



НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ В ЦИФРОВОМ МИРЕ

Презентация для инвесторов

на основе данных за 6 мес. 2021 г.

№1 интегрированный провайдер телеком услуг и цифровых сервисов в России

Инвестиционный кейс

«Умная» стратегия предполагает различные подходы к развитию сегментов и кластеров и амбициозные финансовые цели

01

Дополнительная возможность раскрыть стоимость быстрорастущих активов через IPO

02

Прогрессивная дивидендная политика

03

Устойчивое развитие как приоритет, а также возможность возглавить цифровизацию в масштабах страны

04

Мы №1 в России на рынке...

Мобильной связи

По росту выручки (Tele2)

ШПД и IPTV

По доле рынка

ЦОД и IaaS

По доле рынка

B2B/B2G/B2O

По доле рынка

Ключевые финансовые показатели

Последние данные

млрд руб.	2019	2020	Изм.	6м20	6м21	Изм.
Выручка	475.8	546.9	15.0%	248.9	270.5	8.7%
OIBDA	170.7	194.1	13.7%	95.9	111.4	16.2%
Рентабельность OIBDA	35.9%	35.5%	-0.4 пп	38.5%	41.2%	2.6 пп
Чистая прибыль	21.9	25.3	15.9%	15.1	23.0	52.2%
Свободный денежный поток	30.3	22.7	-7.6	-15.9	3.2	19.1
CAPEX	134.4	136.0	1.2%	53.6	61.5	14.7%
CAPEX / Выручка	28.2%	24.9%	-3.4 пп	21.5%	22.7%	1.2 пп
CAPEX не вкл. гос. программы	105.7	107.1	1.4%	46.7	51.6	10.5%
CAPEX / Выручка не вкл. гос. программы	22.2%	19.6%	-2.6 пп	18.7%	19.1%	0.3 пп
Чистый долг вкл. АО ⁽¹⁾	408.6	466.0	14.1%	494.1	493.8	-0.1%
Чистый долг вкл. АО / OIBDA	2.4	2.4	0.01	2.7	2.4	-0.4

Примечания:

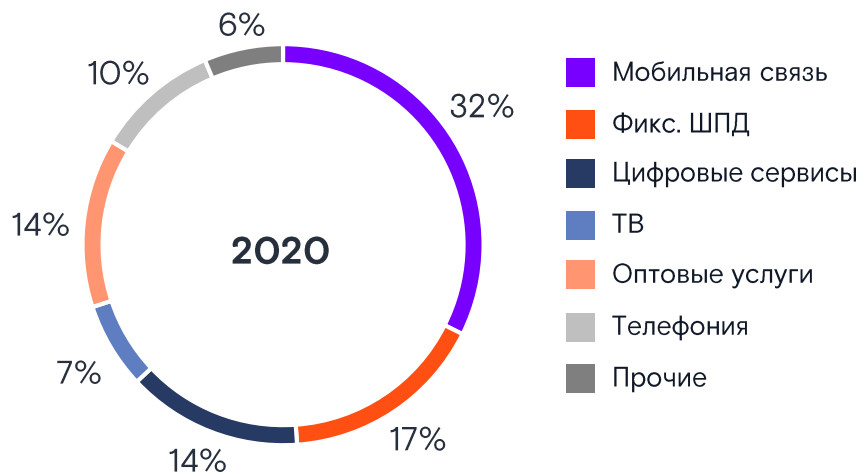
(1) АО – Обязательства по аренде. Здесь и далее Чистый долг = Долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы + Долгосрочные и краткосрочные обязательства по аренде – Денежные средства и эквиваленты – Прочие оборотные финансовые активы.

(2) В связи с разъяснениями по МСФО16 данные за 2020 г., опубликованные ранее, были скорректированы.

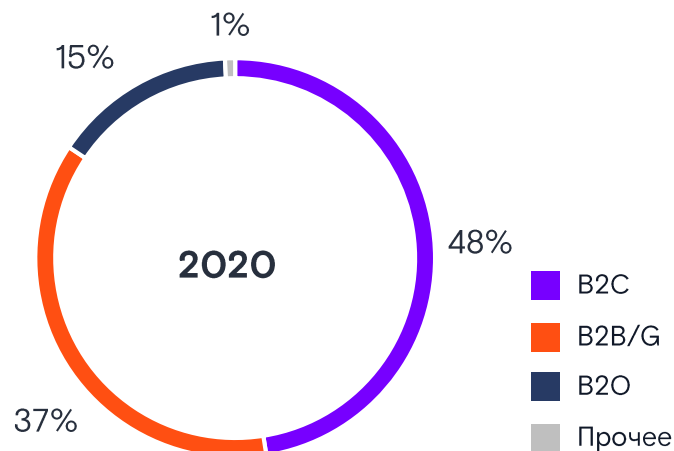
Мобильная связь и цифровые сервисы – ключевые драйверы роста

Последние данные

Структура выручки по услугам



Структура выручки по сегментам



млрд руб.	2019	2020	Изм.
Мобильная связь	153.8	177.0	15.1%
Фиксированный ШПД	84.5	90.4	7.0%
Цифровые сервисы	48.5	77.3	59.5%
ТВ	37.4	38.0	1.7%
Оптовые услуги	69.7	74.8	7.3%
Телефония	60.8	54.6	-10.2%
Прочие услуги	21.1	34.9	65.0%
Итого выручка	475.8	546.9	15.0%

6м20	6м21	Изм.
83.9	94.0	12.1%
44.2	47.8	8.3%
27.5	32.0	16.4%
18.8	19.9	5.8%
36.0	37.6	4.5%
27.9	25.0	-10.3%
10.7	14.2	33.0%
248.9	270.5	8.7%

Прогрессивная дивидендная политика 2021–2023 гг.

Рост дивиденда на
акцию год-к-году

$\geq 5\%$

Дивиденд на
обыкновенную
акцию

≥ 5
руб.

Доля общей суммы
дивидендов от
Чистой прибыли

$\geq 50\%$ &
 $\leq 100\%$



Ключевые показатели в области ESG в 2020 г.



Экология

-8%

снижение прямых и косвенных выбросов парниковых газов (Score 1 и 2)

-7%

снижение энергопотребления

-23%

сокращение потребления воды

174

расходы на охрану окружающей среды

млн руб.



Общество

42%

женщин среди сотрудников компании

14%

рост производительности труда

88 тыс.

сотрудников прошли обучение в онлайн-университете ⁽¹⁾

1.8

расходы на охрану труда (рост в 2.4 раза г/г)

млрд руб.



Корпоративное управление

91%

независимых и неисполнительных директоров в Совете

77%

от FCF рекомендовано к распределению в виде дивидендов за 2020 год

29%

акций в свободном обращении

1

женщина впервые вошла в состав Совета директоров в 2020 году

Стратегическое видение



Ключевые приоритеты новой 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

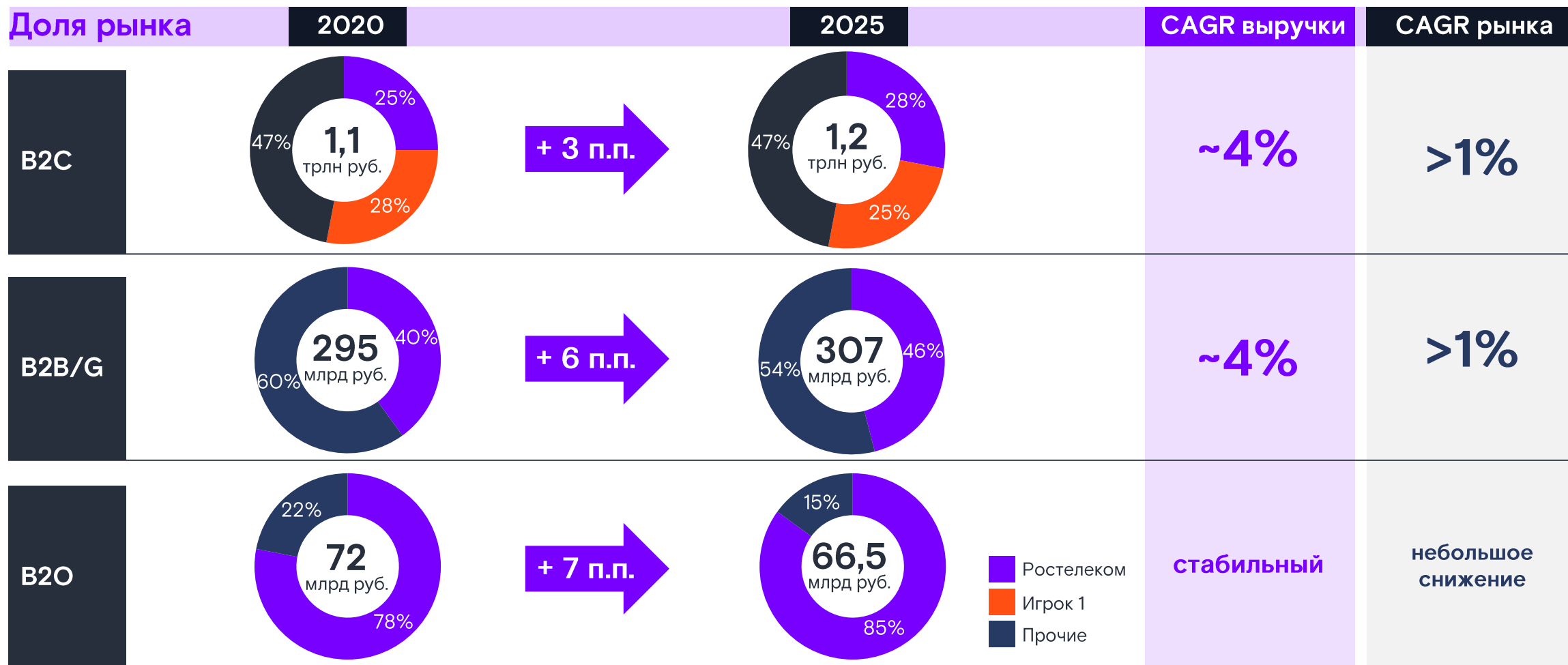
03

Рост эффективности в традиционном бизнесе

04



К 2025 году Ростелеком будет лидером на всех традиционных сегментах рынка связи



Источник: Прогнозы рынка TMT Consulting, J'son, ИКС-Медиа, отчетность операторов, данные Компании.

