B2B РТС

# ПРЕЗЕНТАЦИЯ ИНВЕСТОРАМ

Октябрь 2026 г.

# B2B-РТС – КРУПНЕЙШАЯ[1] ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА В РОССИИ

**Платформа федерального масштаба**

**9,7 трлн руб.**
Объем закупок на платформе'25

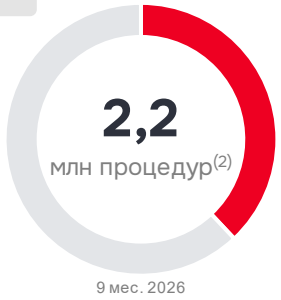
**5%**
Объем закупок в % ВВП России'25

**> 300 тыс.**
Клиентов

## РЫНОК

### Лидер[1] на крупном и растущем рынке цифровых закупок и продаж

#### Регулируемые закупки




**39%**
Доля
за 9 мес. 2026 г.[2]

**№1[2]**

#### Коммерческие закупки




**45%**
Доля
за 9 мес. 2026 г.[3]

**№1[3]**

## БИЗНЕС

### Устойчивый рост, высокая рентабельность и стабильные дивидендные выплаты

#### Рост

**7,9 млрд руб.**
Совокупный доход за 9 мес. 2026 г.[4]

**15,8%**
Рост совокупного дохода к 9 мес. 2025 г.

#### Рентабельность

**4,1 млрд руб.**
EBITDA за 9 мес. 2026 г.

**16,5%**
Рост EBITDA к 9 мес. 2025 г.

#### Дивиденды

**7,0 млрд руб.**
Выплаченные дивиденды за 2023-2025 гг.

**89%**
Коэффициент дивидендных выплат'25 [5]

**1,8 млрд руб.**
Выплаченные дивиденды
за 1 полугодие 2026 г.

**88%**
Коэффициент дивидендных выплат
за 1 полугодие 2026 г. [6]

Источники: данные Компании, аудированная МСФО-отчетность Компании за 2025 гг., неаудированная МСФО-отчетность Компании за 9 мес. 2026 г., ЕИС
Примечания: (1) По количеству проводимых электронных процедур закупок и торгов за 2024 г. на основании отраслевого отчета Kept 2026 ; (2) Количество, доля и лидерство указаны по объявленным процедурам по 44-ФЗ и 223-ФЗ всех ЭТП за 9 мес. 2026 г. без учета отмененных процедур по данным ЕИС; (3) Количество, доля и лидерство указаны по количеству объявленных процедур коммерческих заказчиков на ЭТП за 9 мес. 2026 г. по данным Компании; (4) 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; (5) Соотношение выплаченных дивидендов к чистой прибыли в 2025 г.; (6) Соотношение выплаченных дивидендов по итогам 3 и 6 мес. 2026 г. к чистой прибыли за 6 мес. 2026 г.

# КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК ПОСТОЯННО СТАЛКИВАЕТСЯ С ПРОЦЕССОМ ЗАКУПОК В ОБЫЧНОЙ ЖИЗНИ

**1 Планирование**

Выявление потребности, обсуждение



**2 Бюджетирование**

Приложения банков, excel, прочие приложения



**3 Выбор площадки**

Маркетплейсы, классифайды, супермаркеты, торговые центры



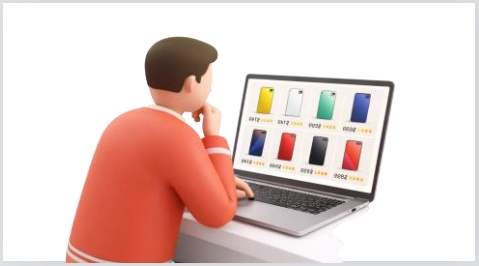
**4 Поиск товара/услуги**

Поиск по критериям на площадке



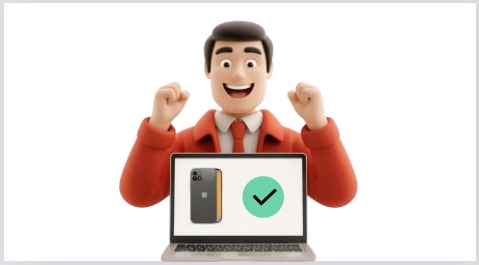
**5 Сравнение предложений**

Анализ цены, надежности продавца, сроков поставки, удобства покупки



**6 Заказ**

Оформление, фиксация способа доставки, сроков, цены, способа оплаты



**7 Логистика**

Приемка товара, перевозка и хранение



**8 Расчеты**

Подготовка денежных средств и оплата



# B2B-PTC ПОМОГАЕТ БИЗНЕСУ И ГОСУДАРСТВУ ЭФФЕКТИВНО ОРГАНИЗОВАТЬ ЗАКУПКИ И ПРОДАЖИ ...

## Заказчик

**Регулируемый сегмент**

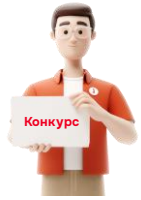
- Гос. органы
- Компании с гос. участием

**Коммерческий сегмент**

- Крупный бизнес
- МСБ(1)

## Платформа

B2B PTC

| 1 Подготовка и планирование | 2 Подача и анализ заявок | 3 Проведение процедуры |
|---|---|---|
|  |  |   |
| **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

Источники: данные Компании
Примечание: (1) Малый и средний бизнес

# … С ПОМОЩЬЮ ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДОК И КОМПЛЕМЕНТАРНЫХ РЕШЕНИЙ И СЕРВИСОВ

## Основные бизнес-линии

**44-ФЗ**
**Гос. закупки**
Закупки государственных и муниципальных органов, больниц, школ и т.д.

**223-ФЗ**
**Закупки гос. компаний**
Закупки компаний с государственным участием

**Закупки малого объема**
Упрощенные процедуры для субъектов 44 и 223-ФЗ

**Закупки по 615-ПП**
Закупки фондов капитального ремонта

**Торги по имуществу**
Реализация активов субъектов 44 и 223-ФЗ

**Регулируемые закупки**

**Коммерческие закупки**
Нерегулируемые закупки частных компаний: от ритейла до металлургии

**Нерегулируемые закупки**

**B2B Altis**
Первое российское облачное решение для сквозной автоматизации бизнес-процессов

**КИМ**
Корпоративные интернет-магазины для простых и быстрых закупок

**Решения и сервисы**

**>40 сервисов**
для закупок и продаж

**НСИ**
Решение для управления нормативно-справочной информацией

**Доход от управления активами**
Процентный доход от размещения в депозиты и ценные бумаги собственных и клиентских средств (обеспечений участия в закупках)

## Уникальный инвестиционный кейс, объединяющий в себе ключевые элементы из разных цифровых моделей бизнеса

- Транзакционная платформа
- Поставщик ERP решений
- Классифайд

**>8 трлн руб.**
**~5% ВВП России**
Объем торгов на платформе за 9 мес. 2026

Источники: данные Компании

# ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОХВАТ: ВЫСТРОЕННАЯ МОДЕЛЬ ПРОДАЖ И КЛИЕНТСКОЙ ПОДДЕРЖКИ

Федеральный охват сети офисов, филиалов и представительств

Отлаженная система клиентской поддержки **24/7**

Центральный офис | Филиалы | Отделения и подразделения

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

**<2 мин** время полной обработки запроса чат-ботом

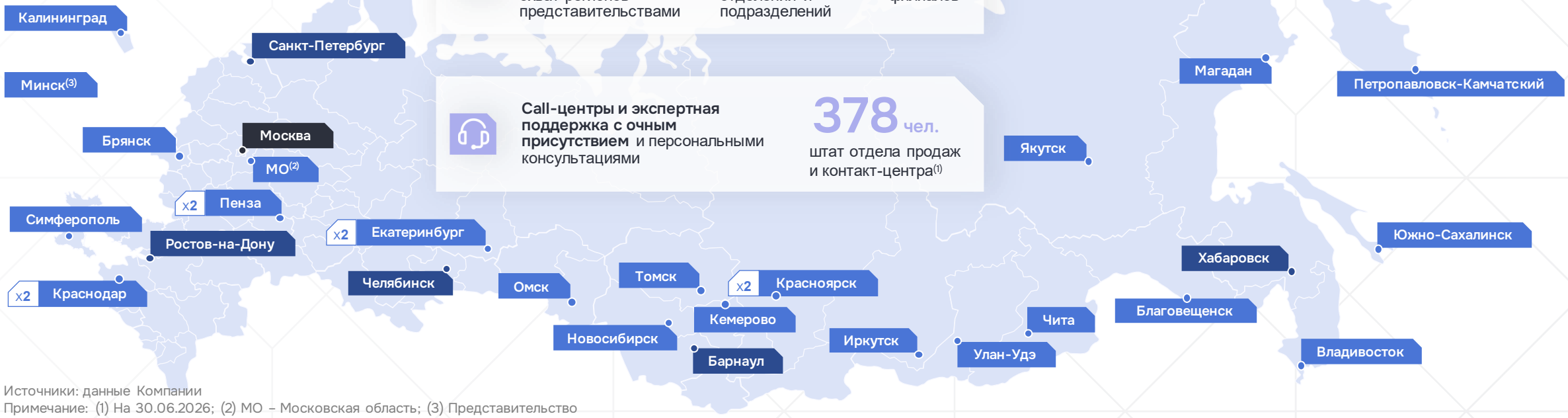
**>80** охват регионов представительствами

