

Цифровая трансформация и ее роль в формировании инвестиционной привлекательности телекоммуникационных компаний*

Digital Transformation and Its Role in Shaping the Investment Attractiveness of Telecommunications Companies

Т. ВАЩЕНКО, К. СТАРШИНКОВА

Ващенко Татьяна Владимировна, канд. экон. наук, доцент кафедры финансового и инвестиционного менеджмента Финансового университета при Правительстве РФ. E-mail: tvvashchenko@fa.ru
Старшинкова Ксения Юрьевна, магистрант Финансового университета при Правительстве РФ.
E-mail: starwinkova@bk.ru

Аннотация. В статье анализируется влияние цифровой трансформации на формирование инвестиционной привлекательности крупнейших телекоммуникационных компаний России. Рассмотрены стратегические инициативы ПАО «МТС», ПАО «Ростелеком», ПАО «Мегафон» и ПАО «ВымпелКом» в области развития B2B-услуг, облачных платформ и ИИ-решений. На основе финансовой отчетности за 9 месяцев 2025 года выявлены устойчивые связи между инвестициями в цифровые направления и ростом выручки и чистой прибыли. Доказано, что в современных условиях именно «цифровой» потенциал, а не традиционные телеком-метрики, становится ключевым фактором оценки инвестиционной привлекательности операторов на российском рынке.

Ключевые слова: цифровая трансформация, инвестиционная привлекательность, телекоммуникационные компании, B2B-услуги, облачные платформы.

Abstract. The article analyzes the impact of digital transformation on the formation of investment attractiveness of the largest telecommunications companies in Russia. Strategic initiatives of MTS PJSC, Rostelecom PJSC, Megafon PJSC and VimpelCom PJSC in the field of development of B2B services, cloud platforms and AI solutions are considered. Based on the financial statements for the first 9 months of 2025, stable links have been identified between investments in digital areas and revenue and net profit growth. It is proved that in modern conditions, it is the "digital" potential, rather than traditional telecom metrics, that is becoming a key factor in assessing the investment attractiveness of operators in the Russian market.

Key words: digital transformation, investment attractiveness, telecommunications companies, B2B services, cloud platforms.

Введение

Актуальность темы исследования обусловлена фундаментальным сдвигом в роли телекоммуникационных операторов на российском рынке. В условиях стремительной цифровизации экономики, когда, по оценкам «ТМТ-Консалтинг», объем телеком-рынка в 2025 году вырос на 7 % и превысил 2,2 трлн рублей [5], компании отрасли трансформируются из поставщиков базовых услуг связи в ключевых инфраструктурных партнерах для цифровой трансформации бизнеса и государства. Почти половина российских компаний уже рассматривают телеком-операторов как стратегических партнеров в этом процессе. Однако, несмотря на их системообразующую роль, инвестиционная привлекательность акций этих компаний остается предметом дискуссий [6].

* Ссылка на статью: Ващенко Т.В., Старшинкова К.Ю. Цифровая трансформация и ее роль в формировании инвестиционной привлекательности телекоммуникационных компаний // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2026. № 2. С. 88–91. DOI: 10.34773/EU.2026.2.15.

Существующая научная литература и аналитические обзоры затрагивают различные аспекты данной проблемы. Ряд исследований фокусируется на общих векторах развития отрасли, таких как переход в B2B-сегмент, внедрение ИИ и запуск 5G. Другие работы анализируют влияние цифровых факторов на инвестиционный потенциал в целом или рассматривают цифровую трансформацию как средство повышения операционной эффективности [3].

Это и определяет постановку проблемы: существует разрыв между декларируемыми стратегиями цифровой трансформации, проводимыми компаниями, и их восприятием инвесторами, что во многом связано с недостатком прозрачных и сопоставимых данных, демонстрирующих реальный финансовый эффект от этих инициатив.

Целью работы является оценка влияния цифровой трансформации (внедрение 5G, IoT, облачных сервисов и ИИ) на инвестиционную привлекательность ведущих телекоммуникационных компаний России. Для достижения цели поставлены следующие задачи:

- проанализировать ключевые финансовые показатели;
- выявить приоритетные направления их цифровой трансформации;
- сформулировать выводы о том, как цифровая трансформация формирует современную инвестиционную привлекательность телеком-активов на российском рынке.

Методы

Исследование носит количественный и качественный характер. Методология исследования включает сравнительный анализ, трендовый анализ, контент-анализ.

Результаты

Анализ отчетов и стратегических документов четырех крупнейших российских телеком-операторов выявил четкую и устойчивую тенденцию: цифровая трансформация, в частности, развитие B2B-направлений и облачных сервисов, является ключевым драйвером роста их выручки и формирования долгосрочной стоимости.

