

МТС В ПЕРСПЕКТИВЕ

встреча
с инвесторами

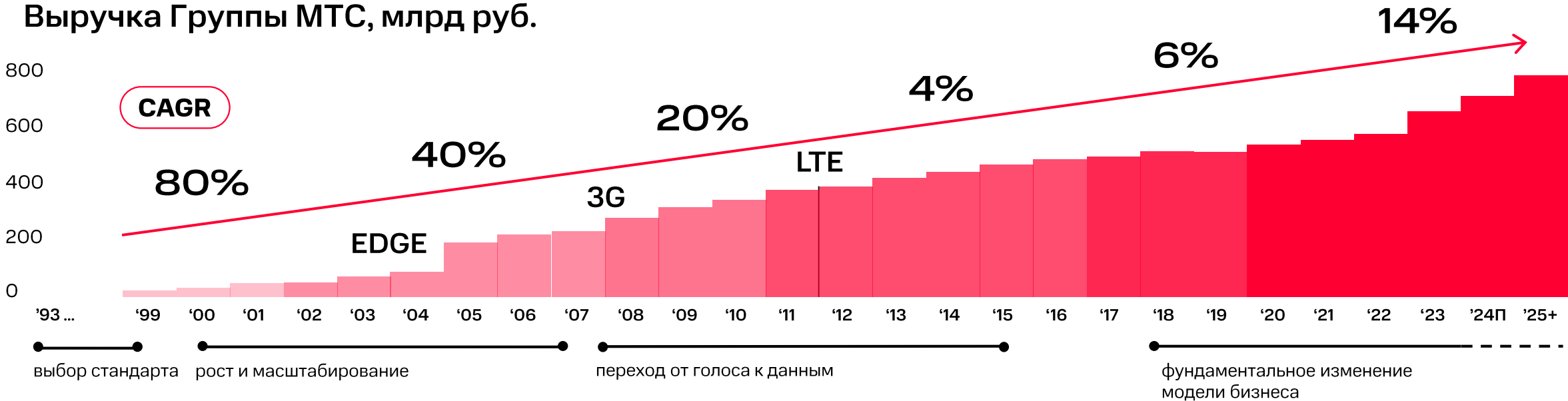


ПУТЬ ОТ ТЕЛЕКОМА К ЭКОСИСТЕМЕ



Эволюция бизнеса МТС

Выручка Группы МТС, млрд руб.



1993-2001



Запуск

Строительство сетей в отдельных регионах РФ

2002-2007



Рост

Превращение в национального оператора и выход в СНГ

2008-2010



Интеграция

Создание РТК и интеграция Комстар в бизнес МТС

2011-2016



Развитие ПД

Развитие data-продуктов, V&D тарифов и сетей LTE

2017-2019



В сторону Digital

Покупка первых цифровых бизнесов на новых рынках

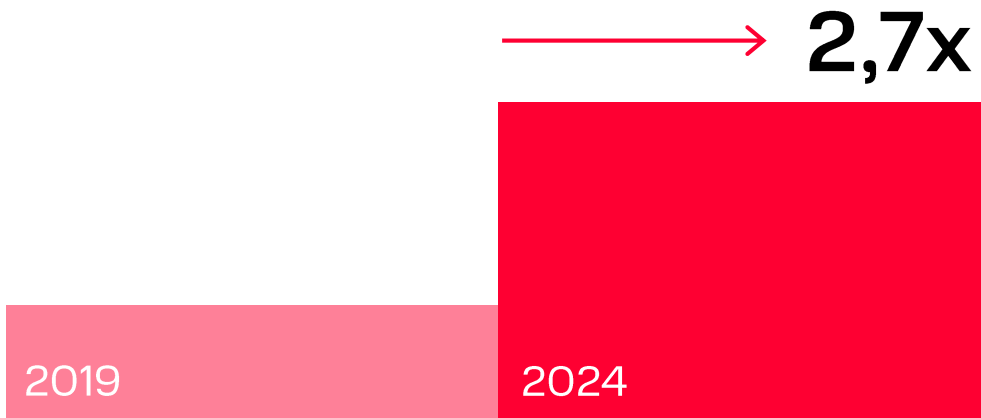
2020-20XX

Экосистема

Создание экосистемы на базе бизнесов Группы

Экосистемный подход наращивает доходы МТС за счёт новых продуктов и услуг

Общий CLV клиентов группы с 2019 года вырос



МТС PREMIUM



Онлайн-кинотеатр



МТС Музыка



Строки



+ ГБ интернета



2-я память



МТС Защитник

Экосистема в 3 квартале 2024 г/г

16,8 млн

клиентов экосистемы

+16,1%

рост экосистемой выручки¹

+30%

рост клиентов, использующих 4 и более продукта экосистемы

+30%

рост доходов MTS Premium

+90%

рост числа участников MTS Premium

¹ B2C доходов, обеспеченных экосистемными клиентами

Наши клиенты

млн, +2024/2019

81,9^{+2,8}

мобильные абоненты

13,8

пользователи Защитника

14,2^{+9,7}

пользователи платного ТВ...

