

**Финансовые и операционные результаты МТС
за 3 квартал 2025 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 третий квартал 2025 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 финансовый директор Алексей Катунин, он поделится финансовыми результатами, затем Инесса Галактионова расскажет о развитии телеком направления, а президент Экосистемы Ровшан Алиев поделится результатами экосистемных бизнесов. Справа от окна трансляции вы можете задать вопросы, на которые мы ответим после презентации. Передаю слово Алексею.

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

Добрый день, уважаемые коллеги, обсудим результаты 3 квартала 2025 года.

В третьем квартале МТС растет по доходам на 18,5%, как за счет базовых телеком-услуг, так и за счет экосистемных направлений. В Финтехе год к году выросли процентные ставки по кредитному портфелю и доходы от вложений в ценные бумаги, в Adtech мы видим замедление темпов роста на фоне спада активности клиентов, однако выручка направления показала более 16% роста. Бизнесы Фантеха также вносят значимый вклад в рост выручки за счет увеличения числа пользователей наших сервисов – смотрящих онлайн-кинотеатр, слушающих музыку на наших платформах, читающих книги, покупающих билеты на мероприятия.

В ритейле мы в 3 квартале показали рост на 37%, что обусловлено единовременным эффектом повышенных сезонных продаж.

Мы пересматриваем все инвестиции и все расходы, которые мы несем, на предмет результата и на предмет необходимости.

Повышение финансовой дисциплины контрибьютит в рост операционной прибыли и позволяет ей расти вслед за доходами, несмотря на инфляционное давление по расходам, которые мы наблюдаем на нашем рынке.

По чистой прибыли у нас сохраняется та тенденция, которую мы показываем последние кварталы, а именно бизнес-факторы, такие как операционная прибыль, наша выручка. Они, естественно, тянут чистую прибыль вверх, и мы довольны той динамикой, которую наблюдаем.

С другой стороны, чистая прибыль у нас, как у всех других компаний, находится под давлением процентных расходов и процентной ставки. Мы по-прежнему находимся в состоянии год к году в росте эффективной ставки, и этот фактор отрицательный с точки зрения влияния на чистую прибыль. Тем не менее мы остаемся в положительной зоне и даже наращиваем по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В будущем надеемся, что динамика ставки будет позитивной, и это в первую очередь нам контрибютирует в чистую прибыль. Мы видим большой потенциал для роста по мере улучшения монетарной политики.

Дальше перейдем к долгу. Мы в целом уже год говорим о том, что это один из основных фокусов всего менеджмента — управление долговой нагрузкой. Мы зашли в период повышения ставок с высоким долгом, и на слайде показано, какие действия мы предпринимаем и какой, собственно, результат по итогам последнего года работы у нас есть. С точки зрения нашей кредитоспособности, нашего положения на долговом рынке: мы остаемся одним из лидеров со стороны восприятия долговым сегментом.

Мы за 9 месяцев разместили порядка 10 выпусков наших долговых бумаг с общим объемом 170 млрд рублей. Почти всегда спрос превышает предложение. Кроме того, наше положение подтверждается всеми рейтингами, которые у нас есть в стране. Да, мы сейчас находимся в процессе их переподтверждения и у нас нет сомнений, что мы их переподтвердим.

С точки зрения управления долговой позицией мы исходим из того, что наша задача — иметь как можно больше разных источников фондирования для гибкого управления ими. В том числе для сокращения процентных расходов. Один из этих новых, экспериментальных направлений — это МТС Накопления, которые мы запустили летом этого года. МТС Накопления позволяют без сложной инфраструктуры финансового рынка очень нативным способом в приложении «Мой МТС» физическим лицам занимать деньги по формату накопительного счета. Мы привлекли уже больше 2 млрд рублей без серьезного внешнего какого-то продвижения и рекламы через этот инструмент и планируем этот объем наращивать. У нас есть и другие альтернативные или нетрадиционные способы фондирования. Мы их все развиваем, чтобы портфель был диверсифицирован с точки зрения объема долговой нагрузки.

Мы с конца прошлого года сокращаем чистый долг из квартала в квартал и этот квартал мы закрываем на цифре 426,3 млрд рублей чистого долга. Мы сами себе его таргетируем не в абсолютном значении, а в отношении к операционной прибыли, и каждый квартал у нас примерно на 0,1 ковенант сокращается. Сейчас мы закрываем на 1,6. Для сравнения, год мы начинали в отношении чистый долг к операционной прибыли

на 1,9. Мы сразу брали на себя коммитмент, потому что долг не должен расти, а должен даже по возможности сокращаться. На слайде вы видите результат этой работы.

Про CAPEX скажу кратко. Мы в начале года брали коммитмент по сокращению CAPEX относительно прошлого года порядка 10-15%. Это намерение подтверждаем по итогам года. Пока мы идем год к году более-менее flat, но значительная часть платежей капитального характера проходит в конце года. Мы все обязательства, которые на себя брали, выполним в четвертом квартале, и по сравнению с 2024 годом у нас будет как минимум на 10% CAPEX ниже по году.

Операционный денежный поток остается стабильным, порядка 93,8 млрд рублей за 9 месяцев. Свободный денежный поток у нас также остается положительным несмотря на наши инвестиции и давление процентной ставки.

На этом по финансовым результатам все, передам слово Инессе, она расскажет о результатах МТС в Телекоме.

Инесса Галактионова, генеральный директор, председатель правления МТС:

Здравствуйте, уважаемые коллеги!

