

Финансовые и операционные результаты МТС

за 1 квартал 2026 года

Транскрипт аудиозаписи звонка на русском языке

Анастасия Воронова, модератор:

Добрый день, уважаемые коллеги! Меня зовут Анастасия Воронова, я руководитель по связям с инвесторами компании МТС. Приветствую вас на звонке, посвященном финансовым и операционным результатам за первый квартал 2026 года.

Как обычно, небольшая ремарка до начала сессии: в ходе презентации могут прозвучать прогнозные заявления относительно финансовых и операционных показателей, фактические результаты могут отличаться от тех, которые содержатся в наших прогнозах. МТС не будет обновлять прогнозы, сделанные в ходе звонка или корректировать заявления. По всем вопросам вы можете обратиться в службу по связям с инвесторами и пресс-службу МТС.

Откроет презентацию гендиректор МТС Инесса Галактионова, а во второй части презентации финансовый директор группы Алексей Катунин подробно расскажет о финансовых результатах компании за первый квартал.

Инесса Галактионова, генеральный директор и председатель правления МТС:

Анастасия, спасибо. Уважаемые коллеги, добрый день!

МТС в первом квартале 2026 года показал превосходные результаты. Бизнес группы растет двузначными темпами, как по выручке, так и по OIBDA. Компания демонстрирует лучшую динамику роста на российском телеком-рынке. Этот рост возможен без наращивания долговой нагрузки - принимая ряд мер по управлению долгом, мы несколько кварталов подряд удерживаем показатель долга к OIBDA на уровне 1.6. МТС доказывает, что даже на зрелом телеком-рынке возможен рост абонентской базы, которая приблизилась к 84 млн к концу первого квартала. В этом году мы усиливаем синергию телекома и финтех-сервисов, число клиентов таких сервисов составляет почти 20 млн. Такая связка носит стратегический характер, и должна принести в будущем больше возможностей для вывода на рынок уникальных продуктов, роста клиентской базы и дохода на пользователя.

Одна из основных составляющих инвестиционного кейса МТС – это дивиденды. Компания, показывая хорошие результаты, делится частью прибыли с акционерами. В этом году совет директоров одобрил рекомендацию для акционеров по дивидендам за 2025 год в 35 рублей на акцию. Рекомендация будет рассмотрена на годовом общем собрании акционеров 23 июня.

МТС – лидер среди российских телеком-операторов по абонентской базе и даже на зрелом рынке использует все возможности для роста.

Выручка от услуг связи в B2C выросла на более чем 10% в первом квартале на фоне роста голосового трафика, абонентской базы ШПД, новых цифровых продуктов и конвергентных тарифов. МТС лидирует по технологичности среди российских операторов связи (по версии J'son&Partners Consulting).

На слайде наглядно продемонстрировано, зачем МТС инвестирует в создание новых инновационных продуктов. ARPU таких продуктов с персонализированными предложениями на 31% выше традиционных услуг связи.

Перечислю ключевые фокусы компании в B2C, которые направлены на предоставление абонентам дополнительной ценности во время звонка и уникальных функций:

- Trust and Safety – комплекс продуктов и мер по защите абонентов и экосистемы от мошенничества, спама и киберугроз. Число пользователей продуктов в сфере безопасности за год выросло на 10% и достигло 20 млн на конец первого квартала.
- Продукты линейки Voicetech – сервисы на базе искусственного интеллекта для комфортного общения голосом, куда входят МТС Секретарь, AI-шумоподавление, интеллектуальная запись звонков. Выручка Voicetech взлетела вдвое в первом квартале относительно того же периода 2025 года. Сессии пользователей в 1 квартале превысили 500 миллионов ИИ-звонков с использованием этих технологий.
- Тарифы и сервисы для разных возрастных групп – молодежи, семьи и детей. На фоне популярностей использования нейросетей МТС внедрила в тариф РИИЛ использование ИИ-сценариев, превратив использование тарифа в уникальный и востребованный опыт. Более 30% используют РИИЛ-бот, а ежедневная возвращаемость к этому инструменту достигает 86%.

Переходим к B2B. В развитии B2B МТС видит свою стратегическую ставку и неограниченные просторы для дальнейшего роста – особенно при переходе на 5G.

Выручка МТС от услуг связи и B2B/G увеличилась на 15,8%.

МТС в первом квартале продемонстрировала впечатляющий рост выручки в сегменте цифровых сервисов – 23%, в том числе по МТС Evolve и МТС Линк. По базовым услугам, к которым относятся мобильная связь, ШПД, включая услуги МГТС, прирост составил 13% год к году.

В первом квартале группа вышла на рынок промышленной робототехники, одним из ключевых элементов этого сегмента станет комплексное предложение «Робот как сервис» (RaaS), объединяющее роботов, связь, ПО, внедрение и поддержку в рамках единой подписки.

Новые продукты для бизнеса продолжили улучшать операционные показатели в первом квартале. МТС Линк стал лидером по присутствию на рынке ВКС-сервисов, и пользователи активнее используют весь функционал сервиса.

Мы довольны и результатами SKAI. Платформа в первом квартале нарастила выручку в сегменте «Видеоаналитика» на 64% год к году. SKAI был включен в белые списки, и бесперебойно работает даже при ограничениях.

