



Онлайн-встреча с менеджментом

Создание стоимости через развитие кластеров в Стратегии 2021–2025

16 ноября 2021 г.

Содержание

**Стратегическое видение
Заключение**

**Михаил
Осеевский**
Президент



Эволюция стоимости

**Сергей
Анохин**
Старший вице-
президент –
финансовый директор



**Сессия
вопросов и
ответов**

**ЦОД и облачные
сервисы**

**Павел
Каплунов**
Генеральный
директор «РТК-ЦОД»



**Информационная
безопасность**

**Игорь
Ляпунов**
Вице-президент по
информационной
безопасности



Трансляция и вопросы

Ссылка на трансляцию:

<https://www.webcast-eqs.com/register/rostelecom20211116/ru>

Перейти на
вебкаст

Задать вопрос можно через форму вебкаста

Ростелеком

Q&A

Ваш вопрос :

Отправить

Заявление об ограничении ответственности

Некоторые заявления, содержащиеся в настоящей презентации ПАО «Ростелеком» (далее – презентация), являются «заявлениями, содержащими прогноз относительно будущих событий» в значении, придаваемом этому термину федеральными законами США о ценных бумагах, и, следовательно, на данные заявления распространяется действие положений указанных законов, которые предусматривают освобождение от ответственности за совершаемые добросовестно действия.

Такие заявления, содержащие прогноз относительно будущих событий, включают в себя, но не ограничиваются, следующей информацией:

- оценка будущих операционных и финансовых показателей ПАО «Ростелеком» (далее – Компания), а также прогнозы относительно факторов, влияющих на текущую стоимость будущих денежных потоков;
- планы Компании по участию в уставных капиталах других организаций;
- планы Компании по строительству и модернизации сети, а также планируемые капиталовложения;
- динамика спроса на услуги Компании и планы Компании по развитию существующих и новых услуг, а также в области ценообразования;
- планы по совершенствованию практики корпоративного управления Компании;
- будущее положение Компании на телекоммуникационном рынке и прогнозы развития рыночных сегментов, в которых работает Компания;
- экономические прогнозы и ожидаемые отраслевые тенденции;
- возможные регуляторные изменения и оценка влияния тех или иных нормативных актов на деятельность Компании;
- иные планы и прогнозы Компании в отношении еще не произошедших событий.

Названные заявления, содержащие прогноз относительно будущих событий, подвержены влиянию факторов риска, неопределенности, а также иных факторов, вследствие которых действительные результаты в итоге могут не соответствовать заявленному. Данные риски, факторы неопределенности и иные факторы включают в себя:

- риски, связанные с возможным изменением политических, экономических и социальных условий в России, а также мировых экономических условий;
- риски, относящиеся к области российского законодательства, правового регулирования и налогообложения, включая законы, положения, указы и постановления, регламентирующие отрасль связи Российской Федерации, деятельность, связанную с выпуском и обращением ценных бумаг, а также валютный контроль в отношении российских компаний, не исключая официального толкования подобных актов регулирующими органами;
- риски, касающиеся деятельности Компании, среди которых выделяются: возможность достижения запланированных результатов, уровней рентабельности и темпов роста; способность к формированию и удовлетворению спроса на услуги Компании, включая их продвижение; способность Компании оставаться конкурентоспособной в условиях либерализации российского рынка телекоммуникаций;
- технологические риски, связанные с функционированием и развитием инфраструктуры связи, технологическими инновациями и конвергенцией технологий;
- прочие риски и факторы неопределенности. Более детальный обзор данных факторов содержится в публично раскрываемых документах Компании.

Большинство из указанных факторов находится вне возможности контроля и прогнозирования со стороны Компании. Поэтому, с учетом вышесказанного, Компания не рекомендует необоснованно полагаться на какие-либо высказывания относительно будущих событий, приведенные в настоящей презентации. Компания не принимает на себя обязательств публично пересматривать данные прогнозы – ни с целью отразить события или обстоятельства, имевшие место после публикации настоящей презентации, ни с целью указать на непредвиденно возникшие события – за исключением тех случаев, когда это требуется в соответствии с применимым законодательством.

Стратегическое видение



**Михаил
Осеевский**
Президент



Ростелеком – уникальный игрок информационно-коммуникационного рынка России

Ростелеком сегодня

Инфраструктура компании – базис для развития цифровых решений национального масштаба

Сервисы Ростелеком – фундамент цифровой трансформации государства, экономики и общества



Ростелеком

**Мы строим
цифровую Россию**

Роль Ростелекома

Обеспечение надежной, защищенной и отказоустойчивой инфраструктурой всех субъектов экономики

Предоставление сервисов, формирующих образ жизни людей в цифровом мире и сопровождающих человека во всех жизненных ситуациях

Построение цифровых услуг будущего для граждан, компаний и государства

Образ Ростелекома к 2025 году

Кто?

Цифровой партнер
для населения, бизнеса и государства

Цифровая клиентоцентричная группа компаний

Флагман,
определяющий
развитие рынка
телеком-услуг в
стране

Игрок №1 в
выбранных
новых
направлениях
бизнеса

Трансформация
организации с
фокусом на
клиента,
лидерство по
эффективности
затрат

Устойчивое
финансовое
развитие

Как?

Люди

Цифровой каркас

Сетевая
инфраструктура и
распределенная
сеть ЦОД

Новые решения:
инфобезопасность
и облачные
сервисы

Лидирующая роль
в цифровизации
государства

Собственный ИТ
кластер

Ключевые приоритеты стратегии 2021–2025 гг.

«Умный рост» в традиционном бизнесе, обеспечивающий рост возврата на инвестиции и денежного потока

01

Опережающие темпы роста в выбранных новых бизнесах – достижение лидерских позиций

02

Сохранение и расширение роли компании для ключевого партнера – государства в цифровизации

03

Рост эффективности в традиционном бизнесе

04



Акцент в новых бизнесах

№1

Цифровая
медицина

№1

Информационная
безопасность



Ростелеком

№1

ЦОД
и облачные
услуги

№1

Государственные
цифровые
услуги и
сервисы

№1

Цифровой регион

Цели 2025

Игрок №1

На каждом из выбранных
рынков

25%

Доля выручки кластеров и
новых цифровых продуктов

IPO

Привлечение стратегических
партнеров и вывод на IPO
отдельных бизнесов

Для фокусировки усилий Ростелекомом развивается в холдинговой логике

Сегментно-кластерная модель Ростелекома

Корпоративный центр

Сегменты

Цифровые кластеры

B2C

B2B/G

B2O

Технический блок

ИТ

HR

Финансы

ЦОД и облачные сервисы

Информационная безопасность

Цифровые регионы

Государственные цифровые услуги и сервисы

Цифровая медицина

В ходе реализации стратегии возможно создание дополнительных кластеров

Ростелеком – холдинг без создания отдельной холдинговой надстройки

Кластеры с отдельной моделью управления

Зона ответственности сегмента – комплексная работа с клиентом

К 2025 году будут построены интегрированные фиксированно-мобильные сегменты

Цели 2025 года



Примечание: Чистый долг включая обязательства по аренде.

