ФИНАНСОВЫЕ И ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

1Q 2Q 3Q **4Q** 2024

ПРЕДОСТЕРЕЖЕНИЕ В ОТНОШЕНИИ ПРОГНОЗНЫХ ЗАЯВЛЕНИЙ

Данная презентация была подготовлена ПАО «МТС» (МТС) на основании аудированной годовой консолидированной финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) за 2024 год.

Некоторая информация в данной презентации может содержать прогнозы или другую прогнозную отчетность или отчетность о будущих финансовых результатах МТС или дочерних компаний Группы МТС. Прогнозная отчетность включает прогнозы относительно убеждений и ожиданий. МТС предупреждает, что прогнозы не являются гарантией будущих результатов и содержат риски и другие важные факторы, которые МТС не может с точностью предсказывать. Фактические выводы и результаты могут значительно отличаться от того, что МТС прогнозировала в прогнозной отчетности; МТС не берет на себя никакого обязательства по обновлению или пересмотру данной отчетности, будь то в результате появления новой информации или по какой-либо другой причине, или в целях приведения ее в соответствие с фактическими результатами. Использованные в данной презентации цифровые данные могут быть округлены, что может привести к небольшим различиям в данных и процентах по сравнению с представленными в опубликованной финансовой отчетности данными.

Информация, содержащаяся в данной презентации, не должна ни в каких случаях считаться полной, точной или беспристрастной. Информация в данной презентации подлежит проверке, окончательному оформлению и изменению. МТС не давала и не дает от своего имени, от имени акционеров, директоров, должностных лиц или любых иных лиц, никаких заверений или гарантий, как ясно выраженных, так и подразумеваемых, в отношении точности, полноты или объективности содержащейся информации. Ни один из директоров МТС, ее акционеров, должностных лиц или любых иных лиц, не принимает на себя никакой ответственности за любые потери любого рода, которые могут быть понесены в результате любого использования содержания данной презентации.

ПРОДОЛЖАЕМ ЗАЯВЛЕННУЮ ТРАНСФОРМАЦИЮ БИЗНЕСА

1. Создана управляющая компания «Экосистема МТС»
2. Сформированы объявленные вертикали
3. Назначен менеджмент в вертикалях
4. Передаём активы вертикалям
5. Сокращаем рисковые инвестиции
6. Повышаем финансовую дисциплину
7. Оптимизируем расходы

РЕЗУЛЬТАТЫ 4-ГО КВАРТАЛА 2024

Достижения

№1 абсолютный лидер в сегменте телеком в России

№1 B2B-телеком в сегментах IoT и Private LTE[1]

№1 лидер по онлайн-продажам сим-карт в России[2]

№2 в рэнкинге крупнейших ИТ-компаний страны[3]

№2 экосистема в России[4]

Финансовые показатели

191,2 млрд ₽ +13,8% г/г — выручка группы

92,3 млрд ₽ +26,8% г/г — доходы от noncore сервисов[5]

60,4 млрд ₽ +6,6% г/г — OIBDA группы

1.9 чистый долг/ LTM OIBDA

Наши клиенты

82,4 млн +1,3 млн г/г — мобильные абоненты

17,5 млн +2,4 млн г/г — экосистемные клиенты

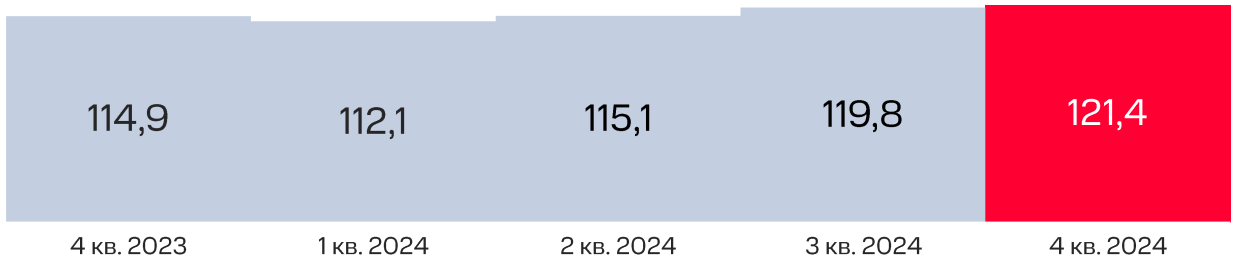
15,2 млн +2,0 млн г/г — пользователи платного ТВ во всех средах вещания

10,3 млн +20% г/г — пользователи онлайн-кинотеатра KION

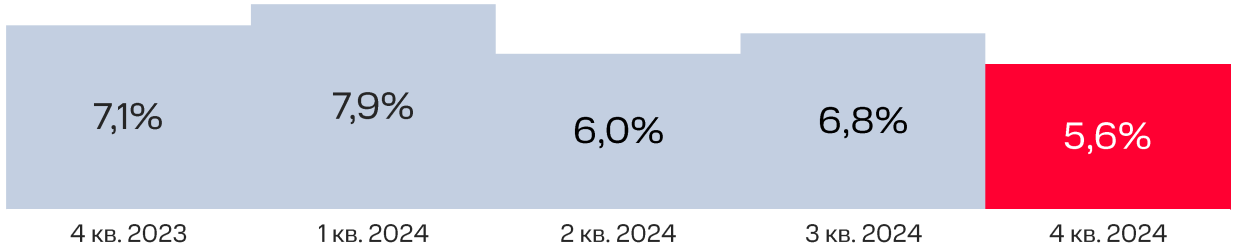
[1] По оценке аналитического агентства ONSIDE
[2] По данным ИАА TelecomDaily
[3] По версии RAEX
[4] Согласно J'son&Partners Consulting
[5] Нетелеком выручка дополнена non-core продуктами Линк, Скай, ИСС МТТ, другими доходами Финтех, кроме МТС Банка

ДОХОДЫ ОТ УСЛУГ СВЯЗИ ДЕМОНСТРИРУЮТ ВЫСОКИЕ ТЕМПЫ РОСТА

Выручка от услуг связи, млрд руб.