Выручка платформы клиентских коммуникаций для бизнеса МТС Evolve выросла на 23%.

МТС – это также крупнейшая розничная сеть среди телеком-компаний. Розница остается важной точкой контакта с клиентами, где мы последовательно улучшаем качество сервиса. Так, уровень удовлетворенности клиентов в салонах составляет 80%, уровень сервиса превышает 90%.

Мы движемся в сторону оптимизации площадей, новым форматам магазинов. Мы первые привозим новинки телефонов в России, проводим их презентации.

В прошлом году также запустили самый масштабный ребрендинг за последние пять лет. Новый формат салонов предусматривает выделенные сервисные зоны, оптимизацию процессов обслуживания. В значительной части обновленных салонов будут организованы специализированные зоны Банка, что усилит кросс-продажи, расширит финансовые сценарии обслуживания и повысит конверсию банковских продуктов за счет интеграции телеком- и финтех-предложений в единую клиентскую модель.

В завершении части Телекома еще раз обращаю ваше внимание на те технологии, партнерства и решения, на которые мы делаем ставки в развитии.

МТС трансформировалась из оператора связи в одну из крупнейших российских технологических компаний, при этом мы не только используем технологии, но и создаем их. Уже сейчас наши решения позволяют показывать отличные результаты. Несколько месяцев назад, когда мы обсуждали результаты 2025 года, мы говорили про RnD и партнерства и сейчас готовы поделиться новостями по одному из таких соглашений в сфере высоких технологий:

МТС открыта к долгосрочным технологическим партнерствам ради новых компетенций и обмена опытом, как в России, так и за ее пределами. Рынок связи носит глобальный характер, и компании в телекоммуникациях всегда стремились к тесной кооперации. К таким партнерствам относится и наше сотрудничество с ведущим мировым оператором China Mobile, абонентская база которого превышает 1 млрд человек. Наше соглашение охватывает ряд направлений, но ключевым являются проекты в области автономных сетей. Ключевым эффектом станет оптимизация операционных затрат счет улучшения автоматизации процессов с помощью технологий ИИ. Это действительно прорывные решения для российской телеком-отрасли, и я уверена, что уже скоро готовы будем поделиться первыми положительными результатами.

МТС активно развивает инфраструктуру 5G-Ready, что позволило МТС стать наиболее готовым оператором к внедрению этой технологии в России, по признанию J'son & Partners. За последние три года инвестиции в развитие сети составили 30 млрд руб. Еще 18 млрд руб. в 2026–2027 годах будет направлено на развитие радиоподсистемы и транспортной сети связи. Компания также тестирует отечественные базовые станции, формируя технологическую базу для дальнейшего развертывания 5G в России.

Развитие цифровой инфраструктуры позволяет создавать новую ценность связи: повышать скорость и надежность передачи данных, снижать задержки и обеспечивать принципиально новый уровень качества сервисов для клиентов и бизнеса.

Для промышленности внедрение 5G открывает возможности масштабной цифровизации производств:

- автоматизация и роботизация предприятий в реальном времени;
- развитие промышленного IoT и предиктивной аналитики;
- удаленное управление техникой и производственными объектами;
- цифровые двойники производств и мониторинг оборудования;
- повышение безопасности, эффективности и непрерывности производственных процессов.

МТС рассматривает 5G как платформу для развития промышленных решений нового поколения, способных повысить эффективность ключевых отраслей экономики и ускорить цифровую трансформацию бизнеса.

Наша IT-вертикаль нацелена на увеличение внешних контрактов. Внешняя выручка MWS выросла на 46%, в том числе за счет AI направления. Внешняя выручка MWS AI увеличилась более чем в двое. Вертикаль завершила квартал с выручкой 14 млрд руб. Одно из приоритетных направлений остается облачный бизнес, доходы которого выросли в первом квартале на 44%.

Наш Бигтех продолжает создавать новые сервисы и решения для бизнеса. Так, в первом квартале было разработано коммерческое направление ИИ-трансформации бизнеса. Запустили сервис для управления большими языковыми моделями GPT Model Hub, Маркетплейс отраслевых шаблонов в MWS Tables с поддержкой ИИ-помощника, а также запустили новую версию нашей LLM модели Cotype Pro 2.6 для ИИ-агентов. Мы рады, что MWS Cloud Platform, которая была запущена в прошлом году, получила признание экспертов и стала лучшей платформой. Компетенции MWS активно используются в МТС: 25% кода пишется с помощью ИИ.

На фоне общего замедления рекламного рынка МТС AdTech демонстрирует устойчивость и управляемый рост. OIBDA рекламной вертикали увеличилась на 33% в первом квартале 2026 года относительно года ранее. МТС Adtech последовательно переориентирует контрактный портфель на наиболее маржинальные направления сотрудничества.

Драйвером роста в диджитал-рекламе стал технологический видеоселлер МТС Ads Premium Video, выручка которого выросла на 28% за счет устойчивого спроса рекламодателей на Smart TV и другой видеоинвентарь.

Сегмент маркетинговых технологий прибавил 11% в выручке на фоне стабильного спроса бизнеса на А2Р-коммуникации.

Мы считаем рекламный бизнес МТС перспективным и видим значительный потенциал для повышения его эффективности. Мы продолжим инвестировать в рекламные технологии на основе ИИ, развитие таргетинга на Big Data, а также расширение доступного инвентаря.

