочем, это далеко не только вложения в инфраструктуру сотовых сетей, так что не буду спекулировать и гадать на кофейной гуще.

Снижение Free Cash Flow выглядит, конечно, неприятно. Но все же это пока что почти 18 млрд рублей. Есть возможности для дальнейшего маневрирования. Он бы и еще меньше мог оказаться, но вынужденное снижение капиталозатрат помогло удержать этот показатель на 17,7 млрд.

Все же это неприятный сигнальчик.

Сохраняем комфортный уровень **долговой нагрузки**



29

*Без учета аренды по МСФО; после хеджирования.

**Без учета расходов на привлечение займов, суммы могут отличаться в результате округлений



Не буду детально влезать во все эти цифры, как по мне, так довольно и того, что вот уже 9 месяцев МТС удерживает стабильное отношение чистого долга (без аренды) к LTM скорректированного показателя OIBDA.

С другой стороны, сейчас вроде как выгодно занимать без удержу, рано или поздно неизбежный рост инфляции (или крах фиатных денег) спишет все эти заимствования. Было бы у кого занять.

Поддерживаем практику **создания стоимости для акционеров**



Комментарий

- Предыдущая 3-летняя дивидендная политика закончила свое действие в 2021г. Принятие новой дивидендной политики отложено ввиду высокой неопределенности внешних условий.
- В июне акционеры МТС на ГОСА утвердили годовые дивиденды в размере 33,85 руб. на одну обыкновенную акцию МТС на основе финансовых результатов Компании за 2021 год.

48,2
млрд руб.

Выплата дивидендов с учетом выплат по квазиказначейским акциям была завершена 16 августа 2022 года.

На одну обыкновенную акцию

руб.

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Специальные дивиденды				13,25		
Обратный выкуп акций				7,5	7,5	
Регулярные дивиденды	26,0	26,0	28,66	29,50	37,06	33,85

30

*Выплата дивидендов включает дивиденды, выплаченные по квазиказначейским акциям. Суммы могут отличаться вследствие округления отдельных цифр



Любителей дивидендов должна порадовать последовательная политика МТС, которая не забывает платить акционерам.

Я к любителям дивов не отношусь, т.к. в текущем мироустройстве предпочитаю компании, рост цены акций которых дает акционерам возможность заработать на их продаже. Тем более, что никакие дивиденды как правило не компенсируют падения курса акций.

И все же, когда компания платит, как правило, это неплохой сигнал - что у нее есть эта возможность. По крайней мере на фоне тех компаний, которые останавливают выплаты дивидендов, столкнувшись с финансовыми трудностями.

Завершение программы АDR



Всплакнем. Бывают обстоятельства, которые сильнее нас.

Действующие регуляторные ограничения

- **Счета депо типа «С» для резидентов зарубежных стран, которые ввели ограничительные меры против РФ**

При конвертации АДР резиденты зарубежных стран, которые ввели ограничительные меры против РФ, получают акции на счет депо типа «С»:

- По общему правилу осуществление операций купли-продажи акций невозможно без решения Правительственной комиссии
- получение дивидендов на акции возможно на банковский счет типа «С» с аналогичными ограничениями на операции

- **Ограничение на продажи после конвертации**

На акции, полученные на счета в российских депозитариях в результате конвертации АДР, приобретенных депонентами по сделкам, заключенным после 1 марта 2022 года, накладывается ограничение на продажу на срок до 4 февраля 2023 года

- **Выплата дивидендов владельцам АДР**

С 13 июля 2022 г. и до момента конвертации АДР в акции по АДР не будут выплачиваться дивиденды.

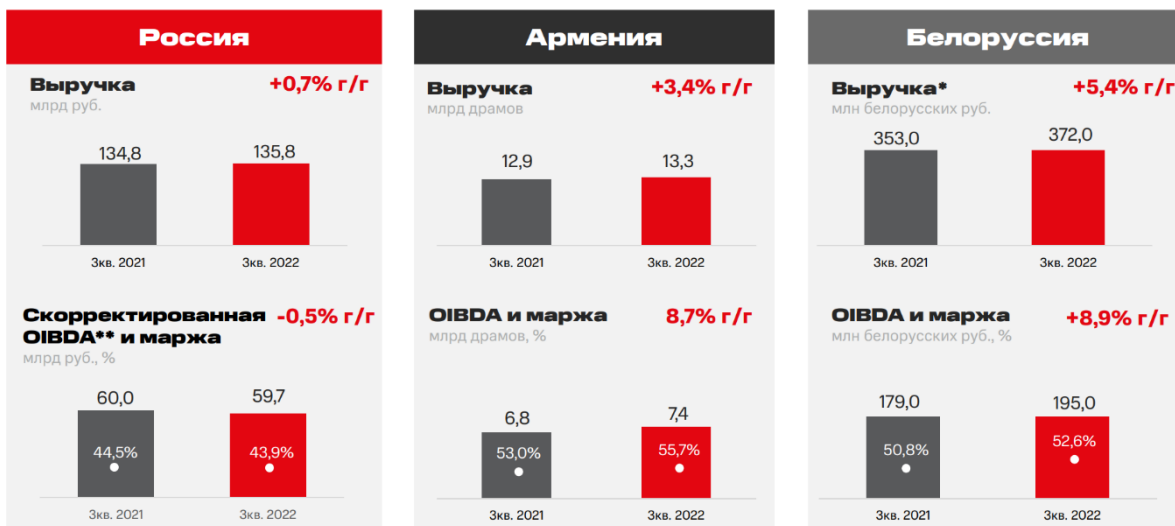
После конвертации АДР в акции владельцы акций будут иметь право истребовать невыплаченные дивиденды в течение 3 лет с даты принятия решения эмитента об их выплате.