Изменение выручки от услуг связи г/г, %



Абоненты

82,4 млн — 3М абонентская база (+1,3 млн г/г)

+20% — рост конвергентных[1] абонентов (в 4 кв. 2024 г/г)

Результаты сегмента B2B

+9,7% — рост B2B доходов от услуг связи, включая результаты IoT[2], ИСС[3], фиксированного бизнеса (в 4 кв. 2024 г/г)

+23% — рост доходов ШПД B2B в 4 кв. 2024 г/г

+89% — рост доходов от вертикальных решений с IoT (в 4 кв. 2024 г/г)

[1] Конвергентный тариф МТС объединяет в одном пакете услуги домашнего интернета, телевидения и сотовой связи

[2] Решения IoT для отдельных проектов и задач

[3] Услуги портфеля ИСС (интеллектуальных систем связи) и Exolve, позволяющие через облачные платформы и API интегрировать функции телекоммуникационной связи в комплексные продукты разработчиков

ЗАПУСТИЛИ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ БАЗОВЫЕ СТАНЦИИ

ИРТЕЯ ТЕХНОЛОГИИ МТС

Первый разработчик и производитель российских базовых станций, поддерживающий стандарты Open RAN

В реестре телеком-оборудования российского происхождения

Поддерживает диапазоны:
LTE: 800 и 1800 МГц
5G: 4,9 ГГц

ИРТЕЯ

200
станций в 37 регионах России установили в 2024 году

1 000
станций планируем установить в 2025 году

20 000
станций планируем получить до 2030 года

ТЕХНОЛОГИИ МТС AI ПОМОГАЮТ КОММУНИКАЦИОННЫМ ПЛАТФОРМАМ ЛИДИРОВАТЬ НА РЫНКЕ

МТС Линк

+68%

рост MAU в 4 кв. 2024 г/г

События 4 квартала:

- релиз мессенджера Чаты
- единое приложение МТС Линк – встроенные звонки, интерфейс дозвонов, личный кабинет
- приобретение 51% ООО «Винтео»

Награды:

- Платформа года для бизнес-коммуникаций (TAdviser IT Prize)
- ИТ-лидер в цифровизации образования (Kazan Digital Week)
- лидер среди ВКС-сервисов по стабильности работы согласно J'son & Partners Consulting

Exolve

№1

на рынке Телеком API 2024
по данным TMT Консалтинг

в 14 раз

рост регистраций
на платформе в 4 кв. 2024 г/г

Новые услуги:

- речевая аналитика на базе нейросетей
- омниканальные коммуникации
- подключение технологий LLM в Роботы Exolve
- первый международный проект – Telecom API в Республике Беларусь

ТЕЛЕКОМ. 2025 ГОД - ФОКУС НА БЕЗОПАСНОСТИ И ПРИВАТНОСТИ АБОНЕНТОВ МТС В СЕТИ

МТС Защитник

Платформа для комплексной защиты от спама и утечек данных

18,3 млн
MAU в 2024 (+38% г/г)

3,3 млрд
заблокированных звонков в 2024 (+50% г/г)

МТС Секретарь

ИИ-помощник для управления входящими вызовами

- Автоматическая обработка звонков: определение цели, фиксация деталей, уведомление абонента
- Фильтрация спам-звонков и роботов

Безопасный Звонок

ИИ-аналитика для предотвращения мошенничества

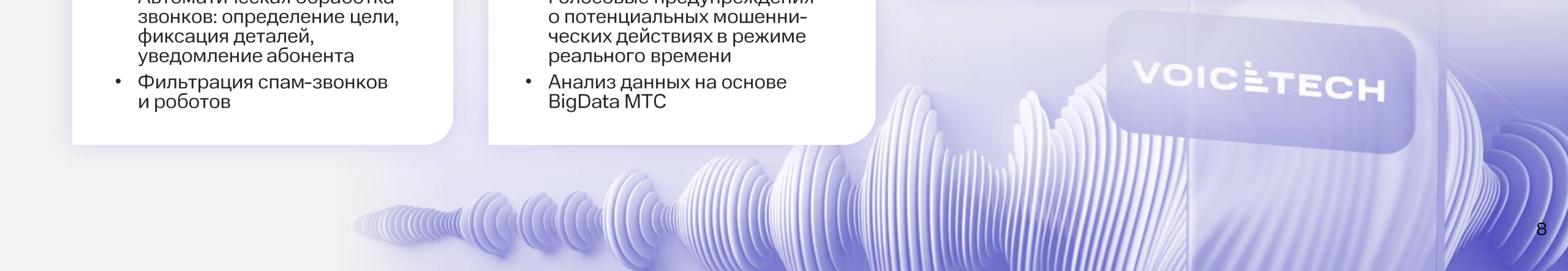
- Голосовые предупреждения о потенциальных мошеннических действиях в режиме реального времени
- Анализ данных на основе BigData МТС

MEMBRANA

Инновационное решение для защиты связи и приватности в сети

Основные возможности:

- Интеграция тарифа с приложением — единый интерфейс управления без дополнительных списаний
- Блокировка угроз, трекеров и рекламы
- Контроль утечек персональных данных
- Управление входящими вызовами через ИИ-секретаря
- Возможность использования дополнительных номеров



ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ МТС WEB SERVICES: ДИНАМИЧНЫЙ РОСТ ОСНОВНЫХ ПРОДУКТОВ

Облачный бизнес в целом

+31%
рост выручки от облачных услуг (в 2024 г/г)

+12%
рост числа клиентов в облаке (в 2024 г/г)

Рост выручки по направлениям (2024 г/г)

+41%
сервис резервного копирования

+85%
сервис управления распределёнными сетями «SD-WAN»

+24%
сервис объектного хранилища

+132%
офисные продукты в облаке

+99%
виртуальная инфраструктура с GPU[1]

