



## **Объем рекламного рынка Украины 2015 и прогноз объемов рынка 2016. Экспертная оценка Всеукраинской рекламной коалиции**

Эксперты Всеукраинской рекламной коалиции подвели итоги 2015 года и сделали прогноз развития рынка в следующем году.

В качестве предисловия напомним, что под объемами рекламного рынка Украины понимаются объемы медиа (прямой) рекламы, без учета рынка маркетинговых сервисов, PR, рекламного производства и т.д.

Объемы нон-медиа коммуникационных сегментов ВРК также публикует, но не суммирует их с медиа рынком.

Структурные подразделы рекламного медиа рынка максимально приближены к существующей международной классификации и принятым в европейской практике стандартам.

Некоторые исключения носят непринципиальный характер и отражают существующую сегодня специфику национального рекламного рынка. В частности, подраздел Other Digital в объемах Интернет рекламы, строго говоря, не входит в состав медиа рынка, так как включает бюджеты на креатив, стратегию, производство.

В объемы рекламного рынка не включены объемы политической рекламы и НДС.

Традиционно для последних нескольких лет у прогноза на следующий, 2016, год есть масса условий и предположений. Эксперты исходят из реалий текущего момента, касающихся общей политической и экономической ситуации (со всеми плюсами и минусами). А также из существующей правовой базы, регулирующей рекламу.

### **Объем медийного рекламного рынка Украины 2015 и прогноз развития рынка в 2016 году**

	<b>Итоги 2015 год, млн грн</b>	<b>Прогноз, 2016 год, млн грн, декабрь 2015</b>	<b>Процент изменения 2016 года к 2015 году,</b>	<b>Прогноз, 2016 год, млн грн, июль 2016</b>	<b>Процент изменения 2016 года к 2015 году,</b>
--	--	---	---	--	---

			прогноз, дек. 2015		прогноз, июль 2016
<b>ТВ–реклама, всего</b>	<b>4 164</b>	<b>4 811</b>	<b>16%</b>	<b>5 263</b>	<b>26%</b>
Прямая реклама	3 733	4 293	15%	4 660	25%
Спонсорство	431	518	20%	603	40%
<b>Пресса, всего</b>	<b>1 320</b>	<b>1 248</b>	<b>- 5.5%</b>	<b>1 248</b>	<b>- 5.5%</b>
Газеты	545	512	- 6%	512	- 6%
Журналы	775	736	- 5%	736	- 5%
<b>Радио реклама, всего</b>	<b>304</b>	<b>333</b>	<b>9%</b>	<b>387</b>	<b>27%</b>
Национальное радио	217	239	10%	285	31%
Региональное радио	31	32	5%	35	13%
Спонсорство	56	62	10%	67	20%
<b>Наружная реклама (OOH Advertising), всего</b>	<b>952</b>	<b>1 045</b>	<b>10%</b>	<b>1 215</b>	<b>28%</b>
Щитовая наружная реклама	821	903	10%	1 067	30%
Транспортная реклама	64	69	9%	73	15%
Indoor реклама (вкл. Indoorvideo)	68	73	7%	75	10%
<b>Реклама в Кинотеатрах</b>	<b>24</b>	<b>26</b>	<b>10%</b>	<b>26</b>	<b>10%</b>
<b>Интернет-реклама</b>	<b>2 355</b>	<b>2 745</b>	<b>17%</b>	<b>2 855</b>	<b>21%</b>
<b>ИТОГО МЕДИА РЫНОК</b>	<b>9 119</b>	<b>10 208</b>	<b>12%</b>	<b>10 994</b>	<b>20.6%</b>

#### Направления Интернет-рекламы

Направление (согласно классификации IAB)	2015, итоги, млн грн	2016, прогноз, млн грн, декабрь 2015	Процент изменения 2016 к 2015, декабрь 2015	2016, прогноз, млн грн, июль 2016	Процент изменения 2016 к 2015, июль 2016
Поиск (платная выдача в поисковиках), включая часть GDN	880	990	13 %	1 000	14%

Баннерная реклама, объявления в социальных сетях, rich медиа	680	710	4 %	750	10%
Спонсорство	120	160	33 %	160	33%
Мобильная реклама	150	200	33 %	220	47%
Цифровое видео, вкл. Youtube	325	455	40 %	455	40%
<b>ВСЕГО рынок по классификации IAB</b>	<b>2 155</b>	<b>2 515</b>	<b>17 %</b>	<b>2 585</b>	<b>20%</b>
Другой Диджитал	200	230	15 %	270	35%
<b>ВСЕГО</b>	<b>2 355</b>	<b>2 745</b>	<b>17 %</b>	<b>2 855</b>	<b>21%</b>

Таким образом, по уточненной оценке рекламный **медиа рынок** по прогнозам ВРК вырастет в 2016 году **на 20.6%** по сравнению с итогами 2015 года и составит почти **11 миллиардов гривен**.