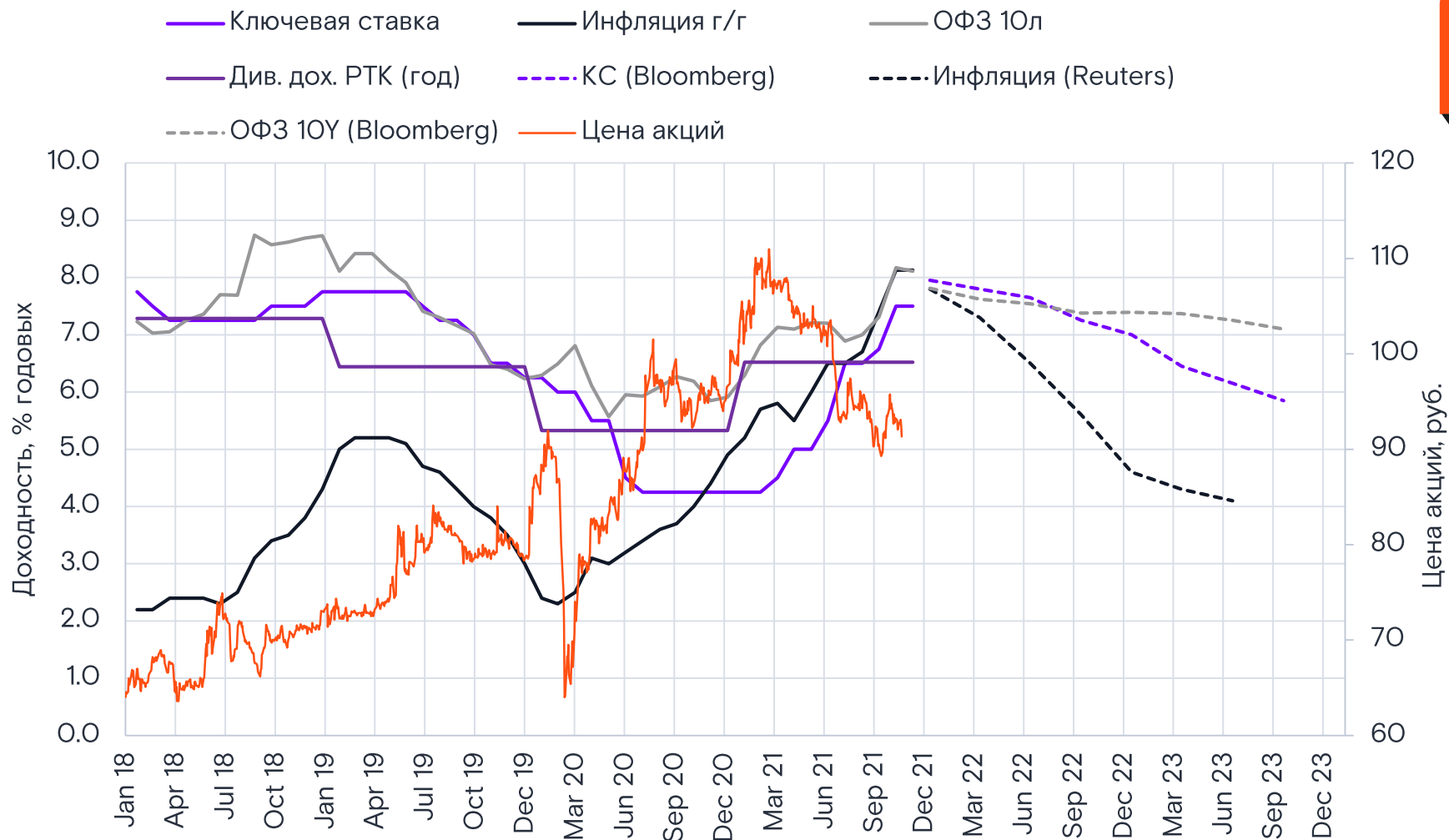
ЭВОЛЮЦИЯ СТОИМОСТИ

Сергей Анохин

Старший вице-президент –
финансовый директор



Рыночная ситуация



Текущая оценка рынком не отражает потенциала стоимости акций

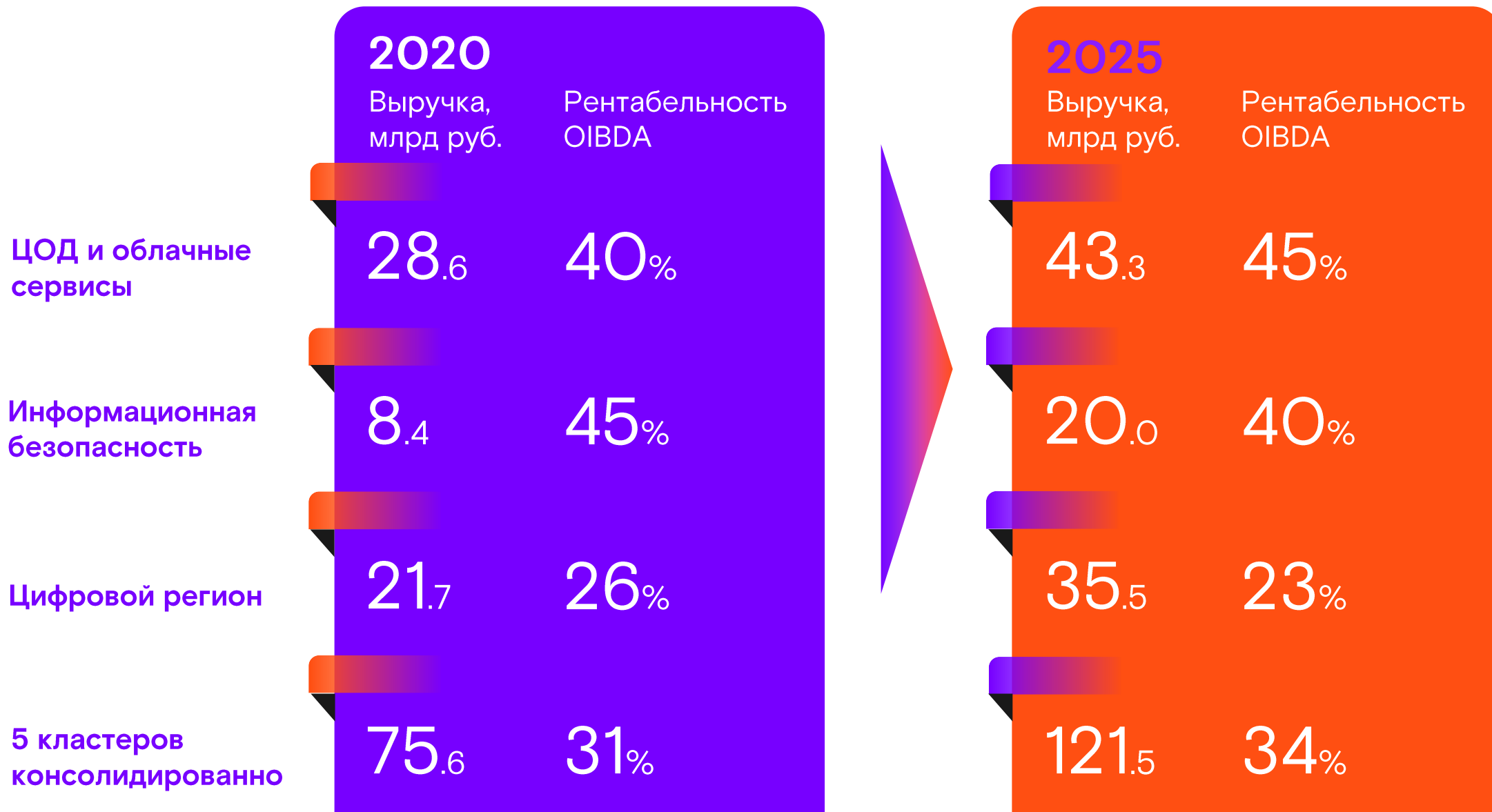
Резко возросшие ставки повышают аппетит инвесторов к дивидендной доходности

#1

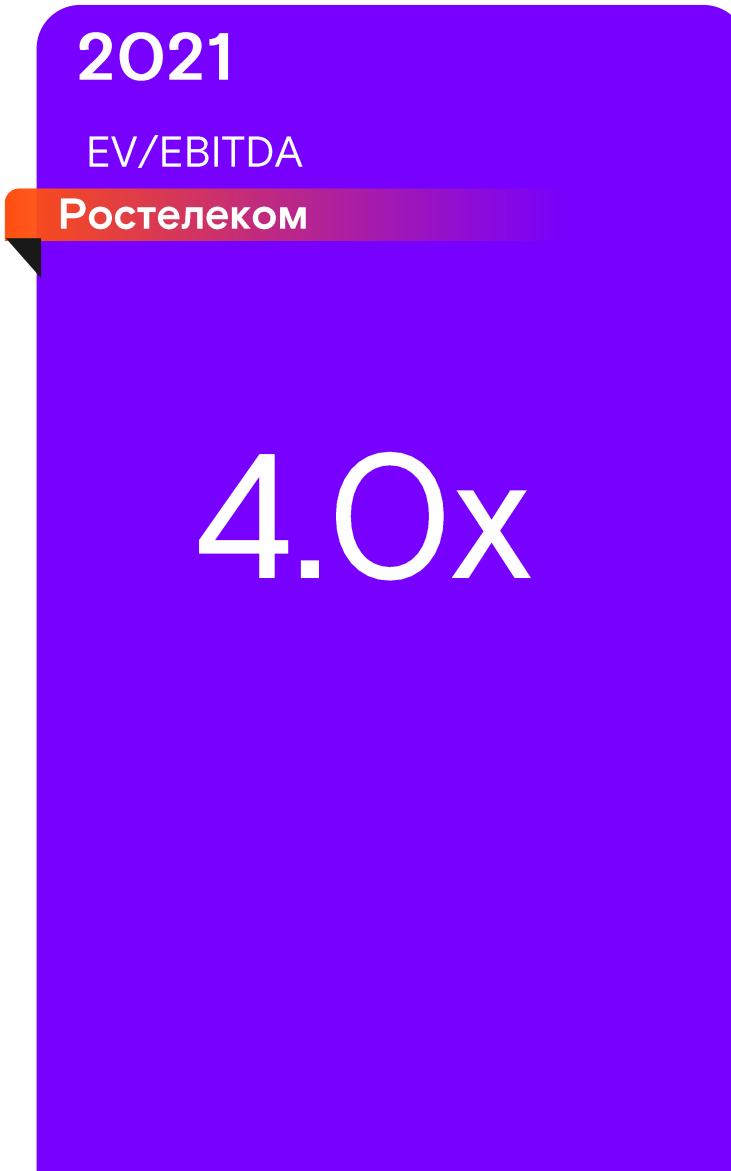
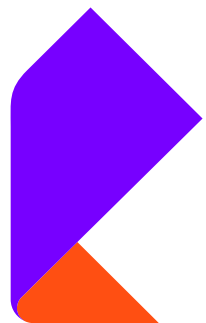
Финансовые параметры кластеров и их эффект на стратегию Группы не до конца прозрачны рынку