+29%
суперкомпьютер GROM

[1] Graphics processing unit – графический процессор

THE PLATFORM: СТРУКТУРИРУЕМ IT ЛАНДШАФТ, ВНЕДРЯЕМ AI И ЗАПУСКАЕМ НОВЫЕ ПРОДУКТЫ

В цифрах

75%

уровень миграции экосистемы на **The Platform**

>8%

кода пишет AI

2,8 месяца

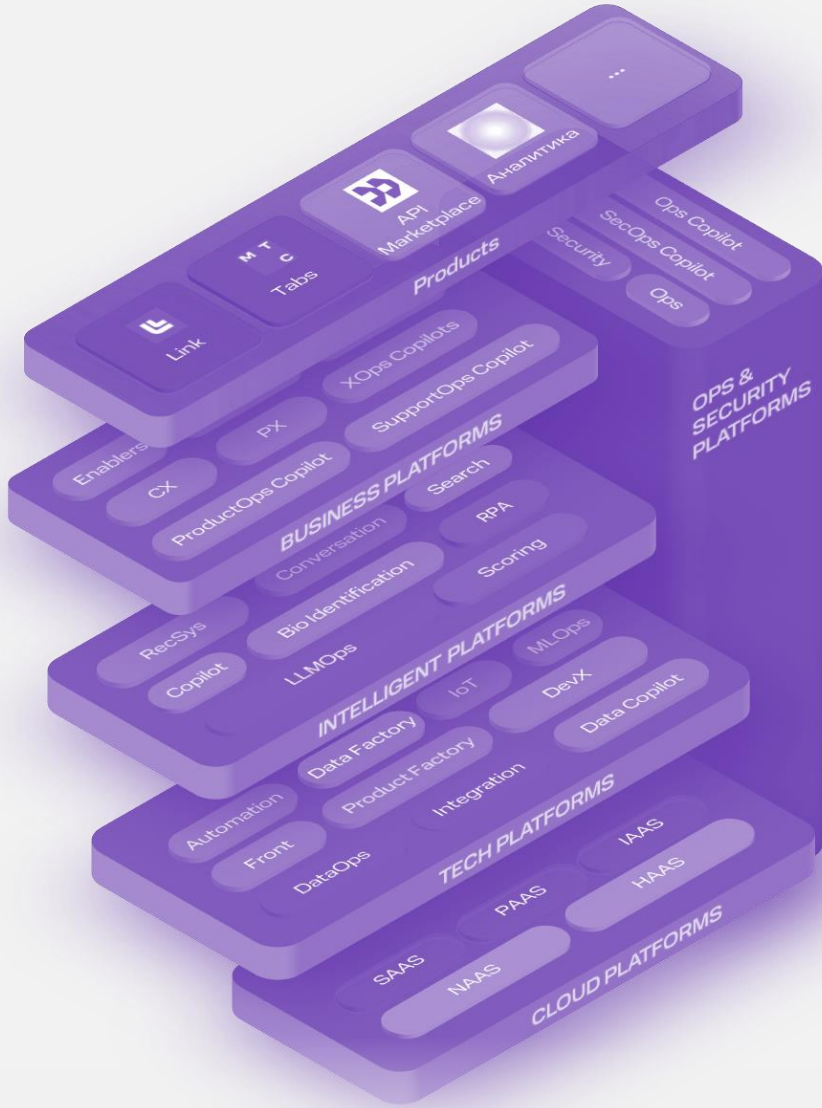
Time2Market новых продуктов (сократилось на 17,6%)

14 дней

Lead Time (время выполнения задачи) сократилось на 33,3%

Новые продукты

- **MWS GPT** – для управления LLM
- **Integration Platform** - для бесшовной интеграции сервисов
- **Dataops Platform** – для потребления, хранения, преобразования и визуализации данных
- **True Tabs – No-code** продукт для быстрого создания приложений на основе таблиц
- **Sunkey Toolkit** – сервис для удаленного тестирования мобильных приложений и web-сайтов



ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ ЭКОСИСТЕМНЫХ КЛИЕНТОВ

МТС Premium

+47%

рост участников
(4 кв. 2024 г/г)

в 1,6 раза

рост вовлечения участников
в нетелеком продукты
(4 кв. 2024 г/г)

Экосистема в целом

17,5 млн
+2,4 млн за 2024

экосистемных клиентов
+16% рост экоклиентов год к году
+18% рост экосистемной выручки[1] в 2024 году

+19%

рост клиентов, использующих
4 и более продуктов экосистемы (2024 к 2023)

[1] B2C доходов, обеспеченных экоклиентами

ДИНАМИЧНЫЙ РОСТ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ВСЕХ БИЗНЕСОВ МЕДИАХОЛДИНГА

KION

10,3 млн
пользователей KION (4 кв. 2024)

+49%
рост количества часов просмотра на пользователя (4 кв. 2024 г/г)

1 числа
каждого месяца – релиз нового сериала на KION

140+
новых оригинальных фильмов находятся в разработке и производстве KION (4 кв. 2024)

30
новых оригинальных проектов выпущено KION (за 2024)

46%
доля подписчиков MTC Premium среди зрителей KION

MTC Live

+33%
рост GMV (4 кв. 2024 г/г)

MTC Музыка

в 3,8 раза
рост MAU (в декабре 2024 г/г)

MTC Лейбл

267+ млн
прослушиваний каталога MTC Лейбла (в 4 кв. 2024)

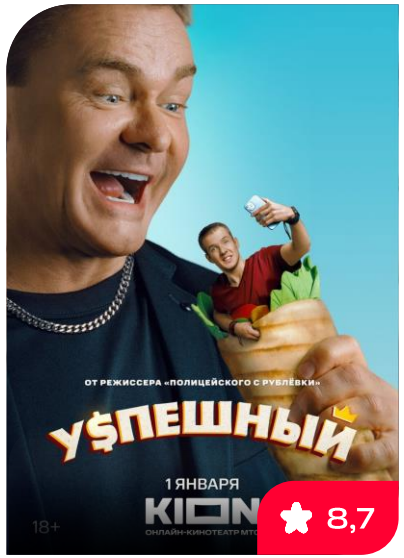
Строки

в 3,4 раза
рост времени потребления контента на пользователя (4 кв. 2024 г/г)

САМЫЕ УСПЕШНЫЕ МЕДИА-ПРОЕКТЫ 2024 ГОДА

KION

ТОП-3 новинок KION Original по популярности в 2024 году



МТС Live

61 тыс.
билетов продано на новый мюзикл, стартовавший в декабре 2024

МТС Лейбл

26 млн
прослушиваний (4 кв. 2024)

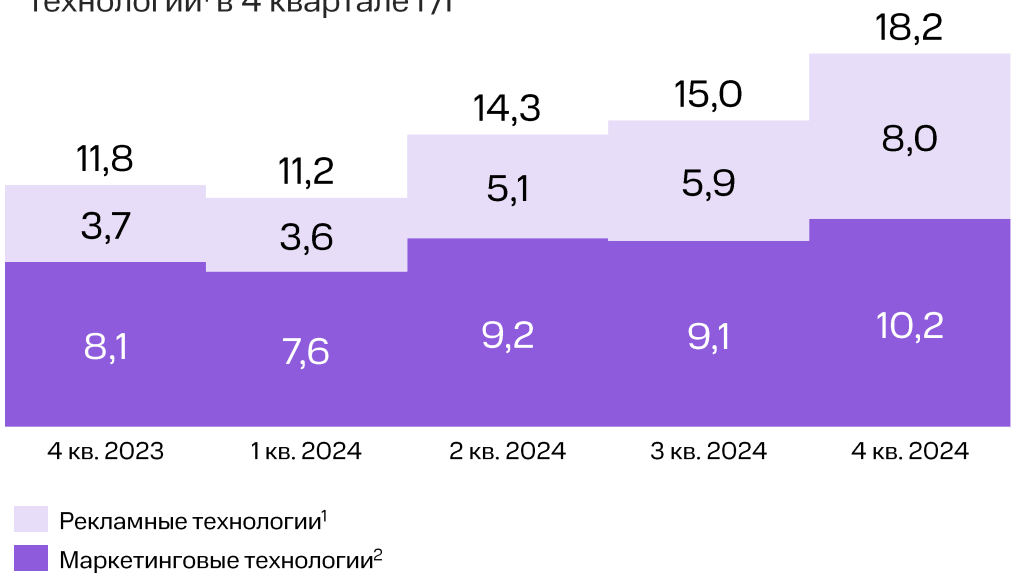
ВПЕЧАТЛЯЮЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ РЕКЛАМНОГО НАПРАВЛЕНИЯ...

+54,4% г/г

Выручка, млрд руб.