Медиахолдинг ON Медиа дополняет группу МТС в части медиа и цифровых развлечений.

ON Медиа сосредоточен на создании оригинального контента, что способствует росту пользовательской базы и повышению лояльности клиентов. Тут очень позитивные результаты по операционным метрикам. На 1,5 млн за год выросла аудитория кинотеатра КИОН, на 30% в первом квартале составил рост числа платящей аудитории. Рады, что пользователи стали потреблять больше контента на КИОН Музыка и КИОН Строки.

Пересаживаемся на Юрент. Первый квартал из-за преимущественно холодной погоды для сервиса не очень показательный, но уже в апреле сезон для самокатов в большинстве городов начался, и мы планируем, что он будет очень активным. Рост GMV составил 7%.

По итогам 2025 года Юрент стал первым среди кикшерингов по GMV на российском рынке, и в первом квартале сервис сохранил лидерские позиции.

В этом году мы уделяем много внимания развитию дочерних компаний. Экосистемные направления не исчезли, мы по-прежнему много инвестируем в развитие дочерних бизнесов и видим большой потенциал в связках телекома и медиа, рекламного, IT, кикшерингового и, конечно, финтех направления, которое компания выводит на новый этап развития. МТС опирается на мировой опыт интеграции телекома и финтеха, где телеком-оператор становится не только поставщиком связи, но и платформой ежедневных цифровых сервисов. Такой подход уже доказал эффективность на примере

компаний по всему миру – и в Бразилии, и в Турции, и в Европе, и в развивающихся странах Азии и Африки.

Ключевое преимущество мобильного оператора – собственная инфраструктура: широкая клиентская база, регулярное взаимодействие с пользователем, развитые каналы продаж, данные и цифровые сервисы. Объединение этой инфраструктуры с финансовыми продуктами позволяет снижать стоимость привлечения клиентов, быстрее масштабировать сервисы и формировать для пользователя единый бесшовный опыт.

Для МТС развитие финтеха нового поколения – это логичное продолжение телеком-модели: использование технологической платформы и клиентской экосистемы для создания востребованных финансовых сервисов с высокой частотой использования.

МТС ставит амбициозные цели в развитии финтеха, второго по величине направления в структуре доходов группы. Выручка направления Финтех МТС выросла в первом квартале на 18,4% год к году до 42 млрд рублей.

Основным каналом МТС для дистрибуции финтех-продуктов мы сделали приложение Мой МТС, MAU которого достигает 30 млн человек. В нем в отдельной вкладке «Деньги» пользователь может воспользоваться линейкой финтех-продуктов МТС. Продажи таких продуктов в приложении выросли в 2,8 раз. За счет углубления связки телекома и финтеха МТС может делать предложения более гибким. На этой неделе мы объявили о скидке на тарифные планы при пополнении баланса дебетовой картой МТС Деньги. То есть эта связка дает уникальные преимущества для клиента, делая продукт удобным в использовании и финансово привлекательным.

А теперь я передаю слово Алексею, который подробно расскажет о финансовых результатах за первый квартал текущего года.

Алексей Катунин, Член Правления-Вице-президент по финансам ПАО «МТС»:

Добрый день!

Как всегда, начнем с выручки за этот квартал. Мы закрыли квартал с темпом роста 14,7% к первому кварталу 2025 года. Это очень высокий темп – вы можете посмотреть и нашу динамику, и динамику конкурентов. Мы очень гордимся тем результатом, который получили.

Основной вклад в рост обеспечили два ключевых бизнеса. Во-первых, это телеком. Во-вторых, и это тоже значимый вклад, – финтех, который по выручке вырос на 18% год к году. Остальные бизнесы в основном также демонстрируют положительную динамику, но в общий прирост вносят меньший вклад.

Если переходить к операционной прибыли, то здесь мы показываем темп роста 18% год к году. Это один из наших исторических рекордов. Этот рост отражает как динамику

бизнеса, которая зашита в выручке, так и те наши усилия, о которых мы рассказывали вам весь прошлый год.

Речь идет обо всем, что связано с финансовой дисциплиной, оптимизацией расходов, поиском того, от чего можно отказаться, и о том, как действовать эффективнее. Сейчас вы видите, как эти усилия конвертируются в реальный результат. Темп роста OIBDA – 18% год к году.

Дальше — к чистой прибыли. Как вы помните, весь прошлый год, когда мы представляли результаты по чистой прибыли, мы быстро росли по OIBDA, но этот рост в значительной степени съедался процентной нагрузкой. Поэтому по чистой прибыли в прошлом году мы находились на достаточно низком уровне.

Сейчас мы выходим на обратный цикл. За счет снижения процентных ставок мы видим, что основной негативный эффект на чистую прибыль со стороны процентных расходов уже позади. И вы видите, что в сравнении год к году чистые процентные расходы перестали расти. Со следующего квартала, вероятно, они будут снижаться — исходя из тех ожиданий по процентной ставке, которые у нас есть.

В результате чистая прибыль выросла в 1,5 раза по сравнению с первым кварталом прошлого года. Основной фактор здесь — это рост OIBDA, который теперь не так сильно съедается процентными расходами, как раньше.

