

M

T

3 кв. 2025

ФИНАНСОВЫЕ И ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

C

Предостережение в отношении прогнозных заявлений

M
T
C

Данная презентация была подготовлена ПАО «МТС» (МТС) без проведения независимой проверки на основании неаудированной промежуточной консолидированной финансовой отчётности, подготовленной в соответствии с международными стандартами финансовой отчётности (МСФО) за девять месяцев 2025 года по состоянию на 30 сентября 2025 года.

Некоторая информация в данной презентации может содержать прогнозы или другую прогнозную отчётность или отчётность о будущих финансовых результатах МТС или дочерних компаний Группы МТС. Прогнозная отчётность включает прогнозы относительно убеждений и ожиданий. МТС предупреждает, что прогнозы не являются гарантией будущих результатов и содержат риски и другие важные факторы, которые МТС не может с точностью предсказывать. Фактические выводы и результаты могут значительно отличаться от того, что МТС прогнозировала в прогнозной отчетности; МТС не берет на себя никакого обязательства по обновлению или пересмотру данной отчётности, будь то в результате появления новой информации или по какой-либо другой причине, или в целях приведения её в соответствие с фактическими результатами. Использованные в данной презентации цифровые данные могут быть округлены, что может привести к небольшим различиям в данных и процентах по сравнению с представленными в опубликованной финансовой отчётности данными.

Информация, содержащаяся в данной презентации, не должна ни в каких случаях считаться полной, точной или беспристрастной. Информация в данной презентации подлежит проверке, окончательному оформлению и изменению. МТС не давала и не даёт от своего имени, от имени акционеров, директоров, должностных лиц или любых иных лиц, никаких заверений или гарантий, как ясно выраженных, так и подразумеваемых, в отношении точности, полноты или объективности содержащейся информации. Ни один из директоров МТС, её акционеров, должностных лиц или любых иных лиц, не принимает на себя никакой ответственности за любые потери любого рода, которые могут быть понесены в результате любого использования содержания данной презентации.

Основные результаты 3-го квартала 2025

Достижения

№1 В2В-телеkom в сегментах IoT и Private LTE¹

№1 по научно-технологическому развитию среди телекомов²

№1 по скорости интернета ШПД-сетей в Москве³

№2 среди крупнейших игроков российского рынка ИИ-решений⁴

Финансовые показатели

Выручка Группы **213,8** млрд ₽
+18,5% г/г

Выручка Erion⁵ **87,4** млрд ₽
+22,7% г/г

OIBDA Группы **71,8** млрд ₽
+16,7% г/г

Чистый долг/ LTM OIBDA **1,6**

Наши клиенты

Мобильные абоненты **83,2** млн
+1,3 млн г/г

Экосистемные клиенты **18,0** млн
+1,2 млн г/г

MTC Защитник MAU **18,7** млн
+3,3 млн г/г

Текущая структура бизнеса

МТС

Телеком

- МТС Телеком
- МТС Линк
- МТС Exolve
- Иртэя
- IoT

Выручка – 130,4 млрд ₽



Торговая сеть¹

- 3800 розничных магазинов
- Интернет магазин shop.mts.ru

Выручка – 22,9 млрд ₽

ERION

FunTech (Медиа)

- КИОН
- Платное ТВ
- МТС Музыка
- МТС Live
- МТС Лейбл
- Строки
- Студии

Выручка – 6,9 млрд ₽

FinTech

- МТС Банк
- МТС Деньги
- МТС Pay
- МТС Инвестиции
- МТС Страхование
- УК «Доверительная»

Выручка – 46,3 млрд ₽

BigTech (MWS)

- Облачные технологии
- The Platform
- ИИ
- Кибербезопасность

Выручка – 16,0 млрд ₽

Юрент

- Аренда:
- самокатов
 - велосипедов

GMV – 6,1 млрд ₽

AdTech (Рекламный бизнес)

