

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ИНВЕСТОРАМ

Апрель 2026 г.

Ограничение ответственности

Указанная информация предоставляется в связи с публичным предложением акций Публичного акционерного общества «B2B-РТС» («Акции») (ОГРН: 1207700017381; ИНН: 9718151838; место нахождения: г. Москва; адрес: 121151, г. Москва, вн.тер.г. муниципальный округ Дорогомилово, наб. Тараса Шевченко, д. 23а, помещ. 1/1/25) («Эмитент»).

Информация, содержащаяся в настоящем документе, не является предложением или приглашением направлять оферты, продавать, приобретать, обменивать или передавать какие-либо ценные бумаги в Российской Федерации или какому-либо российскому лицу или для такого лица (включая юридических лиц, зарегистрированных, созданных или имеющих местонахождение в Российской Федерации) или какому-либо лицу, находящемуся на территории Российской Федерации, и не представляет собой рекламу каких-либо ценных бумаг в Российской Федерации и не должна передаваться третьим лицам или каким-либо образом публично распространяться в Российской Федерации. Данная информация не предназначена для публичного распространения и не должна публично распространяться в Российской Федерации.

Инвестирование в ценные бумаги связано с риском неблагоприятного изменения их цен, а также с рисками наступления определенных событий, которые могут повлиять на стоимость принадлежащих Вам финансовых инструментов. Эмитент и лица, которые оказывают или могут оказывать услуги в рамках публичного предложения Акции («Организаторы»), не гарантируют доходов от деятельности по инвестированию на рынке ценных бумаг и не несут ответственности за результаты Ваших инвестиционных решений, принятых на основании предоставленной Эмитентом и (или) Организаторами информации.

Настоящий документ не содержит исчерпывающей информации, необходимой для принятия инвестиционного решения потенциальными инвесторами. При принятии инвестиционного решения потенциальные инвесторы должны ознакомиться с проспектом ценных бумаг – Акции, который будет опубликован Эмитентом в сети Интернет до начала публичного предложения Акции, а также с иной информацией, раскрытой на странице Эмитента в сети Интернет: <https://e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=39629>. Потенциальные инвесторы, прежде чем принимать инвестиционное решение, должны сформировать собственное мнение, не опираясь исключительно на факторы, описанные в настоящем документе и проспекте ценных бумаг.

Настоящий документ не подразумевает инвестиционного консультирования (в значении, определенном в законодательстве Российской Федерации (в том числе, в Федеральном законе от 22 апреля 1996 года № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»)).

Информация, приведенная в настоящем документе, не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, и финансовые инструменты либо операции, упомянутые в ней, могут не соответствовать вашему инвестиционному профилю и инвестиционным целям (ожиданиям). Определение соответствия финансового инструмента либо операции вашим интересам, инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и уровню допустимого риска является вашей задачей. Эмитент и Организаторы не несут ответственности за возможные убытки в случае совершения операций либо инвестирования в финансовые инструменты, упомянутые в данной информации, и не рекомендуют использовать указанную информацию в качестве единственного источника информации при принятии инвестиционного решения.

Эмитент и Организаторы не выступают в качестве независимого оценщика, финансового консультанта на рынке ценных бумаг, инвестиционного советника или актуария, как данные термины определены в законодательстве Российской Федерации.

Настоящий документ содержит отраслевые прогнозы и прогнозы по рыночным данным, которые обозначают возможный вариант развития событий на основе допущений, изложенных в настоящем документе. Они представляют собой не более чем один из возможных вариантов развития событий. Эти отраслевые и рыночные прогнозы действительны с учетом рисков, факторов неопределенности и допущений, и фактические результаты в будущем могут существенно отличаться от них.

Настоящий документ основан на данных компании и не верифицирован иными лицами.

Ни настоящий документ, ни какая-либо его копия или фрагмент не подлежат вывозу, пересылке или распространению, будь то напрямую или косвенно, за пределами России. Предоставление или распространение настоящего документа в других юрисдикциях может быть ограничено законом, и лицам, в чье распоряжение попадет настоящий документ, следует ознакомиться с любыми такими ограничениями и соблюдать их. Любое несоблюдение таких ограничений может представлять собой нарушение законодательства любой такой иной юрисдикции. Принимая настоящий документ, вы соглашаетесь соблюдать вышеуказанные ограничения.

Настоящий документ подготовлен исключительно на русском языке и не подлежит переводу на английский или любой иной язык.

КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК ПОСТОЯННО СТАЛКИВАЕТСЯ С ПРОЦЕССОМ ЗАКУПОК В ОБЫЧНОЙ ЖИЗНИ



В2В-РТС ПОМОГАЕТ БИЗНЕСУ И ГОСУДАРСТВУ ЭФФЕКТИВНО ОРГАНИЗОВАТЬ ЗАКУПКИ И ПРОДАЖИ

Заказчик



Регулируемый сегмент

Гос. органы

Компании с гос. участием



Коммерческий сегмент

Крупный бизнес

МСБ⁽¹⁾

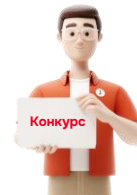
Платформа



1 Подготовка и планирование



2 Проведение процедуры



3 Подача и анализ заявок



4 Определение победителя



5 Заключение и исполнение контракта



6 Аналитические решения и сервисы



Поставщик



Регулируемый и коммерческий сегмент

Компании с гос. участием

Крупный бизнес

МСБ

В2В-РТС – КРУПНЕЙШАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА В РОССИИ



Платформа федерального масштаба

10 трлн руб.

