



НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ В ЦИФРОВОМ МИРЕ

Презентация для инвесторов

на основе данных за 9 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.	9м20	9м21	Изм.
Выручка	475.8	546.9	15.0%	383.9	411.8	7.3%
OIBDA	170.7	194.1	13.7%	149.6	169.7	13.5%
Рентабельность OIBDA	35.9%	35.5%	-0.4 пп	39.0%	41.2%	2.3 пп
Чистая прибыль	21.9	25.3	15.9%	26.9	31.4	16.9%
Свободный денежный поток	30.3	22.7	-7.6	3.0	16.6	13.5
CAPEX	134.4	136.0	1.2%	83.8	91.3	8.8%
CAPEX / Выручка	28.2%	24.9%	-3.4 пп	21.8%	22.2%	0.3 пп
CAPEX не вкл. гос. программы	105.7	107.1	1.4%	71.0	76.2	7.3%
CAPEX / Выручка не вкл. гос. программы	22.2%	19.6%	-2.6 пп	18.5%	18.5%	0.0 пп
Чистый долг вкл. АО ⁽¹⁾	408.6	466.0	14.1%	501.6	502.5	0.2%
Чистый долг вкл. АО / OIBDA	2.4	2.4	0.01	2.6	2.3	-0.3

Примечания:

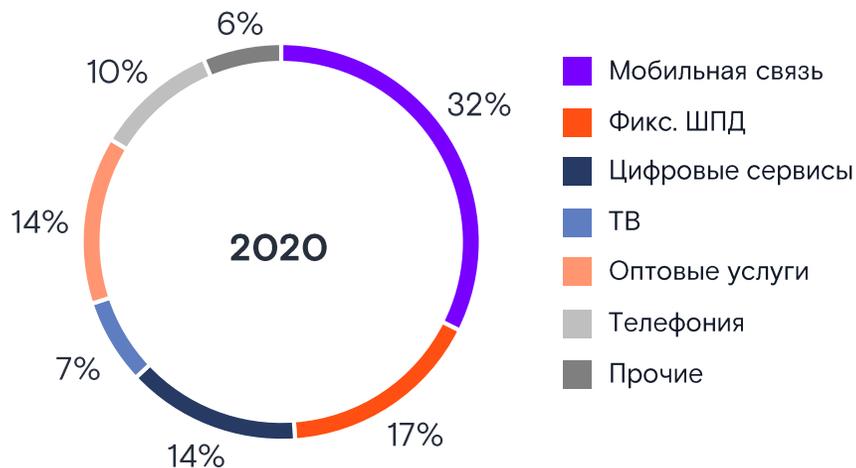
(1) АО – Обязательства по аренде. Здесь и далее Чистый долг = Долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы + Долгосрочные и краткосрочные обязательства по аренде – Денежные средства и эквиваленты – Прочие оборотные финансовые активы.

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

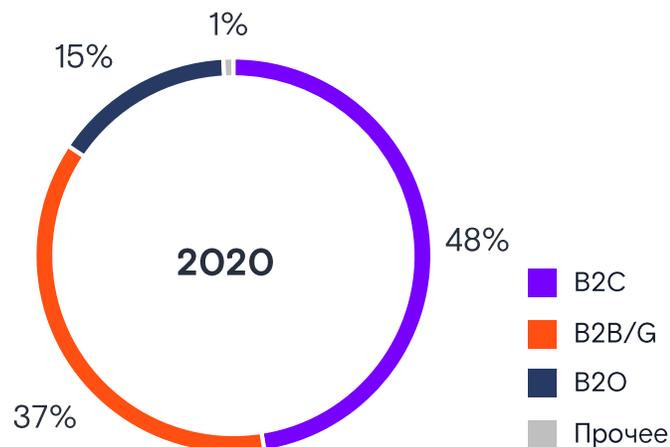
Мобильная связь и цифровые сервисы – ключевые драйверы роста

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%

9м20	9м21	Изм.
129.7	143.6	10.7%
66.8	72.7	8.9%
46.9	50.5	7.7%
28.2	29.7	5.4%
54.6	56.7	3.7%
41.3	37.0	-10.3%
16.5	21.6	30.9%
383.9	411.8	7.3%

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

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

Потенциал
роста
дивиденда на
акцию за 5 лет

$\geq 2x$
к дивиденду
за 2020 г.