- Программатик платформа (DSP)
- МТС OmniChannel
- МТС Маркетолог
- МТС Ads

Выручка – 16,4 млрд ₽

Прочие

- Bronevik
- пр. активы

M

T

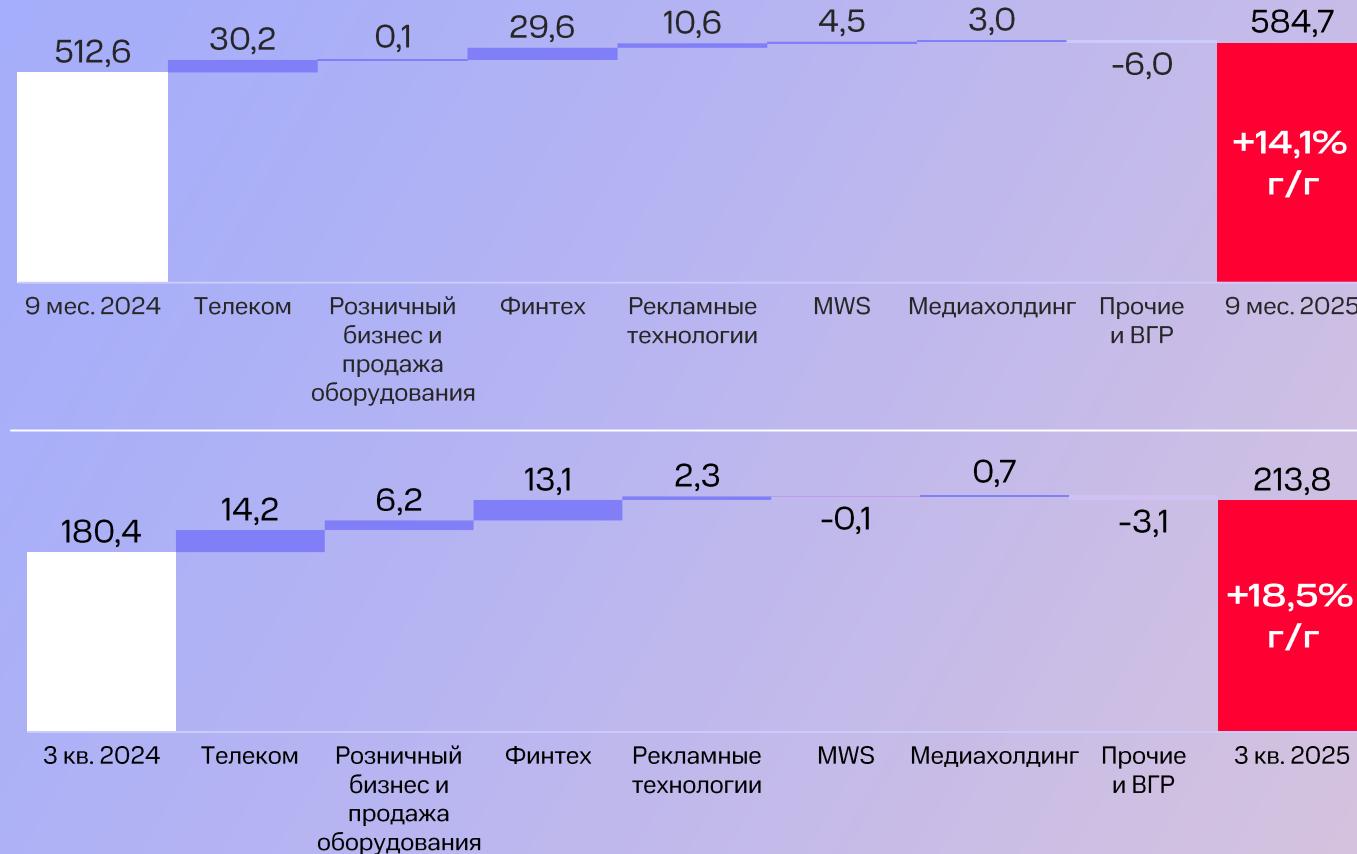
3 кв. 2025

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ГРУППЫ

C

Двухзначные темпы роста выручки поддерживаются ростом доходов базового телекома и развивающихся направлений

Выручка¹, млрд руб.



Комментарии

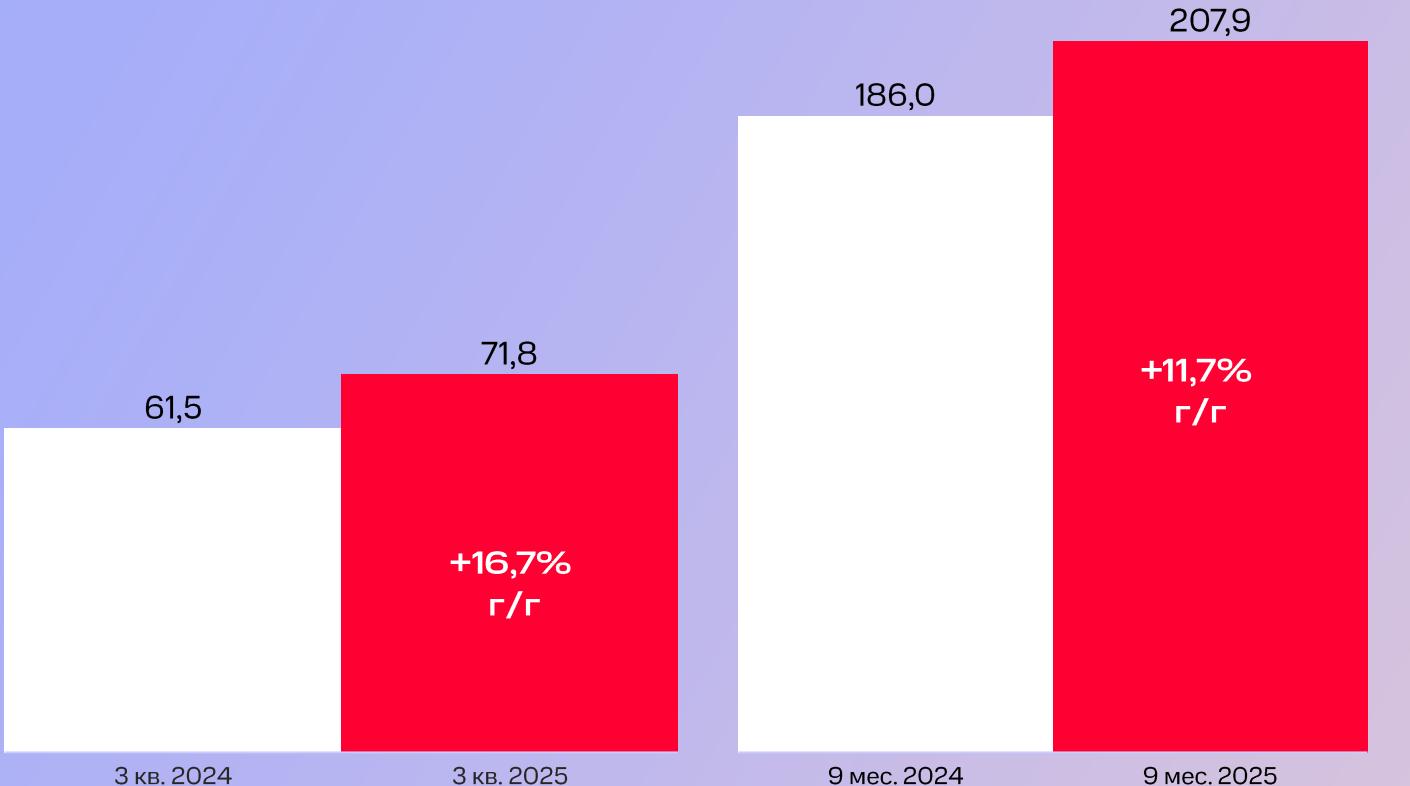
Высокие темпы роста доходов в 3 кв. 2025 года были обусловлены следующими факторами:

- ростом доходов от базовых телеком-услуг
- ростом доходов в рекламном бизнесе за счет развития всех направлений
- ростом доходов в Финтехе за счет роста дохода по ценным бумагам
- ростом доходов в Медиахолдинге за счет увеличения пользователей онлайн-кинотеатра и продаж билетных сервисов

¹Итоговые значения могут отличаться из-за округлений

Двухзначный темп роста OIBDA поддерживается ростом доходов и оптимизацией операционных расходов

OIBDA, млрд руб.