Если говорить о долге, то мы уделяем ему повышенное внимание и на каждом раскрытии обсуждаем эту тему с вами. Мы вышли на уровень долговой нагрузки (отношение чистого долга к OIBDA) 1,6 по итогам прошлого года. Это большое сокращение по сравнению с 2024 годом, и особенно сложно было его обеспечить с учетом процентной нагрузки и тех ставок, которые были в 2024 и 2025 годах.

Тем не менее мы это сделали и последние пару кварталов держим долговую нагрузку на стабильном уровне 1,6x OIBDA. В первом квартале показатель общего долга даже сократился по сравнению с концом прошлого года. Нужно понимать, что динамика долга отражает в себе все остальное, что мы делаем: и динамику выручки, и динамику операционной прибыли, и управление инвестиционным портфелем, и финансовыми инвестициями. Вы видите, к чему это нас в итоге приводит.

В качестве иллюстрации того, насколько мы сейчас являемся бенефициарами постепенного снижения ставки, отмечу: в целом по нашему портфелю процентная ставка год к году снизилась на 5 процентных пунктов. Весь прошлый год мы старались не заходить в длинные кредиты с длинными обязательствами и фиксированными ставками.

Сейчас мы видим, что эта тактика себя оправдала, и по мере разворота денежно-кредитной политики мы быстро получаем позитивный эффект от снижения ставок. Все

наши кредитные рейтинги остаются на самом высоком уровне, мы недавно их переподтвердили и считаем, что это, в том числе, отражение нашей высокой финансовой дисциплины и той финансовой политики, которой мы придерживаемся.

Мы развиваем разные каналы привлечения долга, в том числе альтернативные. Мы уже рассказывали про «МТС Накопления» — сервис, который запустили на собственных витринах для того, чтобы напрямую, без инфраструктуры финансового рынка, привлекать средства физических лиц. Сейчас там порядка 70 тысяч клиентов, и уже более 12 млрд рублей привлечено.

Мы получаем значительный эффект экономии на процентных расходах на этом участке нашего портфеля и продолжим развивать как этот инструмент, так и другие, для того чтобы диверсифицировать свой кредитный портфель.

Теперь про инвестиции. В прошлом году мы занимались в том числе оптимизацией инвестиционного портфеля, отказывались от того, чем можно пожертвовать в период высокой процентной нагрузки. Мы уже анонсировали, что в этом году усилим вложения в инфраструктуру телеком-бизнеса, чтобы укрепить свою лидерскую позицию.

В первом квартале вы уже частично это видите: мы нарастили стройку как радиосети, так и поддерживающей ее транспортной сети. Мы также готовимся к запуску 5G, о чем уже сказала Инесса. Мы верим, что в долгосрочной перспективе именно инвестиции являются одним из факторов, которые определяют нашу конкурентоспособность.

И в завершение. Инесса уже упомянула, что для нас принципиально важно придерживаться дивидендной политики, принятой три года назад. Этот год подпадает под действие этой дивидендной политики, в соответствии с которой мы обещали выплачивать 35 рублей на одну акцию ежегодно.

Мы еще раз подтверждаем, что в этом году намерены это сделать. Более того, соответствующее решение уже принято советом директоров, и 9 июля — это ориентировочная дата закрытия реестра, на которую наши инвесторы смогут получить дивиденды ровно в соответствии с той политикой, которую мы опубликовали и которой придерживаемся.

Спасибо большое за внимание. Мы готовы ответить на вопросы.

Анастасия Воронова, модератор:

Да, спасибо, Алексей, спасибо, Инесса. Переходим к сессии вопросов и ответов — у нас есть несколько вопросов в чате. Я также хотела бы напомнить, что есть возможность задать вопрос голосом: для этого нужно «поднять руку», и мы пустим вас в эфир. Давайте начнём с вопросов в чате — Илья Федотов задаёт несколько вопросов. Давайте начнём с первого: какие, по мнению Инессы Галактионовой, российские компании на

данный момент являются самыми сильными конкурентами МТС, в том числе в области облачных технологий и рекламы?

Инесса Галактионова, генеральный директор, председатель правления МТС:

Спасибо за вопрос. Наверное, некорректно называть тут конкретные имена компаний — для нас важнее следующее. Вы видите, что МТС работает в разных направлениях и отраслях. В каждом из направлений у нас разные конкуренты. Наша задача — формировать такой технологический задел, будь то в телекоме, в финтехе, в рекламных технологиях или в облачных решениях, чтобы этот задел позволял создавать уникальные продукты и решения, которые либо сложно повторить, либо до которых сложно добежать в среднесрочной перспективе.

Как вы видите, нам это начинает удаваться — уже несколько лет мы держим планку высокого технологического лидерства с очень глубоким фокусом на R&D. При этом R&D сквозной и присутствует не только в телекоме, но и по всем стратегическим направлениям.

Cloud, наверное, наиболее интересное направление, потому что конкуренция здесь очень плотная: большое количество технологических компаний заявляют о ставке на облачные решения. Понятно, что есть тройка ключевых лидеров, о которой всем известно. Наша задача — войти в топ лидирующих компаний в облачных технологиях. Вы видите нашу динамику, она выше, чем на рынке, и мы считаем задачу достижимой.

