



Презентация для инвесторов 2022

ТЕХНОЛОГИИ

НА ОПЕРЕЖЕНИЕ

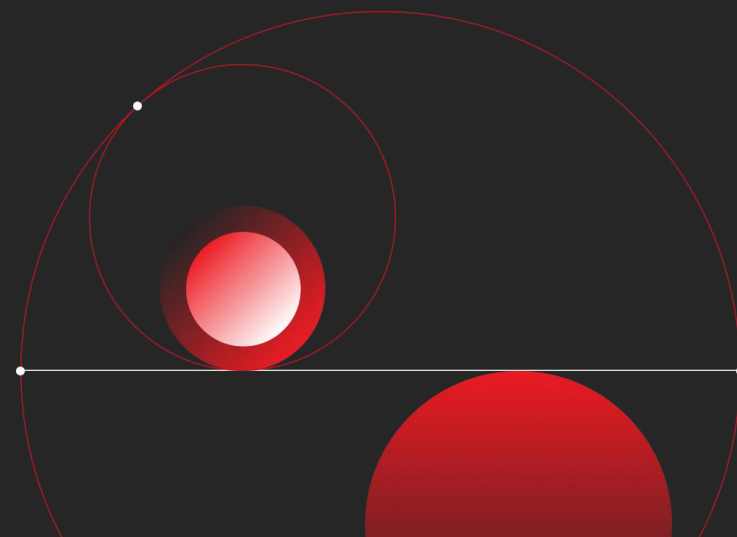
[ir.mts.ru](http://ir.mts.ru)

# Предостережение в отношении прогнозных заявлений

Некоторые заявления в данной презентации могут содержать проекты или прогнозы в отношении предстоящих событий или будущих финансовых результатов Компании в соответствии с положениями Законодательного акта США о ценных бумагах от 1995 года. Такие утверждения содержат слова «ожидается», «оценивается», «намеревается», «будет», «мог бы» или другие подобные выражения. Мы бы хотели предупредить, что эти заявления являются только предположениями, и реальный ход событий или результаты могут отличаться от заявленного. Мы не обязуемся и не намерены пересматривать эти заявления с целью соотнесения их с реальными результатами. Мы адресуем Вас к документам, которые компания отправляет Комиссии США по ценным бумагам и биржам, включая форму 20-F. Эти документы содержат и описывают важные факторы, включая те, которые указаны в разделе «Факторы риска» формы 20-F. Эти факторы могут быть причиной отличия реальных результатов от проектов и прогнозов. Они включают в себя: текущее состояние экономики, включая геополитическую ситуацию, связанную с ситуацией в Украине, расширение санкций и ограничений, введенных в отношении Российской Федерации и ряда российских юридических и физических лиц Соединенными Штатами Америки, Европейским союзом, Соединенным Королевством и некоторыми другими государствами, ответных мер регуляторного, законодательного и иного характера, принятых властями России в качестве реагирования на

иностранные санкции и ограничения, высокую волатильность учетных ставок и курсов обмена валют (в том числе колебания курса российского рубля по отношению к доллару и евро), цен на товары и акции и стоимости финансовых активов, влияние решений ряда иностранных поставщиков товаров, работ, услуг, программного обеспечения и т.п. приостановить или прекратить поставлять свою продукцию и услуги российским юридическим и физическим лицам, воздействие государственных программ России, США и других стран по восстановлению ликвидности и стимулированию национальной и мировой экономики, нашу возможность поддерживать текущий кредитный рейтинг и воздействие на стоимость финансирования и конкурентное положение, в случае снижения такового, стратегическую деятельность, включая приобретения и отчуждения и успешность интеграции приобретенных бизнесов, возможные изменения по квартальным результатам, условия конкуренции, зависимость от развития новых услуг и тарифных структур, быстрые изменения технологических процессов и положения на рынке, стратегию; риск, связанный с инфраструктурой телекоммуникаций, государственным регулированием индустрии телекоммуникаций и иные риски, связанные с работой в России и СНГ, колебания котировок акций; риск, связанный с финансовым управлением, а также усугубление описанных выше и/или появление других факторов риска.

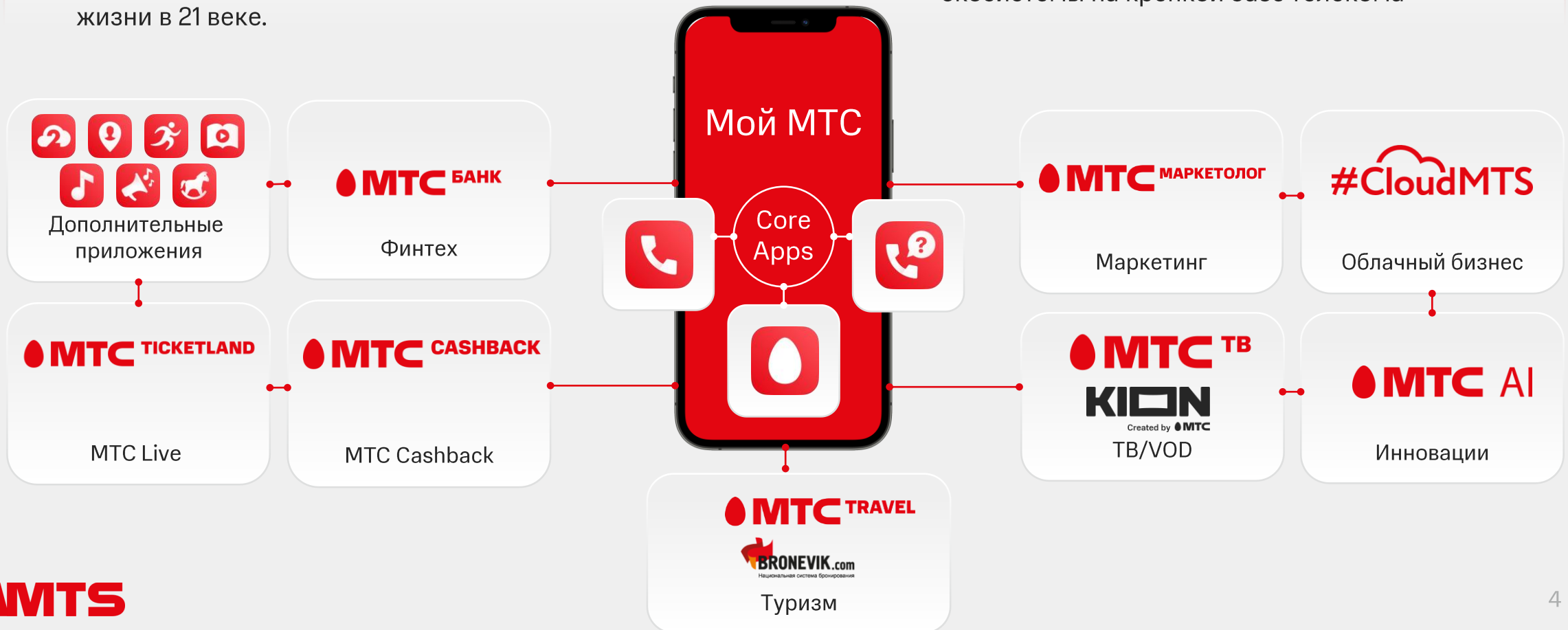
# ОБЗОР КОМПАНИИ



# Формируем цифровой образ жизни клиентов

- МТС – российская цифровая экосистема и крупнейший оператор мобильной связи, оказывает широкий круг цифровых услуг, которые помогают обогатить образ жизни в 21 веке.

- Наша стратегия нацелена на создание клиентоориентированной цифровой экосистемы на крепкой базе телекома



# Рынки и сферы присутствия

## ОСНОВНЫЕ ФАКТЫ

**5 000+**

розничных  
магазинов

**240 000+ км**

оптоволоконных  
линий в России

**Ведущий**

мобильный оператор  
в России

**528 млрд руб.**

выручка 2021\*

**14**

дата центров

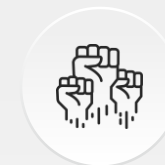
**63 000+**

сотрудников\*\*

Котируется на

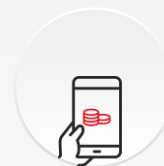
**МОЕХ** с 2003

## КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТСКИЕ МЕТРИКИ



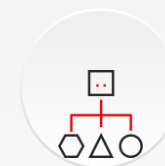
**80 млн+**

абонентов  
мобильной связи  
в России



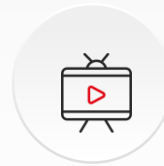
**3.0 млн**

клиентов Банка



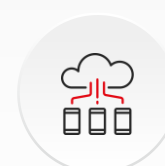
**25 млн+**

ежемесячных активных  
пользователей приложения  
«Мой МТС»



**9 млн+**

пользователей  
платного ТВ



**2 700**

корпоративных  
клиентов / клиентов  
МСБ облачного  
бизнеса МТС

\*Финансовые результаты за 2021 год были пересчитаны в связи с деконсолидацией NVision a.s. (Чехия)

\*\*Включая внештатных сотрудников

## МЕДИА

- Ведущий провайдер услуг потокового видео (KION) и развлекательного контента

## ФИНТЕХ

- Быстрорастущий цифровой банк с фокусом на мобильное приложение и финансовые услуги нового поколения

## РИТЕЙЛ

- Национальная сеть розничных магазинов по продаже бытовой электроники и смарт-устройств (оффлайн-формат и электронная коммерция)
- Долгосрочный фокус на прибыльность бизнеса

## ТЕЛЕКОМ

- Крупнейший оператор мобильной связи в России и основа ведущей цифровой экосистемы

# Стратегические приоритеты

## РАЗВЛЕЧЕНИЯ

- Билетные сервисы, концертные площадки, массовые мероприятия

## МТС ВЕБ СЕРВИСЫ (MWS)

- Ведущее инфраструктурное бизнес-направление, провайдер облачных решений
- Фокус на пограничные облачные вычисления (Edge Cloud)

## ТУРИЗМ

- Новое бизнес-направление, предлагающее услуги по бронированию отелей, жилья и билетов, туристические и экскурсионные услуги, аренда и лизинг транспорта, организация спортивного досуга

# ESG инициативы

Защищаем окружающую среду. Поддерживаем общество.  
Обеспечиваем эффективное корпоративное управление.