32

ПРИЛОЖЕНИЯ

Осталось всего несколько слайдов.

Основные показатели по странам



34

*МТС владеет 49% акций в ООО «МТС» в Белоруссии, которое не консолидируется



Без сюрпризов, как говорится.

B2B/G решения за пределами традиционного телекома



35

*Unified Communications. **Данные компании/ анализ рынка

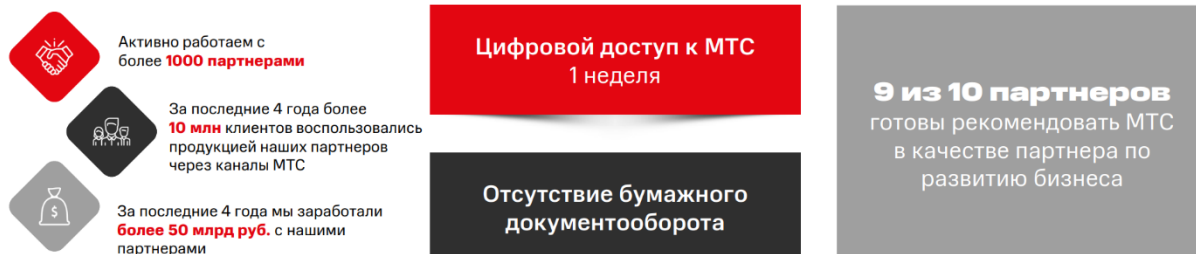


Незаслуженно задвинутый в приложения слайд.

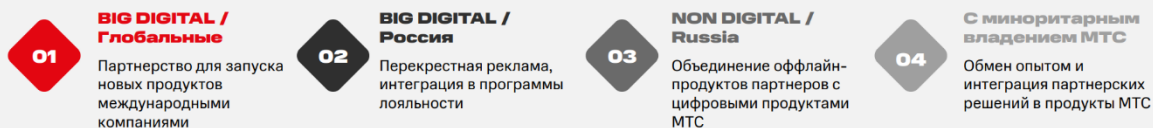
Здесь и Webinar - растущий сервис "вместо Zoom", здесь и 15+ пилотных и коммерческих проектов частных сетей (ой, а почему на конец 2021 года? А обновить?)

В общем, хотелось бы этот слайд со свежими цифрами, а не по итогам 2021 год, как для облачных решений и частных сетей.

Партнерства



Сегментация партнеров:

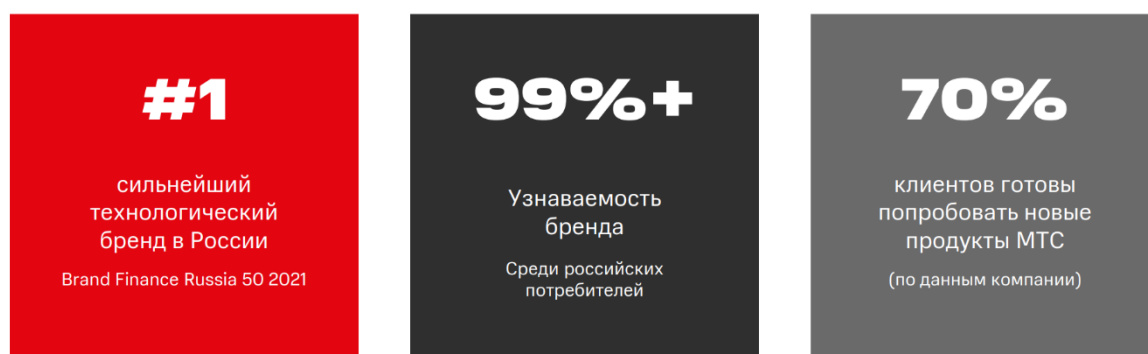


36



Любопытный слайд. А еще МТС старается продвигать ЭДО, для тех, кто осилил переход на него - удобно.

Бренд лидирующей на рынке компании



37



Интересно, это защищает бренд компании от ребрендинга? От добра добра не ищут или...?

Используемые термины и определения

Общий долг

Общий долг представляет собой краткосрочную и долгосрочную задолженность, исключая обязательства по аренде и расходы на привлечение заемных средств.

Чистый долг

Чистый долг представляет собой общий долг за вычетом денежных средств и их эквивалентов, краткосрочных инвестиций, долгосрочных депозитов, свопов и хеджирующих инструментов.

Свободный Денежный Поток

Свободный денежный поток представлен чистыми денежными средствами от операционной деятельности за вычетом денежных средств, использованных для определенной инвестиционной деятельности.

OIBDA

OIBDA представляет собой операционную прибыль компании за вычетом расходов на износ и амортизацию. Мы используем термин скорректированный показатель OIBDA в случае исключения влияния однократных событий.

38



А мужики то и не знали ^^



КОНТАКТЫ

ir@mts.ru

8 (495) 223-20-25



ir.mts.ru

That's all, folks (c) Looney Tunes

Спасибо за долготерпение всем, кто смотрел и читал. В целом мне понравилось, как оформлена презентация, все наглядно и понятно, ключевые показатели представлены. С округлением вопрос, конечно, не однозначный - где-то оно уместно, где-то совсем нет.

Общее впечатление - у МТС все нормально, настолько, насколько сейчас вообще можно говорить о нормальности и перспективах. Сказался созданный компанией запас прочности. Насколько его окажется достаточным, если условия продолжат ухудшаться... не будем

гадать, поглядим. В любом случае компания находится в лучшем положении, чем иные из конкурентов.