# "Фиксу" снова подсчитали

Аналитики Advanced Communications & Media в очередной раз подсчитали число клиентов фиксированного ШПД: четыре раза в год мы узнаем успехи операторов связи в "борьбе за клиента". Поскольку самого интересного в табличках все-таки нет, мы вооружимся калькулятором, здравым смыслом и попробуем обнаружить в отчете скрытые закономерности, которые происходят на российском рынке "фиксы". В этот раз "облом" настиг во всероссийском масштабе МТС и в локальном столичном - "МегаФон", а также "Акадо" (ну странно считать этого оператора "всероссийским"). Значительные же успехи есть у "Ростелекома" (на столичном рынке) и "ЭР-Телеком" (в масштабе всей страны).

Не знаю уж каким образом официальные власти считают у нас 70 млн. пользователей сети Интернет, но контрактов на "физиков" оформлено ровно 20 млн. и еще 290 тыс. по итогам второго квартала 2012 года. Да, есть "подключенцы" с сотовых телефонов, с работы и из ВУЗов/школ, наверное, искомые "больше половины населения страны" набираются. Да и 20,29 млн. - это число контрактов. Поставил дома роутер, да еще без пароля - и вот уже за одним контрактом будет 3-5, а то и больше, устройств для доступа в Сеть. Без сомнения, абонентские базы операторов "фиксы" и сотовой связи пересекаются.

Темпы прироста на рынке весьма зависят от региона, маркетинговой активности опсосов и, тупо, средней зарплаты по стране. Все это давно известные факторы и, не размениваясь на отдельные регионы (пока, только пока!), посмотрим на общефедеральные показатели. В среднем, новых подключений по всем регионам случается 181,3 тыс. в месяц. Или около 6 тыс. пользователей в день приобщаются к благам и сервисам суперскоростных фиксированных сетей связи. Откровенно говоря немного. Даже силами тысяч бригад монтажников по всей стране.

| **Всего абонентов ШПД (физлиц)** | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **#** | **Регион** | **4 кв 2011** | **1 кв 2012** | **2 кв 2012** |
| 1 | Россия | 19 202 000 | 19 737 000 | 20 290 000 |
| 2 | Москва | 3 425 000 | 3 468 000 | 3 519 000 |
| 3 | Санкт-Петербург | 1 272 000 | 1 267 000 | 1 258 000 |

*Источник: Advanced Communications & Media*

Если смотреть на статистику внимательно, то кажется, что число клиентов в "двух столицах" увеличивается аж на 80 тыс. за два квартала. Мол, не все еще потеряно на, казалось бы, практически полностью вычерпанных рынках с весьма жесткой конкуренцией операторов связи, на двух консолидированных рынках с большим числом клиентов, но низкой маржой. Но, по правде говоря, это неправда. Рост есть только в столице - 94 тыс. новых подключений за полгода, а в Санкт- Петербурге по итогам шести месяцев можно зафиксировать четкий спад "подключенцев" - минус 14 тыс. контрактов. Это, к слову, не сжатие рынка, а просто отключение в пользу "мобильной беспроводки", а также миграция на небольшое число, но скоростных каналов, доступ к которым осуществляется по Wi-Fi. К слову, рынок "двух столиц" уже составляет не более 23,4% от общероссийского. Но это "в головах", а по объему он все еще на первом месте. Вот по величине ARPU лидируют совсем другие регионы - там, где минимальная конкуренция.

| **Топ-5 операторов в России** | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **#** | **Оператор** | **4 кв 2011** | **1 кв 2012** | **2 кв 2012** |
| 1 | Ростелеком | 7 628 960 | 7 808 300 | 8 009 500 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 2 | Вымпелком | 2 070 800 | 2 145 500 | 2 194 600 |
| 3 | ЭР-Телеком | 1 879 000 | 2 014 800 | 2 130 340 |
| 4 | МТС | 2 060 000 | 2 093 015 | 2 128 540 |
| 5 | АКАДО | 774 400 | 780 100 | 776 400 |

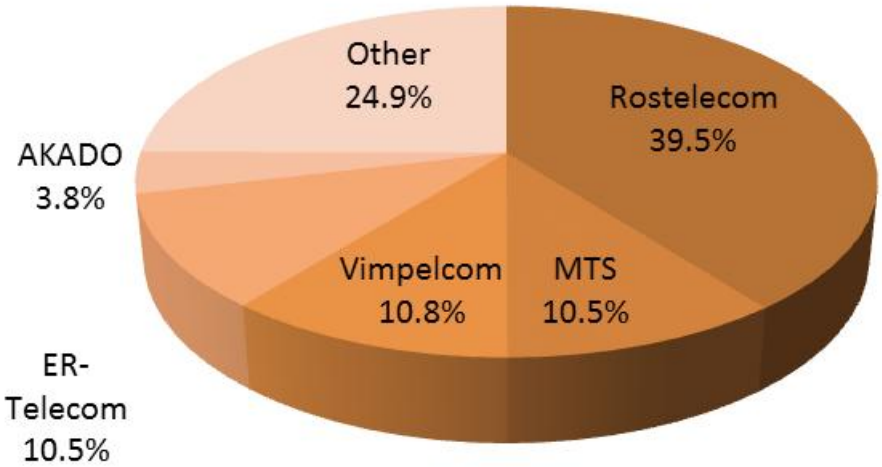
*Источник: Advanced Communications & Media*