**26** отделений и подразделений

**5** филиалов

**Call-центры и экспертная поддержка с очным присутствием** и персональными консультациями

**378 чел.** штат отдела продаж и контакт-центра(1)




Источники: данные Компании
Примечание: (1) На 30.06.2026; (2) МО – Московская область; (3) Представительство

# НА ПРОТЯЖЕНИИ 20 ЛЕТ КОМПАНИЯ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНО РАЗВИВАЛА РЫНОК ЦИФРОВЫХ ЗАКУПОК И ЗАВОЕВАЛА НА НЕМ ЛИДЕРСТВО(1)

## Формирование лидерских позиций

**Доля рынка(2)**

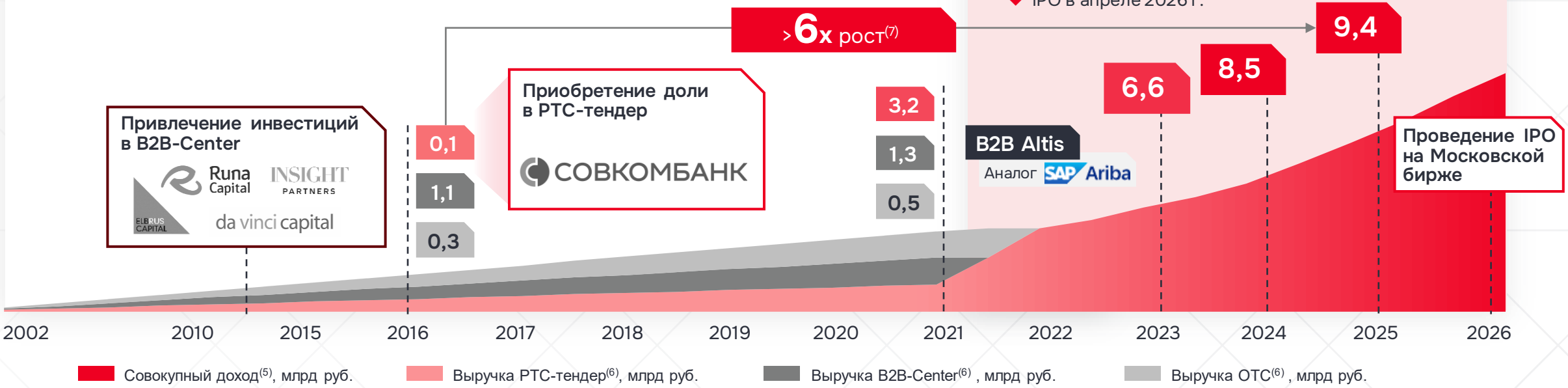
**26%** Регулируемые закупки(3) — 2016 г.

- 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.

## Крупнейший игрок на рынке

**39%** Регулируемые закупки(3) **45%** Коммерческие закупки(4) — 2026 г.

- Выкуп пакетов финансовых инвесторов
- Присоединение B2B-Center и ОТС к РТС-тендер, формирование бренда B2B-РТС
- Запуск B2B Altis (аналог SAP Ariba), включение в реестр российского ПО
- IPO в апреле 2026 г.




Источники: данные Компании

Примечания: (1) По количеству проводимых электронных процедур закупок и торгов за 2024 г. на основании отраслевого отчета Kept 2026; (2) Доля по количеству процедур; (3) Суммарная доля по объявленным процедурам по 44-ФЗ и 223-ФЗ за 2016 г. и за 9 мес. 2026 г. без учета отмененных процедур по данным ЕИС; (4) Доля по объявленным процедурам коммерческих заказчиков на ЭТП за 9 мес. 2026 г. по данным Компании; (5) Совокупный доход представлен выручкой от оказания услуг и доходом от управления активами; (6) За 2016-2021 гг. приведена сумма выручки по РСБУ РТС-тендер, B2B-Center и ОТС.; (7) Рост совокупного дохода за 2025 г. относительно суммарной выручки РТС-тендер, B2B-Center и ОТС в 2016 г.

# ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

**Лидер**[1] 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[1] | Игрок по количеству процедур на рынке регулируемых и коммерческих закупок |
| 66 трлн руб. | Объем целевого рынка в 2030 г.[2] |
| >20 лет | Истории успеха на российском рынке |
| 88% | Коэффициент дивидендных выплат за 1 полугодие 2026 г.[3] |
| >2x | Целевой рост выручки от регулируемых и коммерческих закупок к 2030 г. |
| >10 лет | Средний стаж ключевых сотрудников в Компании |

Источники: данные Компании, отчет Kept

Примечание: (1) По количеству проводимых электронных процедур закупок и торгов за 2024 г. на основании отраслевого отчета Kept 2026; (2) Согласно отраслевому отчету Kept; (3) Соотношение выплаченных дивидендов по итогам 3 и 6 мес. 2026 г. к чистой прибыли за 6 мес. 2026 г. по данным аудированной МСФО-отчетности

# 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)

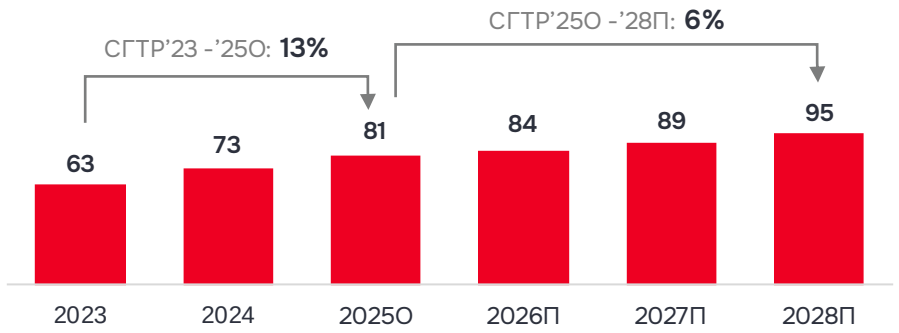
Источники: отчет Kept

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

# УСТОЙЧИВО РАСТУЩИЙ РЫНОК РЕГУЛИРУЕМЫХ ЗАКУПОК

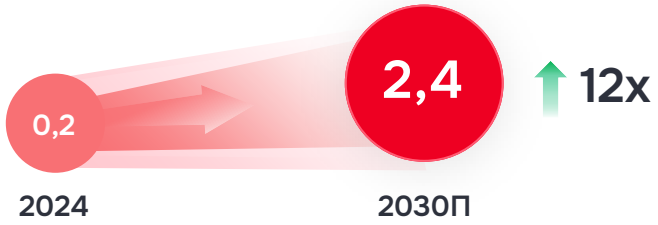
### Рост государственных расходов ...