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

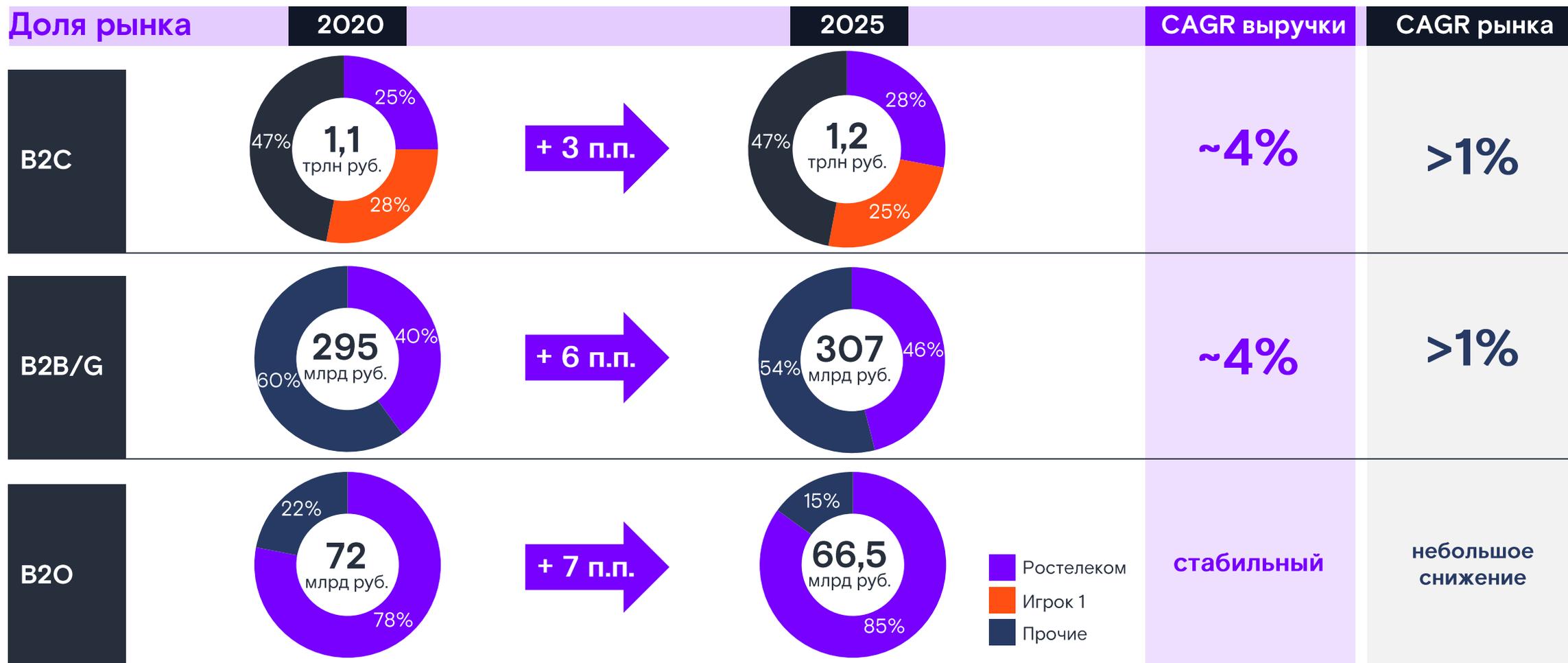
03

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.

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

Приоритетные рынки и направления для ускорения развития

>20%

CAGR 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.

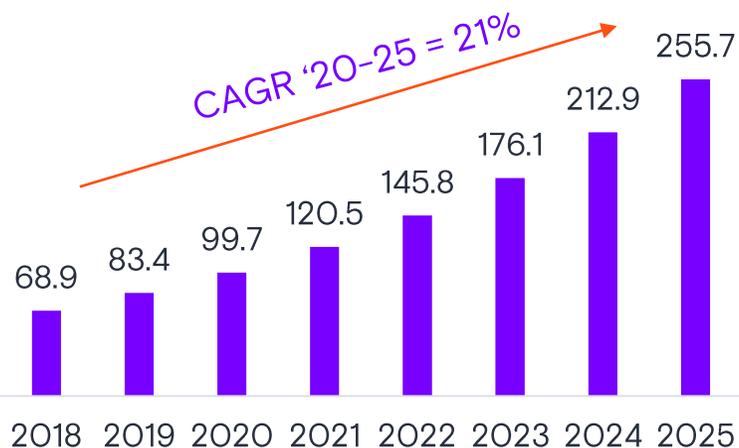
300+ млрд руб.
Дополнительной стоимости бизнеса к 2025 г.

