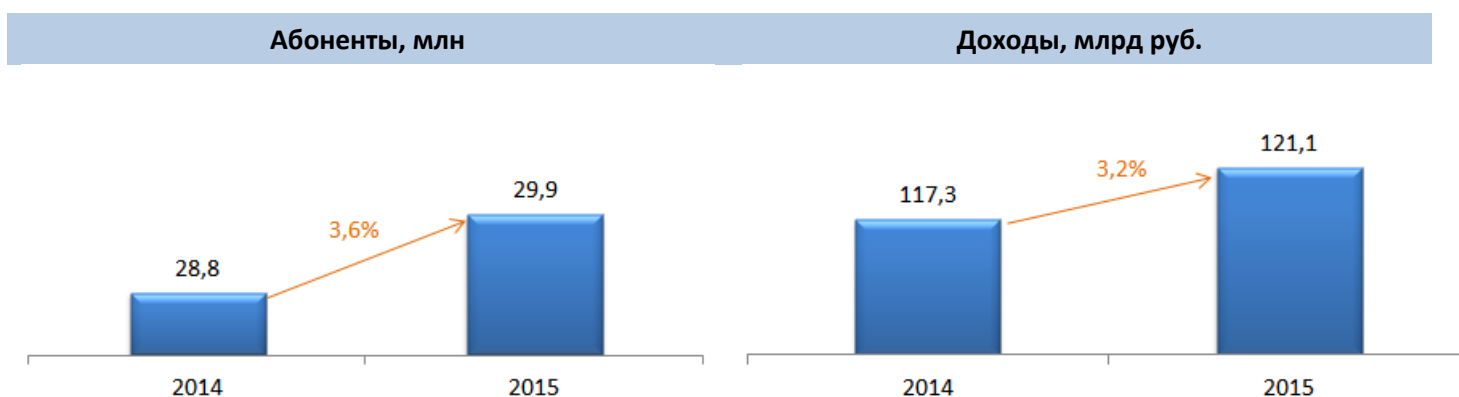


По данным «ТМТ Консалтинг», по итогам 2015 года количество абонентов широкополосного доступа в интернет в сегменте частных лиц в России достигло **29,9 млн.**, проникновение – **54%**. Объем рынка составил **121,1 млрд руб.**, ARPU – **344 руб.**

Прирост абонентской базы в 2015 году составил 3,6%, что немногим ниже показателя 2014 года (5,0%). Доходы увеличились на 3,2% (против 5,9% годом ранее). Замедление темпов роста происходит по мере насыщения рынка. Несмотря на неблагоприятную экономическую ситуацию, значительного снижения темпов роста не произошло:

- ◆ Кризис не оказывает существенного влияния на поведение пользователей в В2С-сегменте - услуга стала привычной для пользователей, а ее стоимость невелика. Как правило, расходы на доступ в интернет составляют незначительную долю в бюджете домохозяйств.
- ◆ На фоне неблагоприятной макроэкономической ситуации ряд операторов был вынужден приостановить строительство сетей. Наиболее ощутимо удорожание оборудования сказалось на небольших локальных игроках, предоставляющих в регионах услуги на устаревших сетях. Большинство же ведущих игроков российского рынка ШПД, за исключением «Ростелекома», к 2015 году завершили строительство инфраструктуры, таким образом, экономический кризис не оказал существенного влияния на планы этих компаний.

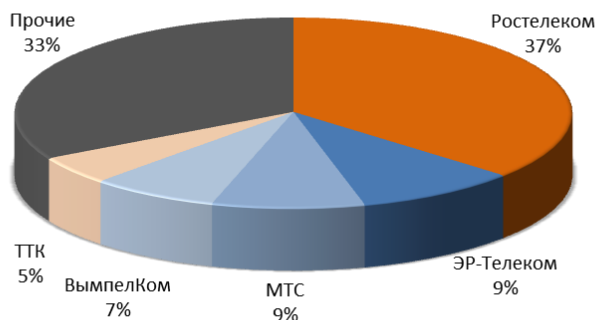
Итоги 2015 на рынке ШПД в сегменте В2С



ТОП-5 интернет-провайдеров по итогам 2015 года формирует 67% абонентской базы широкополосного доступа в интернет в В2С-сегменте в России, и обслуживают 63% московских абонентов-физических лиц (с учетом «МегаФона» и «Акадо» - 90%). Порядка 57% всего роста абонентской базы пришлось на 2 операторов: «Ростелеком» и МТС:

- ◆ Лидером по абсолютному приросту абонентской базы стал «Ростелеком», увеличивший свою клиентскую базу на 414 тысяч абонентов. Драйвером роста оператора остается строительство и модернизации сетей (переход на PON-технологии доступа), в то же время компания активно обновляет тарифные и пакетные линейки на региональных рынках.
- ◆ Второе место по показателям прироста абонентской базы занял МТС с результатом в 173 тысячи новых клиентов, при этом в относительном выражении темп роста компании был самым высоким среди ТОП-5 операторов (7%). В 2015 году рост абонентской базы происходил как за счет МГТС (на долю Москвы пришлось порядка 47% прироста абонентской базы), так и за счет регионов.
- ◆ На третьем месте по показателям увеличения абонентской базы находится «ЭР-Телеком» (92 тыс. абонентов). Рост был как органическим, так и за счет М&А (в 3 квартале был консолидирован оператор «Ярославльтелесеть», однако в настоящее время сделка оспаривается в суде).
- ◆ Прирост абонентской базы оператора ТТК составил 57 тыс. абонентов (или 4%).
- ◆ Самые скромные результаты среди ТОП-5 операторов третий год подряд демонстрирует «ВымпелКом», отток абонентской базы которого в 2015 году, по оценке «ТМТ Консалтинг», составил 3%.

Структура абонбазы по операторам (Россия)

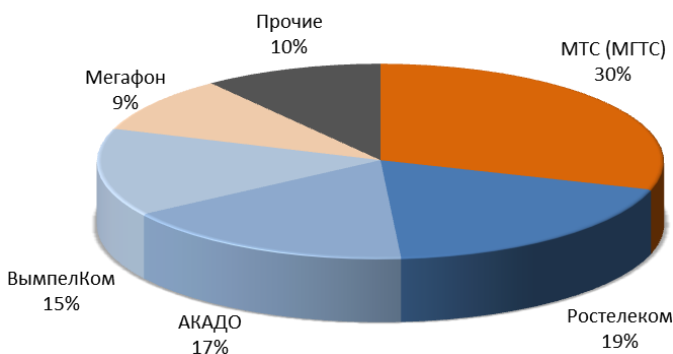


ТОП-5 российских операторов ШПД, 2015

| | Оператор | 2015 | 2014 | Рост,% |
|---|------------|-------|--------|--------|
| 1 | Ростелеком | 10900 | 10 486 | 3,9% |
| 2 | ЭР-Телеком | 2805 | 2 713 | 3,4% |
| 3 | МТС | 2630 | 2 457 | 7,0% |
| 4 | ВымпелКом | 2220 | 2 289 | -3,0% |
| 5 | ТТК | 1438 | 1 381 | 4,1% |

Среди крупнейших операторов, показавших положительную динамику на рынке Москвы в 2015 году - МГТС, «Ростелеком» и «МегаФон». Остальные операторы из ТОП-5 продемонстрировали стагнацию либо не смогли удержать часть абонентов.

Структура абонбазы по операторам (Москва)



ТОП-5 московских операторов ШПД, 2015

| | Оператор | 2015 | 2014 | Рост,% |
|---|------------|------|-------|--------|
| 1 | МТС (МГТС) | 1261 | 1 180 | 6,9% |
| 2 | Ростелеком | 800 | 772 | 3,6% |
| 3 | АКАДО | 710 | 714 | -0,6% |
| 4 | ВымпелКом | 616 | 627 | -1,8% |
| 5 | Мегафон | 397 | 386 | 2,9% |

В ближайшей перспективе на развитие рынка окажут влияние следующие тенденции:

- ◆ Основным источником роста для операторов станет переток существующих абонентов от конкурентов
- ◆ На фоне стабилизации ARPU рост доходов будет сопоставим с динамикой абонентской базы. Рост ARPU от услуги затруднен в условиях высокой конкуренции, а также в связи с тенденцией к пакетированию услуг.
- ◆ Особое внимание операторы будут уделять удержанию абонентской базы. Понимая, что использование акционных тарифов (заканчивающееся резким скачком стоимости услуг по истечении акции) ведет к высокому уровню оттока абонентов, операторы начинают использовать новые подходы к ценообразованию.
- ◆ С исчерпанием возможностей органического роста и ухудшением положения отдельных локальных игроков на рынке усилится M&A активность.

За дополнительной информацией обращайтесь: ТМТ Консалтинг, Якименко Ирина
 тел.: +7 (495) 740-9880 +7 (903) 756-4675 e-mail: iy@tmt-consulting.ru