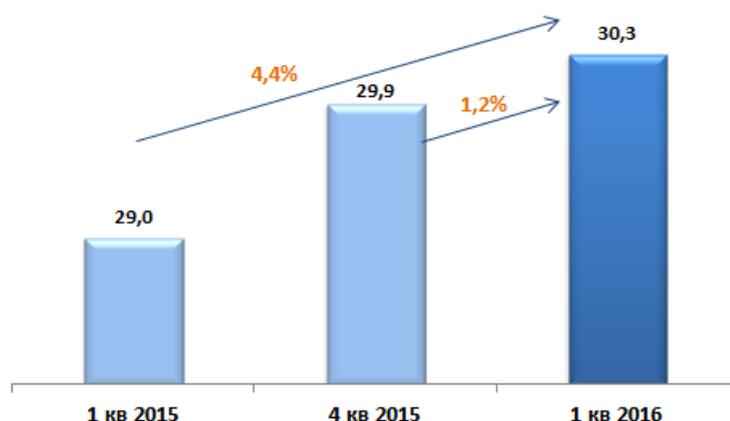


По данным «ТМТ Консалтинг», в первом квартале 2016 года количество абонентов широкополосного доступа в интернет в сегменте частных лиц в России составило **30,3 млн**, проникновение – **54%**. Объем рынка составил **31,4 млрд руб.**, ARPU – **347 руб.**

В натуральном выражении в 1 квартале 2016 года рынок увеличился на 1,2%. Достаточно высокий для начала года показатель прироста можно объяснить инициативами операторов, направленными не только на привлечение, но и на удержание абонентской базы. Активное применение в последние годы акционных тарифов, подразумевавших резкий скачок стоимости услуг по истечении акции, вело к высокому уровню оттока абонентов. В связи с этим, уже в конце 2015 года ведущие ШПД-провайдеры начали менять подход к ценообразованию. Эта тенденция продолжилась и в первом квартале 2016 года:

- ◆ С конца 2015 года **«Ростелеком»** проводит акции, в рамках которых за абонентами закрепляются тарифные планы с ценами ниже среднерыночных без ограничений по сроку действия акции.
- ◆ **«ЭР-Телеком»** предложил своим пользователям тарифный план «Конструктор» в рамках которого абонент может самостоятельно формировать индивидуальный набор телеканалов и регулировать скорость доступа в интернет. Ряд настроек тарифа можно менять ежедневно.
- ◆ **«ВымпелКом»** запустил конвергентное предложение для своих сотовых абонентов: для подписчиков мобильных тарифов семейства «Всё» услуга фиксированного ШПД доступна за 1 руб. в месяц. Мировой опыт показывает, что конвергентные услуги в таком формате снижают отток как сотовых, так и фиксированных абонентов.

Итоги 1 квартала 2016 на рынке ШПД в сегменте В2С, млн абонентов



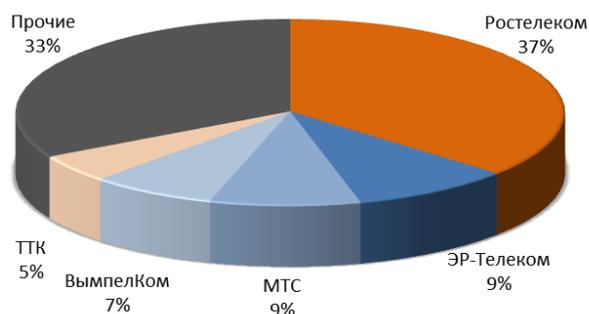
В первом квартале 2016 года ТОП-5 интернет-провайдеров формировал 67% абонентской базы широкополосного доступа в интернет в В2С-сегменте в России, и обслуживал 64% московских абонентов-физических лиц.

- ◆ Лидерство по абсолютному приросту абонентской базы сохранил «Ростелеком», увеличивший свою клиентскую базу на 186 тысяч абонентов (или почти 54% всего прироста абонентской базы ШПД в России). Драйвером роста оператора остается процесс строительства и модернизации сетей (переход на PON-технологии доступа), в то же время оператор активно обновляет тарифные и пакетные линейки на региональных рынках.
- ◆ Второе место по показателям прироста абонентской базы, как и в предыдущем квартале, заняла компания МТС с результатом в 51 тысячу новых клиентов, при этом в относительном выражении темп роста этого оператора был самым высоким среди ТОП-5 провайдеров (1,9%).
- ◆ На третьем месте по показателям увеличения абонентской базы находится «ЭР-Телеком» (35 тыс. абонентов). В этом квартале увеличение абонентской базы было обусловлено только органическим ростом.
- ◆ Прирост абонентской базы оператора ТТК составил 10 тыс. абонентов (0,7%).
- ◆ По оценке «ТМТ Консалтинг», размер абонентской базы «ВымпелКома» остался на уровне

предыдущего квартала. Возможно, внедрение конвергентных предложений («Все» за 1 руб.) поможет компании в ближайшем времени заменить тренд на позитивный.

Изменений в структуре ТОП-5 ведущих ШПД-операторов в первом квартале 2016 года не произошло.

Структура абонбазы по операторам (Россия)

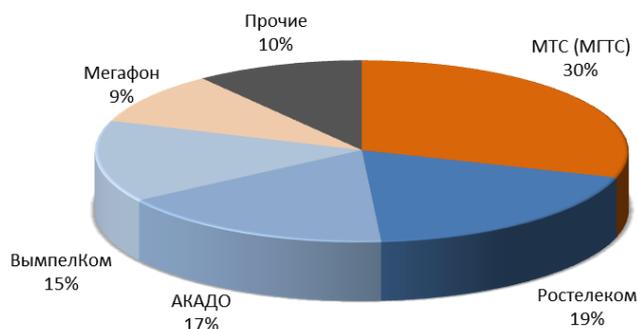


ТОП-5 российских операторов ШПД, 1 кв 2016

	Оператор	1 кв 2016	4кв 2015	Рост, %
1	Ростелеком	11 100	10 914	1,7%
2	ЭР-Телеком	2 840	2805	1,2%
3	МТС	2 681	2630	1,9%
4	ВымпелКом	2 217	2217	0,0%
5	ТТК	1 448	1438	0,7%

Насыщенный московский рынок в 1 квартале 2016 года увеличился на 34 тысячи абонентов (менее 10% всех новых абонентов в стране). Основной рост пришелся на долю МГТС, также положительную динамику показали «Ростелеком» и «МегаФон». Остальные операторы из ТОП-5 продемонстрировали стагнацию.

Структура абонбазы по операторам (Москва)



ТОП-5 московских операторов ШПД, 1 кв 2016

	Оператор	1 кв 2016	4кв 2015	Рост, %
1	МГТС	1 285	1 261	1,9%
2	Ростелеком	810	800	1,3%
3	Акадо	710	710	0,0%
4	ВымпелКом	616	616	0,0%
5	МегаФон	400	397	0,7%

В целом, на фоне насыщения рынка основным источником роста для операторов на рынках крупных городов остается переток существующих абонентов от конкурентов. Также сохранится рост за счет небольших населенных пунктов, на рынки которых выходит «Ростелеком» в рамках программы ликвидации цифрового неравенства.

Результаты ближайших периодов продемонстрируют, насколько эффективными оказались последние тарифные инициативы операторов.

Кроме того, в ближайшей перспективе ожидается укрепление позиций отдельных игроков в результате M&A-активности.

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