15,0

финтех клиенты

16,8

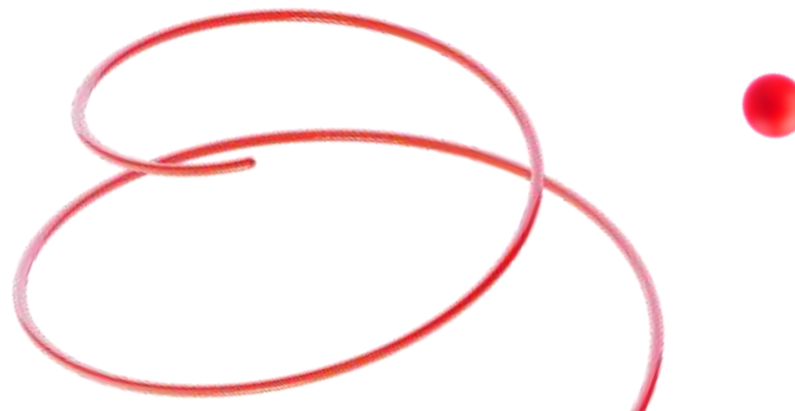
экосистемные клиенты

9,5

...в том числе KION

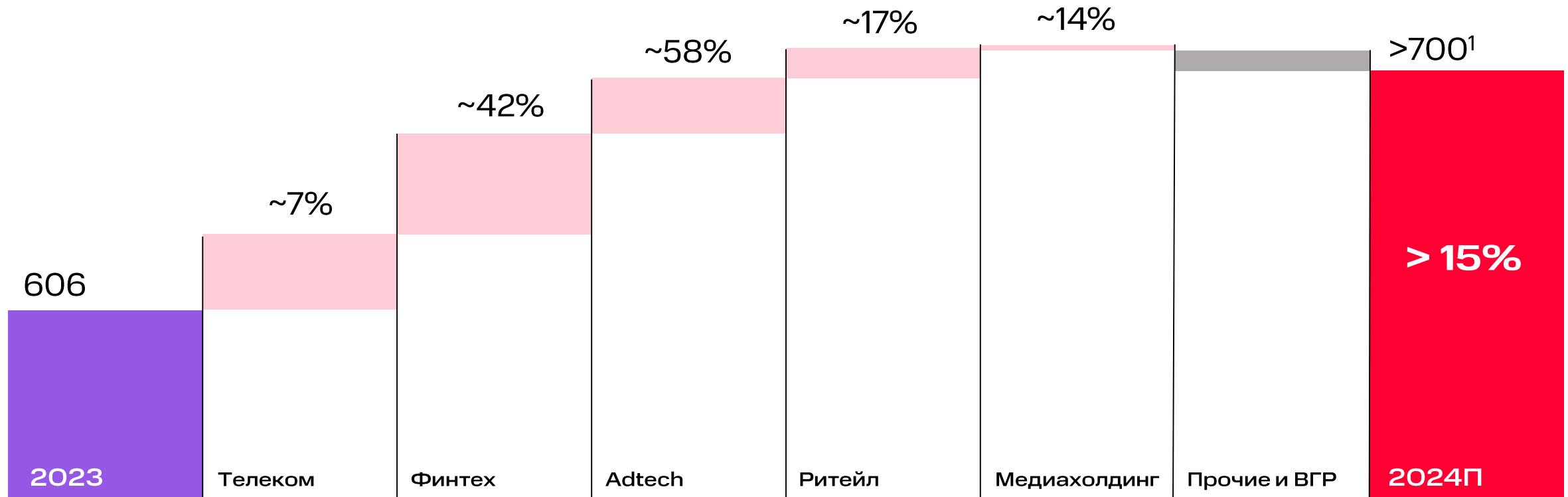
7,1

уникальных пользователей МТС Юрент



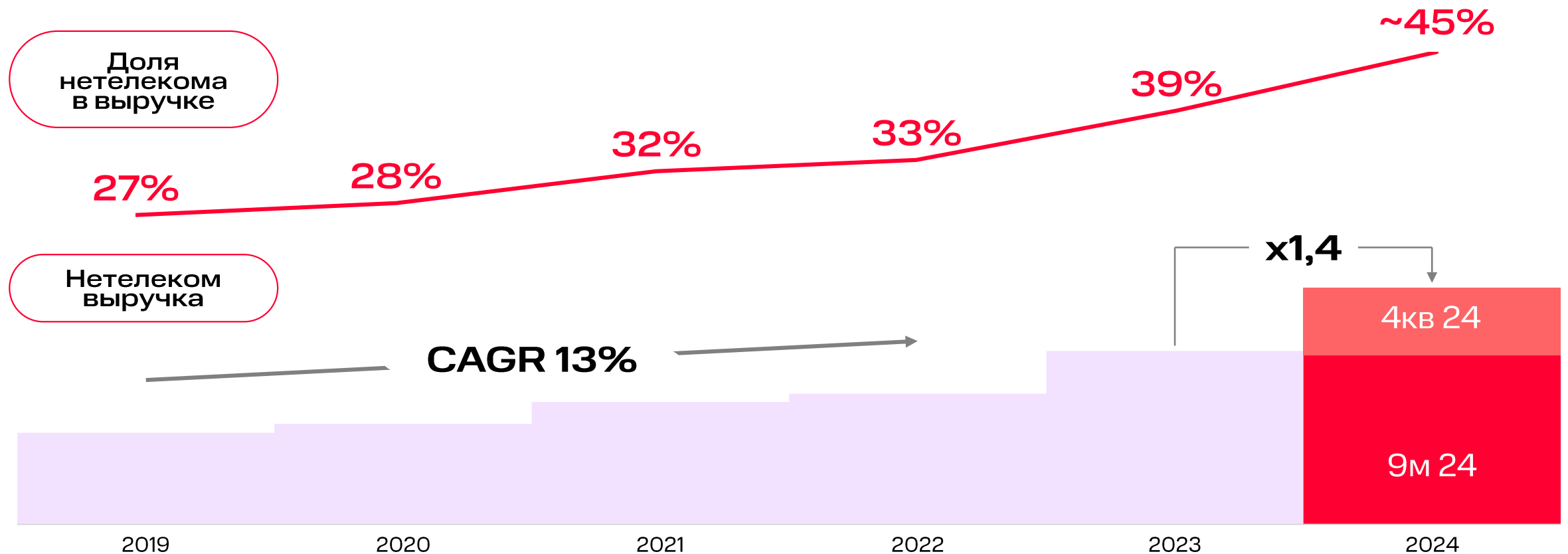
Рост выручки: вклад направлений

млрд руб.



¹ Предварительные результаты на основе прогноза менеджмента

Стремительный рост нетелеком выручки



МТС развила множество успешных бизнесов, которые стали значительными игроками на своих рынках

01

Для поддержания темпов их развития необходимо трансформировать структуру группы, что позволит повысить прозрачность и упростить систему принятия решений

02

Текущая макроэкономическая среда требует фокусирования ресурсов на приоритетных бизнесах

03

МТС видит перспективы в развитии открытой для внешних партнеров экосистемы

Выручка LTM,¹ руб.

123 млрд – Финтех

78 млрд – РТК

52 млрд – AdTech

27 млрд – Медиа

7 млрд – Юрент

¹ За последние 12 месяцев на 30.09.2024

ТРАНСФОРМИРУЕМ СТРУКТУРУ ГРУППЫ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ



