
МТС — лидер технологий
Финансовые и операционные результаты
3 квартал 2026

Содержание

Прогнозные заявления	3
Основные результаты 3-го квартала 2026	4
Результаты Телекома	5
Результаты бизнес-направлений	16
Финансовые результаты Группы	22
Контакты	30



Предостережение в отношении прогнозных заявлений

Данная презентация была подготовлена ПАО «МТС» (МТС) без проведения независимой проверки на основании неаудированной сокращённой промежуточной консолидированной финансовой отчётности, подготовленной в соответствии со стандартами МСФО, за девять месяцев, закончившихся 30 сентября 2026 года.

Некоторая информация в данной презентации может содержать заявления прогнозного характера о будущих финансовых или операционных результатах МТС или дочерних компаний Группы МТС. МТС предупреждает, что такие заявления прогнозного характера не являются гарантией будущих результатов.

Фактические результаты могут значительно отличаться от прогнозируемых результатов в связи с влиянием различных рисков и других важных факторов, которые МТС не может с точностью предсказывать; МТС не принимает на себя обязательств по обновлению или пересмотру содержащихся в настоящей презентации заявлений прогнозного характера, будь то в результате появления новой информации или по какой-либо другой причине, или в целях приведения их в соответствие с фактическими результатами.

Информация, содержащаяся в данной презентации, не должна ни в каких случаях считаться полной, точной или беспристрастной.

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 в настоящей презентации 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 возникнуть в результате любого использования содержания данной презентации.

Основные результаты 3-го квартала 2026 года

Ключевые события

МТС представила обновлённую дивидендную политику на 2027-2028 гг., в рамках которой:

- утверждена программа обратного выкупа акций на 2027 год объёмом до 21,5 млрд руб.,
- первый дивиденд по новой политике, рекомендованный Советом директоров, составит 7 руб. на акцию.

МТС открыла доступ к первой в России масштабной гигабитной сети 5G в диапазоне 4,9 ГГц.

Финансовые показатели

Выручка Группы	232,5	млрд ₽ +8,7%
OIBDA Группы	78,7	млрд ₽ +9,6%
Чистая прибыль Группы	11,2	млрд ₽ +87,6%
Чистый долг/ LTM OIBDA	1,6	

Наши клиенты

Мобильные абоненты	84,4	млн +1,2 млн
Количество пользователей платного ТВ	16,3	млн +1,0 млн
MAU Мой МТС	30,8	млн +1,1 млн

Все данные за 3 кв. 2026, динамика – год к году, если не указано иное

Результаты Телекома

3 квартал 2026



5G — развиваем сеть нового поколения

№1
МТС — единственный оператор, предоставляющий сверхскоростной 5G

1,5 Гбит/с
максимальная скорость в 5G

до 800 Мбит/с
скорость на обычных смартфонах в коммерческой сети МТС[1]

Быстрый темп тиражирования

47 городов с 5G за первые 2 месяца



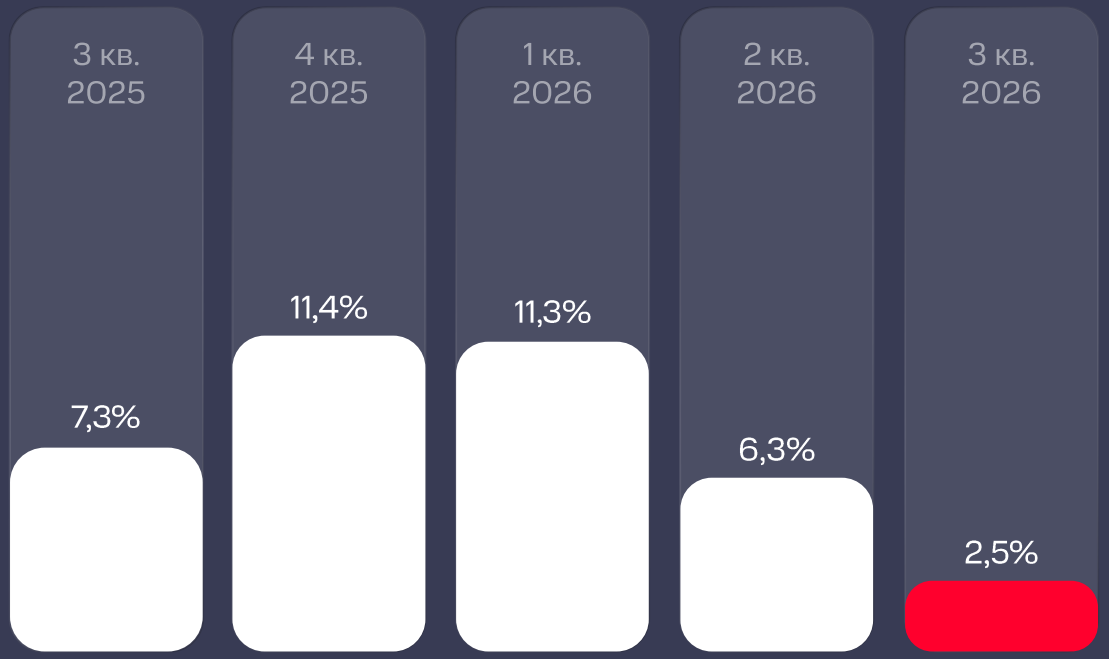


«ИРТЕЯ»
первая российская базовая станция для полноценного 5G — уже в сети МТС

[1] Екатеринбург, сентябрь 2026

B2C — фокус на сохранении лояльной абонентской базы

Изменение выручки от услуг связи B2C (г/г)



Ключевые результаты

84,4 млн мобильные абоненты (+1,2 млн)

30,8 млн MAU Мой МТС (+1,1 млн)

+27% рост конвергентных[1] абонентов

+23% рост выручки от продаж конвергента и фикс. оборудования (за 9 мес. 2026)

+23% рост базы использующей продукты с доп. ценностью[2]

+11% рост выручки от услуг фиксированной связи

Все данные за 3 кв. 2026, динамика – год к году, если не указано иное

[1] Конвергентный тариф МТС объединяет в одном пакете услуги домашнего интернета и сотовой связи

[2] Количество уникальных клиентов, использующих хотя бы один продукт или сервис МТС, создающий дополнительную ценность сверх базовых услуг связи: сервисы безопасности, голосовые ИИ-сервисы, финтех, конвергентные и партнерские продукты.