Консолидация на рынке сохраняется на высоком уровне - пятерка самых крупных операторов ("Ростелеком", "Вымпелком", "ЭР-Телеком", МТС, "Акадо") занимает больше 75% рынка. Причем, обеспечивается это все никак не органическим ростом (ну или в небольшой степени), а в наибольшей степени за счет приобретения микроскопических телеком-активов, которые еще остались на рынке. К слову, наибольшую динамику именно таким образом "набил" себе "Ростелеком" - 380 тыс. новых клиентов за полгода: это 34,9% от того миллиона новых клиентов, которые появились на рынке с 1 января 2012 года. На втором месте (и мне это совсем не странно!) "ЭР-Телеком", который качественно "сделал" МТС именно по итогам 2Q2012. Еще тремя месяцами ранее зазор в 78,2 тыс. клиентов был в пользу "яйцебрендового" оператора, а на середину года "эровцы" все- таки вырвались вперед, пусть и с минимальным перевесом всего в 1,8 тыс. клиентов. Да, это все на уровне статистической погрешности и вполне возможны проблемы с отчетностью, но это произошло - крупного интегрированного оператора "сделала" компания, выросшая из регионов. Может быть на краткий миг, но это победа.

"ВымпелКому", кстати, тоже надо волноваться: у "ЭР-Телеком" прирост новых клиентов практически в два раза больше с начала года (251,3 тыс. клиентов против 123,8 тыс.), так что лампочка с надписью " звиздец близко" должна у руководства фиксированными активами "черно-желтых" сработать уже давно. Пока что не видно, чтобы они на это как-то среагировали только - зазор между показателями компаний 64,2 тыс. клиентов. Судя по активности "эра" оператор может сделать такое число подключений за полтора месяца. "Бишники" тоже на месте стоять не будут - ну тогда за три. Вот как раз по итогам 3Q2012 и посмотрим на тенденцию. Жаль результаты только с опозданием публикуют.

**Россия, 2 кв. 2012**

Доли рынка




Отмечу, что результаты МТС в принципе не впечатляют. Если по сотовой связи компания значительно опережает "ВымпелКом", то в фиксированных активах качественно уступает. Рост новых подключений в два раза меньше, чем у "БиЛайн", хотя разница между компаниями составляет всего 66 тыс. клиентов (примерно на 2 тыс. больше, чем "эром" у полосатых). По сути идет "выедание"

заранее приобретенных пользователей. Компания останавливается в своем развитии. Опять будут что-то покупать для хороших показателей под конец года. А вот "Акадо" практически в коллапсе - всего 2 тыс. новых клиентов за полгода. Привлекают-то больше, но все это съедает отток. Это не стагнация продаж - это их крах. Смерть. Полноценный звиздец. Да, я понимаю, что у компании не хватает операционки для развития. Что нет понимания "куда бежать" для развития. И давно висит лозунг "купите меня уже кто-нибудь". Но тогда... снижайте цены, господа акционеры. Не может оператор "застыть" на рынке с такими темпами развития, особенно в столице. Ему нужно развитие в регионы, а просто так он "зачахнет".

| **Топ-5 Москва** | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **#** | **Оператор** | **4 кв 2011** | **1 кв 2012** | **2 кв 2012** |
| 1 | МТС | 970 000 | 998 000 | 1 021 000 |
| 2 | Вымпелком | 724 250 | 751 000 | 768 400 |
| 3 | АКАДО | 703 000 | 708 000 | 707 000 |
| 4 | Ростелеком | 312 100 | 352 300 | 378 400 |
| 5 | NetByNet (МегаФон) | 276 000 | 282 000 | 285 000 |

*Источник: Advanced Communications & Media*

Интересно посмотреть на успехи операторов на отдельных рынках. Например, столичный, который вроде как самый большой в стране. Причем, в общем приросте пользователей за полгода он дает 16,03%. Да, основное увеличение числа клиентов "перекинулось" на регионы, но для столицы остается самым крупным рынком страны. Правда из "крупняка" здесь не представлен только "ЭР-телеком", вместо него пытается демонстрировать работу мегафоновский актив NetByNet. Вообще, работа этой компании напоминает мне даже не имитацию бурной деятельности, а прямой подрыв репутации "материнской" компании, либо "эффективные менеджеры" в "МегаФон" полностью профнепригодны. Давайте посмотрим на цифры: компания по приросту занимает второе место. Угу, только с конца. А по абонентской базе пятое место. Тоже с конца - наихудший результат из всех представленных крупных столичных операторов связи.