МТС продолжает трансформацию бизнеса для дальнейшего повышения эффективности и темпов роста цифровой экосистемы

2021

2022

2023

2024

2025+

Первый этап трансформации (завершен в 2024 году):

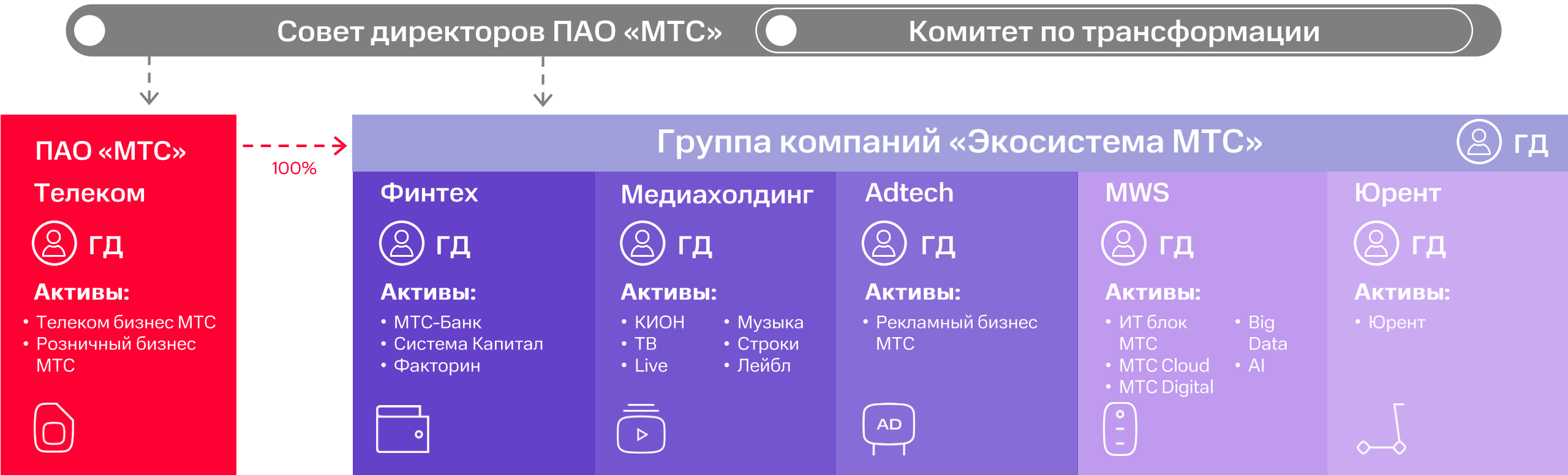
- **Выделение облачного бизнеса и башенных активов** в отдельные юридические лица в рамках Группы
- **Формирование и интеграцию быстрорастущих бизнес-вертикалей:** Финтех, MTC Adtech, Медиахолдинг, городские сервисы мобильности и др.
- **IPO ключевого Финтех-актива**

План второго этапа трансформации Группы:

- **Определение бизнес-контура и юридической структуры** для каждого из ключевых направлений внутри Группы: Телеком, Финтех, MWS, Медиахолдинг, MTC Adtech и Юрент
- **Формирование системы управления и отчетности** ключевых бизнесов в соответствии с лучшими практиками корпоративного управления
- **Создание холдинговой компании ГК Экосистема МТС:**
 - на 100% будет принадлежать ПАО «МТС»
 - станет акционером ключевых активов Группы за пределами Телекома
 - будет обеспечивать связность управления быстрорастущих экосистемных активов и интеграцию их продуктов и сервисов в рамках цифровой экосистемы