**E**

## Забота об окружающей среде

- Ответственное ресурсопользование
- Мониторинг углеродного следа
- Развитие экономики замкнутого цикла
- Экопросвещение

**S**

## Развитие цифрового общества

- Обеспечение доступных продуктов и сервисов для всех
- Обучение цифровым навыкам
- Развитие квалифицированных специалистов в области ИТ
- Развитие цифровой инфраструктуры

**G**

## Ответственное управление бизнесом

- Этичное ведение бизнеса
- Обеспечение информационной безопасности
- Эффективное управление ESG-повесткой
- Развитие ESG-повестки на локальном и международном уровне

## Обеспечение инклюзивной среды

- Соблюдение прав человека, достойные условия труда, инклюзивность и многообразие
- Обеспечение доступной среды для всех
- Волонтерство
- Поддержка развития регионов и сообществ

6/9 независимых директоров с обширным опытом и экспертизой в составе Совета директоров МТС

<b>Sustainalytics</b> (ESG-риск рейтинг)	<b>29</b> (Средний уровень риска)
<b>Sustainalytics</b> (Рэнкинг в группе Телекоммуникационного сектора)	<b>127</b>
<b>CDP</b>	<b>B</b>
<b>Forbes</b> (рейтинг работодателей России)	<b>Gold</b>
<b>RAEX ESG ranking</b>	<b>7 место</b>
<b>AK&amp;M</b> (рейтинг социальной эффективности)	<b>2 место</b>

# Цифровой фокус

## Интернет вещей (IoT)

- **40%+** рыночная доля МТС по количеству IoT sim карт
- **18** цифровых продуктов, включая этапы MVP и pre-MVP

## Облачные технологии

- **~2x** рост объема обрабатываемых и хранимых данных в 2021 году
- **~20%** рост клиентской базы в 2021 году
- **2x** увеличение количества партнеров в 2021 году

## MTS Маркетолог

- **~ 2x** рост выручки год к году в 2021г.
- **2.5x+** рост количества рекламных кампаний

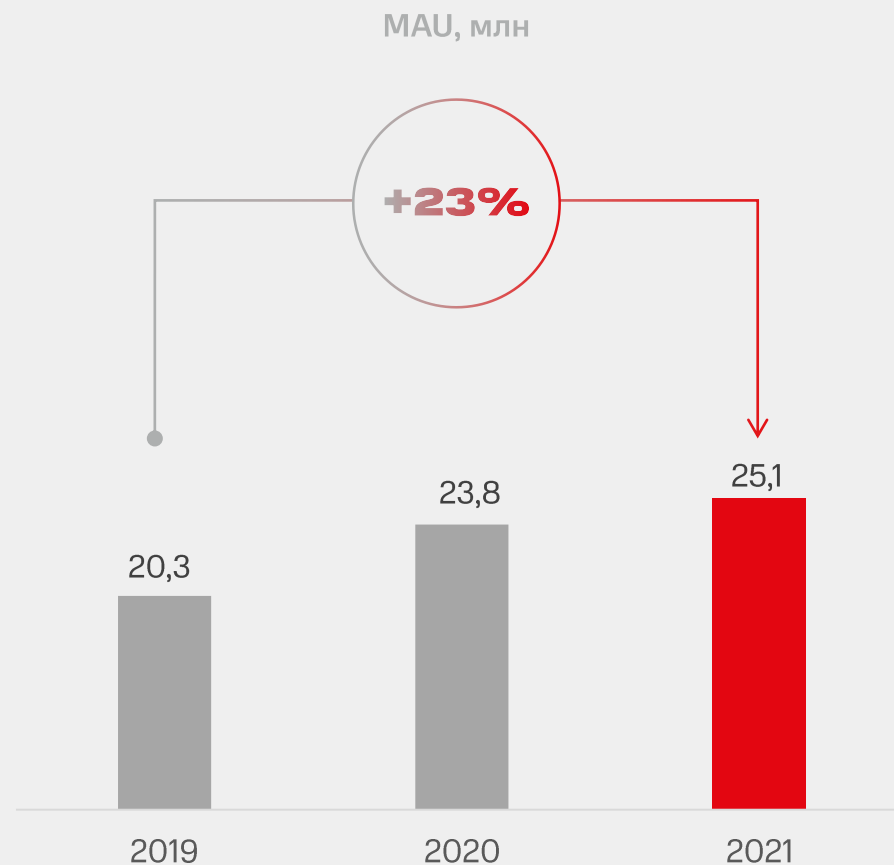
## Команда Big Data мирового уровня

- **300** дата-аналитиков и сотрудников
- **20ПБ** хранимых данных

## Финтех

- **60%+** продаж через цифровые каналы\*
- **30%+** ежемесячных пользователей мобильным приложением МТС Банка год к году в 2021г

## Приложение для смартфонов «Мой МТС»



\*Потребительские кредиты и кредитные карты





MTS BUSINESS

MTS MOBILE



MTS HOME



MTS TRAVEL

# MTS Цифровая экосистема

MTS RETAIL



MTS LIVE

MTS MEDIA



MTS BANK



## MTS CASHBACK

Программа лояльности, направленная на укрепление связей между вертикалями экосистемы

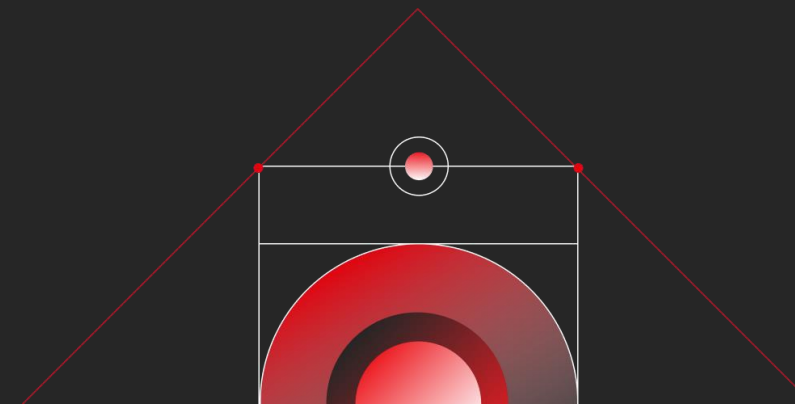
- 4+ млн клиентов попробовали для себя новые продукты в 2021 г.
- Программа по умолчанию интегрируется во все продукты и витрины

## MTS PREMIUM

Уникальная подписка на все ключевые сервисы экосистемы\*

\*Больше информации о подписке Premium на [официальном сайте](#)

# НАШИ БИЗНЕСЫ



# Лидирующий провайдер **услуг связи**



## Возможности рынка\*



Проникновение смартфонов  
74% (2020) → **87% (2025)**



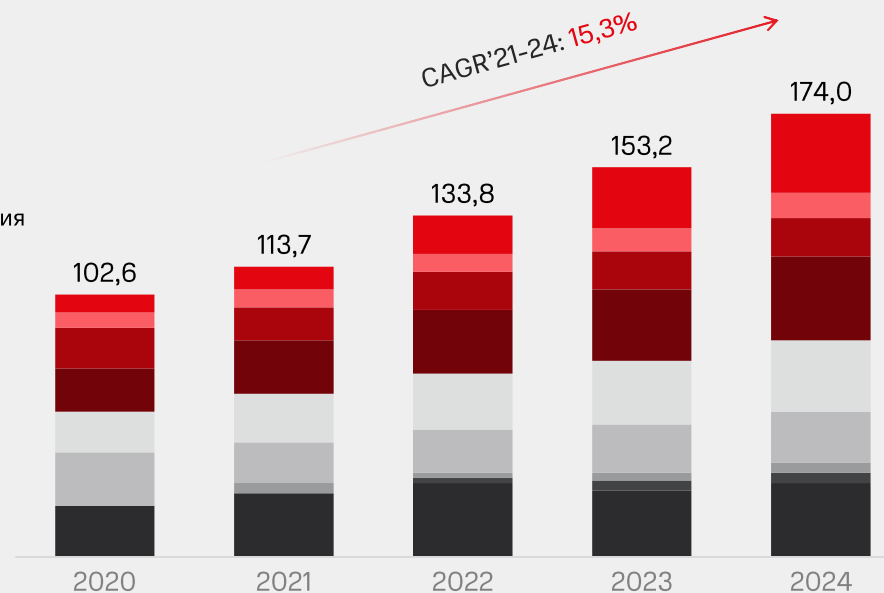
Распространение мобильного интернета  
72% (2020) → **80% (2025)**

## IoT B2B рынок\*\*

млрд руб.

Целевые отрасли

- Коммунальные услуги / энергия
- Недвижимость
- Транспорт и геонавигация
- Промышленность
- Умный город
- Торговля и финансы
- Сельское хозяйство
- Медицина
- Прочее

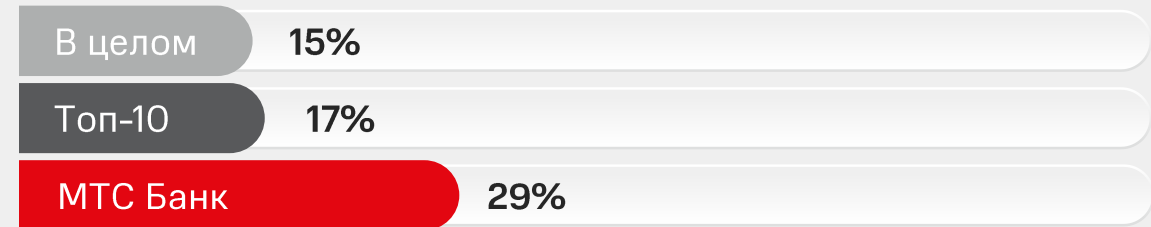


# Финтех

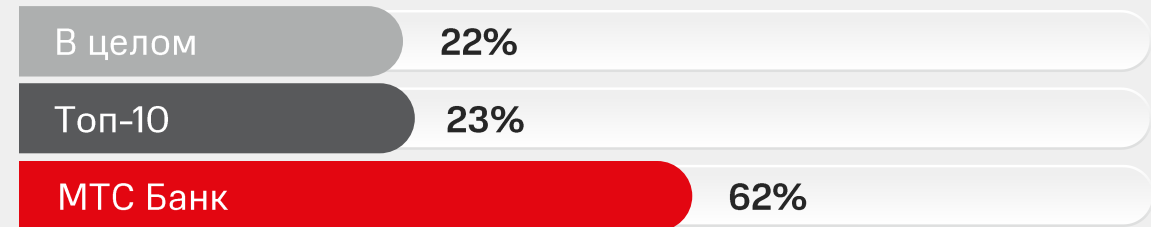
- МТС Банк – динамично развивающийся цифровой банк в экосистеме МТС
- Стратегический фокус направлен на сегмент розничного кредитования и повседневное банковское обслуживание
- Количество активных пользователей платежных и цифровых сервисов МТС Банка составляет почти 12 млн, из них 3 млн являются клиентами Банка.
- Доля продаж основных продуктов (потребительские кредиты и кредитные карты) через цифровые каналы уже превышает 60%
- Возможности Big Data МТС позволяют использовать расширенный кредитный скоринг для контроля рисков, сохраняя NPL **ниже 10%**.

Вертикаль Финтех включает в себя МТС Банк, мобильную коммерцию, страхование, факторинг и кредитного брокера.