в 2,2 раза

рост выручки рекламных технологий[1] в 4 квартале г/г



Драйверы роста

20%

от прироста выручки всего направления AdTech обусловлено запуском нового формата **MTS Ads Premium Video** в 4 кв. 2024 г/г

в 3,2 раза

прирост выручки DSP[3] и digital-инвентаря (МТС, Segmento, Buzzoola) в 4 кв. 2024 г/г

в 2 раза

прирост мультиканальной выручки по ключевым клиентам в 4 кв. 2024 г/г

[1] Реклама в цифровых каналах (digital реклама) и таргетированные рассылки
[2] A2P рассылки (Application-to-Person) - смс рассылки от приложений/систем клиентам
[3] Demand Side Platform (DSP) - автоматизированная платформа для закупки рекламных мест

... ОСНОВАНЫЕ НА ПАРТНЕРСТВАХ С КРУПНЕЙШИМИ ИГРОКАМИ

Основные события

- **Иви** и **МТС Ads Premium Video** объявили о стратегическом сотрудничестве
- Совместно с **X5 Group** добавили возможность таргетинга на данных ритейлера в **Telegram Ads**
- Партнерство с **Авито** в области размещения нативной рекламы
- Совместно с **WhoIsBlogger** создали сервис для анализа конкурентов в **Telegram Ads**
- Подключили искусственный интеллект для модерации текстов рекламных объявлений

Признание

№1

программатик DSP[1] по данным исследования DMC Rus

№1

оператор рекламных данных по данным опроса АРИР

№2

омниканальная платформа по данным исследования OnSide

Клиенты

x2

рост количества уникальных контрактов (4 кв. 2024 г/г)

x2

рост кол-ва зарегистрированных и подтверждённых клиентов (4 кв. 2024 г/г)

>470 тыс.

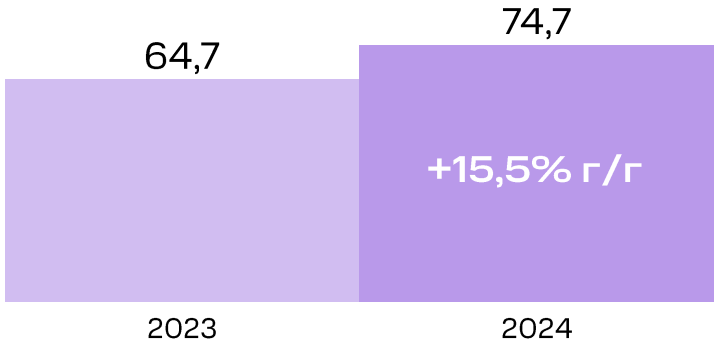
рекламных кампаний в Telegram Ads за 2024 год

[1] Demand Side Platform (DSP) - автоматизированная платформа для закупки рекламных мест

ФИНТЕХ УВЕЛИЧИВАЕТ ОПЕРАЦИОННЫЕ ДОХОДЫ НА ФОНЕ ОХЛАЖДЕНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ...

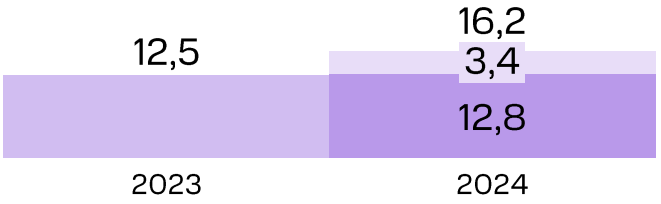
Ключевые результаты

Операционный доход[1], млрд руб.



Чистые комиссионные доходы, млрд руб.

Чистая прибыль[2], млрд руб.



x1,5
до 43 млрд руб.

вырос объем текущих счетов физических лиц

Финтех диверсифицирует доходы, наращивая транзакционные сервисы для розничных клиентов в активах и текущие счета в пассивах

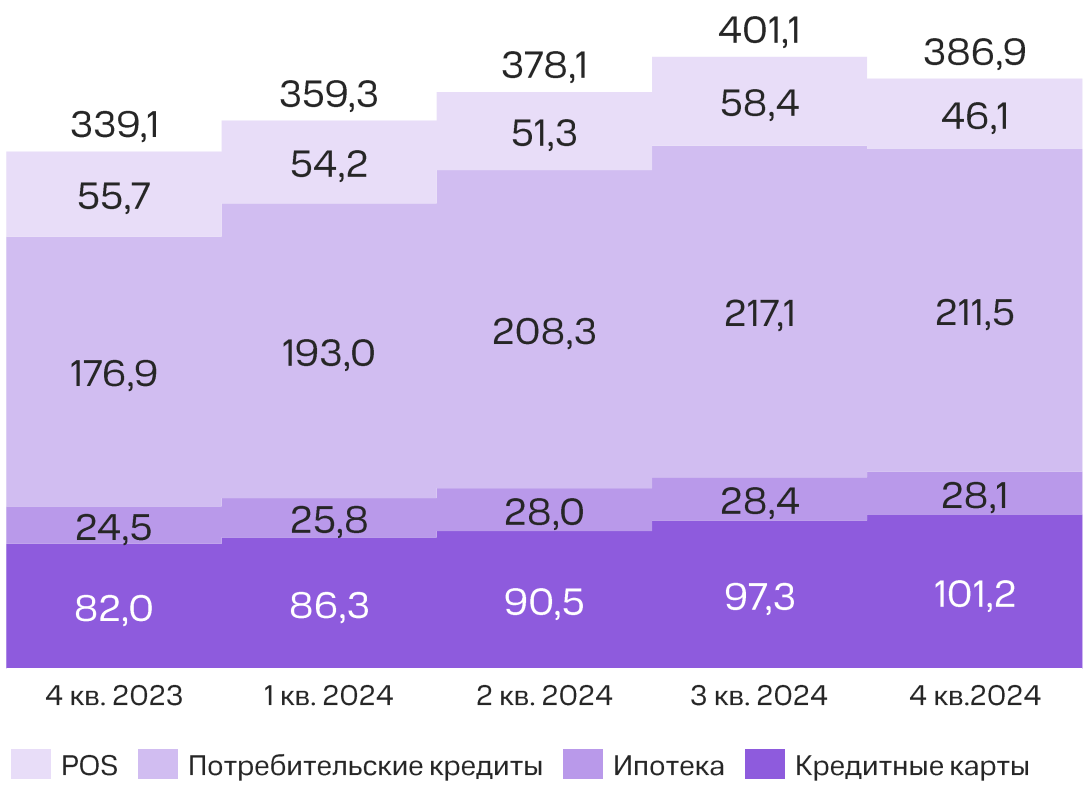
[1] До вычета резервов

[2] Чистая прибыль Финтех в 2024 году включает корректировку на операции разового характера. Без учета этой корректировки чистая прибыль составляет 12,8 млрд руб.