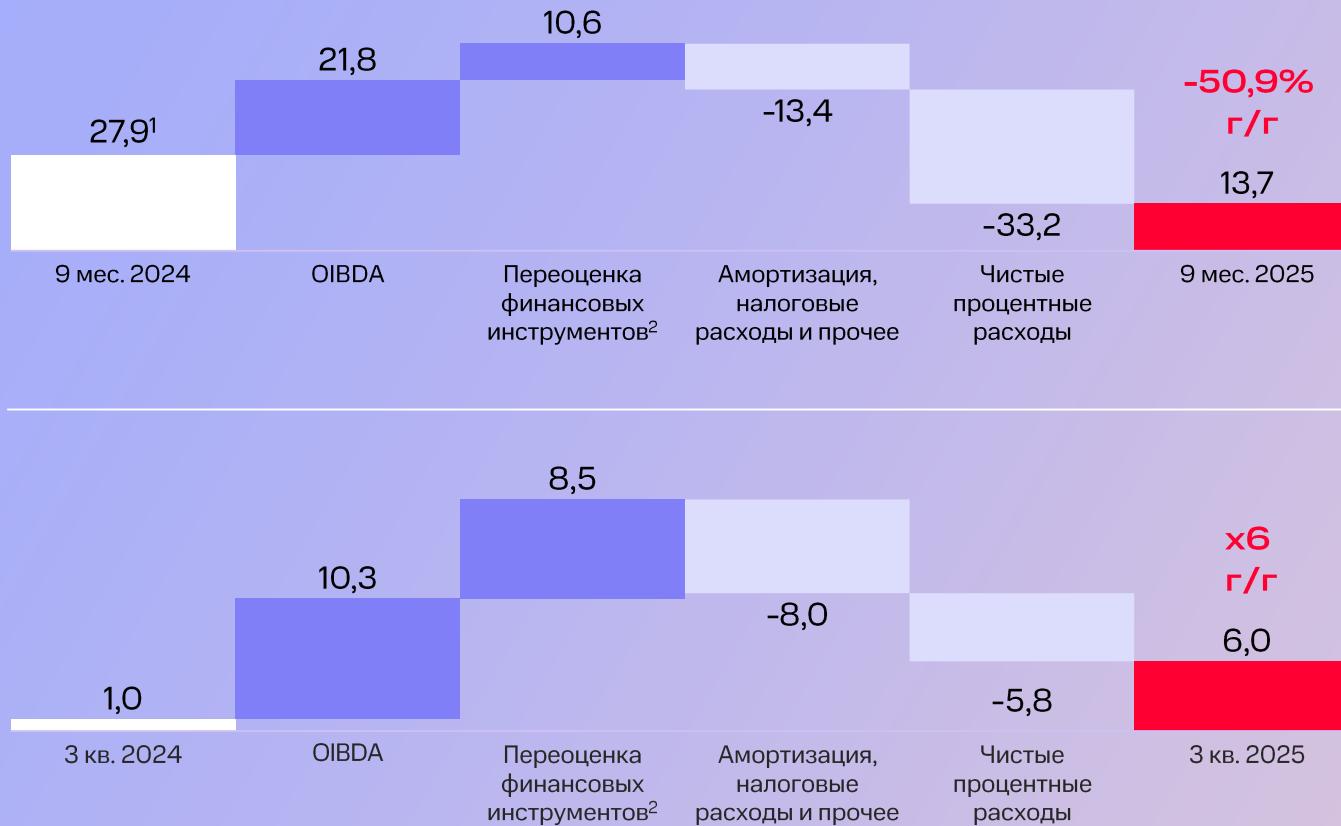


Комментарии

Устойчивая динамика OIBDA поддерживается доходами от услуг связи, рекламных технологий, Финтех и Медиахолдинга, а также оптимизацией операционных расходов