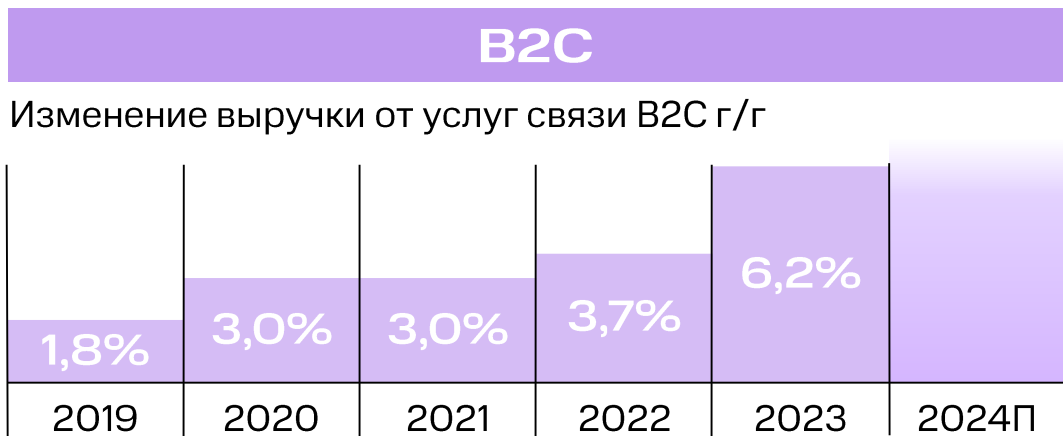
Обновленная структура позволяет сделать бизнес еще более эффективным, управляемым и прозрачным



МАКСИМИЗИРУЕМ СТОИМОСТЬ
КАЖДОГО БИЗНЕСА

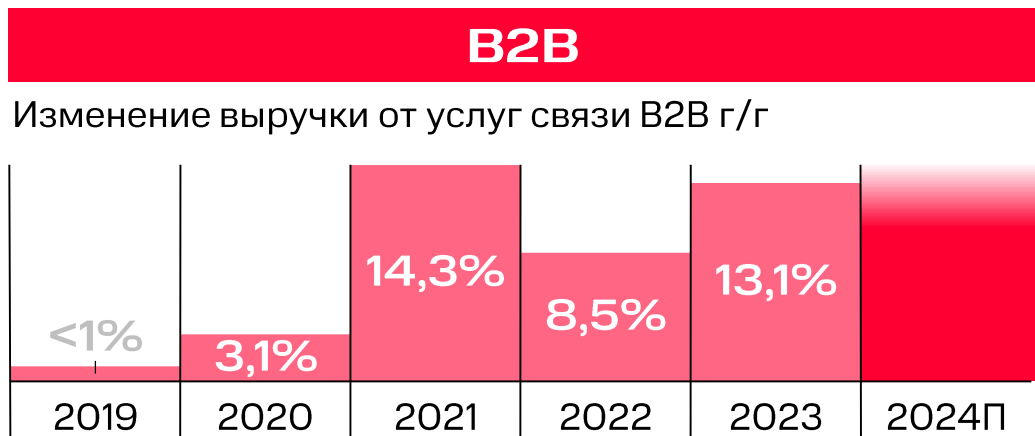
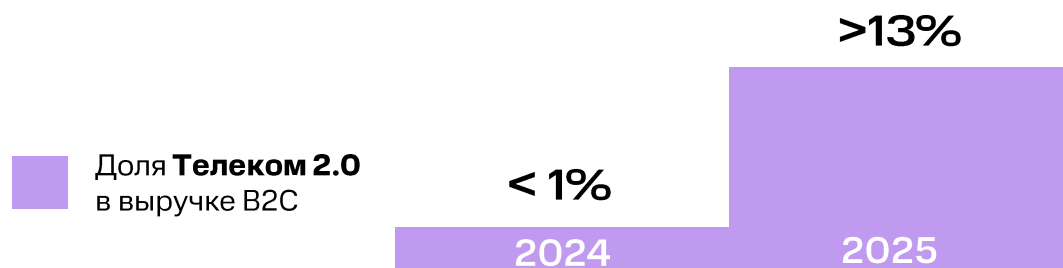


Векторы развития телеком бизнеса

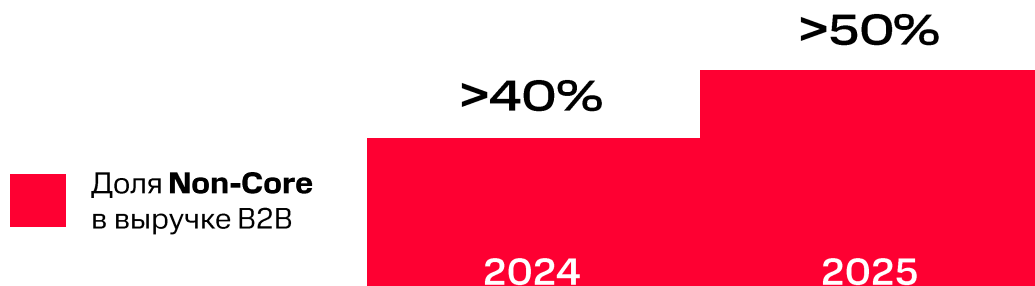


Телеком 2.0 – выручка от сервисной бизнес-модели, построенной на персонализированном предложении цифровых решений клиентам:

- Подписки и механики бандлирования
- Новый опыт в Телекоме: Membrana, Membrana kids, Прогрессоры
- Продукты в сфере безопасности



Non-Core – выручка от цифровых сервисов вне классических сервисов связи, включая дочерние компании:



Новые возможности позволят поддержать лидерство

Целевые результаты трансформации:



Ускорение принятия бизнес решений



Сокращение time-2-market



Увеличение операционной эффективности



Улучшение клиентского опыта



R&D новых технологий



Перспективные партнерства

№1 в B2C:

- по доходам от мобильного бизнеса
- по количеству конвергентных абонентов MOBILE + FIX
- по количеству абонентов

Цель:

- персонализированный опыт связи, адаптирующий новые технологии для улучшения жизни людей (AI голосовая экосистема и сервисная модель на базе связи с цифровыми продуктами)

B2C

№1 в B2B:

- по доходам от мобильного бизнеса
- по NPS мобильной связи
- по темпам роста M2M, pLTE и ШПД
- провайдер Телеком API (Exolve)
- цифровое решение для нефтегазовой отрасли («Мобильные сотрудники»)

Цель:

- выход на первые роли в IoT, телематике, частных сетях, видеонаблюдении, унифицированных коммуникациях
- развитие частных интеллектуальных облачных сетей 5G лидерство в решениях на их основе

B2B

Единая технологическая компания, включающая IT, AI, Data и Cloud

Для МТС

- Технологические конкурентные преимущества
- Платформы для быстрого создания надежных и масштабируемых решений
- Одна из лучших технологических экспертиз на рынке

Для рынка

- ТОП-3 коммерческая технологическая компания РФ
- Возможности для IPO
- >10 000 команда IT

Фокус на 2025 год

Data



Human
Digital Twin



Data-as-a-Service
(DaaS)



AI



Copilots
и ассистент



AI возможности
в звонках



LLM

Cloud



Стратегическая
облачная
платформа



Enterprise-ready
облачная
платформа



AI Cloud

The Platform

- IT + AI + Data + Cloud – технологические платформы
- Цифровые продукты, построенные на платформах

2030 год

Выручка

>200

млрд
руб.

Финтех сохраняет сильные позиции в кредитовании и наращивает транзакционные доходы

На своем основном рынке розничного кредитования и транзакционных сервисов МТС Финтех развивается за счет:

Диверсифицированного привлечения

- Флагманская дебетовая карта
- Легкие продукты кредитования – POS, BNPL

Диверсифицированной монетизации

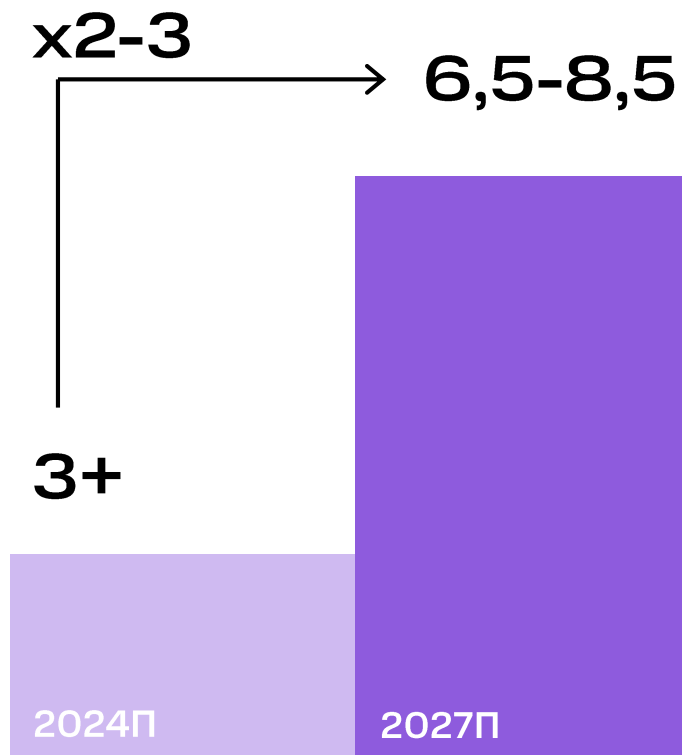
- Кросс-продажи кредитных продуктов
- Комиссионный доход от платежей и переводов
- Безрисковый процентный доход от средств до востребования
- Кросс-продажи инвестиционных продуктов

Более диверсифицированная структура доходов и клиентского привлечения

Более высокая устойчивость при «охлаждении» кредитного рынка

Реализация синергий: ценностное предложение для клиента, учитывающее его потребности как в кредитных, так и в транзакционных продуктах

Рост розничных клиентов за счет привлечения на ежедневные транзакции и легкие финтех продукты, млн чел.



И подтверждает амбициозные планы по росту

2027 (рост к 2024)

21

+40%

Клиенты Финтех-
вертикали, млн чел.

x2-2,5

Чистая прибыль,
млрд руб.

6,5-8,5

x2-3

Банковские клиенты,
млн чел.

20-25

ROE, %

38

+8-10
п.п.