… И СОХРАНЯЕТ УВЕРЕННЫЕ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ

+14,1% г/г

Рост розничного кредитного портфеля[1], млрд руб.

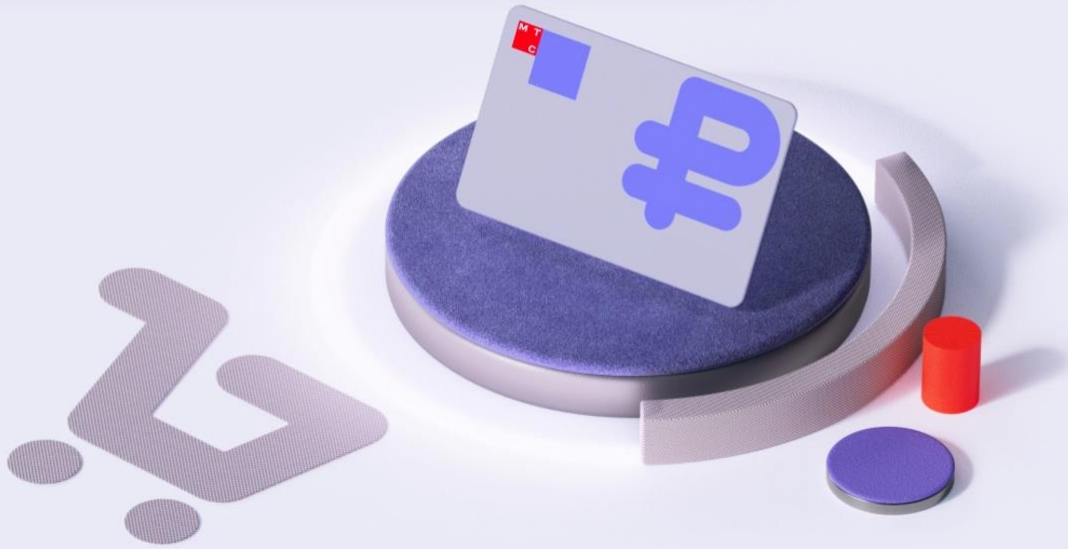


ТОП-3

на рынке POS кредитования[2]

+20% г/г

рост портфеля потребительских кредитов, флагманского кредитного продукта



[1] До вычета резервов
[2] POS кредиты – кредиты в точках продаж. Рейтинг Frank RG на конец 2024 года

МТС ЮРЕНТ УСПЕШНО ЗАВЕРШИЛ СЕЗОН 2024 И ГОТОВ К НОВОМУ

Ключевые результаты

>100 млн

поездок за 2024 год
(+52,2% год к году)

187

локаций (+39 новых в 2024)
запустились на Урале и Сибири

№1

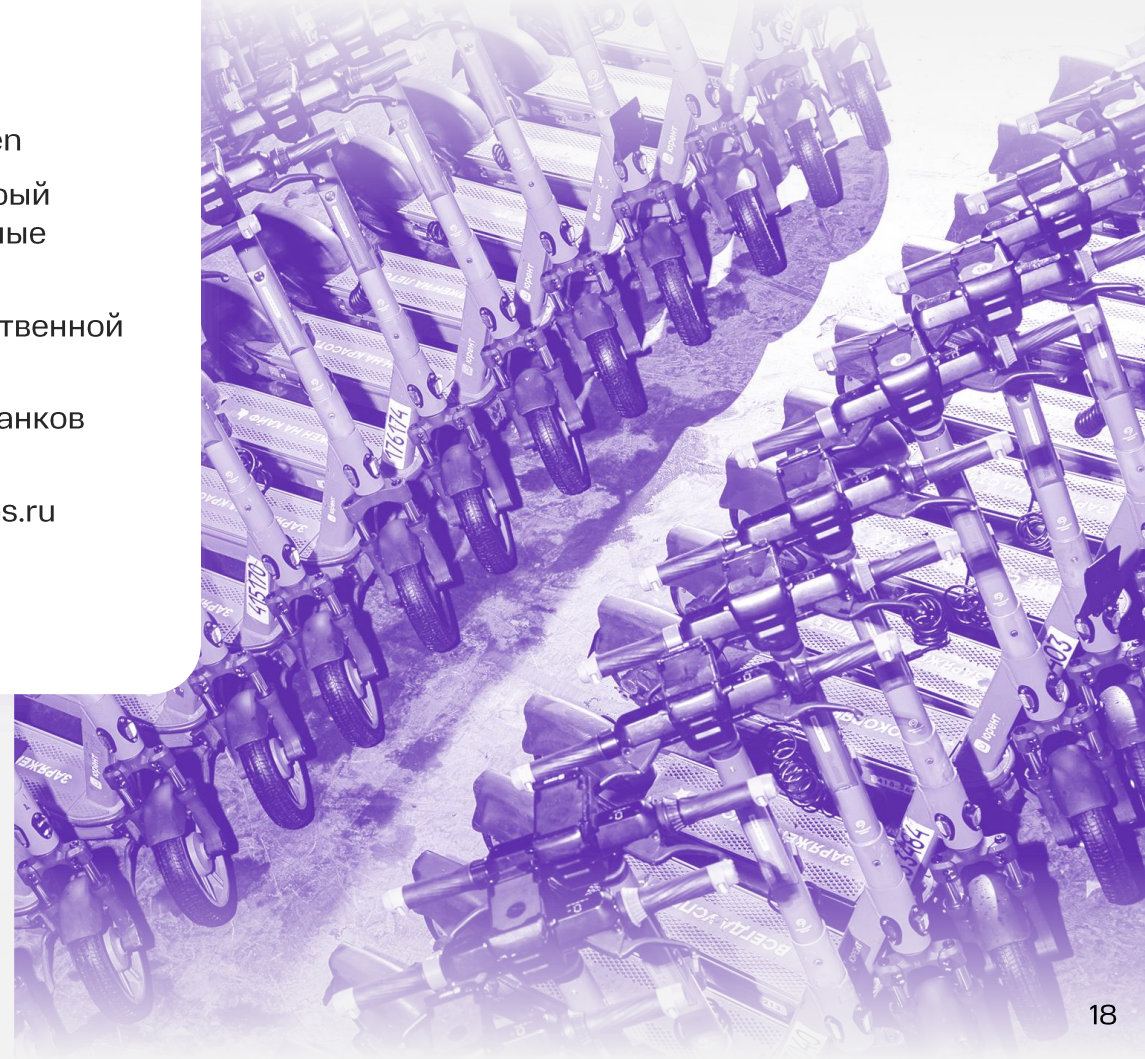
по поездкам в Южном Федеральном округе

№1

по поездкам в Московской области

Основные события

- Приобрели разработчика шеринговой техники Eleven
- Создали RnD-центр, который будет внедрять собственные решения для шеринга
- Запустили самокаты собственной разработки
- Запустили аренду павербанков и электровелосипедов
- Сделали интеграцию с mos.ru в Москве

