

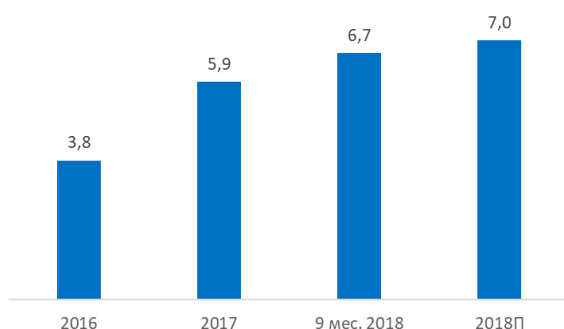
### Российский рынок MVNO: предварительные итоги 2018 года

По данным «ТМТ Консалтинг», по итогам 3 квартала 2018 года общее число MVNO абонентов в России достигло 6,7 млн, по итогам года ожидается достижение отметки 7,0 млн. По предварительным оценкам, за год виртуальные операторы привлекли 1,0 млн новых клиентов.

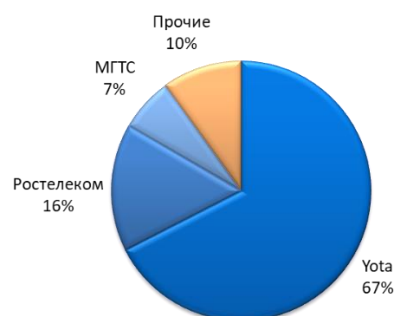
Российские MVNO обслуживают менее 3% всех мобильных абонентов страны, однако их бизнес растет опережающими темпами: «ТМТ Консалтинг» прогнозирует увеличение числа клиентов виртуальных операторов за весь 2018 год на 18%, в то время как абон база всего мобильного рынка останется на прошлогоднем уровне.

В структуре рынка по игрокам существенных изменений не произошло. Хотя лицензиями на оказание услуги по модели MVNO обладает свыше 70 компаний, рынок по-прежнему в основном формируют 3 игрока, аффилированных с федеральными мобильными операторами, причем на крупнейшего, Yota, приходится 2/3 всех абонентов.

Динамика абонбазы MVNO, млн



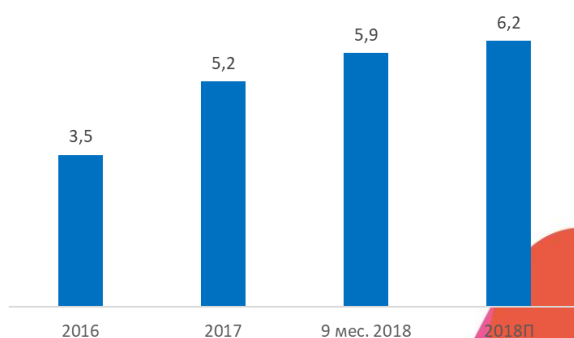
Структура рынка MVNO, 3Q2018



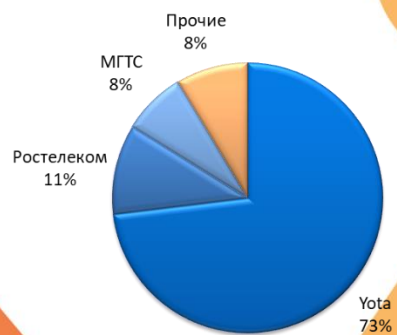
Источник: ТМТ Консалтинг

При этом структура рынка в разных пользовательских сегментах существенно различается. В B2C-сегменте состав лидеров тот же, что и на рынке в целом, что объясняется активной работой с частными пользователями крупнейших MVNO и наиболее амбициозных новых игроков. Соответственно, B2C сегмент демонстрирует близкую ко всему рынку виртуальных операторов динамику: за 2018 год ожидается его прирост на 18%. Примечательно, что доля Yota, исторически сосредоточенной на рынке физлиц, в B2C сегменте еще выше – почти 3/4 рынка.

Динамика абонбазы MVNO в сегменте B2C, млн



Структура рынка MVNO РФ в сегменте B2C, 3Q2018



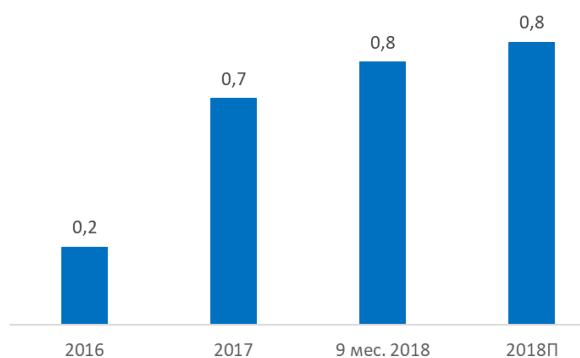
Источник: ТМТ Консалтинг

В B2B сегменте рынка MVNO лидером является «Ростелеком»: на него приходится свыше половины бизнес-клиентов виртуальных операторов. Очевидно, это объясняется активными продажами оператором своих услуг мобильной связи собственным корпоративным клиентам – «Ростелеком» является крупнейшим российским оператором фиксированной связи, а также работой с новыми заказчиками.

В последние годы игроки «второго эшелона» проявили возросшую активность на B2B рынке, предлагая мобильную связь как в «чистом» виде, так и в составе конвергентного продукта. Однако их клиентские базы, как правило, исчисляются единицами тысяч, либо в отдельных случаях десятками тысяч клиентов.

Следствием работы как лидеров, так и новых игроков является опережающий рост корпоративного рынка MVNO: в 2018 году ожидается его увеличение на 23%.

**Динамика абонбазы MVNO в сегменте B2B,**  
млн



**Структура рынка MVNO РФ в сегменте B2B,**  
3Q2018



Источник: ТМТ Консалтинг

Можно ожидать, что в ближайшие годы рынок по-прежнему будут формировать его нынешние лидеры. Также, в первую очередь в сегменте физлиц, возрастет роль банковских проектов, на которые в настоящее время приходится лишь 3% рынка.

**За дополнительной информацией обращайтесь: Константин Анкилов, Управляющий партнер ТМТ Консалтинг тел.: +7 (495) 740-9880 моб.: +7 (909) 920-6499 e-mail: ak@tmt-consulting.ru**