#2

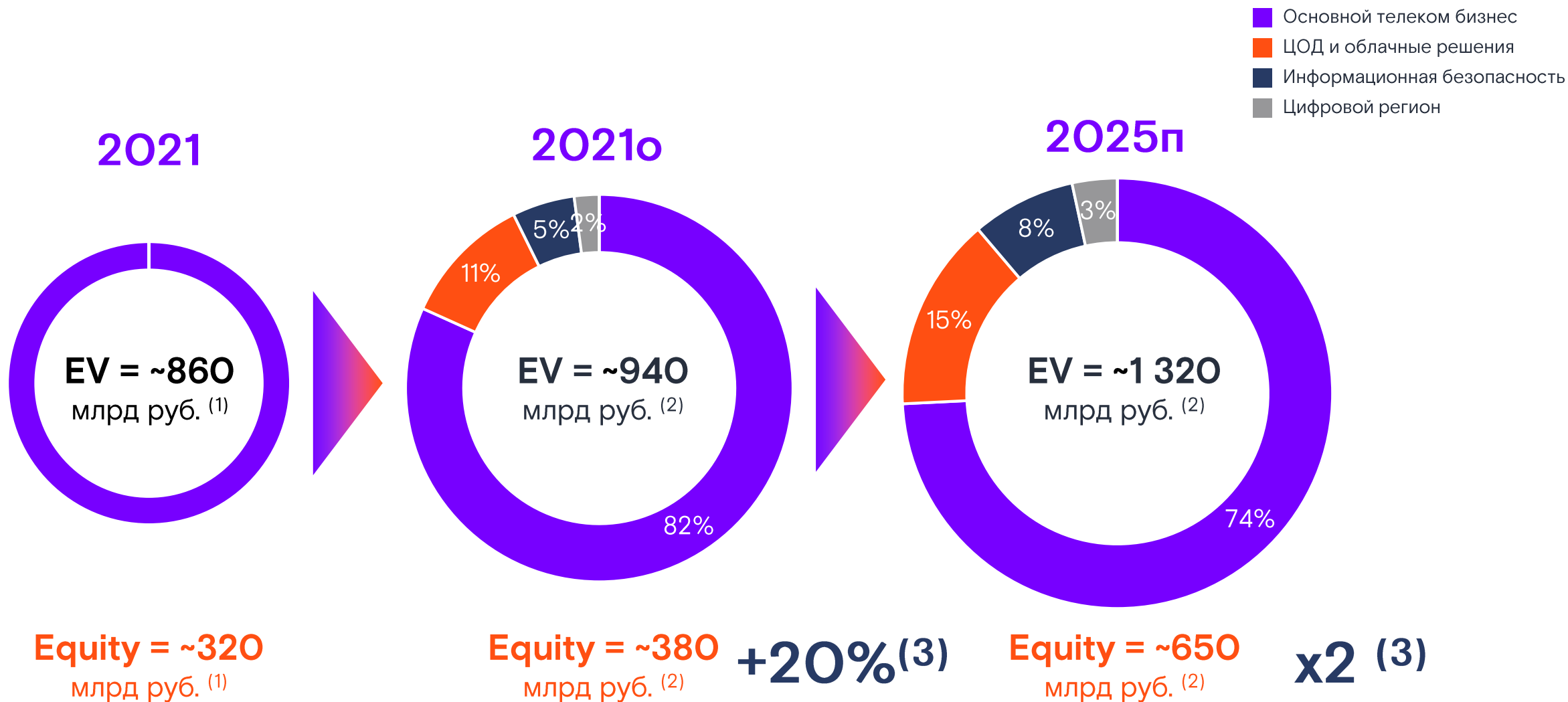
Финансовые показатели ключевых кластеров по стратегии



Раскрытие потенциала стоимости растущих кластеров за счет перехода к сегментно-кластерной модели



Эволюция стоимости компании в рамках стратегии



Примечания: (1) Источник: данные Bloomberg на 11.11.2021. (2) Источник: оценки Компании. (3) К текущим биржевым уровням.

Потенциал роста ключевых показателей за 5 лет

Стоимость
собственного
капитала

Рост в **2+** раза
к текущей капитализации

FCF

Рост в **2+** раза
с 2020 г.

Дивиденд на
акцию

Рост в **2+** раза
к дивиденду за 2020 г.



Ускорение кластерного развития дополнительный драйвер стоимости

Стратегия-2025 обеспечивает рост бизнеса в целевых рынках и генерацию свободного денежного потока, достаточного для выплаты прогрессивного дивиденда и снижения долговой нагрузки

#1

Укрепление рыночных позиций за счет более активного развития в текущих кластерах и создание новых в синергии с традиционным бизнесом позволяет создать дополнительную стоимость от ускоренного развития кластеров

#2

Потенциальные направления

ЦОД и облачные сервисы

Информационная безопасность

Цифровой регион

Стриминговые сервисы

Игровой бизнес

Интеллектуальные телеком сервисы

Приоритетные рынки и направления для ускорения развития

>20%

СAGR выручки

8–10x

EV/EBITDA и 4–5x EV/Sales мультипликаторы на целевых рынках

IPO

Возможность публичного размещения в будущем



Возможность дополнительного ускорения роста за счет синергии с текущим бизнесом

Потенциальные эффекты

до 100 млрд руб.
Инвестиций за 2–3 года

70+ млрд руб.
Выручки к 2025 г.

25+ млрд руб.
OIBDA к 2025 г.

300+ млрд руб.
Дополнительной стоимости бизнеса к 2025 г.

Финансовые показатели при ускоренном развитии цифровых кластеров

2025

ЦОД и облачные сервисы

Информационная безопасность

Стратегия

Потенциал ускоренного развития кластеров

Выручка, млрд руб.

43

75

Рентабельность OIBDA

45%

40%

Выручка, млрд руб.

20

31

Рентабельность OIBDA

40%

38%

Стратегия

Потенциал ускоренного развития кластеров

Стоимость бизнеса (EV), млрд руб.

190+

~300

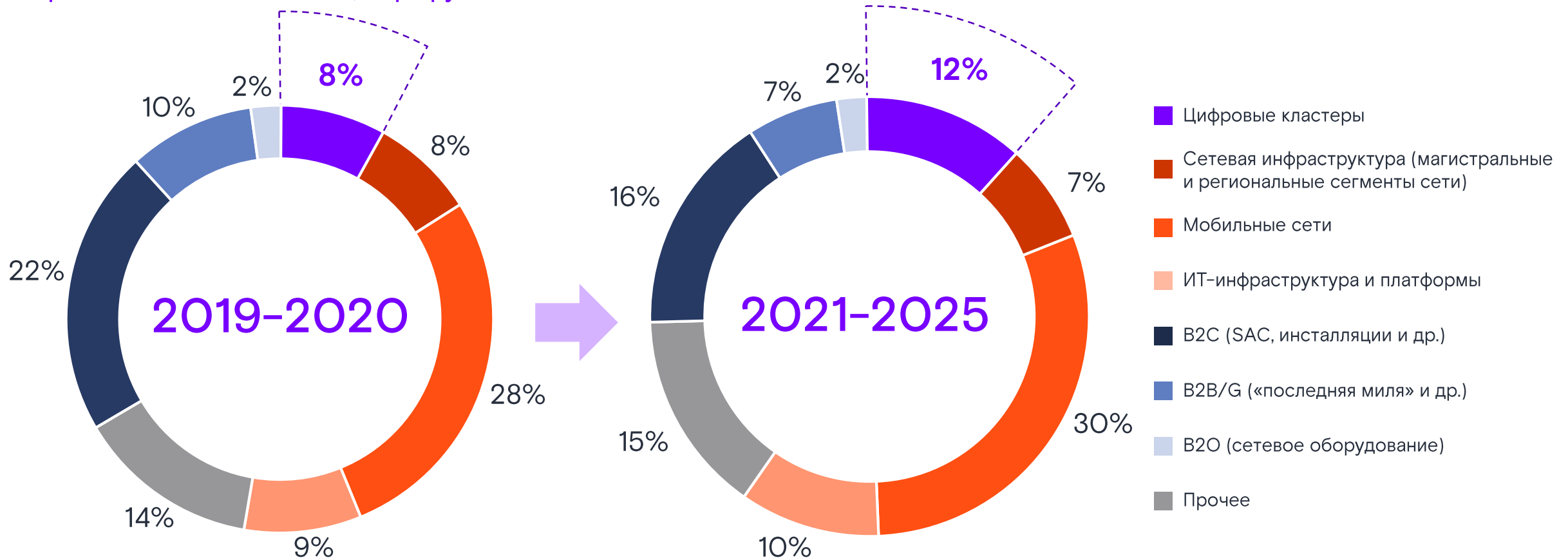
Стоимость бизнеса (EV), млрд руб.