Ключевые фокусы развития B2C

Безопасность

Самое насыщенное предложение на рынке по полноте, разнообразию и функциональности сервисов цифровой безопасности для абонентов и их близких

- Защитник+
- Блокировка мошенников и спамеров
- Безопасный звонок
- Страхование от мошенничества
- Семейная защита
- Мониторинг утечек данных

VOICETECH

Интеллектуальные сервисы на базе ИИ для автоматической обработки голосовых вызовов

- ИИ-ассистент в звонке
- Звонок в чат
- Шумоподавление
- Секретарь
- Интеллектуальная запись
- Помощник

Семья

Группа «Семья» – сервис, позволяющий объединять до 10 номеров МТС в одну группу для получения скидок на связь и доступа к дополнительным услугам

- Ролевая модель для детей и старших
- Скидки на связь
- Определение геолокации
- Уровень заряда телефона
- Безопасность

Дети

МТС Junior – тариф для детей с встроенными функциями родительского контроля

- Блокировка опасного контента в мобильной сети
- Детский режим

HVPC[1]-сегмент

Объединённый сегмент, включающий высокодоходных, высокоплатящих и VIP абонентов, обладающих специфическими характеристиками и потребностями, которые требуют особого подхода

- МТС ТОП
- МТС ТОП+

Финтех

Синергия телекома и финансовых технологий

- -30% на связь
- МТС Накопления
- Кешбэк за оплату QR-кодом в Мой МТС

Молодёжь

Уникальная механика — «Выбери свою цену»

- Бесплатный старт на самокаты
- РИИЛ-бот с ИИ-сценариями
- Бонусы от МТС и партнёров
- Безлимитный интернет



Здесь и далее – значок означает эксклюзивный продукт или функционал представленный в России только в МТС.

[1] High Value Private Customers — категория высокодоходных частных клиентов в компании.

Безопасность

+49% рост выручки цифровых продуктов безопасности

МТС Защитник **№1** сервис по точности и скорости выявления мошеннических звонков (TelecomDaily, 2026)

20 млн пользователей МТС Защитник

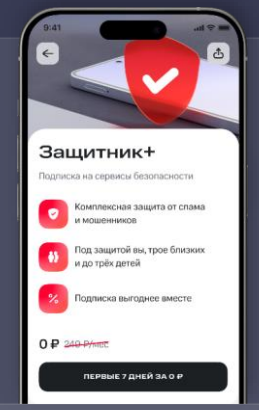
×2 уменьшили скорость выявления и блокировки мошенников во время разговора (30 сек. –> 15 сек.)

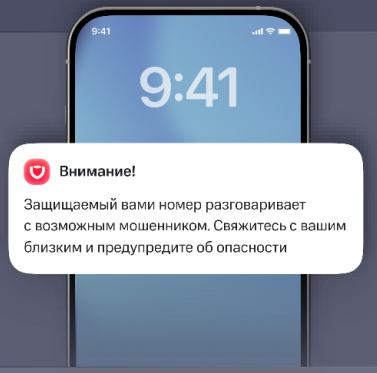
159 млн мин защитник говорил со спамерами и мошенниками

2+ млрд нежелательных звонков заблокировал Защитник (за 9 мес. 2026)

Единая подписка Защитник+

Объединили сервисы безопасности в единую подписку с персонализированной защитой для каждого сегмента



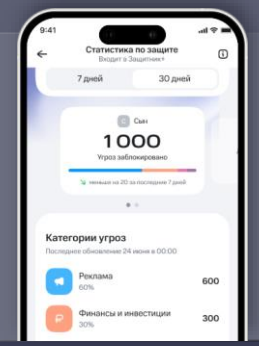


Бесплатная защита близких в семейной группе

Запустили бесплатные уведомления о мошеннических звонках детям и пожилым близким

Безопасность детей под контролем родителей

Запустили статистику заблокированных угроз детям для спокойствия родителей



Все данные за 3 кв. 2026, динамика – год к году, если не указано иное

Инновационные голосовые технологии VOICETECH



Свой голос

МТС, первый среди операторов, научил Секретаря воспроизводить голос владельца с его особенностями речи, используя технологии VoiceTech (тестируется на ограниченной группе абонентов)

Для абонентов всех операторов

Клиенты VoiceTech могут делиться итогами разговоров с собеседниками, отправив ссылку на витрину, доступную абонентам всех операторов

Ключевые результаты

×2,8 рост выручки VoiceTech

×1,6 рост базы пользователей VoiceTech (кв/кв)

1,3 млрд «ИИ-зированных» минут при помощи технологий VoiceTech

+62 мин среднемесячный рост голосового трафика у пользователей после подключения цифровых продуктов VoiceTech

600+ млн звонков клиенты МТС перевели на Секретаря

×7,5 рост активной базы пользователей продукта Шумоподавление (кв/кв)

в 100 млн звонков сработало Шумоподавление в 3 кв. 2026

Шумоподавление от МТС работает лучше, чем аналогичные встроенные решения у флагманских смартфонов и девайсов, согласно исследованию J'son & Partners Consulting