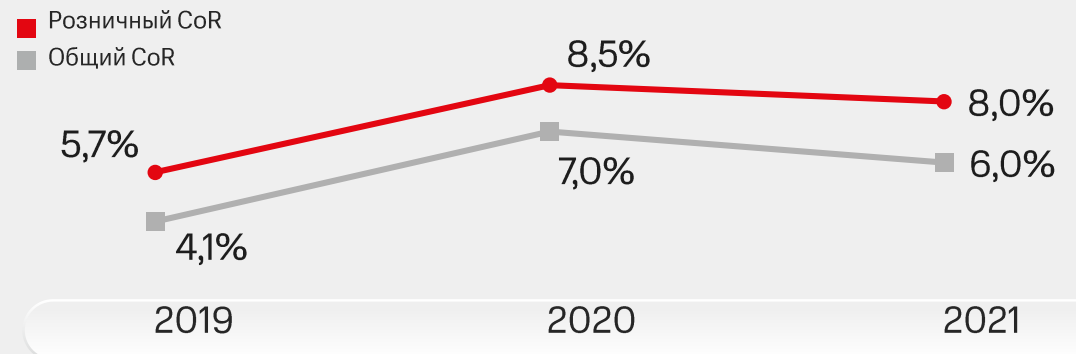
## Рост розничного портфеля\* | 2020



## Рост розничного портфеля\* | 2021



## С умеренной стоимостью риска (CoR)



\*На основе информации из Frank Research по состоянию на ноябрь 2021

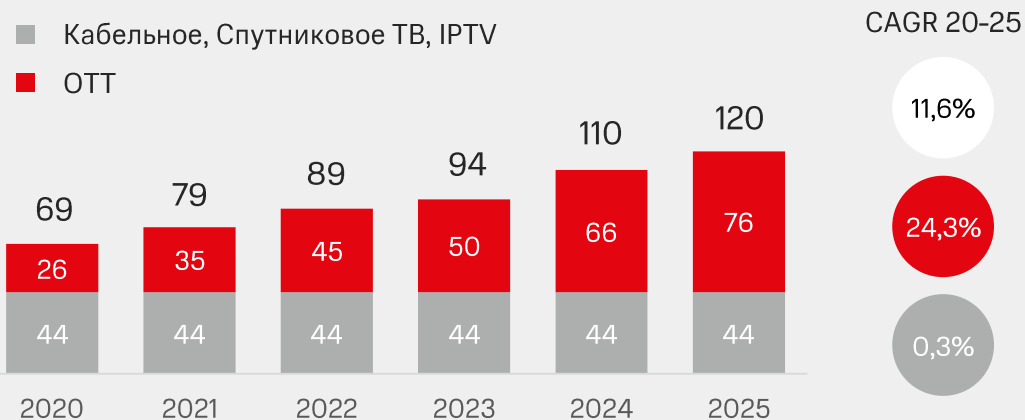
# Медиа

МТС Медиа производит и распространяет оригинальный и лицензионный VOD и ТВ-контент через кабельное/IPTV, спутниковое ТВ и OTT-платформы.

## Ключевые приоритеты МТС Медиа:

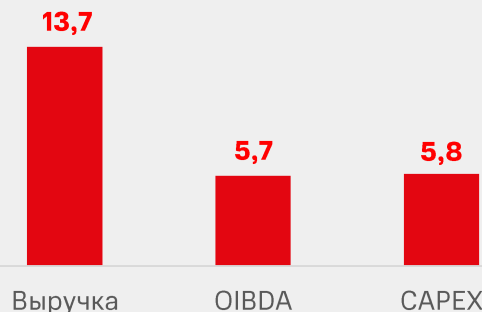
- Развитие стриминговой платформы KION – глубокая интеграция в экосистему МТС и усиление предложения за счет оригинального контента и эксклюзивных партнерств
- Растущая клиентская база с опережающим рынок темпом в сегментах OTT и IPTV
- Сохранение рыночной доли в стабильных исторических сегментах Кабельного и Спутникового ТВ
- Использование Big Data для персонализации интерфейса и ТВ-рекомендаций, улучшение показателей удержания пользователей и, как результат, долгосрочных взаимоотношений с клиентом.

## Прогноз количества пользователей платного ТВ в России, млн\*



## Медиа 12М2021

₽ млрд



Взвешенный подход  
к инвестициям в  
контент

\*J'son Partners "Russian legal video market" и оценки МТС Медиа по состоянию на март 2022. Указанная информация не отражает потенциальный эффект геополитической напряженности на рынок

# Создание ведущей стриминговой платформы – **KION**

x3,6 MAU\*

x2,4 TVTU за счет VOD\*

**Оригинальный контент**

32 наименования (+5 во 2 кв. 2022)

Партнерство с интернет-магазином **OZON** — выход на новую витрину для расширения клиентской базы (с декабря 2021 г.)

x7 активных клиентов KION с подпиской OZON Premium\*\*

**VOD Библиотека**

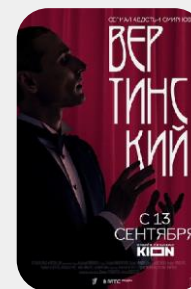
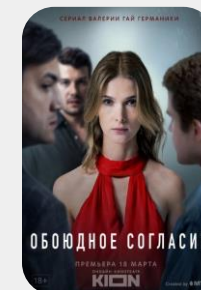
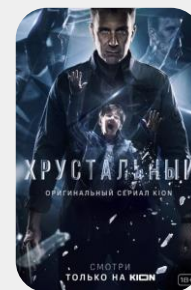
~8,000  
фильмов

**KION Originals**

## KION Originals

### Положительные оценки аудитории

Фильмы	Средний рейтинг***
Хрустальный	★8,8
Обоюдное согласие	★8,4
Мы – Спартак	★8,2
Вертинский	★8,1
Почка	★8,0
Пингвины моей мамы	★7,9
Нереальности	★7,9



**100+ оригинальных фильмов в разработке и производстве**

\*с запуска KION в апреле 2021

\*\*2кв. 2022 к 4кв. 2021

\*\*\*Рассчитано на базе рейтингов публичного агрегатора отзывов и платформы KION

# Ритейл

**#1**

Розничная сеть телекома в России по продажам телефонов

**120млн+**

Годовой трафик магазинов



Сильный бренд  
Позиция на рынке, основанная на доверии и репутации

## Цель

Безубыточность по OIBDA (включая расходы по аренде) к концу 2022 года



# MWS (МТС Веб Сервисы)

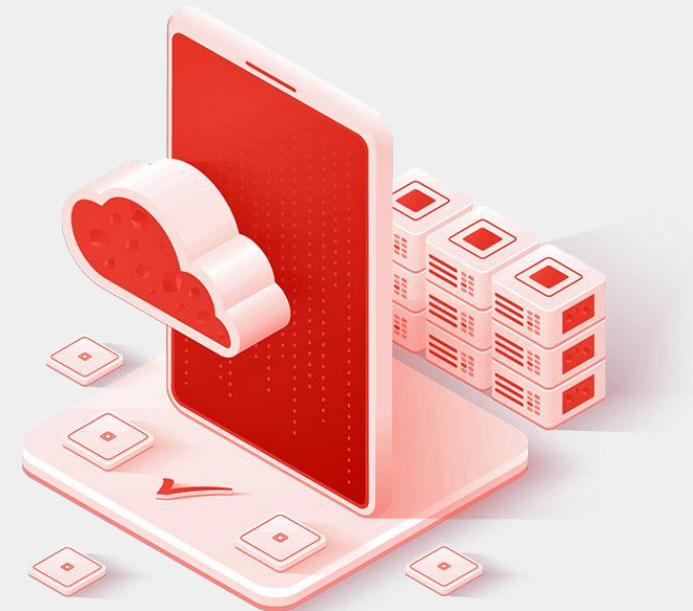
Стратегический фокус MWS – стать ведущим частным поставщиком цифровой инфраструктуры и облачных решений в России

## Стратегические цели

- Использование уникальной комбинации сети телеком по всей стране с инфраструктурой дата-центров для предоставления лучших в своем классе инновационных облачных и сетевых B2B услуг.
- Повышение производительности и оптимизация затрат в высокотехнологичной и ИТ-инфраструктуре
- Завоевание лидирующей позиции в Cloud и Edge Cloud
- Расширение полномочий руководства MWS и подготовка отчетности

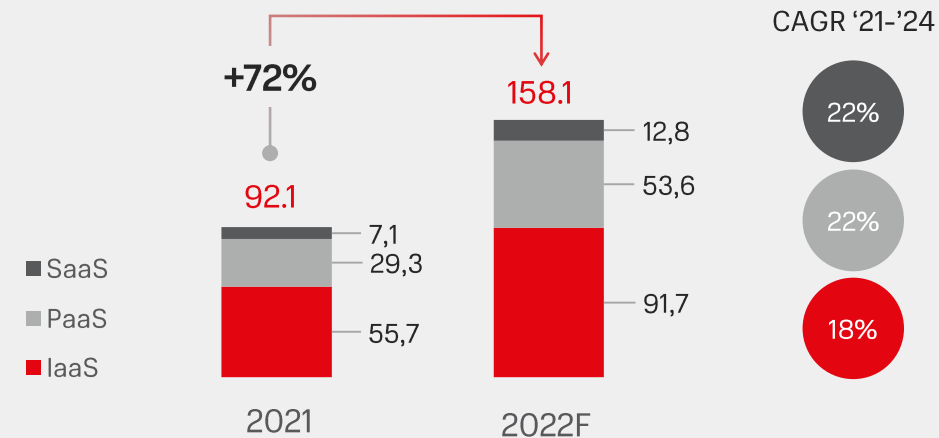
## Облачные решения

- Один из лидеров на рынке IaaS
- 2 000+ клиентов
- Уникальная телеком инфраструктура + Edge потенциал
- 14 дата-центров
- Готовые конвергентные решения для бизнеса (облако и телеком)



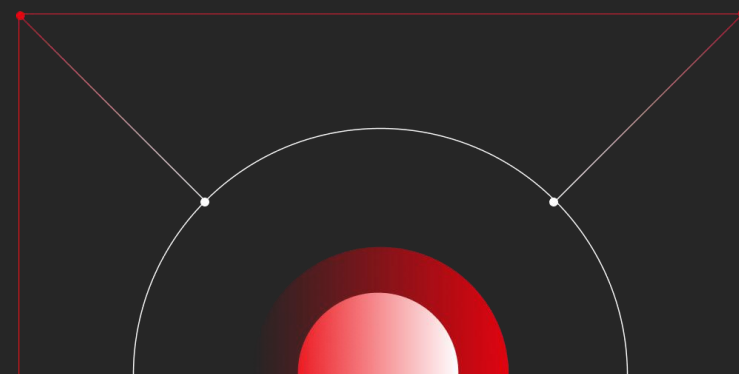
## Рынок Cloud в России\*

млрд руб.