Чистая прибыль Группы остаётся под давлением высоких ставок

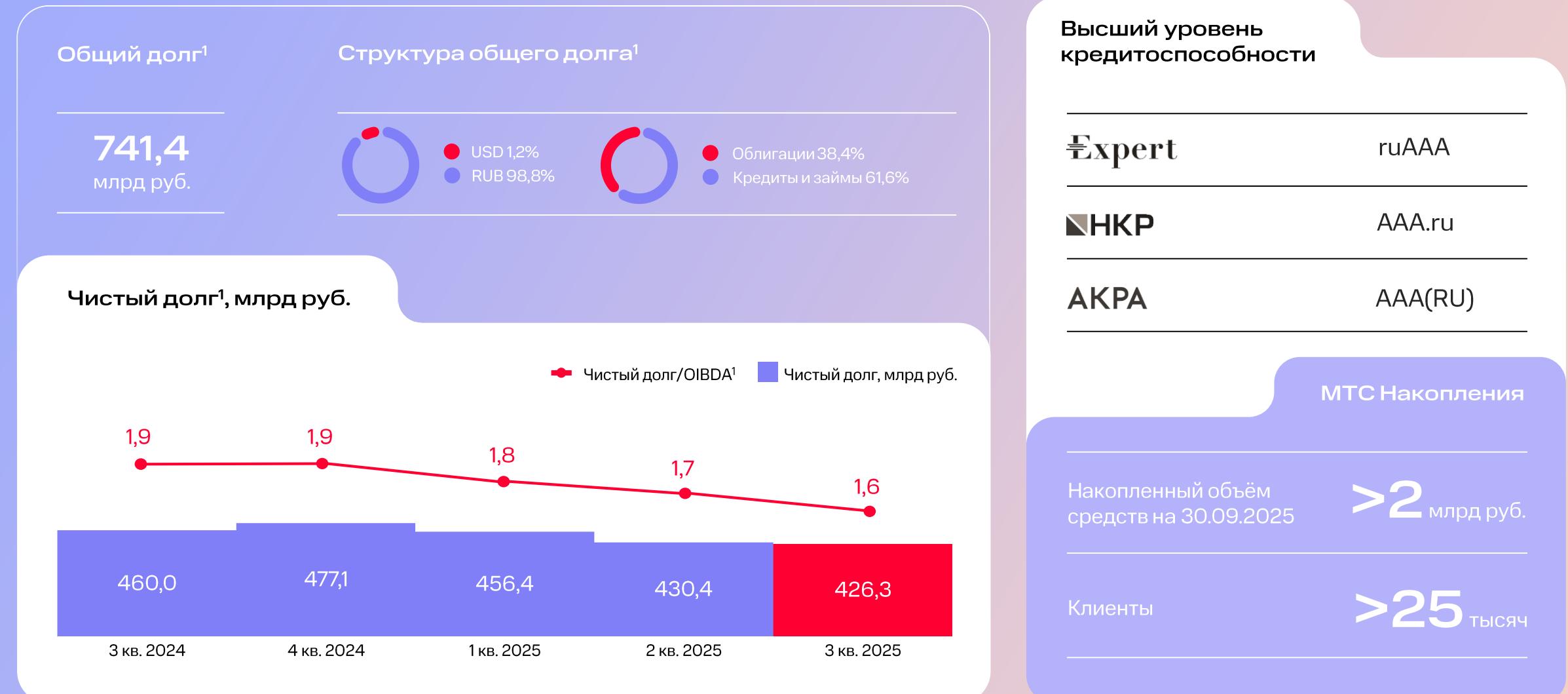
Скорректированная чистая прибыль¹, млрд руб.



¹Без учета влияния продажи МТС Армения в 1 кв. 2024

²Включая FX и операции с деривативами

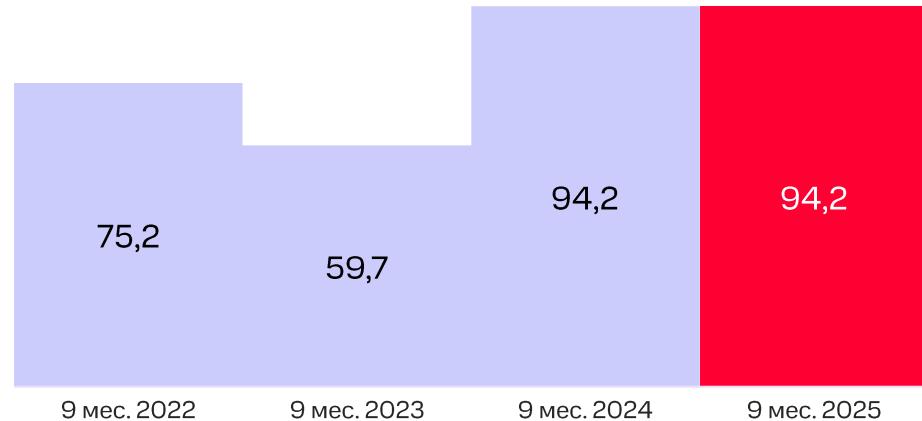
Эффективно управляем долговой нагрузкой



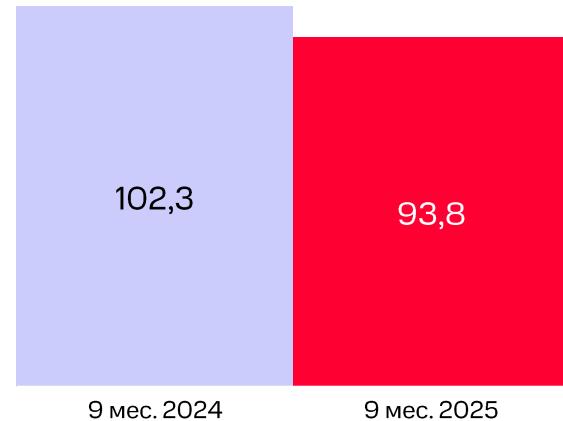
¹ Без учета аренды по МСФО и расходов на привлечение заемных средств

Направляем инвестиции в развитие бизнеса

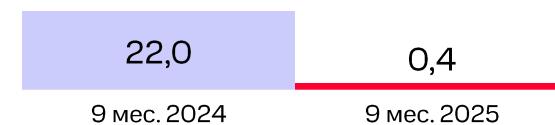
Капитальные затраты Группы¹, млрд руб.



Операционный денежный поток², млрд руб.



Свободный денежный поток², млрд руб.



Капитальные затраты Группы за 9 мес. 2025 года не изменились относительно 9 мес. 2024 года. Компания продолжает инвестировать в инфраструктуру и развивающиеся направления.

Операционный денежный поток поддерживается вкладом всех направлений бизнеса, но находится под давлением за счет роста процентных платежей. Свободный денежный поток без учета банковской деятельности и полученных в 2024 году денежных средств от продажи зарубежной дочерней компании за 9 месяцев 2025 года снизился до 0,4 млрд руб. на фоне роста процентных расходов и налоговых отчислений.