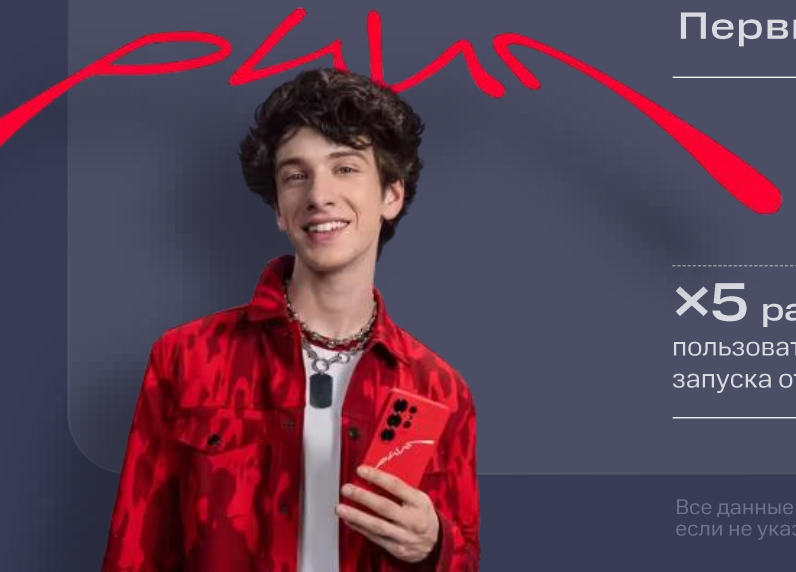
Все данные за 3 кв. 2026, динамика – год к году, если не указано иное

Сегментный подход

Молодёжь

Тариф РИИЛ

Безлимитный интернет, бесплатный старт на самокатах Юрент, кешбэк на развлечения, фастфуд и оплату игр с картой МТС Деньги



Обновление

В сентябре 2026 МТС перезапустила тариф РИИЛ: абонент сначала выбирает цену, затем набирает пакет минут и интернета

Первые результаты

на 33% чаще
абоненты нового РИИЛа пользуются индивидуальными настройками

×5 раз больше
пользователей РИИЛ-бота после запуска отдельной веб-платформы

HVPC

Глобальный доступ

- привычные зарубежные сервисы Open AI, Claude, Spotify, Ticketmaster, Strava, Netflix
- + финансовые привилегии
- бесплатно для абонентов ТОП/ТОП+

4,8 Тб
использовали абоненты HVPC в роуминге

самые популярные страны

MTS Welcome

Всё для жизни в России за один визит

Цифровой помощник для мигрантов и туристов: SIM-карту МТС и банковскую карту «Мир» можно оформить онлайн до приезда в Россию и по приезде сразу быть на связи и оплачивать покупки

59 тыс.
пользователей в месяц (MAU) с 15.09 по 15.10.2026

Все данные за 3 кв. 2026, если не указано иное

Семья и дети

МТС получила награду Best for Kids в номинации «Комплексная цифровая безопасность детей»



Семейная группа с ролевыми моделями

Объединяем близких в управляемую группу для совместных выгод, безопасности и удобного управления связью:

- без смены тарифа
- близкие из любого города
- совместные выгоды на связь и сервисы
- настройки безопас-ности и ролевая модель

«СТАРШИЙ» – новая роль помогает адаптировать семейные сценарии под старшее поколение – с учётом задач заботы, связи с близкими и защиты от распространённых рисков безопасности

«РЕБЁНОК» – роль со скидкой на тариф, с геолокацией, уровнем заряда устройства и семейными продуктами

+62%

рост количества созданных групп

×6 раз

прирост количества абонентов в роли «Ребенок» г/г



51 млн

сайтов с опасным контентом заблокировано

МТС Junior

Безопасная связь из коробки – в МТС Junior уже все включено – «Защитник» и «Безопасный интернет» по умолчанию

«Кнопка SOS» – ребёнок может быстро отправить просьбу связаться и поделиться геолокацией

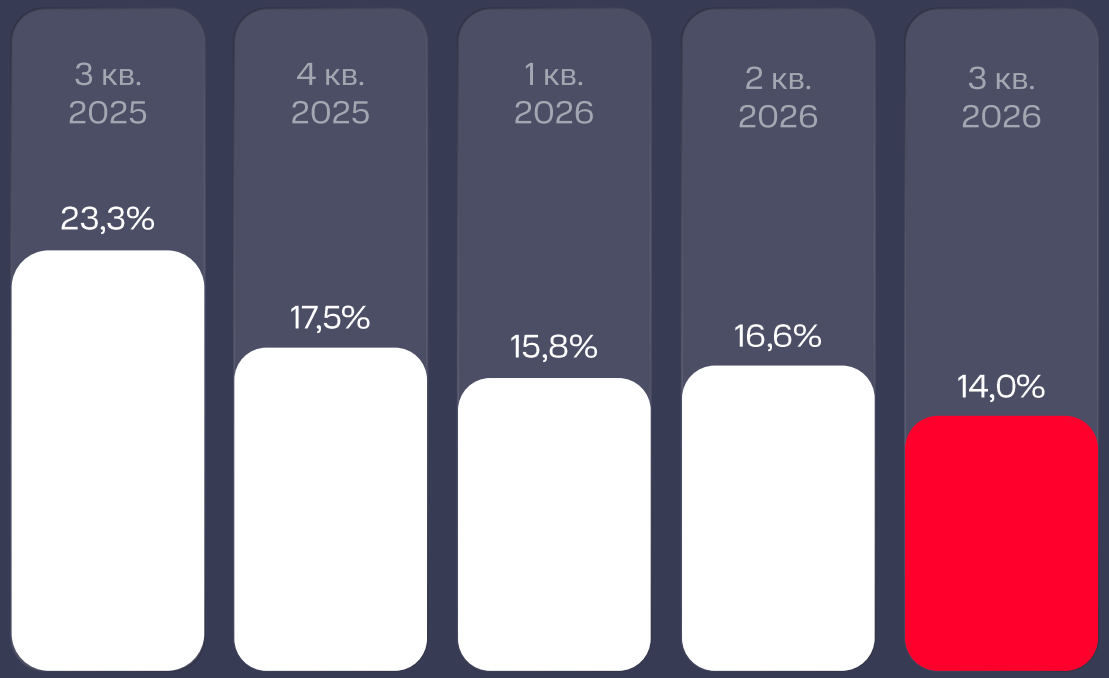
«Всегда на связи» – звонки и смс близким доступны даже при отрицательном балансе



