"Фикса" для частников - "ЭР-Телеком" и ТТК громят всех

Более-менее официальная статистика всегда запаздывает - печальный факт. Основные новости по подключениям и позициям операторов на рынке фиксированного ШПД меняются слишком динамично, а на днях я получил систематизированные данные только по итогам 3Q2012. Как и квартaлом раньше, рост в двух столицах России замедляется, основные рекорды демонстрируют регионы. Но чем хороша статистика - с помощью цифр всегда видны основные тренды рынка.

Вторая половина лета особенных успехов на рынке подключения фиксы не принесла - число пользователей во всероссийском масштабе стало всего лишь на 740 тыс. контрактов больше (здесь и далее данные Advanced Communications & Media), в то время как месяцем раньше "новообращенных" было аж 1,293 млн. В целом же за три квартала на рынке фиксированного доступа в Сеть для частников прибавилось 1,8 млн. новых подключений. Причем за исключением 99 тыс. прироста в столице, все они были отмечены в регионах. Питер же за 9 месяцев 2012 года вообще скатился "в минус" - рынок лишился 11 тыс. подключенцев-частников, которые, скорее всего, мигрировали в сотовые сети связи и стали использовать Yota как основной канал доступа. К слову, две столицы примерно зафиксировали свой объем рынка по отношению ко всей стране. На долю Москвы сейчас приходится 16,75% рынка, а в будущем будет около 12-15%, Санкт-Петербург демонстрирует более скромные величины: сейчас это 5,9% (по итогам 3Q2012), а в будущем цифра упадет до 3-4%. Больше уже точно не будет.

Всего абонентов ШПД (физлиц)

#	Регион	4 кв 2011	1 кв 2012	2 кв 2012	3 кв 2012
1	Россия	19 202 000	19 737 000	20 290 000	21 030 000
2	Москва	3 425 000	3 468 000	3 519 000	3 524 000
3	Санкт-Петербург	1 272 000	1 267 000	1 258 000	1 261 000

Источник: Advanced Communications & Media

Самые интересные перемещения зафиксированы в ТОП самых больших операторов страны. Во-первых, самых крупных компаний стало не 5, как раньше, а шесть. Причем, новичок, компания ТТК, сразу "запинала" компанию "Акадо". В начале года, по итогам 1Q2012 казалось, что такое нереально - ТТК отставал на 153 тыс. подключений. Но, как оказалось, нет ничего невозможного: за первые три месяца 2012 года компания с 434 300 контрактов "скакнула" на цифру 627 100, а за 2Q2012 добавила еще 152 тыс. подключений доведя сумму своих контрактов до 779 850. И здесь зазор с "Акадо" уже составил минимальные 3 450 контрактов. Эта разница, на гране статистической погрешности, была решена достаточно быстро - к концу сентября 2012 года ТТК добавил еще 75 тыс. новых клиентов и разница между ТТК и "Акадо" увеличилась до 86 120 контрактов. Причем, помогли этому в... "Акадо" - отток в компании составил 6,9 тыс. клиентов за квартал: "отличная работа".

Топ-6 операторов в России

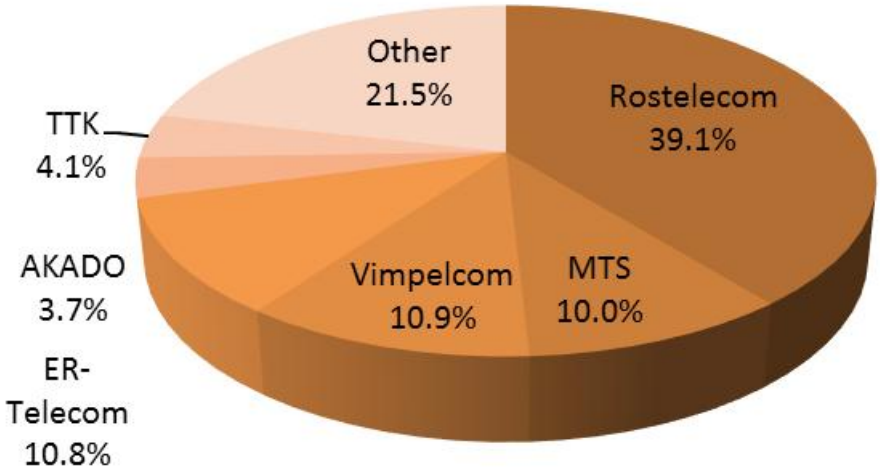
#	Оператор	4 кв 2011	1 кв 2012	2 кв 2012	3 кв 2012
1	Ростелеком	7 628 960	7 808 300	8 009 500	8 228 000
2	Вымпелком	2 110 000	2 222 000	2 253 000	2 292 300
3	ЭР-Телеком	1 879 000	2 014 800	2 130 340	2 266 100
4	МТС	2 060 000	2 093 015	2 128 540	2 105 550
5	ТТК	434 300	627 100	779 850	855 620
6	АКАДО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