ПАО «МТС» продемонстрировало самый высокий темп роста выручки среди лидеров рынка. Согласно отчетности по МСФО, выручка группы за 9 месяцев 2025 года выросла на 14,1 % и достигла 584,7 млрд руб. Несмотря на значительное снижение чистой прибыли на 50,9 % (до 13,7 млрд руб.) [9], что обусловлено ростом процентных расходов из-за увеличения долговой нагрузки, компания демонстрирует решительный сдвиг в сторону цифрового бизнеса. Стратегический фокус МТС направлен на позиционирование себя как партнера для бизнеса в цифровой трансформации [12]. Для этого компания активно развивает экосистему MTS Web Services (MWS), планируя инвестировать более 7,5 млрд руб. в создание ИИ-облака [13].

ПАО «Ростелеком» показало наиболее сбалансированные и устойчивые результаты. Выручка компании выросла на 10,3 % (до 602,3 млрд руб.), а OIBDA – на 6,1 % (до 235,8 млрд руб.). Чистая прибыль снизилась незначительно – на 4,5 % (до 18,47 млрд руб.) [10]. Ключевой движущей силой этого роста является развитие цифрового бизнеса. В сентябре 2025 года компания запустила новый бренд облачного провайдера «Турбо Облако», который уже предлагает более 50 собственных и 65 партнерских сервисов с федеральным охватом [7]. «Ростелеком» намерен инвестировать в этот сегмент более 40 млрд руб. в период с 2025 по 2030 год, чтобы превысить 1 трлн руб. годовой выручки [4].

ПАО «ВымпелКом» («Билайн») продемонстрировало впечатляющую динамику прибыли на фоне стабильного роста выручки. Выручка от операционной деятельности выросла на 6,5 % (до 234,7 млрд руб.), а EBITDA – на 6,8 % (до 106 млрд руб.). При этом чистая прибыль компании взлетела на 116,6 % и составила 21,42 млрд руб. [8]. Стратегия «Билайна» делает ставку на B2B-сегмент, где ключевым продуктом является облачная платформа BeeCLOUD. Компания активно инвестирует в развитие этой платформы, представив в 2025 году обновленную версию Beeline Cloud 2.0 с поддержкой IaaS и PaaS-сервисов [1].

ПАО «Мегафон» также следует общему тренду, ориентируясь на B2B-рынок. По итогам 9 месяцев 2025 года выручка по РСБУ выросла на 8,3 % (до 305,02 млрд руб.). [2]. Совет директоров рекомендовал выплатить дивиденды, что свидетельствует о финансовой устойчивости. Компания предлагает более 40 облачных сервисов для бизнеса, фокусируясь на кибербезопасности, Big Data и обеспечении непрерывности бизнеса. «Мегафон» также активно инвестирует в технологическую модернизацию, включая закупку оборудования для развития сетевой инфраструктуры [11].

Обсуждение

Полученные результаты однозначно подтверждают гипотезу исследования: цифровая трансформация является не просто операционной задачей, а ключевым стратегическим фактором, напрямую формирующим инвестиционную привлекательность крупнейших телекоммуникационных компаний на российском рынке. Финансовые отчеты за 9 месяцев 2025 года демонстрируют, что компании, наиболее последовательно и агрессивно реализующие переход от модели B2C к роли цифрового партнера для бизнеса (B2B), показывают устойчивый рост выручки и, в ряде случаев, значительный рост прибыли.

Инвестиционная привлекательность сегодня все меньше определяется традиционными метриками зрелого телеком-рынка, такими как количество абонентов или ARPU (средняя выручка на пользователя). Вместо этого инвесторы фокусируются на темпах роста новых, высокомаржинальных направлений. Например, взрывной рост чистой прибыли «ВымпелКома» на 116,6 % и уверенный рост выручки «МТС» на 14,1 % напрямую связаны с их успехами в монетизации облачных сервисов и решений для корпоративного сектора. Это подтверждается и стратегическими заявлениями: МТС позиционирует себя как лидера в Private LTE и ИИ-облаках, а «Билайн» активно продвигает свою платформу BeeCLOUD.

Даже в случае «Ростелекома», где чистая прибыль незначительно снизилась из-за высоких инвестиций, его инвестиционный кейс остается сильным благодаря четкой и масштабной стратегии по созданию «Турбо Облака» и планам достичь выручки свыше 1 трлн руб. Рынок оценивает такие долгосрочные инвестиции в цифровую инфраструктуру как залог будущего роста и устойчивости. Аналогично, дивидендная политика «Мегафона» на фоне роста выручки и развития более чем 40 облачных сервисов формирует привлекательный профиль для консервативных инвесторов, ищущих стабильный доход.

Ограничением данного анализа является то, что полная картина инвестиционной привлекательности также зависит от таких факторов, как долговая нагрузка (как в случае с МТС и «Ростелеком») и общая макроэкономическая и геополитическая ситуация, которая оказывает прямое влияние на стоимость капитала и доступ к технологиям. Тем не менее, можно сделать вывод, что в современных условиях на российском рынке именно способность компании успешно проводить цифровую трансформацию и монетизировать ее результаты становится главным определяющим фактором ее инвестиционной привлекательности для стратегических и портфельных инвесторов.