Все данные за 3 кв. 2026, динамика – год к году, если не указано иное

B2B — поддерживаем двузначные темпы роста бизнеса

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



Темпы роста по сегментам и отдельным продуктам

Базовые услуги[1]	+9%	Кибербезопасность	+70%
Цифровые сервисы[2]	+23%	Private Network	+50%
Connected car (9 мес.)	+36%	Скоринг	+22%

Ключевые запуски квартала

МТС запустила мониторинг качества воздуха на промышленных предприятиях

МТС Геоэффект внедрил ИИ-аналитику посещаемости объектов и сегментацию аудитории по интересам

Все данные за 3 кв. 2026, динамика – год к году, если не указано иное

[1] Базовые услуги – классические телеком услуги (connectivity: мобильная связь, ШПД; а также контент), включая МГТС
[2] Цифровые сервисы – выручка от цифровых сервисов вне классических сервисов связи, включая дочерние компании: Exolve, Линк, Гольфстрим, SKAI

Цифровые сервисы B2B — двузначные темпы роста

МТС Линк

Платформа для бизнес-коммуникаций и совместной работы

№1 по количеству и качеству ИИ-инструментов, а также стабильности в сложных условиях[1]

+38%	×3,5	+53%	+20%
рост выручки	рост MAU чатов	рост MAU досок	рост MAU встреч

- Запустили новые продукты – «Почта и Календарь» и «Документы и Диск»
- Внедрили ИИ для транскрибации и саммаризации встреч в сторонних ВКС, синхронного перевода и постановки задач
- Представили маркетплейс ИИ-агентов

МТС Exolve

Платформа клиентских коммуникаций для бизнеса

+27% рост выручки

Важные события:

- Получили права на платформу для профессиональных контакт-центров для гибкого управления большим потоком коммуникаций для бизнеса и госсектора
- Расширили возможности сервиса FMC[3], который позволяет бизнесу объединять офисную и мобильную связь в единую систему
- Запустили аренду оборудования «под ключ» вместе с ВАТС, роботами и контакт-центрами

SKAI

IoT система мониторинга корпоративных автопарков

+47% рост выручки от новых клиентов[2]

Важные события:

- Реализовали поддержку новых протоколов видеоаналитики для широкого ассортимента оборудования
- Начали перевод клиентов на собственную SKAI Платформу, объединяющую «в одном окне» ГЛОНАСС мониторинг, контроль топлива, безопасное вождение и видеоаналитику

Все данные за 3 кв. 2026, динамика – год к году, если не указано иное

[1] Источник: J'son and Partners
[2] Клиенты в первые 12 месяцев после подключения.
[3] Fixed Mobile Convergence – технология, которая объединяет фиксированную и мобильную связь в единую корпоративную сеть.

Розница — первыми представляем новые модели ведущих брендов

Основные достижения

234 офиса продаж
Обновлены в рамках ребрендинга.
Офисы стали современными, технологичными и соответствующими новой айдентике бренда

38 смартфонов
поддерживающих 5G представлены в продаже в салонах МТС

Ключевые события

- Презентовали Samsung Galaxy Z Fold8/ Z Fold8 Ultra/ Z Flip8
- Запустили федеральную кампанию Samsung Galaxy S26
- Презентовали новые iPhone 18 Pro и iPhone 18 Pro Max

Уровень сервиса

81% высокий уровень удовлетворённости

92% высокий уровень сервиса

92% вопросов решаются с первого раза



Все данные за 3 кв. 2026, динамика – год к году

Результаты бизнес-направлений

3 квартал 2026



Финтех — расширение возможностей для абонентов

Ключевые результаты

7,8 млн активных клиентов банка (+3,6 млн с начала года)

1,5 трлн руб. оборот платёжных сервисов МТС (за 9 мес. 2026)

23 страны поддерживают QR платежи

160 стран принимают трансграничные переводы

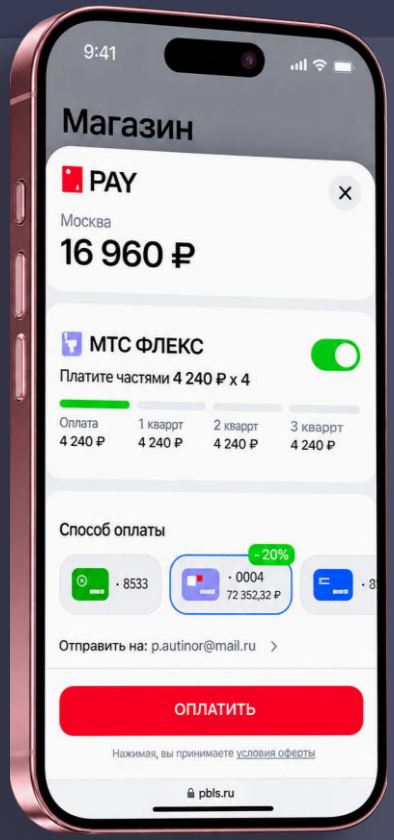
Новые страховые продукты

Защитник

Продукт страхования финансов абонентов до 300 тыс. руб.

Junior

Комплексное решение по безопасности в сети для абонентов тарифа со страховкой от мошеннических схем в размере до 1,5 млн руб.