Примечания: B2C включает традиционные услуги телефонии, ШПД, мобильную связь, кабельное ТВ и IPTV. B2B включает традиционные услуги телефонии (вкл. ВАТС и IP), ШПД, мобильную связь, VPN и аренду каналов, M2M. B2O включает присоединение и пропуск трафика, IP-транзита, VPN и аренду каналов, инфраструктурные услуги.

В2С: рост абонентской базы и увеличение проникновения сервисов

Амбиция



Стать крупнейшим телекоммуникационным провайдером для населения

Основные приоритеты



Развитие конвергентного предложения (FMC): формирование единой клиентской базы и сквозного клиентского сервиса



Максимизация дохода от клиента и увеличение доли в кошельке за счет развития конвергента и цифровых услуг



Повышение качества клиентского сервиса:

- ▶ развитие цифровых каналов и каналов самообслуживания
- ▶ предложение цифровых продуктов
- ▶ улучшение качества базовых услуг (сети)

что в результате приведет к снижению оттока абонентской базы

Цели 2025

100 млн

Число пользователей услуг и сервисов

3+

Количество сервисов на клиента

Топ-3 NPS

Улучшение клиентского сервиса и удовлетворенности качеством

Мобильный бизнес: растет быстрее рынка и внесет ключевой вклад в рост B2C

Факторы роста



Сохранение рыночного лидерства по VFM, NPS, Consideration ⁽¹⁾



Рост эффективности: цифровизация процессов и сервисов, сокращение TTM, сохранение высокого уровня вовлеченности персонала

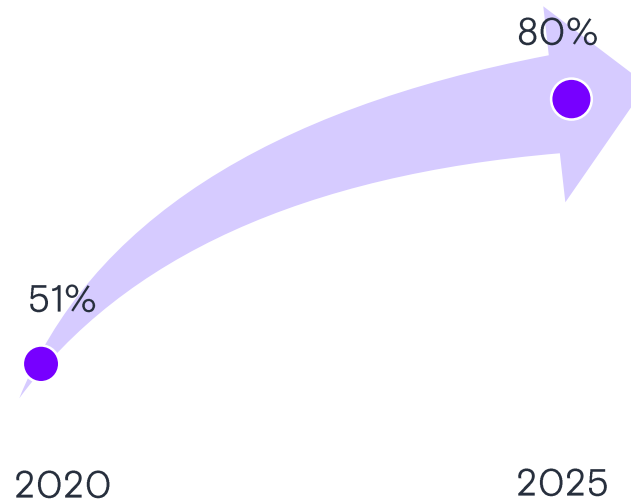


Повышение качества сети



Сохранение регулярности запуска уникальных предложений

Доля активных пользователей мобильных данных 4G, %



Цели 2025

5%

Среднегодовой темп роста ARPU

2%

Среднегодовой темп роста абонентской базы

Топ-3

Вхождение в тройку крупнейших операторов России

Примечание: VFM – Value for money, NPS – Net Promoter Score, TTM – Time-to-Market.

B2B/G: стратегия безусловного лидерства благодаря цифровым и комплексным решениям

Амбиция



Удержать лидерство и увеличить отрыв от конкурентов

Цели 2025

Основные приоритеты

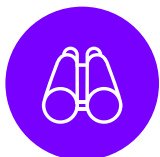


Перейти от концепции оператора связи к провайдеру комплексных услуг

- ▶ Увеличить продажи цифровых и комплексных услуг крупным клиентам
- ▶ Продавать вертикальные отраслевые решения в выбранных отраслях



Обеспечение лучшего сервиса за счет цифровизации процессов привлечения, подключения и обслуживания клиентов



Создание сквозной каскадной ответственности за развитие клиента внутри сегмента/кластера

50%

Доля в кошельке от цифровых продуктов у крупных клиентов

+100 тыс.

новых клиентов МСП в год

V2O: повышение рентабельности и рост доли рынка

Амбиция



Стать партнером приоритетного выбора для операторов, оказывающим базовые телеком- и цифровые услуги

Основные приоритеты



- ▶ Запуск новых инфраструктурных сервисов: совместное использование сетей радиодоступа и опорной сети для мобильных операторов; умные опоры с датчиками и сенсорами, обеспечивающие работу сотовой связи, WiFi и «Умного города»
- ▶ Переход на полный цикл инфраструктурного партнерства (от проектирования до монтажа и предоставления сервиса)



Строительство и монетизация новой магистральной линии связи «Транзит Европа – Азия» (TEA Next), обладающей уникальными потребительскими характеристиками



Дополнительные услуги:

- ▶ Предоставление в аренду участков оптического спектра
- ▶ Монетизация данных интерконнекта

Цели 2025

20%+

Доля рынка обслуживания ВОЛС и базовых станций сторонних операторов

5%+

Доля выручки от новых продуктов в сегменте

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

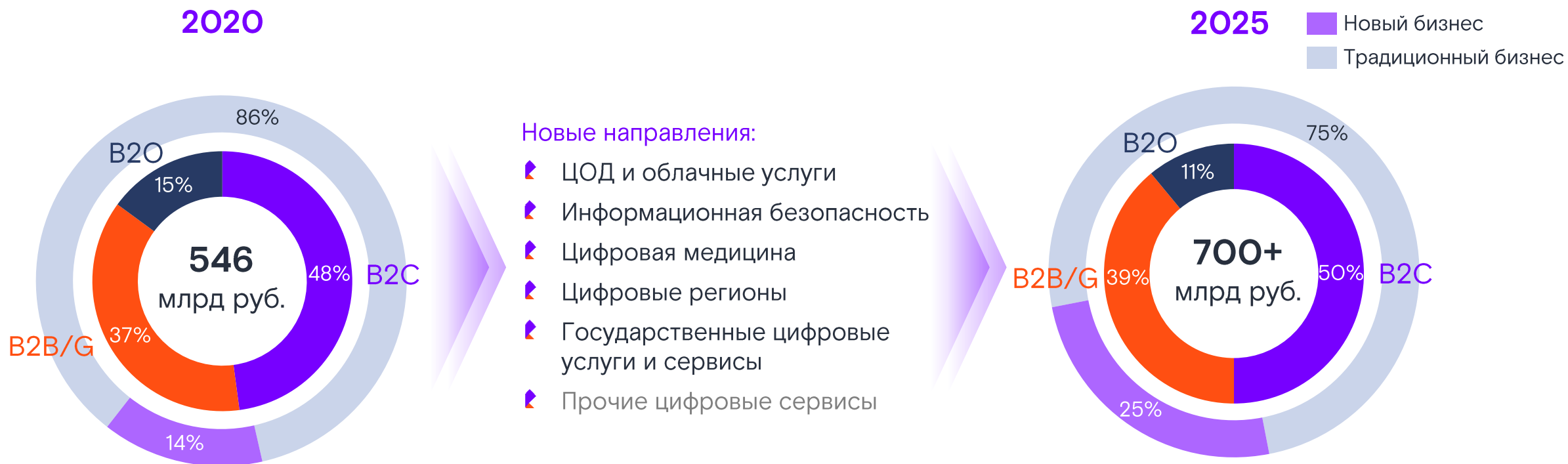
25%

Доля выручки кластеров и
новых цифровых продуктов

IPO

Привлечение стратегических
партнеров и вывод на IPO
отдельных бизнесов

Увеличение доли цифровых сервисов в суммарной выручке Группы компаний



~1,5–2,0x

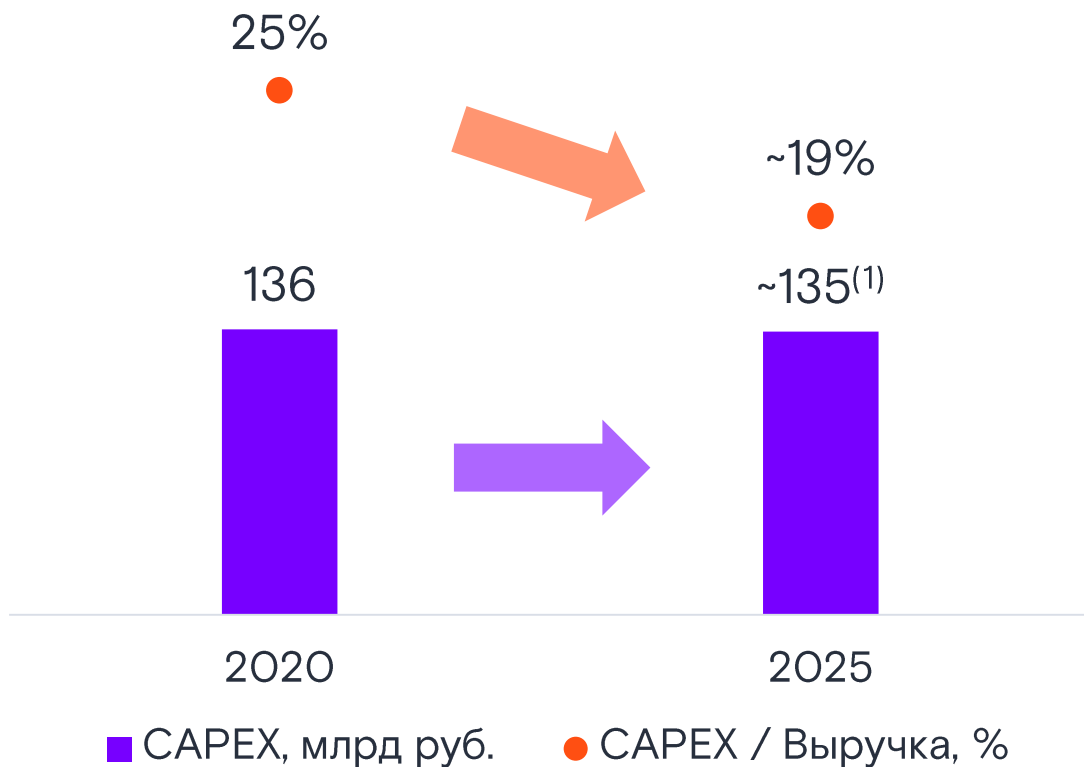
Средний мультипликатор EV / Выручка для традиционного бизнеса