МТС, как крупнейший телеком-оператор страны, работает в условиях постоянного увеличения потребления трафика, необходимости модернизации и строительства новой инфраструктуры. При этом для нас важно создать отраслевой бенчмарк связи нового поколения, когда каждый абонент может воспользоваться продуктами и тарифами, сочетающими качественную мобильную связь, инновационные цифровые решения и приватность. Мы последовательно движемся к этой цели и довольно успешно. Недавно МТС завоевала лидерство в рейтинге технологичности российских операторов связи, по версии J'son&Partners Consulting.

В третьем квартале выручка МТС в сегменте B2C выросла на 9,3%. В абсолютном выражении уже 16% в выручке B2C уже приносят продукты, ориентированные на приватную и безопасную связь. Такие как Membrana, Membrana Junior, «Прогрессоры» и другие. Также сильно выросли продажи конвергентных услуг – на 57%. Прирост новых конвергентных абонентов составил около 20%. Это очень хороший результат.

МТС предлагает самое эффективное решение по блокировке спам-звонков и самую широкую линейку сервисов цифровой безопасности в России. В третьем квартале число активных пользователей Защитника выросла на 22%, до 18,7 млн. Растет популярность наших сервисов приватной связи. Мы также расширили функционал наших продуктов в сфере безопасности. Защитник для своих сообщит вам, если близкий человек говорит с возможным мошенником. Это функция помогает обезопасить ваших близких из старшего и младшего поколений.

Мы активно развиваем технологии связи нового поколения, разработанные на базе искусственного интеллекта. В третьем квартале МТС запустила ИИ-помощника для

звонков, добавила возможность записи и расшифровки разговоров, а также функцию, позволяющую ответить на звонок текстом, когда нельзя говорить.

Мы повышаем востребованность наших тарифов и опций за счет объединения в социальные группы. Это позволяет нашим абонентам получать скидки, а нам наращивать лояльность и абонентскую базу. Из интересного, треть абонентов в семейных группах – это дети, молодая аудитория активно пользуется нашими услугами. Также в сегменте «Молодежь» мы видим рост числа продаж тарифа РИИЛ, который мы запустили во втором квартале.

В розничном бизнесе мы продолжаем усиливать фокус на улучшении сервиса, пробуем новые форматы контакта с аудиторией для привлечения трафика: уровень удовлетворенности наших клиентов достигает 75%.

Для нас розница остается важным каналом взаимодействия с клиентами и поддерживает наш имидж современной цифровой компании. МТС расширяет количество точек представленности автомобилей АИТО в салонах: мы установили зону ТЦ Парк Хаус в Казани. Наши клиенты первыми получают новые гаджеты. Мы первыми в России привезли новинки iPhone 17 и показали нашим клиентам, а также собрали рекордное количество предзаказов среди телеком-ритейлеров. Поделюсь и локальным успехом: в августе продали рекордное количество SIM-карт за последние три года.

Одна из наших основных ставок в мобильном бизнесе – рост доходности в B2B. Это направление одно из наиболее динамичных и полностью оправдывает наши ожидания.

Традиционные сервисы – мобильная связь и ШПД объединены в сегмент Базовых услуг, в третьем квартале его выручка выросла на 12% год-к-году. Мы сохранили высокие темпы роста, которые демонстрировали кварталом ранее.

Быстрорастущие цифровые направления, в числе которых Exolve, Линк, телематика, интернет вещей и прочие, объединены в направление Цифровые сервисы, и здесь динамика продолжает впечатлять. Прирост в выручке составил более 62% год к году.

Новые продукты в B2B. Этот сегмент продолжает динамично расти. Выручка МТС Линк в третьем квартале выросла на 84%, число встреч более чем с двумя участниками увеличилось вдвое.

Мы довольны и результатами SKAI. Платформа в третьем квартале нарастила выручку на 63% год к году.

Совершенствуется и платформа клиентских коммуникаций для бизнеса МТС Exolve. В отчетном периоде мы запустили МТС OPTIMUS – мобильную AI АТС, которая объединяет коммуникации с клиентами и мини-CRM-систему; превращает звонки в заметки и улучшает процесс продаж, внедрили новые услуги в портфель. Число запросов к Exolve выросло по итогам третьего квартала на 22% год к году.

В заключение отмечу, что мы довольны результатами работы мобильного бизнеса, который за последние годы стал драйвером для развития других направлений МТС. Из

традиционного мобильного оператора МТС выросла в огромную экосистему и одну из крупнейших российских технологических компаний.

МТС и дальше будет следовать по пути развития технологий будущего и высокотехнологичных партнерств. Это наш приоритетный вектор. В частности, в четвертом квартале мы договорились с «Яндексом» о создании инфраструктуры высокоточного геопозиционирования для беспилотных авто. Рассчитываем, что таких партнерств, отвечающих вызовам современности, в дальнейшем будет еще больше.

Спасибо за внимание. Слово – Ровшану.

Ровшан Алиев, президент Группы компаний «Erion»:

Спасибо, Инесса. Продолжим.

Экосистема растет уверенными темпами в составе Группы МТС. Выручка наших экосистемных бизнесов выросла на 23%, до 88,5 млрд руб., в третьем квартале. Число экосистемных клиентов достигает 18 млн. Ядром экосистемы являются пять направлений, которые максимально охватывают клиентскую базу и предоставляют удобство, лояльность, вовлечение, комфорт и экономию.