Объем закупок на платформе '25

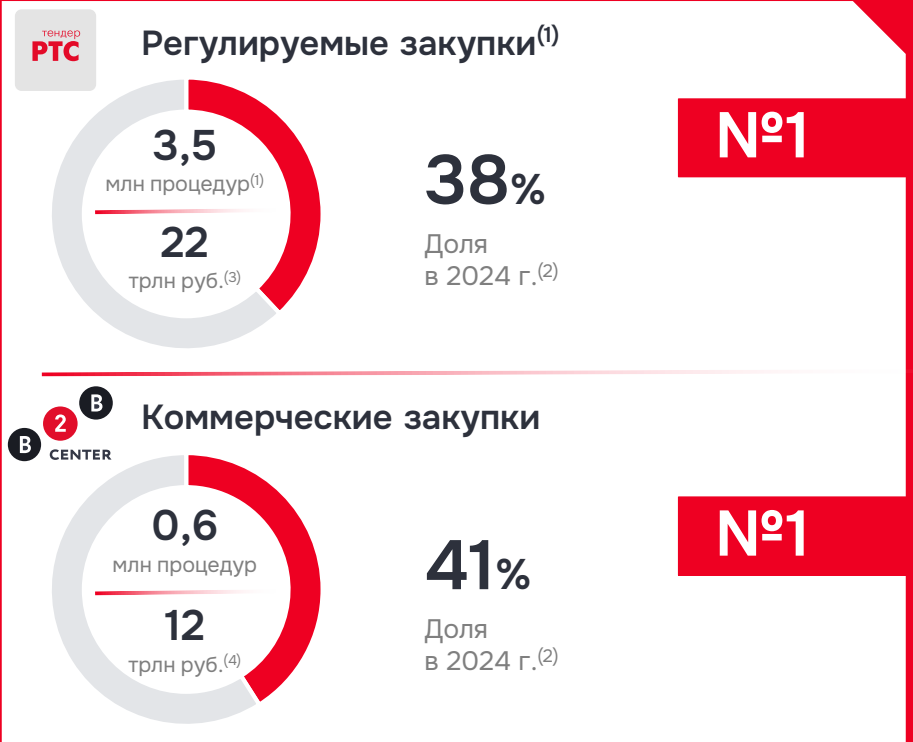
5%

Объем закупок в % ВВП России '25



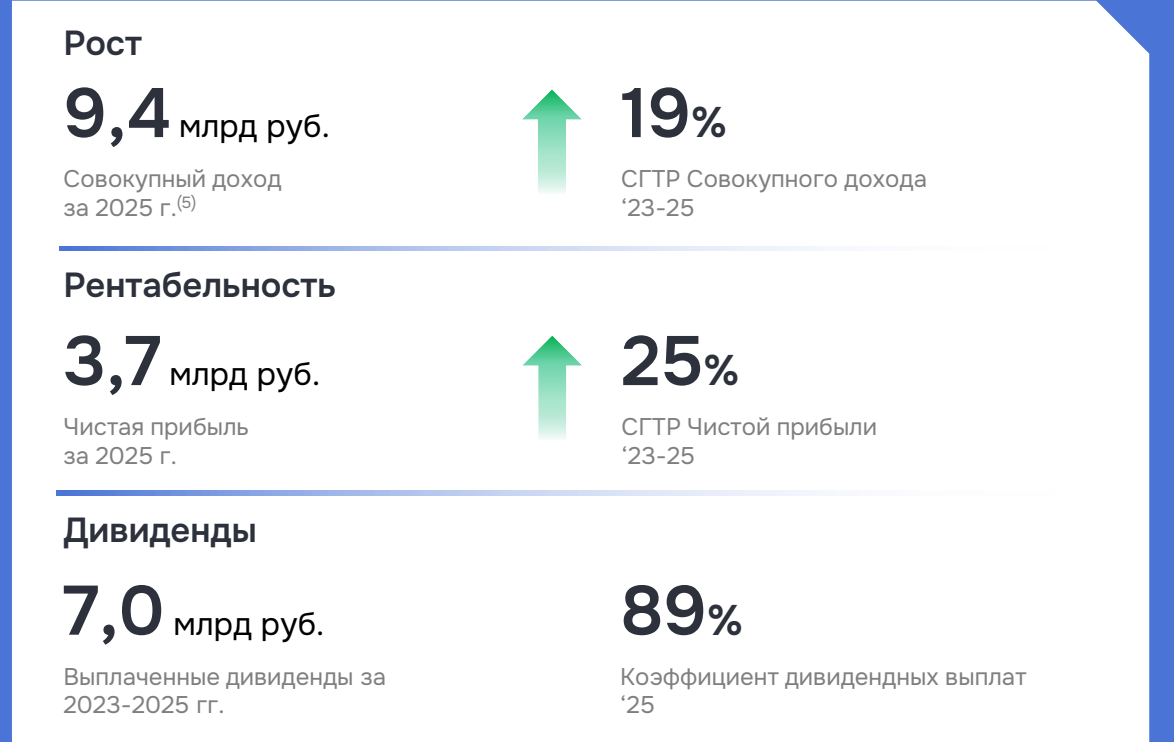
Лидер на крупном и растущем рынке цифровых закупок и продаж

РЫНОК



Устойчивый рост, высокая рентабельность и стабильные дивидендные выплаты

БИЗНЕС



Источники: данные Компании, аудированная МСФО-отчетность Компании за 2023-2025 гг., отчет Керп

Примечания: (1) Включает секции закупок 44-ФЗ, 223-ФЗ, 615-ПП, Имущественные торги; (2) По количеству процедур; (3) Объем процедур сегмента рынка в денежном выражении по 44-ФЗ, 223-ФЗ, 615-ПП, Имущественные торги и ЗМО в 2024 г.; (4) Объем процедур коммерческих закупок на ЭТП в денежном выражении в 2024 г.; (5) Совокупный доход включает выручку от оказания услуг и доход от управления активами, состоящий из процентного дохода и доходов по ценным бумагам, в соответствии с МСФО

НА ПРОТЯЖЕНИИ 20 ЛЕТ КОМПАНИЯ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНО РАЗВИВАЛА РЫНОК ЦИФРОВЫХ ЗАКУПОК И ЗАВОЕВАЛА НА НЕМ ЛИДЕРСТВО

Формирование лидерских позиций

Доля рынка⁽¹⁾

26% Регулируемые закупки⁽²⁾

2016 г.

Крупнейший игрок на рынке

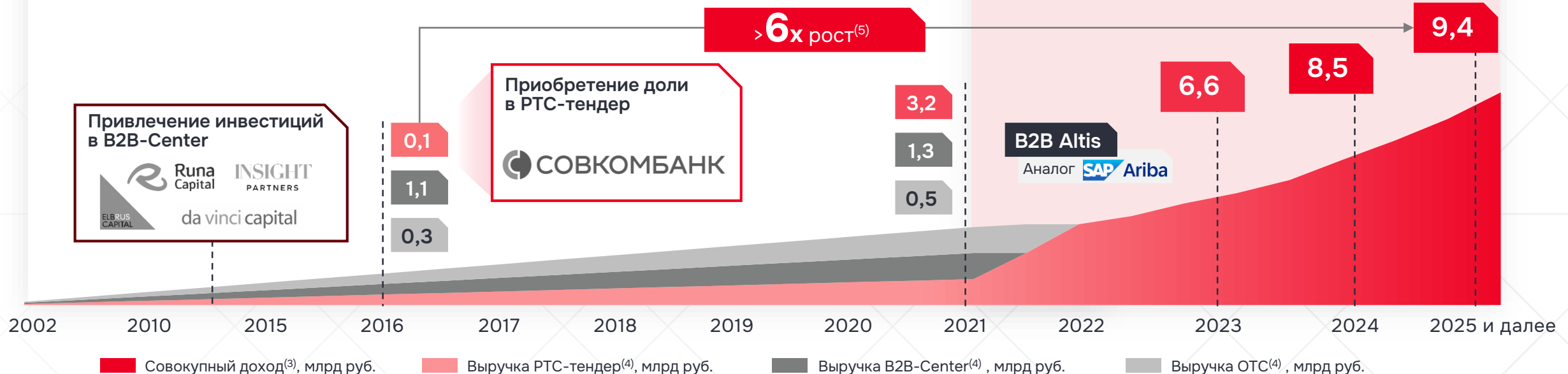
38% Регулируемые закупки⁽²⁾

41% Коммерческие закупки

2024 г.