~4–11x

Средний мультипликатор EV / Выручка для новых бизнесов

«Умный» подход к инвестированию

Динамика CAPEX



Подход к инвестированию

- ▶ Переход на менее интенсивную с точки зрения капитальных затрат модель роста в традиционном бизнесе
- ▶ Фокус инвестиций на приоритетных регионах в традиционном бизнесе
- ▶ Увеличение инвестиций на развитие наиболее быстро растущих продуктов

Цели 2025 года



Примечание: Чистый долг включая обязательства по аренде.

Инициативы в области ESG



E

Environmental (окружающая среда)

- Снижение объемов потребления электроэнергии, кроме кластера ЦОД и облачных продуктов, на 15% к концу 2025 г.
- Увеличение доли потребляемой электроэнергии от возобновляемых источников
- Внедрение программ сбора и утилизации старых кабельных сетей, сетевого оборудования, абонентских устройств
- Внедрение концепции «зеленый офис» на всех офисных площадках компании к 2025 г.

S

Social (социальная ответственность)

- Гендерное равенство: поддержание доли женщин в менеджменте и в целом по компании на уровне 40% к 2025 г.
- «Региональное равенство»: децентрализация функций путем создания общекорпоративных центров компетенций в регионах и равных возможностей для «карьерной миграции»

G

Corporate governance (корпоративное управление)

- Внедрение принципов ESG в закупочную деятельность к 2025 г.
- Содействие продвижению и реализации ESG принципов среди клиентов, включая разработку коммерческих продуктов и решений, позволяющих клиентам быть ESG ответственными

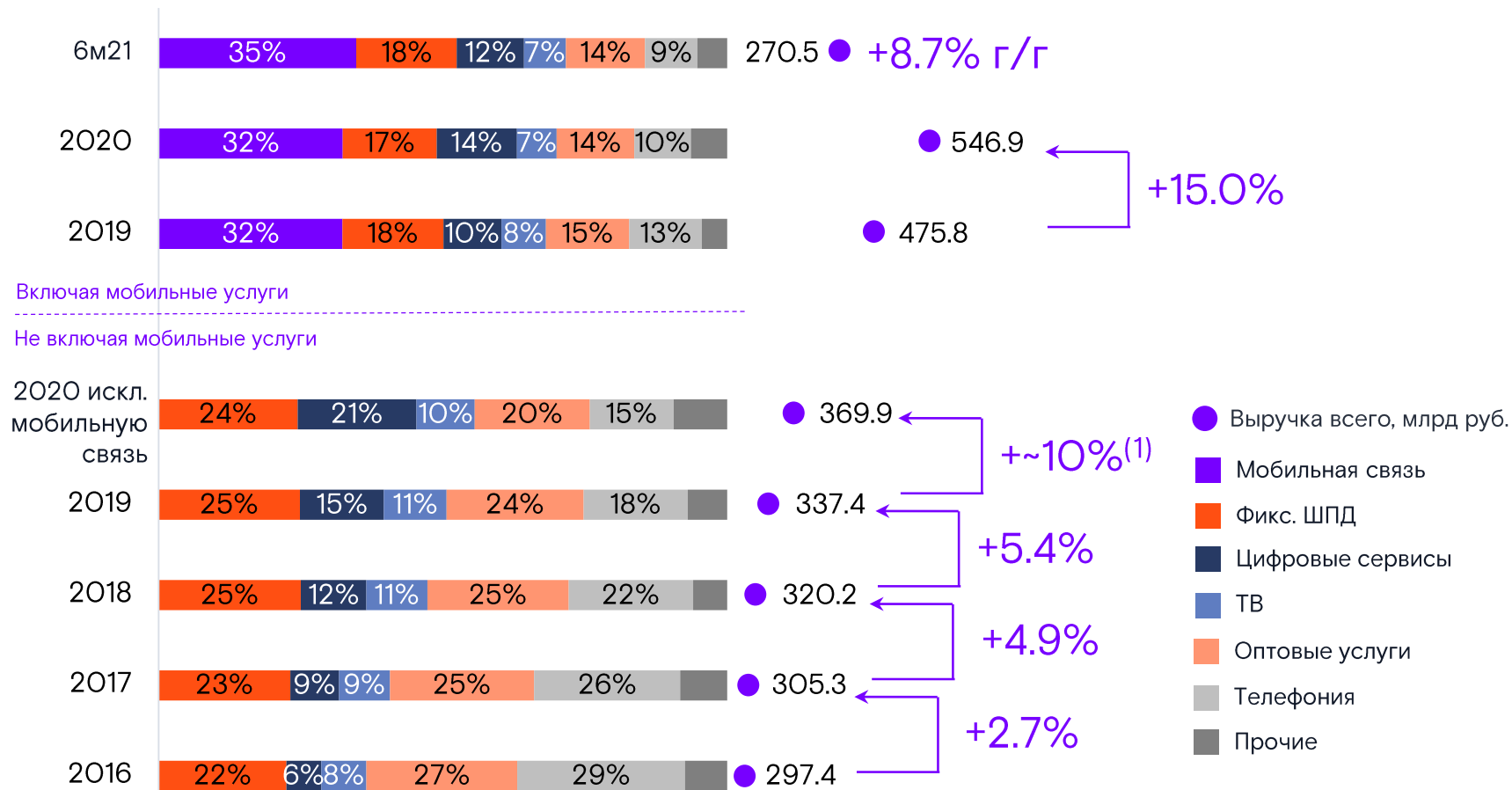
Операционные показатели



Трансформация фиксированного бизнеса в провайдера цифровых сервисов

Трансформация структуры выручки

Выручка (млрд руб.)



Примечание: Данные на этом слайде представлены в том виде, в каком они были раскрыты до приобретения и консолидации Tele2 Россия.
 (1) Предполагаемый рост выручки без учета услуг мобильной связи.

Ключевые тренды

Цифровые сервисы

Увеличение доли в выручке (~14% в 2020 г.)

Мобильные услуги

Обеспечение почти 1/3 выручки

Фиксированная телефония

Снижение материальности (только 10% от выручки в 2020 г.)

Уверенный рост мобильного бизнеса в 2020 г.



+15%

Рост выручки от мобильных услуг – самый быстрый в отрасли



+20%

Рост числа активных пользователей мобильного интернета



+58%

Рост трафика данных



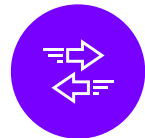
-2.8 п.п.

Сокращение годового оттока до 33.4%



46.6 млн

Абонентов мобильной связи (+1.5% г/г)



2.8 млн

Абонентов MVNO в сетях Tele2 (+37% г/г) ⁽¹⁾



40%

Лучший NPS в отрасли



+10%

Увеличение ARPU Tele2 до 341 руб.

Операционные показатели мобильной связи в 2020 г.



+4 п.п.

Увеличение доли рынка за 4 года ⁽¹⁾



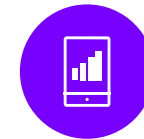
68

Регионов – покрытие сетями компании



+33%

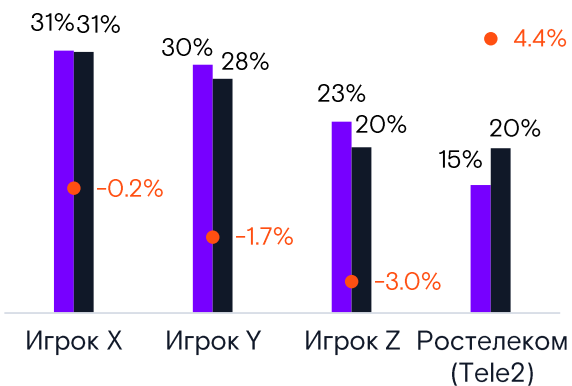
Рост числа базовых станций LTE в Москве



96%/93%

Покрываемые сетями 4G/3G в регионах присутствия

Динамика рыночных долей мобильных операторов в России ⁽¹⁾



~85%

Охват населения России мобильными сетями компании



+50%

Рост доходов от big data от внешних заказчиков



+12%

Рост потребления голосовых услуг

■ 2016 ■ 2020 ● изм.

Примечание: (1) Источник: данные по абонентам AC&M Consulting вкл. MVNO.