# ФИНАНСОВЫЕ И ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ



# Операционная устойчивость Группы МТС в условиях общей нестабильности

Телеком



Медиа



Ритейл



Финтех



- Стабильный спрос на услуги связи + дальнейшее развитие экосистемы
- Обеспечение бесперебойной работы сетей связи (оборудование)
- Регуляторная поддержка

- Поступательное развитие KION в экосистеме МТС
- Успешные запуски originals в условиях ограниченного предложения нового международного контента
- Развитие регуляторики в сторону поддержки российского контента

- Существенное сокращение рынка в связи с ограничениями импорта
- Альтернативные каналы поставок
- Несущественное влияние на OIBDA

- Сжатие и постепенное восстановление рынка кредитования
- Основное давление на OIBDA группы МТС за счет резервов банка
- Ожидание восстановления результатов Финтеха во 2-м полугодии

ВЫРУЧКА ГРУППЫ 2кв22

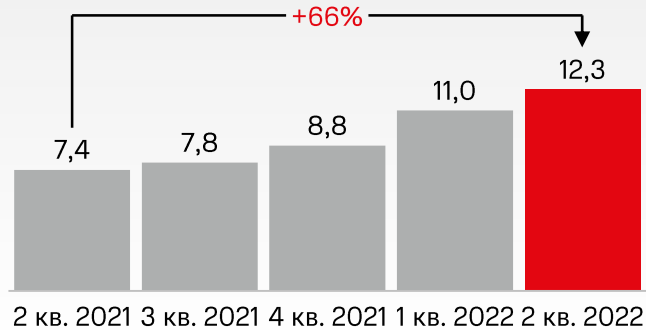
**+0,7%**

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ 2кв22

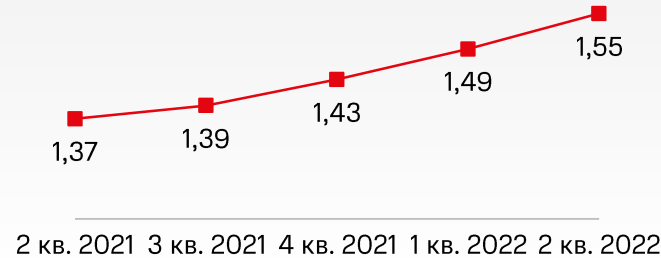
**10,9 млрд руб.**

# Релевантность стратегии CLV

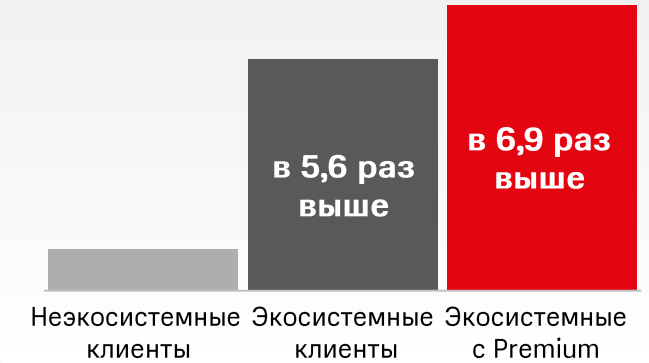
Экосистемные клиенты\*, млн



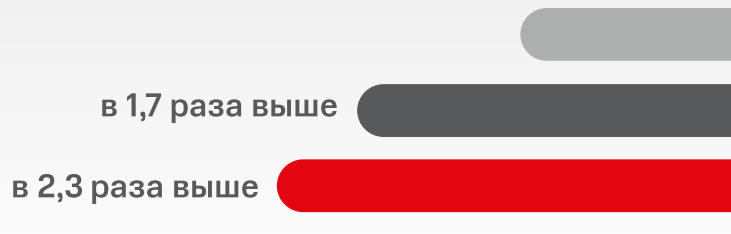
Среднее количество продуктов, используемых одним клиентом



CLV\*\*



NPS



Неэкосистемные клиенты

Экосистемные клиенты

Экосистемные с Premium

Отток



\*Экосистемные клиенты – клиенты, активно и сознательно использующие два и более сервиса или услуги МТС

\*\*CLV - Customer Lifetime Value - ожидаемые денежные потоки, которые могут быть получены в течение всего цикла отношений с клиентом

# Экосистемные эффекты МТС Premium

## МТС Cashback

**+41%** рост клиентов с начислением кешбэка в рамках МТС Premium (2 кв. 2022 к 1 кв. 2022)

## МТС Банк

рост пользователей карт МТС-банка с подпиской Premium **+58%** (2 кв. 2022 к 1 кв. 2022)

МТС Premium  
**+169%**

рост пользователей (2 кв. 2022 ко 2 кв. 2021)

## Media

(KION, Кабельное ТВ, IPTV, Спутниковое ТВ)

**26%** доля подписчиков МТС Premium среди новых зрителей KION (2 кв. 2022)

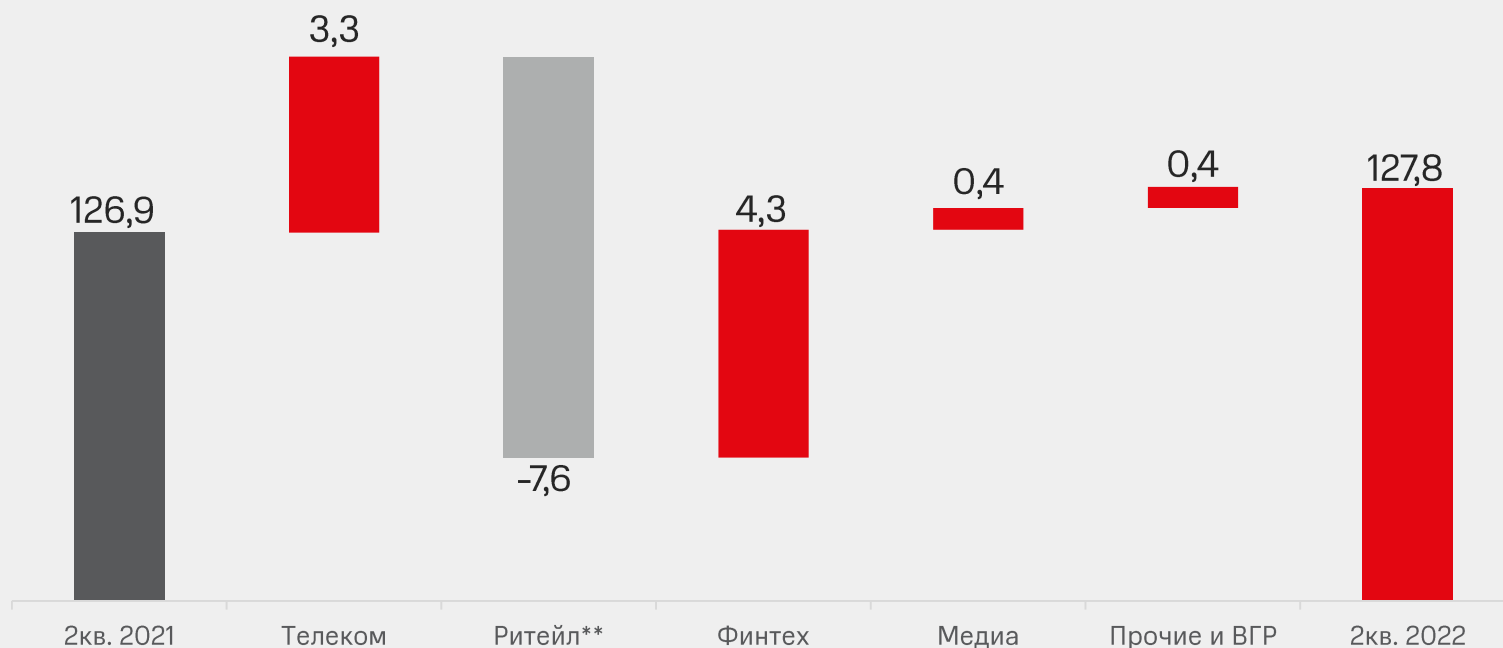
## Digital

рост пользователей МТС Музыка с подпиской Premium **+56%** (2 кв. 2022 к 1 кв. 2022)

# Стабильная динамика **выручки**

Выручка Группы\*  
млрд руб.

**+0,7% г/г**



## Комментарий

- Выручка Группы увеличилась на 0,7% год к году до 127,8 млрд руб за счет положительного вклада со стороны Телеком, Финтех и Медиа вертикалей.
- Рост услуг Финтеха стал основным драйвером выручки, что отражает значительное увеличение розничного кредитного портфеля по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.
- Снижение продаж телефонов и аксессуаров вследствие введенных ограничений на импорт оборудования замедлило рост выручки во 2 кв. 2022 года.

\*Выручка рассчитана с учетом внутригрупповых транзакций, суммы могут отличаться в результате округлений. Финансовые результаты за 2021 год были пересчитаны в связи с деконсолидацией NVision a.s. (Чехия)

\*\*Ритейл — АО РТК, 100% дочерняя компания МТС, осуществляет обслуживание абонентов, а также продажу SIM-карт, сервисов, продуктов экосистемы МТС, гаджетов и других устройств в розничных магазинах

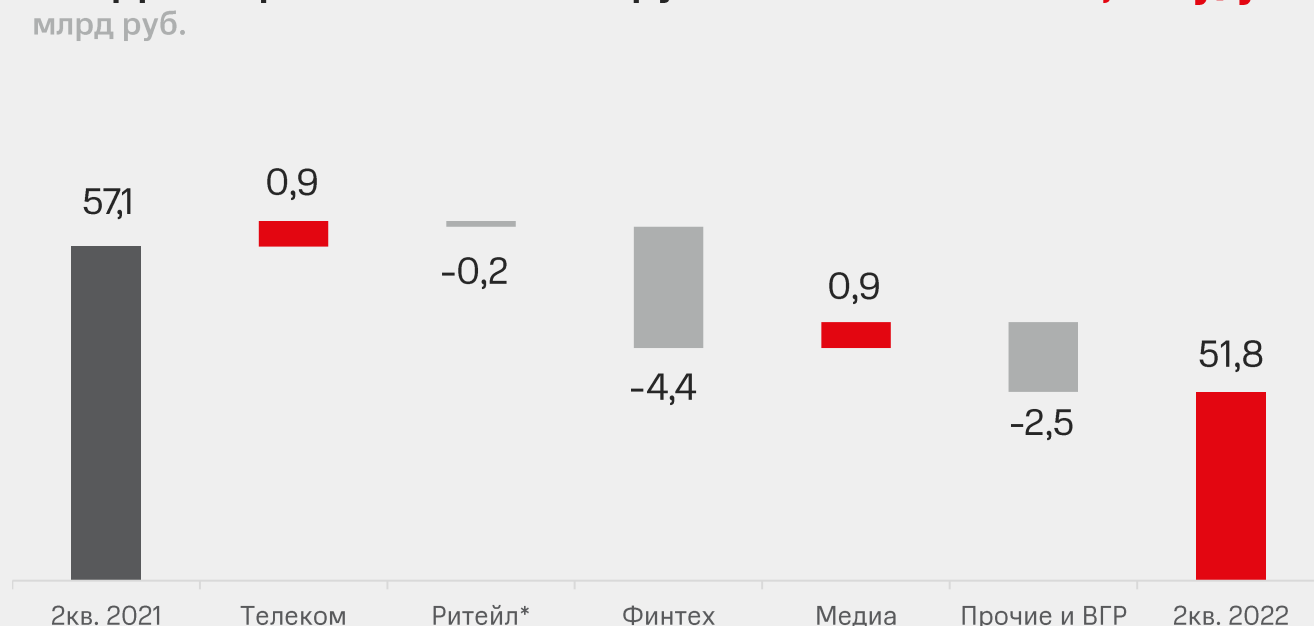
# OIBDA под влиянием неденежных факторов

## Скорректированная OIBDA Группы

млрд руб.