¹ CAPEX без учета покупки 4G лицензий и за вычетом денежных поступлений от совместного использования инфраструктуры

² Без учета банковской деятельности, свободный денежный поток без учета денежных средств полученных от продажи зарубежной дочерней компании

M T

3 кв. 2025

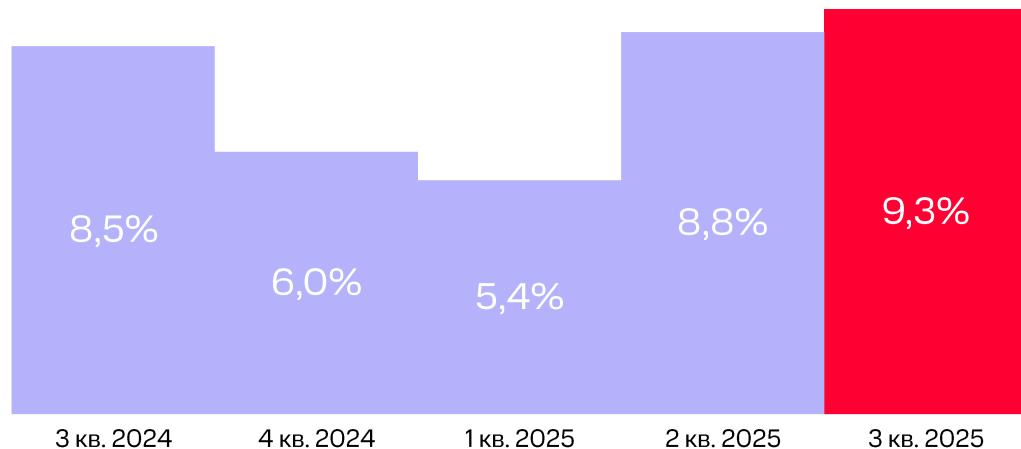
РЕЗУЛЬТАТЫ МТС ТЕЛЕКОМ

C

Телеком. Результаты B2C

Ключевые результаты

Изменение выручки от услуг связи B2C г/г



№1

МТС - лидер в рейтинге технологичности
российских операторов связи
(J'son&Partners Consulting, октябрь 2025)

Все данные за 3 кв. 2025,
если не указано иное.

¹Телеком 2.0 – выручка от сервисной бизнес-модели, построенной на персонализированном предложении цифровых решений клиентам – подписки и механики бандлирования; новый опыт в Телекоме: Membrana, Membrana junior, Прогрессоры; продукты в сфере безопасности.

Телеком

+8,2 п.п.

рост доли VoLTE
трафика г/г

29,7 млн

MAU Мой МТС
+686 тыс.
за 3 кв. 2025

+7,6 %

прирост
абонентской
базы ШПД² г/г

16 %

доля Телеком 2.0¹
в выручке B2C
3 кв. 2025

+57 %

прирост продаж
конвергентных
услуг г/г

3 раза

рост
продаж
оборудования г/г

Конвергент

+225 тыс.

прирост
домохозяйств
в 3 кв. 2025

+53 %

прирост
выручки от новых
продаж г/г

² в сегменте B2C

³ Конвергентный тариф МТС объединяет
в одном пакете услуги домашнего интернета
и сотовой связи.

Основные фокусы внимания.

Безопасность

Безопасность

МТС предлагает самое эффективное решение по блокировке спам-звонков и самую широкую линейку сервисов цифровой безопасности в России²



Защитник

Платформа комплексной защиты от спама и утечек

18,7 млн

MAU¹
(+22% г/г)

+45 %

рост платящих пользователей

Membrana

Единственная платформа с AI, объединяющая приватную мобильную связь, фильтрацию звонков и SMS

+62%

квартальное изменение базы пользователей

2,5 млрд

звонков заблокировано за 9 мес. 2025
(+10% г/г)

Основные запуски Trust&Safety:



Защитник для своих - функция сообщит вам, если близкий человек говорит с возможным мошенником



Запуск услуг **«Блокировки массовых и автоматических вызовов»**



Пользователи самостоятельно могут ограничить приём звонков из-за границы

Основные фокусы внимания. VoiceTech

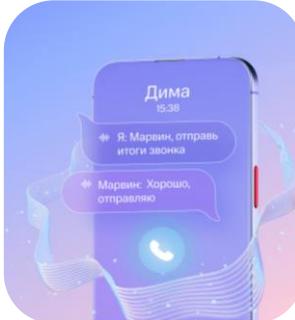
VoiceTech



Секретарь

+90%

рост количества обработанных часов год к году



Основные запуски 3 кв. 2025:

«Секретарь в звонке»

ИИ-помощник для звонков: выполняет команды, находит информацию и создает заметки во время активного разговора

«Интеллектуальная запись»

Автоматическая запись всех звонков абонента с текстовой расшифровкой

«Звонок из чата»

Функция, позволяющая ответить на звонок текстом, когда нельзя говорить

Основные фокусы внимания. Сегменты «Молодежь» и «Семья»



Группа «Семья»

32%
вступивших в группу
семья - дети

43%
из участников
пользуются услугой
ГЕО

2,3 человека
в среднем
в одной группе

Сегмент «Молодёжный»

+40%
прирост в продажах
молодежного
сегмента
(ТП 24+РИИЛ)
3 кв. ко 2 кв. 2025

+7 п.п.
рост восприятия
среди молодёжного
сегмента с начала
года согласно
трекингу здоровья
бренда среди
молодежи¹

МТС Junior

в 5,5 раз
приросла
клиентская база
тарифа в течение
квартала



Развитие розничной сети

Уровень сервиса

75%

высокий уровень
удовлетво-
ренности (tNPS)

86%

высокий уровень
сервиса (SL)

89%

вопросов решают-
ся с первого
раза (FCR)

Основные события



Расширяем количество точек представленности автомоби-
лейAITO в МТС — установили зону ТЦ Парк Хаус в Казани



Вавгусте продали рекордное количество SIM-карт
запоследние три года



Первыми вРоссии привезли новинку iPhone 17 ипоказали
нашим клиентам. Собрали рекордное количество предзаказов
среди телеком ритейлеров