До конца года экосистема обретет название Erion – это наш новый B2B-бренд, станет ли он B2C, покажет время. Erion – это сочетание слов ERA и ION. Era – как новый период, будущее, а Ion – как движение заряженной частицы. Графически будет сохранена преемственность бренду МТС.

Стремительный рост экосистемных бизнесов диктует формирование нового взгляда на будущее экосистемы. Теперь Erion будет максимально открыт к новым партнерствам. Они могут быть акционерными и коммерческими. Мы хотим позиционироваться как максимально открытая экосистема. На текущий момент Erion рассматривает сделки и партнерства на сумму до 100 млрд рублей.

Перейдем к результатам каждой вертикали Erion. Начнем с MTC Web Services, IT-направления, куда входит более 100 продуктов из сфер ИИ, Big Data, облачных технологий и кибербеза. Активы MWS исторически обслуживают потребности основного заказчика, Группы МТС. Из подрядчика сугубо материнской компании MWS выросла в крупного самостоятельного игрока, готового к конкуренции на внешних рынках.

Цель номер 1 для MWS – интенсивно коммерциализировать свои платформы и продукты.

Выручка MWS в 3 квартале составила 16 млрд рублей, при этом стоит отметить, что внешняя выручка, которая на текущий момент занимает менее трети сегмента, растет на уровне ведущих технологических компаний, в текущем периоде рост составил 64%.

В третьем квартале мы запустили облачную платформу MWS Cloud Platform. Мы рассчитываем, что в будущем она станет одной из лучших платформ на рынке. Первым сервисом платформы - объектным хранилищем - уже пользуются коммерческие

клиенты и их число, уверен, будет расти. Также были запущены платформа для производства ПО MWS DevRails с ИИ-агентами и мультимодальная модель Cotype VL от MWS AI.

Мы активно продвигаем продукты и сервисы MWS. В октябре мы провели MWS Cloud Day – первую масштабную технологическую конференцию MWS про облака, где рассказали про новые продукты и запуски.

Укрупнению бизнеса MWS будет способствовать рост облачного рынка за счет увеличения спроса на искусственный интеллект. MWS Cloud наращивает выручку по всем направлениям, по итогам третьего квартала она выросла почти на 60%, OIBDA – более чем вдвое.

Остановлюсь на ключевых событиях за квартал.

В конце сентября мы открыли новый модуль в ЦОД GreenBush на 600 стоек, а в 2026 году планируем реализовать проект специального ЦОД для ИИ с высоконагруженными серверными стойками. Он более компактный и у него гибридная система охлаждения.

Также мы запустили первого в России AI-агента для описания данных компаний – MWS Data Scout и облачную платформу для вывода в инференс больших языковых моделей – MWS Inference Valve.

Переходим к рекламному направлению. Выручка Adtech в третьем квартале выросла на 16%. Замедление темпов происходит на фоне общего спада рекламного рынка, тем не менее, мы планируем расти темпами выше, чем в среднем по отрасли.

В третьем квартале мы продолжили углублять практику развития партнерств. Так, Kokos Group и AdTech-направление Erion запустили совместную витрину решений для продвижения технологий автоматизации маркетинга и продаж на основе AI и BigData.

Кроме того, мы заключили партнерство с Билайн AdTech о развитии таргетинга в Telegram Ads. В третьем квартале рост выручки рекламы в цифровых каналах и таргетированных рассылок составил 20,5%.

Нами был разработан новый сервис автоматического сбора статистики в Telegram, «ВКонтакте», «VK Видео», YouTube и «Дзен».

Финтех-направление. Третий квартал наш банк завершил крайне позитивно. В предыдущие периоды мы много говорили о восстановлении прибыльности банка, поэтому рады сообщить, что чистая прибыль банка за третий квартал выросла на 47% год к году на фоне роста операционных доходов – как за счет ставок, так и за счет вклада ценных бумаг. Сами операционные доходы увеличились по итогам отчетного периода на 6%. Такая динамика является позитивным сигналом для бизнеса в условиях постепенного выхода из периода охлаждения кредитования.

Funtech-вертикаль также существенно улучшила операционные и финансовые показатели своих бизнесов. Вместе с увеличением числа смотрящих клиентов KION мы

наблюдаем и серьезный рост числа часов просмотра на одного пользователя. В сегменте Медиа растут продажи билетов и обороты MTC Live.

Знаковым событием стало и завершение перевода KION на собственную IT-платформу.

Наш Ridetech бизнес Юрент рос быстрее рынка. Его ключевые показатели на экране. На 21% вырос GMV платформы за девять месяцев этого года, в результате Юрент стал лидером в этом году по GMV среди кикшерингов в России. Могу констатировать, что нынешний сезон для Юрента, который сейчас завершается, выдался крайне удачным. Мы зафиксировали рост числа поездок на 26% по итогам девяти месяцев.

Кроме того, нам удалось реализовать уникальный проект, предоставив возможность аренды самокатов с помощью SMS в городах, где отключают мобильный интернет. Эта мера позволила нам смягчить эффект на бизнес от вводимых ограничений.

Сила экосистемы заключается в том, что у каждого актива роль в синергетическом плане. В результате трансформации бизнеса мы сформировали очень правильный набор бизнесов в этом плане:

- Телеком – это большая абонентская база;
- Медиа – лояльность для пользователей;
- Финтех – комфорт и экономия;
- MWS – инфраструктура;
- Adtech – монетизация данных;
- Юрент – привлечение новой молодой аудитории в экосистему.