Вот рядом с активом "МегаФон" стоит актив "Ростелекома" - торговая марка Onlime. Изначально разница на начало 2012 года между ними составляла чуть больше 36 тыс. клиентов. То есть условия для развития примерно похожи. Причем, денег на экспансию в столице, вроде бы больше было у "МегаФон". И что мы видим через полгода? "Меговский" актив показывает рост в 9 тыс. пользователей, а "Ростелекомовский" - в 66 тыс.! Вот вам и критика неповоротливого мегателекома на столичном рынке. Если компании надо - она это делает. А если наплевать, то только делает громогласные заявления о собственной исключительности. Тоже мне интегрированный оператор связи "МегаФон" - полноценный провал и позор. Купите уже, наконец, "Акадо" - вашим "руководителям по фиксе" и напрягаться не надо будет, покажет фантастический рост числа пользователей.

Отметить здесь стоит и МТС: из 68,5 тыс. роста за полгода 2012 года 51 тыс. клиентов пришлась на столицу. Вывод: в компании в принципе не занимаются регионами. А в столице рост возможен только за счет навязывания абонентам фиксированных телефонных линий "еще и интернета в придачу". Угу, тоже такие же "эффективные менеджеры" здесь работают, как и в "Меге". Что уж говорить - по рынку столько "профи" мигрирует, что диву даешься только. Только позиции "ВымпелКом" выглядят как-то сбалансированно: второе место в столице, второе в России (с некоторыми оговорками, о которых я говорил выше разумеется). И 44,1 тыс. прироста из 123 тыс. по всей стране - в принципе, достаточно сбалансированный рост. Только его темпы оставляют желать много лучшего.

Кстати, если считать ситуацию по столице, то выясняется забавная ситуация - следите за цифрами. Всего за полгода прирост по всем-всем операторам составляет 94 тыс. контрактов. Но первая пятерка

операторов привлекает 174,4 тыс. клиентов. Таким образом, получается, что средние операторы (к примеру, Qwerty или GorCom), а также вся мелочь на которую приходится 1,8% рынка, имеют либо нулевой, либо минимальный прирост, но качественно уступают пятерке лидеров в привлечении новых клиентов. Отток по небольшим операторам составляет 80,4 тыс. клиентов. Ах, какая активная, жестокая внутренняя борьба на рынке оказывается в самом разгаре. Ну да, здесь есть, конечно, еще небольшой процент пользователей с двумя операторами фиксы - основной и запасной канал. Но "физики" это не "юрики". У них, чаще всего, один оператор фиксированного ШПД. а в качестве резерва используется мобильный модем от операторов "Большой тройки" или "Скартела" или "СкайЛинк" со старых времен. Так что столичный рынок примерно в равных долях привлекает новых пользователей, вычерпывая "под метелку" все что есть и активно переманивает переключенцев. Их доля на 2Q2012 установлена документально - 2,2%. Раз в десять меньше чем у операторов мобильной связи.

| **Топ-3 Санкт-Петербург** | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **#** | **Оператор** | **4 кв 2011** | **1 кв 2012** | **2 кв 2012** |
| 1 | Ростелеком | 570 840 | 515 400 | 515 650 |
| 2 | ИнтерЗет | 257 000 | 276 000 | 278 000 |
| 3 | ПиН Телеком | 170 000 | 175 000 | 180 000 |

*Источник: Advanced Communications & Media*

Для Питера аналитики из Advanced Communications & Media указали в своей табличке только три первых игрока рынка и номер первый списка, компанию "Ростелеком", здесь ждет неприятный сюрприз - аж минус 55 тыс. клиентов за полгода работы. Такое впечатление, что менеджеры в Москве и в Питере работают в разных компаниях. В одном мегаполисе качественный рост, в другом - такой же однозначный и безальтернативный провал. Напрочь. Спасает Мегателекомчик только тот факт, что ближайший конкурент, ИнтерЗет, имеет в два раза меньше пользователей, чем он и растет со скоростью 21 тыс. пользователей за полгода. Так что неудачниками "Ростелеку" можно быть еще пару лет - не догонят.

Оператор на третьем месте, ПиН Телеком, показывает рост в 10 тыс. контрактов - скромно, но по делу. Кстати, тройка лидеров занимает на рынке фиксированного ШПД в Питере аж 77,3% - рынок крайне консолидирован. Однако, общее падение тройки (в основном, за счет негативных проблем "Ростелекома") составляет 24,1 тыс. клиентов, а общее всего рынка - 14 тыс. контрактов. Таким образом, ситуация здесь зеркальна - определенный "кусочек" новых клиентов пришелся именно на средних ("Вымпелком" с 9,9% рынка) и небольших операторов, которые здесь контролируют 12,7% рынка.