

# ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ГРУППЫ МТС ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2019 ГОДА

23 мая 2019 года

Алексей Корня, президент Группы МТС

Андрей Каменский, вице-президент МТС по финансам,  
инвестициям, слияниям и поглощениям

Вячеслав Николаев, вице-президент МТС по маркетингу  
Андрей Ушацкий, вице-президент МТС по технике и  
информационным технологиям

Инесса Галактионова, вице-президент МТС по продажам и  
обслуживанию

**СТРОГОЕ ЭМБАРГО ДО 15:00 23 МАЯ**



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 высокую волатильность учетных ставок и курсов обмена валют, цен на товары и акции и стоимости финансовых активов, 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 появление других факторов риска.



# Оглавление

- Выручка Группы МТС
- Выручка в России и Украине
- Выручка в Армении и Беларуси
- Скорректированная OIBDA Группы МТС
- Скорректированная OIBDA в России и OIBDA в Украине
- OIBDA в Армении и Беларуси
- Чистая прибыль Группы

- Абонентская база в странах присутствия Группы
- Развитие нетелекоммуникационных сервисов МТС
- Капитальные затраты Группы
- Долговые обязательства
- Дивиденды и программа выкупа акций
- Развитие ритейла и самообслуживания
- МТС Банк
- Прогноз на 2019 год

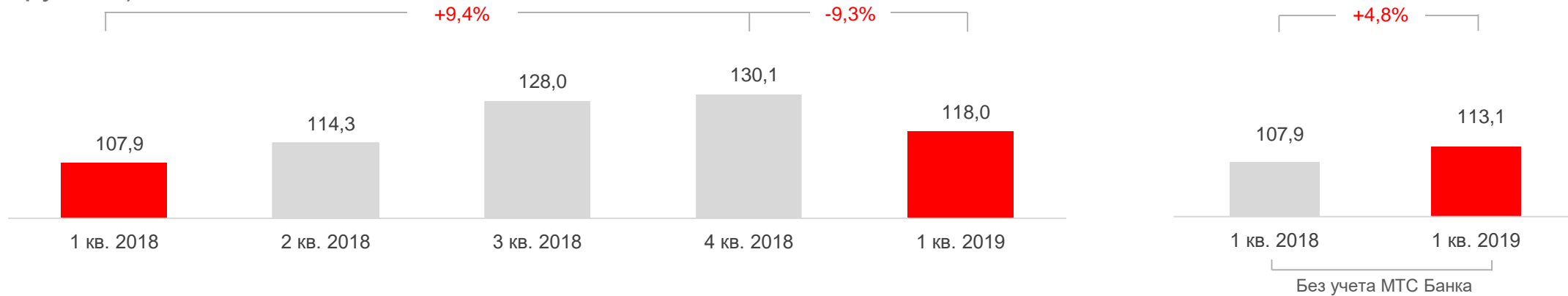


**МТС**

Ты знаешь, что можешь!

# Выручка Группы

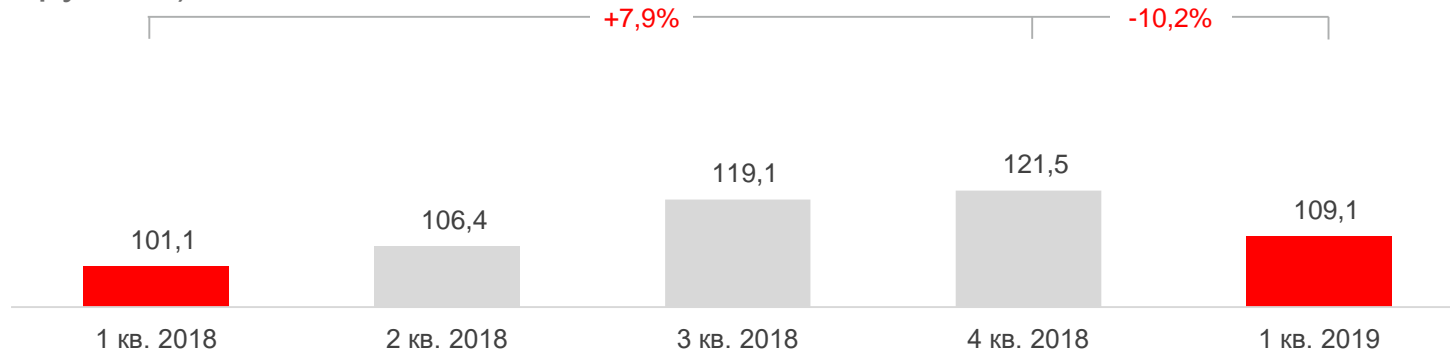
## Выручка Группы (млрд рублей)