100+

150+

Структура инвестиционной программы – фокус на развитие

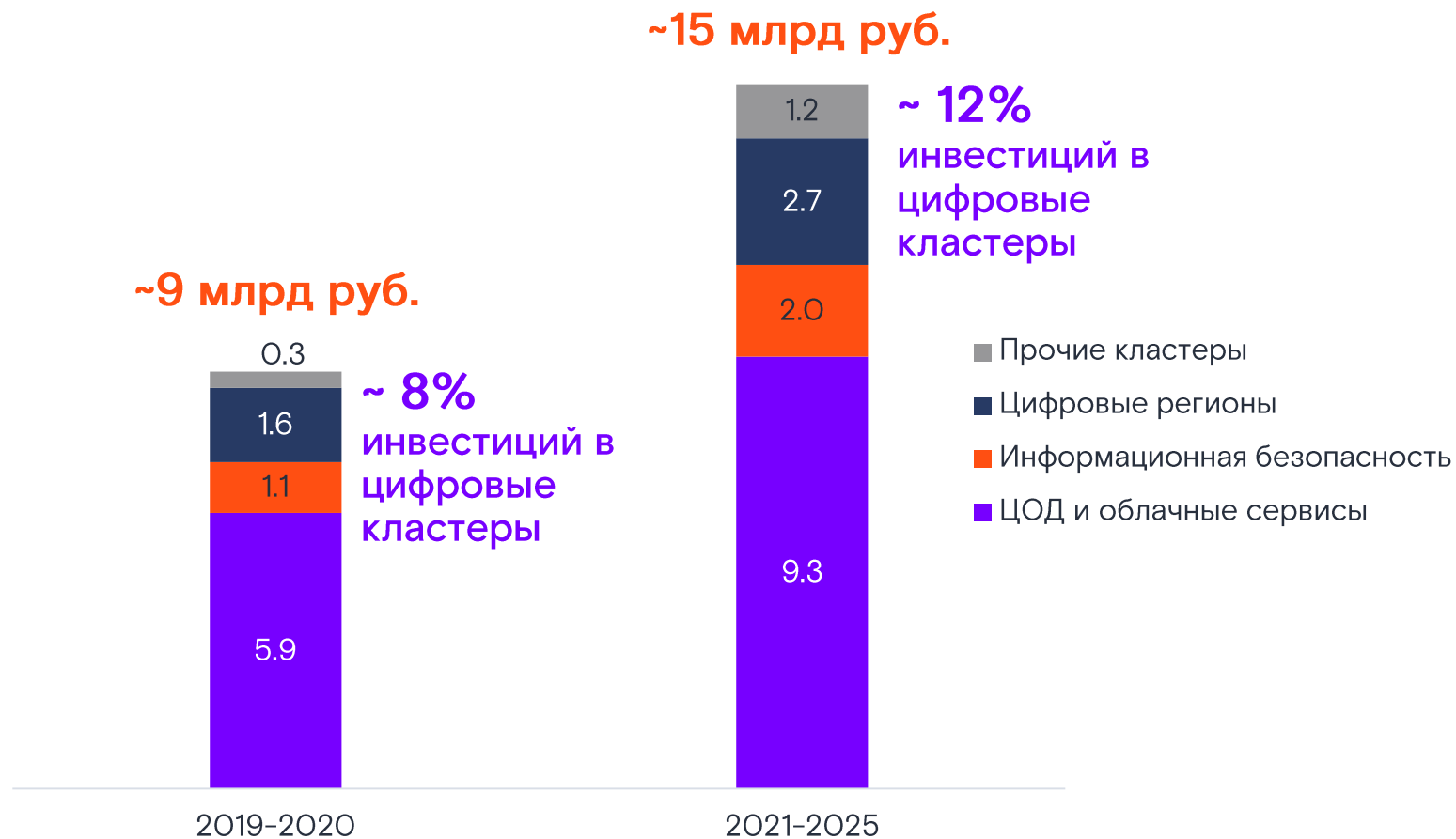
Среднегодовые инвестиции, млрд руб.



Примечание: На данном слайде представлена усредненная структура капитальных затрат за период без учета государственных программ.

Инвестиции в цифровые кластеры в стратегии

Среднегодовые инвестиции, млрд руб.



Дополнительные
ВОЗМОЖНОСТИ

до 22%
инвестиций в
цифровые кластеры

Ускорение развития
кластеров:
рост инвестиций в
кластеры
в 2 раза

ЦОД и облачные сервисы

Павел Каплунов

Генеральный директор
«РТК-ЦОД»



Группа Компаний «Ростелеком-ЦОД» сегодня

Крупнейшая в России платформа ИТ сервисов



Экосистема облачных сервисов

>20%

Доля рынка облачных услуг (по выручке)

Экосистема доступа

30%

Доля рынка IX и CDN (по выручке)

Распределенная сеть ЦОД

28%

Доля рынка услуг ЦОД (по стойкам)

№1

- На рынке ЦОД
- На рынке облачных сервисов
- На рынке CDN
- На рынке IX

ГК РТК-ЦОД прошла путь от простого оператора ЦОД к многопрофильному ИТ-аутсорсеру с широким набором вертикально интегрированных сервисов. Бизнес-модель последовательного расширения набора услуг сделала РТК-ЦОД лидером рынка.

Следующий шаг – развитие компетенций и продуктового портфеля в области PaaS, DevOps, заказной разработки сложных информационных систем, разработки и производства специализированных импортозамещенных аппаратных средств и ПАК, в т.ч. на базе российских микропроцессорных платформ.

Ключевые компании Группы



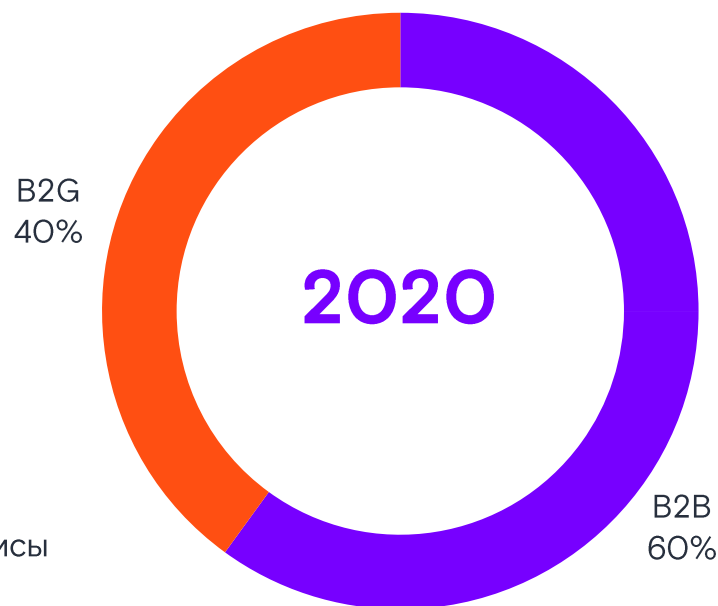
Облачная платформа

Ключевые сервисы и клиентские сегменты

Структура выручки по сервисам, %



Структура выручки по сегментам, %



Основные виды услуг РТК-ЦОД

Колокейшн

Услуги размещения оборудования клиентов в ЦОД с поддерживающими функциями. Базовая услуга, лежащая в основе потребления клиентом дальнейших сервисов.

Телеком-услуги

Телеком услуги в рамках ЦОД обеспечивают связанность ресурсов, размещенных в ЦОД, с сетью Интернет и инфраструктурой компаний – клиентов и включают в себя аренду каналов или физических линий, услуги точек обмена трафиком и сети CDN, а также доступа в Интернет.

Облачные сервисы

Услуги аренды виртуальных ресурсов IaaS (вычислительные ресурсы, память, виртуальные дата-центры и рабочие места) для разворачивания и запуска клиентского прикладного ПО.

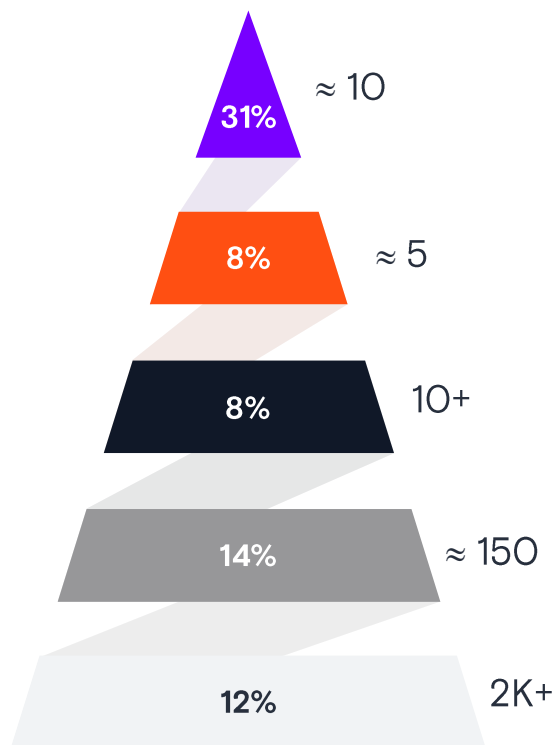
Дополнительные сервисы

Услуги по созданию, поддержке и обслуживанию информационных систем заказчика, услуги по интеграции, поставке и монтажу оборудования.