Стратегические прогнозы 2021–2025 гг. Переход от ЦОД к облачным сервисам

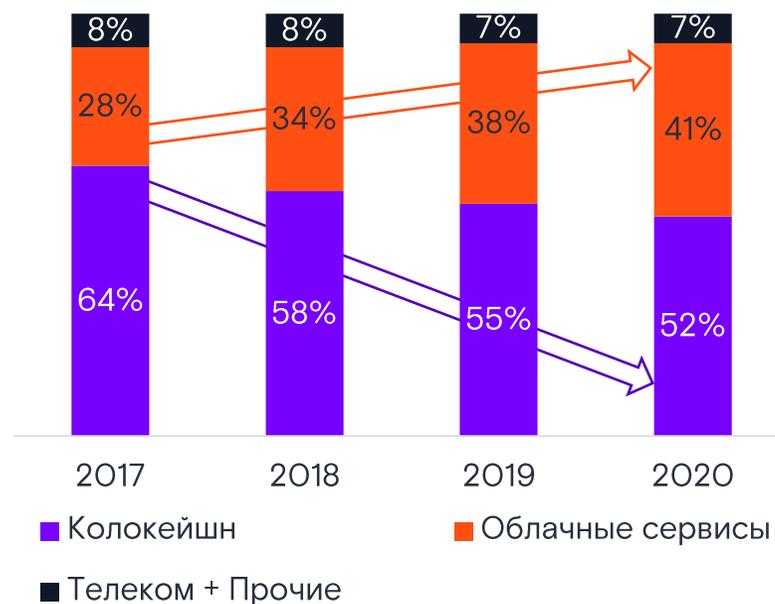
Тренд на сокращение собственной инфраструктуры в пользу роста частных, публичных или гибридных облаков, переход от IaaS в сторону PaaS и SaaS сервисов

Цели 2021–2025 гг.

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**.

>22 тыс.

Стоек в ЦОД в 2025 г.

75 млрд руб.

Выручка в 2025 г.
(CAGR 21%)

40%

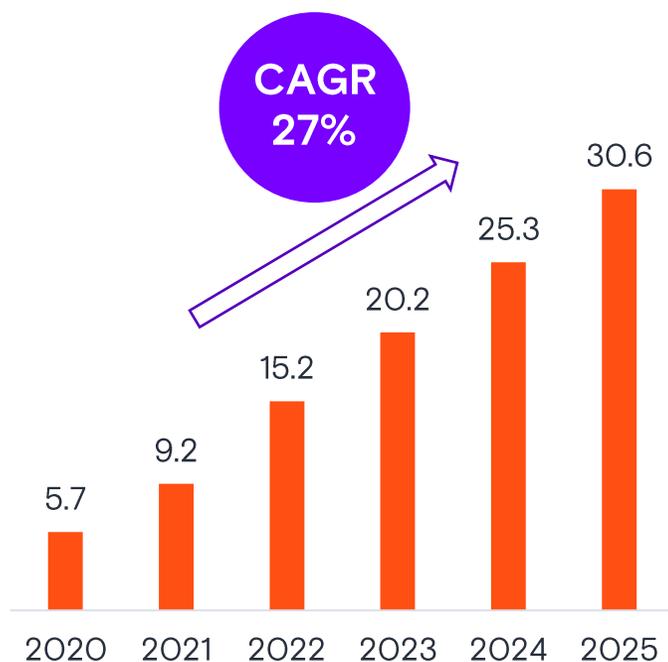
Целевая рентабельность OIBDA

75 млрд руб.

Суммарные инвестиции за 2021–2025 гг.

Стратегические прогнозы 2021–2025 гг. Информационная безопасность

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.

24 млрд руб.

Объем инвестиций в 2021–2025 гг.

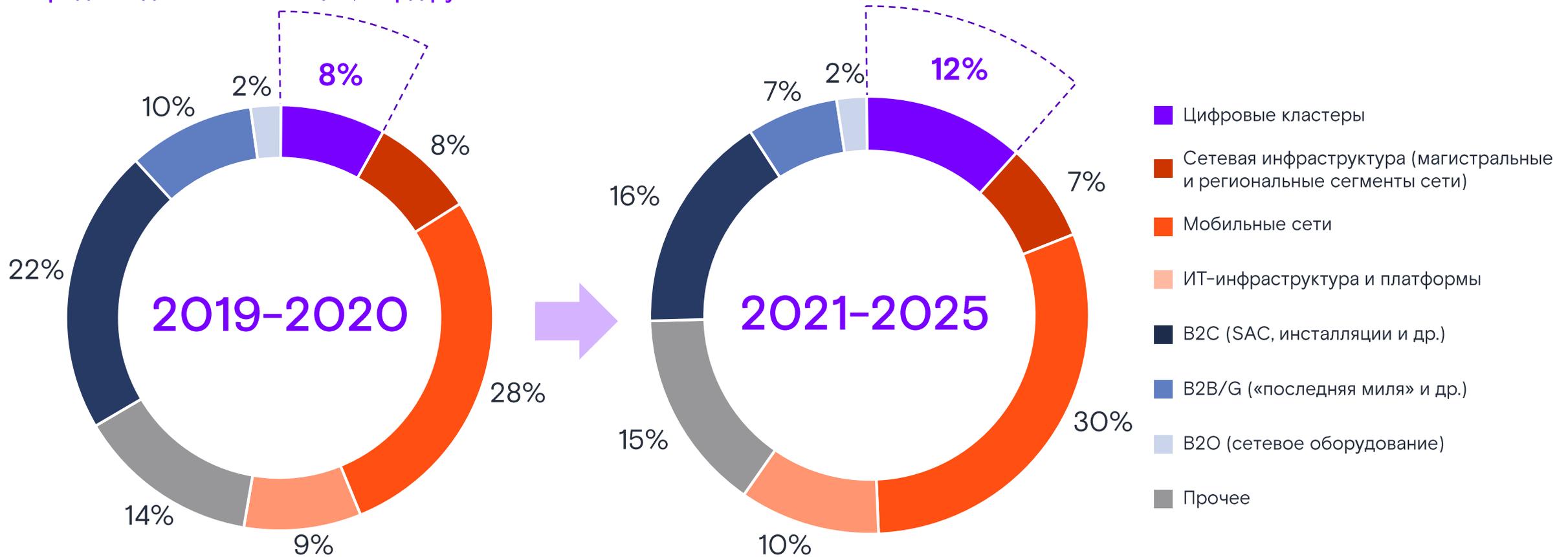
11.8 млрд руб.