Источник: Advanced Communications & Media

Не смотря на летний сезон, лидерство в приросте демонстрировали все те же компании, что и кварталом раньше: например, "Ростелеком" добавил себе 218 тыс. новых подключений, а на втором месте оказался "ЭР-Телеком", который по итогам 3Q2012 года занимал пока что только третье место в ТОП-6 фиксированных "подключенцев". За третий квартал компания получила 135 760 новых контрактов в то время как "номер два" списка - "ВымпелКом" - всего 39 300. Формальный "зазор" по итогам квартала составил всего 26 200 контрактов и был, конечно, преодолен: в начале декабря стали прорываться данные о том, что "число абонентов компании достигло 2,37 млн против 2,33 млн у "Вымпелкома". Вполне закономерно: за 9 месяцев 2012 года "ЭР-Телеком" подключил 387 100 домохозяйств, в то время как "ВымпелКом" - 182 300. Есть разница. Основной плюс "ЭРа" в том, что компания не распыляется на множество проектов, а четко строит сети следуя своему плану развития, причем, в столицу компания не идет, понимая, что здесь низкий уровень прибыльности из-за высокой конкуренции. Однако, проникновение ШПД в России одно из самых низких в СНГ - 12,2 подключения на 100 человек, поэтому выгоднее "окучивать" регионы. Кстати, вполне разумный ход "ЭРа" для предложений клиентам - использование "пакетов": услуги ШПД, платного ТВ и IP-телефонии. Это и ARPU увеличивает и "привязывает" клиентов к компании куда как более надежно, чем только "чистый доступ" в Сеть. Будут ли покупать эту компанию такие игроки, как МТС или "МегаФон" - совершенно

интересный вопрос. Полагаю, что "Мега" может подумать об этом во втором квартале 2012 года после выплаты дивидендов за 2011 год (как мы помним, она вышла на IPO) и договоренностей с банками по кредитам на покупку "Эрки" на основании свей годовой отчетности.

Россия, 2 кв. 2012 г., доли рынка



Отмечу, что намечается интересная схватка и за четвертое место. Пока что там "окопалась" МТС с 2,1 млн. клиентов, но темпы ее роста минимальны - всего 45 550 контрактов с начала года. И то в 3Q2012 компания получила чистый отток в 22 990 контрактов: отвратительный результат. Прирост ТТК в этом отношении куда как более значительный - 421 320 клиентов за 9 месяцев 2012 года (на 34 тыс. клиентов больше, чем у "ЭР-Телеком" и на 177 тыс. меньше "Ростелекома"). Это в 8 раз больше, чем у МТС - разница в их абонентских базах пока составляет 1,2 млн. клиентов (по итогам 3Q2012 сейчас уже меньше миллиона), поэтому вопрос изменения имен в рейтинге решится уже через год. Кстати, миллион клиентов ТТК зафиксировала уже в начале декабря 2012 года.