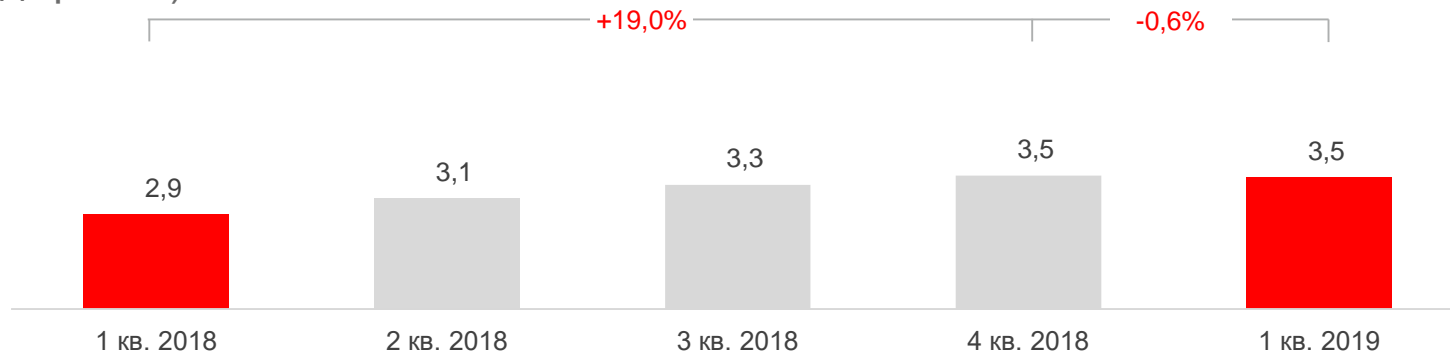
- Положительные результаты Группы МТС в первом квартале 2019 года во многом обусловлены результатами, полученными в России вследствие роста пользования услугами передачи данных, продаж смартфонов и оборудования, а также роста продуктов МТС Банка и других цифровых сервисов: пользовательских приложений, облачных сервисов, IoT и Big Data
- На показатели выручки Группы повлиял рост доходов от услуг передачи данных в Украине, что обусловлено активным развитием стандартов 3G и 4G и увеличением продаж смартфонов

# Выручка в России и Украине

## Выручка в России (млрд рублей)



## Выручка в Украине (млрд гривен)



Рост выручки в России за счет:

- Увеличения потребления услуг мобильного интернета
- Роста продаж смартфонов высокой и средней ценовой категории, которые предоставляют абонентам доступ к современным цифровым услугам
- Вклада в общую выручку МТС Банка, операторов электронных билетов Ticketland.ru и Ponominalu.ru, облачного провайдера «ИТ-град»

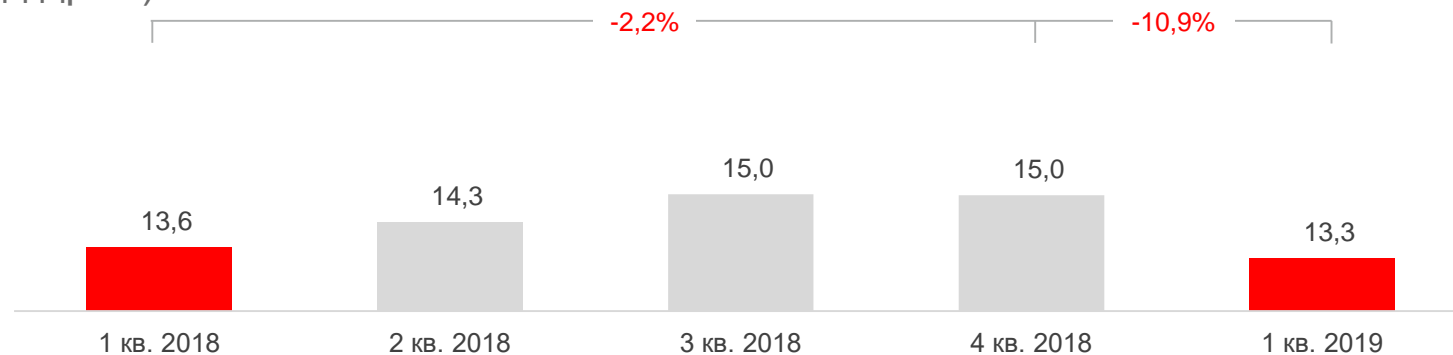
Рост выручки в Украине за счет:

- Роста потребления услуг мобильного интернета благодаря увеличению количества абонентов, пользующихся услугами передачи данных в сети 4G, которая была запущена в марте 2018 года

# Выручка в Армении и Беларуси

## Выручка в Армении

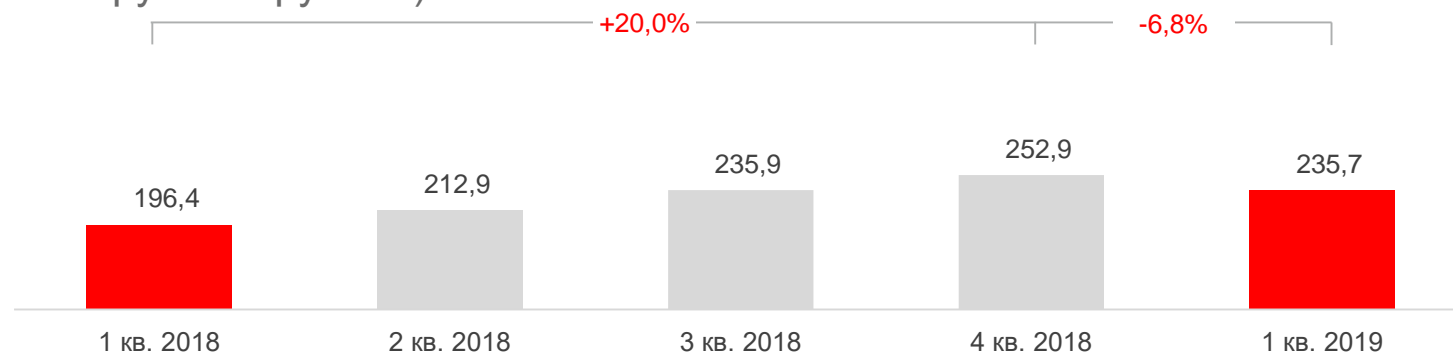
(млрд драм)