Расходы консолидированного бюджета России, трлн руб.[1]




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

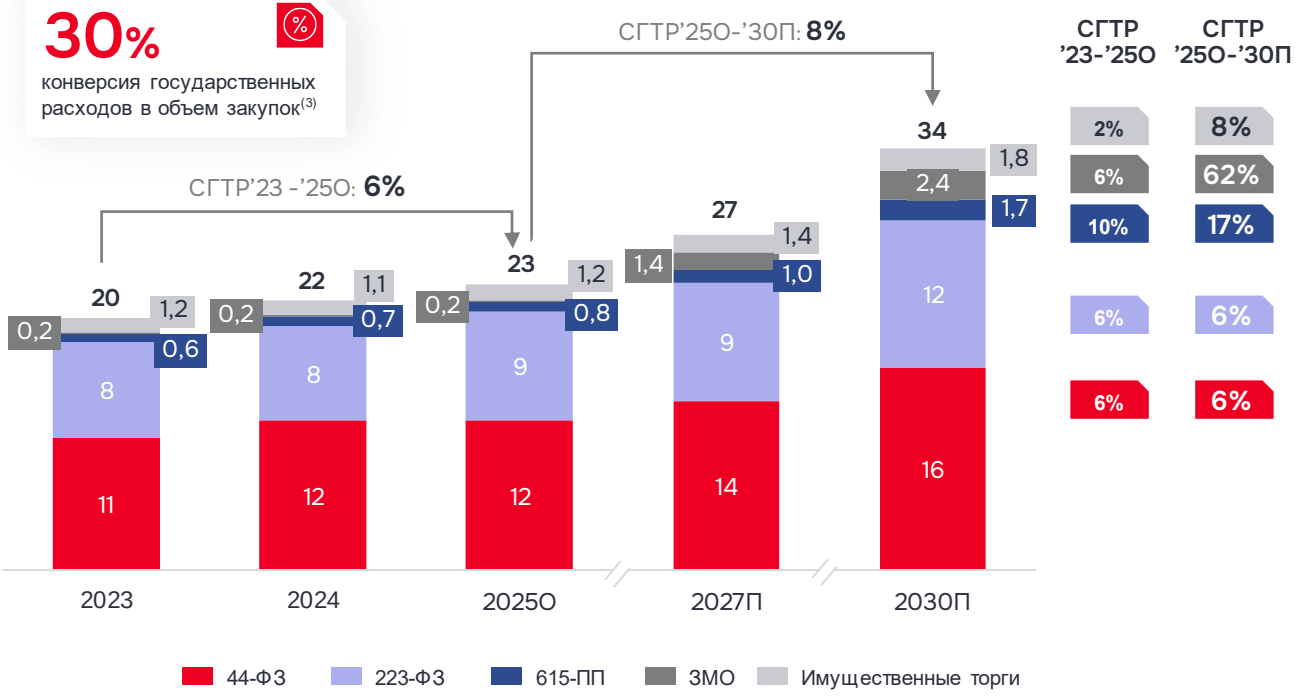
Динамика объема рынка закупок малого объема, трлн руб.




### ... поддерживают стабильную динамику рынка регулируемых закупок[2]

Динамика объема российского рынка регулируемых закупок, трлн руб.

**30%** конверсия государственных расходов в объем закупок[3]




## 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 Kept
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 2023–2025О гг.

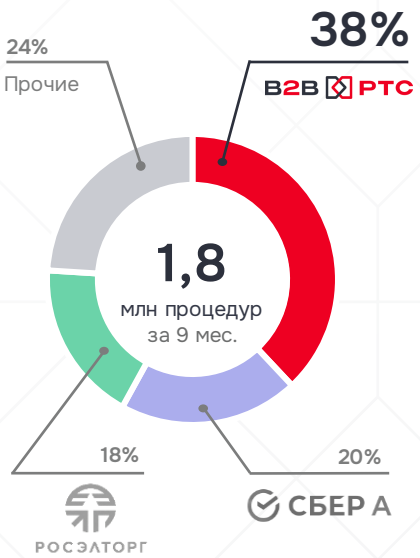
# БЕЗОГОВОРОЧНОЕ ЛИДЕРСТВО[1] В РЕГУЛИРУЕМЫХ ТОРГАХ

**Электронные торговые площадки (ЭТП) Компании представлены во всех сегментах рынка, демонстрируя существенный отрыв от конкурентов**

## 44-ФЗ

Закупки для государственных заказчиков

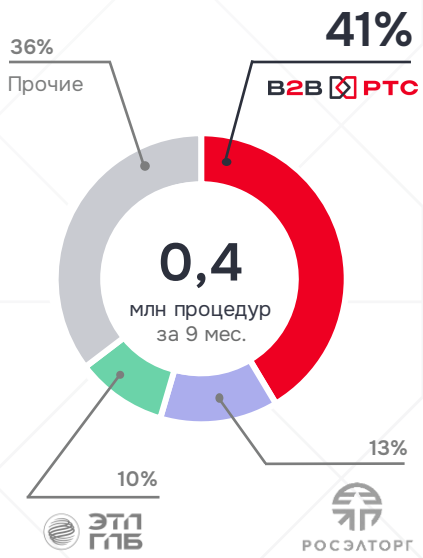
№1[1]




## 223-ФЗ

Закупки компаний с государственным участием

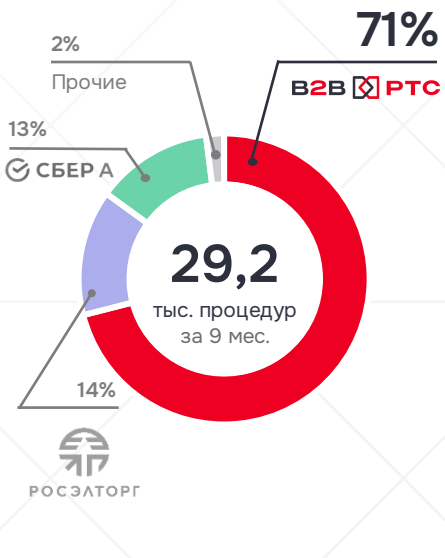
№1[1]




## 615-ПП

Закупки в сфере капремонта

№1[1]




## Имущественные торги

Продажа и аренда государственного имущества

№1[2]




## ЗМО

Закупки малого объема в рамках 44- и 223-ФЗ

№1[3]



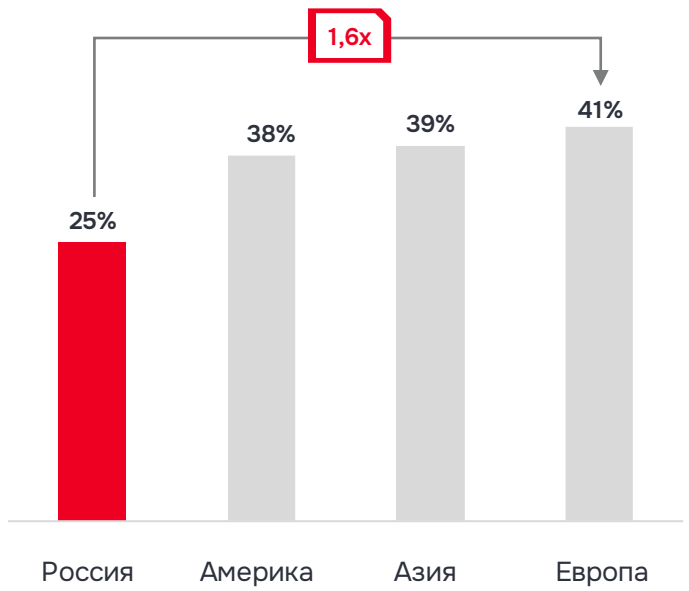

Источники: данные Компании, ЕИС, отчет Kept

Примечание: (1) Доля, количество процедур и лидирующая позиция указаны по объявленным процедурам за 9 мес. 2026 г. без учета отмененных процедур по данным ЕИС; (2) Доля, количество процедур и лидирующая позиция указаны по лотам в электронной форме за 9 мес. 2026 г. по данным ГИС торги; (3) Доля, объем и лидирующая позиция в ЗМО указаны по денежному объему процедур по данным отчета Kept;
Сумма долей может не равняться 100% из-за математических округлений

# КРАТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЫНКА КОММЕРЧЕСКИХ ЗАКУПОК

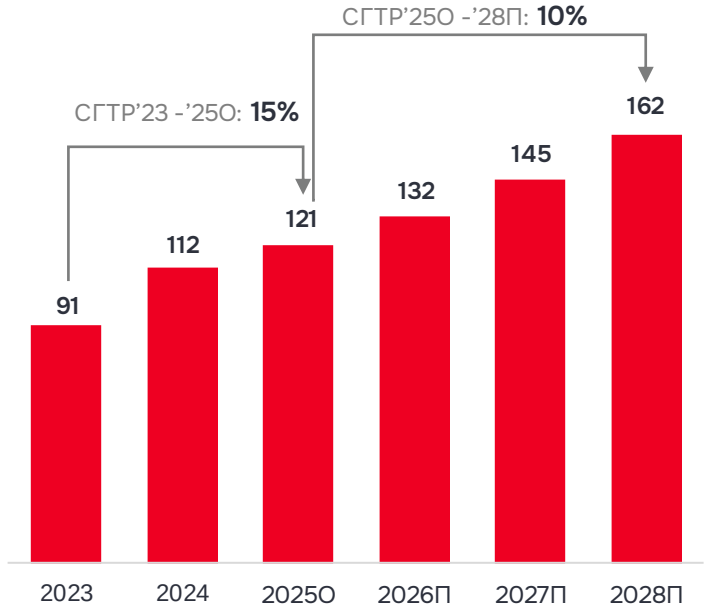
### Значительный потенциал проникновения цифровых закупок ...

