Рынок "фиксы": мегаполисы стабилизировались, будущее за регионами

Рынок фиксированного ШПД для частников стабилизировался настолько, что говорить о бурном росте совсем не хочется. Основные игроки определились именно по результатам 2012 года и какие-либо системные сдвиги в этих "топах" уже вряд ли возможны. Догонять "Ростелеком" не хватит силенок, а каких-либо сделок типа M&A в масштабах всей страны не случится потому, что для этого необходимо уже слишком много денег. Осталось зафиксировать ситуацию и подметить интересные особенности.

Все наши заключения по материалам "калькуляции аналитиков" всегда имеют основу из предыдущего квартала: итоги за 1-3Q2012 можно посмотреть вот по этой ссылке. А сейчас, получается, мы подведем итоги всего 2012 года.

Всего абонентов ШПД (физлиц)

#	Регион	4 кв 2011	1 кв 2012	2 кв 2012	3 кв 2012	4 кв 2012
1	Россия	19 202 000	19 737 000	20 290 000	21030000	21800000
2	Москва	3 425 000	3 468 000	3 519 000	3 524 000	3 524 000
3	Санкт-Петербург	1 272 000	1 267 000	1 267 000	1 261 000	1 292 000

Интересного много. Например, за год число клиентов "фиксы" в сегменте частных пользователей увеличилось на 2,5 млн. контрактов - весьма хороший показатель. Для сравнения это в два раза больше пользователей, чем во всем Питере. Или на миллион меньше, чем в Москве. В целом, монтажники всех опсосов в этом году потрудились ударно. И в основном в регионах. Кстати, рост в Москве пока еще существует - 130 тыс. новых контрактов за год. Правда, верить этим цифрам "в лоб" я бы не стал: здесь очень вероятно не только "вычерпывание" еще не подключенных пользователей, но и двойные- тройные клиенты, которые дублируют инфраструктуру фиксированного у себя в квартире для игр на временных тарифных акциях для новых клиентов. А вот Питер в этом отношении провалился практически полностью - всего 20 тыс. новых подключений говорят о том, что рынок стабилизировался и замер. Дальнейший рост, если он и будет, то исключительно в области LTE.
Источник: ACM Consulting

Интересная особенность - за 4Q2012 в Москве и в Питере число новых клиентов составило 31 тыс. клиентов - рост исключительно на предновогодних "халявных" предложениях. К слову, столичные рынки окончательно стали "равными" с остальными мегаполисами страны - Москва, например, занимает всего 16% от общероссийской абонентской базы, а Питер - 6%. Правда, это если считать "по головам"?, а если по деньгам, то показатели этих двух рынков раза в полтора-два больше. А вот консолидация рынка осталась на уровне прошлого года - первая шестерка крупных операторов занимает по-прежнему 79% рынка. И никакой тенденции к снижению этого показателя не отмечено.

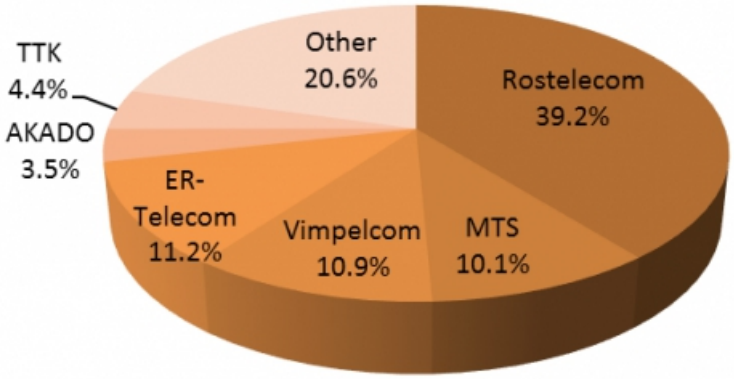
Крупные российские операторы связи зафиксировали свои позиции, видимо, надолго. Причем, в качестве "открытий года" я бы считал всего двух из первой шестерки. Это совсем не "Ростелеком", если кто об этом подумал. Речь идет о феноменальном росте "ЭР-Телеком" и ТТК. Первый оператор за год прибавил четверть своей абонентской базы (571 тыс. контрактов), а второй - вырос практически вдвое: на конец 2011 года у ТТК было 434 тыс. контрактов, а год спустя - уже 959 тыс. И пусть "Ростелек" вырос на 914 тыс. контрактов, но "ЭР-Телеком" и ТТК смогли полноценно обойти по росту МТС и "ВымпелКом" - компании, которые формально имеют куда как больше ресурсов для роста без сделок M&A. Однако у них видимо нет желания. Рост на 145 тыс. и 226 тыс. клиентов у МТС и Билайн соответственно можно считать позором и провалом.

