УДК 338.1

РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ

Миньковская М.В.

доцент кафедры международной экономики,

ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»,

Донецк, Россия

Аннотация

В статье рассмотрены законодательные изменения относительно деятельности провайдеров по предоставлению услуг на рынке телекоммуникаций. Представлен перечень провайдеров, оказывающих услуги на российском рынке телекоммуникаций, занимающие основной сегмент рынка. Рассмотрена деятельность и экономическая позиция ПАО «Ростелеком», как одного из крупнейших в России интегрированного провайдера цифровых решений. Проанализированы основные показатели компании, а именно динамика выручки, капитальных вложений, финансовых показателей 2025-2026 гг., представлен структурный анализ показателей в динамике лет. Представлена стратегия развития ПАО «Ростелеком» до 2030 года и прогнозные показатели, характеризирующие компанию, как лидера в занимаемом сегменте рынка по оказанию цифровых, мобильных услуг связи.

Ключевые слова: провайдер, услуги, сегмент рынка, цифровые сервисы, показатели.

DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN TELECOMMUNICATION SERVICES MARKET

Minkovskaya M.V.

Associate Professor of the Department of International Econo,
Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky,
Donetsk, Russia

Abstract

The article examines legislative changes regarding the activities of providers offering services in the telecommunications market. A list of providers offering services in the Russian telecommunications market, occupying the main market segment, is presented. The activities and economic position of PJSC Rostelecom, as one of the largest integrated digital solutions providers in Russia, are examined. The company's key indicators are analysed, namely the dynamics of revenue, capital investments, and financial indicators for 2025–2026; a structural analysis of the indicators over the years is presented. The development strategy of PJSC Rostelecom up to 2030 and forecast indicators characterizing the company as a leader in its market segment for providing digital and mobile communication services are presented.

Keywords: provider, services, market segment, digital services, metrics.

Российский телекоммуникационный рынок, формирующий рынок цифровых приоритетных услуг, сохраняет устойчивую положительную динамику, отражая влияние цифровой трансформации, активное внедрение инновационных технологий и адаптацию отрасли к изменяющимся экономическим условиям [1,2].

В 2025 г. на телеком-рынке произошел ряд законодательных изменений. В первую очередь они касались ужесточения требований в области идентификации абонентов, борьбы с мошенничеством и спам-трафиком. Например, были обновлены «Правила оказания услуг телефонной связи 2025»: теперь оператор обязан проверять сведения об абоненте и общий объём выданных ему номеров

до начала обслуживания. Кроме того, расширены требования к хранению данных о действиях абонентов до 5 лет. Это усложняет процедуру идентификации и проверки личности клиента (KYC) среди традиционных и виртуальных операторов (MNO/MVNO) и ужесточает процедуры подключения/блокировки. Были введены лимиты на количество номеров на одного человека и новые требования выдачи сим-карт иностранным гражданам. Также с сентября 2025 г. вступил в силу закон об обязательной маркировке звонков для юридических лиц. С целью борьбы с подменой автоматического определителя номера «услуги передачи данных для целей голосовой связи» были исключены из перечня лицензируемых услуг. Таким образом, провайдеры технологии передачи голоса VoIP в соответствии с нормативными требованиями обязаны были переоформить лицензии на «местную телефонную связь» или «передачу данных, кроме как для целей голосовой связи» [2].

Провайдеры делятся на три категории или уровни:

Провайдеры Tier-1. У них есть собственные магистральные каналы связи по всему миру. Компании не платят за обмен трафиком другим провайдерам первого уровня и работают только с ними.

Провайдеры Tier-2. Эти организации покупают интернет-трафик у провайдеров первого уровня и обмениваются им с другими провайдерами второй категории.

Провайдеры Tier-3. Компании такого типа обычно небольшие. Они покупают трафик у провайдеров первой и второй категории, а затем обмениваются им с другими провайдерами третьего уровня.

Провайдеры российского рынка телекоммуникаций, занимающие основной сегмент рынка это:

Ростелеком – предоставляет услуги широкополосного доступа в сеть, цифрового телевидения, IP-телефонии с помощью оптоволоконных линий связи.

1. МТС – федеральный оператор мобильной связи, который также предоставляет абонентам услуги фиксированного интернета и цифрового

телевидения. МТС предлагает разные тарифы для высокоскоростного доступа в сеть благодаря технологии 4G/LTE, волоконно-оптическим линиям связи.

2. Билайн – федеральная организация тоже является оператором мобильной связи, предлагающей дополнительные услуги (интернет), используя технологии 4G/LTE, витую пару и волоконно-оптические линии связи.