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



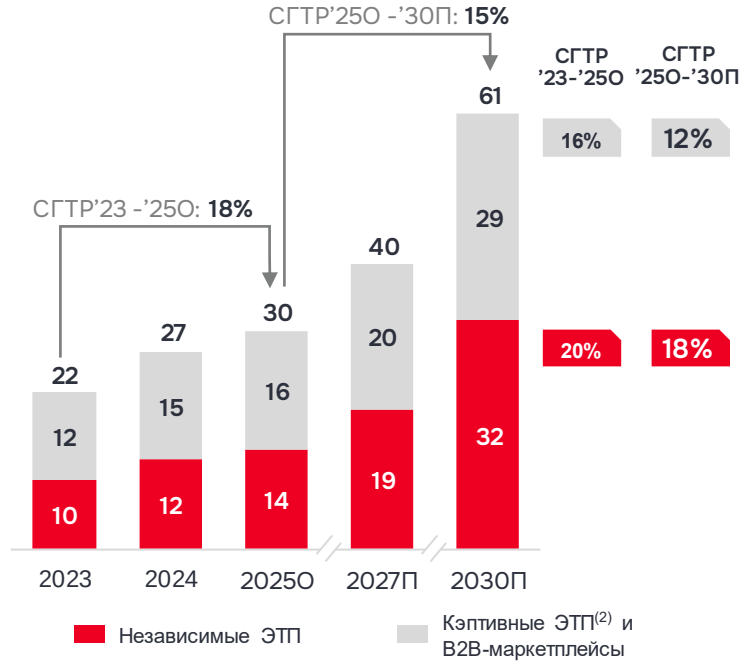

### ...и рост объемов закупок коммерческих компаний ...

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»

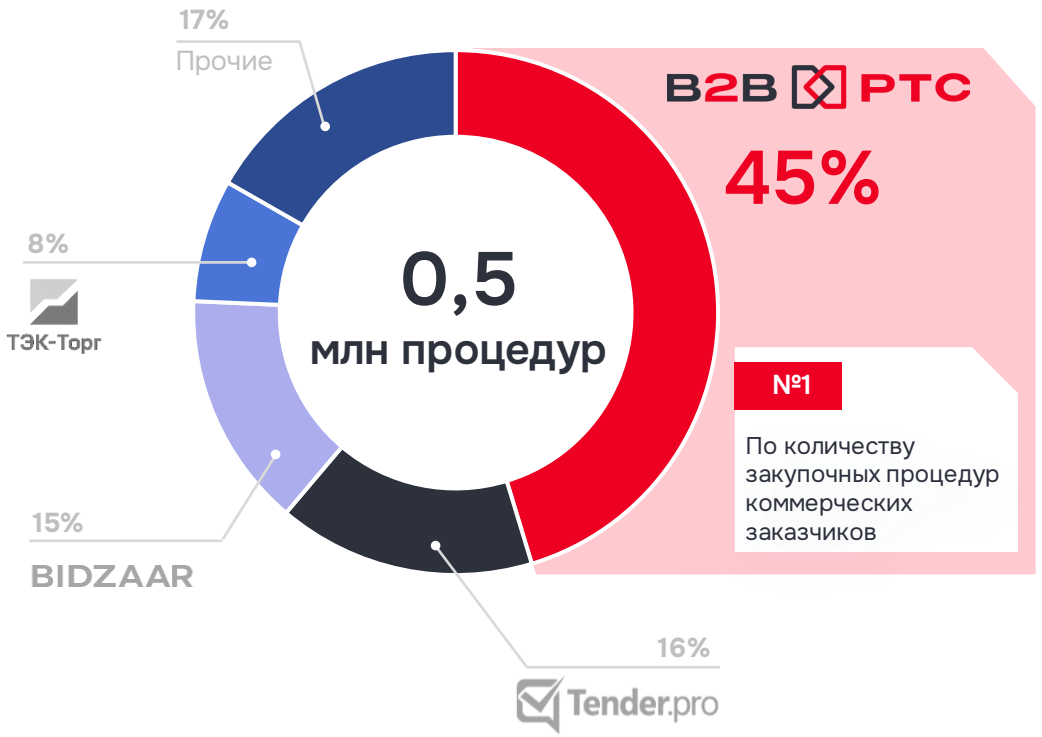
Источники: отчет Kept, данные Компании

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(1) КОММЕРЧЕСКОГО СЕГМЕНТА РЫНКА С БОЛЬШИМ ОТРЫВОМ ОТ КОНКУРЕНТОВ

## Крупнейшая платформа в сегменте коммерческих закупок

Доля Компании на рынке коммерческих закупок на ЭТП по количеству процедур (без отмененных) за 9 мес. 2026 г., %(1)




## ... удовлетворяющая ключевые потребности клиентов

| Потребности клиентов | B2B РТС |
|---|---|
| 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 | ✓ |

Источники: данные Компании

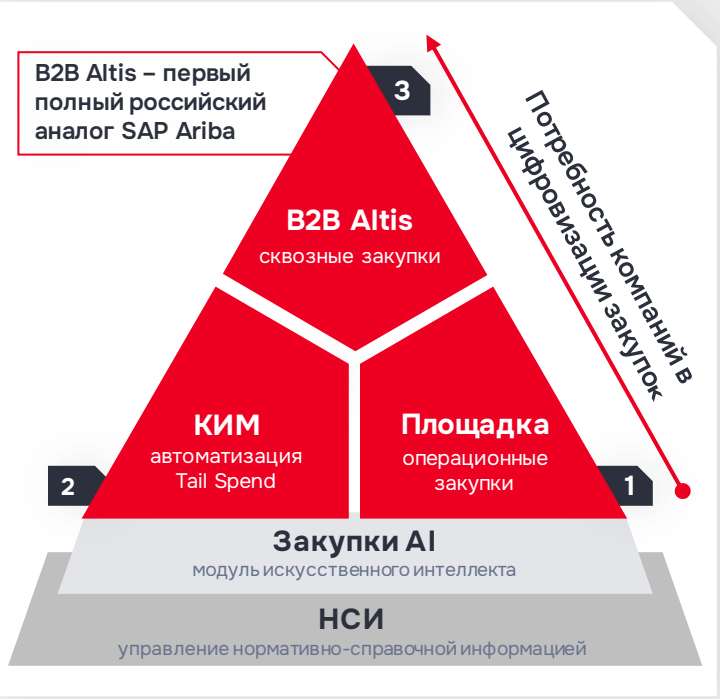
(1) Количество, доля и лидерство указаны по количеству объявленных процедур коммерческих заказчиков на ЭТП за 9 мес. 2026 г. по данным Компании

# ЛИДЕРСТВО[1] УСИЛИВАЕТСЯ ОБШИРНЫМ НАБОРОМ РЕШЕНИЙ И СЕРВИСОВ ДЛЯ ЗАКАЗЧИКОВ

**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[2]




**-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)[3]

## Ключевые потребности заказчиков

- 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) По количеству объявленных процедур коммерческих заказчиков на ЭТП за 9 мес. 2026 г. по данным Компании; (2) Эффекты от внедрения решений и сервисов приведены на основе реализованных проектов по данным Компании; (3) OTIF - On-Time In-Full – своевременно и в полном объеме

# КЕЙСЫ ЭФФЕКТИВНОЙ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЗАКУПОК

## УРАЛХИМ

**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%** Экономическая эффективность

**+40%** Обновление базы поставщиков

## ТВЭЛ РОСАТОМ

**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%** Сокращение сроков поставки до 5 дней

**7%** Уменьшение складских остатков

## НАПИТКИ ВМЕСТЕ

**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%** Экономия за счет снижения цены

**+49%** Обновление базы поставщиков

## Металлоинвест

**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%** Сокращение сроков поставки до 5-7 дней

**35%** Оптимизация расходов на сопровождение закупок

Источники: данные Компании

# НАБОР ПРОДУКТОВ И СЕРВИСОВ ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ ПОМОГАЕТ УВЕЛИЧИТЬ ПРОДАЖИ

B2B РТС

**Платформа служит для поставщиком эффективным каналом продаж и помогает и найти новых клиентов, включая государство и крупнейшие компании страны**