Спасибо за внимание, уважаемые коллеги.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо, Ровшан. На этом мы завершаем презентацию топ-менеджмента и готовы ответить на вопросы. Вы можете задать их в окошке рядом с трансляцией либо, если вы хотите озвучить вопрос самостоятельно, вы можете поднять руку, и мы предоставим вам слово в эфире.

У нас накопился ряд вопросов в течение трансляции, давайте начнем с них. Я озвучу, и уважаемые топ-менеджеры ответят в эфире.

Первый вопрос, Инессе: «После блокировок звонков в мессенджерах, наблюдаете ли вы рост ARPU за счет перехода клиентов на пакеты с большим числом минут в звонках?»

Инесса Галактионова, генеральный директор, председатель правления МТС:

Смотрите, коллеги, здесь важно отметить следующее. В условиях вынужденной блокировки, которые начались с лета и усилились ближе к осени, нам удалось очень оперативно вместе с регуляторами проработать тему, связанную с «белыми списками».

Поэтому мы вошли в сезон, в целом не деградировав ни качеством, ни уровнем доступа наших абонентов к ключевым сервисам.

На самом деле, сейчас все телеком-операторы отмечают, что ШПД показывает рекордный прирост. Частично это как раз компенсация выпадающих услуг мобильной передачи данных в те периоды, когда еще не работали «белые списки».

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

Я здесь дополню. Если отдельно про мессенджеры поговорить, а именно блокировка звонков в WhatsApp и Telegram, то мы видим значительный позитивный эффект на наш голосовой трафик с момента, когда это было сделано. Тот трафик, который не рос последние годы (я имею в виду в целом по индустрии), он показал резкий рост, и это внушает значительный оптимизм.

В то же время мы относимся к этому осторожно по ряду причин.

Во-первых, потому что экстра-трафик напрямую в выручку и операционную прибыль не конвертируется, так как часть клиентов платит не по счётчику, а по пакетным тарифам, и этот эффект сильно сглаживается. Тем не менее, он остается достаточно значительным.

Кроме того, наш оптимизм ограничивает то, что мы не понимаем, как долгосрочно будет устроено клиентское поведение, как быстро люди будут замещать иностранные мессенджеры и переходить в другие каналы.

Поэтому мы видим позитивный эффект и на операционные показатели, и на выручку — этот эффект существенный, но мы по нему каких-то долгосрочных прогнозов не даем, поскольку относимся к этому осторожно и пока воспринимаем это как некий one-off фактор последних нескольких месяцев.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо, Алексей. Следующий вопрос про продажу башенного бизнеса. Георгий задает вопрос: «Продажа башенного бизнеса еще актуальна, хоть в какой-то перспективе, или пока отложена?»

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

Как вы помните, мы, примерно тогда же, когда многие наши коллеги-конкуренты, выделили башенную инфраструктуру в отдельную компанию. Это было несколько лет назад в условиях другой макроэкономической среды. Мы тогда обсуждали разного формата сделки по продаже: частичную или полную, или какое-либо структурирование этой башенной компании. И тогда мы ни до какой договоренности не дошли.

По состоянию на сегодня у нас есть башенная компания и башенная инфраструктура, полностью выделенная, юридически оформленная и готовая к любому структурированию — будь то продажа, внесение в какие-то фонды, частичная продажа и так далее. Технически мы к этому готовы. Более того, поскольку у нас есть задача по оптимизации долговой нагрузки, мы регулярно рассматриваем и обсуждаем с участниками рынка разные варианты структурирования своих активов.

Те предложения, которые мы сегодня получаем по возможной продаже, нас не устраивают. Мы понимаем, почему сейчас рынок дает такие предложения — в силу ограниченности инвестиционного ресурса, высоких ставок и так далее.

Наша позиция следующая: актив полностью готов к продаже, мы постоянно мониторим рынок на предмет возможностей. Продавать на условиях, которые нас не устраивают, мы не будем. Мы ждем то предложение, которое будет нам выгодным и совпадет с нашей внутренней оценкой этого актива. Если это ожидание потребует перехода к другим процентным ставкам и другой макроэкономической среде, значит, мы будем ждать. Наша задача здесь — быть готовыми и постоянно находиться в диалоге с возможными участниками.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо, Алексей. Следующий вопрос Ровшану: «Скорость роста AdTech, MWS и Медиахолдинга замедляется в последние кварталы. В случае дальнейшего охлаждения экономики, возможно ли, что данные сегменты не вырастут в 2026 году?»

Ровшан Алиев, президент Группы компаний «Erion»:

Спасибо за вопрос. Я не совсем согласен, что рост MWS замедляется. 60% роста — это опережающие темпы роста этого рынка. Что касается Медиагруппы, я бы тоже не согласился с тезисом, что он замедляется. Скорее, мы фокусируемся на продлении смотрящей аудитории, что намного более ценно с точки зрения создания лояльности и длительности лайфтайма клиента с нами.

С точки зрения рекламной технологии AdTech, да, есть небольшое охлаждение и давление на бюджеты рекламодателей. Но трехзначные темпы роста есть, и мы предполагаем, что в следующем году будем продолжать расти теми же темпами, как и в этом году.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо, Ровшан. У нас есть вопрос от Софии Астрелиной, Эйлер Аналитические Технологии. София, выходите в эфир.