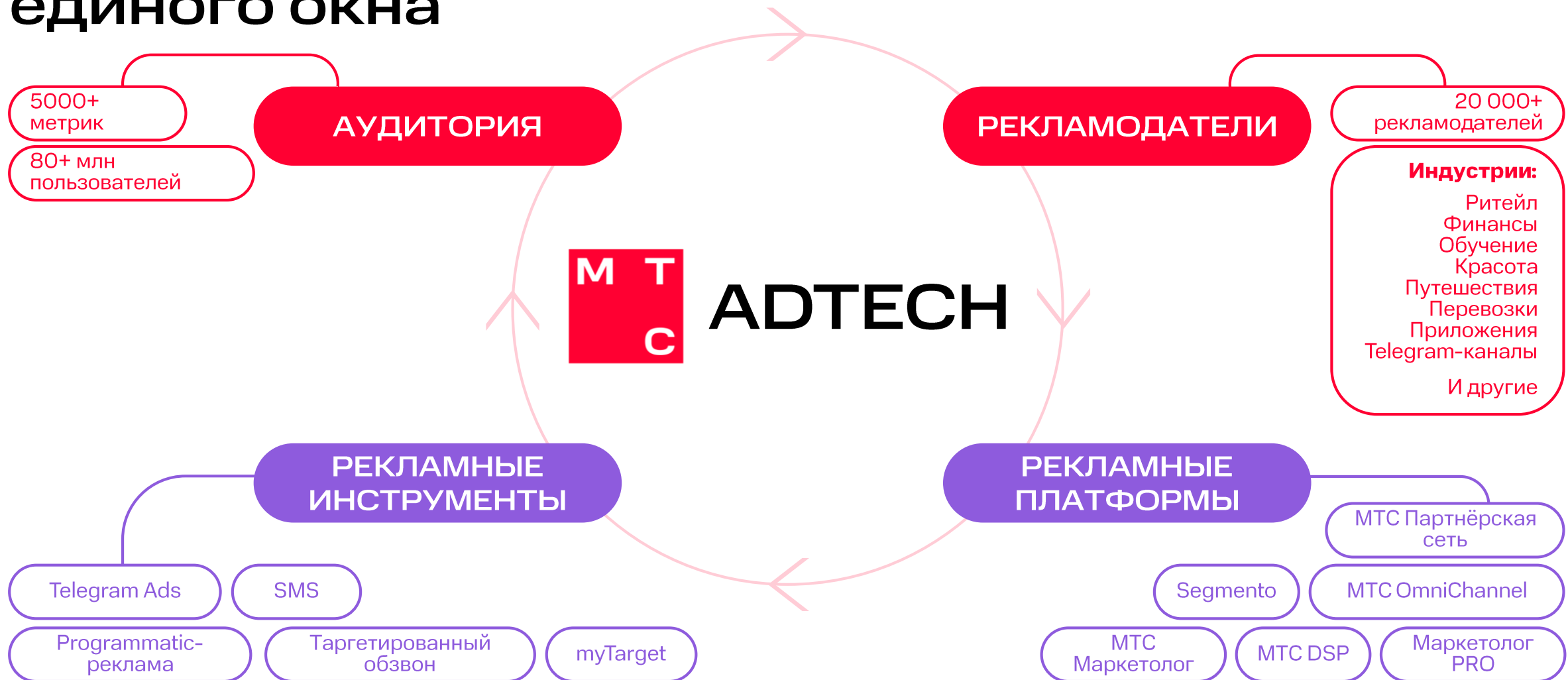
NPS Банка, %

25-50

Дивиденды Банка (доля
от чистой прибыли), %



МТС ADTECH – уникальная бизнес-модель единого окна



Ключевые результаты МТС ADTECH

№1

Программатик платформа
(Digital)

По данным исследования DMS Rus

x2

Среднегодовой рост
прямых продаж за 5 лет

~58%

Рост выручки за 2024 год¹

№1

Оператор рекламных
данных

По данным опроса АРИР

x3

Среднегодовой рост
Digital за 5 лет

>15 тыс.

Платящих клиентов
в год

№2

Оmnikanальная
платформа

По данным исследования OnSide

x4

Среднегодовой рост
Digital с M&A за 5 лет

>250 тыс.

Рекламных компаний
в год

¹ Предварительные результаты на основе прогноза менеджмента

Медиахолдинг МТС



Группа компаний,
входящая
в цифровую
экосистему МТС

- Формирует медиавселенную развлечений
- Объединяет оффлайн и онлайн миры
- Развивает медиафраншизы с фокусом на доступный и качественный семейный контент

KION

Онлайн-кинотеатр, платное ТВ, кинопроизводство



MTC Live

Билетные сервисы,
продюсирование мероприятий,
управление площадками



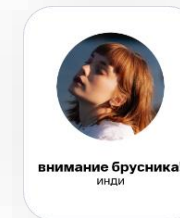
MTC Музыка

Музыкальный стриминг



MTC Лейбл

Музыкальный лейбл полного цикла



Строки

Цифровой книжный сервис



Стратегическое видение МТС Медиахолдинга

СИЛЬНАЯ ПОЗИЦИЯ В ТРЕХ МИРАХ:

- Создание контента
- Цифровые развлекательные сервисы
- Офлайн развлечения

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СТАВКИ

1

Франшизы и проекты 360:

- Усиление блока активов по созданию контента
- Развитие и монетизация франшиз на всех сервисах

2

Привлечение инвестиций в контентные проекты:

- Создание контента для широкого пула рыночных заказчиков
- Единое управление B2B монетизацией

3

Фокус на детско-семейную аудиторию:

- Развитие франшиз для семейной аудитории
- Создание новых вселенных и персонажей для детей

4

Развитие в офлайн:

- Расширение сети площадок в управлении
- Развитие билетной дистрибуции

5

Кросс-сервисные синергии:

- Увеличение продуктовой связанности сервисов
- Развитие единой рекомендательной системы

ЮРЕНТ – быстрорастущий, высоко-эффективный мультимодальный бизнес

15

Городов миллионников – успешно работаем в крупнейших городах России

>150^{+50%¹} тыс.