Структура клиентской базы

По мере роста проникновения ИТ аутсорсинга мы ожидаем рост числа региональных потребителей, а также рост числа клиентов сегмента малого среднего бизнеса

Клиентская база облачных услуг (2020)



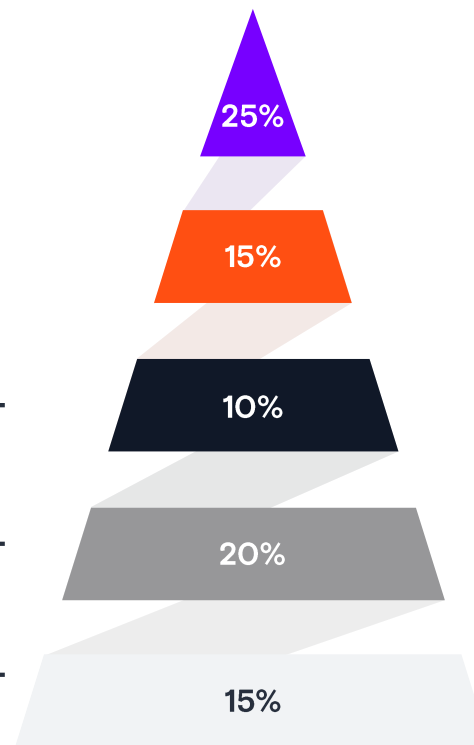
В2G – Крупные федеральные проекты

В2G – Региональные и ведомственные проекты

В2B – клиенты с объемом услуг > 100 млн руб. в год

В2B – клиенты с объемом услуг 10-100 млн руб. в год

В2B – клиенты с объемом услуг < 10 млн руб. в год

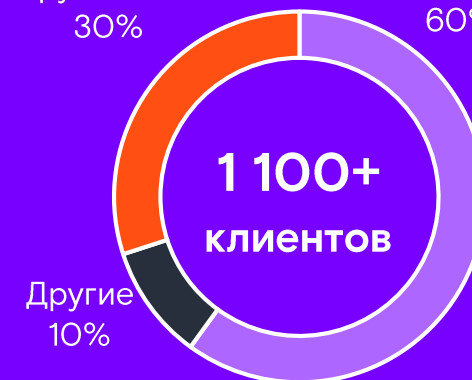


2025

- Выручка – 75 млрд руб.
- 5 000+ клиентов
- Доля РТК в выручке – 15%

Чек до 20 тыс. руб./мес. 30%

Чек до 100 тыс. руб./мес. 60%



Наша цель – активно расширять клиентскую базу

2020

- Выручка – 28.6 млрд руб.
- 2 500 клиентов
- Доля РТК в выручке – 25%+

Тарифная политика РТК-ЦОД – «лучшее качество за разумные деньги»



Тарифная политика РТК ЦОД в сегменте IaaS существенно ниже среднерыночной. РТК-ЦОД предлагает условия «лучше средних» для клиентов с разными объемами запрашиваемых IaaS услуг (условные пакеты MEDIUM и BIG) ⁽¹⁾

на **12%**

Ниже стоимость пакета IaaS MEDIUM у РТК-ЦОД, чем в среднем по рынку

на **10%**

Ниже стоимость пакета IaaS BIG у РТК-ЦОД, чем в среднем по рынку



Сервисы обеспечивают высокую удовлетворенность клиентов ⁽²⁾

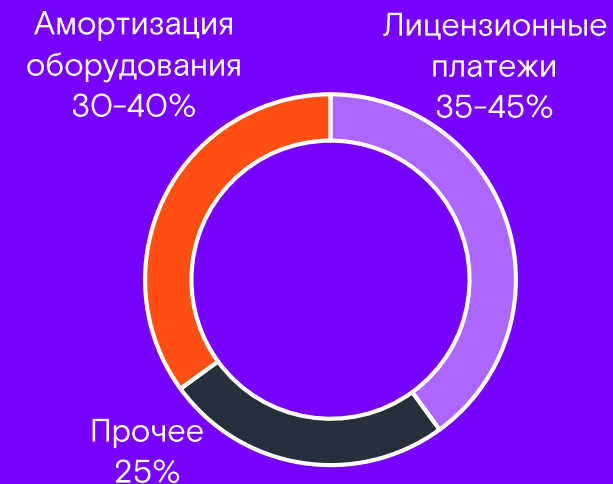
89%

колокейшн

92%

облака

Структура себестоимости

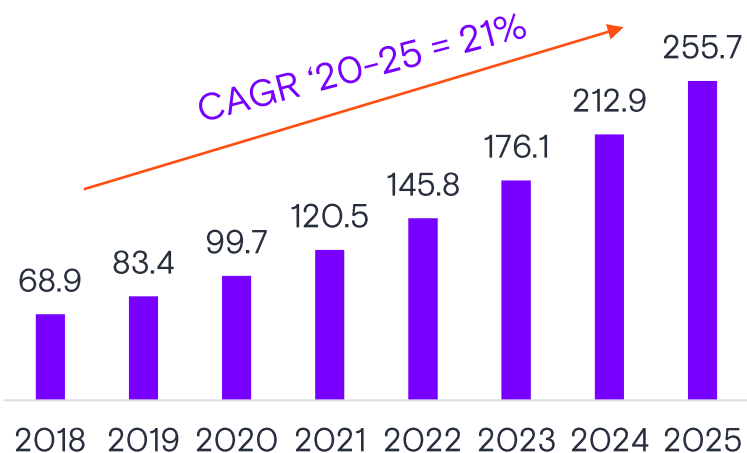


Расширение использования собственных программных продуктов и оригинальных аппаратных решений – важный фактор конкурентоспособности

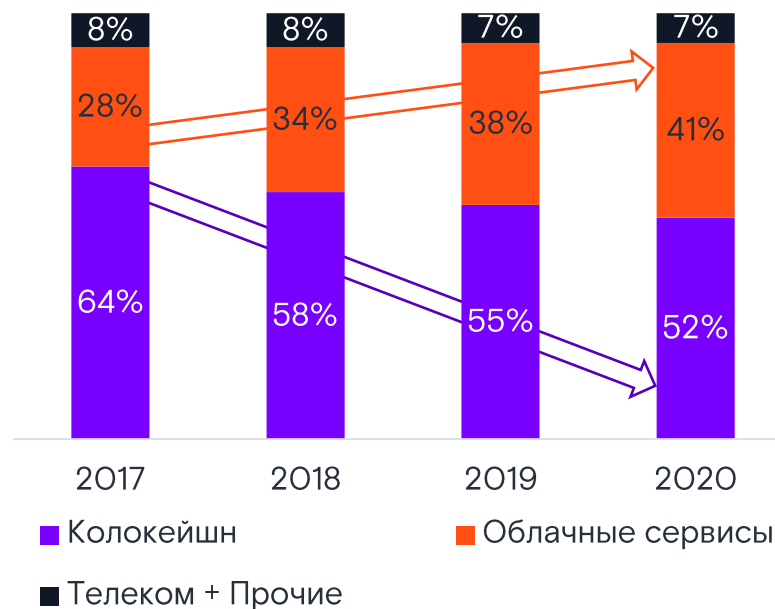
Тенденции перехода к облачным сервисам

Тренд на сокращение собственной инфраструктуры в пользу роста частных, публичных или гибридных облаков, переход от IaaS в сторону PaaS и SaaS сервисов

Прогноз развития рынка облачных услуг в России, млрд руб.



Структура доходов операторов ЦОДов в России



В России, также как и в мире в целом наблюдается возросший спрос на облачные сервисы: средние темпы роста рынка облачных услуг РФ в ближайшие 5 лет составят около **20% в год**.

Источник: iKS-Consulting.

Последовательная конверсия услуг

Один из драйверов роста РТК-ЦОД – переход от простого к более сложному: от колокейшн в облако и т.д. Возможность «допродажи» новых услуг большой клиентской базе – стратегическое преимущество

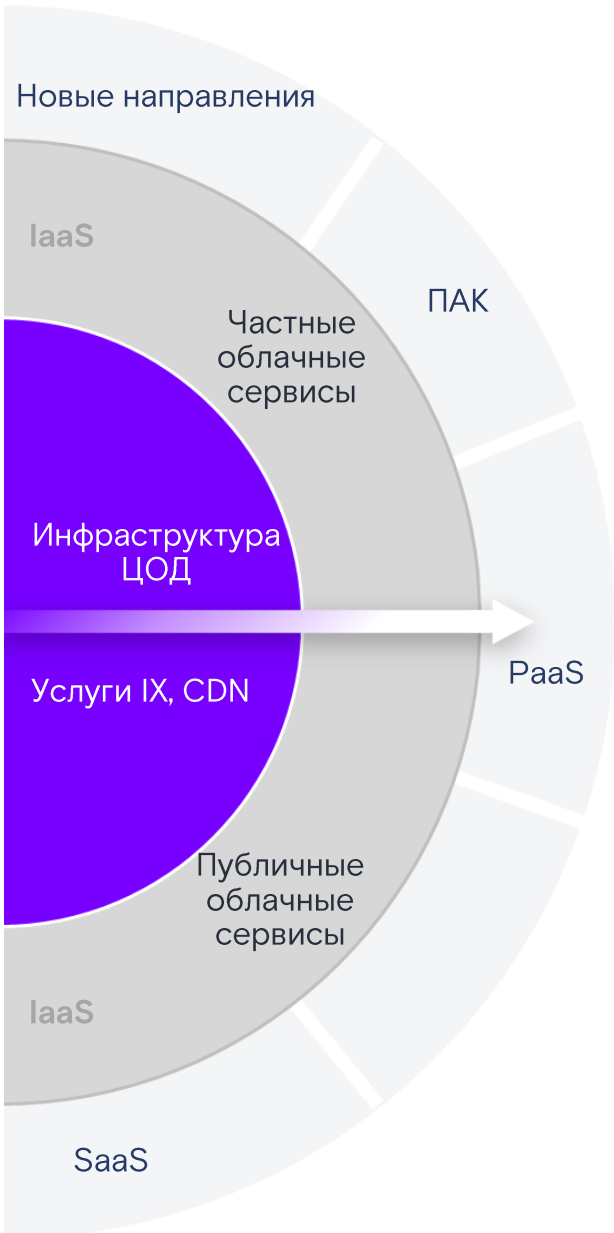
Увеличение рентабельности

Рост доли выручки от новых облачных сервисов приведет к увеличению общей рентабельности, т.к. маржинальность услуг растет по мере роста их комплексности

Активный рост предложения

Конкуренция с высокой долей вероятности приведет к сокращению маржинальности традиционных направлений бизнеса

Ключевые факторы успешного развития



Основные направления развития



Развитие существующей сети ЦОД

Важный фактор дальнейшего развития – наличие необходимого объема мощностей ЦОД. Москва остается ключевым регионом продаж в сегменте ЦОД.