Основные фокусы развития



Оптимизация фор-
матов и площадей
магазинов



Увеличение
трафика и точек
контакта

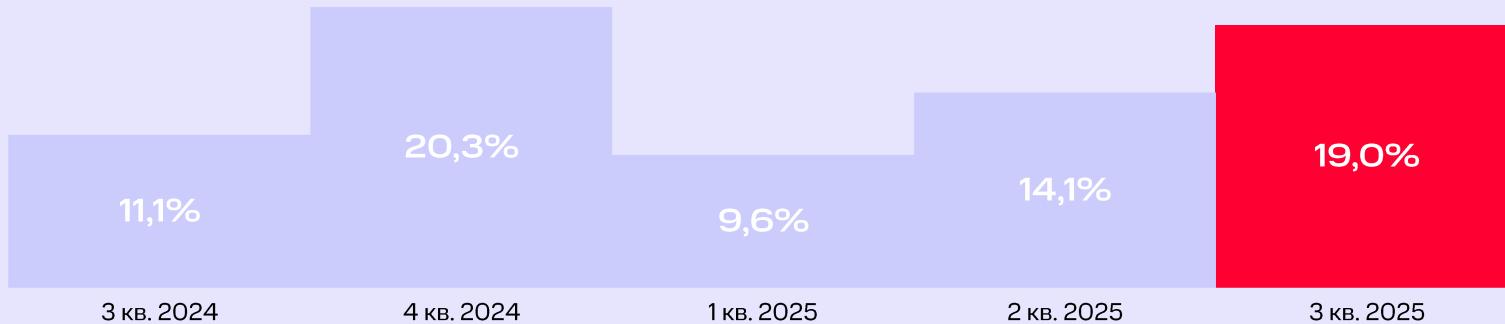


Переосмысление
роли розницы
и фокус на сервисах



Телеком. Результаты B2B

Изменение выручки от услуг связи B2B/G (г/г)



Темпы роста по сегментам (3 кв. 2025 г/г)

+12% Базовые услуги¹

+60% Цифровые сервисы²

Топ продуктов по росту выручки (3 кв. 2025 г/г)

+50%

Private Network

+90%

IoT Вертикальные решения

+187%

Кибер-безопасность

x2

Видеонаблюдение

Ключевые события

Запустили ИИ-ассистента в корпоративной мобильной связи

Система МТС для управления экологическими рисками вошла в Реестр ИИ-решений Минпромторга

¹Базовые услуги – классические телеком услуги (connectivity: мобильная связь, ШПД; а также контент), включая МГТС

²Цифровые сервисы – выручка от цифровых сервисов вне классических сервисов связи, включая дочерние компании: Exolve, Линк, Гольфстрим, SKAI

Впечатляющие успехи развития новых продуктов B2B

МТС Линк



экосистема для
бизнес-коммуникаций
и совместной работы

№1 лучшая ИИ-платформа
по версии CNews AI Awards

+84% рост выручки

+102% рост MAU встреч
с 2+ участниками

Важные события:

- Запустили трекер для планирования задач «Задачи»
- Запустили субтитры от ИИ
- Активно развиваем функционал единого UC приложения – медиатека, пересылка сообщений, поиск по чатам, удалённое управление экраном

Exolve



платформа
клиентских коммуникаций
для бизнеса

+22% рост запросов
к платформе

Важные события и запуски:

- 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:
 - Массовые автоматизированные вызовы (МАВ)
 - Маркировка B2B звонков

SKAI

IoT система для мониторинга
параметров эксплуатации
корпоративных автомобилей

+63% рост выручки

Важные события:

Единая платформа SKAI с модулями SKAI.Видеоаналитика и SKAI.Базовый мониторинг внесена в Реестр российского ПО



M T

3 кв. 2025

РЕЗУЛЬТАТЫ ERION

C

ERION - новый взгляд на экосистему

Erion

MWS

AdTech

FinTech

FunTech

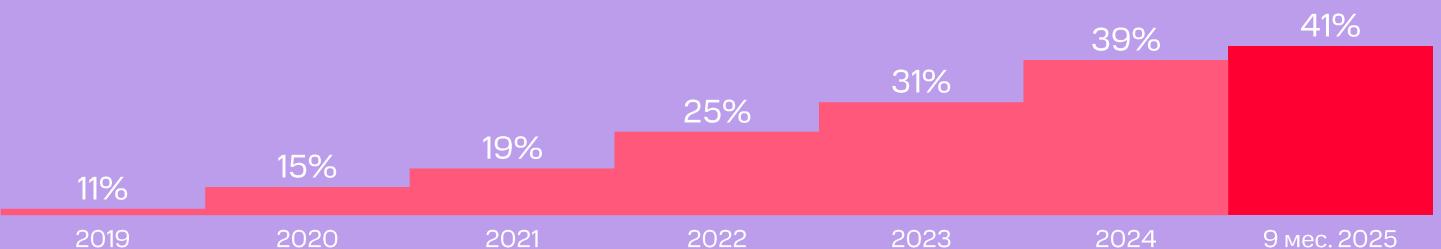
Юрент

Выручка Erion¹

87,4 млрд ₽
3 кв. 2025 (+22,7% г/г)

240,9 млрд ₽
9 мес. 2025 (+25,3% г/г)