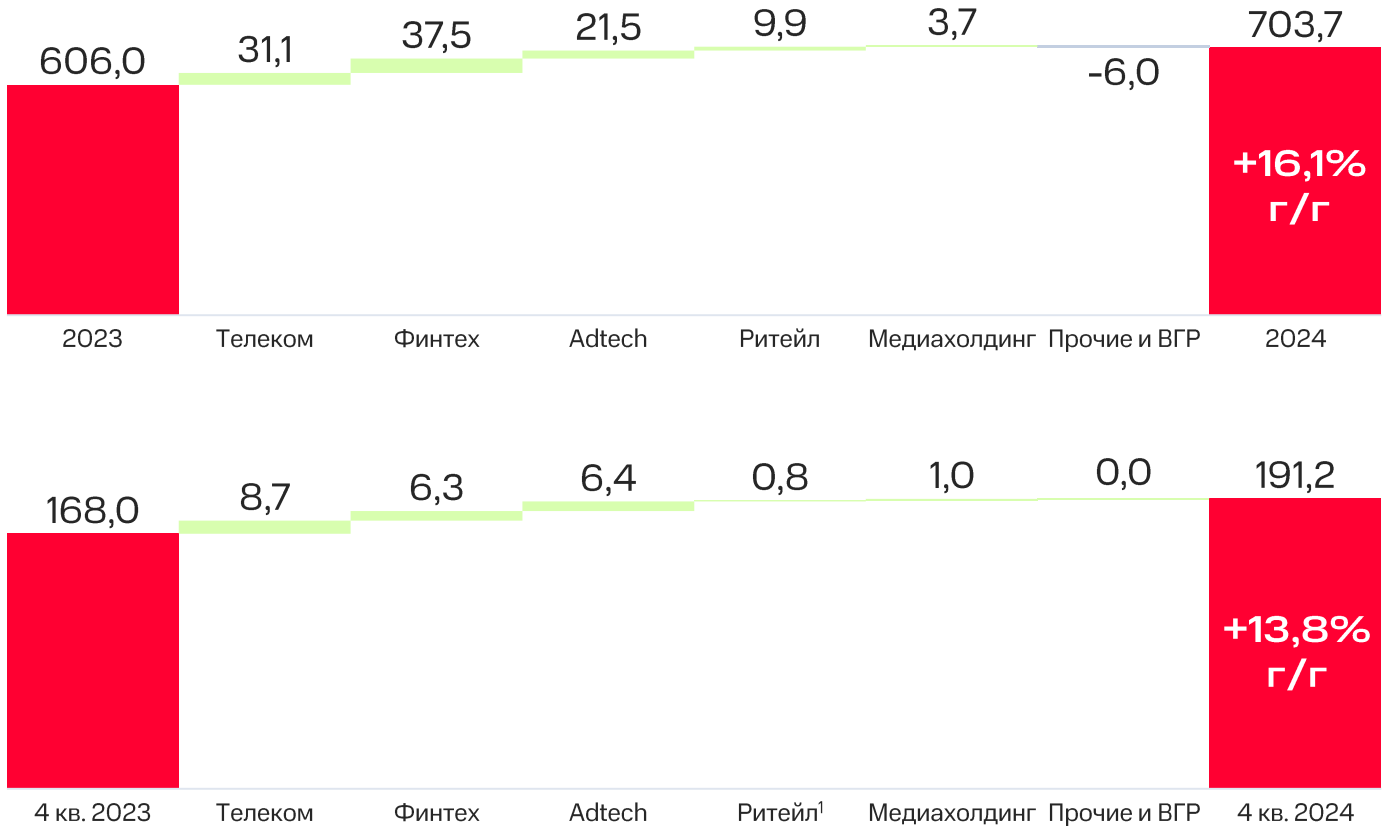


ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ГРУППЫ

1Q 2Q 3Q **4Q** 2024

ДВУЗНАЧНЫЕ ТЕМПЫ РОСТА ВЫРУЧКИ ЗА СЧЕТ РОСТА ВСЕХ СЕГМЕНТОВ ГРУППЫ

Выручка Группы, млрд руб.



Комментарии

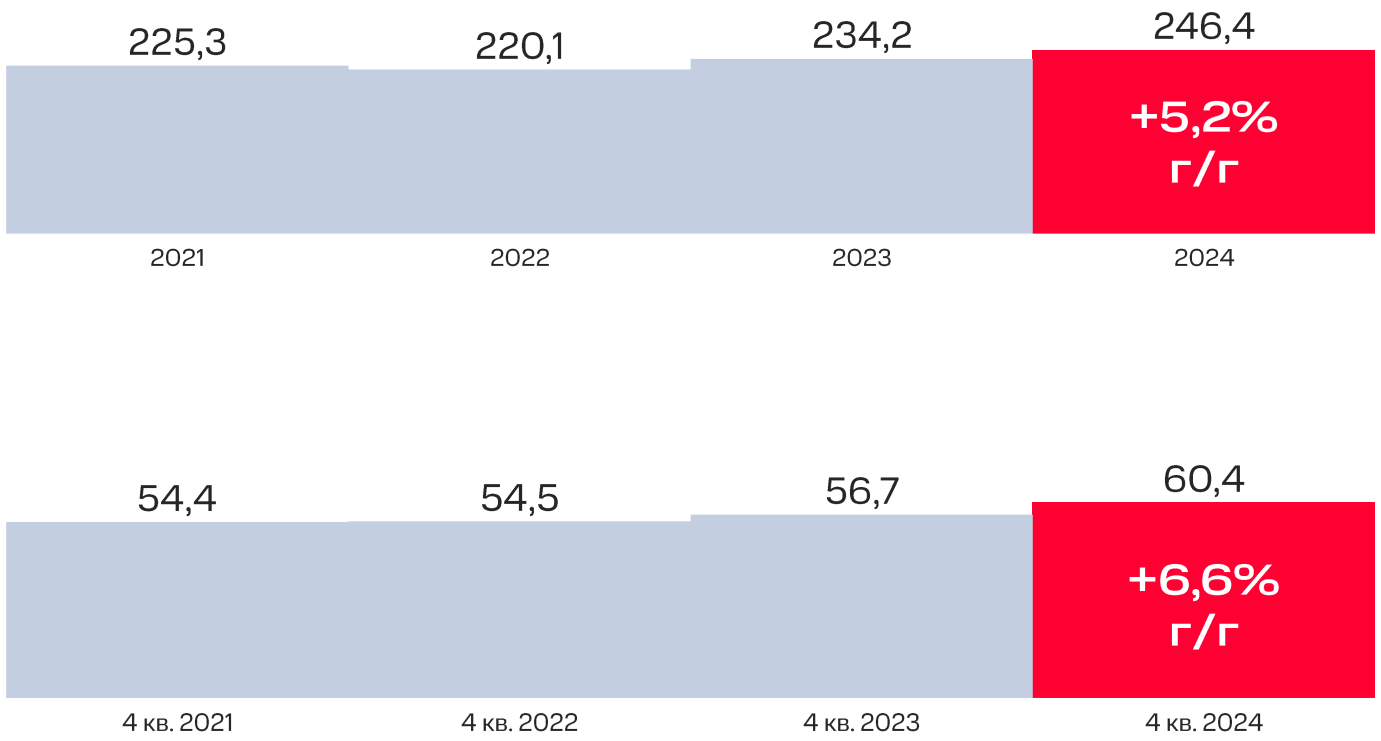
Высокие темпы роста доходов в 4 квартале 2024 года были обусловлены следующими факторами:

- рост доходов от услуг связи на 5,6% г/г
- в сегменте Финтех — рост доходов на 22,5% г/г за счет роста процентных ставок
- +54,4% г/г рост доходов от рекламного бизнеса за счет роста трафика и активного продвижения продуктов в digital

[1]Доходы по сервисному договору равномерно распределены по кварталам

УСТОЙЧИВАЯ ДИНАМИКА OIBDA ПОДДЕРЖИВАЕТСЯ РОСТОМ ДОХОДОВ

OIBDA Группы, млрд руб.



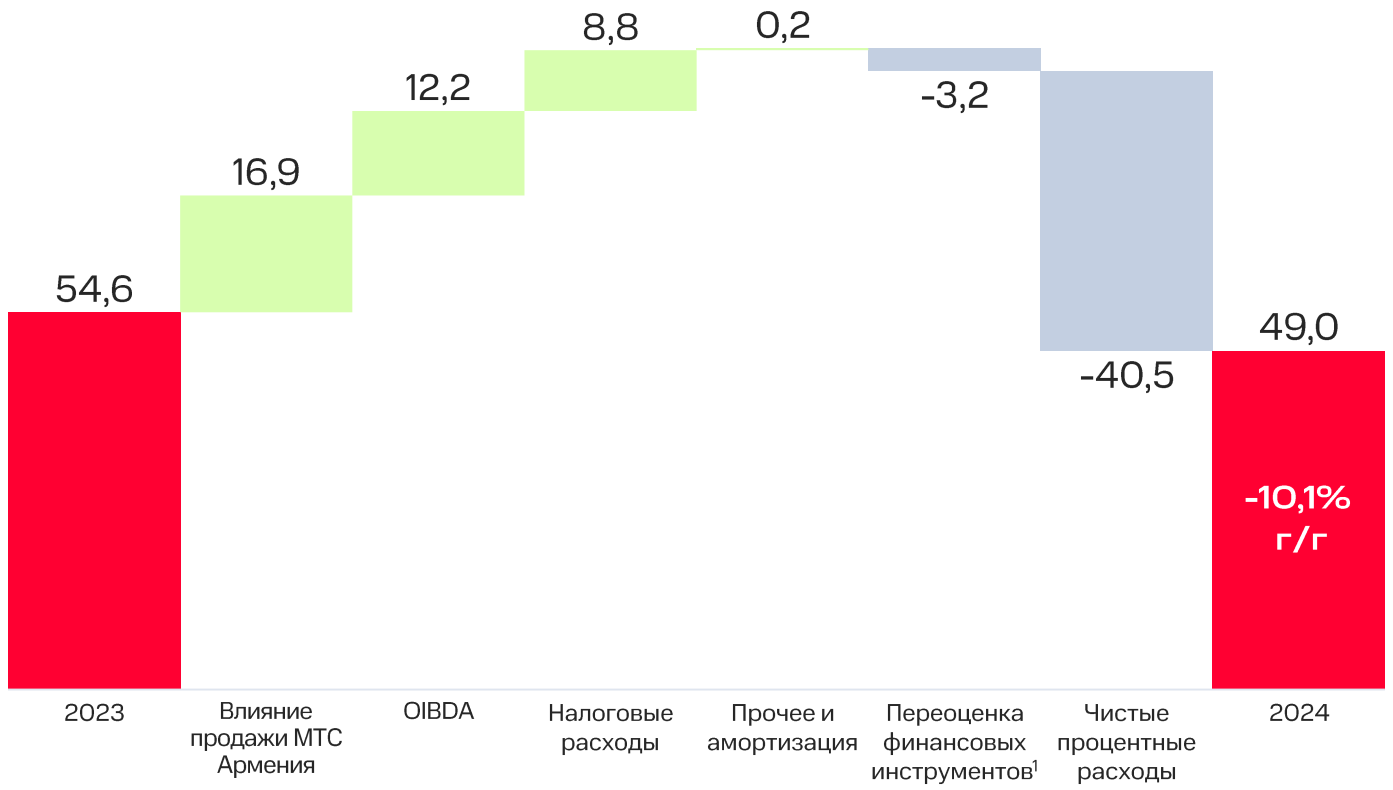
Комментарии

Устойчивая динамика OIBDA поддерживается доходами от услуг связи и рекламного сегмента.

Рост OIBDA ограничен вложениями в развитие новых бизнесов, экосистему и персонал.

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ГРУППЫ ПОД ДАВЛЕНИЕМ ВЫСОКИХ СТАВОК

Чистая прибыль Группы, млрд руб.



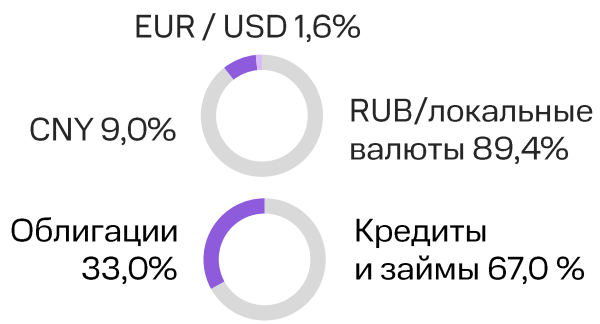
Комментарии

Чистая прибыль за 2024 год сократилась на 10,1% год к году на фоне увеличения процентных расходов в связи с ростом ключевой ставки, а также за счет переоценки финансовых инструментов и деривативов.