**Продажи через тендеры для бизнеса любого размера**

## Ключевые потребности поставщиков

- Рост продаж и выручки без расширения команды
- Сокращение цикла сделки и времени до оплаты
- Снижение затрат на привлечение клиентов и контроль расходов
- Запуск нового канала продаж и расширение клиентской базы
- Быстрый выход на крупных клиентов
- Стабильная работа с надежными покупателями

## Кейсы клиентов

### ВсеИнструменты.ру

**10-15%**
Выручки среди крупных клиентов от тендеров

**2017 г.**
Начало продаж на площадке

### Ашасветотехника

**+30%**
Прирост к продажам

**70%**
Доля побед в закупках крупного заказчика

### ТД «ЗВКТ»

**x20**
Рост выручки за год

**по всей РФ**
Поставки продукции

### Решке Рус

**x3**
Рост доли электронных продаж за год

**по всей РФ**
Поставки продукции

**7 000+**
заказов ежедневно

**300+**
категорий товаров и услуг

**+100**
новых покупателей каждый квартал

**вся РФ**
география поставок

**НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ПРОДАЖ И РОСТА БИЗНЕСА**

Источники: данные Компании

# 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

**482 ИТ-сотрудников**
в штате Компании(1)

## 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

Источники: данные Компании
Примечания: (1) На 30.09.2026

# ЕДИНАЯ ИИ-ПЛАТФОРМА С СОБСТВЕННЫМИ РЕШЕНИЯМИ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ И КЛИЕНТОВ

## Повышение эффективности

Внутренняя автоматизация

Направления

- Автоматизация ИТ-процессов
- Оптимизация разработки ПО
- Бизнес-процессы и аналитика

Принцип работы

Качественный рост производительности через технологии вместо количественного расширения команды

**22** ИИ-агентов в контуре ИТ

Результат

**20-25%** сокращение операционных затрат

**10%** сокращение затрат на ФОТ

## Обучение сотрудников

Внедрение культуры работы с ИИ – ключевой элемент успеха

Эффективность трансформации зависит от готовности и способности команды

Компоненты

- Обучение работе с ИИ-инструментами
- Переподготовка для новых ролей
- Развитие ИИ-грамотности
- Непрерывное развитие цифровых компетенций

**186** ИИ-агентов для сотрудников

Результат

**30%** увеличение производительности сотрудников

## AI-решения для рынка

Внешний рынок

Продуктовая линейка

- Персональные ИИ-ассистенты для заказчиков и поставщиков
- Аналитические платформы
- Инструменты автоматизации
- Обработка нормативно-справочной информации (НСИ)

**34** ИИ-агентов для клиентов

Результат

**Рост клиентской базы через новые AI-продукты**

**Единая технологическая платформа B2B-PTC AI**

фундамент всей экосистемы

Источники: данные Компании

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

Расширение базы заказчиков

**5%**
Рост 2023/2025

Рост числа поставщиков

**9%**
Рост 2023/2025




Рост числа процедур

**4%**
Рост 2023/2025

**Индикативная схема эффекта**




Рост выручки ЭТП 2023/2025 **31%**
Регулируемые и коммерческие закупки

Рост выручки ЭТП 9 мес. 2026 г/г **15%**

Целевой коэффициент конверсии поставщиков в коммерческих заказчиков **>10%**

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

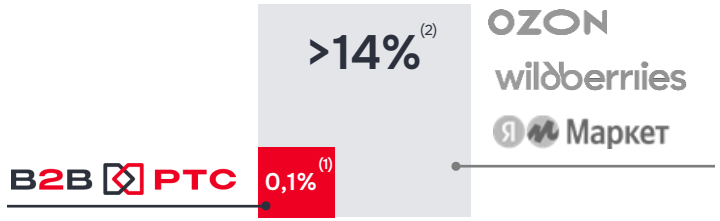
# ПРОЗРАЧНАЯ МОДЕЛЬ МОНЕТИЗАЦИИ ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКИ

**Транзакционная модель**

**Подписочная модель**

**Лицензионная и прочие модели**

**Эффективный уровень среднего размера комиссии**



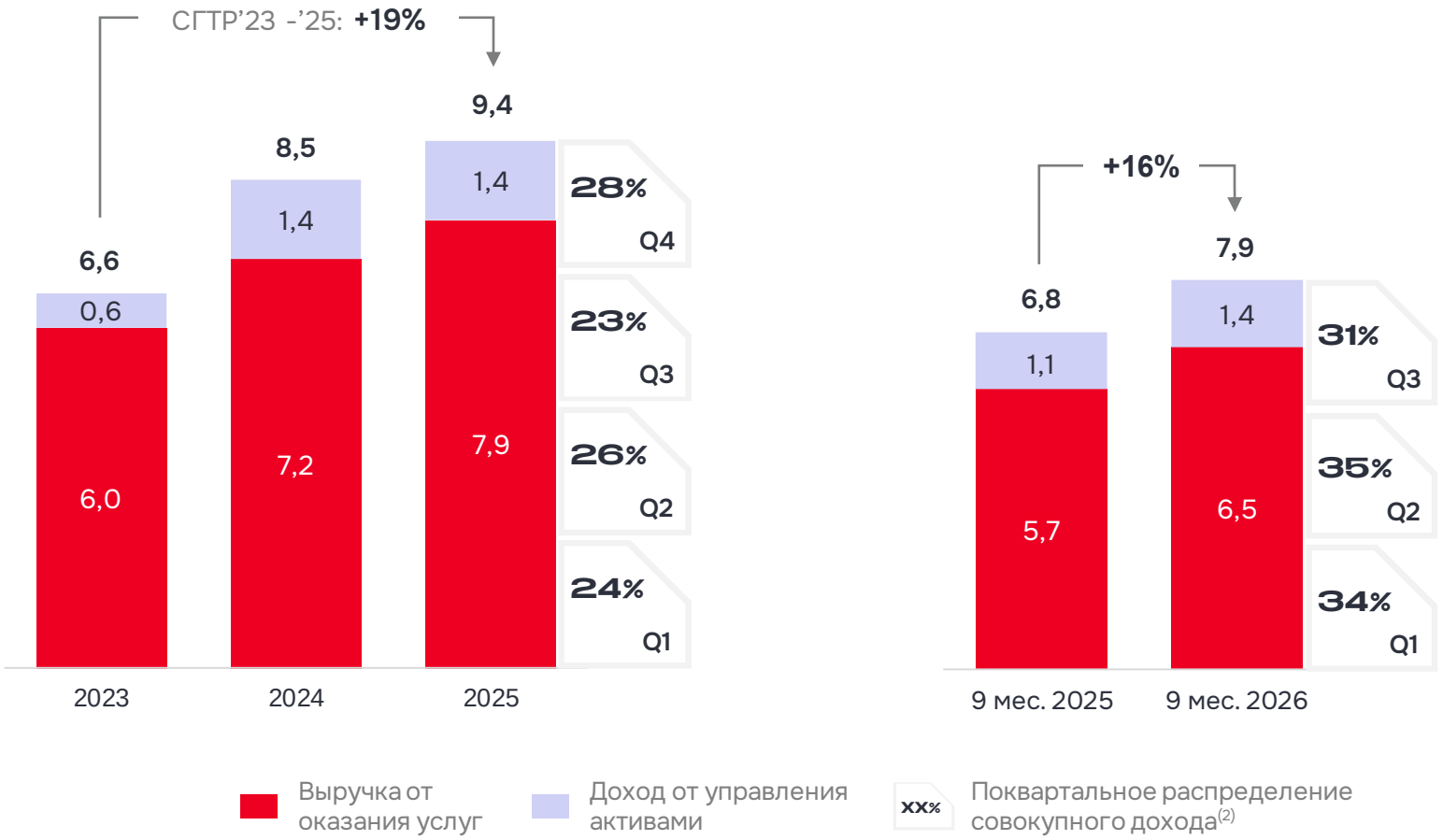

**Комфортная для рынка тарифная модель, обеспечивающая его активное развитие**

Источники: данные Компании, аудированная МСФО-отчетность Компании за 2023-2025 гг., открытые источники
Примечание: (1) Эффективный уровень среднего размера комиссии Компании рассчитан как отношение выручки от ЭТП и объема торгов на платформе по итогам 2025 г.; (2) По данным финансовой отчетности компании Ozon и открытых источников данных

# ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ – ДЕРЖИМ ЗАЯВЛЕННЫЙ РОСТ СОВОКУПНОГО ДОХОДА

## Стабильно растущий совокупный доход[1,3] с низкой сезонностью …

млрд руб.