3. МегаФон – федеральный оператор, аналог МТС и Билайна в России, который помимо услуг мобильной связи обеспечивает абонентам выход в интернет на основе технологии 4G/LTE, витой пары и волоконно-оптических линий связи.

4. ТрансТелеКом (ТТК) – компания специализируется на предоставлении услуг широкополосного доступа в интернет, передачи данных, видеоконференцсвязи на федеральном уровне. ТТК работает на основе собственной магистральной сети связи.

5. ЭР-Телеком Холдинг (Дом.ru) – предоставляет услуги широкополосного доступа в интернет в разных вариантах (несколько тарифов), цифрового телевидения и телефонии.

ПАО «Ростелеком» (MOEX: RTKM, RTKMP) является крупнейшим в России интегрированным провайдером цифровых решений, о чем свидетельствуют результаты деятельности за I квартал 2026 г. по данным консолидированной отчетности по МСФО. Выручка по сравнению с I кварталом 2025 г. выросла на 10%, до 208,9 млрд руб., в основном благодаря расширению цифровых сервисов и росту мобильного бизнеса Т2. Доля цифровых сервисов в выручке увеличилась до 21% [3]. Показатель OIBDA вырос на 14%, до 83,9 млрд руб., рентабельность по OIBDA выросла на 1,4 п.п. — до 40,1%. Рост показателя OIBDA и его рентабельности связан в том числе с увеличением возмещения по проекту устранения цифрового неравенства и оптимизацией прочих операционных расходов. Чистая прибыль выросла на 10% до 7,4 млрд руб., в том числе благодаря уменьшению давления со стороны процентной ставки. Показатель FCF вырос на 15,3 млрд руб. до (5,6) млрд руб.,

главным образом в результате оптимизации капитальных вложений и роста объемов целевого финансирования на реализацию отдельных инвестиционных проектов.

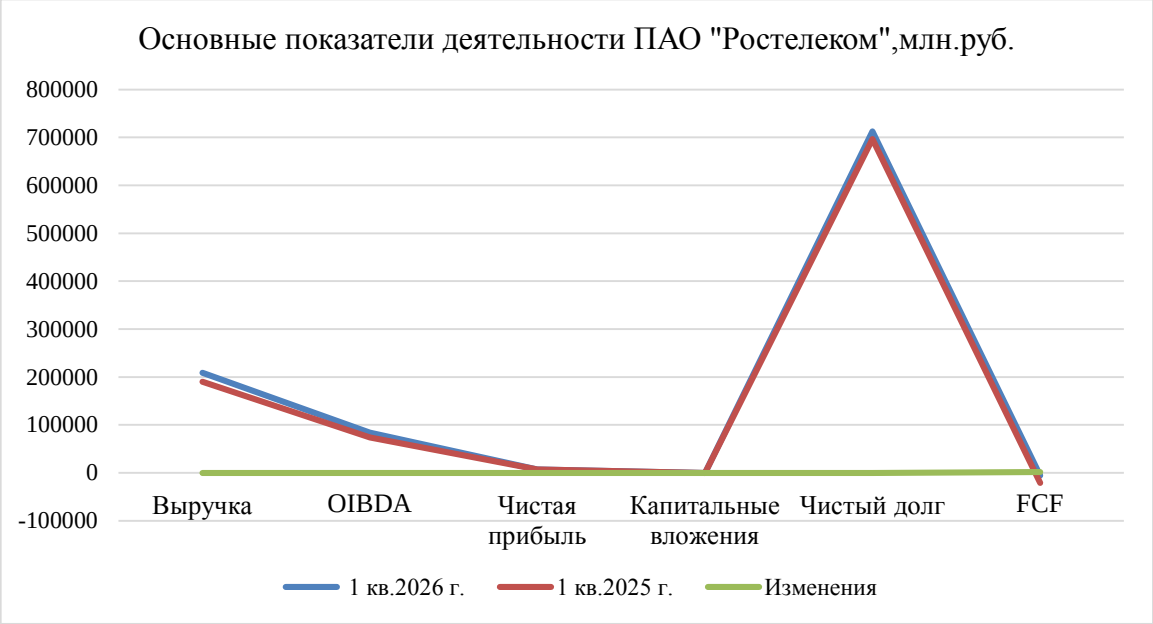


Рис.1 – Анализ основных показателей деятельности ПАО «Ростелеком»,1 квартал 2025года, 2026 года [3]
Источник: составлено автором