- ◆ Создание B2B-Center в 2002 г. и ЭТП РТС-тендер в 2010 г., получение аккредитаций
- ◆ Открытие РТС-тендером секции закупок по 223-ФЗ и коммерческим торгам в 2015 г.
- ◆ Открытие РТС-тендером секции закупок по 615-ПП и имущественным торгам в 2016 г.

- ◆ Выкуп пакетов финансовых инвесторов
- ◆ Присоединение B2B-Center и ОТС к РТС-тендер, формирование бренда B2B-PTC
- ◆ Запуск B2B Altis (аналог SAP Ariba), включение в реестр российского ПО



Источники: данные Компании, отчет Керп

Примечания: (1) Доля по количеству процедур на платформе; (2) В 2016 г. - суммарная доля по закупкам в рамках 44-ФЗ и 222-ФЗ РФ, в 2024 г. - 44-ФЗ РФ, 222-ФЗ РФ, 615-ПП РФ, Имущественные торги; (3) Совокупный доход представлен выручкой от оказания услуг и доходом от управления активами; (4) За 2016-2021 гг. приведена сумма выручки по РСБУ РТС-тендер, B2B-Center и ОТС.; (5) Рост совокупного дохода за 2025 г. относительно суммарной выручки РТС-тендер, B2B-Center и ОТС в 2016 г.

ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Лидер рынка электронных закупок с обширным и постоянно растущим набором продуктов и решений

Масштабный и фундаментально привлекательный рынок регулируемых и коммерческих закупок с кратным потенциалом роста в коммерческом сегменте

Доказанная бизнес-модель на базе собственной ИТ-платформы с крупнейшей базой заказчиков и поставщиков и высокой конверсией

Уникальный финансовый профиль – уверенный рост, высокая рентабельность, отсутствие долгового финансирования и высокий потенциал дивидендных выплат

Продуманная стратегия дальнейшего роста с реалистичными целями

Опытная команда менеджмента при поддержке знакового акционера

№1

Игрок по количеству процедур на рынке регулируемых и коммерческих закупок в 2024 г.⁽¹⁾

66

трлн руб.

Объем целевого рынка в 2030 г.⁽¹⁾

>20

лет

Истории успеха на российском рынке

89%

Коэффициент дивидендных выплат в 2025 г.⁽²⁾

>2x

Целевой рост выручки от регулируемых и коммерческих закупок к 2030 г.

>10

лет

Средний стаж ключевых сотрудников в Компании

МАСШТАБНЫЙ ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК, ФОРМИРУЮЩИЙ ПОЧТИ ПЯТУЮ ЧАСТЬ ВВП СТРАНЫ

Крупнейший рынок регулируемых и коммерческих закупок ...

Структура целевых рынков Компании в разрезе ключевых сегментов за 2025 г.⁽¹⁾, трлн руб.



... со значительными барьерами для входа



Инвестиционный барьер. Высокие капитальные и операционные затраты на разработку, поддержку и продвижение цифровой платформы



Регуляторный барьер. Процедуры в сегменте регулируемых закупок могут проводиться только на 8 федеральных площадках, закрепленных в федеральном законе



Конкурентный барьер. Рынок формирует спрос на экосистему решений для автоматизации закупок, где количество участников и сетевой эффект создают высокий порог для смены платформы



Технологический барьер. Необходимость обеспечения высочайшего уровня надежности и производительности, а также соответствие стандартам (ФСТЭК, ISO 27001)

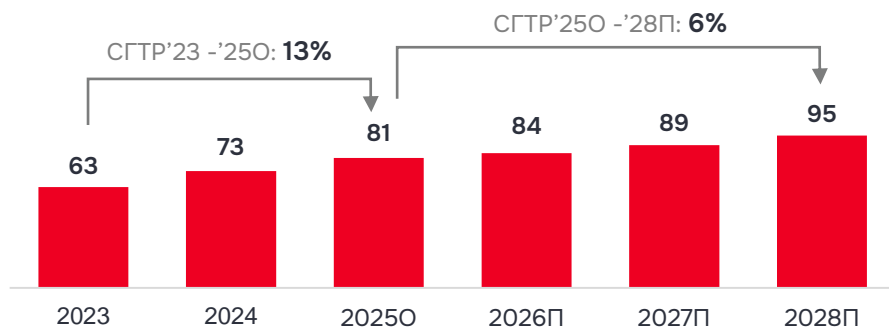
Источники: отчет Кепт

Примечания: (1) Оценочный объем рынка за 2025 г. согласно исследованию Кепт; (2) Коммерческие закупки на независимых ЭТП; (3) В рамках 44- и 223-ФЗ

УСТОЙЧИВО РАСТУЩИЙ РЫНОК РЕГУЛИРУЕМЫХ ЗАКУПОК

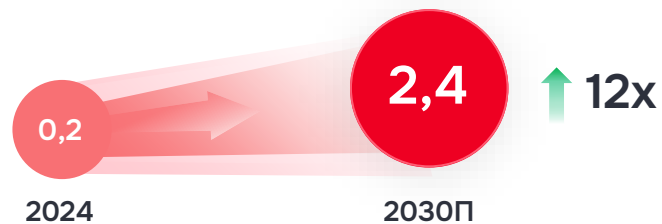
Рост государственных расходов ...