Кто окончательно гибнет, так это "Акадо" - компания потеряла 4,9 тыс. клиентов с начала года (в основном речь идет про мини-региональные проекты). Она пытается выправить ситуацию постоянно - есть и новые подключения и реклама. Но все бесполезно - рост числа пользователей застыл на отметке 770-780 тыс. пользователей и не сдвигается какой месяц подряд. Плато достигнуто. Да и новых подключений у всех операторов по Москве за 3-й квартал - всего 5 тыс. Это, понятное дело, только "физики", но и в секторе B2B аналогичная ситуация. В каждом доме 3-5 провайдеров, не считая "Большой тройки" и Yota, которые готовы работать по радиоканалу: очень сложная ситуация для роста, которого, практически нет.

Топ-5 Москва

#	Оператор	4 кв 2011	1 кв 2012	2 кв 2012	3 кв 2012
1	МТС	970 000	998 000	1 021 000	960 000
2	Вымпелком	724 250	751 000	768 400	779 600
3	АКАДО	703 000	708 000	707 000	708 000
4	Ростелеком	312 100	348 000	374 200	398 300
5	NetByNet (МегаФон)	276 000	282 000	285 000	285 000

Источник: Advanced Communications & Media

Стоит отдельно "препарировать" рынки двух столиц - все-таки они самые крупные для России и опережают по темпам роста и проникновению все остальные большие города страны. Так что текущие тенденции для них - это будущее для всех остальных. :) Здесь все без особенных перемен - МТС доминирует благодаря МГТС. Хотя это лидерство поставлено под сомнение: за квартал компания потеряла 61 тыс. клиентов. Больше, чем подключили все остальные крупные операторы вместе взятые (лидер "Ростелеком" с 24 тыс. новых клиентов). Сказывается топорная работа с клиентами, а также общая увлеченность мобильным бизнесом - на фиксу тупо не обращают внимания. Причем, учитывая общее увеличение абонентской базы всего на 5 тыс. клиентов по всему городу за 3 месяца предположу, что этот отток не ушел просто так, а переключился к тому же "Ростелекому" и "ВымпелКом" (11,2 тыс. новых подключений за квартал). По сути, рынок начал "бегать" вокруг перетока - на этот раз это окончательная тенденция для крупных городов. Победит не тот, кто предложит новые минимальные цены: здесь переключаться не как в сотовой связи, банально долго.

Пользователи начали оценивать дополнительные услуги, удобство пополнения счета и пакетные предложения. Кстати, интересная тенденция с Меговским активом - оператором NetByNet. Он просто... застыл. Итог квартала - нулевой рост, по данным аналитиков. С начала года - всего 9 тыс. пользователей и все. Как отрезало. По-моему это свидетельствует только о том, что Мега не знает, что ему с этим активом делать. Покупали на волне желания стать "большим и многофункциональным" оператором связи, а вышло совсем наоборот - только деньги зря потратили. И абонентская база в 285 тыс. клиентов на столичном рынке в три раза меньше того же МТС.

Топ-3 Санкт-Петербург					
#	Оператор	4 кв 2011	1 кв 2012	2 кв 2012	3 кв 2012
1	Ростелеком	570 840	505 500	505 400	504 500
2	ИнтерЗет	257 000	276 000	278 000	280 000
3	ПиН Телеком	170 000	175 000	180 000	180 000

Источник: Advanced Communications & Media

Санкт-Петербург испытывает такую же стагнацию в еще более жестком варианте - только ИнтерЗет из ТОП-3 крупных операторов города демонстрирует хоть какой-то прирост в 2 (!!!), всего две тысячи контрактов. И это - за 3 месяца! "Ростелеком" падает - на 900 контрактов меньше, чем тремя месяцами раньше, а "ПиН Телеком" - по нулям. Вообще, за год "Ростелек" провалился больше всех - на 66,3 тыс. клиентов. Остальные прибавили - "ИнтерЗет" и "ПиН Телеком" в сумме 33 тыс. контрактов. Оставшиеся 33 тыс. пользователей никуда не ушли - они просто переключились к небольшим компаниям, которые сумели "достучаться" до них своим качеством услуг. Вообще, это совершенно независимая тенденция - переключение не к прямому конкуренту сходного масштаба, а к небольшому провайдеру, который обеспечивает лучшее качество услуг.