На основании анализа показателей, отраженных на рис.1, деятельности ПАО «Ростелеком» можно отметить, что выручка компании в 1 квартале 2026 года по сравнению с аналогичным периодом 2025 года увеличилась на 10%, OIBDA – на 14%, чистая прибыль – на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года [3]. При анализе выручки по основным видам услуг, можно выделить, что рост произошел по увеличению объема услуг мобильной связи, цифровых сервисов (ЦС), фиксированного интернета (ФИ), видеосервисов (ВС). Рост доходов от мобильной связи на 8% определено развитием сервисов и уникальных продуктовых дифференциаторов, а также повышением ARPU. Увеличение доходов от цифровых сервисов на 24%, связанный с развитием платформенных решений для предоставления социальных сервисов (Госуслуги) и проектов по цифровизации деятельности крупных корпоративных и

государственных заказчиков, а также с продвижением услуг дата-центров, ростом спроса на инфраструктурное ПО и сервисы информационной безопасности. Рост доходов в сегменте услуг широкополосного доступа в интернет на 13% за счет увеличения количества клиентов, подключенных по оптическим сетям доступа, и роста ARPU и от видеосервисов на 13%, связанный главным образом с активным развитием и расширением клиентской базы видеосервиса Wink, который сочетает возможности IPTV и онлайн-кинотеатра.

В первом полугодии компания также показывает расширение качества услуг, рост финансовых показателей. По итогам первого полугодия 2026 г. выручка "Ростелекома" выросла на 11% до 435,7 млрд руб., OIBDA (операционная прибыль компании до вычета величины износа основных средств и амортизации нематериальных активов) - на 11% до 171,4 млрд руб., чистая прибыль - на 9% до 14 млрд руб. Однако чистый долг компании на конец июня 2026 г. составил 731,6 млрд руб., увеличившись с начала года на 3% к аналогичному периоду 2025 г. (708,5 млрд руб.) [3].

Капитальные вложения (CAPEX) за первое полугодие сократились на 18% до 60,9 млрд руб. (14% от выручки). Низкий уровень инвестиций объясняется инерционностью деятельности в начале года. Компания дает прогноз по "CAPEX/выручка" – уровень 20-21% в 2026 году.

Основными драйверами роста остаются проекты по цифровизации бизнеса и государственного сектора, мобильный бизнес, услуги дата-центров, продажа инфраструктурного ПО и решений в области кибербезопасности. «Ростелеком» показывает высокую устойчивость бизнес-модели и двухзначные темпы роста на фоне сложной макроэкономической ситуации, это благодаря профессионализму команды, лидерству на рынках присутствия, актуальной линейке цифровых решений и диверсифицированной клиентской базе.

В I квартале 2026 г. операционные расходы выросли на 9% по сравнению с аналогичным периодом 2025 г. и составили 171,4 млрд руб. На динамику оказали влияние следующие факторы, рис.2.

14-процентный рост (на 7,4 млрд руб.) расходов на персонал, в том числе в связи с ростом цифрового бизнеса и индексацией вознаграждения сотрудникам;

14-процентный рост (на 5,5 млрд. руб.) амортизационных отчислений, в том числе в связи с вводом новых объектов основных средств и нематериальных активов;

23-процентный рост (на 5,3 млрд. руб.) расходов на присоединение и пропуск трафика, в том числе в связи с ростом затрат на пропуск трафика, обусловленными регуляторными ограничениями;

9-процентное снижение (на 3,2 млрд. руб.) прочих операционных расходов, в том числе обусловленное снижением резервов по условным обязательствам, а также оптимизацией затрат на продвижение и рекламу;

41-процентный рост (на 6,8 млрд. руб.) прочих операционных доходов, в том числе в связи с ростом доходов по проекту устранения цифрового неравенства в 1 квартале 2026 г. и целевым проектам для государства [4].

Рис.2 – Факторы, оказывающие влияние на рост расходов в 1 квартале 2026 года
Источник: составлено автором

Показатель OIBDA в I квартале 2026 г. вырос на 14%, до 83,9 млрд. руб. Динамика роста OIBDA была обусловлена увеличением выручки и объемов возмещения по проекту устранения цифрового неравенства, а также оптимизацией прочих операционных расходов.

Чистая прибыль в I квартале 2026 г. увеличилась на 10%, до 7,4 млрд. руб. Динамика чистой прибыли обусловлена сопоставимым с I кварталом 2025 г. уровнем финансовых расходов благодаря уменьшению давления на процентные расходы на фоне смягчения денежно-кредитной политики ЦБ РФ.