МТС Pay — драйвер привлечения финтех клиентов

121 млн транзакций (за 9 мес. 2026)

2 млн клиентов привлечено через MTS Pay и легкие витрины (за 9 мес. 2026)

120 млрд руб. GMV МТС Pay (за 9 мес. 2026)

Все данные за 3 кв. 2026, динамика – год к году, если не указано иное

MWS — новые запуски в области ИИ



Достижения

+13% рост внешней выручки за 9 мес. 2026 г/г[1]

+36% рост внешней выручки MWS AI за 9 мес. 2026 г/г

×15 рост числа клиентов облачной платформы с начала года

Ключевые события

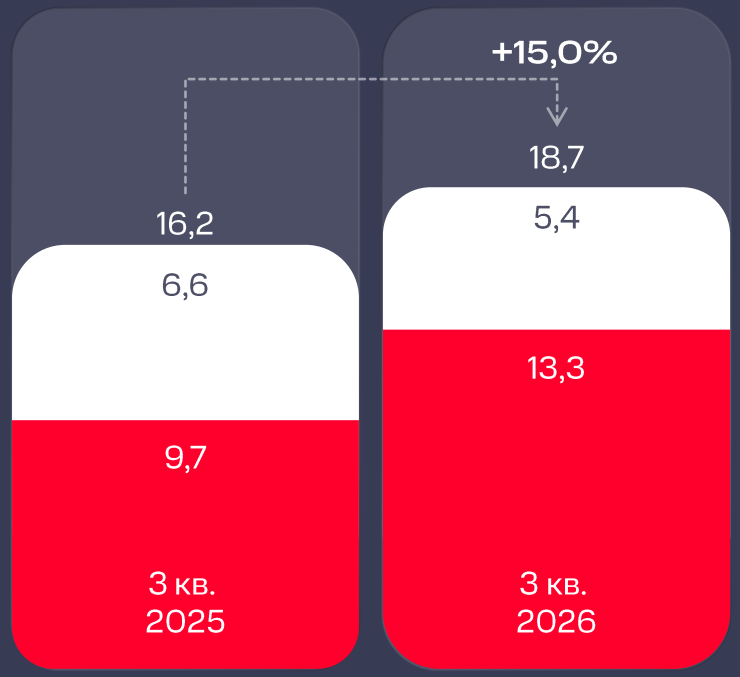
- MWS Cloud первой в России запустила передовую открытую LLM GLM 5.3 в своем облаке
- Опубликовали RESON – первую открытую разработку MWS AI в области распознавания речи для комплексной оценки качества ASR-моделей
- Запустили новый флагманский продукт MWS AI Cowork – корпоративную среду для работы с ИИ
- Запустили оркестратор ИИ-агентов Agent Mesh в интеграционной платформе MWS Octapi
- VisionLabs разработала классификатор дипфейков для определения типа и инструмента создания

[1] Выручка MWS за исключением внутригрупповой выручки

Рекламные технологии — двузначные темпы роста

Выручка, млрд руб.

- Рекламные технологии[1]
- Маркетинговые технологии[2]



Ключевые события и достижения

+38% рост выручки сегмента маркетинговые технологии[2]

- Более 80% рекламодателей МТС Маркетолога используют ИИ для запуска рекламы
- Buzzoola представила новый формат размещения Native – теперь не только на мобильных, но и на desktop устройствах
- MTC Ads Premium Video ввел поддержку контентных словарей для Connected TV



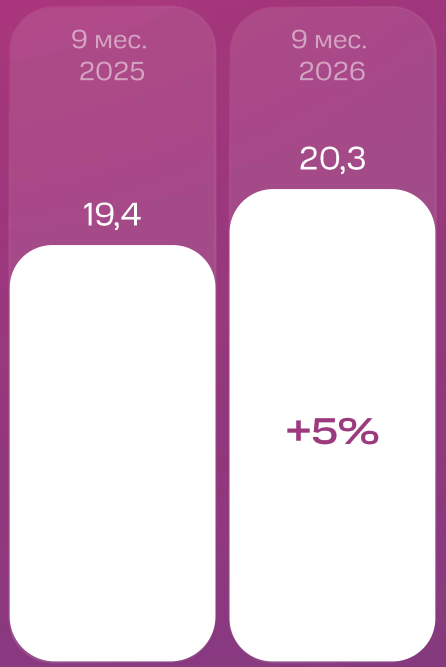
Все данные за 3 кв. 2026, динамика – год к году, если не указано иное

[1] Реклама в цифровых каналах (digital-реклама) и таргетированные рассылки
[2] A2P рассылки (Application-to-Person) — SMS-рассылки от приложений/систем клиентам, включая прочие доходы

ON Медиа — рост лояльной базы

ON Медиа

Выручка, млрд руб.



КИОН

16,3 млн — пользователей платного ТВ: OTT, IPTV, кабельное и спутник (+6,4%)

+18% — рост активных подписчиков, пользующихся KION более 6 месяцев

+52% — рост платящей standalone базы подписчиков КИОН Музыка

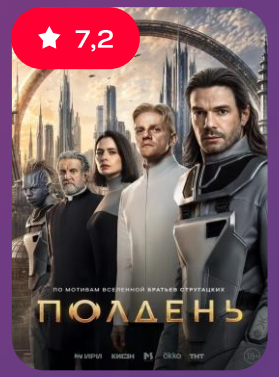
+10% — рост платящей базы КИОН Строки

ТОП новинок КИОН Originals в 2026 году









MTC Live

10 млрд руб. — GMV (+8%)

+37% — GMV в B2C (Ticketland)

ON Лейбл

+32 % — рост каталога

Все данные за 3 кв. 2026, динамика – год к году, если не указано иное

Юрент — фокус на повышении лояльности

Достижения

1,9 млн
уникальных пользователей с подпиской

61
NPS среди пользователей[1]

+53%
рост доли пользователей «ультра-ядра»[2]

+8,3%
рост числа поездок на платформе г/г

200+
городов присутствия в России и Беларуси



События

- Появилась еще одна витрина для аренды самоката – в Яндекс Картах – с возможностью построить маршрут для поездки
- Игра «Битва команд» запущена в приложении для пользователей сервиса – бонусы за поездки способствуют вовлечению аудитории, росту частотности поездок, повышению лояльности

Все данные за 3 кв. 2026, динамика – год к году, если не указано иное.