Расходы консолидированного бюджета России, трлн руб.⁽¹⁾



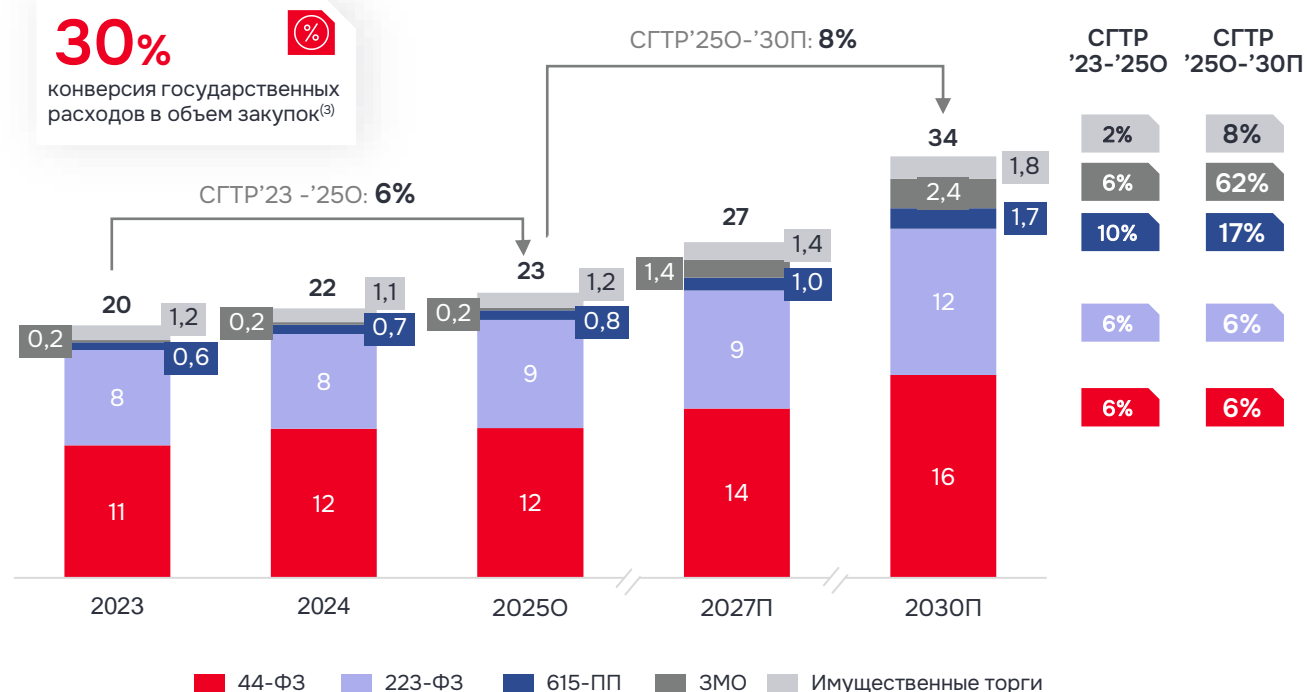
... и активное расширение охвата сегмента ЗМО ...

Динамика объема рынка закупок малого объема, трлн руб.



... поддерживают стабильную динамику рынка регулируемых закупок⁽²⁾

Динамика объема российского рынка регулируемых закупок, трлн руб.



Фундаментальные факторы роста рынка



Рост государственных расходов



Регуляторные изменения в сегменте ЗМО



Реализация крупных инфраструктурных закупок



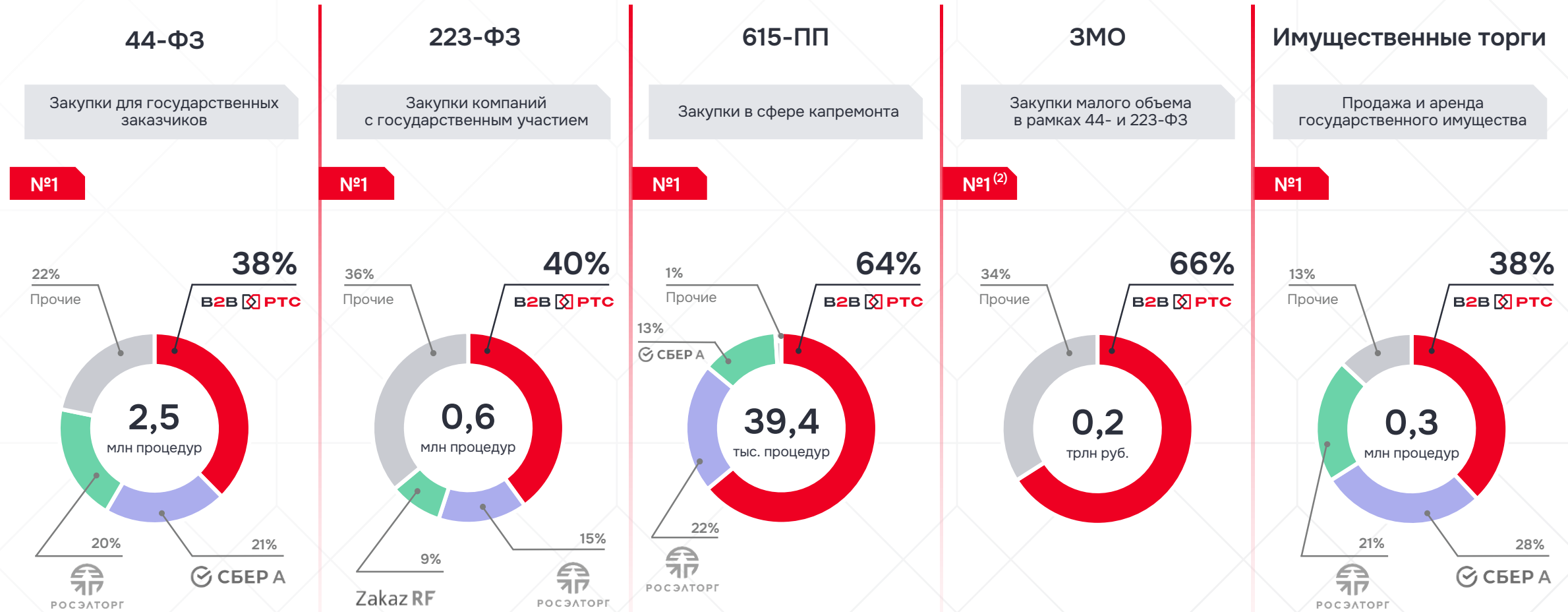
Вектор на импортозамещение

Источники: Министерство финансов России, Счетная палата, отчет Керп

Примечание: (1) Консенсус-прогноз на основе оценки Компании и Министерства Финансов РФ; (2) Сумма отдельных компонентов рынка не совпадает с итоговым значением из-за математических округлений; (3) Средняя доля объема рынка регулируемых закупок в расходах консолидированного бюджета России за 2023–2025O гг.

БЕЗОГОВОРОЧНОЕ ЛИДЕРСТВО В РЕГУЛИРУЕМЫХ ТОРГАХ

Электронная торговая платформа (ЭТП) Компании представлена во всех сегментах рынка, демонстрируя существенный отрыв от конкурентов⁽¹⁾



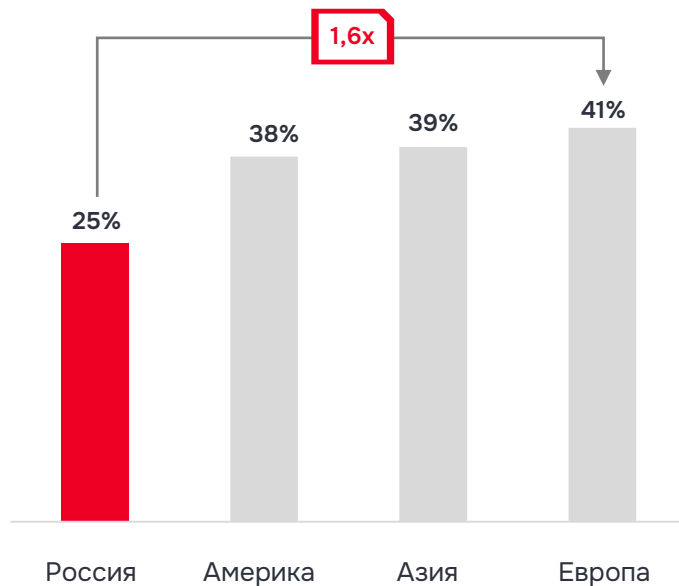
Источники: данные Компании, отчет Керп

Примечание: (1) Доли сегментов за 2024 г.; (2) Доля и лидирующая позиция в ЗМО указаны по денежному объему процедур

КРАТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЫНКА КОММЕРЧЕСКИХ ЗАКУПОК

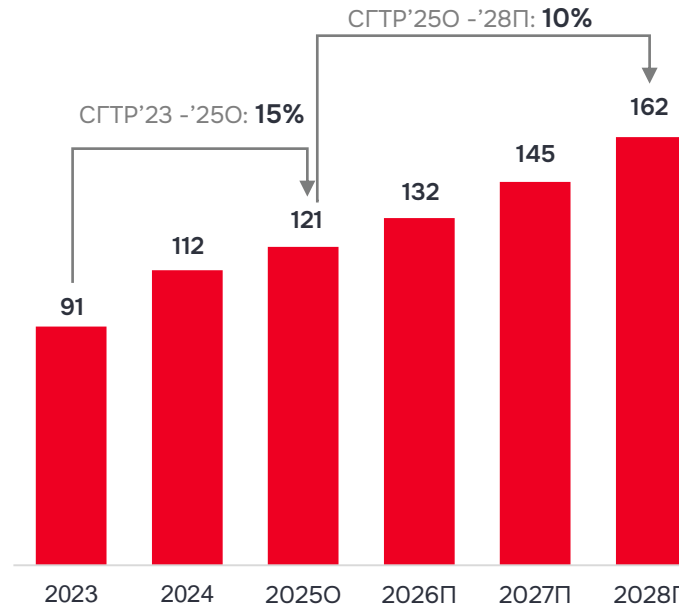
Значительный потенциал проникновения цифровых закупок ...

Доля компаний, использующих специализированное ПО и сервисы для закупок в 2024 г., %



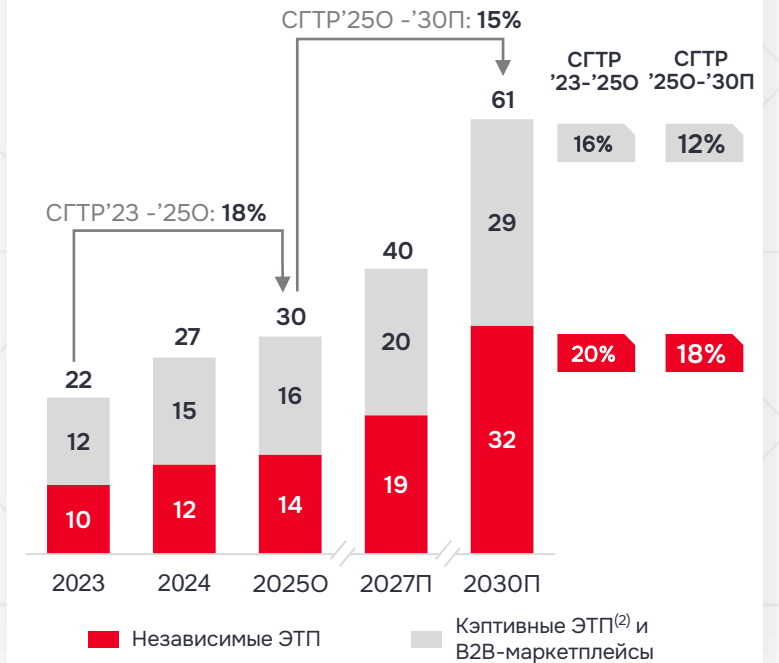
...и рост объемов закупок коммерческих компаний ...

Объемы закупок коммерческих компаний России, трлн руб.⁽¹⁾



... поддерживают рост рынка коммерческих закупок в цифровой форме⁽¹⁾

Динамика объема российского рынка коммерческих закупок в цифровой форме, трлн руб.



Фундаментальные факторы роста рынка



Рост общего объема расходов компаний



Переход компаний к сквозным цифровым закупкам



Фокус компаний на оптимизацию расходов



Рост зрелости бизнеса



Молодое поколение закупщиков привыкло работать в «цифре»

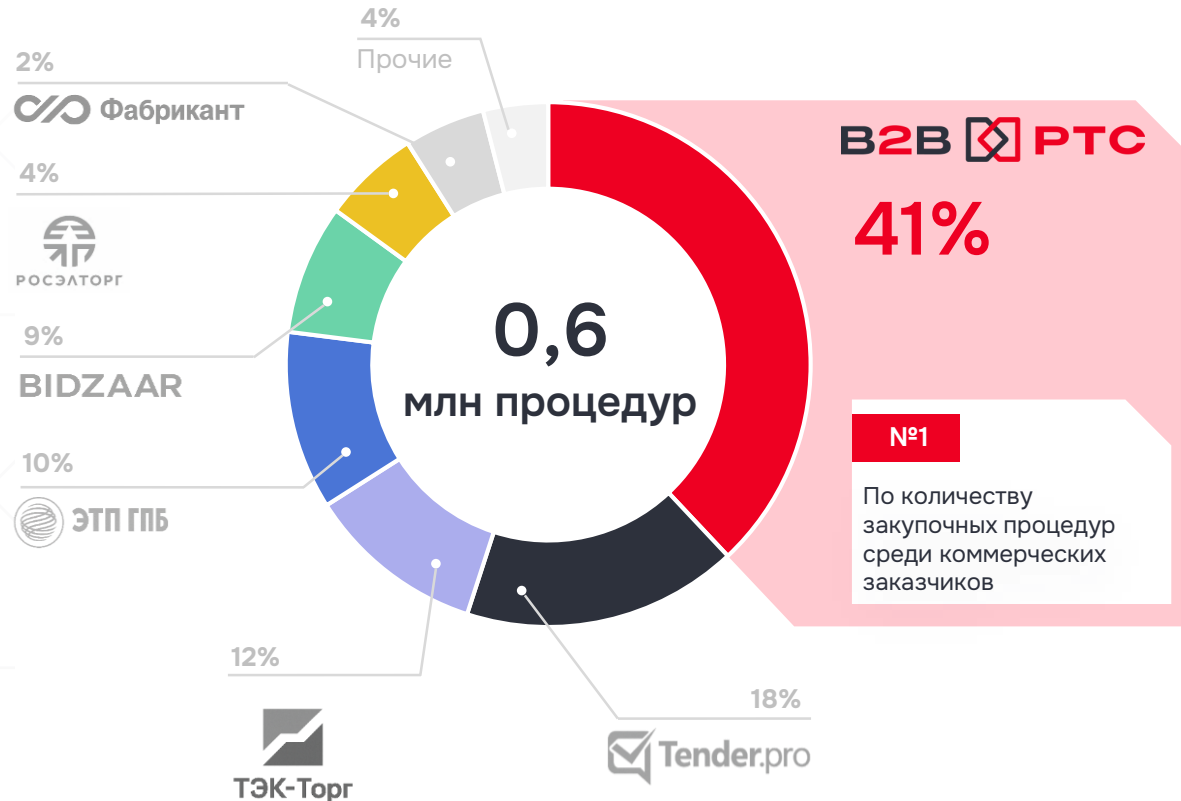
Источники: отчет Kert, данные Компании

Примечание (1) Сумма отдельных компонентов рынка не совпадает с итоговым значением из-за математических округлений; (2) Закупки коммерческих компаний, которые проводятся через собственные, контролируемые цифровые каналы (кэптивные ЭТП, КИМы и др.)