Фиксированный ШПД как якорная услуга для домохозяйств



12.4 млн

Абонентов ШПД В2С



41%

Доля рынка ШПД В2С ⁽¹⁾



+5% CAGR

Рост blended ARPU в 2016–2020 гг. (545 руб. в 2020 г.)



38.1 млн

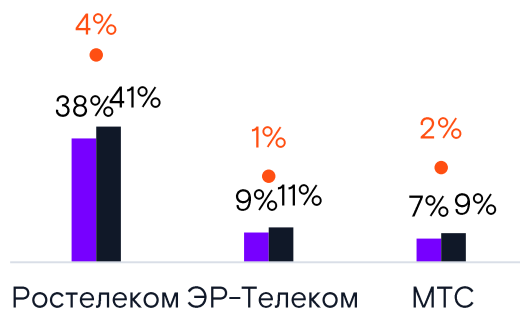
Домохозяйств покрыто оптикой (из 55 млн в России)



77%

Абонентов ШПД В2С на оптике

Доля рынка ШПД В2С ⁽¹⁾



■ 2016 ■ 2020 ● изм.



61%

Проникновение ШПД в России



32.6 Тбит/с

Пропускная способность магистральной сети (+26% г/г)

Уникальное предложение сервисов платного ТВ



10.8 млн

абонентов платного ТВ

вкл.



6.3 млн

Абонентов IPTV



36%

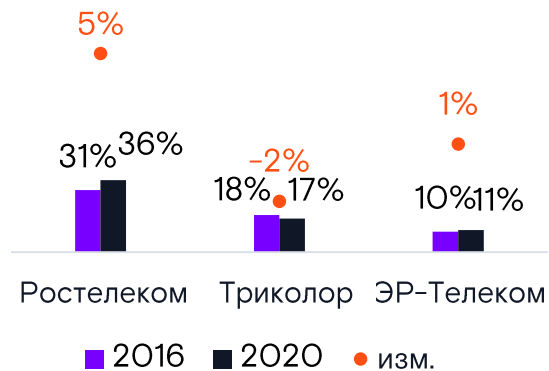
доля на рынке платного ТВ B2C ⁽¹⁾



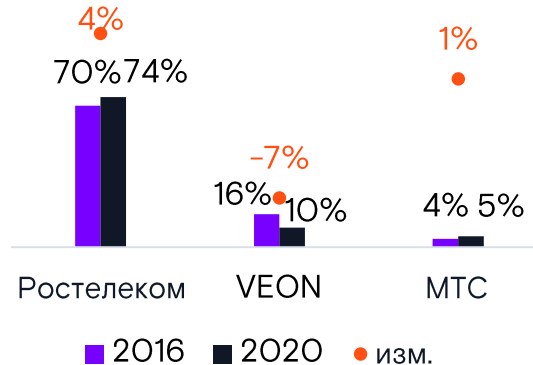
74%

доля на рынке IPTV ⁽¹⁾

Доля рынка платного ТВ B2C ⁽¹⁾



Доля рынка IPTV B2C ⁽¹⁾



2 млн

Клиентов смотрят WINK на двух или более устройствах



Топ-5

WINK входит в пятерку лучших онлайн-кинотеатров России ⁽²⁾

Примечания: (1) Источник: данные TMT Consulting за 2020 г. по выручке. (2) Источник: TelecomDaily за 2020 г.

Основные услуги для корпоративных клиентов: за рамками традиционного бизнеса



1.1 млн

абонентов ШПД & VPN
B2B



43%

Доля рынка ШПД B2B ⁽¹⁾



34%

Доля на рынке 8 800 по
выручке – Игрок №1 ⁽²⁾



29%

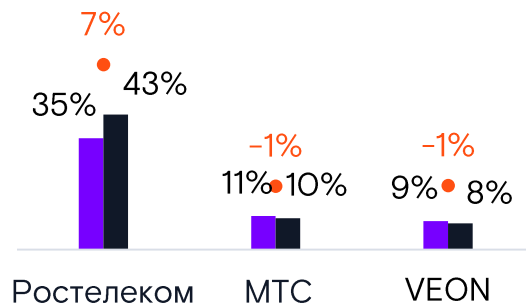
Доля на рынке Wi-Fi по
числу публичных точек –
Игрок №1 ⁽²⁾



75%

Абонентов ШПД B2B на
оптике

Доля рынка ШПД B2B ⁽¹⁾



■ 2016 ■ 2020 ● изм.

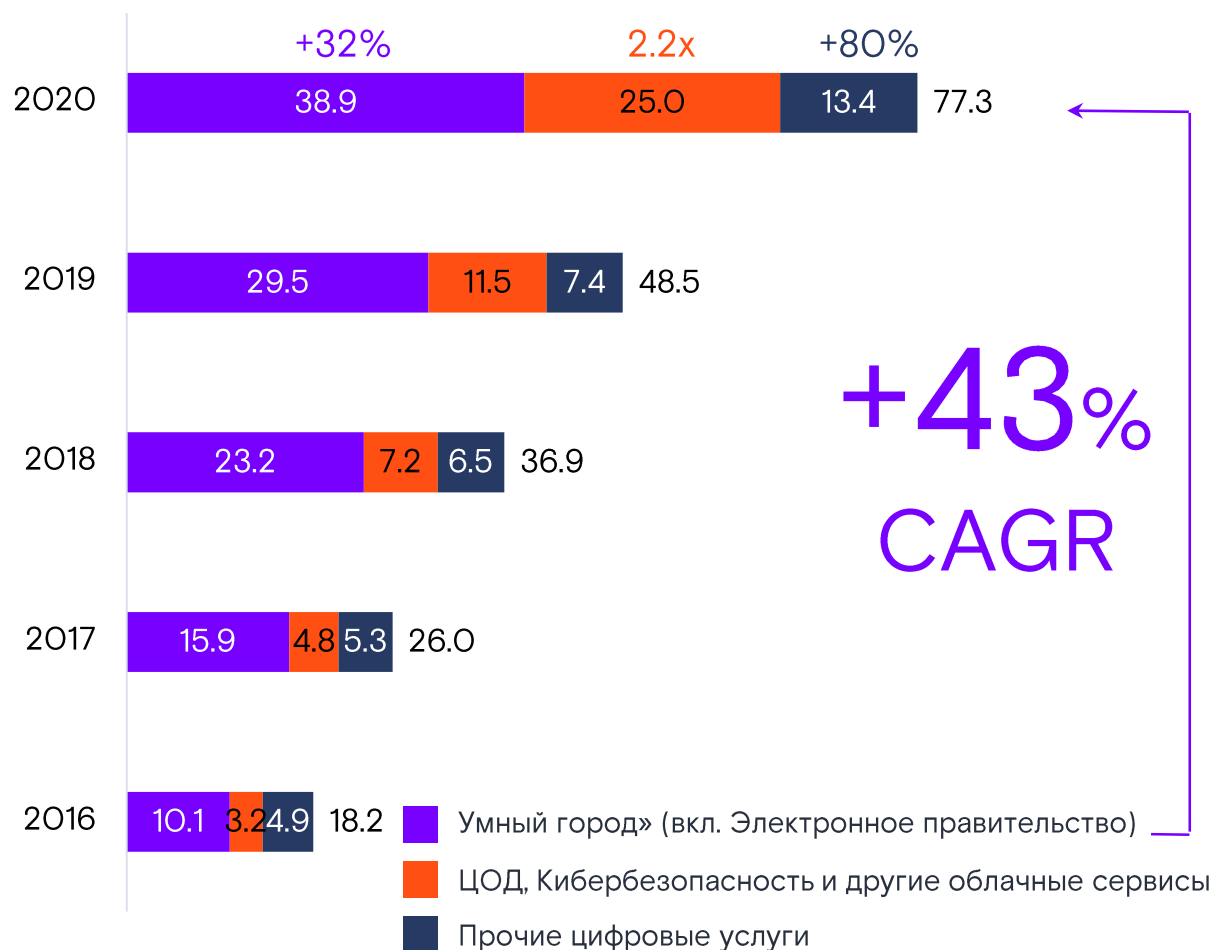


27%

Доля на рынке облачного
видеонаблюдения B2B по
числу камер – Игрок №1 ⁽³⁾

Цифровые сервисы – ключевой драйвер выручки

Структура выручки от цифровых сервисов (млрд руб.) ⁽¹⁾



Реализация других государственных проектов и программы «Цифровая экономика»

Проект	Строка выручки
Портал «Госуслуги»	Цифровые сервисы / Умный город
Видео наблюдение и трансляция для ЕГЭ и выборов	Цифровые сервисы / Умный город
Единая биометрическая система	Цифровые сервисы / Прочие
Цифровая инфраструктура для Всероссийской переписи населения	Прочие

Примечания: (1) Структура выручки была обновлена с 2020 г. «Дополнительные и облачные услуги» были переименованы в «Цифровые сервисы» с некоторыми корректировками и несущественными реклассификациями между строками выручки. Данные за 2019 г. были пересмотрены для сравнительных целей. Данные за 2016–2018 гг. приведены в том виде, в котором они были опубликованы.

Обеспечение долгосрочного лидерства на рынке ЦОД и облачных сервисов

Ключевые цифры 2020

13.2 тыс.

Стоек в 2020 г.

26%

Доля рынка ЦОД по стойкам ⁽¹⁾

26%

Доля рынка IaaS по выручке ⁽¹⁾ и виртуальной АТС по числу клиентов ⁽²⁾

Рост выручки от

в 2.2 раза

ЦОД

в 2.3 раза

Виртуального ЦОД

+54%

Виртуальной АТС

Цели 2025

Быстрее рынка

Темпы роста выручки опережают среднерыночные показатели

20+ тыс.