София Астрелина, Эйлер Аналитические Технологии:

Спасибо большое за возможность задать вопрос. Поздравляю с хорошими результатами. У меня два уточняющих вопроса.

1. По CAPEX: вы подтвердили планы сократить капитальные вложения примерно минимум на 10% в 2025 году. А что касается 2026 года, видите ли вы потенциал для дальнейшей оптимизации ваших капитальных затрат и какую траекторию вы ожидаете в следующем году?

2. Вопрос про MTS Web Services, в частности, облачные платформы. Хотела понять, как вы планируете конкурировать с крупными игроками на рынке облачных услуг? Что такого уникального может предложить МТС в этой области? И, может, вы подробнее расскажете, видели новости о том, что около 20 млрд руб. планируется направить на это направление в 2025-2026 годах. Какие именно направления планируется инвестировать? Спасибо.

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

Отвечу про CAPEX. Напомню, мы ожидаем сокращения минимум на 10% к прошлому году. Но нужно понимать, как мы это делаем. Большинство наших бизнесов капиталоемкие, и те инвестиции, которые мы делаем сегодня — это задел нашего роста и конкурентоспособности на горизонте ближайших лет. В первую очередь, это, естественно, Телеком, где мы инвестируем в инфраструктуру и качество связи. Сократить инвестиции в Телекоме технически легко — меньше строить базовых станций, но это создает «мину» замедленного действия на годы вперед.

Поэтому даже когда мы говорим про сокращение CAPEX по группе, то инфраструктурные инвестиции либо мы не сокращаем вообще, либо сокращаем минимально, перенаправляя их более интеллектуально и целенаправленно.

Когда мы ищем возможности оптимизации, мы находим, во-первых, направления, которые не перформят или долгосрочно не отвечают нашим стратегическим приоритетам. Вы знаете, что за этот год мы свернули или пересмотрели многие направления, такие как Nuum, Travel и т.д. Это основной источник сокращения инвестиционной программы в этом году. Помимо этого, мы ранжируем все проекты, чтобы обеспечить сокращение максимально интеллектуальным, а не просто срезать что-то, что создаст угрозу в будущем.

Переходя к 2026 году: мы сейчас в процессе дискуссии по бюджету и целеполаганию на следующий год. Пока наше понимание такое — сокращать еще сильнее общий уровень CAPEX относительно того, что мы покажем в этом году, мы точно не можем. Как раз потому, что это уже создает те угрозы, с которых я начал. Поэтому на 2026 год наши ожидания — он точно будет не ниже уровня 2025 года. Для нас это инвестиции в нашу конкурентоспособность в ближайшие годы, поэтому мы будем их поддерживать, и те

инвестиции, которые нам нужны в инфраструктуру, мы под сомнение и под срезание не поставим.

Дальше был вопрос по облакам, передаю слово Ровшану.

Ровшан Алиев, президент Группы компаний «Erion»:

Если говорить про облака, то наша ставка на облачный бизнес большая и долгосрочная. На это есть несколько причин:

1. Уровень проникновения облачных сервисов в России по сравнению с мировыми аналогами в несколько раз меньше.
2. Общая глобальная и внутри нас происходящая цифровизация, а дальше ИИ-зация, неотъемлемо за собой влечет рост этого направления.
3. Обеспечить высокий уровень кибербезопасности на собственной инфраструктуре становится практически нереально.

Наша новая платформа, которую мы анонсировали пару недель назад, является одной из 2-3 (максимум) платформ полной собственной разработки, которые существуют в РФ. По своей технической составляющей она не только не уступает, а в некоторых вещах превосходит текущие локальные разработки. Наличие собственной платформы позволяет крайне оперативно модернизировать и давать клиентам коробочные решения для быстрого развертывания и использования ИИ-сервисов.

Поэтому в целом бизнес у нас растет на 50% в год. Мы верим, что этот тренд крайне долгосрочный. Объем инвестиций, которые мы туда вкладываем, с лихвой отбивается темпами роста, который мы видим на горизонте следующих лет.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо, Ровшан.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо. Зададим вопросы из чата. Вопрос Инессе: «За счет чего такой значительный рост абонентов фиксированной связи на ШПД и ТВ? Это только органика?»

Инесса Галактионова, генеральный директор, председатель правления МТС:

Нет, я уже упомянула это в ответе на предыдущие вопросы. Это следствие частичного отключения мобильного интернета в регионах, что стимулировало резкий спрос и интерес к ШПД среди B2C клиентов.

В B2B у нас последние 2 года активно идет развитие. Мы несколько лет назад сделали ставку на развитие сервиса клиентского и существенно сократили сроки подключения B2B-клиентов к ШПД, поэтому у нас сейчас рекордный рост ШПД в B2B.

А в B2C это частично следствие как раз элементов отключений в регионах. Поэтому граждане дополнительно дублируют мобильный интернет и широкополосный в квартирах, домах, коттеджах.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо, Инесса. У нас также есть вопрос про ситуацию с МГТС: «Расскажите про ситуацию в МГТС, когда будут дивиденды?»

Инесса Галактионова, генеральный директор, председатель правления МТС:

Коллеги, мы слышим запросы, которые регулярно возникают от акционеров МГТС. На предыдущем раскрытии мы говорили, что находимся в конструктивном диалоге, он действительно сейчас происходит. Мы точно это направление не пытаемся замаскировать или каким-то образом уйти от ответов. Поэтому, как только у нас будет прогресс в этом направлении, мы сразу проинформируем о его результатах.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо, Инесса. Вопрос Алексею: «Недавно в СМИ были сообщения, что Минфин разрабатывает законопроект, который обяжет эмитентов депозитарных программ перечислять дивиденды по депозитарным распискам на счета типа "С" либо введет налог 50% на невыплаченные дивиденды. Может ли данная инициатива коснуться вас, и если да, то насколько существенно?»