Развитие облачных решений

Смещение спроса в сторону роста потребностей в облачных сервисах отражено в стратегии развития РТК-ЦОД, которая предусматривает рост уровня выручки от услуг виртуализации (IaaS+) на уровне выше общерыночных показателей.



Увеличение инвестиций в новые направления бизнеса

Особенностью «стратегической картины» рынка является быстрое технологическое обновление отрасли. Сохранение лидерства требует постоянного поиска новых высокомаржинальных ниш и инвестиций в перспективные проекты/команды.

Стратегия РТК-ЦОД

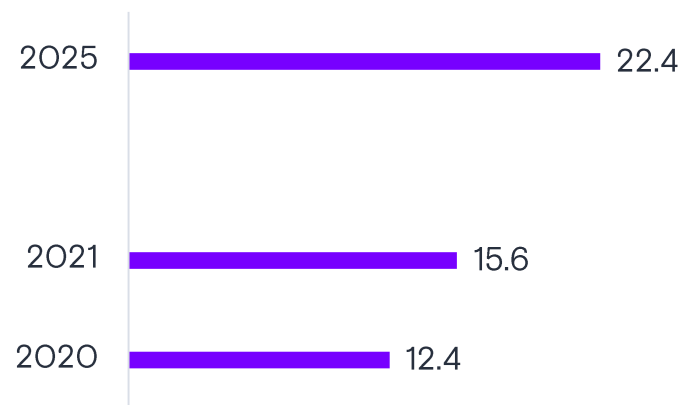
1. Сохранение лидерских позиций
2. Выход на новые продуктовые рынки



- Опережающее технологическое развитие
- Нацеленность на новые высококонкурентные и высокомаржинальные ниши

Развитие существующей сети ЦОД

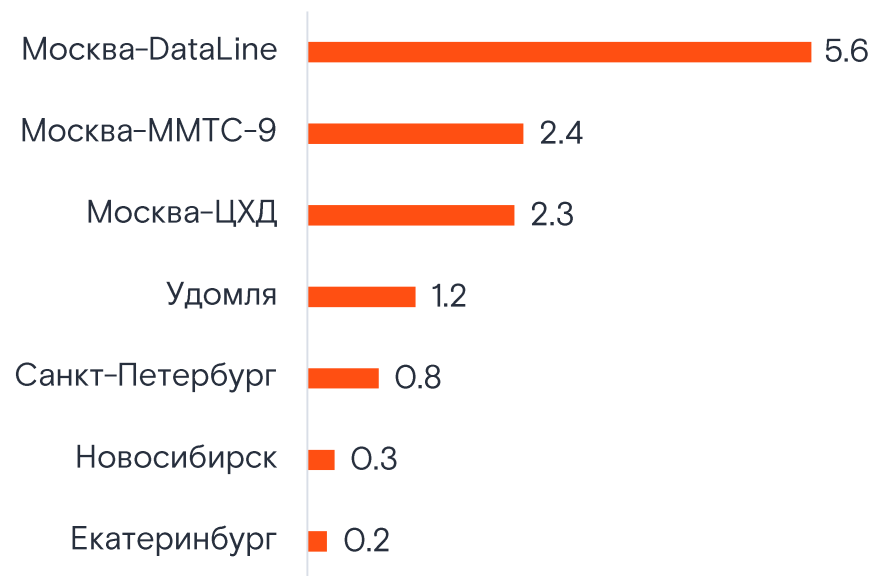
Количество стоек (тыс.)



Всего стоек к концу 2021 г. – 15.6 тыс.,
из них в Москве – 10.3 тыс

Идет строительство крупнейшего в России ЦОД класса TIER IV емкостью 2 000 стоек (ввод первых 1 000 стоек – начало 2022 г.)

Крупнейшие площадки ЦОД к концу 2021 г.
(тыс. стоек)



Текущая утилизация стоек
в Москве – 99.8%, в регионах – 73%

Москва

- Ключевой рынок в сегменте ЦОД с ожидаемой долей до 75% от общероссийской емкости
- Развитая система продаж позволяет РТК-ЦОД **сохранять долю рынка**, наращивая мощности на московском рынке в среднем на 1,5 тыс. стоек в год с высокой утилизацией
- Важный фактор для реализации этих планов – наличие площадей для развития. Покупка новых площадок в Москве является стратегическим приоритетом.

Региональное развитие

Предполагает ввод в среднем по 700–800 стоек в год, что позволит сохранить долю на региональном рынке, сочетая:

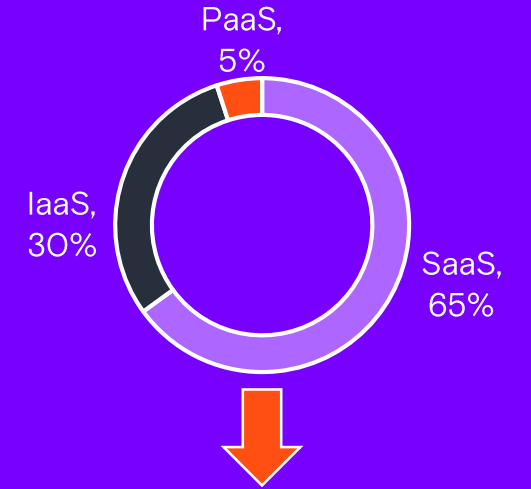
- Развитие ЦОД в Удомле
- Строительство ЦОД в мегаполисах:
 - Екатеринбург-2
 - Новосибирск-2
 - СПб-2 (в течение 3-х лет)
 - Выход на рынки Нижнего Новгорода и Юга России

Фокус на развитии облачных решений

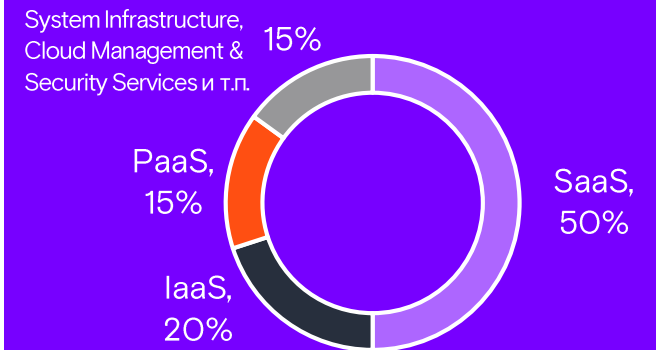
Реализация стратегии позволит РТК-ЦОД сохранить позиции на рынке облачных услуг и к 2025 году стать одним из лидеров на рынках новых направлений (SaaS, PaaS, ПАК).

	ЦОД	Виртуализация (IaaS+)	Новые направления (SaaS ⁽²⁾ , PaaS, ПАК)
Прогнозный объем рынка в 2025 г. ⁽¹⁾	54 млрд руб.	>82 млрд руб.	50 млрд руб.
CAGR рынка 2021-2025 гг. ⁽¹⁾	16%	20-22%	20-30% ⁽³⁾
Доля выручки РТК-ЦОД в 2025 г. по направлению	30%	38%	23%
CAGR выручки 2021-2025 гг. по направлению	18%	22%	↑
Доля рынка РТК-ЦОД в 2025 г.	~29%	~35%	~30-35%

Структура рынка ХaaS в России ⁽⁴⁾



Структура рынка ХaaS в мире ⁽⁵⁾



Источник: iKS Consulting, данные Компании. (1) Выручка коммерческих операторов ЦОД РФ от услуг колокейшн и сопутствующих услуг. (2) SaaS в рамках настоящей презентации включает в себя только нишевые продукты, коррелирующие с основными продуктовыми направлениями компании. (3) CAGR по новым направлениям без учета ПАК. (4) iKS Consulting, 2020. (5) По оценкам Garner и IDC.

Инвестиции в новые стратегические направления бизнеса

Разработка
продуктов и
внедрение
сервисов PaaS
и SaaS

01

Развитие
защищенных
облачных
технологий

02

Развитие
технологий
мультиклауд

03

Разработка
импорто-
замещенных
ПАК на основе
собственных
программных
и аппаратных
решений

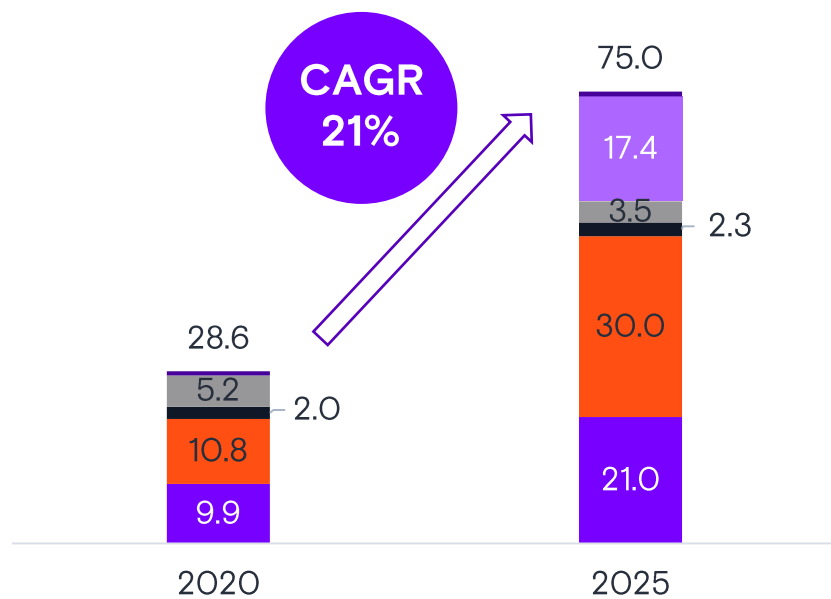
04

К 2025 г. новые направления смогут формировать около 25% выручки РТК-ЦОД и стать мощным драйвером дальнейшего роста

Стратегические прогнозы 2021–2025 гг.