- Сокращение выручки в Армении обусловлено высокой конкуренцией и снижением доходов от интерконнекта вследствие регуляторных изменений

## Выручка в Беларуси

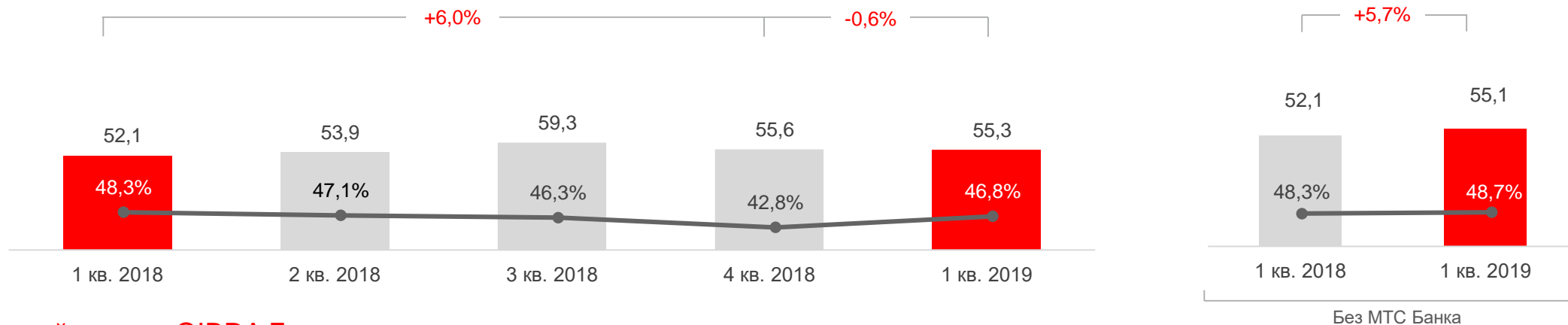
(млн белорусских рублей)



- Рост выручки в Беларуси за счет роста потребления услуг мобильной передачи данных и VAS-услуг, а также увеличения продаж телефонов

# Скорректированная\* OIBDA и маржа Группы

Скорректированная\* OIBDA Группы и маржа OIBDA  
(млрд рублей)



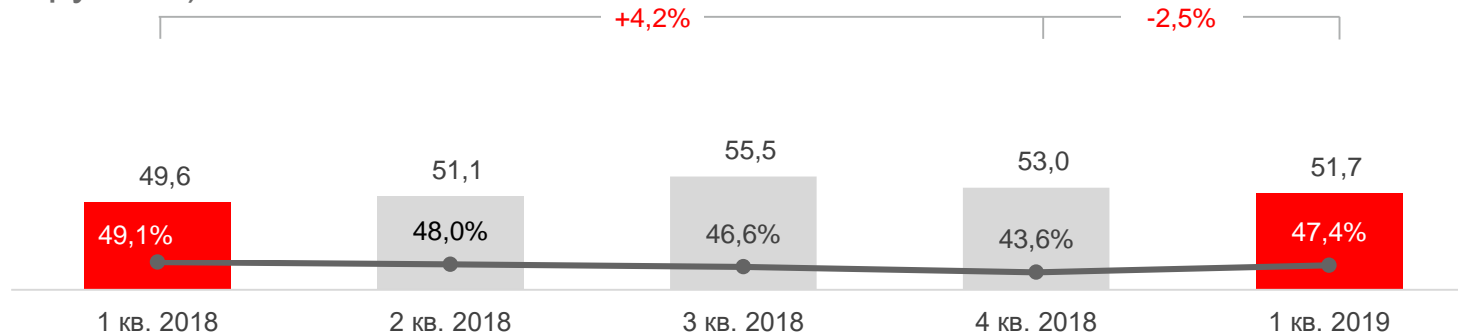
Факторный анализ OIBDA Группы  
(млрд рублей)



- Рост показателя скорректированной OIBDA Группы обусловлен сильными результатами в России, Украине и Беларуси на фоне улучшения рыночной конъюнктуры, роста пользования передачей данных и другими цифровыми сервисами и продолжения реализации стратегии по укреплению контроля за расходами

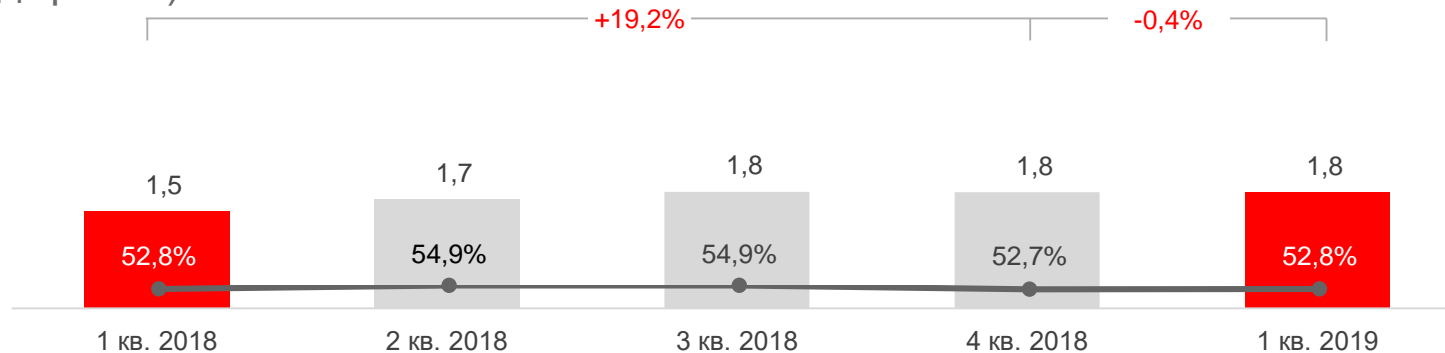
# Скорректированная\* OIBDA и маржа в России и Украине