Доля в выручке Группы

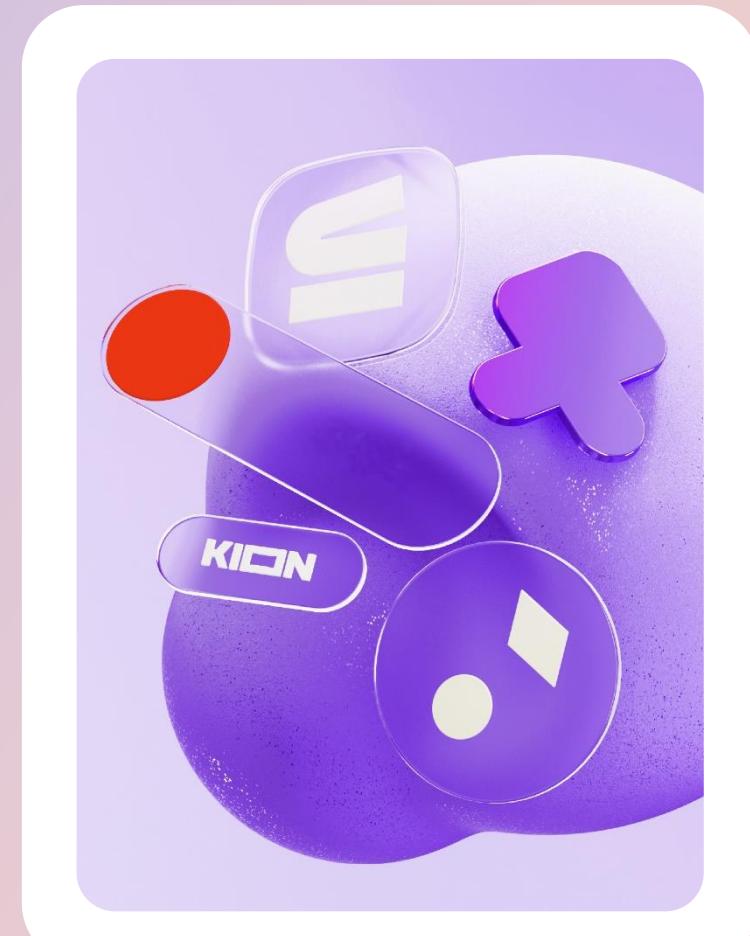


Наши клиенты

Экосистемные
клиенты **18,0** млн
+1,2 млн г/г

Пользователи
платного ТВ
(спутниковое,
кабельное, IPTV, OTT) **15,3** млн
+1,0 млн г/г

Активных
клиентов Финтекса **3,2** млн
+0,2 млн г/г



¹ Выручка юридических лиц под управлением ООО «Экосистема МТС»

MWS: Стремительный рост продуктов

Erion

MWS

AdTech

FinTech

FunTech

Юрент

Достижения

>100

продуктов
в портфеле MWS

25%

кода в МТС пишет ИИ,
включая новых AI-ассистентов

40+

больших языковых моделей
доступно в сервисе для работы
с LLM - **MWS GPT**

Новые запуски



Запустили платформу
для производства
ПО **MWS DevRails**
с ИИ-агентами



MWS AI представила
мультимодальную
модель **Cotype VL**



Представили первый
бенчмарк для оценки
качества мульти-
модальных моделей
MWS Vision Bench



Представили
импортонезави-
симую облачную
платформу с вир-
туализацией
собственной
разработки **MWS**
Cloud Platform



MWS запустила
международную
акселерационную
программу для
стартапов в области
GenAI и корпора-
тивных SaaS-
решений

Результаты MWS

16,0 млрд руб.

Выручка за 3 кв. 2025

+64 %

Рост внешней выручки¹



MWS Cloud¹ – динамичный рост основных продуктов

Erion

MWS

AdTech

FinTech

FunTech

Юрент

Облачный бизнес в целом

+58%

рост выручки
(3 кв. 2025 г/г)

+112%

рост OIBDA
(3 кв. 2025 г/г)

99,99%

доступность облачных сервисов (SLA)

Рост выручки по направлениям (3 кв. 2025 г/г)



«ИИ-облако» и «Хранение»

в 1,6 раза

виртуальная инфраструктура с GPU

+46%

объектное хранилище



Стрим «Сети»

в 10 раз

сервис быстрой доставки контента (Cloud CDN)

+165%

сетевые сервисы



«Кибербезопасность»

в 3,7 раза

направление кибербезопасности

+100%

сервис защиты веб-приложений (WAF)



«Бизнес-приложения»

в 2 раза

облачные продукты 1С

+21%

виртуальные рабочие места

Ключевые события



Запуск **первого в России AI-агента** для описания данных компаний – **MWS Data Scout**

Запуск **облачной платформы** для вывода в инференс **больших языковых моделей** – **MWS Inference Valve**

Запуск нового модуля в ЦОД **GreenBush** на **600** серверных стоек

¹ Данные без учета Colocation

Впечатляющие результаты рекламного направления

Erion

MWS

AdTech

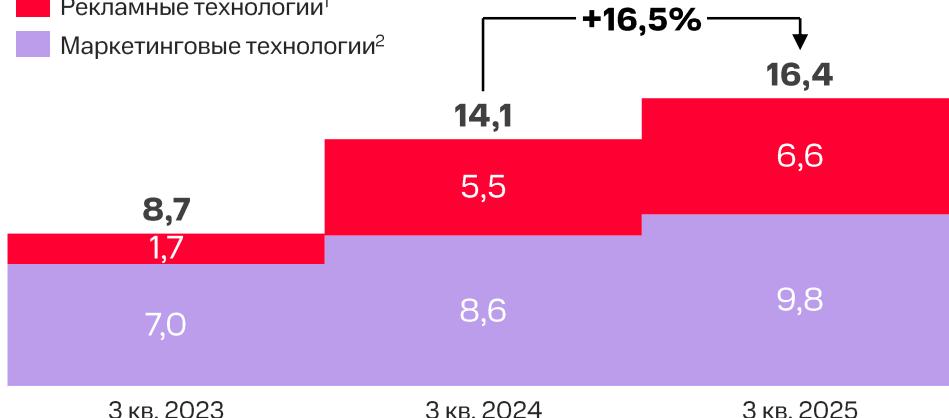
FinTech

FunTech

Юрент

Выручка, млрд руб.