Top 6 Operators, Russia						
#	Оператор	4 кв 2011	1 кв 2012	2 кв 2012	3 кв 2012	4 кв 2012
1	Ростелеком	7 628 960	7 808 300	8 009 500	8 228 000	8 543 100
2	ЭР-Телеком	1 879 000	2 014 800	2 130 340	2 266 100	2 450 400
3	Вымпелком	2 110 000	2 222 000	2 253 000	2 292 300	2 376 600
4	МТС	2 060 000	2 093 015	2 128 540	2 105 550	2 205 200
5	ТТК	434 300	627 100	779 850	855 620	959 800
6	АКАДО	774 400	780 100	776 400	769 500	771 250

Источник: ACM Consulting

Обе компании ничего не сделали для того, чтобы "уделать" своих прямых конкурентов. И результаты показательны - "ЭР-Телеком" под конец года сбросил "ВымпелКом" со второго места по числу клиентов. Зазор между ними на декабрь 2012 года составлял 73,8 тыс. контрактов НЕ в пользу "полосатых" и это число стабильно увеличивается. Бедный-бедный Би - мало ему было проблем на рынке сотовой связи, так и в сегменте "фиксы" демонстрирует эпик фейл. Инновационный подход менеджмента, ничего не скажешь. Хотя больше всех можно посочувствовать "Акадо" - не имея желания и денег на региональное развитие, оператор качественно застрял в столице. По итогам года он имеет всего 771тыс. контрактов и демонстрирует микроскопический, но отток - 3,1 тыс. контрактов "в минус" по сравнению с годом ранее.

Россия, 4 кв. 2012. Доли рынка



Источник: ACM Consulting

Если проводить параллель с рынком сотовой связи, то тот же "ЭР-Телеком" там можно ассоциировать с "МегаФон", который нашел финансовые средства и "включил голову" для активной стройки сетей "под LTE". ТТК же можно считать Tele2 - активный рост за весьма сжатый промежуток времени: компания без стратегических резервов, но весьма успешна за счет предложения своим клиентам стандартного минимума услуг за вменяемые деньги. А вот кем считать "Акадо"? Полагаю, что если только оператором Смартс - существование "на автопилоте" в ожидании стратегического инвестора, который сможет забрать этот актив для самостоятельного развития или, что вероятнее, чтобы сделать его частью гораздо большего. Пока что у "Акадо" всего два варианта развития ситуации: или оператор будет присоединен к "Ростелеку", либо его купят для "Меги". Второй вариант, к слову, более вероятен. Ростелеку с его 8,5 млн. клиентов еще 700 тыс. контрактов не принесет никакой значимой пользы, а вот "на заметку" к ФАС попасть можно легко.

Топ-5 Москва						
#	Оператор	4 кв 2011	1 кв 2012	2 кв 2012	3 кв 2012	4 кв 2012
1	МТС	970 000	998 000	1 021 000	960 000	1 010 100
2	Вымпелком	724 250	751 000	768 400	779 600	808 700
3	АКАДО	703 000	708 000	707 000	708 000	710 500
4	Ростелеком	312 100	348 000	374 200	398 300	433 100
5	NetByNet (МегаФон)	276 000	282 000	195 000	195 000	189 000

Источник: ACM Consulting

"Веселее" всего ситуация развивается на рынке "двух столиц". Здесь операторы растут на минимальных значениях (в своем большинстве) и на практике демонстрируют провальную глупость от своего "позиционирования". Особенно это заметно на фоне "лишних" активов, которые по странному стечению обстоятельств перевели под громкий "зонтичный" бренд. Вот, например, столичный актив глобального "МегаФон" - компания NetByNet. Сколько раз писали о том, что это самый отстойный актив, сляпанный «на живую нитку» на рынке, купленный по завышенной цене и не способный демонстрировать ничего, кроме убытков? Сотни раз писали. Выводы в "Меге" были сделаны? Никаких. И вот чудесный результат, который должен понравиться акционерам на LSE - за год в столичном регионе компания не то, чтобы не смогла сохранить позиции или "стабилизировать ситуацию". Она трагично и полноценно все провалила – компания потеряла примерно 25% своей клиентской базы. Было 276 тыс. контрактов (цифра, конечно, "дутая" – их было меньше активных-то), а стало - 189 тыс. (тоже завышенно-оптимистичные показатели). Падение на 87 тыс. - именно столько клиентов решили, что NetByNet не устраивает их по сервису, качеству канала или цене. Немалая часть из них переключилась к конкурентам, следовательно "Мега" органически не умеет удерживать пользователей в сфере фиксированного ШПД. Кстати, надо порадоваться за г-на Курина - надо же было успеть продать "Меге" такой отстойно-"качественный" актив, все пользователи которого "посыпались" в разные стороны. Если посмотреть внимательно, то по данным аналитиков у NetByNet за 2-3 кварталы 2012 года было одинаковое число пользователей - 195 тыс. Скорее всего и здесь "засада" с целью не показывать катастрофический отток. В общем, "МегаФон" в лице NetByNet - очевидный аутсайдер года. Вместе с "Акадо", который в Москве продемонстрировал минимальный рост, - на грани статистической погрешности.