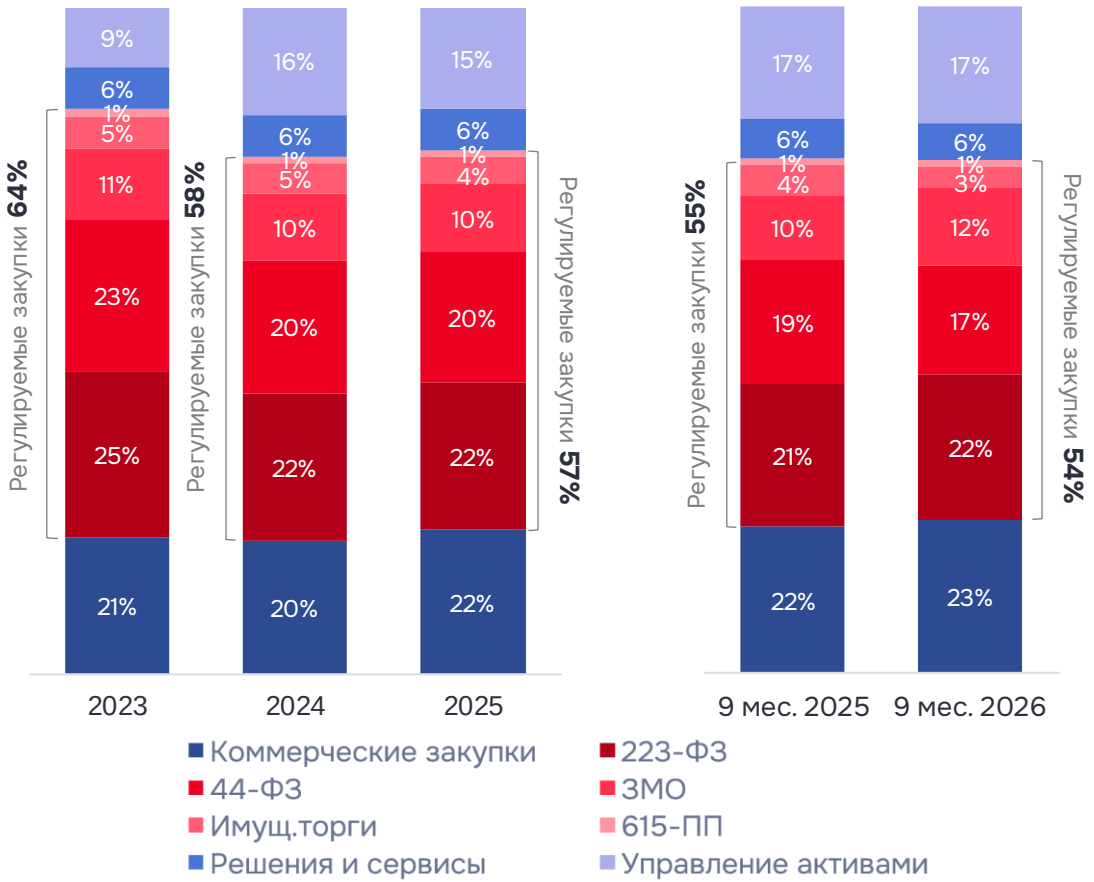



Источники: аудированная МСФО-отчетность Компании за 2023-2025 гг. и неаудированная МСФО-отчетность за 9 мес. 2026 г., управленческая отчетность Компании
Примечание: (1) Совокупный доход включает выручку от оказания услуг в соответствии с МСФО, а также доход от управления активами, который представлен 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

# СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ ДОХОДОВ С УВЕЛИЧЕНИЕМ ДОЛИ КОММЕРЧЕСКОГО СЕГМЕНТА …

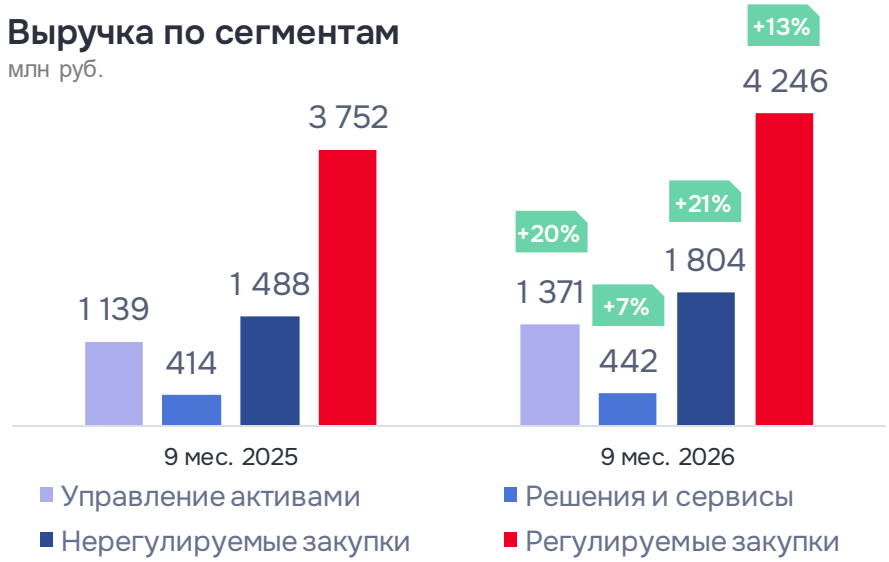
## с высокой диверсификацией по направлениям

Структура совокупного дохода(1) по сегментам и секциям



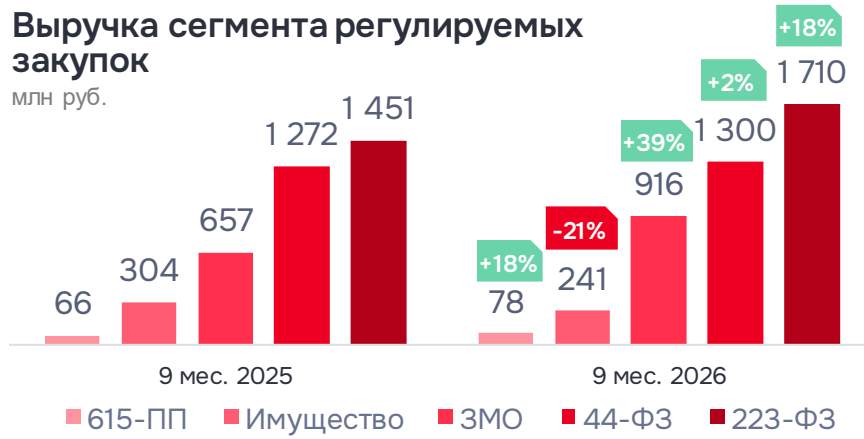

## Выручка по сегментам

млн руб.




## Выручка сегмента регулируемых закупок

млн руб.



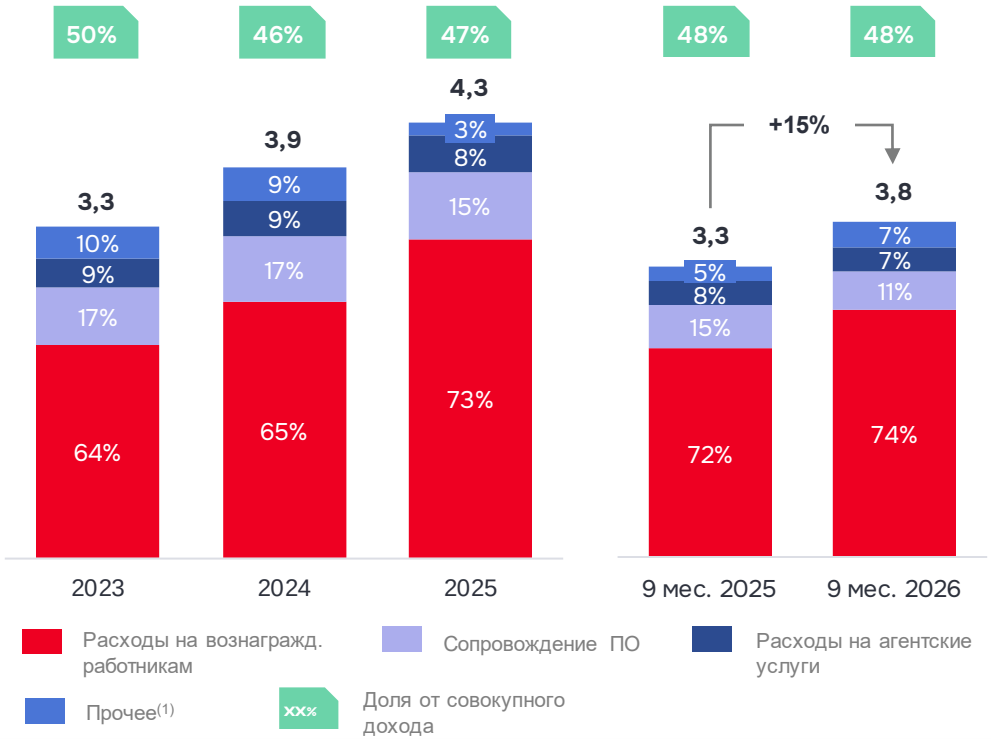

Источники: аудированная МСФО-отчетность Компании за 2023-2025 гг. и неаудированная МСФО-отчетность за 9 мес. 2026 г.