Нужно понимать, что причины такого роста не только в повышенном интересе к интернету как медиа каналу со стороны рекламодателей, но и следствие девальвации, т.к. практически все категории интернет-носителей содержат валютную составляющую.

Максимальный рост в 2015 и 2016 у цифрового видео, в том числе благодаря Youtube составляющей, а также ожидаемому применению аукционов. Эксперты ВРК предполагают, что первая половина 2016 будет адаптацией к новым правилам закупок видео (аукционам), а также прогнозируют, что вторая половина 2016 года может показать еще более динамичный рост.

Доля мобильной рекламы составляет порядка 10% от объема баннерной рекламы и поиска. Несомненно, что эта доля будет демонстрировать уверенный рост в 2016 году. Уточняя методику оценки эксперты ВРК сделали попытку оценить и извлечь из баннерной рекламы часть GDN (Google Display Network), что привело к существенному техническому росту поиска и техническому падению баннерной рекламы.

Согласно классификации IAB отдельно выделены категории спонсорства и мобильной рекламы, которые ранее учитывались в баннерной рекламе и баннерной рекламе и поиске соответственно.

Отметим, что доля агентского рынка в категориях существенно отличается. От минимальной в поиске (порядка 15%) до максимальной в видео и другом диджитале (порядка 90-95%).

На сегодня у экспертов ВРК нет инструментов, чтобы корректно выделить обороты досок объявлений и лидогенерации. Можно предположить, что при текущем уровне развития исследований рынка, мониторинга и методов косвенной оценки, бюджеты этих направлений присутствуют в уже выделенных категориях.

**ТВ-рынок** в 2015 году при практически нулевой динамике суммарных бюджетов рекламных блоков (напомним, что в объемах рынка учитывается только коммерческая реклама) отметился значительным приростом бюджетов спонсорских проявлений. Причину ищите в законодательных инициативах и как следствие перетекании бюджетов пива в спонсорство во втором полугодии 2015 года. Тенденции осени и зимы 2015 подсказывают, что ТВ-рынок вырастет в следующем году на 15-25%.

Оптимистично смотрят в следующий год и эксперты УАИПП, оценивающие **рекламу в прессе**. После очень существенного падения в 2015 году (около 20%), спад замедлился, и на будущий 2016 год эксперты прогнозируют снижение объемов рекламы в прессе в пределах 5-6% по сравнению с объемами рынка в 2015 году.

Главные предпосылки для такого оптимизма следующие:

- уменьшение падения фактических объемов рекламы на рынке в целом и в прессе в частности,
- рост доли нестандартного размещения в прессе (всевозможные проявления брендов на страницах газет и журналов, помимо макетов - спонсорство, специальное брендрование тем и рубрик и пр.),
- увеличение объемов размещения на страницах газет и журналов в рамках комплексных рекламных решений, которые реализовываются издательскими домами. Другими словами, вследствие бурного роста мультиплатформенных и комплексных рекламных решений, часть денег из этих решений идет на оплату рекламных проявлений непосредственно в прессе.

Наименьшее падение (всего 1%), по мнению экспертов УАИПП, в 2016 году покажут специализированные СМИ. А наибольшее (минус 12%) – рекламно-информационные. В региональной прессе наименьшей популярностью будут пользоваться вкладки и вшивки (минус 28%), а полосная реклама будет наиболее востребованной (минус 6%).

Национальный рынок **радио рекламы**, в отличие от других видов традиционной медиа рекламы, развивался стабильно, без скачков, в 2015 году, показав рост коммерческих рекламных бюджетов в 5-6%. Поскольку радио менее затратный канал коммуникации, чем, например, ТВ, то оттока рекламодателей не происходило, и наоборот, наметилась тенденция прихода новых клиентов их рекламных радио инвестиций. Аналогичная картина видится и на следующий год. Рост бюджетов примерно на 10-31% на национальном радио легко прогнозируем. При этом ситуация с региональным рынком более сложная – местные бизнесы не развиваются, не растут, некоторые вообще уходят с рынка.

**Наружную рекламу** в этом году несколько поддержали политические бюджеты (некоторыми наблюдателями, впрочем, сильно переоцененные), но они не являются предметом нашей оценки. Что касается коммерческой наружки, то рынок упал примерно на 7-8%. При этом, имеющийся уже на сегодня спрос на носители наружной рекламы для рекламных кампаний следующего года

(аналогично с радио наружка не требует серьезных по объему инвестиций) позволяет оптимистично настраиваться на примерно 10-30% рост рынка в следующем году.