Емкость сети дата-центров компании в стойках

Развитие сервисов информационной безопасности

Ключевые цифры 2020

в **2.2** раза

Рост выручки от сервисов информационной безопасности

70%

Доля собственных сервисов и разработок в портфеле

140

Клиентов Solar JSOC – крупнейший коммерческий центр мониторинга и реагирования на киберугрозы и лидер рынка

Цели 2025

№1

Лидерство на рынке кибербезопасности для B2B/G в России

20%+

CAGR выручки за 5 лет

«Умный город»: операционные КПЭ 2020 г.



+32%

Рост выручки от проектов «Умный город»



310 тыс.

Видеокамер установлено в 9 регионах (+24% г/г)



63 тыс.

Интеллектуальных приборов учета установлено (+27% г/г)



3.9 тыс.

Комплексов фото- и видео-фиксации нарушений ПДД в 47 регионах (+26% г/г)



85

Регионов охвачено Системой 112 (горячая линия)



116

Систем весо-габаритного контроля установлено в 30 регионах (+45% г/г)

Финансовые результаты

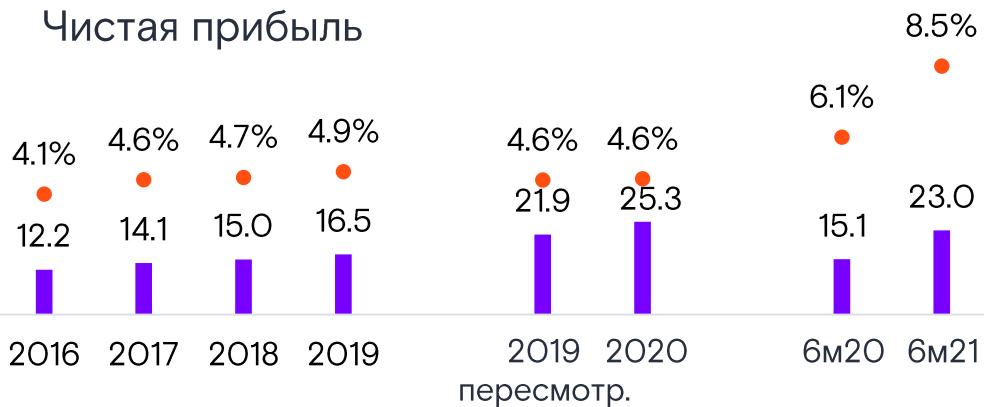


Уверенные финансовые показатели

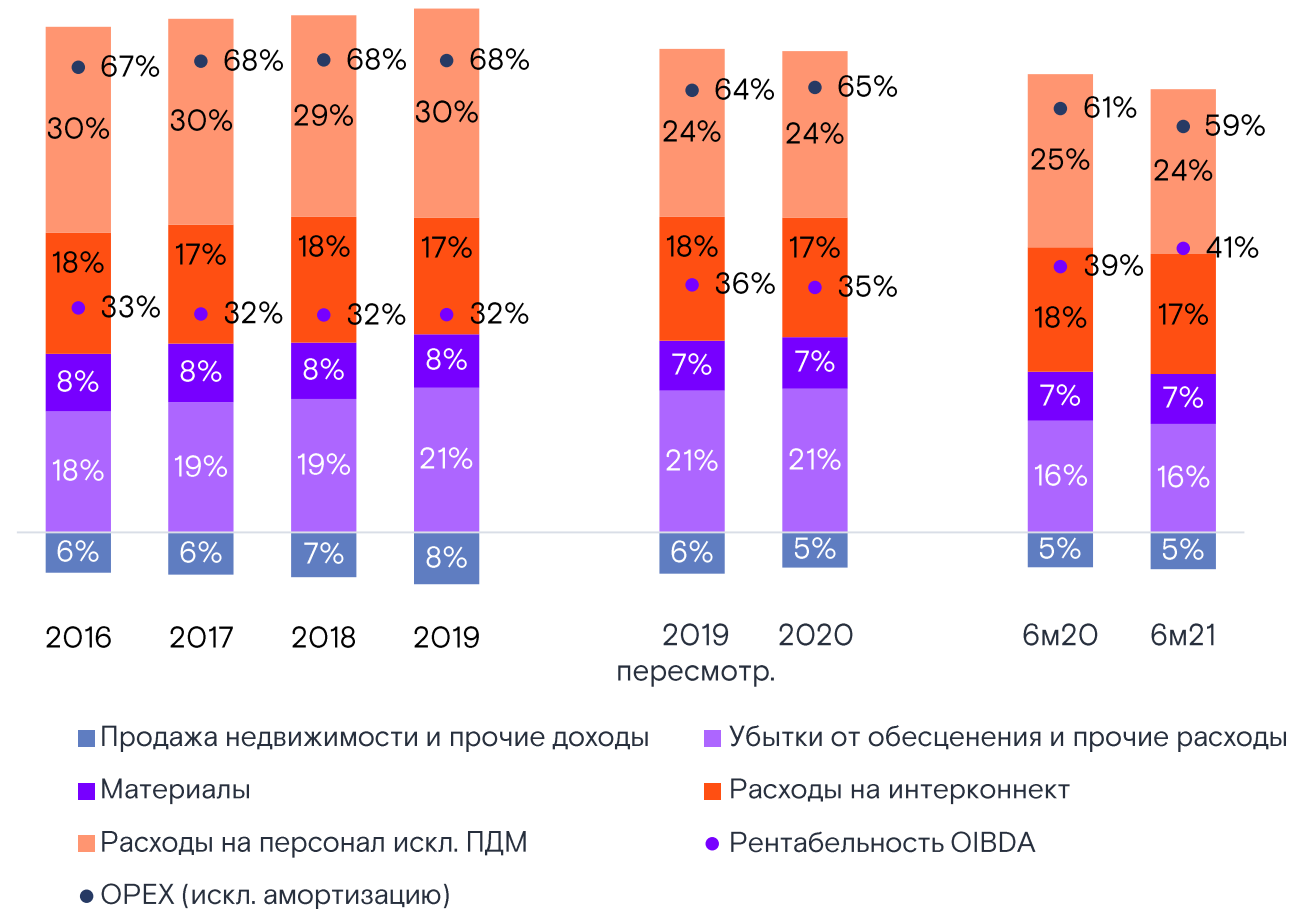
OIBDA



Чистая прибыль

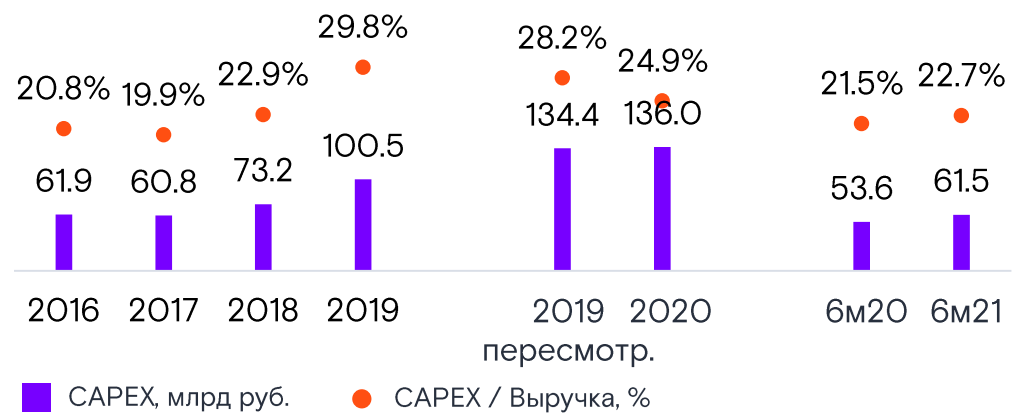


Рентабельность OIBDA и ее составляющие, %

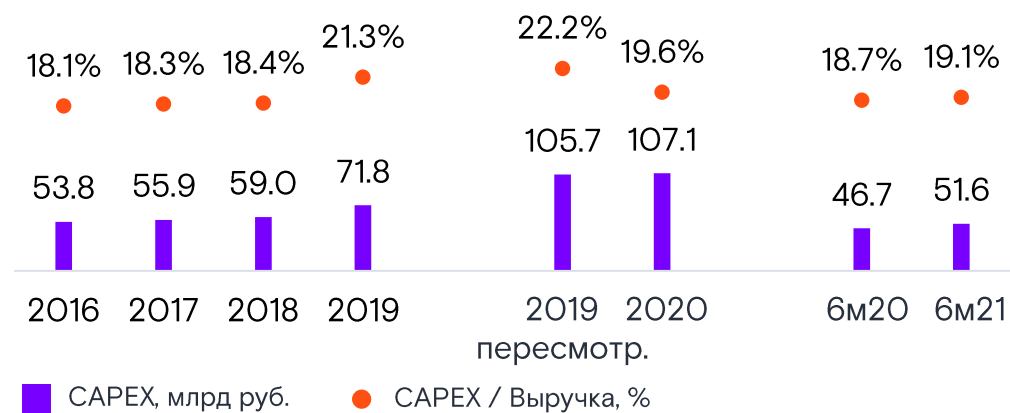


Динамика Capex и FCF

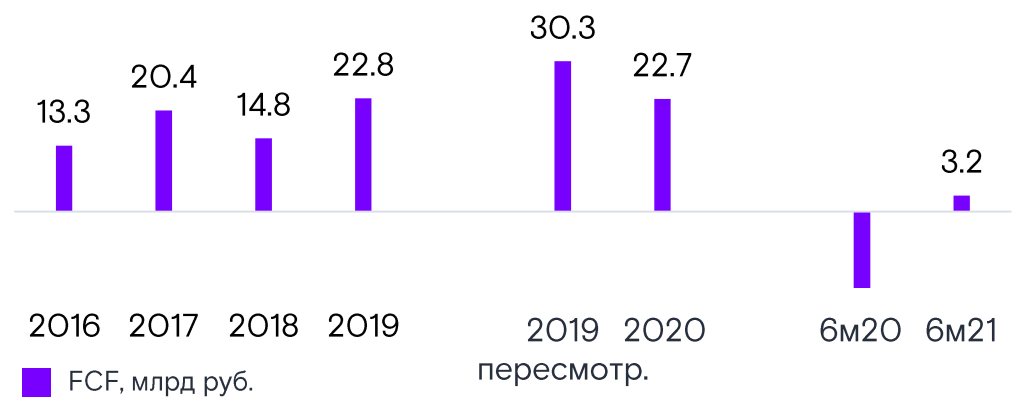
CAPEX всего



CAPEX искл. гос. программы

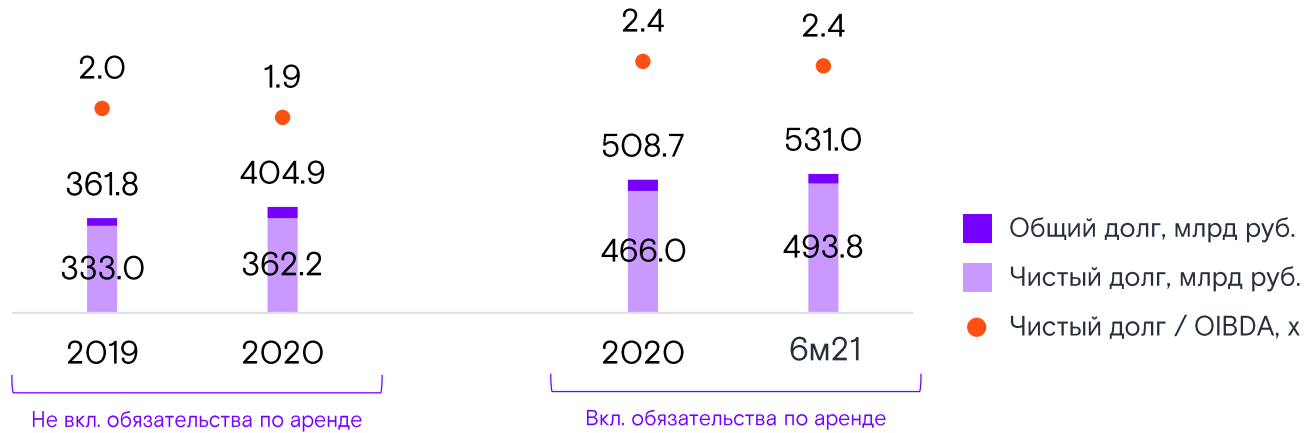