■ Рекламные технологии¹
 ■ Маркетинговые технологии²



+20,5%

рост выручки сегмента
рекламных технологий²

+75,7%

прирост выручки по направлению
MTS Ads Premium Video

Все данные за 3 кв. 2025,
если не указано иное

¹Реклама в цифровых каналах (digital-реклама) и таргетированные рассылки

²A2P рассылки (Application-to-Person) —
SMS-рассылки от приложений/систем клиентам

Основные события



Запуск собственного MadTech-билинга – возможность конвергенции рекламных продуктов



Kokos Group и MTC AdTech запустили совместную витрину решений для продвижения технологий автоматизации маркетинга и продаж на основе AI и BigData



Разработали новый сервис автоматического сбора статистики в Telegram, «ВКонтакте», «VK Видео», YouTube и «Дзен»



Заключили партнерство с Билайн AdTech о развитии таргетинга в Telegram Ads

Достижения

181%

прирост рекламных кампаний в Telegram Ads

31%

клиентов МТС Маркетологи используют ИИ для запуска рекламных компаний

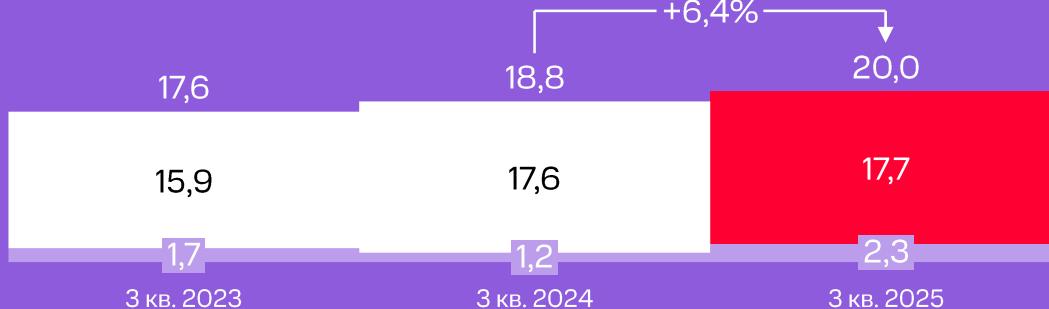
+100

новых сегментов BigData для показа таргетированной рекламы

Чистая прибыль банка за третий квартал выросла на 47% год-к-году на фоне роста операционных доходов

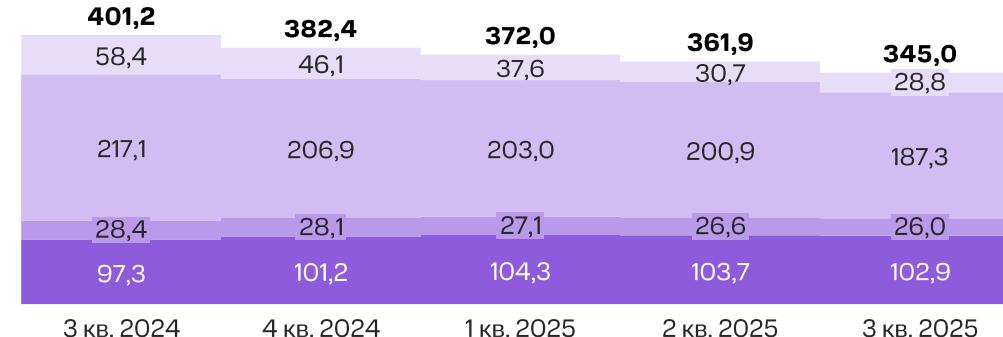
Операционные доходы¹, млрд руб.

■ Операционные доходы без учета переоценки
■ Прибыль по операциям с ценными бумагами и валютным операциями



Розничный кредитный портфель¹, млрд руб.

■ POS ■ Потребительские кредиты ■ Ипотека ■ Кредитные карты



Чистая прибыль, млрд руб.



Показатели качества портфеля

6,0%
(-1,2 пп г/г)

COR (стоимость риска) за 9 мес.

11,5%
(+0,7 пп г/г)

NPL (неработающие кредиты 3 стадии)

106%
(+1 пп г/г)

покрытие NPL резервами

Динамичный рост всех бизнесов Медиахолдинга

Erion

MWS

AdTech

FinTech

FunTech

Юрент


15,3 млн

пользователей
платного ТВ
(спутниковое,
кабельное, IPTV, OTT)

Премьера

каждый месяц –
релиз нового
сериала



завершили
перевод KION
на собственную
IT-платформу

+26%

рост количества
часов просмотра
на пользователя г/г

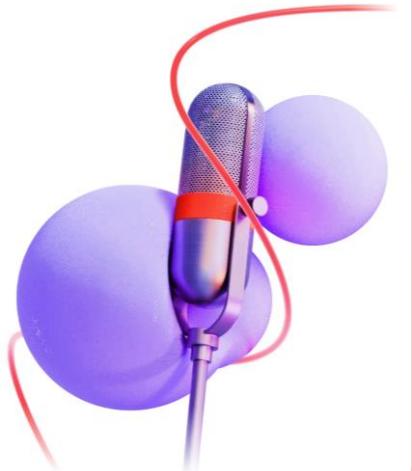
100+

оригинальных фильмов
находятся в разработке
и производстве

ТОП-3 новинок KION Originals

MTC Live
3,8 млн

билетов продано
в 3 кв. 2025 (+13,5% г/г)


8,9 млрд руб.

GMV (+15% г/г)


**MTC
Лейбл**
+500 млн

стримов ката-
лога на всех
площадках


**MTC
Музыка**
в 1,6 раз

рост пользу-
вателей (MAU)
(г/г)


Строки
+10%

общее время
потребления
(кв/кв)

Юрент: рост быстрее рынка

Erion

MWS

AdTech

FinTech

FunTech

Юрент

Ключевые результаты

+22%

рост GMV
по платформе
9 мес. 2025 г/г

+26%

рост числа
поездок
9 мес. 2025 г/г

№1

по GMV среди
кикшерингов
в России¹

2,2 млн

активных аккаунтov с подпиской
MTC Premium

73%

доля поездок
с подпиской в 3 кв. 2025

Основные события

202

количество
локаций
присутствия в РФ

3310

парковок для
электро-самокатов
создали в 19 горо-
дах России (в общей
сложности)



Реализовали возможность аренды
самокатов с помощью SMS в городах,
где отключают мобильный интернет



Запустили дифференцированные
цены на пакеты минут в зависимости
от наличия подписки у пользователя



¹Данные за 9 месяцев 2025 года, по оценкам компании

M T

Контакты

ir@mts.ru
8 (495) 223-20-25



@MTSS_IR



C