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

Во-первых, нужно понимать, что коммуникация в СМИ — неофициальная, проекта закона мы не видели, и никто его не видел. Какие именно будут сформулированы возможные новые ограничения, мы не знаем.

Тем не менее, нужно понимать следующее применительно к нам. Та депозитарная программа, которая у нас есть, мы считаем ее законченной. В 2022 году мы получали некоторые разрешения на ее краткосрочное продление, но в конечном итоге в середине 2022 года, то есть более 3 лет назад, депозитарная программа МТС была прекращена. В этом смысле мы считаем, что те требования, которые относятся к «действующим» депозитарным программам (а в сообщениях СМИ было именно про действующие), на нас не распространяются.

Понятно, что, если будет какой-то закон, нам потребуются разъяснения. По нашей депозитарной программе и по тем бумагам, которые задепонированы, дивиденды мы не выплачиваем, но есть отдельная процедура, по которой после расконвертации при определенном документальном подтверждении акционеры могут прийти за этими дивидендами. Под это мы деньги резервируем в течение 3 лет после начисления дивидендов. То есть каждый раз мы дивиденды на этот объем начисляем и их депонируем про запас для тех акционеров, которые расконвертируются и, возможно, за ними придут.

Относительно нового регулирования, поскольку нас никто в него не погружал, мы ждем разъяснений. Естественно, любой закон, который будет издан, мы будем исполнять. Надеемся, что регулирование будет сбалансировано.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо, Алексей. Еще один вопрос по финансам от Артема: «Если можно, прокомментируйте еще раз динамику финансовых расходов. Они снизились в абсолютном выражении квартал к кварталу впервые за несколько лет. Можно ли это считать долгосрочным разворотом в связи со снижением ставки, и стоит ли ожидать дальнейшего снижения в октябре-декабре?»

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

Наши процентные расходы определяются динамикой долга и динамикой ставок. Наша управляемость этими расходами очень ограничена. Принципиально для нас расходы на обслуживание долга — экзогенные.

У нас есть много факторов, связанных с переоценкой и спецификой признания финансового результата, в том числе по нашим финансовым инвестициям. Они повлияли на тот результат, который вы видите по 3 кварталу. Как долгосрочную тенденцию мы это не подтверждаем.

Фундаментально процентные расходы сократятся после того, как изменится ключевая ставка, на что мы вместе с вами надеемся.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо, Алексей. Вопрос Ровшану: «Вы упомянули, что Erion рассматривает сделки до 100 млрд руб. Какие это могут быть партнерства? Речь идет о приобретении активов?»

Ровшан Алиев, президент Группы компаний «Erion»:

Спасибо за вопрос. Я не могу раскрыть детали, но это в первую очередь идет про партнерство, совместное предприятие, где-то возможное вхождение к нам в капитал, а где-то — наше вхождение в капитал других компаний.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо, Ровшан. У нас есть вопрос голосом от Артура Легостаева, Совкомбанк. Артур, мы тебя пускаем в эфир.

Артур Легостаев, Совкомбанк:

Да, здравствуйте, коллеги. Спасибо за ваше выступление. Волнует такой вопрос: почему у вас в отчете о движении денежных средств за 9 месяцев выросли притоки от кредиторской задолженности по сравнению с шестимесячным периодом, а в балансе мы их не видим? Спасибо.

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

Спасибо за вопрос. Признаться, я вот так сходу не отвечу. Но мы возьмем на себя с Анастасией обязательства сегодня к Совкомбанку вернуться со справкой на эту тему. И про кредиторскую задолженность, и про баланс. Давайте мы посмотрим, сформируем ответ, и в течение дня к вам вернемся офлайн.

Артур Легостаев, Совкомбанк:

Спасибо, будем ждать тогда.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо. Следующий вопрос из чата про дивиденды: будут ли дивиденды и какие?

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

Смотрите, это традиционный вопрос, и у нас консистентный ответ на эту тему. Как публичная компания, крупная и, как мы считаем, формирующая, в том числе, финансовый рынок в стране, мы должны обеспечить предсказуемость нашего финансового состояния и отдачи для инвесторов. Мы понимаем, что дивидендные выплаты — это для большинства инвесторов основа их инвестиционного кейса, и мы их подвести не можем.

В формальном ключе мы это реализуем через дивидендную политику, которую мы принимаем как крупный эмитент на 3 года вперед. Та дивидендная политика, которая у нас принята на сегодняшний момент, охватывает, в том числе, выплату дивидендов по итогам 2025 года. То есть, в 2026 году, в этом смысле, наша дивидендная политика гарантирует выплату дивидендов в следующем году в размере не меньше 35 руб. на одну бумагу. И мы это еще раз подтверждаем.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо, Алексей. Ровшан, вопрос вам: «Чьи модели в основе ваших AI-агентов? Яндекс DeepSeek?»

Ровшан Алиев, президент Группы компаний «Erion»:

Точно не Яндекс. У нас комбинация доступа ко всем моделям. Можно сказать, что мы собрали лучшее, при этом докрутив собственные алгоритмы и сделав поверх настройку, которая позволяет максимизировать все open-source модели.