**-9,2% у/у**

## Комментарий



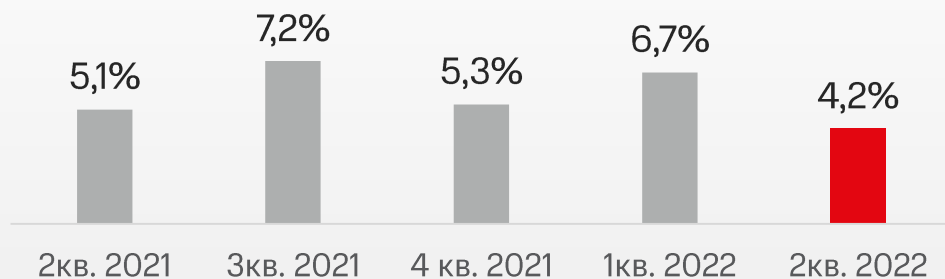
- На OIBDA Группы негативно повлияли результаты Финтеха, в частности, увеличение резервов МТС Банка ввиду меняющихся макроэкономических условий и возросшего кредитного портфеля. Данные резервы представляют собой неденежные начисления в составе OIBDA.
- Положительный вклад в OIBDA был обеспечен за счет телеком и медиа услуг.
- Влияние Ритейла на уровне OIBDA Группы было преимущественно нейтральным, так как значительное снижение продаж было главным образом скомпенсировано более выгодными ценами на закупку товаров.

\*Ритейл — АО РТК, 100% дочерняя компания МТС, осуществляет обслуживание абонентов, а также продажу SIM-карт, сервисов, продуктов экосистемы МТС, гаджетов и других устройств в розничных магазинах

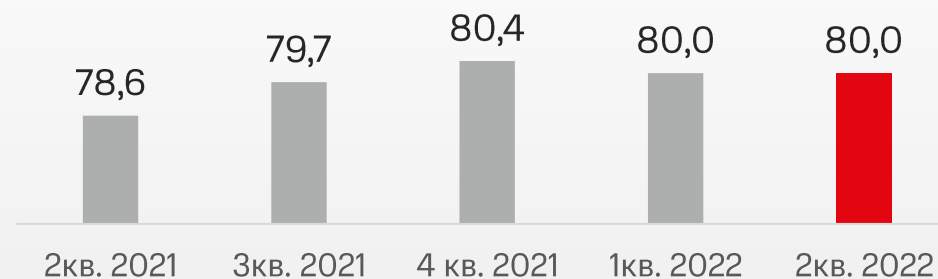
# Результаты **Телекома**

## Рост выручки от услуг связи, %\*

изменение год к году



## 3М абонентская база, млн\*



**18%**

Рост конвергентной базы  
2 кв. 2022 к 2 кв. 2021

**37%**

e-sim

Доля продаж в онлайн

**35%**

Выбор  
номера

**+15%**

Рост B2B сегмента г/г, включая  
услуги МТС Маркетолог, продукты  
облачного бизнеса и  
видеонаблюдения

# Проекты в Телекоме

## В2С деятельность

- Завершён рефарминг диапазона 2100 МГц на побережье Краснодарского края. С учётом роста data-трафика на 30-40% к 2021 году, удалось значительно повысить скорости передачи данных.
- Реализована партнерская модель запуска конвергентных продуктов в регионах, где не представлен фиксированный бизнес МТС.
- Запущены продажи услуг охранной сигнализации Гольфстрим в крупнейших городах РФ через каналы МТС: сайт, телемаркетинг, в собственной розничной сети МТС.
- Реализовано сотрудничество с крупнейшими дистрибуторами для обеспечения партнеров по франчайзингу полным ассортиментом смартфонов, телефонов и аксессуаров.
- Запущена услуга «Плата за подключение» - при новом подключении тарифа/подписки / в момент активации SIM-карты списывается единовременный платеж за подключение. Ввод платы за подключение позволит компенсировать выросшую себестоимость sim-карт.
- МТС стал лидером среди ШПД-провайдеров Москвы по средней и максимальной скорости на загрузку по версии IAA Telecom Daily.

- Запущен сервис облачного видеонаблюдения в виде гибкого «коробочного» решения, позволяющего бизнес-клиентам быстро наладить круглосуточный видеомониторинг на любом объекте при минимуме оборудования и затрат.
- Приобретение Группы компаний Webinar, крупнейшего российского разработчика решений для видеовстреч, вебинаров и онлайн-мероприятий с диверсифицированными продуктами в облачном или коробочном решении.
- Подтверждение высшей степени надежности инфраструктуры МТС. Дата-центр GreenBushDC прошел сертификацию независимого международного института Uptime Institute по уровню отказоустойчивости Tier III.

## В2В возможности



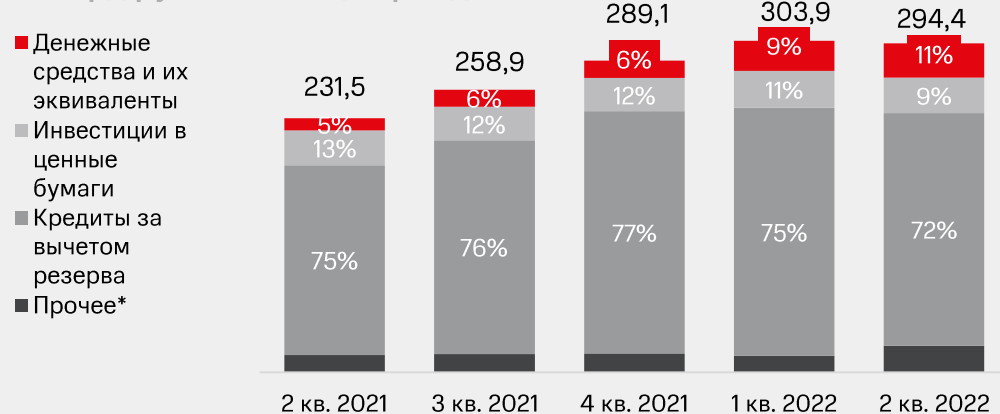
# Финтех:

## замедление роста розничного портфеля

### Активы

млрд руб. на конец периода

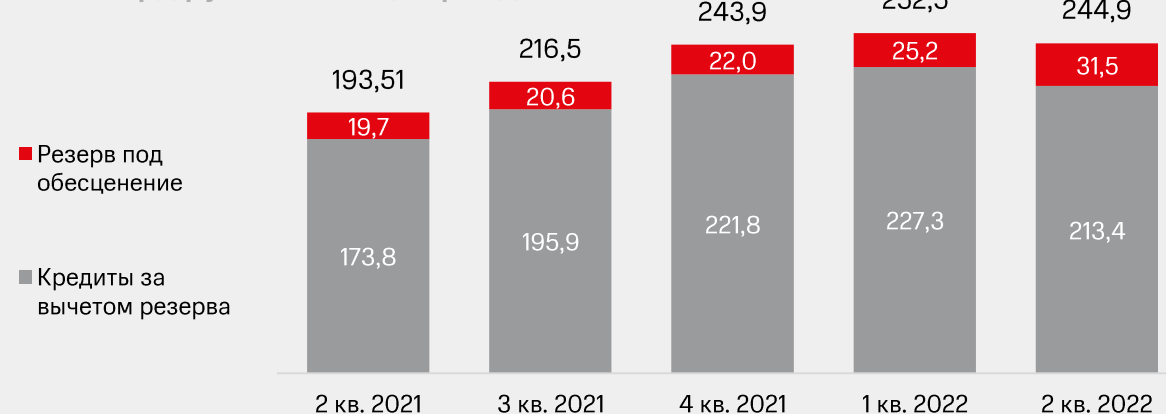
**+27,2% г/г**



### Общий кредитный портфель

млрд руб. на конец периода

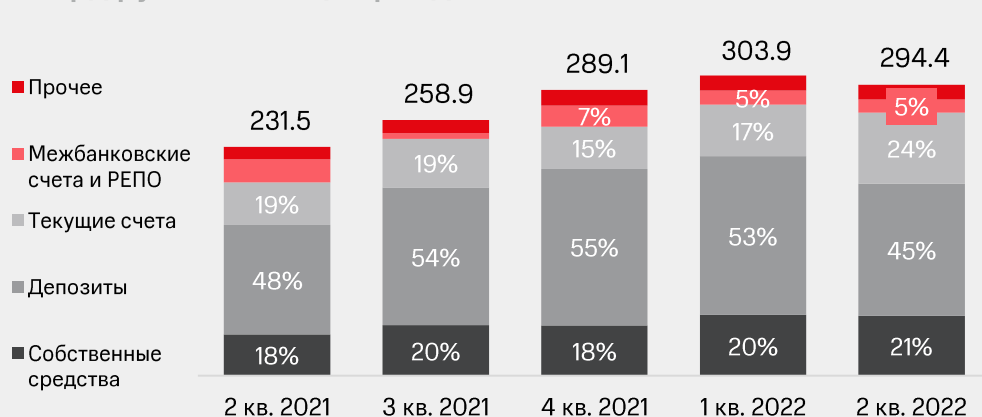
**+26,6% г/г**



### Источники ликвидности

млрд руб. на конец периода

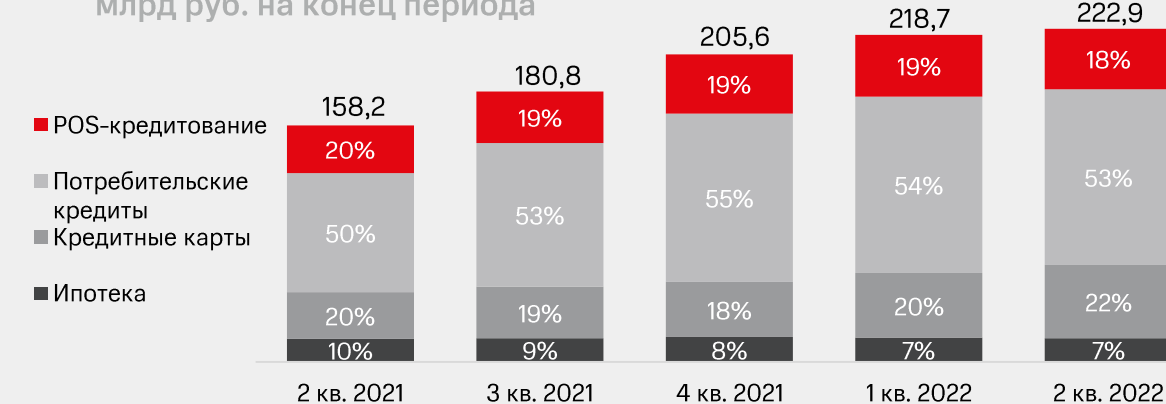
**+27,2% г/г**



### Кредиты физических лиц

млрд руб. на конец периода

**+40,9% г/г**

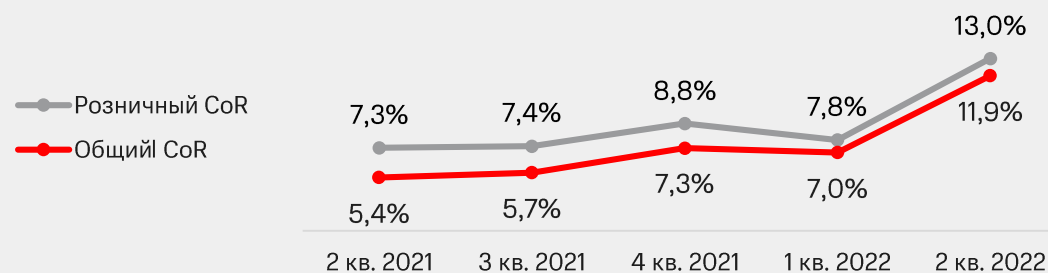


\* Прочие активы включают недвижимость, основные средства, отложенный налог, нематериальные активы и прочие активы