[1] Источник: ВНТ, сентябрь 2026, Опрос аудитории кикшеринга.

[2] Самые активные пользователи, которые используют самокаты несколько раз в день.

Финансовые результаты Группы

3 квартал 2026

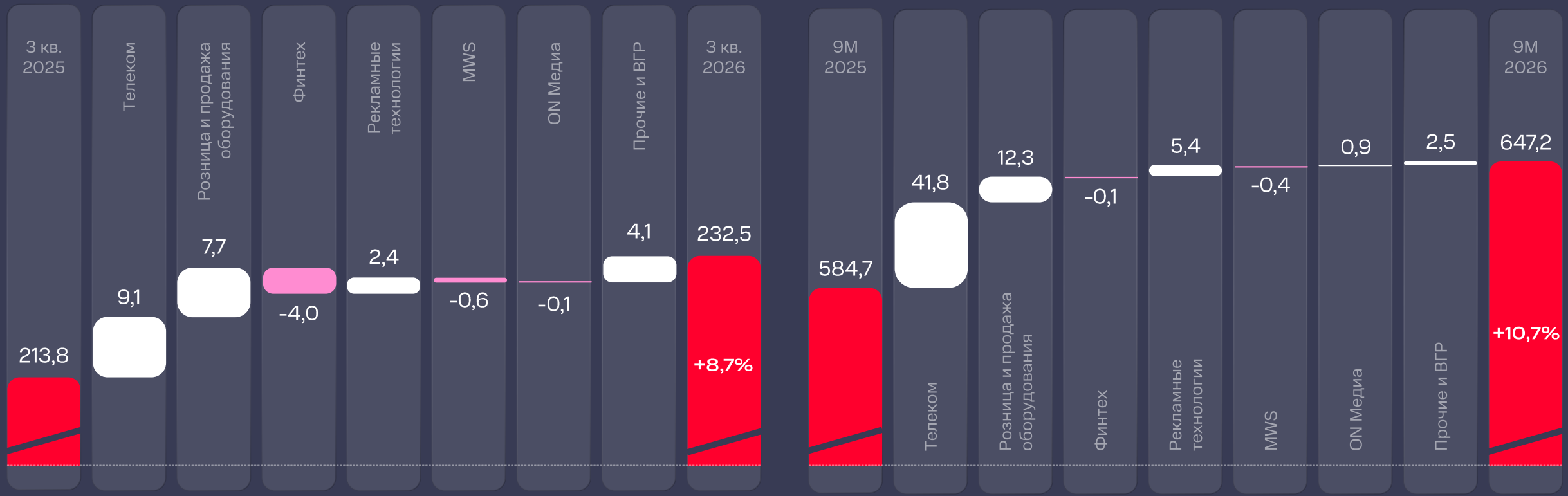


Основные драйверы роста выручки

Выручка[1], млрд руб.

+8,7%
в 3 кв. 2026 г/г

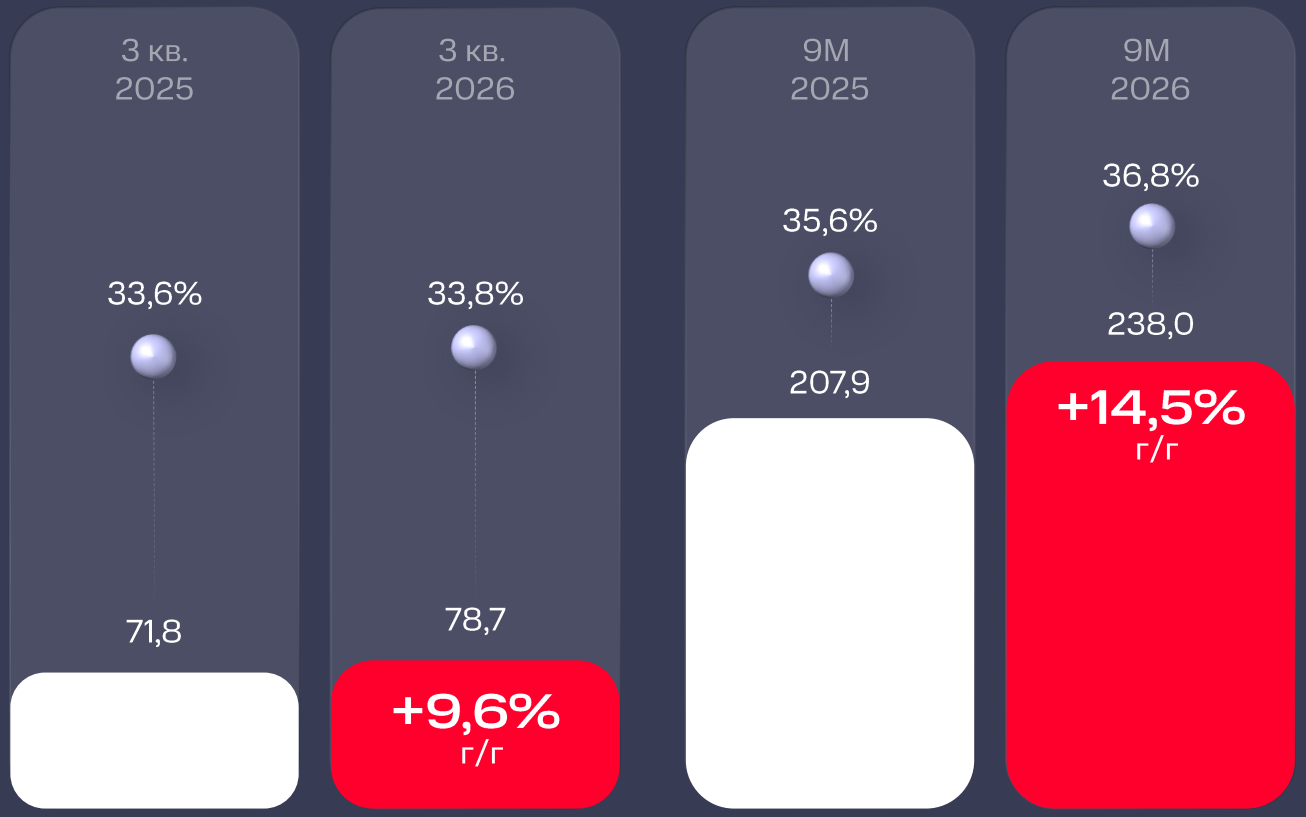
Высокие темпы роста выручки в 3 кв. 2026 года поддерживались доходами от услуг фиксированной связи в B2C, ростом доходов в межоператорском бизнесе и в B2B направлении, а также доходами рекламного и розничного бизнесов