Анастасия Воронова, модератор:

Ровшан, еще один вопрос вам: «Вышел ли Юрент на прибыль?»

Ровшан Алиев, президент Группы компаний «Erion»:

Да, вышел. По итогам года, да.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо. Вопрос от Софии Астрелиной, Эйлер Аналитические Технологии: «Не могли бы вы рассказать, какая сейчас доля долга приходится на инструменты с плавающей ставкой, и какая средняя ставка по долговому портфелю? Какую среднюю ставку ожидаете в 2026 году?»

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

Немного контекста о том, как мы формируем нашу долговую позицию. Поскольку мы, как и существующий консенсус на рынке, считаем, что текущая ставка будет снижаться, мы стараемся привлекать новое финансирование, в первую очередь, на инструменты с плавающей ставкой. И, во-вторых, мы стараемся не брать длинных комитментов. То есть, мы в основном фокусируемся на краткосрочном привлечении под плавающую

ставку с тем, чтобы, когда ставка пойдет вниз, мы максимально быстро этот эффект увидели в своих процентных расходах.

В течение этого года мы значительную часть долга перевернули. Сейчас доля плавающей ставки очень большая — больше половины долга, больше 60%. По мере того, как будет меняться положение на финансовом рынке, возможно, мы пересмотрим эту тактику, будем больше брать фиксированные ставки, больше долгосрочного финансирования.

Сейчас это наш подход. Мы привлекаем на публичном рынке по ключевой ставке плюс небольшая премия. Здесь никаких специфических ожиданий у нас нет. Как только ставка пойдет вниз, мы получаем этот эффект сразу же, без необходимости изменять что-то в структуре нашего долга.

Анастасия Воронова, модератор:

Алексей, спасибо. Еще один вопрос по финансам: «Какие прогнозы по выходу на положительный капитал Группы?»

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

Мы капитал, как величину чистых активов, не таргетируем для себя, поскольку в нашем понимании это метрика больше учетная и бухгалтерская, чем описывающая состояние бизнеса.

Ситуацию с чистыми активами мы объясняем так: у нас есть обязательства, которые на балансе стоят по справедливой стоимости, а активы, которые против этих обязательств, стоят у нас не по рыночной оценке, а по исторической стоимости. Например, башенная компания, про которую сегодня спрашивали: те башни стоят на балансе по исторической стоимости с учетом накопленной амортизации за 10-15-20 лет, то есть по очень небольшой цене. В случае сделки по продаже полной или частичной мы переоцениваем актив и получаем другой эффект в балансе.

Возвращаясь к ответу: отрицательная или положительная величина капитала для нас — это скорее специфически-учетная вещь. Динамику бизнеса для нас отражает долг, чистая прибыль. Чистые активы здесь не отражают, мы не таргетируем какое-то значение чистых активов. Какого-то отдельного плана по работе с чистыми активами у нас нет, и это подтверждают все кредиторы. Ни в одном кредитном договоре с банками мы не видели проблемы из-за чистых активов МТС.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо, Алексей. Следующий вопрос для Ровшана по поводу Юрента. Тут 2 части:

1. Вы публиковали кол-во поездок Юрента в 106,7 млн за 9 месяцев. Это только РФ или в том числе и проекты в партнёрстве в СНГ / Южной Америке?
2. Выручка на одну поездку кикшеринга у вашего публичного конкурента составила примерно 95 рублей за первое полугодие 2025 года. По Юренту GMV на одну поездку составляет 122 рубля. При этом основной рынок и у вас, и у конкурента сосредоточен в РФ. Чем объясните разницу? Какие особенности есть в расчёте GMV по сравнению с обычной выручкой по МСФО?

Ровшан Алиев, президент Группы компаний «Erion»:

Давайте начну со второго. Никакой разницы в МСФО или какой-то отчетности нет. Это сравнение «яблоко с яблоками». Просто на GMV Юрента влияет много факторов: это и цена, и утилизация, и длительность поездки, и, в зависимости от спреда, где ты находишься, в регионах разное ценообразование. Поэтому это многофакторность. В какой-то степени мы были более эффективны за счет этого, и у нас GMV на самокат выше, чем у нашего основного публичного конкурента.

Отвечая на ваш первый вопрос: когда, мы говорим про GMV, мы говорим в целом по всем юнитам. При этом надо понимать, что у нас бОльшая часть — 90+, около 95% — это Россия.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо, Ровшан. Напомню, что вы можете задать вопрос голосом. Есть еще несколько вопросов из чата. Вопрос Алексею: «Нераспределенная прибыль МТС по РСБУ довольно низкая и меньше, чем объем дивидендов, которые вы выплачиваете ежегодно. Хватит ли нераспределенной прибыли для выплаты дивидендов в следующем году?»

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

Вопрос понятен. Поскольку мы можем выплатить дивиденды только в размере, не превышающем нераспределенную прибыль на закрытие того периода, за который мы выплачиваем дивиденды, то мы к этой метрике относимся аккуратно.

Ответ такой: мы будем распределять дивиденды по итогам 2025 года, и по итогам 2025 года нераспределенной прибыли хватит. Чтобы понять, откуда наберется: есть чистая прибыль, которая пополняет нераспределенную. Есть еще дивиденды, начисленные, но не выплаченные по бумагам, задепонированным под депозитарную программу. Как вы знаете, в этом году мы уже часть этих дивидендов вернули в нераспределенную прибыль, поскольку после 3 лет, когда они не востребованы, мы их возвращаем. Это добавляет нам к нераспределенной прибыли.