Рекламный рынок более сложный: мы играем не только на поле традиционных SMS. Несколько лет назад сделали ставку на развитие рекламных технологий и уже входим в ту область, где работают медийные агентства. Побеждает тот, кто найдёт решения на стыке традиционных подходов и новых потребностей — с использованием ИИ, новых площадок и форматов внутри приложений. Сейчас нет очевидного единственного лидера: с точки зрения выручки МТС Adtech — номер один среди традиционных операторов, которые делали ставку на развитие этой технологии, но рекламный рынок очень большой, включая ТВ, поисковые системы и прочее — поэтому у нас нет единой «цели-номер-один». Наша задача заключается в нахождении новых связей традиционных решений с новыми технологиями и, возможно, создавать новые области развития, которые дадут нам уникальные преимущества и позволят демонстрировать выдающуюся динамику роста.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо, Инесса. Есть ещё один вопрос: за счёт чего МТС планирует сокращать долговую нагрузку, если планирует? К какому уровню стремится? Какой размер долговой нагрузки является нормальным с учётом специфики капиталоемких телеком-капзатрат?

Инесса Галактионова, генеральный директор, председатель правления МТС:

Во-первых, как уже было сказано в речах, отношение чистого долга к OIBDA сейчас — 1,6х. Это за последние годы рекордно низкий показатель для нас. Мы не видим необходимости опускать его значительно ниже, поскольку телеком — капиталоемкая отрасль и нам нужно продолжать вкладывать в развитие. Текущий уровень выглядит для нас сбалансированным: он позволяет сокращать процентную нагрузку и при этом инвестировать в стратегические направления. Алексей дополнит.

Алексей Катунин, Член Правления-Вице-президент по финансам ПАО «МТС»:

Нужно понимать, что телеком — одна из капиталоемких индустрий. У многих операторов существенная долговая нагрузка — это нормально для модели. Мы занялись сокращением долга пару лет назад, потому что после резкого роста ставок прежний уровень долговой нагрузки стал избыточным. Мы провели большую работу и видим результаты в отчётности. Для нас важны два показателя: отношение долга к OIBDA и покрытие процентных расходов OIBDA. Цель — построить долгосрочную финансовую модель, при которой компания может инвестировать в лидерские объёмы, обслуживать расходы и обеспечивать отдачу акционерам, не наращивая долг. Текущий уровень, при котором долг можно обслуживать без его роста, мы считаем приемлемым и «здоровым».

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо, Алексей. Есть несколько вопросов по CAPEX. Владислав спрашивает:

1. Каков ваш долгосрочный ориентир по CAPEX в основных средствах и нематериальных активах — в процентах от выручки? Есть ли предпосылки для снижения капитальных вложений на горизонте трёх лет?
2. Насколько в этом году могут вырасти капитальные затраты в абсолютном выражении или в процентах от выручки?

Алексей Катунин, Член Правления-Вице-президент по финансам ПАО «МТС»:

Небольшой контекст. В прошлом году мы обещали оптимизировать инвестиционный портфель и отказались от ряда направлений, которые можно было пожертвовать — в 2025 году мы провели оптимизацию порядка ~10% по сравнению с 2024 годом. В 2026 году мы возвращаемся на более обоснованный и стратегически верный уровень капитальных затрат: долгосрочное сокращение инвестиций, особенно в инфраструктуру, может угрожать лидерской позиции, поэтому в этом году CAPEX будет точно выше, чем в 2025 году. Конкретного числового guidance мы пока не даём, но это будет значительное увеличение, и основная часть средств направлена на развитие сети

и подготовку к 5G. Возможно, этот год и часть 2027 года будут периодом пиковой инвестиционной нагрузки. У нас накопился инвестиционный долг по инфраструктуре, и в долгосрочной перспективе мы планируем снижать его до некоторого среднего уровня между 2026 и 2025 годами. Краткосрочно менеджмент мог бы уменьшить инвестиции (это простое действие для улучшения финансовых показателей), но это нанесло бы долгосрочный вред. Мы не готовы жертвовать CAPEX ради краткосрочного эффекта.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо, Алексей. У нас желающие задать вопрос голосом — аналитик Полина Панина, Эйлер Аналитические Технологии. Полина, выводим тебя в эфир.

Полина Панина, Эйлер Аналитические Технологии:

Поздравляем с результатами и спасибо за возможность задать вопрос. У меня два вопроса. Первый — по динамике выручки рекламного бизнеса: в 1 квартале рост составил всего ~2% после двузначных темпов в 2025 году; внутри сегмента мы увидели отрицательную динамику направления рекламных технологий. Можете подробно рассказать, в чём причина снижения, насколько оно устойчиво и как вы видите динамику рекламного бизнеса в целом в этом году?

Инесса Галактионова, генеральный директор, председатель правления МТС:

Возьму первый вопрос. Начнём с динамики рынка: она отрицательная на фоне ряда факторов. На рекламный рынок влияют разные параметры: охлаждение спроса, изменение использования некоторых технологических платформ (например, Telegram, WhatsApp и т.п.). Мы видим в 1 квартале замедление пользования и охлаждение интереса к этим площадкам. Кроме того, рынок рекламы в целом проходит период охлаждения. Структура пользования меняется — поисковые запросы всё чаще проходят через инструменты с ИИ, и традиционные каналы испытывают давление.