# Управление риском с достаточным запасом прочности

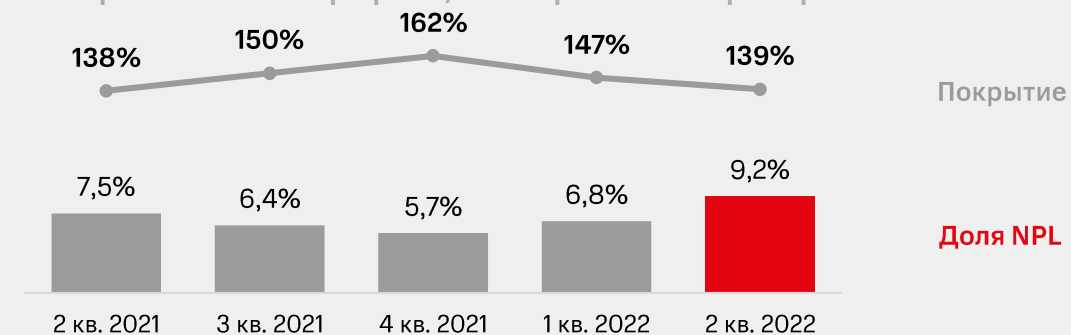
## Стоимость риска (CoR)

%



## Просроченные кредиты (NPL)

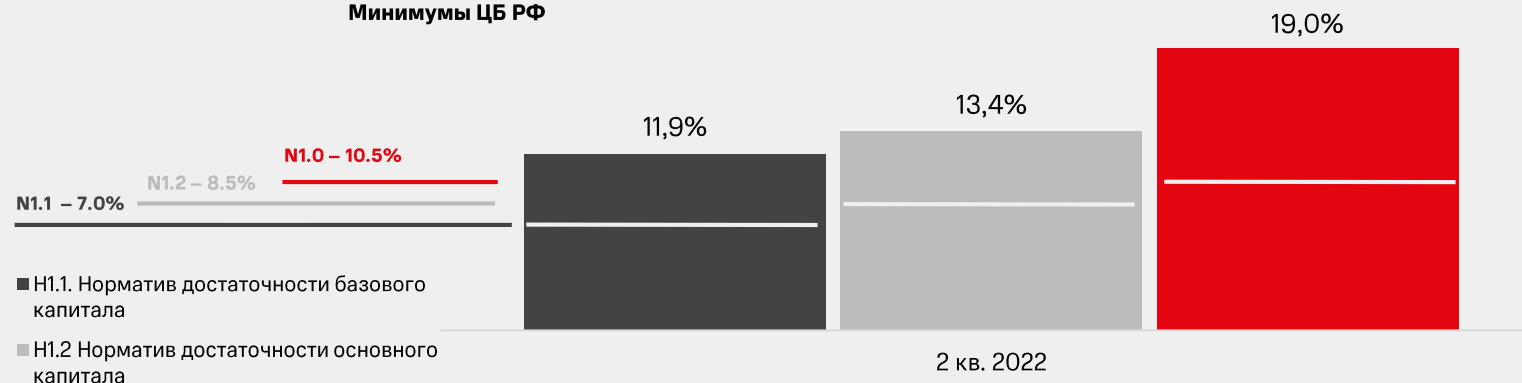
% от розничного портфеля, % покрытия NPL резервами



## Достаточность капитала (Базель III)

%

Минимумы ЦБ РФ

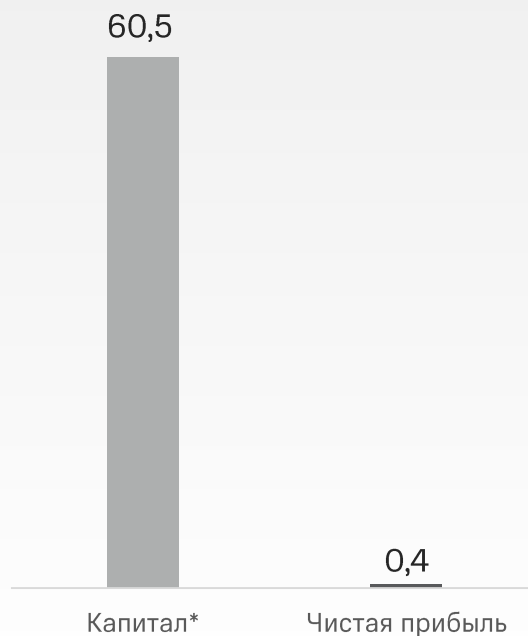


# Результаты бизнес-направлений

## Медиа, LTM млрд руб.

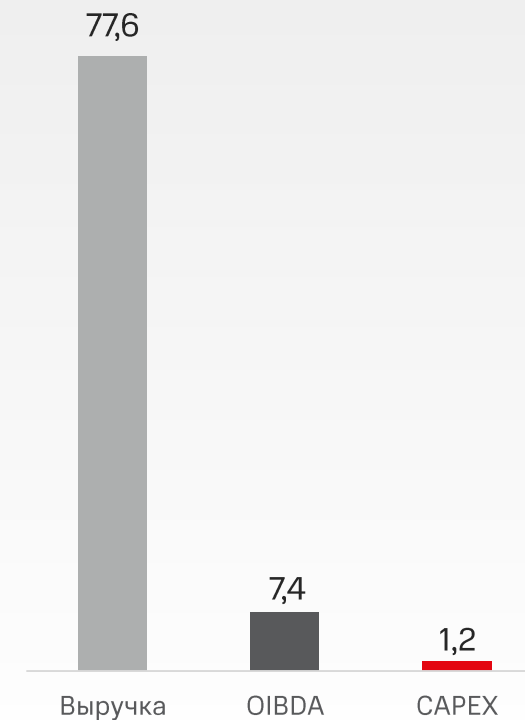


## Банк, LTM млрд руб.



\* На конец 2 кв. 2022

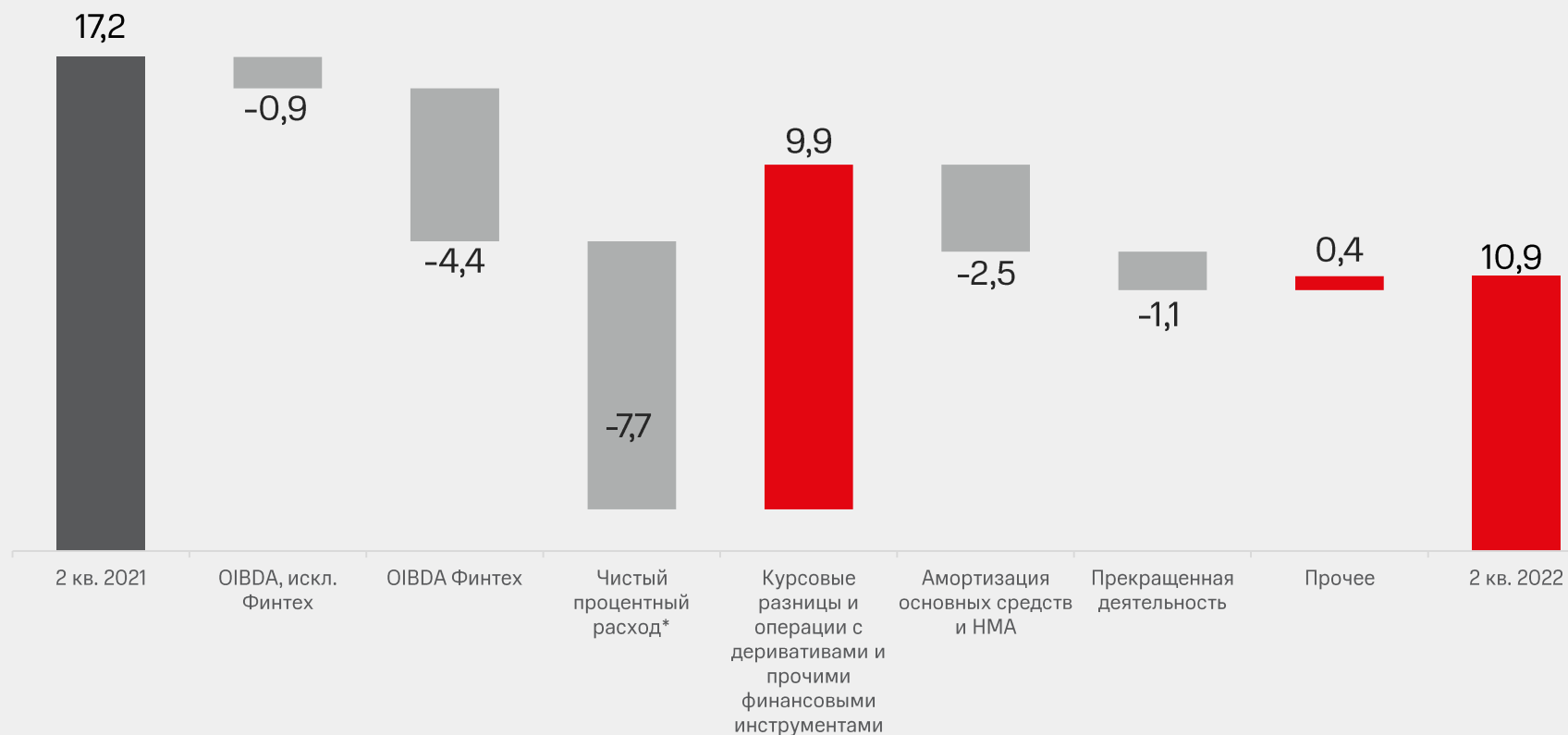
## Ритейл, LTM млрд руб.



# Чистая прибыль: влияние финансовых расходов и резервов МТС Банка

## Чистая прибыль Группы

млрд руб.



## Комментарий

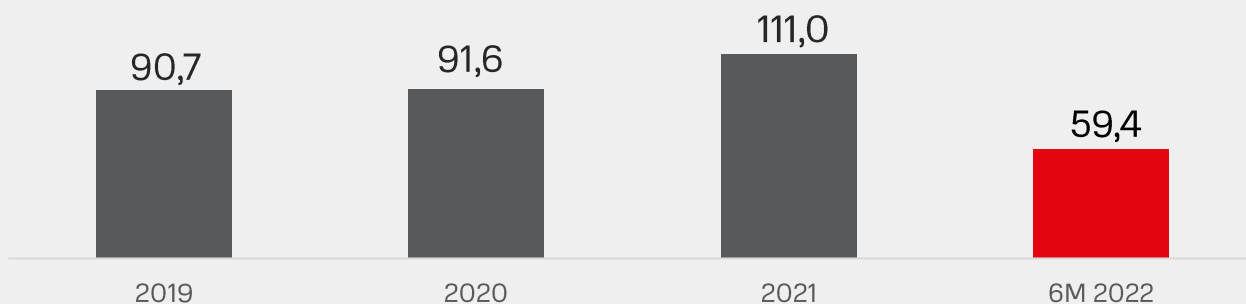
- Чистая прибыль Группы во 2 кв. 2022 года составила 10,9 млрд руб. По сравнению со 2 кв. прошлого года негативные изменения были обеспечены:
  - Возросшими расходами на финансирование на фоне более высоких процентных ставок;
  - Более высокими резервами МТС Банка в текущих макроэкономических условиях;
  - Более высоким уровнем амортизации в результате недавних интенсивных капитальных вложений.