[1] Итоговые значения могут отличаться из-за округлений

OIBDA сохраняет высокие темпы роста

OIBDA, млрд руб. и рентабельность OIBDA, %



- Устойчивая динамика OIBDA поддерживается результатами Телекома, а также сдерживанием расходов
- В то время как выручка подвержена влиянию макроэкономических факторов, на уровне OIBDA у Компании больше диверсифицированных инструментов влияния, которые она успешно применяет для управления эффективностью
- Рентабельность OIBDA за 9 мес. 2026 года составила 36,8% (+1,2 п.п. г/г)

Снижение процентных расходов поддерживает чистую прибыль

Чистая прибыль, млрд руб.



- Чистая прибыль за третий квартал 2026 года увеличилась год к году на фоне устойчивой положительной динамики OIBDA и снижения процентных расходов.
- Значительный рост чистой прибыли по итогам девяти месяцев 2026 года обусловлен в том числе продажей доли в дочерней компании.

[1] Включая FX и операции с деривативами

Сокращение процентных расходов на фоне снижения ставок

Общий долг[1]

734,3 млрд ₽

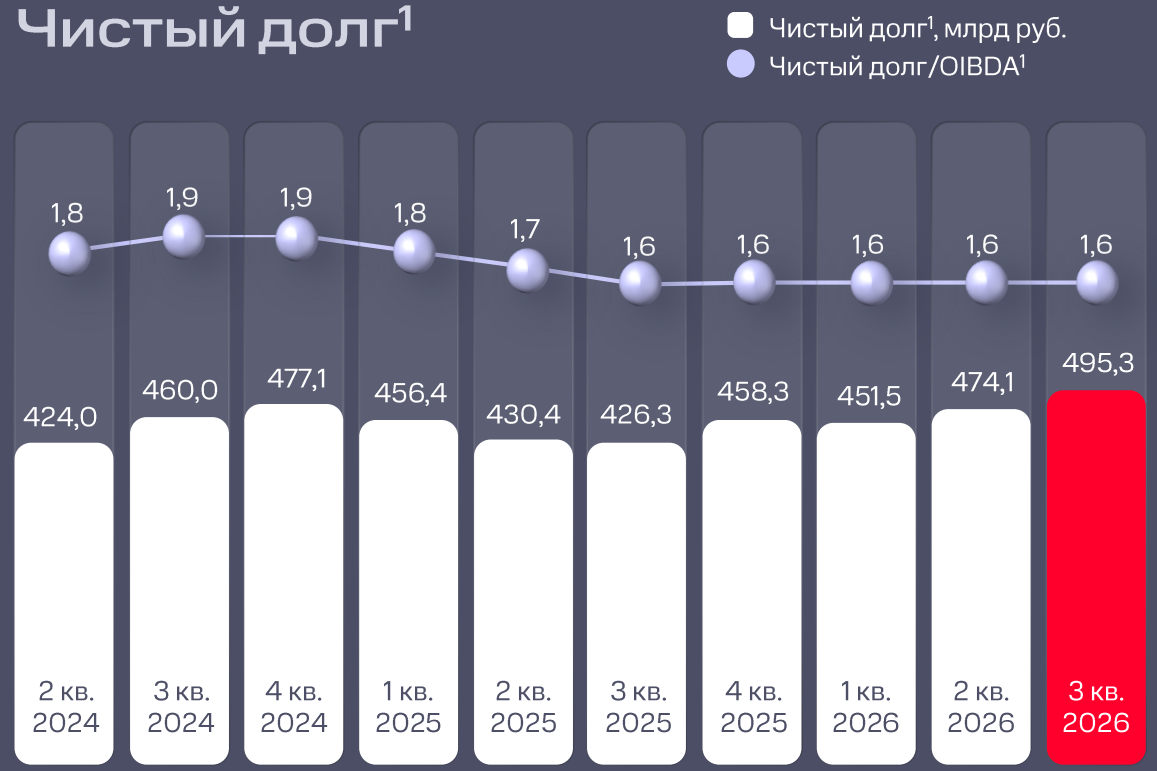


USD 1,2% RUB 98,8%



Облигации 48,2%
Кредиты и займы 51,8%

Чистый долг[1]