## Скорректированная\* OIBDA и маржа в России (млрд рублей)



- Рост скорректированного показателя OIBDA в России за счет роста выручки
- Негативное влияние на показатель OIBDA в России оказали отмена внутрисетевого роуминга и повышение НДС

## OIBDA и маржа в Украине (млрд гривен)

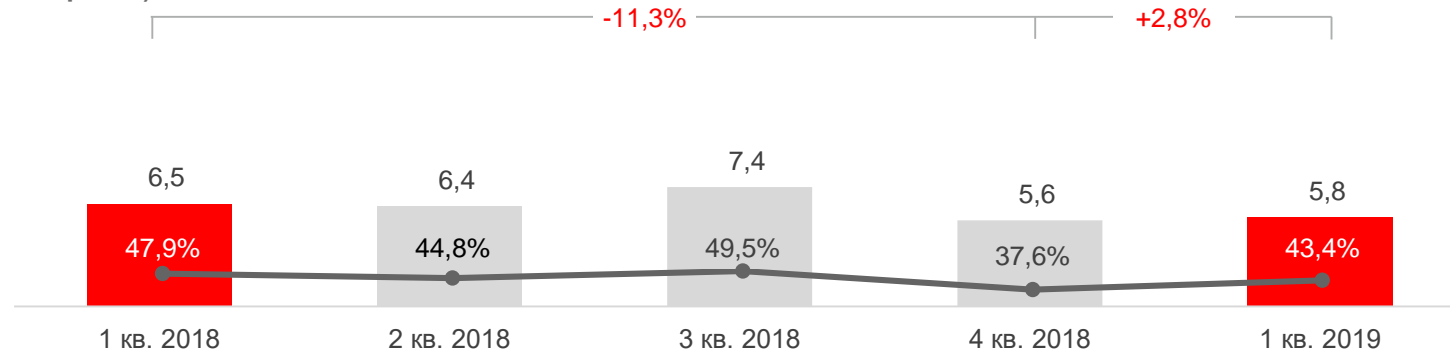


- Рост показателя OIBDA в Украине обусловлен увеличением потребления услуг передачи данных, вследствие активного расширения покрытия сетей 3G и 4G



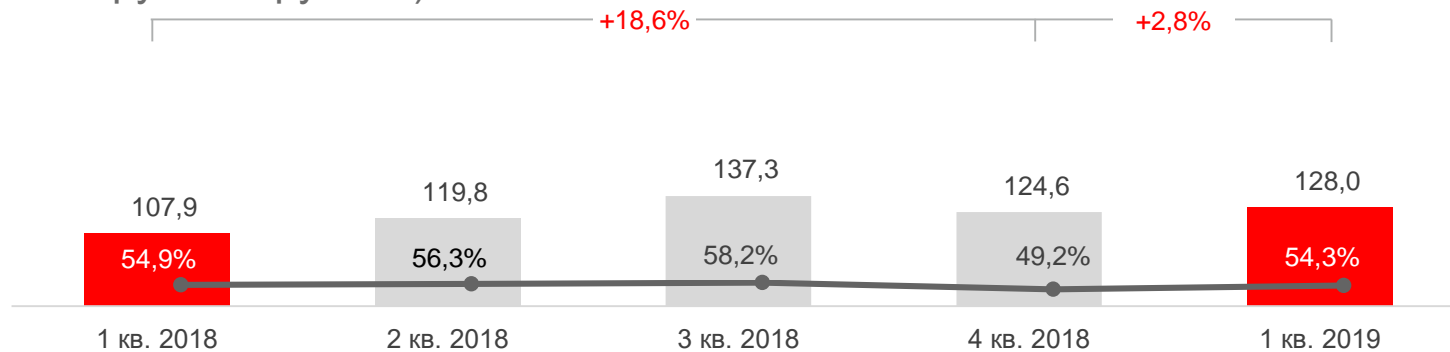
# OIBDA и маржа в Армении и Беларуси

## OIBDA и маржа в Армении (млрд драм)



- Динамика показателя OIBDA в Армении отражает динамику выручки на фоне макроэкономических факторов