OIBDA в 2025 г.

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

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.

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

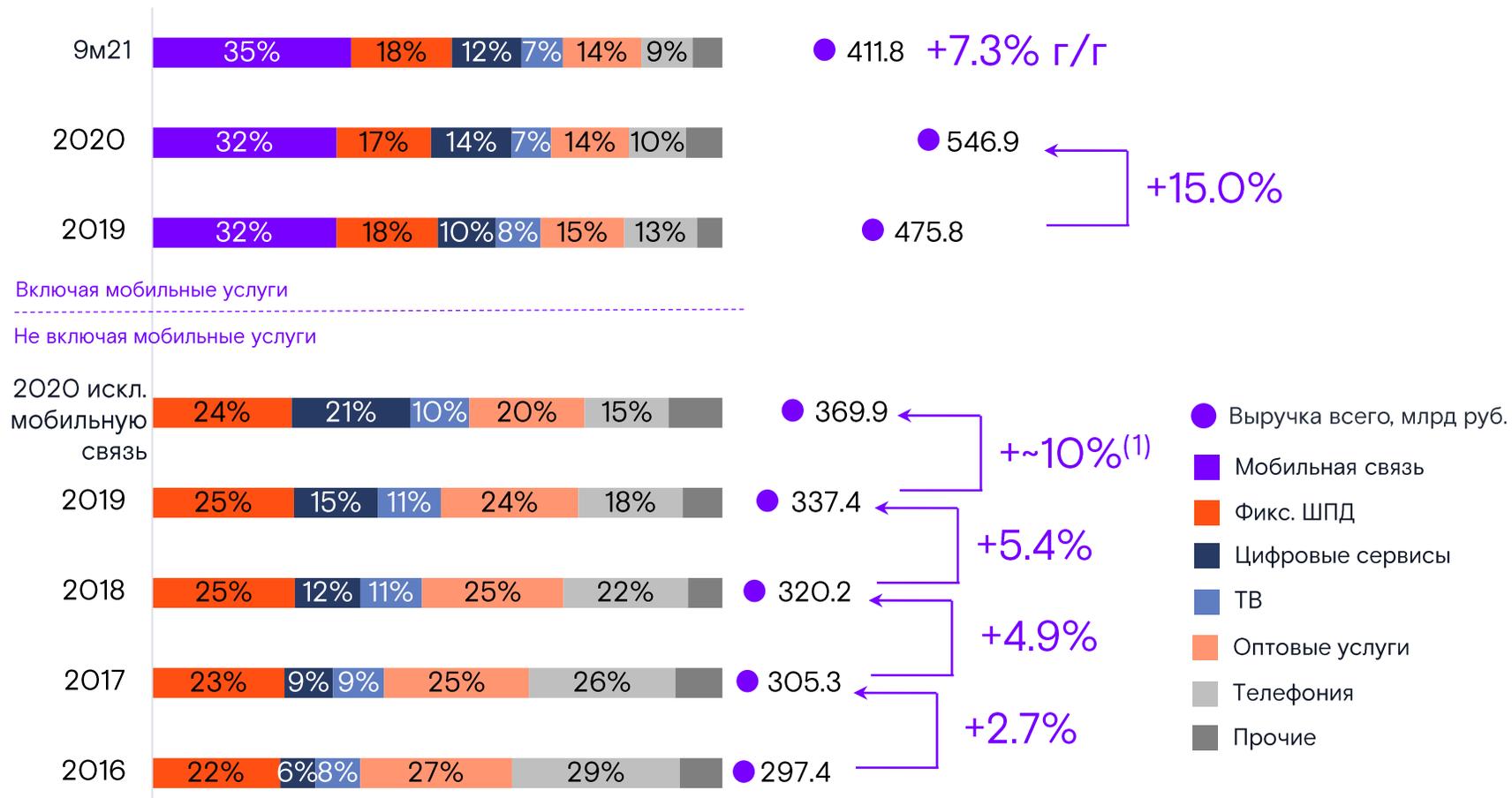
Операционные и финансовые результаты



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 > 1/3 выручки

Фиксированная телефония

Снижение материальности (уже <10% от выручки)

Мобильный бизнес в 2020 г.



+15%

Рост выручки от мобильных услуг – самый быстрый в отрасли



46.6 млн

Абонентов мобильной связи (+1.5% г/г)



+4 п.п.