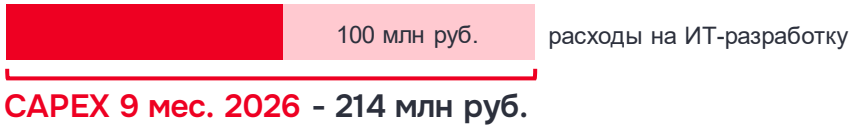
Примечание: (1) Совокупный доход включает выручку от оказания услуг в соответствии с МСФО, а также доход от управления активами, который представлен процентами по банковским депозитам, облигационными купонными выплатами и изменением справедливой стоимости облигаций

# … С СОХРАНЕНИЕМ ЭФФЕКТИВНОГО КОНТРОЛЯ НАД ЗАТРАТАМИ

## Операционные расходы

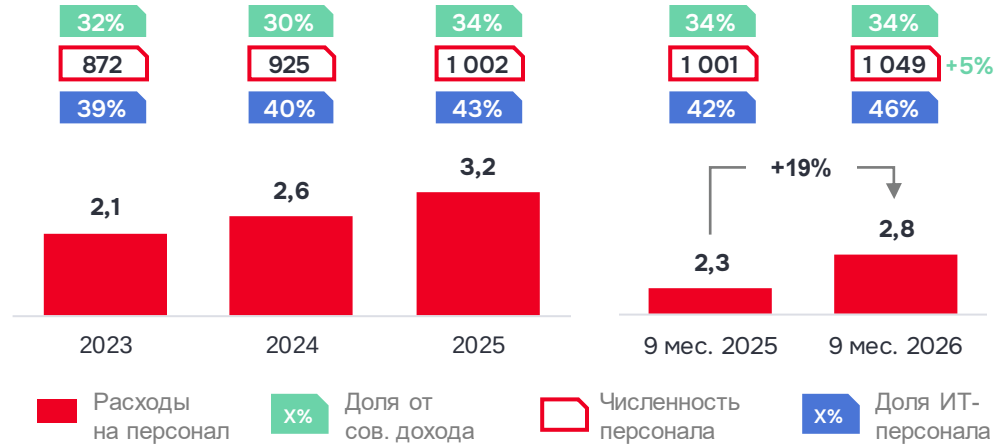
млрд руб.



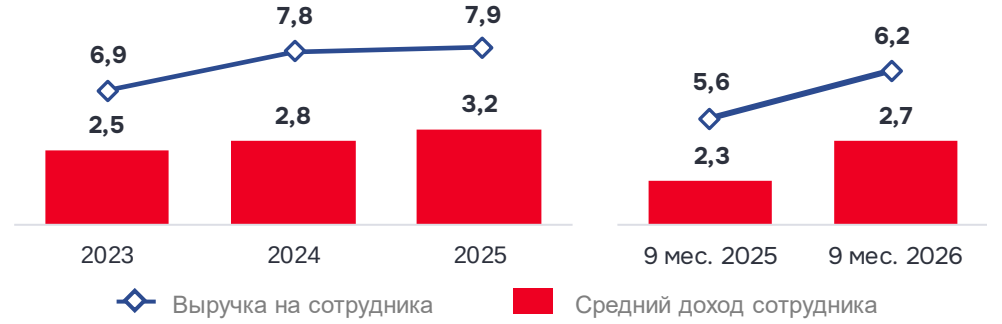

## Динамика расходов на персонал

млрд руб.




## Эффективность персонала

млн руб.

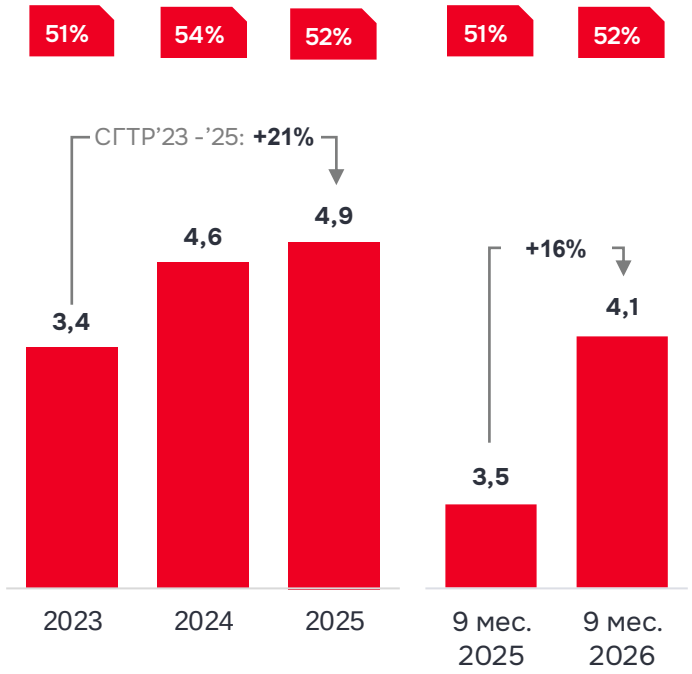



Источники: аудированная МСФО-отчетность Компании за 2023-2025 гг. и неаудированная МСФО-отчетность за 9 мес. 2026 г., данные Компании
Примечание: (1) Рассчитывается как сумма создания/восстановления резерва по ожидаемым кредитным убыткам, прочих операционных доходов и прочих операционных расходов

# УДЕРЖИВАЕМ ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРИ ОТСУТСТВИИ ДОЛГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

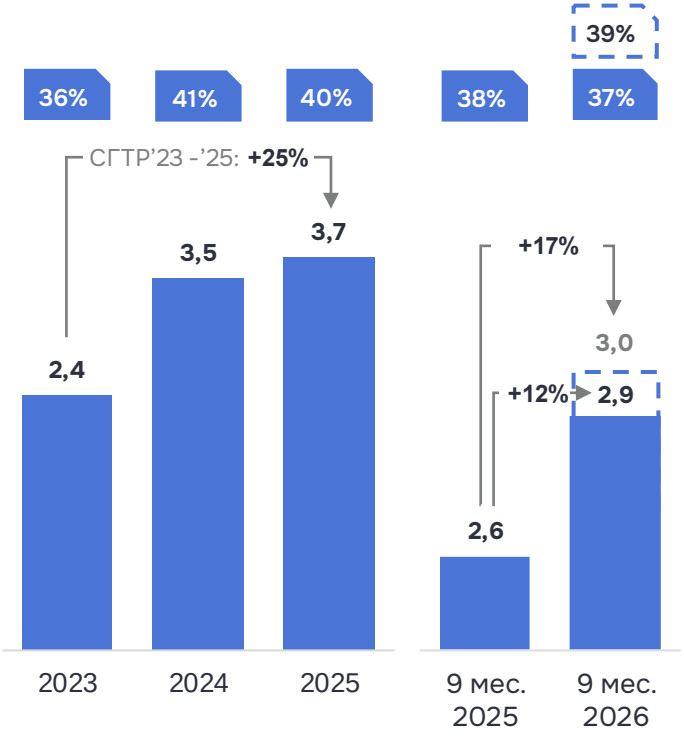
## EBITDA

млрд руб.



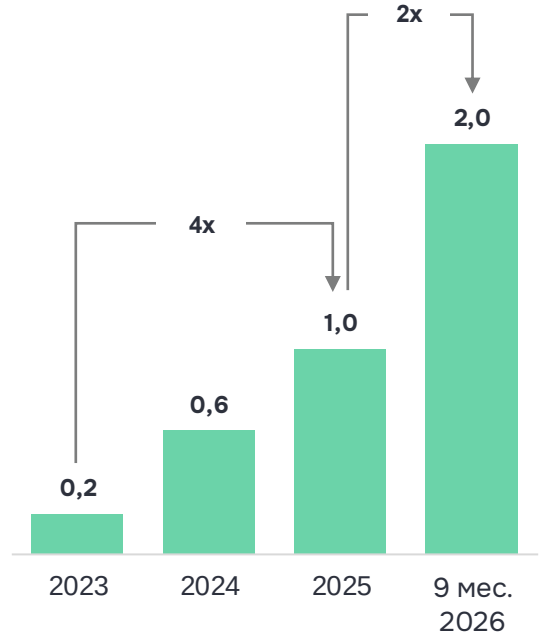

## Чистая прибыль

млрд руб.