**В целом, рекламный медиа рынок Украины в 2015 году по сравнению с 2014 годом остался практически при своих гривнах (падение в 1.4% не в счет). Эксперты ВРК надеются, что следующий год будет более урожайным, позволив подрасти по суммарным бюджетам минимум на 12-20% и достигнув круглой цифры в 10 миллиардов гривен.**

#### **NON Media часть рекламно-коммуникационного рынка Украины**

Согласно прогнозу экспертов Международной Ассоциации Маркетинговых Инициатив (МАМИ), в 2015 году продолжается падение объемов **рынка маркетинговых сервисов**. Негативная динамика по всем категориям, кроме программ, которые помогают увеличить продажи здесь и сейчас, повысить лояльность существующих клиентов (Trade Marketing и Loyalty Marketing). По итогу года спад в целом составил 2,3%. Динамика падения замедлилась, в 2016 году возможен незначительный рост. Но базируясь на общем состоянии экономики Украины, прогнозах развития ключевых отраслей-рекламодателей и ожидаемом уровне инфляции, эксперты затрудняются говорить о восстановлении отрасли в следующем году. Ситуация может улучшиться, если будут проведены кардинальные реформы, примут новый налоговый кодекс, и это повлияет на стабилизацию как в стране в целом, так и на рынке маркетинговых сервисов.

#### **Рынок маркетинговых сервисов Украины**

Маркетинговые сервисы	Итоги 2014г., млн грн	Итоги 2015г., млн грн	Процент изменения 2015 к 2014	Прогноз на 2016 год, млн грн	Процент изменения 2016 к 2015, прогноз
<b>Объем рынка Маркетинговых сервисов ВСЕГО</b>	<b>1 672</b>	<b>1 633</b>	<b>- 2.3 %</b>	<b>1 702</b>	<b>4.2 %</b>
<i>В том числе:</i>					
<b>Consumer marketing</b>	293	249	-15 %	261	5 %
<b>Trade marketing</b> (Мерчандайзинг, Trade promo, Программы мотивации и контроля персонала)	658	691	5 %	726	5 %
<b>Event Marketing and Sponsorship</b>	85	72	-15 %	72	0 %
<b>Loyalty Marketing</b> (Mailing, DB management, Contact-Center)	561	561	0 %	589	5 %

<b>Нестандартные коммуникации</b> (life placement, ambient media )	75	60	-20 %	54	-10 %
--	----	----	-------	----	-------

Сокращение рынка **Директ Маркетинга** произошло на фоне значительной экономической и политической нестабильности – так считают специалисты УАДМ, которые оценивали рынок своих услуг.

Всё, что генерирует продажи и доход – остаётся. Всё, что не приносит быстрого эффекта – сокращается.

Рынок ДМ, целью которого является стимулирование продаж, сократился меньше, чем ДМ имиджевого характера (без генерации продаж). На фоне рецессии ожидается, что ДМ, генерирующий продажи, немного подрастёт в следующем году. При этом ДМ имиджевого характера продолжит падение и в 2016 году.

Безадресные рассылки, в свою очередь, также продолжат падение. Это вызвано тем, что:

- адресные рассылки эффективней безадресных.
- рынок ДМ переходит из формата офлайн рассылок и печатных материалов в онлайн.
- рынок прямых коммуникаций переходит в формат CRM, работающий в рамках программ лояльности компаний.

лояльности компаний.

Адресные рассылки сократились чуть меньше, чем безадресные. В следующем году их количество немного возрастет на фоне восстановления бюджетов, но безадресные продолжат свое падение.

Контакт-центры продолжают рост. На сегодняшний день выросли как горячие линии, так и телемаркетинг. Особенно в банковской, коллекторской и телекоммуникационной сферах.

Услуги управления проектами, консалтинга и креатива продолжают падение на фоне общего сокращения рынка ДМ. При этом доходы от этих услуг подрастут в сфере управления проектами, ориентированными на продажу.

Единственный растущий сегмент – это сегмент коллекторов. Здесь растут как отправки уведомлений, так и услуги контакт-центров.

Спрос на услуги продаж баз данных сокращается по итогам 2015. Они продолжают падать и в 2016 году.

Вкладка в СМИ сократилась в 2015 году в связи с сокращением бюджетов. В 2016 году рынок немного восстановится, но в долгосрочной перспективе будет сокращаться в связи с сокращением рынка прессы.

Услуги производства материалов для ДМ выросли чисто технически, за счёт роста цен в связи с падением курса гривны. При этом количество заказов существенно упало.