Увеличение доли рынка за 4 года ⁽²⁾



-2.8 п.п.

Сокращение годового оттока до 33.4%



40%

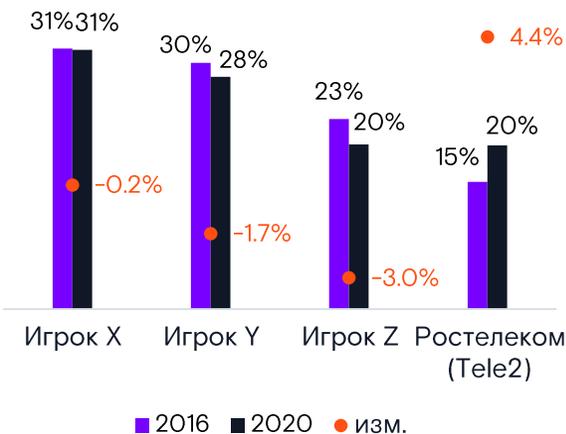
Лучший NPS в отрасли



2.8 млн

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

Динамика рыночных долей мобильных операторов в России ⁽²⁾



68

Регионов – покрытие сетями компании (~85% охват населения России мобильными сетями компании)

Примечание: Прирост указан за 2020 г. к 2019 г., за исключением случаев, где указано иное. (1) Без учета абонентов MVNO «Ростелекома». (2) Источник: данные по абонентам AC&M Consulting вкл. MVNO.

Фиксированный ШПД как якорная услуга для домохозяйств



12.4 млн

Абонентов ШПД B2C



41%

Доля рынка ШПД B2C ⁽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 B2C на оптике

Доля рынка ШПД B2C ⁽¹⁾



■ 2016 ■ 2020 ● изм.



61%

Проникновение ШПД в России



32.6 Тбит/с

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

Примечание: (1) Источник: данные TMT Consulting по выручке.