Свободный денежный поток (FCF)



Комфортная долговая нагрузка

Общий и чистый долг вкл. АО (1)



Структура долга по типу обязательств (6M21)

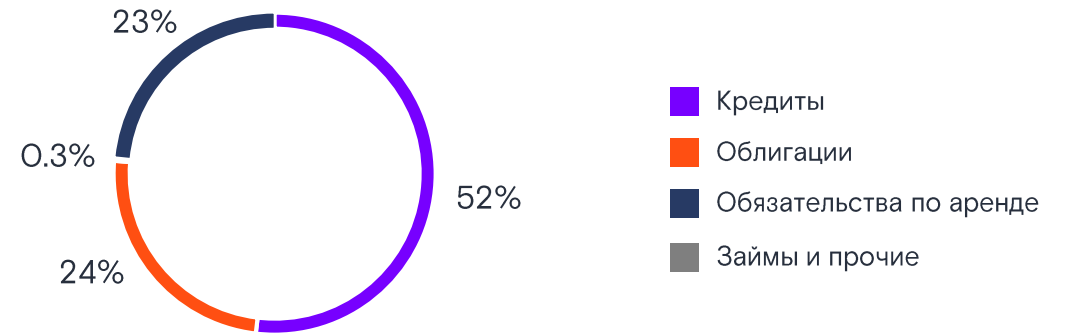
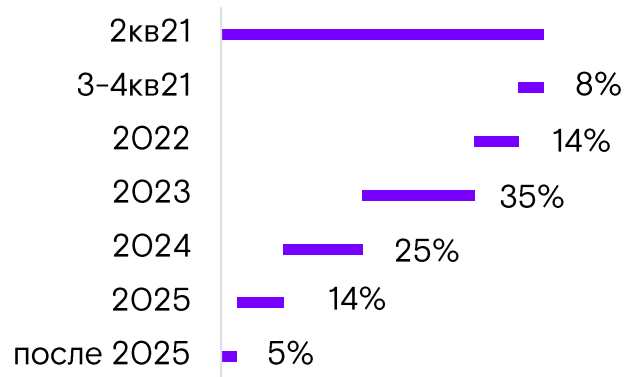
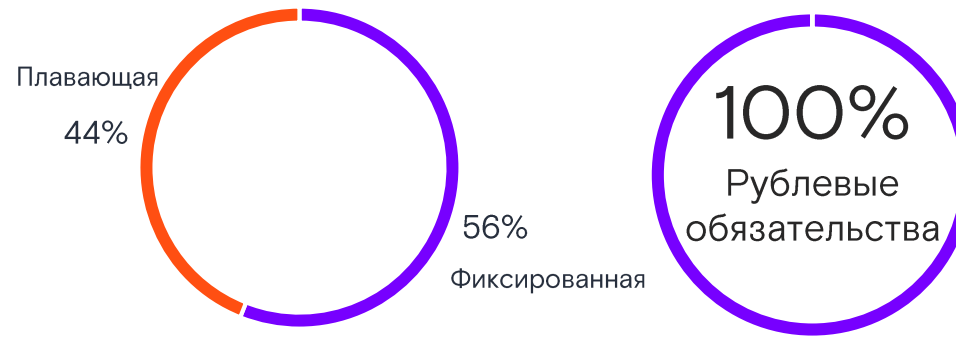


График погашения кредитов и займов



Кредиты и займы по виду ставки



Ratings

FITCH **BBB-**
Прогноз «Стабильный»

S&P **BB+**
Прогноз «Стабильный»

ACRA **AA(RU)**
Прогноз «Стабильный»

Примечание: (1) АО – обязательства по аренде. Общий долг = Долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы + Долгосрочные и краткосрочные обязательства по аренде. Чистый долг = Общий долг – Денежные средства и эквиваленты – Прочие оборотные финансовые активы.

Повышаем прогноз OIBDA на 2021 год

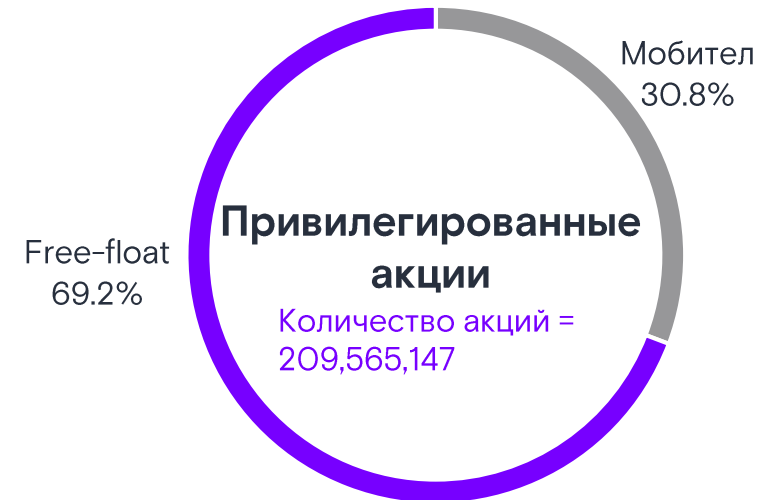


Предоставляя прогноз, мы сохраняем за собой право пересмотреть или обновить его в любом из последующих периодов в случае возникновения обстоятельств, которые, по нашему мнению, могут повысить уровень неопределенности, включая, но не ограничиваясь следующими факторами: решения регулятора, девальвацию валюты, сокращение потребительского спроса, секвестирование бюджета или любые другие макроэкономические события и решения, которые могут оказать влияние на фактические результаты Компании.