Также в 1 квартале у нас завершился крупный контракт с партнёром (Авито), о котором мы рассказывали раньше — это тоже повлияло на динамику. Несмотря на это, у нас есть ряд идей и планов. Задача команды заключается в продолжении обеспечивать положительную динамику роста рекламного направления. На фоне падающего рынка ребята удерживают и даже наращивают OIBDA — рекламный бизнес остаётся маржинальным направлением.

Полина Панина, Эйлер Аналитические Технологии:

Второй вопрос — по развитию 5G и частных сетей. Когда может состояться аукцион частот в России для массового внедрения 5G? Есть ли инфраструктурные ограничения

для внедрения частных 5G-сетей и LTE, и можете ли вы поделиться примерами проектов частных сетей, которые МТС уже реализует, и какой рынок вы видите для себя?

Инесса Галактионова, генеральный директор, председатель правления МТС:

Спасибо, Полина.

По частотам и аукциону: к концу прошлого года в конструктивном диалоге с регулятором (Минцифры) удалось прийти к пониманию, что определённые диапазоны не являются оптимальными для массового 5G из-за очень больших требований к инвестициям и длительного срока окупаемости. Регулятор учёл доводы отрасли и, с высокой степенью вероятности, аукционов в привычном смысле не будет. Частоты, скорее всего, будут выдаваться бесплатно, но с обременениями (обязательства по развёртыванию сетей в городах-миллионниках и в крупных региональных центрах). Мы ожидаем финальное решение регулятора по параметрам выдачи и надеемся в этом году получить частоты.

По частным сетям: МТС лидирует в этом направлении — четыре года назад мы сделали ставку на развитие частных сетей. Сейчас порядка 50% рынка частных сетей в стране принадлежит МТС. Мы реализовали около 69 проектов (точное число и перечень проектов пресс-служба предоставит отдельно, по вашему запросу). Большинство проектов — это промышленные частные сети на предприятиях. Наши частные сети строятся с «5G-ready» оборудованием: как только будут выданы частоты, мы сможем включать 5G без значительной замены оборудования и реализовывать сложные технические проекты. Частные сети дают безопасность данных, то есть данные остаются в периметре предприятия и повышают операционную эффективность и производительность. У нас есть исследование по 5G с расчётами по отраслям и инвестициям. Пресс-служба может передать релевантный отчёт.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо, Полина. Следующий вопрос: каких именно роботов планируется развивать?

Инесса Галактионова, генеральный директор, председатель правления МТС:

Тема роботов чуть уступает ИИ и 5G, но входит в топ-3 стратегических тем. В первую очередь мы говорим о промышленных роботах — роботы для заводов и предприятий, а не человекоподобные роботы. Наша задача заключается в развитии технологии «робот как сервис» для промышленных применений, например, в сложных цехах, где важна безопасность и повышение производительности. Полный роботизированный инструмент требует больших капиталовложений (железо, связь, ПО), поэтому концепция «робот как сервис» позволяет компаниям не вкладывать сразу большие средства, получая сервис сразу и решая конкретные задачи на предприятии. Мы верим, что это

направление займет значимую долю в выручке на одном из стратегических направлений.

Анастасия Воронова, модератор:

Далее много вопросов о дивидендной политике. Анна Курбатова (Альфа-банк) спрашивает: в какие сроки планируете подготовку новой трёхлетней дивидендной политики? Правильно ли мы понимаем, что анонс будет к следующему дивидендному циклу во 2 квартале 2027 года?

Алексей Катунин, Член Правления-Вице-президент по финансам ПАО «МТС»:

Мы уже глубоко работаем над новой политикой и, формально, обязаны опубликовать её к следующему дивидендному циклу. Мы сделаем это раньше формального срока. Конкретные даты не называю, но наша задача — быть предсказуемыми для инвесторов. При формировании новой политики мы учтём интересы акционеров и выйдем с ней раньше, чем требуется по формальным правилам.

Анастасия Воронова, модератор:

Вопрос от Степана Репина (Invest heroes) — просьба раскрыть подробнее статью в балансе «обязательства, относящиеся к активам, предназначенным для продажи» — что именно вы собираетесь продавать?

Алексей Катунин, Член Правления-Вице-президент по финансам ПАО «МТС»:

Это вопрос ко мне. Объясню подробнее: выделение строк в балансе не влияет на ключевые агрегаты (долг, чистая прибыль и т.д.). Появление такой строки не означает, что мы деконсолидировали часть обязательств или убрали её из общего долга — это лишь позиция менеджмента. На данный момент у нас нет подписанных или утверждённых сделок по продаже каких-либо активов (это только наши намерения и ожидания). Мы не можем комментировать конкретные активы до подписания сделок, но, если вы следите за нами, можете обоснованно предположить, какие непрофильные активы рассматриваются к продаже. Среди этих активов могут быть и те, на которые приходится значимая часть нашего долга. По мере переговоров мы можем относить соответствующие позиции в отчётности в разные сегменты. Пока это всё, что можем прокомментировать.

Анастасия Воронова, модератор:

Вопрос по дивидендам МТС Банка. Почему МТС Банк не планирует платить дивиденды по верхней границе своей политики (25–50%)? Банк вчера объявил о намерении не выплачивать по верхней границе — в чём логика?