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⁾



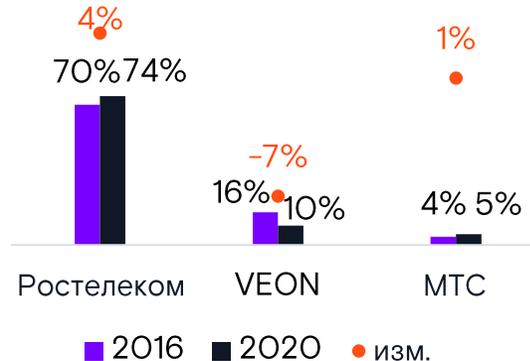
74%

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



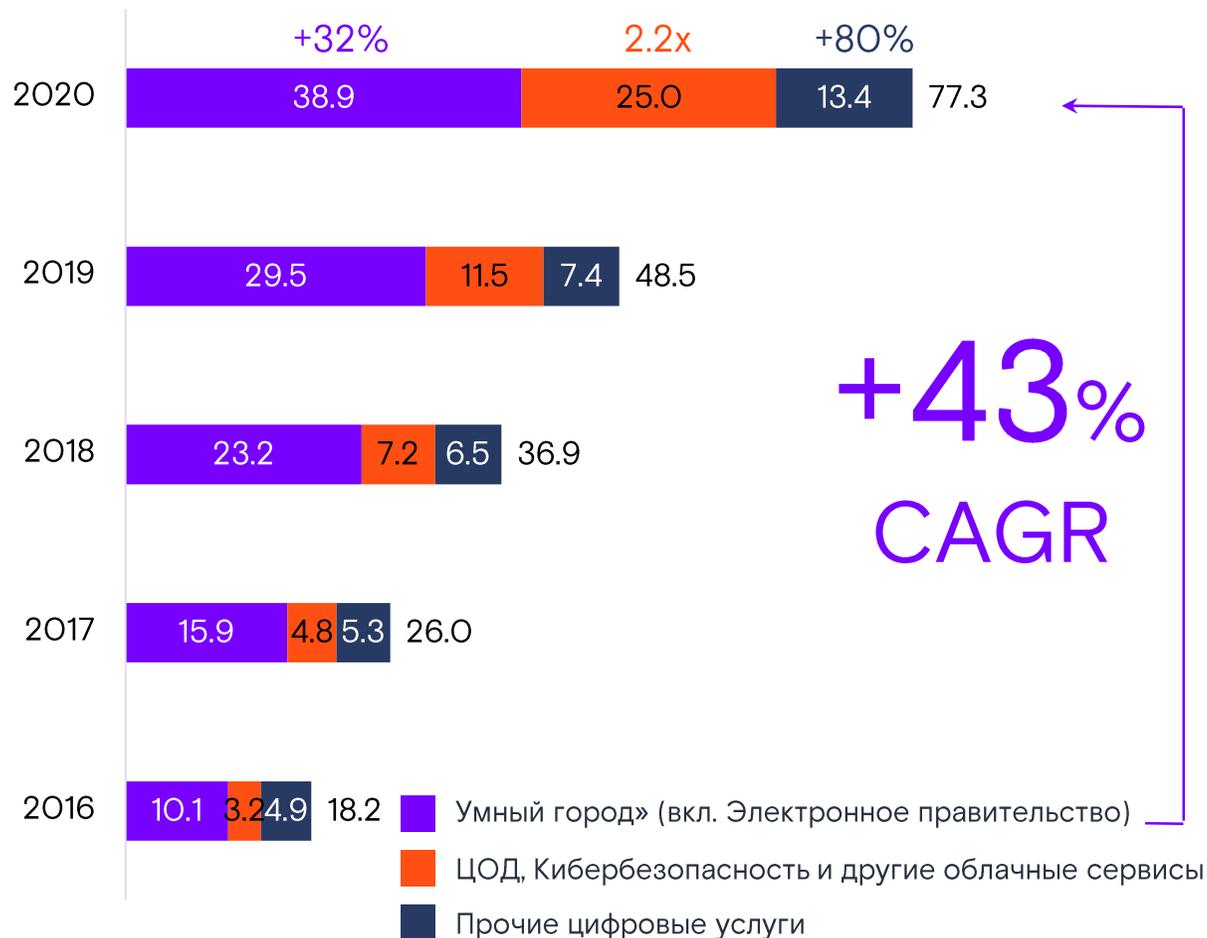
Топ-5

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.

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.