ЛИДЕР КОММЕРЧЕСКОГО СЕГМЕНТА РЫНКА С БОЛЬШИМ ОТРЫВОМ ОТ КОНКУРЕНТОВ

Крупнейшая платформа в сегменте коммерческих закупок, ...

Доля Компании на рынке коммерческих закупок в 2024 г., %



... удовлетворяющая ключевые потребности клиентов

Потребности клиентов

Потребности клиентов	B2B PTC
Поиск новых надежных поставщиков	✓
Снижение цены контракта в результате конкуренции	✓
Сокращение времени и трудозатрат на проведение закупок	✓
Сокращение сроков поставки	✓
Снижение складских остатков	✓
Прозрачность и контролируемость закупочного процесса, предотвращение коррупционных схем	✓
Защита данных и информационная безопасность	✓

ЛИДЕРСТВО УСИЛИВАЕТСЯ ОБШИРНЫМ НАБОРОМ РЕШЕНИЙ И СЕРВИСОВ



Собственные разработки Компании дополняют ЭТП, создавая сквозной цифровой закупочный контур – от планирования и отбора поставщиков до исполнения контрактов и аналитики

>40 Решений и сервисов

Портфель решений и сервисов⁽¹⁾



Ключевые потребности клиентов

- 18%** Прямая экономия за счет оптимизации закупочных цен
- 30%** Снижение операционных и транзакционных издержек
- 20%** Сокращение затоваривания
- 50%** Ускорение согласования и оформления договоров
- +95%** Сокращение сроков поставок и времени простоя (OTIF)⁽²⁾



Сокращение операционных издержек на закупочную деятельность



Сквозная автоматизация закупок



Сокращение времени закупочной деятельности



Контроль качества и квалификации поставщиков в единой системе



Упрощение процесса приемки товаров и документооборота



Ускорение процесса работы с документами

КОМПЛЕКС РЕШЕНИЙ ПОВЫШАЕТ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗАКУПОК И СНИЖАЕТ ИЗДЕРЖКИ

Источники: данные Компании

Примечания: (1) Эффекты от внедрения решений и сервисов приведены на основе реализованных проектов по данным Компании; (2) OTIF - On-Time In-Full – своевременно и в полном объеме

ЭФФЕКТИВНАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ, В ОСНОВЕ КОТОРОЙ ЛЕЖИТ СЕТЕВОЙ ЭФФЕКТ...



Источники: данные Компании
Примечания: (1) Представлен индикативный расчет для иллюстрации схемы сетевого эффекта

МОЩНАЯ ИТ-ПЛАТФОРМА СОБСТВЕННОЙ РАЗРАБОТКИ КОРПОРАТИВНОГО МАСШТАБА

Наша платформа

> **10** тыс.
закупок в день

> **1** тыс.
ценовых предложений
в секунду

> **2** тыс.
улучшений и функциональных
обновлений продуктов с 2024 г.

> **1** тыс. сценариев
применения решений
и сервисов Компании

> **430** ИТ-сотрудников
в штате Компании

Независимость и архитектура



Полностью **внутренняя** разработка
ключевых решений



Ключевые **решения** включены в
реестр российского ПО



Собственная российская
разработка, эволюционировавшая в
полноценную **цифровую** платформу



Масштабируемая и **отказоустойчивая**
инфраструктура, обеспечивающая
обработку данных

24/7

режим функционирования
инфраструктуры

Новые технологии и кибербезопасность



Лицензия ФСБ России на разработку
и распространение шифровальных
средств и информационно-
телекоммуникационных систем



Высший класс защищенности
по **требованиям ГИС**



Многоуровневая система
безопасности и **непрерывный**
мониторинг инфраструктуры



Активное внедрение ИИ: чат-боты,
ассистенты, интеллектуальный анализ
документации

ПРОЗРАЧНАЯ МОДЕЛЬ МОНЕТИЗАЦИИ ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКИ

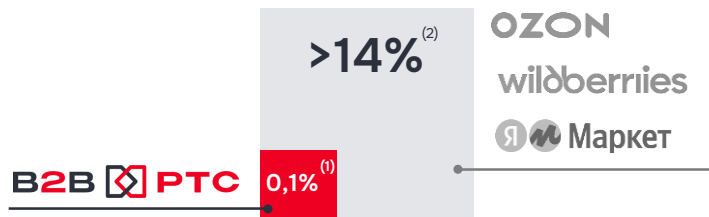
Транзакционная модель

Подписочная модель

Лицензионная и прочие модели



Эффективный уровень среднего размера комиссии



Комфортная для рынка тарифная модель, обеспечивающая его активное развитие

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОХВАТ: ВЫСТРОЕННАЯ МОДЕЛЬ ПРОДАЖ И КЛИЕНТСКОЙ ПОДДЕРЖКИ



Федеральный охват сети офисов, филиалов и представительств



Отлаженная система клиентской поддержки 24/7

Использование ИИ-инструментов и чат-ботов, обеспечивающих быстрое и удобное обслуживание запросов

< 2 мин время полной обработки запроса чат-ботом

Центральный офис
 Филиалы
 Отделения и подразделения



Источники: данные Компании
 Примечание: (1) На конец 2025 г.; (2) МО – Московская область; (3) Представительство

КЕЙСЫ ЭФФЕКТИВНОЙ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЗАКУПОК



Один из крупнейших производителей минеральных удобрений в мире

- ◆ 2022 г. Переход с решений иностранных вендоров на B2B Altis
- ◆ 2023 г. Начало работы на ЭТП Компании
- ◆ 2025 г. Завершение развития сорсингового направления и внедрение КИМ
- ◆ 2026 г. Цифровизация полного закупочного цикла от формирования заявки до оплаты

до 12% **+40%**

Экономическая эффективность

Обновление базы поставщиков

Один из крупнейших мировых производителей ядерного топлива

- ◆ 2017 г. Начало работы на ЭТП Компании
- ◆ Внедрение КИМ «Бриф-мини» на базе готового решения B2B Altis P2P для закупки товаров до 100 тыс. руб.
- ◆ Оптимизация приема товаров и документооборота с поставщиками для нужд предприятий внутреннего дивизиона