Парк самокатов

175

Локаций присутствия – самая широкая география среди сервисов кикшеринга в РФ

>80 тыс.

Пауэрбанков

7,1 млн

Активных клиентов

Юрент 2.0

Собственный самокат уже в 7 городах РФ

НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСА:

- Карго-байки для курьеров и логистики
- Пауэрбанки
- Электровелосипеды в Москве
- Разработка собственных СИМ

¹Темп роста парка самокатов на 30.09.2024, год к году

ЭФФЕКТИВНО УПРАВЛЯЕМ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКОЙ



Стабильный уровень долговой нагрузки

Высший уровень кредитоспособности

Expert	ruAAA
НКР	AAA.ru
АКРА	AAA(RU)

“Рейтинг обусловлен сильными рыночными и конкурентными позициями, высокими показателями рентабельности, комфортной долговой нагрузкой, сильной ликвидностью и высоким качеством корпоративного управления

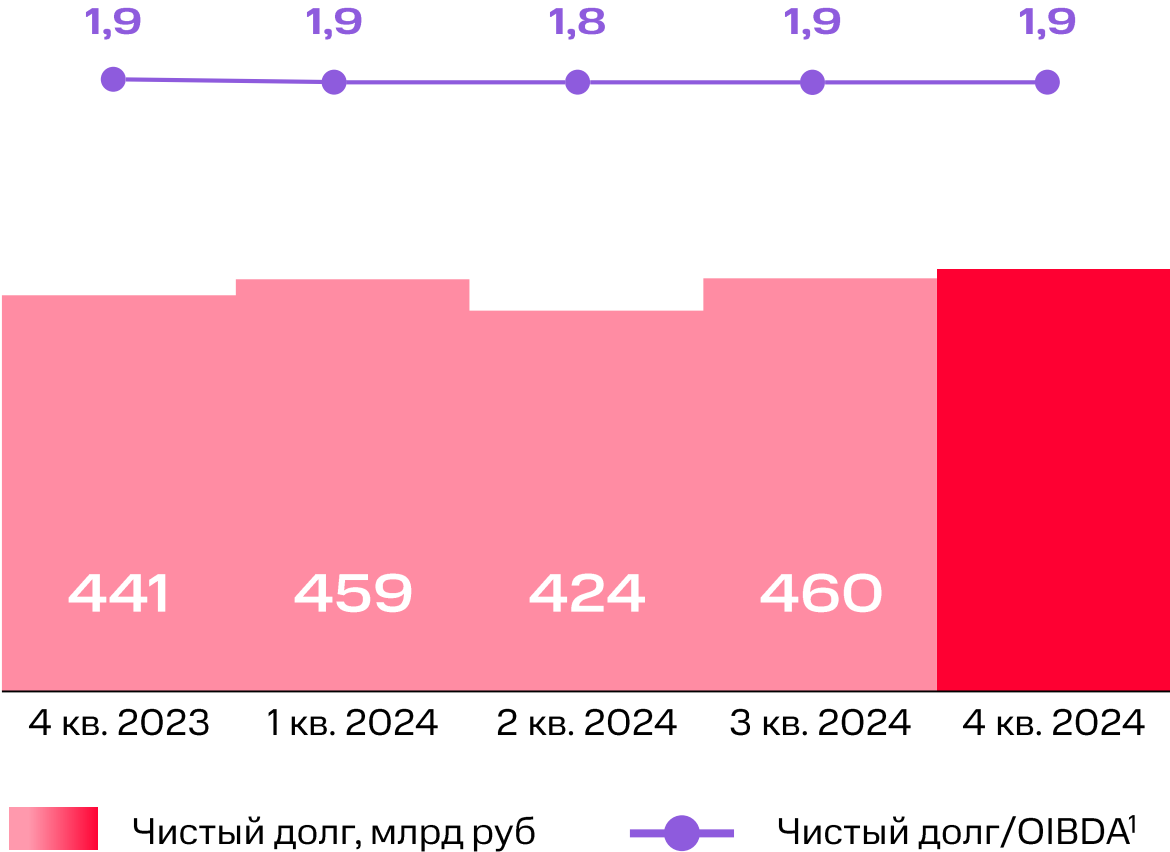
Эксперт РА
5 декабря 2024

“Для Компании характерны высокие оценки размера рентабельности, ликвидности и финансового риск-профиля

АКРА
16 декабря 2024

¹ Чистый долг без учёта фин. аренды к LTM OIBDA

Чистый долг, млрд руб



Контроль долговой нагрузки за счет оптимизационных мер

01

Повышение прозрачности экосистемных бизнесов
Вменение строгой финансовой дисциплины и ответственности за финансовый результат лидерам бизнесов экосистемы

02

Оптимизация затрат, улучшение операционной эффективности, существенное сокращение инвестиционной программы.