Уверенные финансовые показатели

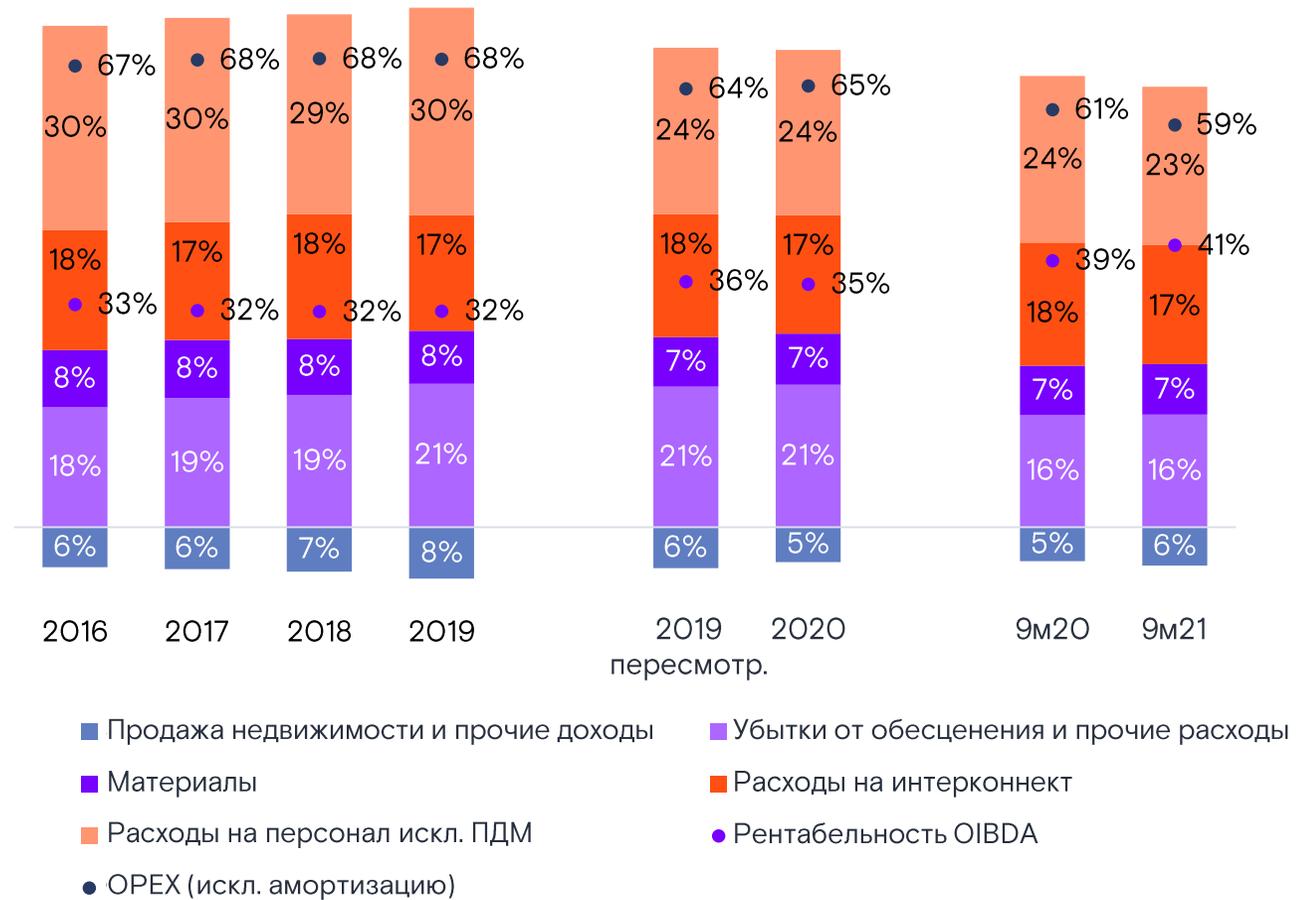
OIBDA



Чистая прибыль



Рентабельность OIBDA и ее составляющие, %

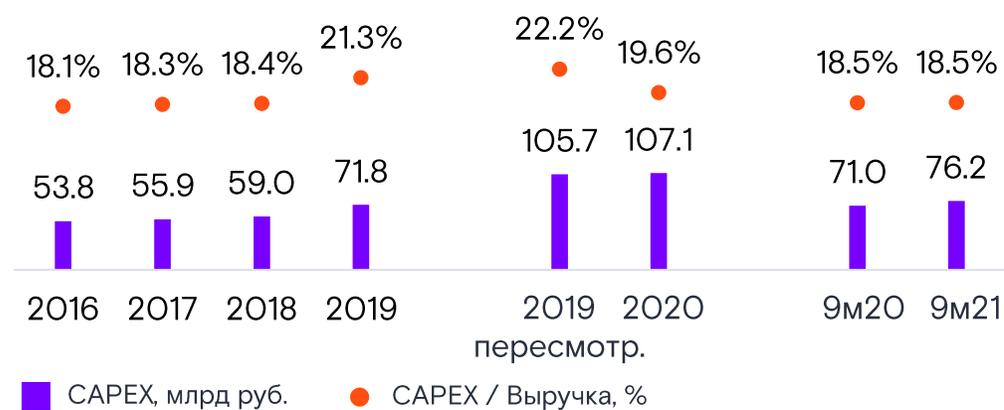


Динамика Capex и FCF

CAPEX всего



CAPEX искл. гос. программы

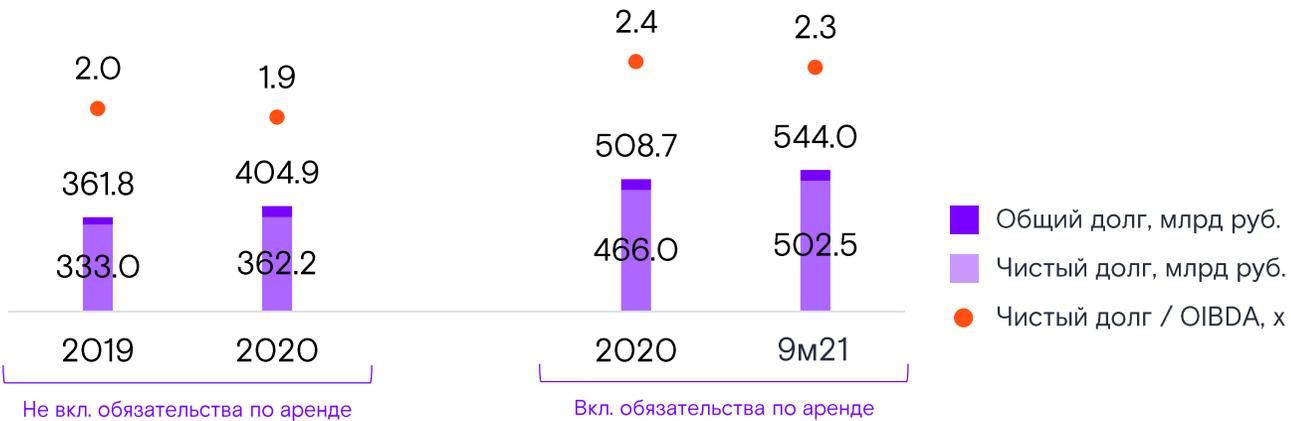


Свободный денежный поток (FCF)



Комфортная долговая нагрузка

Общий и чистый долг вкл. АО (1)



Структура долга по типу обязательств (9м21)