Если взять чистую прибыль 2025 года, эти эффекты по невыплаченным дивидендам и другие учетные вещи, то мы рассчитываем, что на конец года нераспределенной прибыли для выплаты в соответствии с дивидендной политикой в 2026 году нам будет достаточно.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо, Алексей. И также вопрос про дивиденды всех интересует: «Планируете ли вы пересмотр дивидендной политики в 2026 году? Есть ли вероятность уменьшения/увеличения дивидендных выплат?»

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

Смотрите, та дивидендная политика, которую мы сейчас имеем, и которая закрывает, в том числе, выплату 2026 года, у нас нет намерения ее пересматривать. Если вопрос про новую, следующую дивидендную политику, которая будет покрывать выплаты с 2027 года и далее, мы эту коммуникацию проведем тогда, когда это нужно будет. Это будет зависеть от ситуации с монетарной политикой и компанией. Мы все учтем, проведем дискуссию с акционерами и постараемся сбалансировать внешние ограничения, внутреннюю динамику и инвестиционный кейс наших акционеров.

Мы, как менеджмент, прекрасно понимаем, что дивиденды — это неотъемлемая часть инвестиционного кейса. Вы можете посмотреть историю наших дивидендных выплат на протяжении последних 15-20-25 лет, и стратегически понятно, какой у нас взгляд на эти вещи. Сейчас брать на себя комитмент по дивидендной политике на 2027 и далее мы не будем, мы это сделаем в более уместный момент.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо, Алексей. У нас есть также еще один вопрос из чата: «Когда новые IPO?»

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

Наша задача как менеджмента — организовать бизнес-модели, юридическую структуру и управляющую модель наших дочерних бизнесов так, чтобы быть готовыми к публичному размещению или другим капитальным партнерствам в любой момент.

В этом смысле у нас есть 2 целевых актива высокой степени готовности, про которые мы много раз говорили — это Юрент и наш рекламный бизнес (AdTech). По ним мы подтверждаем, что технически мы к IPO готовы. Всегда есть вопросы по структурированию, но принципиально мы готовы.

С того момента, когда мы готовы, встает вопрос, какую цену за актив мы можем получить и насколько сейчас правильный момент. Наша задача — не просто вывести на IPO для галочки, а сделать сделку, которая принесет стоимость и инвесторам, и нам. Мы не будем размещать активы по цене, не соответствующей нашим внутренним ожиданиям. Мы оцениваем стоимость этих активов высоко. Если при текущих ставках мы не можем получить стоимость, близкую к нашим оценкам, мы план по IPO отодвигаем.

То есть, активы готовы в любой момент. Если ставка будет другая и мы сможем получить близкую к нашей оценке стоимость, мы проведем эти активы на IPO молниеносно.

Ровшан Алиев, президент Группы компаний «Erion»:

После такой речи мне нечего добавить, Алексей все сказал.

Анастасия Воронова, модератор:

У нас есть еще ряд технических вопросов по отчетности.

1. По строчке «Прочие операционные расходы». В 3-м квартале они составили 10,8 млрд рублей (+50% г/г). Подскажите, с чем связан рост и чего можно ожидать по этой строке в 4-м квартале?
2. Объем краткосрочных финвложений 211,7 млрд рублей - что входит в эту цифру? Она относится к банку или к прочему бизнесу?

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

1. По прочим операционным расходам: здесь есть некоторые one-off вещи. Та динамика, которую вы видите, — это скорее one-off этого квартала. У нас были некоторые транзакции, которые отразились. Мы отдельно комментарии пришлем. Но для вашей долгосрочной динамики это несущественно и не требует перекладки в будущее.
2. По краткосрочным вложениям: мы конкретный состав вложений раскрывать не можем. Я расскажу наш подход. В условиях высоких ставок и напряженности на денежном рынке, наша ответственность — использовать все инструменты, в том числе финансовые, для поддержания отдачи бизнеса. Сейчас финансовые инструменты могут обеспечить доходность не ниже, чем операционный бизнес. Поэтому мы часть активов инвестируем в разного рода финансовые активы. Этот портфель относится и к банку, и к МТС остальному за пределами банка. Мы используем ликвидные бумаги, свободные для обращения. Это разные бумаги — как с фиксированной доходностью, так и долевыми инструментами, в основном — долговые. Эффект, который вы видите в чистой прибыли этого квартала, — это в том числе доходность этих краткосрочных инструментов.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо, Алексей. У нас осталось время на ответ на последний вопрос: «Насколько внедрение 5G в ближайшие годы увеличит CAPEX?»

Инесса Галактионова, генеральный директор, председатель правления МТС:

Сначала нам нужно получить финальное решение регулятора о выделении частот и лицензионных требованиях. Затем, исходя из этого, будет понимание, какие инвестиции и в каком объеме по годам будут распределены. Ждем в ближайшее время, думаю, до конца года, финальное решение от регулятора. Уже в рамках раскрытия 4 квартала 2025 года, в марте, мы, скорее всего, сможем более детально ответить на этот вопрос.

Анастасия Воронова, модератор:

Спасибо большое, Инесса. Уважаемые коллеги, на этом мы заканчиваем наш вебкаст. На экране вы видите адреса, по которым можете задать дополнительные вопросы. Мы всегда открыты к диалогу. На этом все, большое всем спасибо, до свидания.