до 95% **7%**

Сокращение сроков поставки до 5 дней

Уменьшение складских остатков

Крупнейшая пивоваренная компания России

- ◆ 2024 г. Начало работы на ЭТП Компании
- ◆ Оперативная и полноценная замена SAP Ariba на облачное решение B2B Altis
- ◆ Кастомизация системы под специфику процесса в России, расширение базы поставщиков

12% **+49%**

Экономия за счет снижения цены

Обновление базы поставщиков

Ведущий производитель и поставщик железорудной продукции

- ◆ 2020 г. Начало работы на ЭТП Компании
- ◆ Внедрение модуля «Altis.Поставщики» для консолидации и обработки данных контрагентов
- ◆ Разработка и запуск КИМ «SteelБери» на базе B2B Altis P2P для быстрой самостоятельной закупки сотрудниками оборудования и материалов

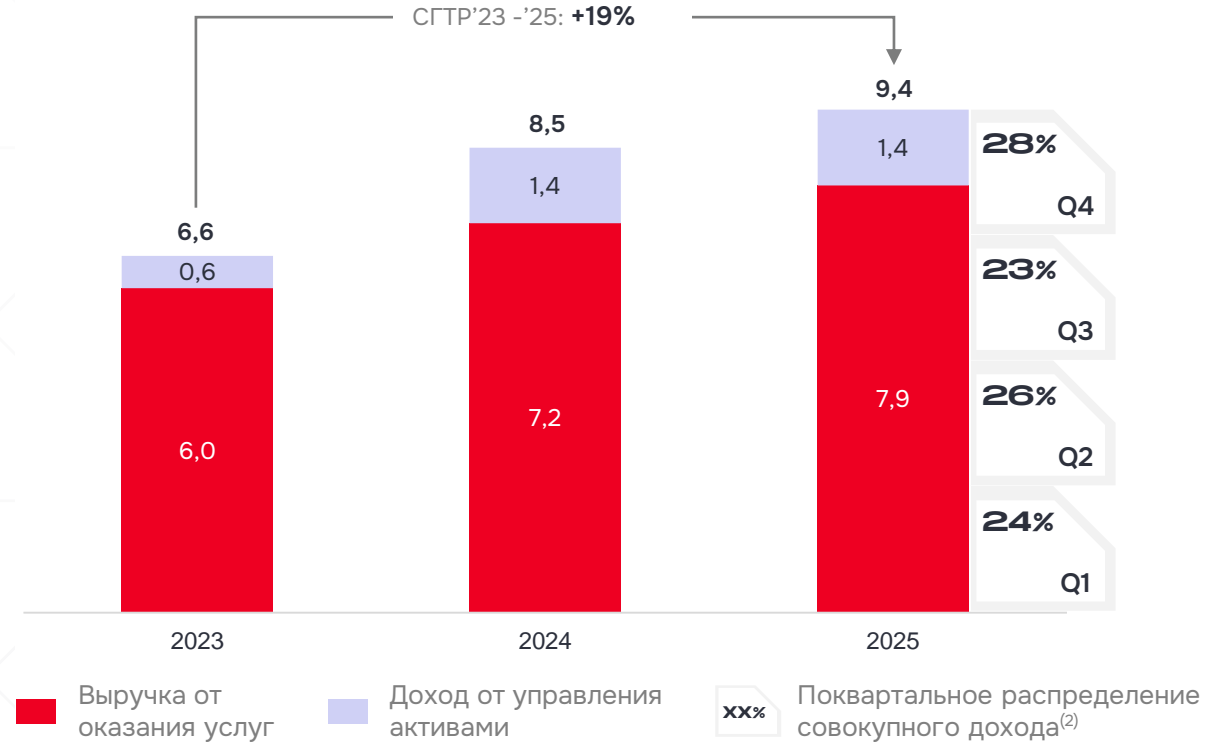
92% **35%**

Сокращение сроков поставки до 5-7 дней

Оптимизация расходов на сопровождение закупок

УВЕРЕННЫЕ И ПРЕДСКАЗУЕМЫЕ ТЕМПЫ РОСТА ДОХОДОВ

Стабильно растущий совокупный доход^(1,3) с низкой сезонностью ...
млрд руб.



... и высокой диверсификацией по направлениям
Структура совокупного дохода⁽¹⁾ по сегментам за 2025 г.

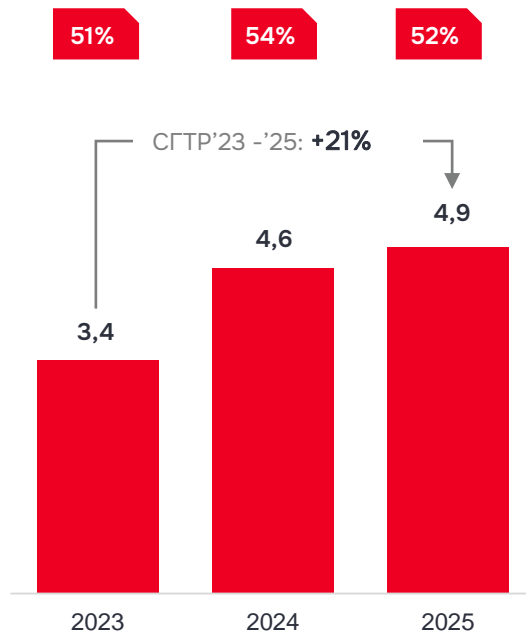


Источники: аудированная МСФО-отчетность Компании за 2023-2025 гг., управленческая отчетность Компании
 Примечание: (1) Совокупный доход включает выручку от оказания услуг в соответствии с МСФО, а также доход от управления активами, который представлен процентами по банковским депозитам, облигационными купонными выплатами и изменением справедливой стоимости облигаций; (2) Сумма долей превышает 100% из-за математических округлений; (3) Сумма отдельных компонентов совокупного дохода не совпадает с итоговым значением из-за математических округлений

ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ БИЗНЕСА И ОТСУТСТВИЕ ДОЛГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ...

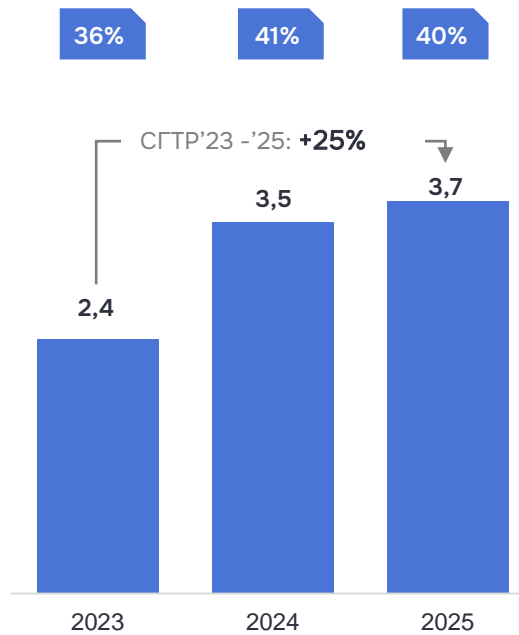
ЕБИТДА

млрд руб.