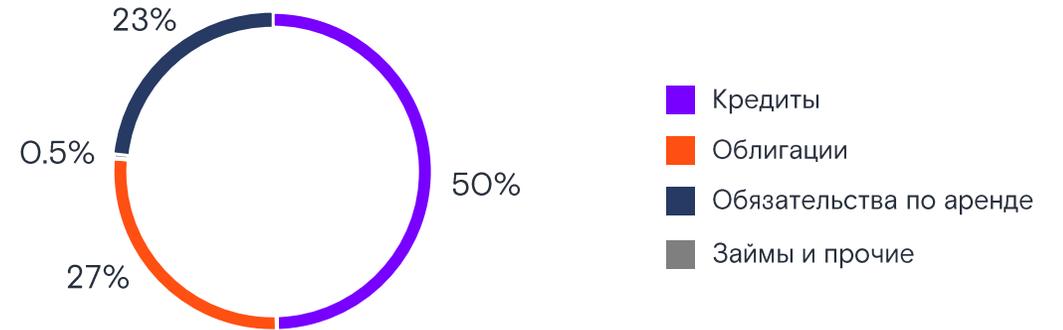
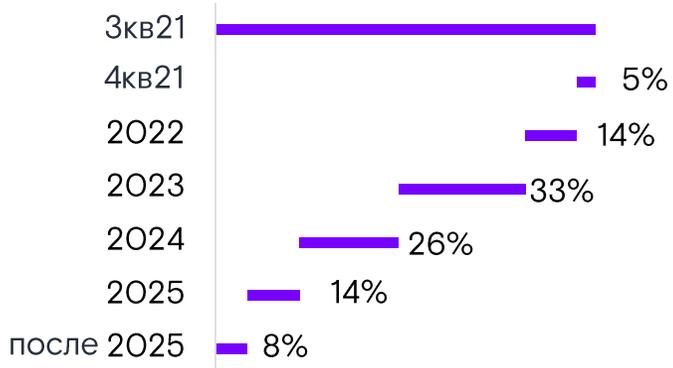
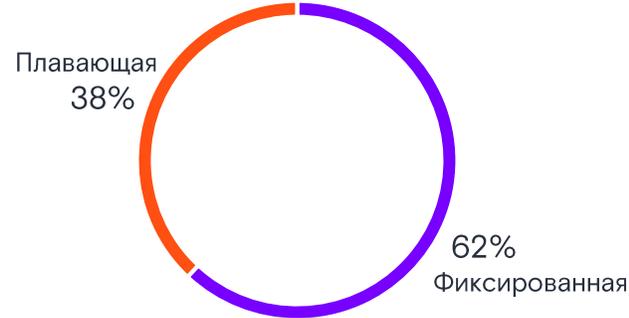


График погашения кредитов и займов



Кредиты и займы по виду ставки

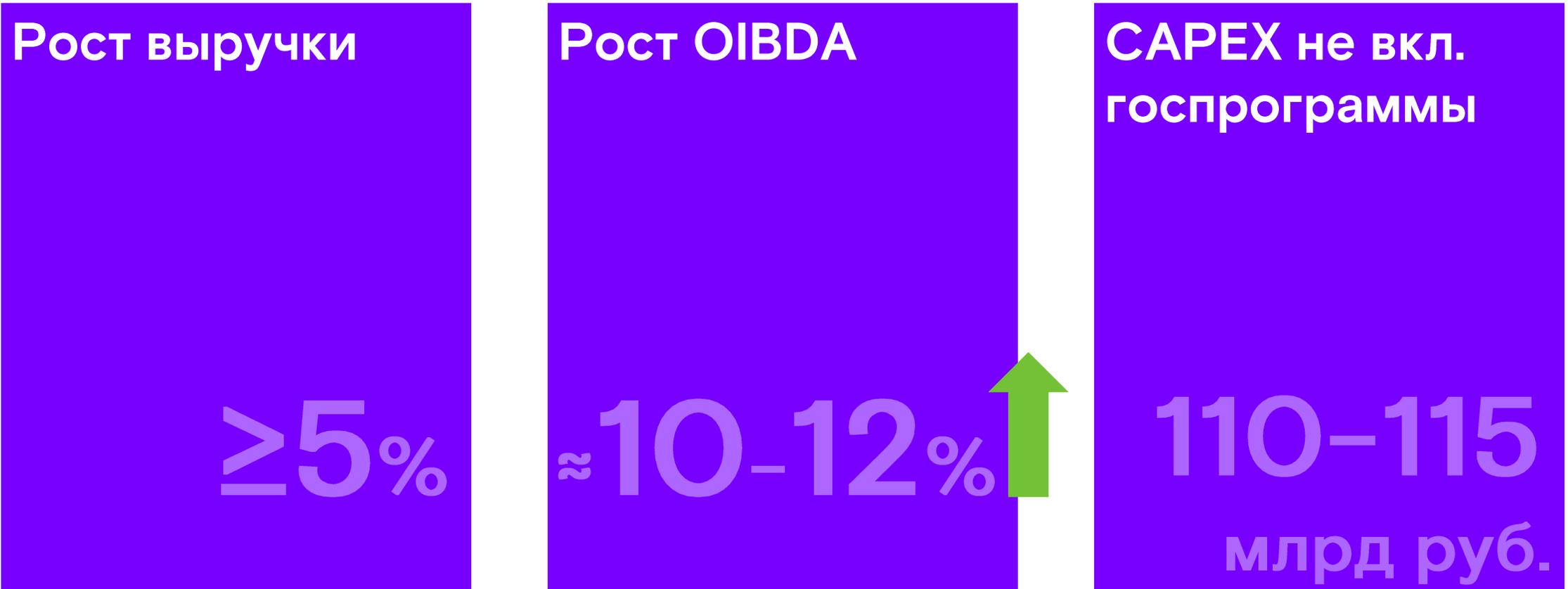


Ratings



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.

Структура акционерного капитала



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/