[1] Включая FX и операции с деривативами

ДОЛГОВАЯ НАГРУЗКА НА СТАБИЛЬНОМ УРОВНЕ

Структура общего долга[1]



Высший уровень кредитоспособности

Expert	ruAAA
НКР	AAA.ru
АКРА	AAA(RU)

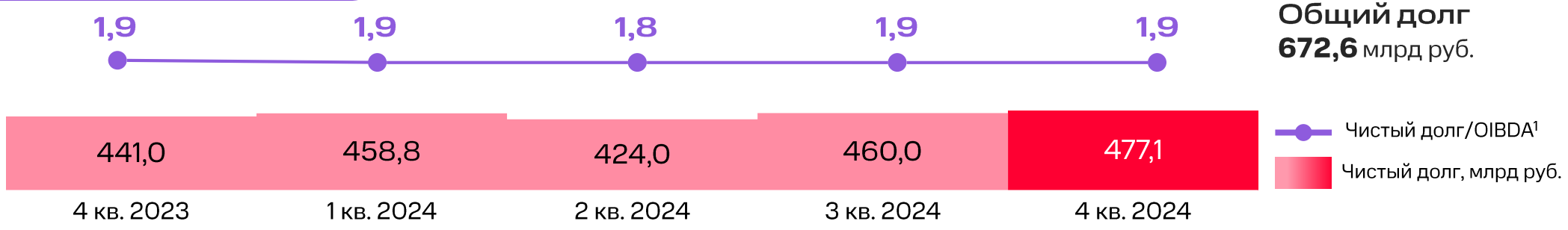
Рейтинг обусловлен сильными рыночными и конкурентными позициями, высокими показателями рентабельности, комфортной долговой нагрузкой, сильной ликвидностью и высоким качеством корпоративного управления

Эксперт РА 5 декабря 2024

Оценку финансового профиля поддерживают умеренная долговая нагрузка, достаточный запас прочности для обслуживания долга, высокая операционная рентабельность и достаточная ликвидность.

НКР 21 января 2025

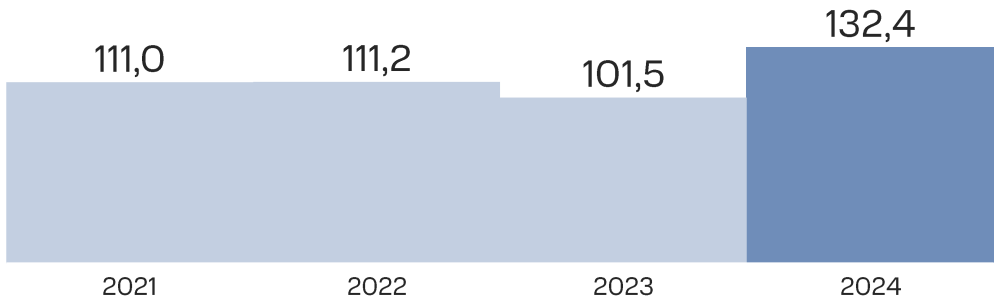
Чистый долг[1]



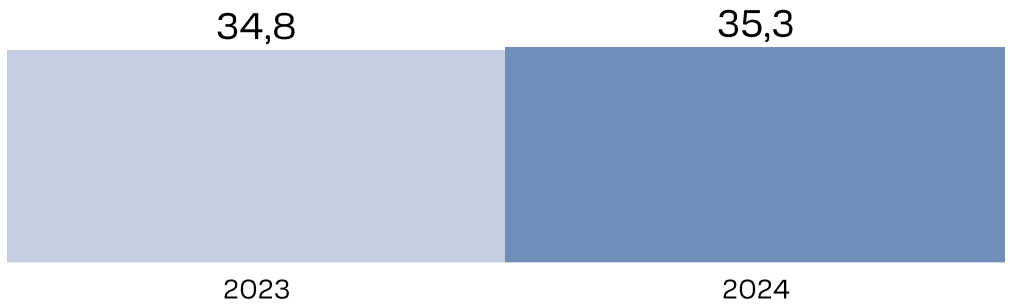
[1] Без учета аренды по МСФО

НАПРАВЛЯЕМ ИНВЕСТИЦИИ В РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

Капитальные затраты Группы[1],млрд руб.



Свободный денежный поток, млрд руб.



Комментарии

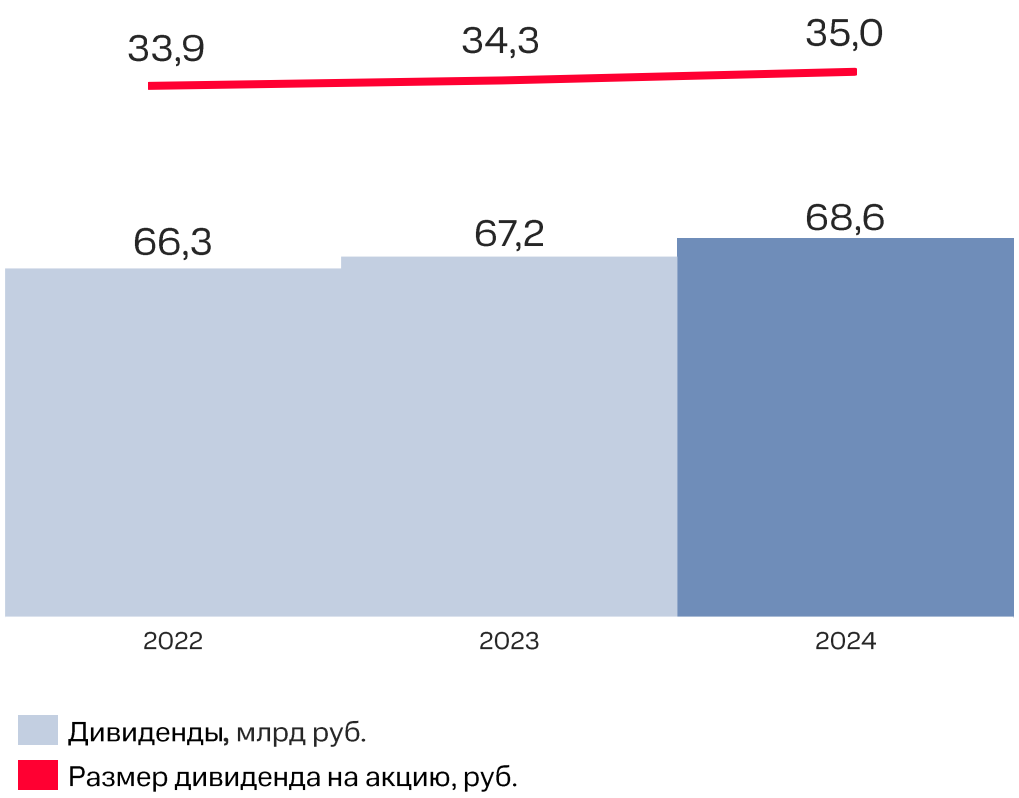
Увеличение капитальных затрат Группы за 12 месяцев 2024 года связано с интенсивными закупками оборудования, инвестициями в продукты и развитие команд в отчетном периоде.

В 2024 году свободный денежный поток находился под давлением из-за более высоких капитальных затрат, приобретений компаний и низкого операционного денежного потока из-за более высоких процентных расходов.

[1] CAPEX без учета покупки 4G лицензий и за вычетом денежных поступлений от совместного использования инфраструктуры

ДИНАМИКА ВЫПЛАТ ДИВИДЕНДОВ

Дивиденды[1]



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

КОНТАКТЫ

ir.mts.ru

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

MTSS_IR

@MTSS_IR