03

Фокус на быстрокупаемых инвестициях.
Сокращение вложений в долгосрочные и малоэффективные проекты.

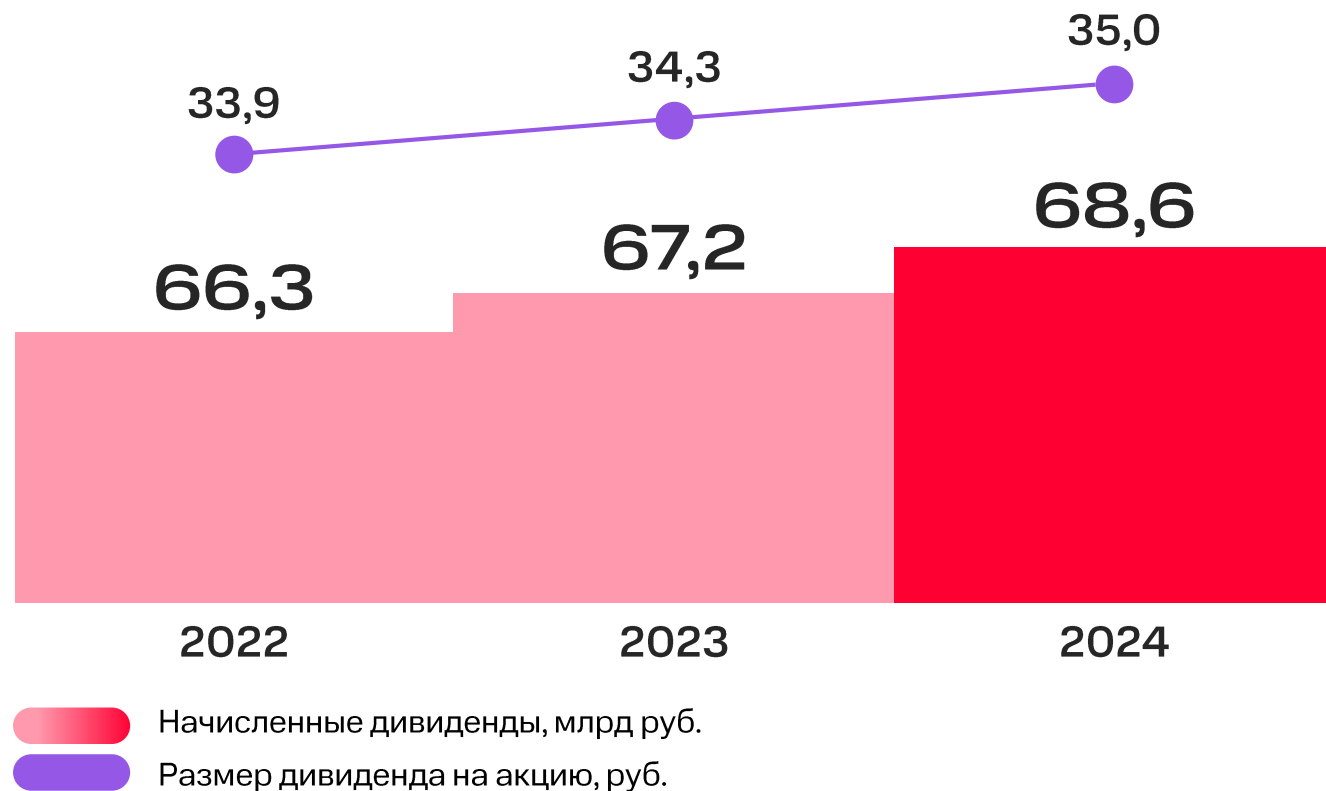
04

Сокращении инвестиций и отказ от развития неэффективных направлений:

Умный дом, МТС Авто, МТС Travel.

Подтверждаем цель по дивидендам не менее 35 рублей на акцию

Дивиденды



Комментарии

В апреле 2024 года совет директоров МТС утвердил новую дивидендную политику на 2024-2026 годы.

Основные параметры:

- **Периодичность выплат** – один раз в год
- **Целевая доходность** – не менее 35,0 рубля на одну обыкновенную акцию ПАО «МТС» в течение каждого календарного года.

¹ Включая дивиденды, выплаченные по квазиказначейским акциям. Суммы могут отличаться вследствие округления отдельных цифр

Основные финансовые показатели

>700 млрд руб.

выручка группы в **2024** году

50%

доля нетелеком выручки в **2026** году

1 трлн руб.

выручки будет достигнут в **2027** году

2022-2025 гг.

14%

CAGR доходов Группы

6%

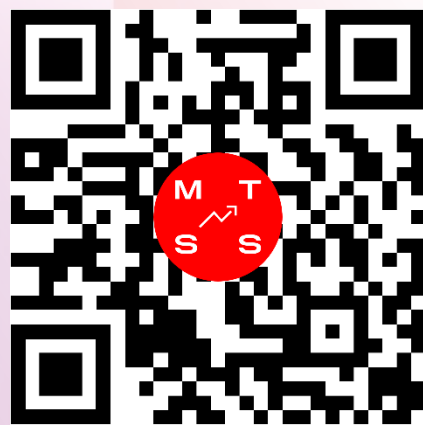
CAGR OIBDA

ir.mts.ru



ir@mts.ru
8 (495) 223-20-25

MTSS_IR



@MTSS_IR

КОНТАКТЫ