Единственный оператор, который демонстрирует на столичном рынке успехи - это "Ростелеком": аж 121 тыс. клиентов за год. И это при том, что старт у компании был аналогичен NetByNet - 312 тыс. клиентов на начало года и 276 тыс. соответственно. К концу 2012-го у "Ростелекома" уже 433 тыс. контрактов: вот нам и "общая неэффективность" менеджмента. Может она, конечно, и есть, но цифры роста присутствуют вполне значимые. Не отстает и столичный "ВымпелКом" - 84 тыс. клиентов. Хотя, ситуация в столице расслабленная – компании уже сделали «последние рывки» и откровенно не хотят "мутить воду". Поэтому уровень конкуренции идет не между крупняком, а между большими и маленькими операторами "фиксы". Побеждает "крупняк": на первые шесть операторов связи приходится 89% от столичного рынка. Остальная сотня опсосов пытается "растащить" три сотни тысяч клиентов между собой. Никогда им не победить: сил уже столько не собрать даже с идеальной кредитной историей. Кстати, если бы в городе показался "ЭР-Телеком", всем было бы плоховато - очень уж они активны. Например, в Санкт-Петербурге этот оператор получил несколько десятков тысяч новых контрактов за год, причем делал это последовательно из квартала в квартал.

Топ-5 Санкт-Петербург

#	Оператор	4 кв 2011	1 кв 2012	2 кв 2012	3 кв 2012	4 кв 2012
1	Ростелеком	570 840	505 500	505 367	504 492	503 800
2	ИнтерЗет	257 000	276 000	250 000	255 000	260 000
3	ПиН Телеком	170 000	175 000	180 000	180 000	170 000
4	Вымпелком	н/д	н/д	125 236	118 700	118 730
5	ЭР-Телеком	н/д	н/д	77 600	87 500	96 650

Источник: ACM Consulting

Отдельно стоит упомянуть и Санкт-Петербург - пусть и 6% от всего российского рынка, но конкуренция здесь невообразимая. Прежде всего из-за того, что на рынке ШПД играют не только операторы фиксированной связи, но и "мобильники": ситуация так исторически сложилась. И, судя по всему, число пользователей здесь зафиксировано насовсем: 1,2-1,3 млн. контрактов на рынке "фиксы" достигнуто и больше, значимого больше не будет. Даже "молитвами" того же "ЭР-Телеком". Ситуация давно перешла в плоскость "отнимаем клиентов друг у друга" - так что возможно изменение долей рынка, но значимого роста числа клиентов ожидать было бы странно. Прежние «ведущие игроки» демонстрируют падение объемов – тот же «Ростелек» за год потерял 67 тыс. контрактов, ИнтерЗет – 3 тыс., а ПиН Телеком вообще не вырос (хотя нулевой прирост – это, видимо, фейк: поиграли с отчетностью, чтобы не показывать отток).

Напоследок стоит отметить слух о том, что некоторые "операторы третьего эшелона" могут объединиться в единый холдинг для усиления своей устойчивости на рынке. Вроде бы они не задумываются о "вертикальной интеграции", просто хотят координировать свои действия, дабы избежать "ненужной конкуренции". Так вот - все это не более чем отчаянная попытка выдать желаемое за действительное. В РФ уже нет надежды создать оператора, значимого даже в пределах одного региона, который мог бы не просто что-то заработать, а иметь будущее на рынке частников. Быть "придворной" компанией, которая обслуживает клиентов бизнес-центра или работает за счет административного ресурса - это сколько угодно. Но опять-таки все это нишевые решения. Поэтому кроме тех пяти крупных операторов, которые есть в РФ в настоящий момент, никто больше не проявится. Именно что пяти, а не шести - "Акадо" находится в состоянии перманентной спячки и все зависит от того, кто компанию купит. Либо стратегический инвестор, чтобы использовать ее как базу

для M&A по всей стране, либо она усилит действующего игрока рынка. Как будет на самом деле - узнаем уже скоро.