Алексей Катунин, Член Правления-Вице-президент по финансам ПАО «МТС»:

Банк имеет утверждённую дивидендную политику, в соответствии с которой он направляет на выплату дивидендов от 25% до 50% чистой прибыли, полученной по итогам 2025 года. Вчера банк объявил не платить по верхней границе, логика заключается в следующем: задача банка сейчас не краткосрочно обеспечить рост капитализации через большие дивиденды, а расти качественно и многократно увеличивать масштабы бизнеса. Мы, как контролирующий акционер, поддерживаем это. Несмотря на то, что у банка нет проблем с нормативами капитала и они в порядке, долгосрочно банку нужно быть способным поддерживать кратный рост клиентской базы и кредитного портфеля. Поэтому разумнее оставить значительную часть прибыли в капитале как источник будущего роста, а не выплачивать максимальные дивиденды сейчас.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо. Вопрос по МГТС: с какой целью инициирован выкуп привилегированных акций в дочерней компании МГТС? Планирует ли МТС участвовать своим пакетом в этом выкупе?

Алексей Катунин, Член Правления-Вице-президент по финансам ПАО «МТС»:

По переговорам с миноритариями — это был долгий диалог. В числе результатов объявлен buyback. МГТС намерен предложить миноритариям выкуп по цене с премией к биржевым котировкам. Любой владелец привилегированных бумаг МГТС может прийти с пакетом на эту оферту. На текущий момент МТС не приняла решение участвовать своим пакетом, возможно, мы придём, но основная цель — предложить миноритарным акционерам привлекательную цену и балансировать интересы.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо, Алексей. Вопрос от Ивана: МТС заключила соглашение с China Mobile в 1 квартале. Какие дальнейшие перспективы сотрудничества с компанией вы видите, какой эффект ожидаете от партнерства?

Инесса Галактионова, генеральный директор, председатель правления МТС:

В ближайшей перспективе мы рассматриваем это партнерство как стратегически важное. Телеком-рынок развивается очень динамично, поэтому для России особенно важен анализ мирового опыта. По ряду направлений мы пока отстаем от некоторых стран, и один из таких примеров — 5G: в отличие от Китая, у нас эта технология еще не запущена.

Именно поэтому для нас очень ценен опыт китайских коллег в реализации различных технологических решений. Мы хотим двигаться как технологический лидер в России — быстрее других игроков рынка. Для этого недостаточно только точно улучшать существующие продукты и сервисы; важно иметь сильного технологического партнера, который уже прошел часть этого пути, получил практический опыт и может помочь нам ускорить внедрение новых решений.

С учетом масштаба Китая, его населения и территории, мы понимаем, что партнер в лице China Mobile может быстро и качественно дать нам доступ к различным технологиям. Поэтому это партнерство для нас стратегически важно. Кроме того, мы видим, какой большой путь коллеги уже прошли по целому ряду направлений, и хотим пройти аналогичный путь за меньшее время и с меньшими инвестициями, чтобы вывести на российский рынок технологии, уже реализованные в Китае.

Первое направление сотрудничества связано с автоматизацией сетей. У любого телеком-оператора большие затраты приходятся на обслуживание, развитие и поддержку сети. Мы давно работаем над эффективностью в этой части и по ряду показателей уже являемся одними из лидеров, но технологии не стоят на месте, поэтому здесь нам важно ускорять внедрение новых решений.

В этом направлении мы хотим использовать опыт Китая, где сеть значительно больше нашей и уже внедрено много элементов управления, включая автономное управление сетью. Это позволит повысить эффективность и сократить длительный этап проб, ошибок и обучения.

Второе направление — это B2B-решения. У China Mobile накоплено большое количество отраслевых практик. Речь идет о решениях в сфере искусственного интеллекта, 5G и интернета вещей. Для нас это открывает очень большую базу знаний, причем не только в виде экспертизы, но и в формате сопровождения, консультирования и поддержки при запуске новых продуктов.

Поэтому мы считаем это партнерство очень ценным и стараемся максимально использовать его возможности. Сейчас у нас уже идет много рабочих стримов. Как долго и в каком формате будет развиваться это сотрудничество дальше, покажет время: на данный момент партнерство рассчитано на год, а затем мы будем смотреть на его результаты. Возможно, по его итогам появятся новые направления бизнеса и новые рабочие форматы.

Мы будем информировать о развитии этого сотрудничества и о том, какие элементы уже удалось реализовать. В целом мы смотрим на это партнерство как на перспективное направление дальнейшего развития.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо Инесса. Вопрос голосом от Владимира Беспалова, Эйлер Аналитические Технологии.

Владимир Беспалов, Эйлер Аналитические Технологии:

Добрый день — два вопроса.

1) В своё время активно обсуждалась идея выделения башенного бизнеса. Потом эта тема немного замерла. Какой сейчас статус у этого вопроса — могли бы рассказать об этом?

2) По дивидендам нерезидентам: какой сейчас статус — перейдут ли эти выплаты МТС? И в связи с недавней продажей пакета ADR фирмой JPMorgan, изменится ли ситуация с начислением дивидендов нерезидентам?

Алексей Катунин, Член Правления-Вице-президент по финансам ПАО «МТС»:

Да, давайте по порядку. Спасибо за вопросы.