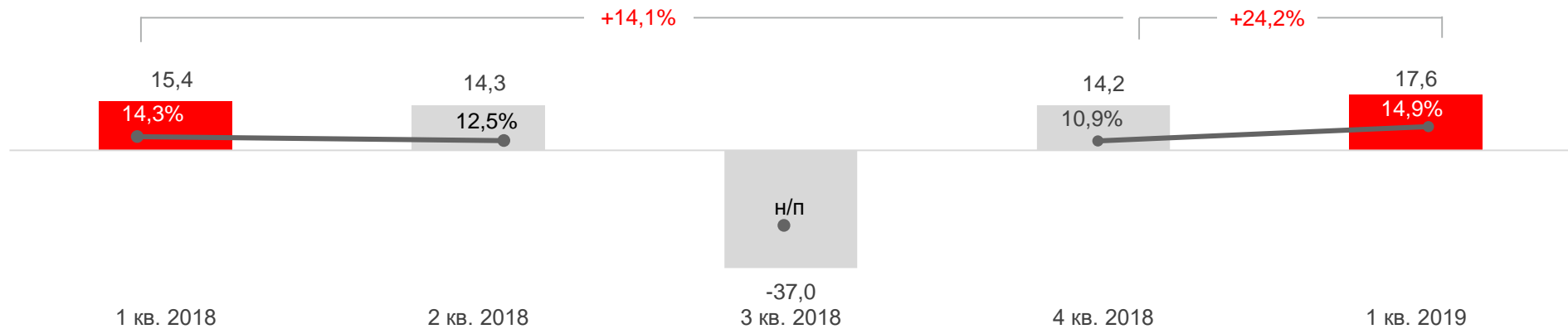
## OIBDA и маржа в Беларуси (млн белорусских рублей)



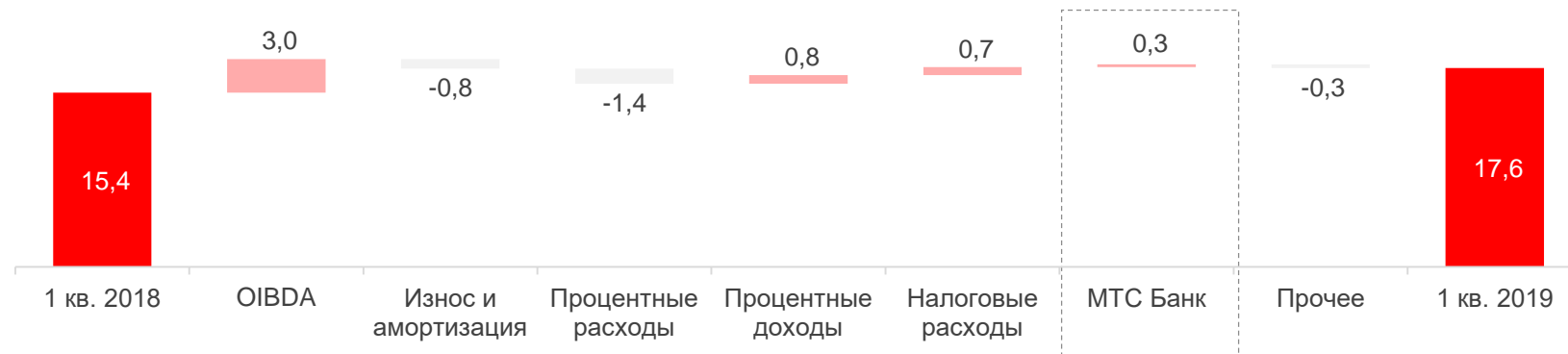
- Показатель OIBDA в Беларуси увеличился в соответствии с динамикой выручки

# Чистая прибыль Группы

Чистая прибыль и маржа чистой прибыли Группы (млрд рублей)



Факторный анализ чистой прибыли Группы (млрд рублей)\*



# Абонентская база в странах присутствия Группы

| Мобильные абоненты (млн) | 1 кв. 2019 | 4 кв. 2018 | Изменение 1 кв. 2019/ 4 кв. 2018, % | 1 кв. 2018 | Изменение 1 кв. 2019/ 1 кв. 2018, % |
|--------------------------|------------|------------|-------------------------------------|------------|-------------------------------------|
| <b>Всего</b>             | 104,7      | 105,3      | -0,5%                               | 106,2      | -1,4%                               |
| <b>Россия</b>            | 77,6       | 78,0       | -0,6%                               | 78,1       | -0,7%                               |
| <b>Украина*</b>          | 19,6       | 19,7       | -0,5%                               | 20,7       | -5,6%                               |
| <b>Армения</b>           | 2,1        | 2,1        | -0,4%                               | 2,1        | 0,9%                                |
| <b>Беларусь**</b>        | 5,5        | 5,5        | 0,2%                                | 5,3        | 4,1%                                |

- Стабилизация темпов подключений в России вследствие позитивных изменений на рынке
- Рост абонентской базы в Беларуси на фоне развития сервисов мобильной передачи данных
- Сокращение абонентской базы в Украине обусловлено недоступностью услуг связи на некоторых территориях страны

Несмотря на небольшое снижение абонентской базы, МТС демонстрирует рост выручки за счет увеличения количества высокодоходных абонентов, которые потребляют более одной услуги и используют мобильные, фиксированные и цифровые сервисы МТС



**МТС**

Ты знаешь, что можешь!

\*Включая пользователей CDMA

\*\*МТС владеет 49% акций в СООО «МТС» в Беларуси, которые не консолидируются

# Развитие нетелекоммуникационных направлений МТС



## Облака

- Более 600 клиентов #CloudMTS
- 10 дата-центров
- Семикратный рост объема хранимой и перерабатываемой информации за год
- Приобретения: Авантаж, ИТ-Град



## Big Data

- Решение Workforce Management для розничной сети МТС
- Ускорение скоринга и выдачи кредитов
- Более 200 специалистов data science и инженеров
- Запуск сервиса рекламного самообслуживания для среднего и малого бизнеса МТС Маркетолог



## AI

- Более 70% обращений клиентов через веб-сайт МТС решено с помощью чат-бота
- Алгоритм Legal Tech от МТС достиг более чем 75% точности



## Системная интеграция

- Годовой рост выручки на 50%
- Запуск пилотных IoT-проектов по автоматизации
- Рост количества контрактов на 40% по сравнению с 1 кв. 2018г.