Эффективная процентная ставка **-3,2** п.п. г/г

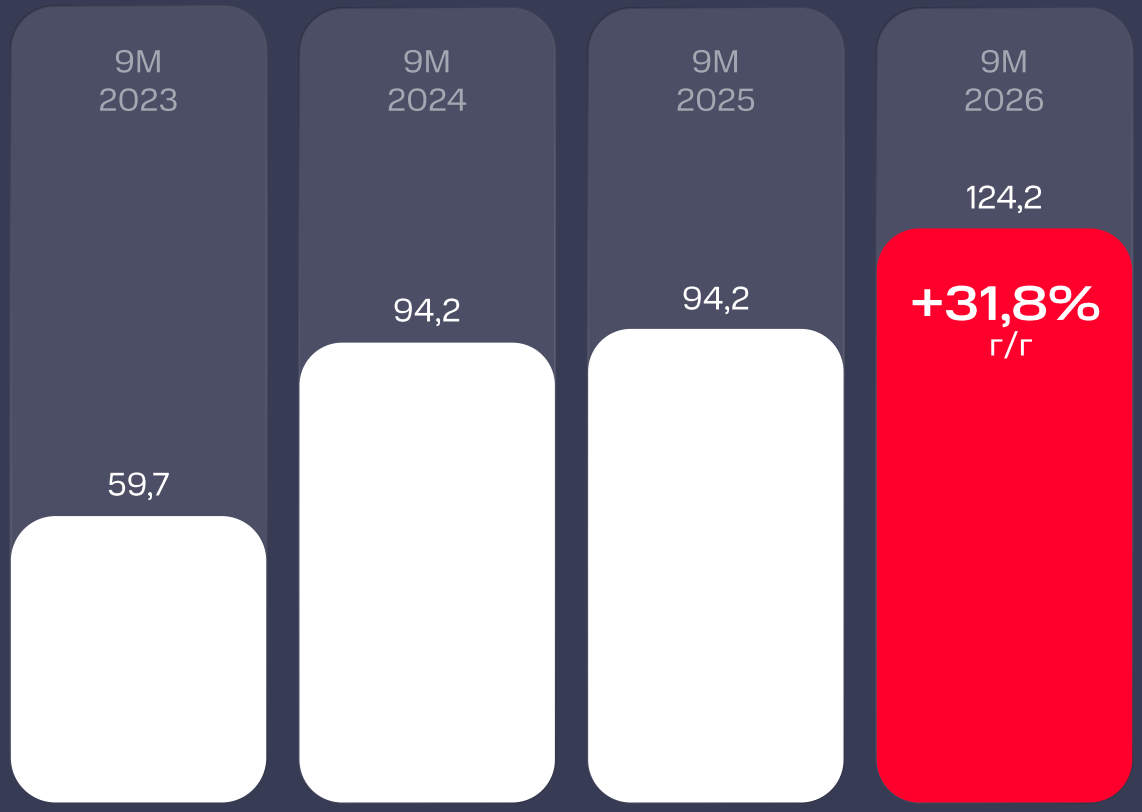
МТС Накопления

Объём пополнений на 09.11.2026	**32** млрд руб.
Рост объёма средств на счетах с начала года	**×8**
Клиенты сервиса на 09.11.2026	**125** тыс.
Средств на счетах держат не абоненты МТС	**18** %

[1] Без учета аренды по МСФО и расходов на привлечения заёмных средств

Наращиваем инвестиции в развитие

Капитальные затраты Группы, млрд руб.



- Капитальные затраты Группы за 9 мес. 2026 года увеличились на 31,8% относительно 9 мес. 2025 года
- В 2026 году Компания более активно инвестирует в инфраструктуру и развивающиеся направления

Дивидендная политика 2027-2028

Привязка возврата акционерам к OIBDA: регулярные дивиденды + обратный выкуп

до 20% годовой OIBDA совокупный возврат капитала

≥70 млрд ₽ минимальная целевая сумма возврата акционерам в год

Структура возврата стоимости акционерам

70% — дивиденды | 30% — выкуп

Целевые дивидендные выплаты[1]

Объём

≥49 млрд ₽

до 14%
OIBDA отчётного периода

24,5 ₽
минимальный целевой дивиденд на акцию в год

Периодичность

3 раза в год

Выплата	Основание (отчётность за период)
Янв. ‘27	9М 2026
Июль ‘27	2026 + 1 кв. 2027
Окт. ‘27	6М 2027
Янв. ’28	9М 2027
Июль ’28	2027 + 1 кв. 2028
Окт. ‘28	6М 2028

Рекомендация первого дивиденда по новой политике[2]

7 ₽ дивиденд на акцию

14 млрд ₽ общая сумма дивидендов к начислению

29 дек. ‘26 голосование ВОСА

18 янв. ‘27 дивидендная отсечка

[1] На слайде представлены минимальный целевой совокупный размер дивидендов в расчете на акцию в год, ориентировочный график и периодичность выплаты дивидендов в соответствии с утвержденной Дивидендной политикой. Итоговый размер дивидендов, даты и периодичность выплат будут определены в соответствии с рекомендациями Совета директоров.

[2] Рекомендация по дивидендам утверждена Советом директоров МТС 19 ноября 2026 г.

Программа выкупа акций МТС 2027

Общий объём программы[1]

до 21,5 млрд ₽
на выкуп собственных акций МТС
в течение 2027 года

- Поддержка ликвидности и справедливой стоимости акций
- Эффективное распределение капитала в рамках новой дивидендной политики
- Повышение доходности акционеров

Выкуп с биржи

до 12,5 млрд ₽

- Рыночные покупки на безадресной основе в рамках установленного лимита
- Компания стремится выкупать 10% среднедневного объёма в рамках основных торговых сессий
- Привлечение независимого брокера на осуществление сделок

Выкуп у крупнейшего акционера

до 9,0 млрд ₽

- Периодические сделки с основным акционером по средневзвешенной цене биржевого выкупа за период
- Распределение объема обратного выкупа основано на доле акционера в капитале компании (42,09%)

Принципы раскрытия и контроля



- Публичные критерии исполнения и лимиты программы
- Регулярное раскрытие прогресса (количество и доля выкупленных акций)
- Соблюдение требований законодательства и корпоративных процедур

[1] Программа выкупа акций МТС на 2027 год утверждена Советом директоров МТС 19 ноября 2026 г.


МТС — лидер технологий
Контакты
@MTSS_IR
ir@mts.ru
8 495 223 20 25