\*Компания подала заявку на субсидирование процентной ставки по кредитам в соответствии с ФЗ 71 от 26.03.2022. Положительный эффект от льготного кредитования ожидается позже в течение года

# Инвестиции в инфраструктуру и развитие цифровых продуктов

## Капитальные затраты Группы\*

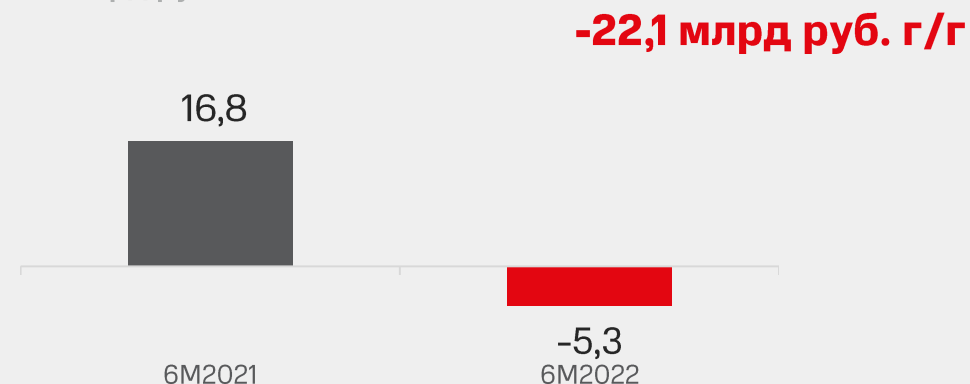
млрд руб.



	6M2022		6M2021	
	Капитальные затраты Группы, млрд руб.	В % от выручки	Капитальные затраты Группы, млрд руб.	В % от выручки
	(млрд руб.)	%	(млрд руб.)	%
Россия***	58,8	23%	54,5	22%
Армения	0,3	9%	0,5	14%
Группа***	59,4	23%	55,1	22%

## Free Cash Flow без учета Банка\*\*

млрд руб.



## Комментарий

- В первом полугодии 2022 года FCF без учета Банка сократился на 22,1 млрд руб год к году, на фоне смещенных по времени капитальных вложений, возросших процентных расходов и сделок по слияниям и поглощениям по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

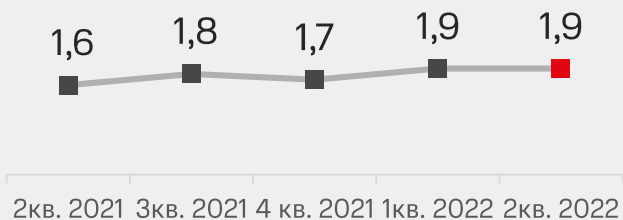
\*CAPEX Группы в 2020 году составил 91,6 млрд руб. с учетом денежных поступлений по своп контрактам, связанным с изменением курсов иностранных валют по отношению к рублю; без учета данного фактора CAPEX Группы в 2020 году составил 96,9 млрд руб.

\*\* FCF без учета Банка и денежных поступлений от продажи ВФ Украина. Суммы могут отличаться в результате округлений

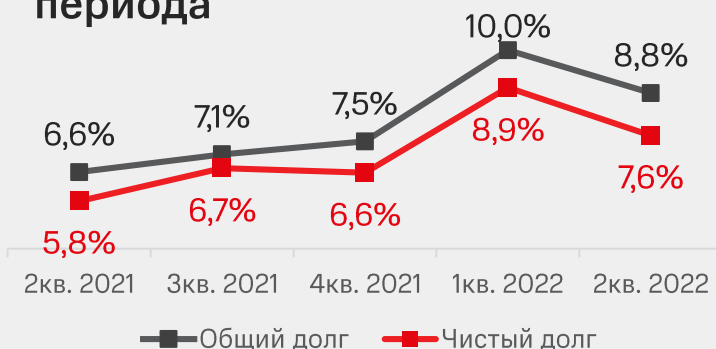
\*\*\*Исключая денежные поступления по договорам шеринга

# Управление долговым портфелем в меняющейся макросреде

Чистый долг\* / LTM  
скорректированного  
показателя OIBDA



Средневзвешенные  
процентные ставки на конец  
периода



Структура общего долга\*

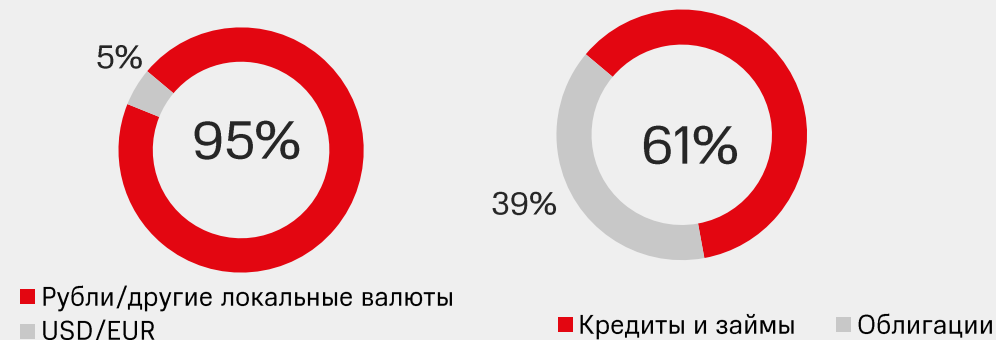
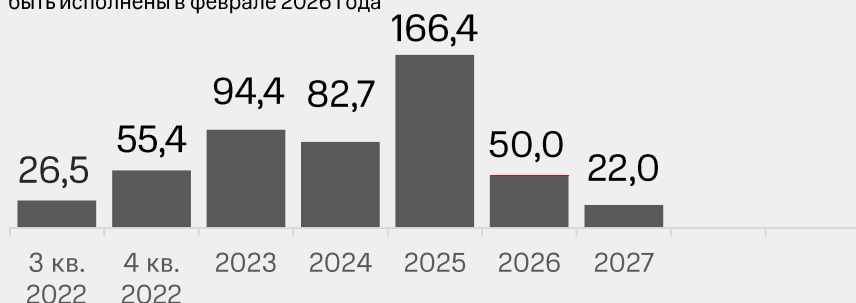


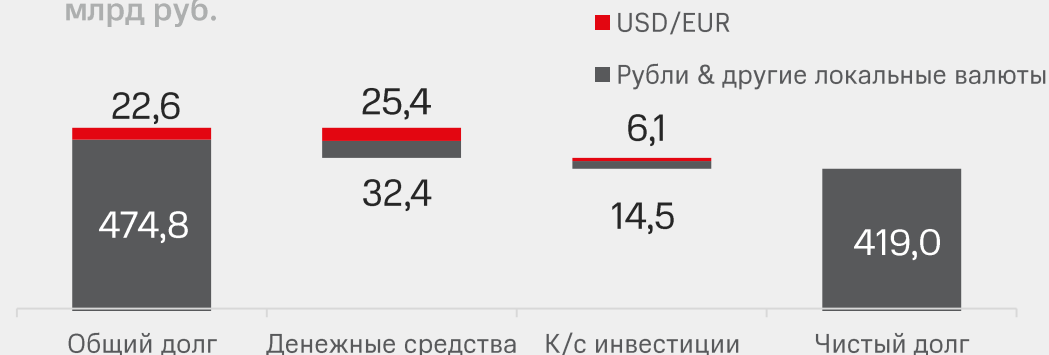
График выплаты долга  
млрд руб.

■ Рублевые облигации BO-02 содержат пут-опционы, которые по состоянию на 30 июня 2022 года могут быть исполнены в феврале 2026 года



**Общий долг\*\*  
497.4 млрд руб.**

Переход от общего к чистому долгу\*  
млрд руб.



# Продолжаем **создавать стоимость для акционеров**

## Дивиденды и обратный выкуп\*

млрд руб.



## Комментарий

- Предыдущая 3-летняя дивидендная политика закончила свое действие в 2021г. Принятие новой дивидендной политики отложено ввиду высокой неопределенности внешних условий.
- В июне акционеры МТС на ГОСА утвердили годовые дивиденды в размере 33,85 руб. на одну обыкновенную акцию МТС на основе финансовых результатов Компании за 2021 год. Выплата дивидендов в сумме 48,2 млрд руб. с учетом выплат по квазиказначейским акциям была завершена 16 августа 2022 года.

## На одну обыкновенную акцию

руб.

			13,25			
10,9	11,1	7,5	7,5	7,5		
26,0	26,0	28,66	29,50	37,06	33,85	
2017	2018	2019	2020	2021	2022	

Специальные дивиденды

Обратный выкуп акций

Регулярные дивиденды

\*Выплата дивидендов включает дивиденды, выплаченные по квазиказначейским акциям. Суммы могут отличаться вследствие округления отдельных цифр

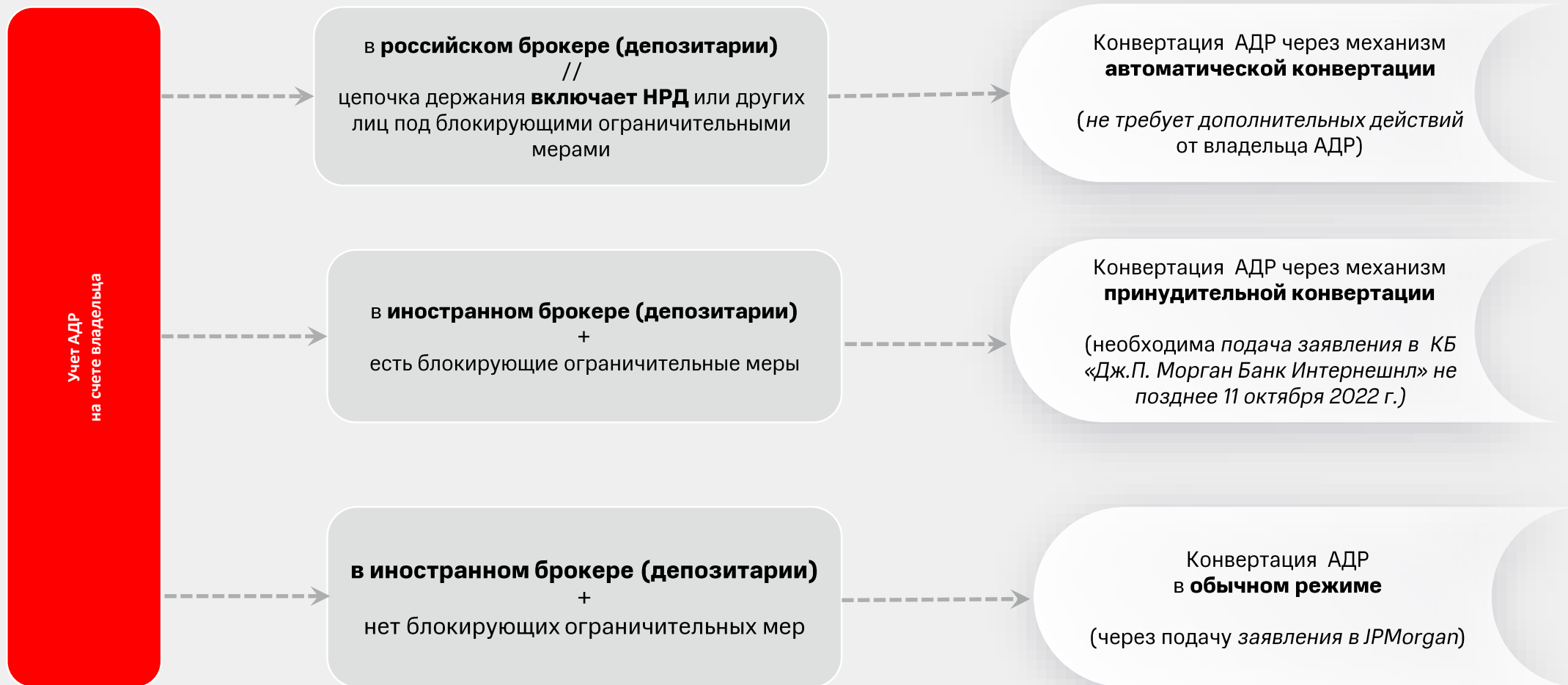
# Завершение программы АДР



\* Если другой более ранний или поздний срок не будет установлен законом или актами регуляторов



# Конвертация АДР в акции МТС



# Действующие регуляторные ограничения

- **Счета типа «С» для нерезидентов РФ**

При конвертации АДР нерезиденты РФ получают акции на счет депо типа «С»:

- По общему правилу осуществление операций купли-продажи акций невозможно, без решения Правительственной комиссии
- зачисление дивидендов на акции возможно

- **Ограничение на продажи после конвертации**

На акции, полученные на счета в российских депозитариях в результате конвертации АДР, приобретенных депонентами с 27 апреля 2022 года, накладывается ограничение на продажу.