## ФинТех

- Четырехкратный рост кросс-продаж услуг МТС Банка за год
- Интеграция самых популярных продуктов банка в приложение «Мой МТС»



## Esports & билетные сервисы

- Запуск стриминговой платформы в марте 2019 года
- Инкрементальный рост выручки от кросс-продаж билетов



## Розница

- Рост годовой выручки на 31%
- Рост доли рынка до ~13% с 10% в 2018
- 63% tNPS (уровень рекомендаций посетителей салона)



## NB-IoT

- Запуск сетей NB-IoT в более чем 50 регионах России
- Соглашения по развитию «умного города» подписаны в 13 регионах страны



## ТВ

- Один из лидеров рынка по росту абонентской базы. Ежеквартальный прирост – порядка 70 тысяч пользователей
- Более 200 ТВ каналов
- Более четырех миллионов пользователей Мобильного ТВ



## Smart Education

- Программа онлайн-обучения английскому языку и математике Smart University
- Ежемесячный рост числа зарегистрированных пользователей в среднем на 50%
- Ежемесячный прирост количества проводимых уроков в среднем на 40%

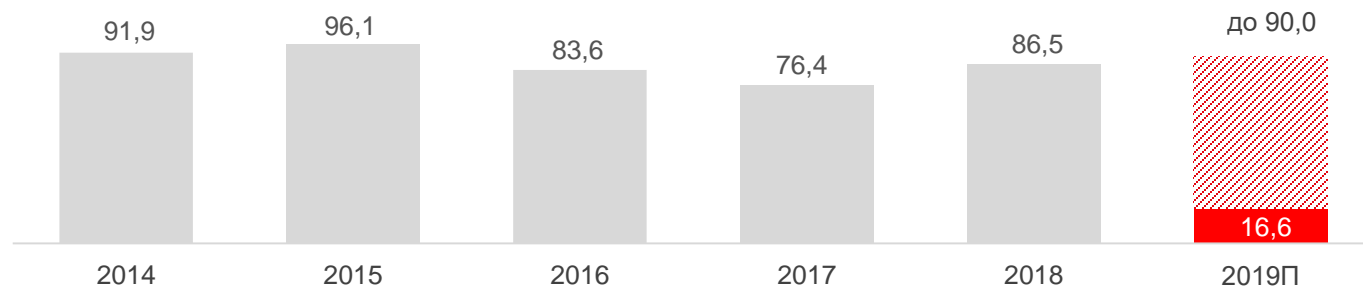


## E-Health

- EHealth-платформа и приложение SmartMed для онлайн-консультаций с врачами
- Рост количества установок приложения более чем в два раза с начала года
- Рост числа ежемесячно проводимых консультаций на 70% с начала года

# Капитальные затраты Группы

## Капитальные затраты (млрд рублей)



В первом квартале 2019 года Группа МТС:

- Построила порядка девяти тысяч базовых станций в 80 регионах России, в том числе более трех тысяч станций стандарта 4G
- Продолжила активное расширение сетей мобильной передачи данных в Украине: покрытие сети 3G достигло 86 процентов населенной территории, сети 4G – 57 процентов

|                | 1 кв. 2018                      |                | 1 кв. 2019                      |                |
|----------------|---------------------------------|----------------|---------------------------------|----------------|
|                | Капитальные затраты (млрд руб.) | В % от выручки | Капитальные затраты (млрд руб.) | В % от выручки |
| Россия         | 15,4                            | 15,2%          | 14,5                            | 13,3%          |
| Украина*       | 1,2                             | 20,2%          | 2,0                             | 24,1%          |
| Армения        | 0,1                             | 5,0%           | 0,1                             | 5,7%           |
| <b>Группа*</b> | <b>16,7</b>                     | <b>15,4%</b>   | <b>16,6</b>                     | <b>14,1%</b>   |

\*Без учета затрат в размере 1,4 миллиарда рублей, связанных с приобретением лицензий 4G в Украине в 1 кв. 2018 года

# Долговые обязательства\*

## График выплат долга (млрд рублей)

Общий долг Группы\*\* = 387,4 млрд рублей  
Чистый долг Группы = 292,4 млрд рублей



## Чистый долг (млрд руб.) к LTM скорректированного показателя OIBDA\*\*\*



\* Без учета лизинговых обязательств по состоянию на 31 марта 2019 года

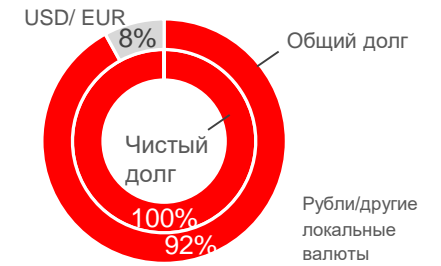
\*\* Без учета расходов на привлечение займов по состоянию на 31 марта 2019 года

\*\*\* Цифры указаны без учета эффекта от перехода на новые стандарты отчетности МСФО 9, 15 и 16

## Средневзвешенные процентные ставки



## Структура долга по валютам\*\*\*\*



- Соотношение чистого долга к скорректированному показателю OIBDA остается на комфортном уровне 1.5x, что позволяет сохранить финансовую устойчивость и способность компании поддерживать как уровень инвестиций, так и высокую доходность для акционеров