Выручка

по направлениям, млрд руб.



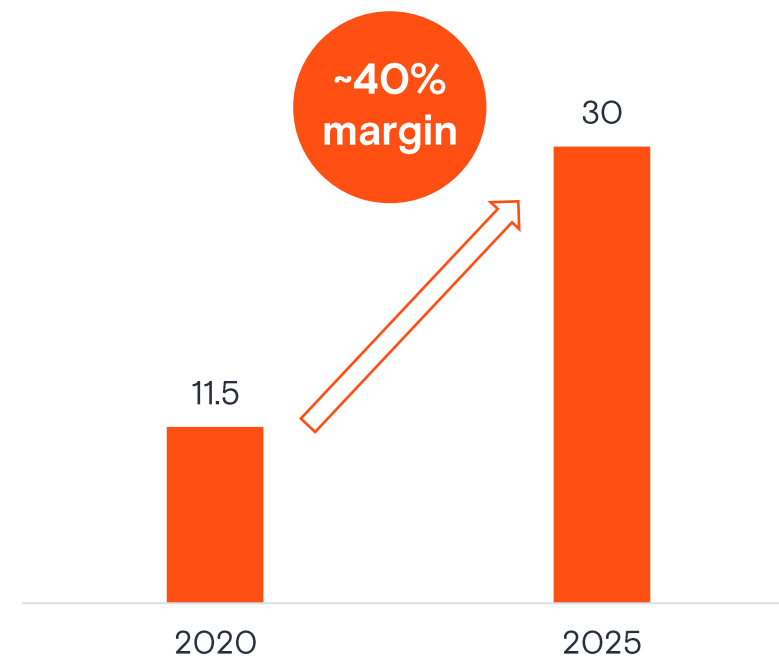
- ЦОД
- Облачные решения
- Сетевая платформа
- Интеграция
- Новые направления
- Прочее

CAPEX

Суммарные инвестиции за 2021–2025 гг.



EBITDA



Информационная безопасность

Игорь Ляпунов

Вице-президент по
информационной
безопасности



Мы в ответе за кибербезопасность России

Партнер государства в сфере кибербезопасности

Обеспечивающий защиту и доверие цифровым системам государственного управления

01

Лидер и стандарт де-факто коммерческого сегмента

Дающий бизнесу понятные, простые и эффективные инструменты защиты, позволяющие безопасно развивать цифровые технологии компаний

02

Заботливый помощник для населения

Обучающий в вопросах кибергигиены и дающий инструменты самозащиты

03

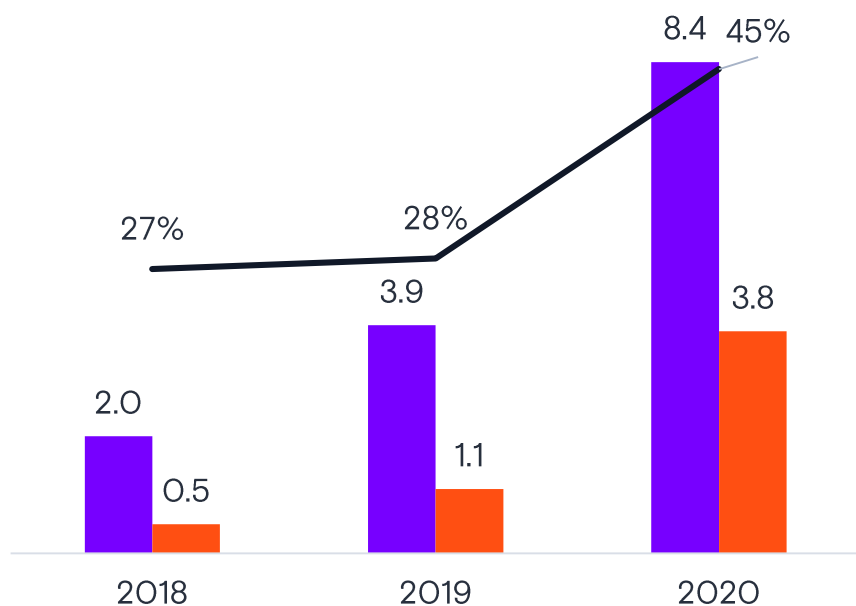
Ключевой системообразующий игрок рынка кибербезопасности

Определяющий тренды развития рынка, обладающий лучшей экспертной командой, развивающий сотрудников и возвращающий новых специалистов на рынок

04

Результаты деятельности в 2018–2020 гг.

Ключевые финансовые показатели



■ Выручка, млрд руб.
■ OIBDA, млрд руб.
— Рентабельность OIBDA, %

Покупка компании
Solar Security за

1.5 млрд руб.

x14

Оценка текущей
стоимости

20+ млрд руб.

>100%

CAGR выручки в 2018–2020 гг.
(рост рынка ИБ в России ~10%)

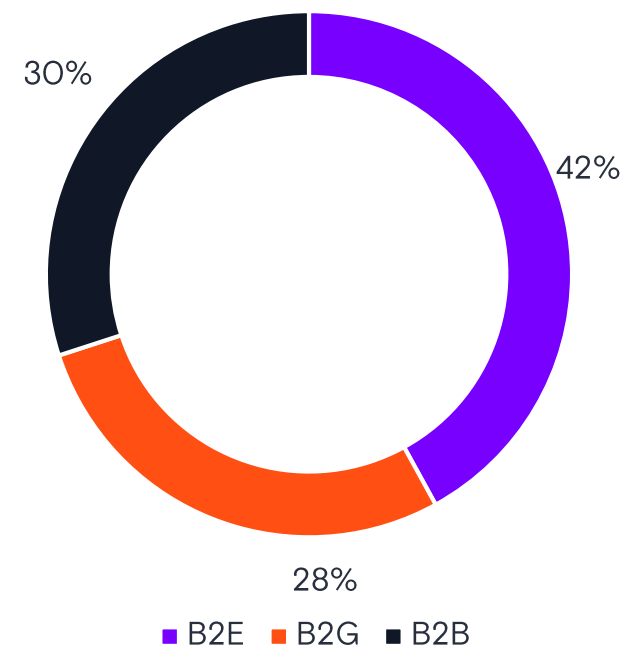
>125%

CAGR выручки в 2018–2020 гг.
в сервисах и собственных
технологиях

>45%

Доля возобновляемой выручки ⁽¹⁾

Структура выручки



Примечание: (1) Возобновляемая выручка – объем годовой повторяющейся выручки кластера (Annual Recurring Revenue, ARR) от продаж сервисов и собственных технологий кибербезопасности без учёта единовременных договоров поставки и внедрения.

Рынок ожидает кратный рост на горизонте 5 лет

Развитие спроса в новых нишах формирует потенциал опережающего роста рынка

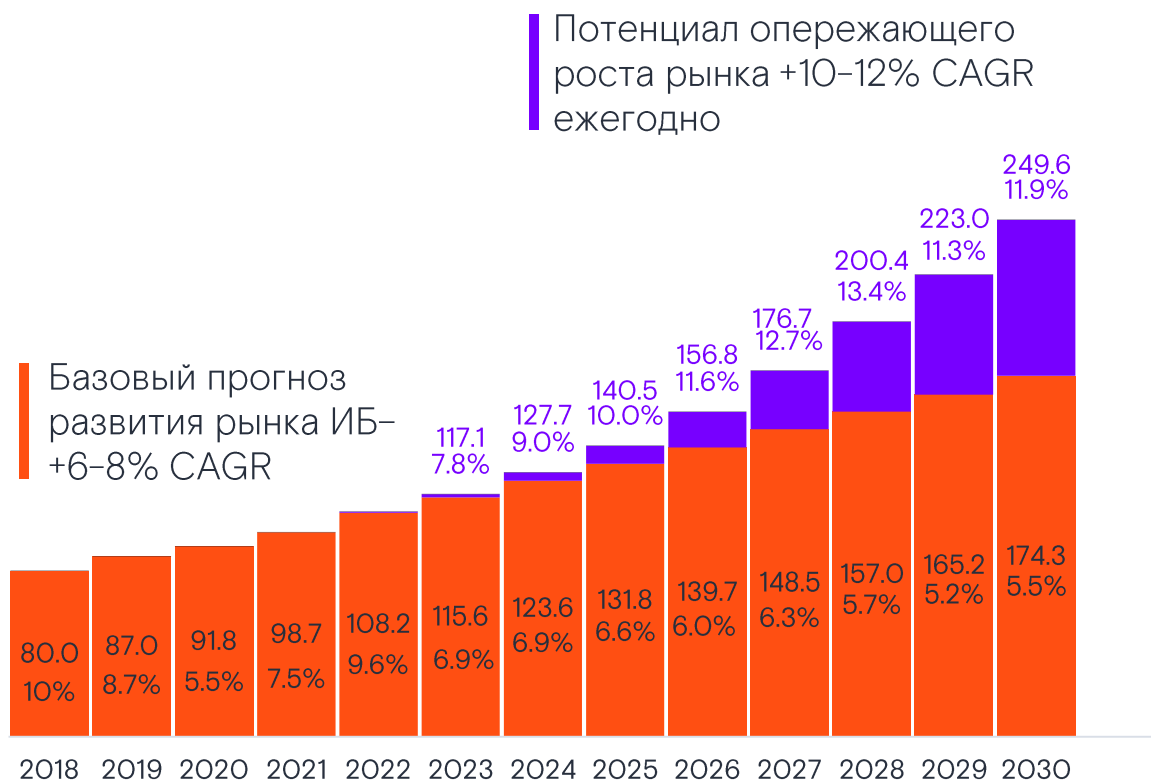
Динамика роста рынка в России консервативна, но имеет потенциал опережающего роста