Заключение

Проведенное исследование, основанное на анализе официальных финансовых отчетов за девять месяцев 2025 года, подтверждает фундаментальный сдвиг в бизнес-моделях ведущих российских телекоммуникационных операторов. Их стратегическое развитие все более определяется не объемами традиционных услуг связи, а успехами в реализации инициатив цифровой трансформации.

Финансовые результаты ПАО «МТС», ПАО «Ростелеком», ПАО «Мегафон» и ПАО «ВымпелКом» демонстрируют, что инвестиции в облачные платформы, B2B-решения и технологическую инфраструктуру напрямую транслируются в устойчивый рост выручки и, зачастую, в значительное увеличение чистой прибыли. Этот переход от роли поставщика коммуникаций к позиции системного цифрового партнера для бизнеса и государства формирует новую основу для оценки их стоимости.

В отличие от многих зарубежных коллег, российские операторы демонстрируют значительно более высокие темпы роста, что обусловлено их центральной ролью в обеспечении цифрового суверенитета и импортозамещения. Следовательно, современная инвестиционная привлекательность этих компаний на рынке все в большей степени определяется не текущими дивидендами или абонентской базой, а их потенциалом как ключевых драйверов и бенефициаров цифровой экономики России.

Дополнительный анализ показывает, что рынок начинает дифференцировать операторов именно по их «цифровому» потенциалу. Несмотря на то, что телеком-отрасль в целом не всегда считается самой привлекательной для инвестиций, внутри сектора выделяются компании, для которых развитие высокомаржинальных и быстрорастущих направлений становится ключевым фактором роста их инвестиционной привлекательности. Эта динамика подтверждается и ростом всего рынка на 7 % в 2025 году — самого высокого показателя за последние годы, что создает благоприятный фон для тех игроков, которые успешно монетизируют цифровые сервисы. Таким образом, в условиях высоких ставок и дорогого капитала, способность генерировать рост за счет новых, технологичных направлений бизнеса становится решающим преимуществом для привлечения долгосрочного капитала.

Литература

1. «Билайн» представил облачную платформу нового поколения для бизнеса / РБК [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/industries/news/681220db9a7947beced3d251>
2. Выручка МегаФон за 9 месяцев 2025 г. по РСБУ увеличилась на 8,31 % и составила 305,02 млрд руб. Чистая прибыль за 9 месяцев 2025 г. сократилась на 30,51 % до 30,14 млрд руб. [Электронный ресурс]. URL: <https://cbonds.ru/news/3694749/>
3. Киселева Е.Г. Влияние цифровизации на инвестиционный потенциал города // Финансы: теория и практика. 2020. Т. 24, № 5. С. 72–83. DOI 10.26794/2587-5671-2020-24-5-72-83.
4. Совет директоров «Ростелекома» утвердил новую Стратегию развития компании до 2030 года / Ростелеком [Электронный ресурс]. URL: <https://www.company.rt.ru/press/news/d476389/>
5. Телеком-рынок в России в 2025 году рос быстрее, чем за последние 10 лет [Электронный ресурс]. URL: <https://fomag.ru/news/telekom-rynok-v-rossii-v-2025-godu-ros-bystrye-chem-za-poslednie-10-let-/>
6. Уляшев Д. А. Российские телекоммуникации: оценка тенденции и достигнутых результатов развития // Бизнес. Образование. Право. 2024. № 4(69). С. 79–86. DOI 10.25683/VOLBI.2024.69.1127.
7. Финансовые и операционные результаты деятельности «Ростелекома» за III квартал и 9 месяцев 2025 г. / Ростелеком [Электронный ресурс]. URL: https://www.company.rt.ru/ir/news_calendar/d475649/
8. Чистая прибыль «Вымпелкома» за третий квартал сократилась на 10 % / Коммерсантъ [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/8210647>
9. Чистая прибыль МТС за девять месяцев упала на 50,9 % / Коммерсантъ [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/8196372>
10. Чистая прибыль «Ростелеком» по МСФО за 9 мес. 2025 г. снизилась на 4,52 % до 18,47 млрд рублей [Электронный ресурс]. URL: <https://cbonds.ru/news/3676563/>
11. B2B будет драйвером роста для операторов / МегаФон [Электронный ресурс]. URL: <https://corp.megafon.ru/press/interview/b2b.html>
12. MTS Reports Q2 2025 Financial and Operating results [Electronic resource]. URL: https://ir.mts.ru/en/news_and_events/corporate_releases/details/742279
13. MTS Web Services to invest over RUB 7.5 billion in creating its own cloud platform [Electronic resource]. URL: https://ir.mts.ru/news_and_events/technology_news/details/741906