По итогам I квартала 2026 г. денежный отток по инвестициям во внеоборотные активы снизился на 35%, до 28,6 млрд руб. (13,7% от выручки), что отражает плавный старт инвестиционной программы в 2026 г. после ее сокращения в середине 2025 г. В целом по 2026 г. показатель «Capex/Выручка» ожидается на уровне около 20%.

Свободный денежный поток за I квартал 2026 г. увеличился на 15,3 млрд. руб., на изменение величины показателя оказали влияние снижение суммы капитальных затрат и рост объемов целевого финансирования на реализацию отдельных инвестиционных проектов. Чистый долг группы компаний на 31 марта 2026 г. составил 712,3 млрд руб., увеличившись на 3% к началу года. Долговая нагрузка компании с начала года осталась на уровне 2,1х

по показателю «Чистый долг/OIBDA». Анализ показателей структуры выручки компании представлен на рис.3.

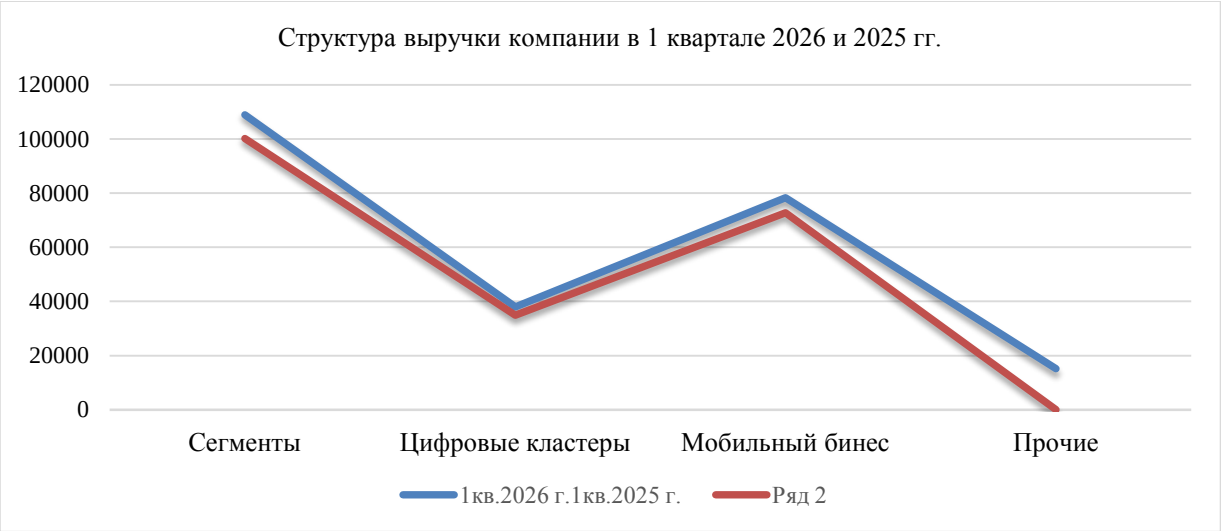


Рис. 3- Структура выручки компании по сегментам и кластерам в 1 квартале 2025 года, 2026 года [3]

Источник: составлено автором

Сегменты компании: B2C, B2B/G, B2O (в 1 квартале 2026 года выручка равна 108 976 млн. руб., в 1 квартале 2025 года– 100 190 млн. руб.)

Цифровые кластеры представлены: ЦОД и облачные услуги, Цифровой регион, Информационная безопасность, прочие (в 1 квартале 2026 года выручка равна 38 009 млн. руб., в 1 квартале 2025 года– 34 920 млн. руб.). Мобильный интернет – соответственна по периодам 78326 млн. руб., 72807 млн. руб.

Анализ структуры OIBDA по сегментам и кластерам отражен на рис.4.