Дополнительные данные



Структура акционерного капитала



Баланс: активы

млрд руб.	31.12.19	31.12.20	30.06.21
АКТИВЫ			
Внеоборотные активы			
Основные средства	525.153	575.356	579.121
Гудвилл и прочие нематериальные активы	126.090	141.321	143.393
Активы в форме права пользования	70.653	95.733	114.170
Торговая и прочая дебиторская задолженность	5.646	6.317	6.122
Инвестиции в ассоциированные компании и совместные предприятия	8.892	10.896	10.577
Прочие финансовые активы	2.667	0.815	0.796
Прочие внеоборотные активы	9.938	12.698	15.179
Инвестиционная собственность	0.181	0.277	0.265
Отложенные налоговые активы	10.207	8.970	8.504
Активы по договору	0.866	0.972	0.759
Активы по расходам по договорам с покупателями	14.647	16.326	16.390
Итого внеоборотные активы	774.940	869.681	895.276
Оборотные активы			
Товарно-материальные запасы	9.793	10.792	11.648
Активы по договору	4.480	6.710	11.262
Активы по расходам по договорам с покупателями	0.920	0.674	0.725
Торговая и прочая дебиторская задолженность	49.195	50.154	62.016
Предоплаты	7.845	8.953	7.785
Предоплата по текущему налогу на прибыль	0.868	1.377	1.220
Прочие финансовые активы	8.886	11.482	13.613
Прочие оборотные активы	6.264	7.892	7.530
Денежные средства и их эквиваленты	19.955	31.215	23.530
Активы, предназначенные для продажи	0.749	0.831	0.599
Итого оборотные активы	108.955	130.080	139.928
Итого активы	883.895	999.761	1,035.204

млрд руб.	31.12.19	31.12.20	30.06.21
КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Капитал			
Акционерный капитал	0.093	0.095	0.095
Собственные акции, выкупленные у акционеров	(53.391)	(14.374)	(14.722)
Нераспределенная прибыль и прочие резервы	262.783	194.409	200.333
Итого собственный капитал, причитающийся акционерам Группы	209.485	180.130	185.706
Доля неконтролирующих акционеров	4.585	37.546	38.169
Итого капитал	214.070	217.676	223.875
Долгосрочные обязательства			
Кредиты и займы	280.571	372.406	336.925
Обязательства по аренде	63.156	86.392	105.184
Обязательства по вознаграждениям сотрудникам	5.881	6.670	6.934
Отложенные налоговые обязательства	39.425	41.494	42.624
Кредиторская задолженность и начисленные расходы	1.496	1.580	0.891
Обязательства по договору	17.472	15.811	12.936
Резервы	4.418	5.848	5.463
Прочие финансовые обязательства	0.000	10.912	10.926
Прочие долгосрочные обязательства	19.052	32.831	38.440
Итого долгосрочные обязательства	431.472	573.944	560.323
Краткосрочные обязательства			
Кредиты и займы	81.277	32.535	69.937
Обязательства по аренде	12.442	17.399	18.946
Кредиторская задолженность и начисленные расходы	86.539	96.022	98.434
Обязательства по текущему налогу на прибыль	2.692	3.023	1.890
Обязательства по договору	31.353	34.680	29.220
Резервы	7.283	9.413	12.038
Прочие финансовые обязательства	0.164	1.914	1.263
Прочие краткосрочные обязательства	16.603	13.156	19.278
Итого краткосрочные обязательства	238.353	208.142	251.006
Итого капитал и обязательства	883.895	999.762	1,035.204

Примечание: В связи с разъяснениями по МСФО16 данные за 2020 г., опубликованные ранее, были скорректированы.

Отчет о прибылях и убытках

млрд руб.	2019	2020	6м20	6м21	Изм. 2020/19	6м21/20
Выручка	475.752	546.890	248.893	270.547	15.0%	8.7%
Операционные расходы	(414.472)	(477.924)	(210.645)	(226.077)	15.3%	7.3%
Заработная плата, прочие выплаты и социальные отчисления	(119.822)	(136.389)	(64.257)	(66.366)	13.8%	3.3%
Амортизационные отчисления и убытки от обесценения внеоборотных активов	(104.062)	(119.702)	(55.205)	(64.646)	15.0%	17.1%
Расходы по услугам операторов связи	(85.506)	(94.860)	(44.949)	(47.090)	10.9%	4.8%
Материалы, ремонт и обслуживание, коммунальные услуги	(34.517)	(41.003)	(17.740)	(19.560)	18.8%	10.3%
Прибыль/(убыток) от выбытия основных средств и нематериальных активов	8.127	5.992	2.305	5.178	-26.3%	124.6%
Убытки от обесценения финансовых активов, учитываемых по амортизированной стоимости	(6.588)	(7.165)	(2.466)	(0.087)	8.8%	-96.5%
Прочие операционные доходы	20.434	21.883	10.312	9.271	7.1%	-10.1%
Прочие операционные расходы	(92.538)	(106.680)	(38.645)	(42.777)	15.3%	10.7%
Операционная прибыль	61.280	68.966	38.248	44.470	12.5%	16.3%
Рентабельность операционной прибыли	12.9%	12.6%	15.4%	16.4%		
Доля в прибылях/(убытках) ассоциированных компаний и совместных предприятий	(1.013)	0.969	0.309	(0.108)	-195.7%	-135.0%
Финансовые доходы		2.032	1.096	1.013		-7.6%
Финансовые расходы	(35.263)	(36.670)	(19.359)	(17.860)	4.0%	-7.7%
Прочие финансовые и инвестиционные доходы/(расходы)	1.451	(0.106)	0.449	1.779	-107.3%	296.2%
Прибыль/(убыток) от курсовых разниц, нетто	0.936	(1.183)	(1.121)	0.052	-226.4%	-104.6%
Прибыль до налогообложения	27.391	34.008	19.622	29.346	24.2%	49.6%
Налог на прибыль	(5.513)	(8.659)	(4.520)	(6.362)	57.1%	40.7%
Чистая прибыль	21.878	25.349	15.102	22.984	15.9%	52.2%
Рентабельность чистой прибыли	4.6%	4.6%	6.1%	8.5%		
Прибыль, причитающаяся Акционерам Группы	20.181	23.311	14.615	22.335	15.5%	52.8%
Прибыль, причитающаяся Неконтролирующим акционерам	1.697	2.037	0.486	0.649	20.0%	33.5%

Примечание: В связи с разъяснениями по МСФО16 данные за 2020 г., опубликованные ранее, были скорректированы.

Отчет о движении денежных средств

млрд руб.	2019	2020	6м20	6м21
Денежные потоки от операционной деятельности				
Прибыль до налогообложения	27.391	34.008	19.622	29.346
Амортизационные отчисления и убытки от обесценения внеоборотных активов	104.062	119.702	55.205	64.646
(Прибыль)/Убыток от выбытия основных средств и нематериальных активов	(8.127)	(5.992)	(2.305)	(5.178)
Убытки от обесценения финансовых активов, учитываемых по амортизированной стоимости	6.588	7.165	2.466	0.087
Доля в прибылях/(убытках) ассоциированных компаний и совместных предприятий	1.013	(0.969)	(0.309)	0.108
Финансовые доходы		(2.032)	(1.096)	(1.013)
Финансовые расходы (за исключением финансовых расходов по пенсионным и прочим долгосрочным социальным обязательствам)	35.197	36.622	19.336	17.843
Прочие финансовые и инвестиционные (доходы)/расходы, нетто	(1.451)	0.106	(0.449)	(1.779)
(Прибыль)/убыток от курсовых разниц, нетто	(0.936)	1.183	1.121	(0.052)
Расходы, связанные с платежами, основанными на акциях	4.027	3.859	1.814	1.576
<i>Изменения чистой величины оборотного капитала:</i>	<i>12.891</i>	<i>(15.042)</i>	<i>(42.028)</i>	<i>(27.888)</i>
(Увеличение) / Уменьшение дебиторской задолженности и активов по договору	0.952	(7.278)	(14.419)	(13.614)
(Уменьшение) / Увеличение обязательств по вознаграждениям работникам	0.858	0.321	0.398	0.264
(Увеличение) / Уменьшение товарно-материальных запасов	(1.569)	(0.243)	(0.923)	(0.853)
(Уменьшение) / Увеличение кредиторской задолженности, резервов и начисленных расходов	9.963	11.094	(15.550)	(7.461)
(Увеличение) / Уменьшение прочих активов	(16.625)	(16.873)	(7.403)	(4.118)
(Уменьшение) / Увеличение прочих обязательств	19.312	(2.063)	(4.131)	(2.106)
Денежные средства, полученные от операционной деятельности	180.655	178.610	53.377	77.696
Проценты уплаченные	(35.346)	(35.594)	(17.635)	(17.883)
Возврат налога на прибыль	0.693	1.706	0.007	0.042
Налог на прибыль уплаченный	(5.065)	(7.931)	(4.068)	(5.783)
Чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности	140.937	136.791	31.681	54.072

Примечание: В связи с разъяснениями по МСФО16 данные за 2020 г., опубликованные ранее, были скорректированы.

Отчет о движении денежных средств

млрд руб.	2019	2020	6м20	6м21
Денежные потоки от инвестиционной деятельности				
Приобретение основных средств и нематериальных активов	(134.383)	(135.987)	(53.600)	(61.475)
Поступления от продажи основных средств и нематериальных активов	9.434	6.236	2.977	5.882
Приобретение финансовых активов	(8.150)	(14.196)	(3.501)	(8.152)
Поступления от продажи финансовых активов	4.809	11.461	1.748	6.361
Проценты полученные	0.693	0.719	0.351	0.684
Государственные субсидии	13.572	14.901	2.667	4.059
Дивиденды полученные	0.232	0.569	0.159	0.414
Распределение уставного капитала от совместного предприятия		1.665	-	0.399
Приобретение дочерних компаний и бизнесов, за вычетом полученных ден. средств	(23.009)	(119.444)	(114.810)	(0.945)
Выбытие дочерних компаний, за вычетом выбывших денежных средств	-	(0.074)	(0.074)	0.047
Приобретение долей ассоциированных компаний	(0.544)	(1.574)	(0.025)	(0.176)
Денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности	(137.346)	(235.724)	(164.108)	(52.902)
Денежные средства от финансовой деятельности				
Приобретение собственных акций	-	-	-	(1.404)
Увеличение уставного капитала	-	66.000	66.000	-
Поступление денежных средств по банковским и корпоративным кредитам и займам	611.525	847.214	501.818	289.698
Погашение банковских и корпоративных кредитов и займов	(593.746)	(852.883)	(457.976)	(285.855)
Поступление денежных средств по облигациям	25.000	50.000	40.000	-
Погашение облигаций	(12.204)	(1.934)	(1.861)	(1.945)
Погашение обязательств по коммерческим кредитам	(0.011)	-	(0.002)	-
Погашение векселей	(0.051)	(0.002)	-	-
Погашение прочих долгосрочных финансовых обязательств	-	(0.029)	(0.007)	-
Поступления от неконтролирующих акционеров дочерних компаний	-	35.000	-	-
Погашение обязательств по правам аренды	(10.583)	(14.682)	(6.338)	(8.331)
Приобретение доли неконтролирующих акционеров	(1.397)	(0.036)	(0.020)	-
Дивиденды, уплаченные акционерам Группы	(11.731)	(16.664)	-	0.070
Дивиденды, уплаченные неконтролирующим акционерам дочерних компаний	(0.824)	(1.433)	(0.270)	(1.011)
Денежные средства, использованные в финансовой деятельности, нетто	5.978	110.551	141.344	(8.778)
Влияние обменных курсов на ден средства и их эквиваленты	(0.106)	(0.357)	(0.357)	(0.077)
(Уменьшение) / увеличение денежных средств и их эквивалентов	9.463	11.260	8.559	(7.685)
Денежные средства и их эквиваленты на начало года	19.955	31.215	28.514	23.531

Примечание: В связи с разъяснениями по МСФО16 данные за 2020 г., опубликованные ранее, были скорректированы.