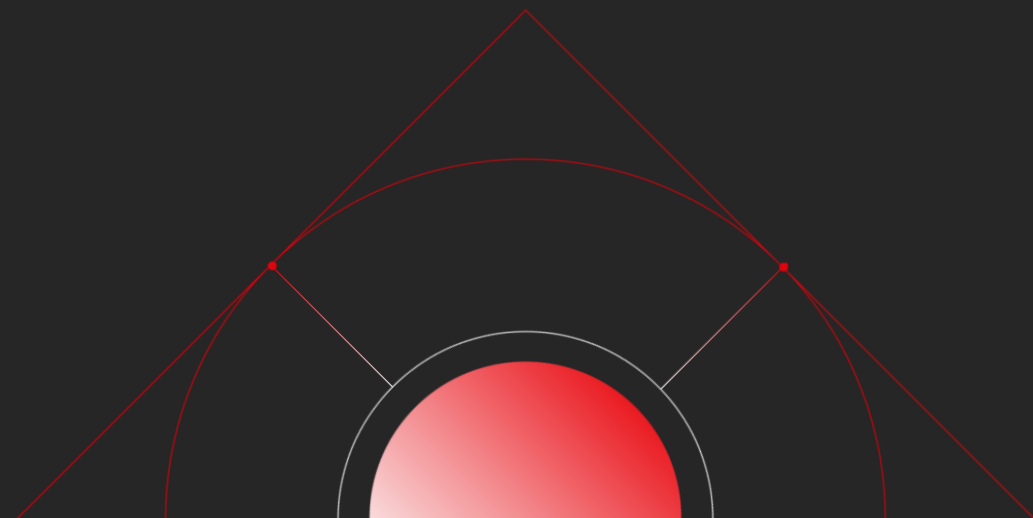
- Если владелец - резидент РФ и указанные акции с 1 марта 2022 года не принадлежали резидентам стран, которые ввели ограничительные меры против РФ, то, по общему правилу, могут продаваться до 5% таких акций в день.
- В иных случаях - до 0,2% в день, с некоторыми оговорками.

- **Выплата дивидендов владельцам АДР**

С 13 июля 2022 г. и до момента конвертации АДР в акции по АДР не будут выплачиваться дивиденды.

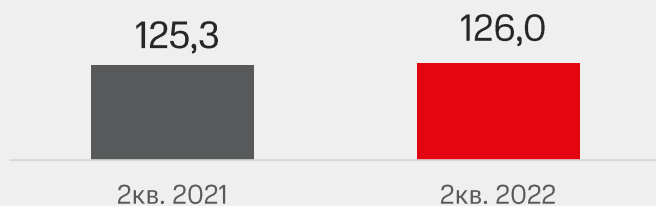
После конвертации АДР в акции владельцы акций будут иметь право истребовать невыплаченные дивиденды в течение 3 лет с даты принятия решения об их выплате

# ПРИЛОЖЕНИЯ

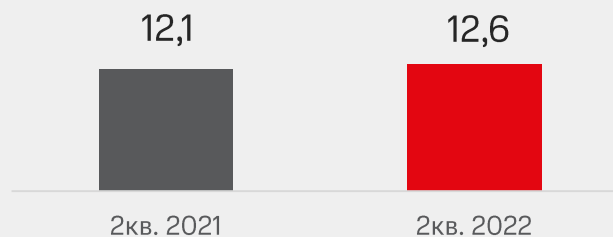


# Основные показатели по странам

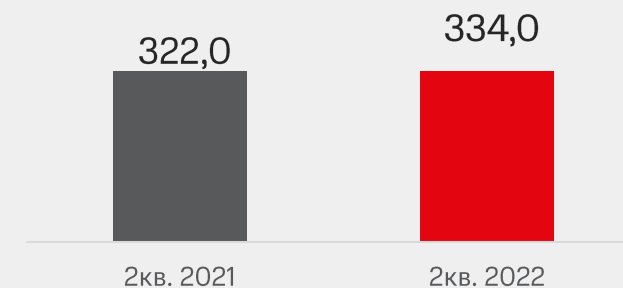
Выручка в России **+0,6% г/г**  
млрд руб.



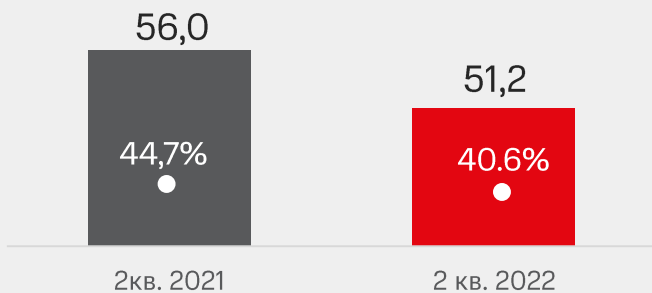
Выручка в Армении **+3,3% г/г**  
млрд драмов



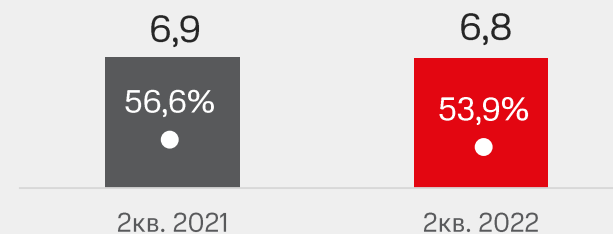
Выручка в Белоруссии\* **+3,7% г/г**  
млн белорусских руб.



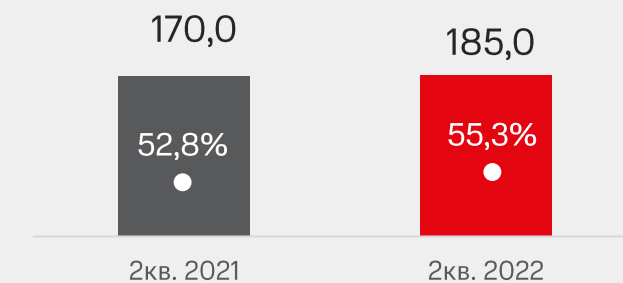
Скорректированная OIBDA и маржа в России, млрд руб., % **-8,5% г/г**



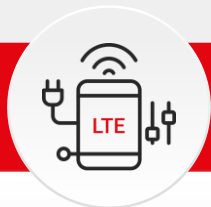
OIBDA и маржа в Армении млрд драмов, % **-1,5% г/г**



OIBDA и маржа в Белоруссии млн белорусских руб., % **+8,8% г/г**



# **В2В/С решения за пределами традиционного телекома**



## **Частные сети LTE**

15+ пилотных и коммерческих проектов на конец 2021



## **UC сервисы\***

От хостинговой АТС до обратного звонка, колл-трекинга и голосовых чат-ботов. (№1 в России, доля рынка ~ 30%\*\*). Крупнейшая платформа для Telecom API (после приобретения МТТ)



## **Облачные решения**

+95% рост выручки от Cloud и colocation в 2021 по сравнению с 2020



## **MTS Маркетолог**

Сервис таргетированной рекламы с использованием Big Data МТС/ 58 тыс. рекламных кампаний в 2021



## **Группа Webinar**

Клиентская база В2В состоит из более 10 000 организаций



## **Видеонаблюдение**

Проекты видеонаблюдения и видеоаналитики с использованием готовых и комплексных решений на базе Центра искусственного интеллекта МТС.

# Партнерства

- Активно работаем с более **1000 партнерами**

- За последние 4 года более **10 млн клиентов** воспользовались продукцией наших партнеров через каналы МТС

- За последние 4 года мы заработали более 50 млрд руб. с нашими партнерами



Цифровой доступ к МТС  
1 неделя



Отсутствие  
бумажного  
документооборота

**9 из 10 партнеров  
готовы рекомендовать  
МТС в качестве  
партнера по развитию  
бизнеса**

## Сегментация партнеров:

- **BIG DIGITAL / Глобальные** — Партнерство для запуска новых продуктов международными компаниями
- **BIG DIGITAL / Россия** — Перекрестная реклама, интеграция в программы лояльности
- **NON DIGITAL / Russia** — Объединение офлайн-продуктов партнеров с цифровыми продуктами МТС
- **С миноритарным владением МТС** — Обмен опытом и интеграция партнерских решений в продукты МТС

# Бренд лидирующей на рынке компании

**#1**

сильнейший  
технологический  
бренд в России

Brand Finance Russia 50 2021

**99%+**

Узнаваемость  
бренда

Среди российских  
потребителей

**70%**

клиентов готовы  
попробовать новые  
продукты МТС

(по данным компании)

# Используемые термины и определения

**Общий долг.** Общий долг представляет собой краткосрочную и долгосрочную задолженность, исключая обязательства по аренде и расходы на привлечение заемных средств.

**Чистый долг.** Чистый долг представляет собой общий долг за вычетом денежных средств и их эквивалентов, краткосрочных инвестиций, долгосрочных депозитов, свопов и хеджирующих инструментов.

**Свободный Денежный Поток.** Свободный денежный поток представлен чистыми денежными средствами от операционной деятельности за вычетом денежных средств, использованных для определенной инвестиционной деятельности.

**OIBDA.** OIBDA представляет собой операционную прибыль компании за вычетом расходов на износ и амортизацию. Мы используем термин скорректированный показатель OIBDA в случае исключения влияния однократных событий. Скорректированная OIBDA за 2 кв. 2022 не включает в себя убыток от обесценения внеоборотных активов на сумму 282 млн руб.





Связи с инвесторами



Контакты:

[ir@mts.ru](mailto:ir@mts.ru)

8 (495) 223-20-25

[ir.mts.ru](http://ir.mts.ru)