\*\*\*\*С учетом валютного хеджирования на сумму 463,9 миллиона долларов США по состоянию на 31 марта 2019 года

# Дивиденды и программа выкупа акций

## Дивидендная история (млрд рублей)



## Дивиденд на акцию (руб.)



## Дивиденд на акцию с учетом выкупа (руб.)

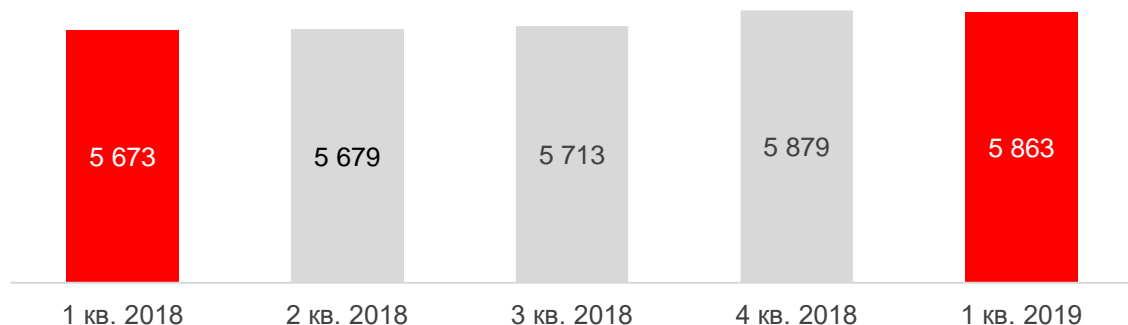


\*Включая предыдущую программу выкупа акций, закончившуюся в марте 2018 года

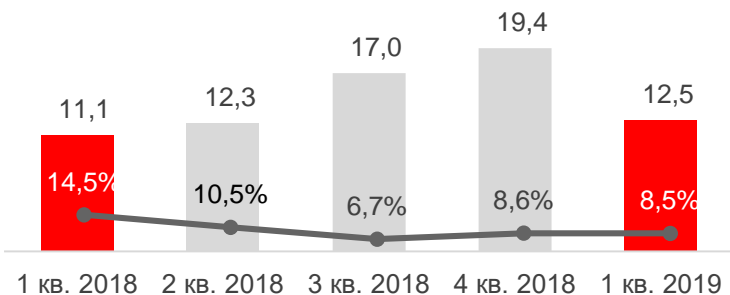
- В марте Совет директоров МТС утвердил новую дивидендную политику на период с 2019 по 2021 годы, в соответствии с которой оператор будет платить акционерам не менее 28 рублей на одну обыкновенную акцию (56 рублей за АДР) в течение каждого календарного года
- В мае МТС завершила реализацию двухлетней программы выкупа своих обыкновенных акций и АДР на сумму 30 миллиардов рублей. В общей сложности с момента запуска программы выкуплено 113 487 402 обыкновенных акций (включая АДР), что составляет 5,68 процента от уставного капитала

# Развитие ритейла и самообслуживания

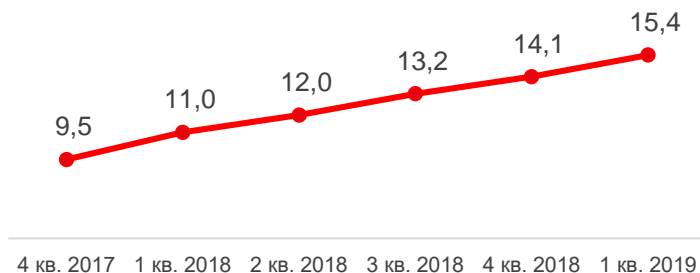
Количество салонов розничной сети МТС  
(кол-во салонов на конец периода\*)



Продажи телефонов и аксессуаров и валовая маржа продаж (млрд рублей)



Одномесечные пользователи приложения Мой МТС (млн)



- На конец первого квартала 2019 года количество розничных салонов МТС незначительно сократилось до 5863 по сравнению с четвертым кварталом 2018 года. В текущей конкурентной ситуации эффективное количество салонов находится в диапазоне 5500-6000 салонов
- Проникновение смартфонов в сеть достигло 71,3 процента. Проникновение мобильного интернета — 59,8 процента
- Количество месячных пользователей приложения для самообслуживания «Мой МТС» — 15,4 миллиона. Это приложение также используется в качестве платформы для продвижения других цифровых сервисов

\* Включая франчайзинговые салоны



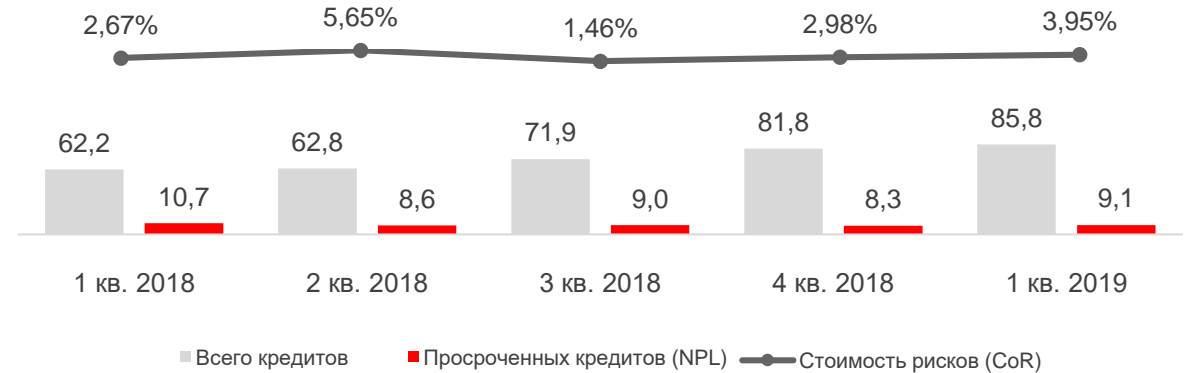
## Чистый процентный доход и чистая прибыль / (убыток)\* (млрд рублей)