По башенному бизнесу. Напомню, что выделение мы уже сделали несколько лет назад. У нас есть отдельная «Башенная инфраструктурная компания». Туда полностью выделены соответствующие активы МТС, заключены коммерческие договоры на аренду, эксплуатацию и все остальное. В этом смысле это актив, формально подготовленный к продаже с точки зрения структуры владения, юридической структуры, договорных отношений и так далее. Мы, в отличие от некоторых коллег, сам процесс продажи не провели. И все последнее время говорим о том, что актив к продаже готов. Если у нас будут предложения, которые покажутся нам правильными, а цена, которую мы получим, будет соответствовать или превосходить нашу внутреннюю оценку стоимости этого актива, мы будем готовы рассмотреть продажу.

Всю подготовительную стадию мы уже прошли. В целом этот статус остается таким же и на сегодняшний день. Как только мы получим предложение и покупателя, который предложит устраивающую нас цену, мы будем готовы продать такой актив, как башни, и перейти на коммерческое взаимодействие — естественно, с гарантиями устойчивости этого партнерства, поскольку башенная инфраструктура является важной частью нашей сети.

Иными словами, мы подтверждаем намерение рассматривать продажу. Но продавать просто так, на условиях, которые кажутся нам недостаточно привлекательными, мы не будем. Вы видите, что и долговая нагрузка, и в целом наша операционная динамика позволяют нам быть здесь достаточно избирательными.

Теперь второй вопрос, он более сложный. Давайте сначала расскажу про дивиденды нерезидентов.

Я напомню, что здесь есть две части. Первая — это нерезиденты, которые держат наши бумаги напрямую в России. По этой части пакета мы дивиденды начисляем и выплачиваем. Выплаты идут на счета типа «С», но мы их действительно производим в полном объеме, и они проходят через наш cash flow.

Вторая часть — это наша депозитарная программа. Напомню, что депозитарная программа была прекращена в 2022 году. Тот пакет российских акций, который был задепонирован под нее, по сути оказался заблокирован здесь, в России, на счетах номинального держателя JPMorgan.

На этот пакет, в соответствии с действовавшим регулированием, мы дивиденды начисляли, но не выплачивали. Движения по дивидендам не происходило. Ранее действовало правило, по которому через три года после начисления, если дивиденды не востребованы держателем, соответствующий резерв может быть распущен. В прошлом году мы часть резерва под такие дивиденды уже распустили и вернули в нераспределенную прибыль.

Это не влияет на операционный результат компании. Речь идет о возврате суммы в нераспределенную прибыль. Сейчас мы находимся в консультациях с регулятором относительно того, сохраняется ли такое право и соответствующее регулирование в этом году. Пока у нас нет однозначного суждения на этот счет.

Как вы знаете, часть регуляторики остается подвижной и не всегда до конца прозрачной заранее. Тем не менее, если по регуляторным причинам накопленный резерв можно будет распускать, мы будем это делать и возвращать его в нераспределенную прибыль, чтобы эти средства становились доступными для дальнейшего использования и выплаты.

Анастасия Воронова, модератор:

Алексей, спасибо. Володя, спасибо.

У нас заканчивается время трансляции, поэтому давайте последний вопрос, от нашего аналитика из «АТОН» про будущее: видите ли вы сейчас риски того, что темпы роста выручки группы по итогам года опустятся ниже двузначных, с учетом замедления финтеха и того, что ряд направлений, включая рекламный бизнес, испытывает давление из-за охлаждения экономики?

Инесса Галактионова, генеральный директор, председатель правления МТС:

Поскольку прогнозов мы обычно не даем, здесь речь, скорее, не про прогноз, а про амбицию команды и про те ставки, которые мы уже сделали и которые дают результат.

Мы сегодня уже говорили об этих ставках. Это, в частности, финтех — направление, в которое мы сейчас много вкладываем, и во втором квартале там появится много новых активностей. Уже на следующей неделе у нас стартует новая рекламная кампания и ряд других инициатив, поэтому мы предполагаем, что это направление станет сильной поддержкой общей динамики роста.

Очень хорошо развивается и направление B2B. Как я уже говорила, рост здесь не ограничен — многое зависит от грамотного управления ресурсами, командой и мотивацией. Мы видим очень хорошую динамику. Кроме того, для B2B исторически второе полугодие всегда сильнее первого — с учетом реализации проектов и сезонности исполнения контрактов.

Мы также видим очень хорошую динамику в основном бизнесе. За счет новых тарифов, персонализации и использования искусственного интеллекта наш продуктовый портфель VoiceTech дает хороший рост ARPU, хорошую динамику удержания и, в том числе, прирост абонентской базы. Поэтому мы ставим перед командой задачу придерживаться двузначных темпов роста. У нас всегда в запасе есть много новых идей и технологий, которые мы планируем выводить во втором и третьем кварталах, поэтому надеемся, что и дальше наши инвесторы, партнеры и клиенты будут видеть хорошие результаты.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо большое, Инесса. На таком замечательном прогнозе и таких хороших новостях мы завершаем нашу трансляцию.

Спасибо вам большое за участие. Все ваши вопросы вы можете направить по телефону или на почту, которые сейчас указаны на экране. Мы всегда рады вашим вопросам и обещаем ответить на все.

До свидания.