Структура выручки

млрд руб.	2019	2020	6м20	6м21	2020/19	Изм. 6м21/20
По услугам						
Мобильная связь	153.760	176.959	83.872	94.007	15.1%	12.1%
Фиксированный ШПД	84.493	90.377	44.188	47.840	7.0%	8.3%
Цифровые сервисы	48.477	77.298	27.533	32.040	59.5%	16.4%
Телевидение	37.360	38.005	18.774	19.871	1.7%	5.8%
Оптовые услуги	69.703	74.762	35.994	37.596	7.3%	4.5%
VPN	24.273	29.722	14.131	15.638	22.4%	10.7%
Присоединение и пропуск трафика	20.017	17.803	8.722	8.928	-11.1%	2.4%
Инфраструктурные сервисы	15.689	17.142	8.219	8.115	9.3%	-1.3%
Аренда каналов	9.724	10.095	4.922	4.915	3.8%	-0.1%
Фиксированная телефония	60.824	54.621	27.865	25.001	-10.2%	-10.3%
Прочие услуги	21.134	34.868	10.666	14.192	65.0%	33.1%
Мобильная связь	32.3%	32.4%	33.7%	34.7%		
Фиксированный ШПД	17.8%	16.5%	17.8%	17.7%		
Цифровые сервисы	10.2%	14.1%	11.1%	11.8%		
Телевидение	7.9%	6.9%	7.5%	7.3%		
Оптовые услуги	14.7%	13.7%	14.5%	13.9%		
VPN	5.1%	5.4%	5.7%	5.8%		
Присоединение и пропуск трафика	4.2%	3.3%	3.5%	3.3%		
Инфраструктурные сервисы	3.3%	3.1%	3.3%	3.0%		
Аренда каналов	2.0%	1.8%	2.0%	1.8%		
Фиксированная телефония	12.8%	10.0%	11.2%	9.2%		
Прочие услуги	4.4%	6.4%	4.3%	5.2%		
По управленческим сегментам						
B2C	245.791	259.782	126.527	134.468	5.7%	6.3%
B2B/B2G	151.989	201.618	81.438	93.334	32.7%	14.6%
B2O	73.811	81.030	39.029	40.570	9.8%	3.9%
Прочее	4.161	4.459	1.897	2.174	7.2%	14.6%
B2C	51.7%	47.5%	50.8%	49.7%		
B2B/B2G	31.9%	36.9%	32.7%	34.5%		
B2O	15.5%	14.8%	15.7%	15.0%		
Прочее	0.9%	0.8%	0.8%	0.8%		

Дополнительные показатели

млрд руб.	2019	2020	6м20	6м21	20/19	Изм. 6м21/20
OIBDA						
Операционная прибыль	61.280	68.966	38.248	44.470	12.5%	16.3%
Амортизационные отчисления и убытки от обесценения внеоборотных активов	104.062	119.702	55.205	64.646	15.0%	17.1%
Расходы на долгосрочную программу мотивации	4.007	4.205	1.810	1.667	4.9%	-7.9%
Расходы на пенсионную программу, подлежащие корректировке	1.354	1.178	0.619	0.592	-13.0%	-4.4%
OIBDA	170.703	194.051	95.882	111.375	13.7%	16.2%
Рентабельность OIBDA	35.9%	35.5%	38.5%	41.2%		
СВОБОДНЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК						
Чистые денежные средства, полученные от операционной деятельности	140.937	136.791	31.681	54.072	-2.9%	70.7%
Приобретение основных средств и нематериальных активов	(134.383)	(135.987)	(53.600)	(61.475)	1.2%	14.7%
Поступления от продажи основных средств и нематериальных активов	9.434	6.236	2.977	5.882	-33.9%	97.6%
Проценты полученные	0.693	0.719	0.351	0.684	3.8%	94.9%
Государственные субсидии	13.572	14.901	2.667	4.059	9.8%	52.2%
Свободный денежный поток (FCF)	30.253	22.660	(15.924)	3.222	-25.1%	-120.2%
CAPEX						
CAPEX искл. госпрограммы	105.657	107.139	46.651	51.554	1.4%	10.5%
CAPEX на госпрограммы	28.726	28.848	6.949	9.921	0.4%	42.8%
CAPEX всего	134.383	135.987	53.600	61.475	1.2%	14.7%
CAPEX / Выручка	28.2%	24.9%	21.5%	22.7%		
CAPEX искл. госпрограммы / Выручка	22.2%	19.6%	18.7%	19.1%		
ЧИСТЫЙ ДОЛГ						
Кредиты и займы	361.848	404.941	444.756	406.862		
Обязательства по аренде	75.599	103.791	86.996	124.130		
Общий долг	361.848	508.732	531.752	530.992		-0.1%
(-) Денежные средства и их эквиваленты	(19.955)	(31.215)	(28.515)	(23.530)		
(-) Прочие финансовые активы	(8.886)	(11.482)	(9.123)	(13.613)		
Чистый долг	333.007	466.035	494.114	493.849		-0.1%
Чистый долг / OIBDA 12M	2.0x	2.4x	2.7x	2.4x		

Примечание: В связи с разъяснениями по МСФО16 данные за 2020 г., опубликованные ранее, были скорректированы.

Операционные показатели

	2019	2020	1кв21	2кв21	2020/19	Изм. 1кв21/20	2кв21/20
АБОНЕНТЫ, МЛН							
Местная фиксированная связь	15.6	14.0	13.7	13.3	-9.7%	-10.0%	-10.7%
B2C	12.6	11.3	11.0	10.7	-10.4%	-10.6%	-11.5%
B2B	2.9	2.7	2.7	2.7	-7.1%	-7.4%	-7.3%
Виртуальная АТС	0.10	0.16	0.17	0.19	65.3%	32.6%	33.0%
Интернет-доступ	13.2	13.5	13.5	13.5	2.4%	2.2%	0.7%
B2C: ШПД	12.2	12.4	12.4	12.4	2.2%	1.9%	0.4%
B2B: ШПД + VPN	1.1	1.1	1.1	1.1	5.1%	5.5%	4.2%
ШПД по технологиям	13.0	13.2	13.3	13.2	2.3%	2.1%	0.6%
Оптика (XPON, FTTx, др.)	9.2	10.0	10.1	10.2	8.7%	7.9%	6.0%
xDSL	3.7	3.2	3.1	3.0	-13.5%	-13.2%	-14.2%
Доля оптики	71%	76%	76%	77%			
Платное ТВ	10.4	10.8	10.8	10.8	3.7%	3.3%	1.8%
IPTV	5.6	6.1	6.2	6.3	9.0%	9.0%	7.8%
Кабельное ТВ	4.8	4.7	4.6	4.6	-2.4%	-3.4%	-5.3%
Доля IPTV	54%	56%	57%	58%			
ARPU, РУБ.							
Интернет-доступ							
B2C: ШПД	398	394	406	396	-1.0%	2.2%	0.5%
B2B: ШПД + VPN	3,426	3,329	3,477	3,623	-2.9%	3.2%	8.4%
вкл. ШПД FTTx							
B2C	377	373	387	376	-1.1%	2.9%	1.0%
B2B	2,155	1,917	2,812	2,811	-11.1%	41.9%	39.5%
Местная связь							
B2C	230	226	225	220	-1.8%	-2.0%	-2.4%
B2B	590	576	570	565	-2.4%	-0.9%	0.4%
Виртуальная АТС	1,209	1,145	977	969	-5.3%	-12.6%	-15.7%
Платное ТВ (B2C)	250	250	254	254	0.0%	-1.1%	2.4%
вкл. IPTV	316	307	307	302	-2.8%	-3.7%	-2.0%
Blended ARPU	544	545	563	553	0.1%	2.1%	1.6%
МОБИЛЬНЫЙ БИЗНЕС							
Трафик данных (вкл. MVNO), ПБ	3,227	5,096	1,457	1,597	57.9%	34.0%	31.3%
Отток, %	36.2%	33.4%	8.2%	7.2%			
Активные пользователи мобильного интернета, % изм.	39.6%	20.0%	19.8%	19.7%			
Абоненты мобильной связи, млн	46.0	46.6			1.5%		

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.

Контакты

Департамент по работе с инвесторами

Тел.: +7 (499) 995 9780

E-mail: ir@rt.ru

Web: www.company.rt.ru/ir/