## Чистая денежная позиция(1)

млрд руб.




X% X% Рентабельность EBITDA / чистой прибыли, в % от совокупного дохода

X% Рентабельность чистой прибыли без учета расходов IPO, в % от совокупного дохода

Источники: аудированная МСФО-отчетность Компании за 2023-2025 гг. и неаудированная МСФО-отчетность за 9 мес. 2026 г., 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

# ДИВИДЕНДЫ

| | |
|---|---|
| **База расчета дивидендов** | **Чистая прибыль по МСФО** |
| **Коэффициент выплат** | **Не менее 50 %** |
| **Периодичность выплат** | **4 раза в год ежеквартально** |

**7,0 млрд руб.**
Дивидендов выплачено за **2023 – 2025 гг.**

**89%**
Коэффициент дивидендных выплат 2025 г.(1)

**1,0 млрд руб.**
Чистая прибыль за **1 кв. 2026 г.**

**0,9 млрд руб.**
Дивидендов выплачено за **1 кв. 2026 г.**

**90%**
Коэффициент дивидендных выплат к ЧП **1 кв. 2026 г.**

**1,0 млрд руб.**
Чистая прибыль за **2 кв. 2026 г.**

**0,8 млрд руб.**
Дивидендов выплачено за **2 кв. 2026 г.**

**85%**
Коэффициент дивидендных выплат к ЧП **2 кв. 2026 г.**

**5 ноября 2026 г. – утверждение рекомендаций по дивидендам за 9 месяцев Советом директоров**

Источники: аудированная МСФО-отчетность Компании за 2023-2025 гг. и неаудированная МСФО-отчетность за 9 мес. 2026 г., данные Компании
Примечание: (1) Соотношение выплаченных дивидендов к чистой прибыли в 2025 г.

# СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ С УСИЛЕНИЕМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ НА БАЗЕ ИИ …

**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

к 2030 г.
**12%**
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

к 2030 г.
**>2x**
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

к 2030 г.
**>5x**
рост выручки от решений и сервисов

## Развитие технологического лидерства

- Применение ИИ в существующих и новых продуктах для повышения ценности для клиентов и сокращения трудозатрат
- Активное освоение и применение новых технологий во внутренней работе для большей эффективности

к 2030 г.
**>1 млрд руб.**
целевая экономия от внедрения ИИ

Источники: данные Компании, отчет Kept
Примечания: (1) Рынок регулируемых закупок и коммерческих закупок через независимые ЭТП согласно отраслевому отчету Kept; (2) По количеству проводимых электронных процедур закупок и торгов за 2024 г. на основании отраслевого отчета Kept 2026

# ... ЛЕЖИТ В ОСНОВЕ НАШЕГО ПРОГНОЗА ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

| Показатель | 2025 | 2026 | 2027-2030 | Комментарии |
|---|---|---|---|---|
| Выручка, млрд руб. | 7,9 | Гайденс: ~9,2<br>Прогноз: 9,2-9,3 | СГТР 18-21%<br>2030 цель: 18-21 млрд руб. | • Рост выручки будет определяться динамикой целевых рынков и укреплением доли рынка Компании |
| Доход от управления активами, млрд руб. | 1,4 | Гайденс: ~1,4-1,5<br>Прогноз: ~1,5 | 1,2-1,5 | • Поддержание на стабильном уровне за счет роста инвестиционного портфеля. Прогноз повышен за счет разовых сделок и более высокой ставки. |
| Рентабельность по EBITDA(1), % **от сов. дохода** | 52% | Гайденс: ~49%<br>Прогноз: 49-52% | ~48-51%<br>2030 цель: ~10-11 млрд руб. | • Поддержание стабильно высокого уровня рентабельности благодаря росту выручки и эффективному контролю затрат. Затраты на IPO исключены из EBITDA |
| Рентабельность по ЧП(1), % **от сов. дохода** | 40% | Гайденс: ~36%<br>Прогноз: 36-37% | ~35-38%<br>2030 цель: ~7-9 млрд руб. | |
| Капитальные вложения, % **от выручки** | 1% | ~2% | До 3 % | • Поддержание планового объема капитальных затрат, включая капитализацию части затрат (ФОТ) на разработку новых продуктов |
| Чистый оборотный капитал (ЧОК), % **от выручки** | (15%) | ~(15%) | | • Стабильное соотношение объема ЧОК к выручке |
| Дивиденды, % **от чистой прибыли** | 89% | >85% | Целевой:<br>исторический уровень >80 % | • В соответствии с утвержденной дивидендной политикой. Целевой ориентир – исторический уровень |

Источники: МСФО-отчетность Компании за 2025 г., данные Компании
Примечания: (1) Рассчитывается к показателю совокупного дохода

# ПОДДЕРЖКА ЗНАКОВОГО АКЦИОНЕРА

## Текущая структура владения

СОВКОМБАНК

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

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

**251** Публичный статус с дек. 2023 г.
млрд руб.
рыночная капитализация IMOEX:SVCB на 30.06.2026

**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**

**Free-float 11,5%**

**28 тыс.**[1]
Розничные инвесторы

Институциональные инвесторы

Источники: данные Компании, МСФО отчетность Совкомбанка за 2025 г., Московская биржа
Примечания: (1) По состоянию на 22.09.2026

# B2B-PTC – УНИКАЛЬНАЯ КОМБИНАЦИЯ УСТОЙЧИВОГО РОСТА, ВЫСОКОЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И ДИВИДЕНЫХ ВЫПЛАТ

**37** трлн руб.

Целевой рынок в 2025 г.(1)

**> 40**

Решений и сервисов собственной разработки

**№1**

На крупном и растущем рынке цифровых закупок и продаж(2)

**9,7** трлн руб.

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

**16%**

Рост совокупного дохода 9 мес. 2026 г. (г/г)

**52%**

Рентабельность EBITDA 9 мес. 2026(3)

**2** млрд руб.

Чистая денежная позиция на конец 9 мес. 2026 г.(4)

**88%**

Размер выплаченных дивидендов от чистой прибыли в 1 ПГ 2026 г. (5)

Источники: данные Компании

Примечания: (1) Отчет Kept; (2) По количеству проводимых электронных процедур закупок и торгов за 2024 г. на основании отраслевого отчета Kept 2026; (3) Рассчитывается как отношение показателя к совокупному доходу Компании (4) 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; (5) Соотношение выплаченных дивидендов по итогам 3 и 6 мес. 2026 г. к чистой прибыли за 6 мес. 2026 г.

# КОНТАКТЫ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

b2b-rts.ru



ir@b2b-rts.ru



pr@b2b-rts.ru



# Ограничение ответственности

Настоящая презентация подготовлена ПАО «B2B-РТС» (далее – Компания) исключительно в информационных целях. 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.

Настоящий документ не содержит исчерпывающей информации, необходимой для принятия инвестиционного решения потенциальными инвесторами. 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). Информация о прошлых дивидендах не является гарантией будущих выплат. Определение соответствия финансового инструмента либо операции вашим интересам, инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и уровню допустимого риска является вашей задачей. Компания не несет ответственности за возможные убытки в случае совершения операций либо инвестирования в финансовые инструменты, упомянутые в данной информации, и не рекомендует использовать указанную информацию в качестве единственного источника информации при принятии инвестиционного решения.

Компания не выступает 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.

**Глоссарий:**

IPO – первичное публичное предложение акций

EBITDA – прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации. Компания также исключает статьи, носящие разовый или неоперационный характер: расходы от списания долгосрочных активов, чистая прибыль от курсовых разниц и прочие разовые неоперационные доходы и расходы.

CAPEX – капитальные затраты

AI, ИИ – искусственный интеллект

M&A – сделки по слиянию и поглощению компаний

Free-float – доля акций компании, которые находятся в свободном обращении на бирже

Tail spend – совокупность мелких, нерегулярных и нестратегических затрат компании

Client ID – уникальные символы, которые система присваивает конкретному пользователю, устройству или аккаунту для его точного распознавания

ERP – цифровая система планирования ресурсов предприятия