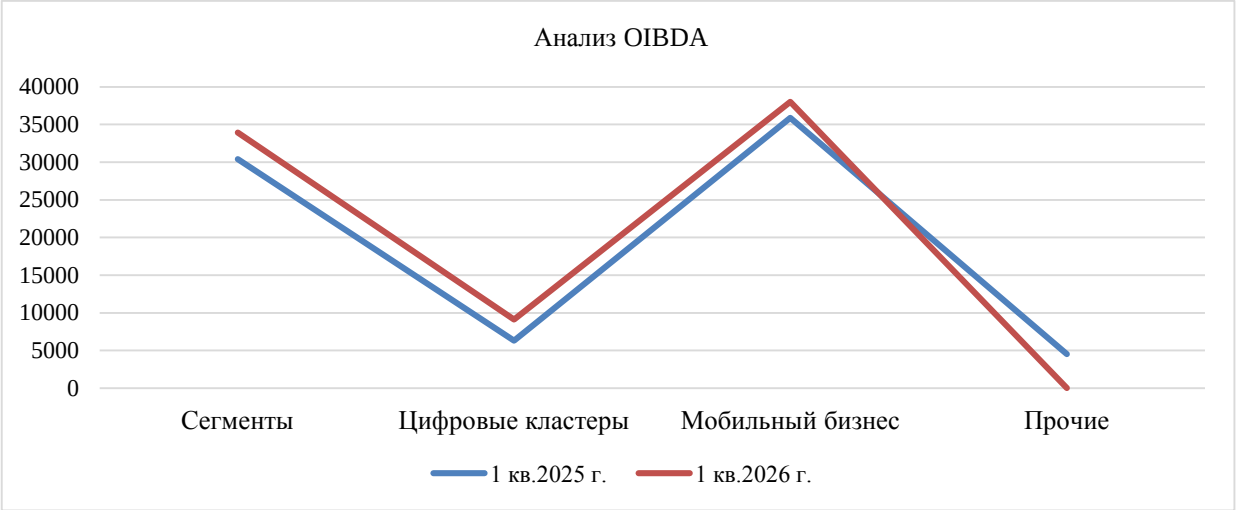


Рис. 4 - Анализ структуры OIBDA по сегментам и кластерам [3]

Источник: составлено автором

Таким образом, ПАО «Ростелеком» (MOEX: RTKM, RTKMP), крупнейший в России интегрированный провайдер цифровых решений, имеющий амбициозную стратегию развития до 2030 года, и представляющий себя на рынке, как эффективно растущий цифровой лидер с собственным уникальным технологическим фундаментом, рис.5.

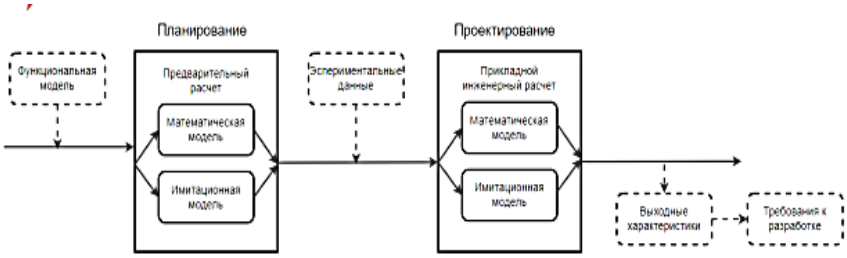


Рис. 5 – Этапы проектирования телекоммуникационных услуг

Основными приоритетами в рамках нового стратегического цикла являются [5]: укрепление собственного технологического фундамента за счет умных инвестиций, развития ИТ-активов, создания отраслевой экспертизы и внедрения новых технологий; удержание лидерства в телекоме для населения, бизнеса и государства; усиление рыночных позиций и увеличение отрыва от конкурентов в цифровых бизнесах: рост выручки цифрового бизнеса до 0,5 трлн рублей; обеспечение цифрового суверенитета государства и технологической независимости бизнеса; фокус на повышение эффективности. Что позволит обеспечить уровень среднегодовой выручки выше 1 трлн. руб. в период 2026–2030 годов, обеспечить целевой уровень долговой нагрузки по показателю чистый долг/OIBDA не выше 2,5х и величину капитальных затрат к выручке на уровне не выше 20% в среднем за 2026–2030 годы. Сохранить показатель OIBDA margin на уровне 37–38% на горизонте 2026–2030 годов, в 3,5 раза увеличить чистую прибыль в 2030 году по сравнению с 2025 годом.

Библиографический список:

1. Миньковская М.В. Проблемы в сфере телекоммуникаций РФ. Вектор

экономики. 2026. № 8 (122).эл.версия.

2. Провайдеры: что это, как работают и почему они необходимы? [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: https://uut-telecom.ru/news/provajdery-chto-eto-kak-rabotayut-i-pochemu-oni-neobkhodimy-2/

3. Финансовые и операционные результаты деятельности «Ростелекома» за I квартал 2026 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: https://www.company.rt.ru/press/news/d478131/

4. "Ростелеком" сократил штат, но увеличил расходы на персонал [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: https://www.comnews.ru/content/246863/2026-08-13/2026-w33/1008/rostelekom-sokratil-shtat-no-uvelichil-raskhody-personal

5. «Ростелеком» представил стратегию развития на 2026–2030 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа – URL: https://www.company.rt.ru/ir/news_calendar/d478219/