Внешние условия способствуют росту рынка

Ожидается рост доли затрат на ИБ до 5% от ИТ-бюджета к 2025 г. (при текущей доле 2-3%)

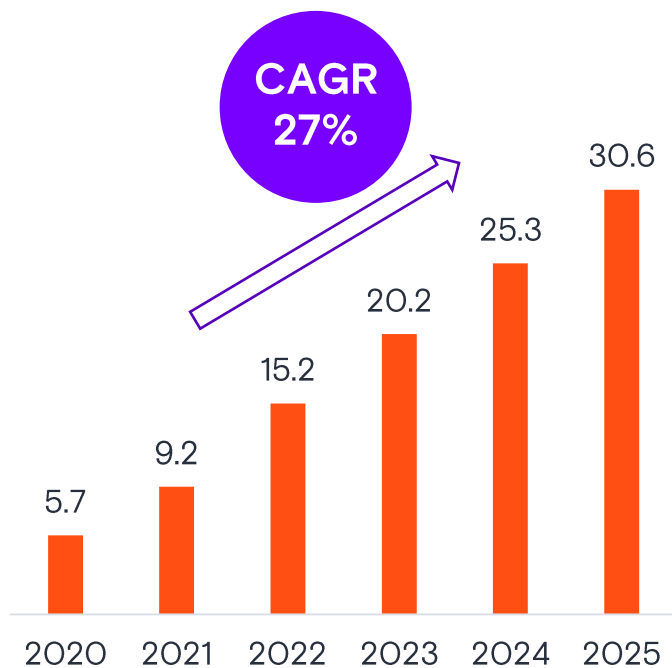
Ключевые драйверы потенциала рынка:

- 1 Повышение зависимости от цифровых технологий государства и бизнеса
- 2 Инциденты кибербезопасности, наносящие реальный ущерб бизнесу
- 3 Усиление регулирования и повышение ответственности бизнеса



Стратегические прогнозы 2021–2025 гг.

Динамика выручки, млрд руб. ⁽¹⁾



ОРГАНИЧЕСКИЙ РОСТ

1. Выстраиваем экосистему сервисов кибербезопасности вокруг клиентов в «домашних» рыночных сегментах B2E (корпорации), B2G (ФОИВ) и регионы.
2. Защищаем рыночные позиции от захвата технологическими и телеком-компаниями.



ИНВЕСТИЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

Агрессивная инвест-программа R&D и M&A:

1. Расширение портфеля собственными технологиями в быстрорастущих нишах:
 - Сетевая безопасность
 - Мониторинг и анализ
 - Управление доступом
2. Динамичный выход в новые ниши и усиление позиционирования.

Цели 2021–2025 гг.

Игрок №1

на рынке информационной безопасности в России (с долей рынка до **25%**)

в 5.4 раза

Рост выручки к 2025 г.

23.9 млрд руб.

Объем инвестиций в 2021–2025 гг.

11.8 млрд руб.

OIBDA в 2025 г.

Примечания: (1) Без учёта выручки от реализации проектов национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации».

Ключевые факторы успешного развития кластера



Дистрибуция технологий ИБ в сервисной и аутсорсинговой модели, как ключевой элемент высокой ценности и долгосрочных отношений с клиентом

Развитие собственных продуктов и технологий, обеспечивающее стратегическое преимущество и высокую капитализацию бизнеса

Инвестиции в развитие рынка, формирование зрелого спроса, воспитание квалифицированных кадров для себя и для рынка

Клиентские сегменты: защищаем «домашние» рынки и развиваем новые сегменты

B2G | B2B



«Домашний» рынок

70% сегодняшней выручки
Потенциал сегмента x5

20% сегодняшней выручки
Потенциал сегмента x10



Домашние рынки будут ключевым фокусом внимания до 2025 года

Потенциал

Рынок на послезавтра:
Выход в сегмент массового B2B с потенциалом до 8-10 млрд руб./год



Дополнительный потенциал продаж через МФ/РФ, развитие быстрых цифровых каналов продаж и клиентского сервиса

Составляющие успеха

Простой и быстрый доступ к клиентской базе

Существующая клиентская база Ростелеком покрывает 80% целевой аудитории

01

Партнер государства по кибербезопасности

Статус Ростелеком и безусловный мандат на развитие ИБ в России

02

Инвестиционный рычаг

Значительно сильнее, чем у большинства игроков рынка

03

Технологическая инфраструктура Ростелекома

Позволяет строить уникальные платформы кибербезопасности

04

Существенные возможности роста

Значительная экспертиза в развитии бизнеса, сыгранная команда и умение создавать лидеров

05



Заключение

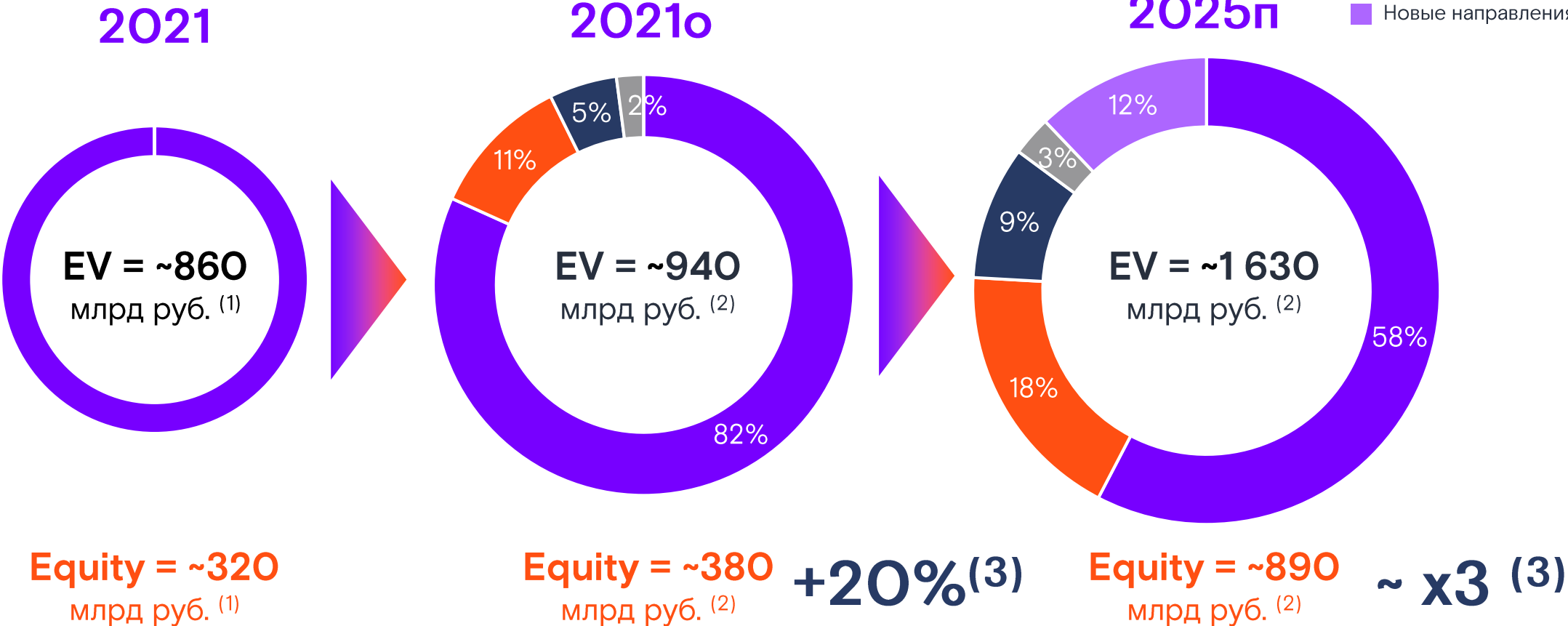


**Михаил
Осеевский**
Президент



Эволюция стоимости компании в сценарии ускоренного роста кластеров

- Основной телеком бизнес
- ЦОД и облачные решения
- Информационная безопасность
- Цифровой регион
- Новые направления



Примечания: (1) Источник: данные Bloomberg на 11.11.2021. (2) Источник: оценки Компании. (3) К текущим биржевым уровням.

Сессия вопросов и ответов