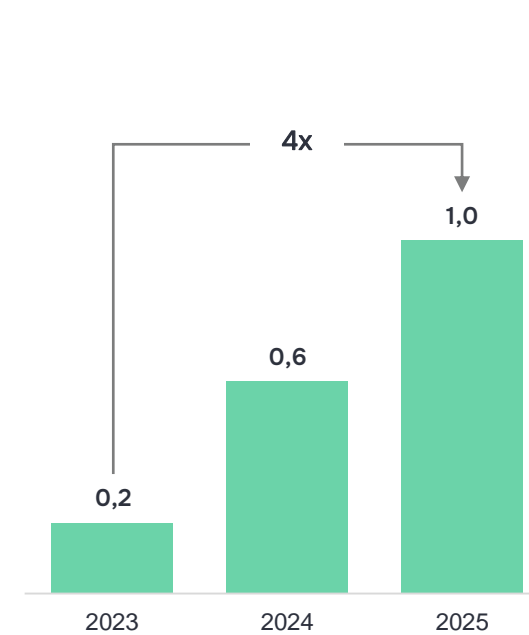
Чистая прибыль

млрд руб.



Чистая денежная позиция⁽¹⁾

млрд руб.



X% **X%** Рентабельность ЕБИТДА / чистой прибыли, в % от совокупного дохода

Источники: аудированная МСФО-отчетность Компании за 2023-2025 гг., данные Компании

Примечание: (1) Чистая денежная позиция рассчитана как сумма денежных средств и их эквивалентов и финансовых активов, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток за вычетом обязательств по аренде и средств клиентов

... ПОЗВОЛЯЮТ ДОСТИЧЬ ВЫСОКИХ ДИВИДЕНДНЫХ ВЫПЛАТ...



База расчета дивидендов

Чистая прибыль по МСФО

7,0 млрд руб.

Дивидендов выплачено за 2023 – 2025 гг.



Коэффициент выплат

Не менее 50 %

89%

Коэффициент дивидендных выплат⁽¹⁾



Периодичность выплат

4 раза в год

ДОКАЗАННАЯ ВРЕМЕНЕМ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ...



Компания продолжит последовательно развивать и расширять рынок цифровых закупок, удерживая позицию № 1⁽²⁾

Формирование регуляторной среды



Участие в работе экспертных и рабочих групп при ключевых органах государственной власти



Активное взаимодействие с ведущими отраслевыми ассоциациями и объединениями



12% к 2030 г.

СГТР целевого рынка 2025-2030 гг.⁽¹⁾

Углубление и расширение клиентской базы



Развитие клиентоцентричного подхода на базе единого Client ID



Комплексная работа по конвертации поставщиков в заказчики и наоборот



>2x к 2030 г.

рост выручки от регулируемой и коммерческой ЭТП

Комплексное развитие решений и сервисов



Масштабирование существующих решений и сервисов для закупок и продаж






Создание новых продуктов и сервисов для широкого круга участников закупочного процесса



>5x к 2030 г.

рост выручки от решений и сервисов

...ЛЕЖИТ В ОСНОВЕ НАШЕГО ПРОГНОЗА ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Показатель	2025	2026 (бюджет)	2027-2030	Комментарии
Выручка, млрд руб.	7,9	~9,2	СГТР 18-21% 	<ul style="list-style-type: none"> Рост выручки будет определяться динамикой целевых рынков и укреплением доли рынка Компании
Доход от управления активами, млрд руб.	1,4	~1,4 - 1,5	1,2 - 1,5	<ul style="list-style-type: none"> Поддержание на стабильном уровне за счет роста инвестиционного портфеля
Рентабельность по EBITDA ⁽¹⁾ , % от сов. дохода	52%	~49%	~48 - 51% 	<ul style="list-style-type: none"> Поддержание стабильно высокого уровня рентабельности благодаря росту выручки и эффективному контролю затрат
Рентабельность по ЧП ⁽¹⁾ , % от сов. дохода	40%	~36%	~35 - 38% 	
Капитальные вложения, % от выручки	1%	~2%	До 3 %	<ul style="list-style-type: none"> Поддержание планового объема капитальных затрат, включая капитализацию части затрат (ФОТ) на разработку новых продуктов
Чистый оборотный капитал (ЧОК), % от выручки	(15%)	~ (15%)		<ul style="list-style-type: none"> Стабильное соотношение объема ЧОК к выручке
Дивиденды, % от чистой прибыли	89%	>85%	Целевой: исторический уровень >80 %	<ul style="list-style-type: none"> В соответствии с утвержденной дивидендной политикой. Целевой ориентир – исторический уровень

ПОДДЕРЖКА ЗНАКОВОГО АКЦИОНЕРА

Текущая структура владения



2016 г.
Совкомбанк – знаковый акционер B2B-PTC с 2016 г.

4,5 Топ-10 банков страны
трлн руб.
объем активов на 31.12.2025

301 Публичный статус с дек. 2023 г.
млрд руб.
рыночная капитализация IMOEX:SVCB на 18.03.2026

Наличие тесного взаимодействия с Совкомбанком создает дополнительные синергии для бизнес-модели B2B-PTC



Партнерские программы по финансовым продуктам



Доступ к экспертизе в области стратегического развития и поиска наиболее перспективных путей роста через M&A



Обмен опытом и развитие в области ИТ и информационной безопасности



Менеджмент



Финансовые инвесторы

B2B – PTC – УНИКАЛЬНАЯ КОМБИНАЦИЯ УСТОЙЧИВОГО РОСТА, ВЫСОКОЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И ДИВИДЕНДНЫХ ВЫПЛАТ



34 трлн руб.

Целевой рынок в 2024 г.⁽¹⁾



>40

Решений и сервисов собственной разработки



#1

На крупном и растущем рынке цифровых закупок и продаж



10 трлн руб.

5% от ВВП России - объем закупок на платформе в 2025 г.



19%

СГТР совокупного дохода '23-25



52%

Рентабельность EBITDA 2025 г.⁽²⁾



1 млрд руб.

Чистая денежная позиция на конец 2025 г.⁽³⁾



89%

Размер выплаченных дивидендов от чистой прибыли в 2025 г.

Источники: данные Компании

Примечания: (1) Отчет Керт; (2) Рассчитывается как отношение показателя к совокупному доходу Компании; (3) Чистая денежная позиция рассчитана как сумма денежных средств и их эквивалентов и финансовых активов, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток за вычетом обязательств по аренде и средств клиентов

КОНТАКТЫ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

b2b-rts.ru



ir@b2b-rts.ru



pr@b2b-rts.ru