## Кредиты физических лиц\* (млрд рублей)



## Кредиты и NPL\* (млрд рублей)

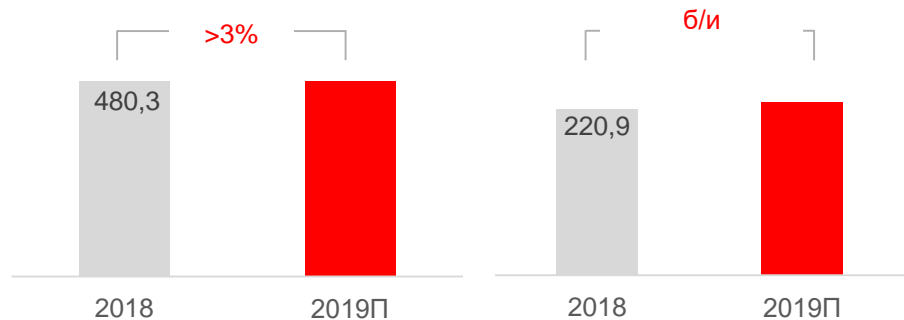


- За счет таргетированных индивидуальных предложений, сформированных на основе аналитики Big Data МТС, а также интеграции популярных потребительских финансовых продуктов в предложение «Мой МТС» по итогам первого квартала 2019 года МТС Банк увеличил объем выдачи кредитов физическим лицам до 58,8 с 38,1 миллиарда рублей в первом квартале 2018 года

\* Источник: финансовая отчетность МТС Банка (МСФО)

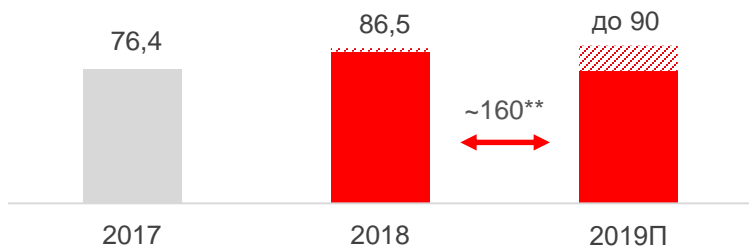
# Прогноз на 2019

## Прогноз выручки Группы (млрд рублей)\*



\*С учетом эффекта перехода на новые стандарты МСФО и консолидации МТС Банка

## Прогноз CAPEX (млрд рублей)



\*\*Исключая дополнительные инвестиции для выполнения закона Яровой

/// Дополнительные инвестиции, необходимые для соблюдения закона Яровой



Ты знаешь, что можешь!

### Выручка Группы\*:

МТС подтверждает прогноз по росту выручки Группы в 2019 году на примерно три процента. Прогноз выручки учитывает следующие факторы:

- Увеличение объемов трафика передачи данных при снижении уровня пользования голосовыми услугами и повышения проникновения сервисов на основе мобильного интернета;
- Конкурентная динамика в ритейле и снижение уровня продаж SIM-карт в России;
- Изменения нормативно-правовой базы, включая отмену внутреннего роуминга и повышение НДС в России;
- Эффект высокой базы в 2018 году;
- Продолжающийся рост выручки в Украине, номинированной в украинских гривнах;
- Динамика выручки в зарубежных дочерних компаниях и волатильность валют по отношению к российскому рублю.

### OIBDA Группы:

МТС улучшает прогноз по OIBDA на 2019 год до стабильного по сравнению с ранее заявленным умеренно отрицательным показателем за счет:

- Изменений в нормативно-правовой базе;
- Эффекта высокой базы в 2018 году и единовременных эффектов в 1 квартале 2019;
- Роста уровня конкуренции;
- Увеличения затрат на персонал;
- Потребительского поведения и роста потребления высокодоходных продуктов, таких как роуминг;
- Развития бизнеса в зарубежных дочерних компаниях;
- Макроэкономических изменений и волатильности валют на рынках присутствия.

### Капитальные затраты Группы:

В 2019 году МТС планирует капитальные затраты на уровне 90 миллиардов рублей с учетом затрат на закон Яровой. Без учета затрат на реализацию закона Яровой МТС сохраняет прогноз по капитальным затратам в размере порядка 160 миллиардов рублей в 2018 и 2019 годах. Прогноз уровня капитальных затрат учитывает следующие проекты для инвестирования:

- Продолжение работ по развитию сетей LTE;
- Реализация проектов по совместному использованию инфраструктуры и частотного спектра с другими операторами в России;
- Развитие сети LTE в Украине;
- Внедрение эволюционных решений 5G на российском рынке;
- Продолжающиеся инвестиции в развитие цифровых продуктов.

# Q & A



**MTC**

Ты знаешь, что можешь!