#### Оценка объемов рынка Директ Маркетинга

	Итоги 2014 года, млн грн	Итоги 2015 год, млн грн	Процент изменения 2015 года к 2014	Прогноз 2016 г., млн грн	Процент изменения 2016 к 2015, прогноз
<b>Direct Marketing, в том числе:</b>	<b>599.6</b>	<b>527.25</b>	<b>- 12 %</b>	<b>578.25</b>	<b>9.6 %</b>
Безадресный директ-мейл	286.5	252	-12 %	247	-2 %
Адресный директ-мейл	241	214	-11 %	222	4 %
Рынок баз данных	2.5	2.15	-14 %	2.15	0%
Креатив, консалтинг, менеджмент проектов	69.6	59.1	-15%	57.1	-3 %
<b>Услуги контакт-центров</b>	<b>323</b>	<b>348</b>	<b>8 %</b>	<b>387</b>	<b>11 %</b>
<b>Производство материалов для адресного директ- мейла</b>	<b>313.5</b>	<b>328</b>	<b>5 %</b>	<b>344</b>	<b>5 %</b>
<b>Вкладка в СМИ</b>	<b>45.7</b>	<b>44.3</b>	<b>-3 %</b>	<b>46.7</b>	<b>5 %</b>
<b>ВСЕГО:</b>	<b>1 281.8</b>	<b>1 247.55</b>	<b>-3 %</b>	<b>1 305.95</b>	<b>5 %</b>

Впервые за все время экспертных оценок **рынка PR** специалистами BPK и UAPR результаты года существенно отличаются, по мнению корпоративного сектора и агентств. Так, агентства показывают в среднем отсутствие изменений в биллингах по отношению к 2014 году (бюджеты равны бюджетам предыдущего года), а клиенты говорят о падении своих PR бюджетов на 30%.

Можно предположить, что это результат объединения бюджетов департаментов PR, KCO и HR, проектами которых все чаще управляют именно PR-агентства. Продукт агентств стал более интеллектуальным и стратегическим. Многие агентства и специалисты перестали использовать термин PR, предпочитая формулировку «стратегические коммуникации».

Общие наблюдения экспертов UAPR по результатам 2015 года:

- 2015 год более активный, рынок оживился по отношению к 2014 году.
- Стоимость услуг агентств по отношению к 2014 году несущественно выросла. Но снизились проекты с высокой долей прямых расходов. Консалтинг более востребован. Таким образом, обороты в целом сохранились.

- Формат работы – чаще проектный (проект может длиться 4-6 месяцев). Подтверждается мировая тенденция постепенного перехода со схемы работы на ритейнере на проектную основу. Как результат, бюджеты на пресс-офисы как продукт сократились вдвое.

- Кризисные коммуникации и GR остаются самыми высокооплачиваемыми и востребованными, но их заказчиками являются преимущественно международные компании, которые заботятся о репутации.

- Крупные компании закладывают отдельные бюджеты на кризисные коммуникации и работу с местными сообществами.

- Контент-проекты с медиа перестали быть трендом и стали обязательной составляющей кампаний.

- Бюджеты на создание и дистрибуцию мультимедийного контента выросли

- Бюджеты на специальные события сократились.

- Востребованы проекты с лидерами мнений как ответ на падение доверия к СМИ и существенному сужению рынка классических СМИ.

- KPI по-прежнему не фиксируются в договорах.

- Некоторые клиенты не проводят тендеры, чтобы не получить более дорогие предложения.

Существенно выросла актуальность HR-составляющей работы агентств:

- Продукт агентств стал более интеллектуальным, работа с контентом – тонкой и кропотливой, а количество «технической» работы, которой можно быстро обучить новых сотрудников – сократилось.

- Базовый уровень навыков и знаний, инструментария для каждого конкретного сотрудника – вырос.

- Поиск и развитие талантов, как ключевое HR-направление – фокус номер 1 в этом и следующем году.

- При падении бюджетов на внешние коммуникации, крупные компании сохраняют расходы на внутренние коммуникации, понимая необходимость создания атмосферы стабильности.

Прогнозы на 2016 год:

- У компаний не планируется увеличение бюджетов в 2016 году, но и существенное сокращение никто не прогнозирует

- Самый позитивный прогноз +3%

#### Оценка объемов рынка PR услуг

	Итоги 2014 года, млн грн	Итоги 2015 год, млн грн	Процент изменения 2015 года к 2014	Прогноз 2016, млн грн	Процент изменения 2016 года к 2015
PR рынок	246	246	0 %	250	2 %

**Послесловие.**



Рекламно-коммуникационная индустрия Украины прожила очередной, очень непростой год.

Провожая прошлый, 2014, год мы загадывали: «пусть будет хотя бы не хуже». Так вот, наши пожелания сбылись – сильно хуже не было.

Однако сегодня отсутствие сильных падений нам кажется уже недостаточным.

Мы хотим взлетов. Мы хотим расти.

Мы хотим, чтобы рос бизнес наших клиентов, чтобы пополнялась государственная казна...

И мы верим, что все так и будет.

Уже в следующем, 2016, году.

А что нам остается, кроме веры?

Максим Лазебник,

Исполнительный директор ВРК