

Тенденции развития рынка платного ТВ в России

«ФОРУМ "ИНВЕСТИЦИИ В "ЦИФРУ"»

19 ОКТЯБРЯ 2006

Рост не оправдал ожиданий при значительном долгосрочном потенциале



**Доходы рынка спутникового и кабельного ТВ,
2003-2006, \$ млн**



Источник: iKS-Consulting

По ожиданиям участников рынка в конце 2005-начале 2006 года, 2006 год должен был стать годом значительного рывка сегмента платного телевидения.

Пока компании занимаются приобретением активов, строительством сети и маркетинговыми тренировками.

Конкуренция еще впереди, пока компании преодолевают существующие трудности



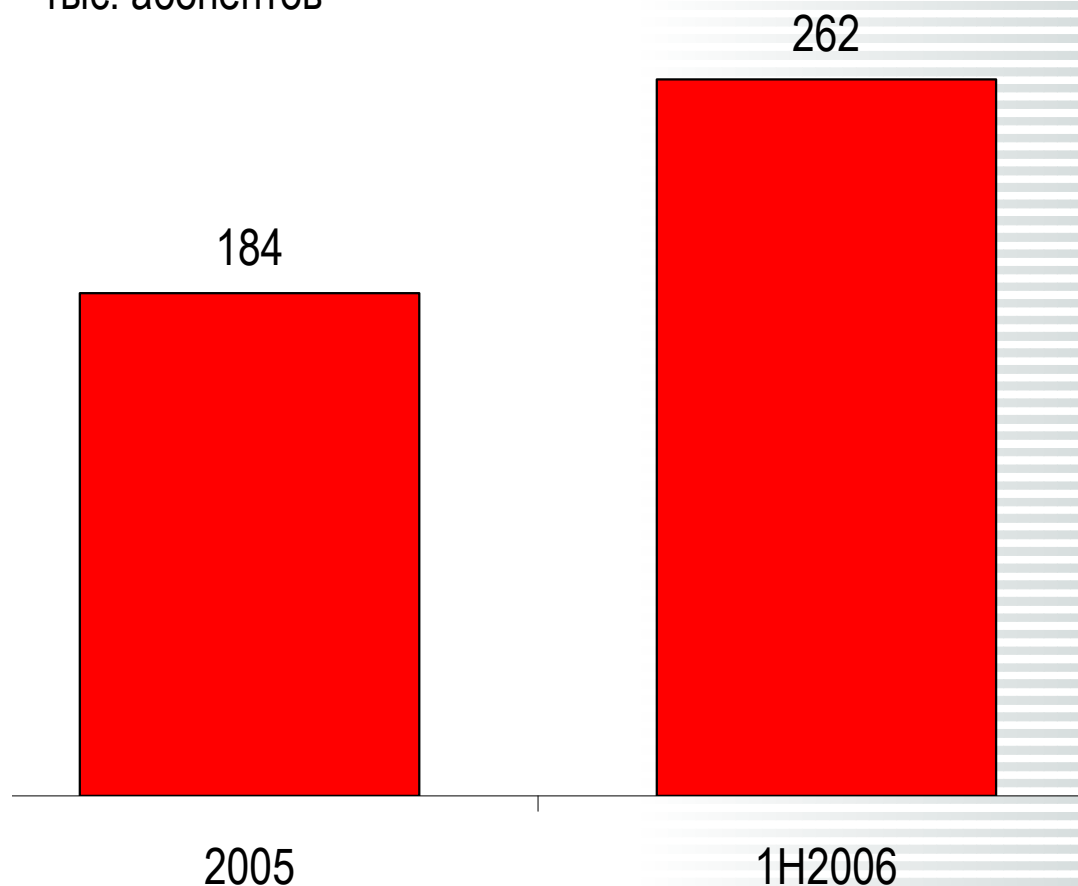
Проблемные точки:

- Стереотип: население пока не привыкло платить за контент, особенно в тех регионах, где есть достаточное количество эфирных телеканалов
- Телевидение уже не единственная среда распространения видеоконтента, нарастает конкуренция с интернет - контентом
- Недостаток финансирования: фондоемкий бизнес с продолжительным периодом возврата инвестиций. Участвуют только долгосрочные инвесторы
- Разрозненность рынка при том, что мелким компаниям сложнее развиваться на этом рынке
- За редкими исключениями - отсутствие сильных брендов, их слабая узнаваемость

Москва: рынок - пионер

Усиление конкуренции на московском рынке платного телевидения привело к существенному росту абонентской базы: на 43% за полугодие. Это же ожидает и регионы через 1-2 года

Абонентская база платного ТВ в Москве, 2005 - 1H2006,
тыс. абонентов



Источник: iKS-Consulting

Интернет является двигателем роста абонентской базы и доходов

Интернет является стимулом развития услуги кабельного телевидения и зачастую - оператора платного телевидения в целом.

Рынок постепенно движется к двухсервисным пакетам и triple play

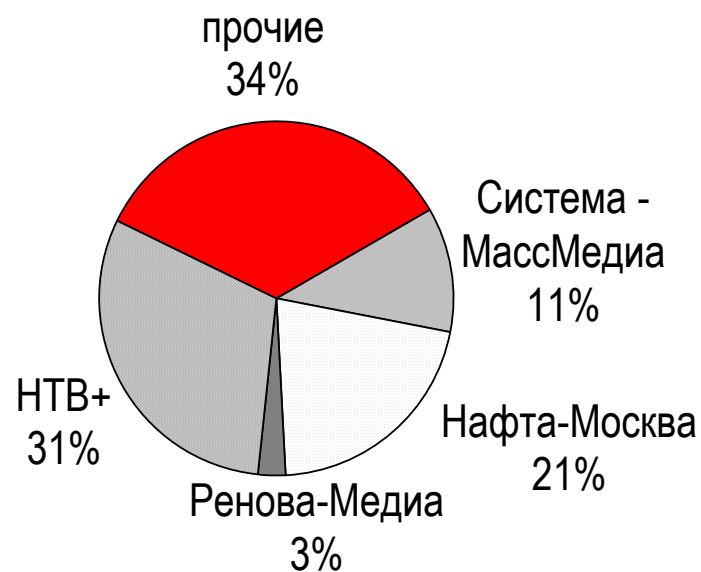
Активная абонентская база Акадо,
2002 - 2006, тыс. абонентов

Соглашение
с НТВ+

Запуск бренда Акадо,
позиционирование
компании в качестве
мультисервисного
провайдера



Рынок подходит к завершающей стадии консолидации активов



Источник: iKS-Consulting

Рыночные доли крупнейших игроков изменяются прежде всего в результате M&A.

Актив - цель	Покупатель
2006	
"Телерадиотехника"	АФК "Система"
"Информсервис"	АФК "Система"
"Телесат"	АФК "Система"
"Элеко-Сервис"	АФК "Система"
"Евротел"	АФК "Система"
"Интер-ТВ"	АФК "Система"
"Саллак"	АФК "Система"
"Электроника"	АФК "Система"
"Объединенная кабельная сеть"	АФК "Система"
"Телеинформ"	Ренова
"Диван ТВ"	"НКС"
2005	
Группа "Эста"	АФК "Система"
"Цифровое телерадиовещание"	АФК "Система"
"Управление и лизинг"	АФК "Система"
Связь - Капитал	"НКС"
КТВ "Телеплюс"	"НКС"
ТКС "Нева"	"НКС"
"НКС"	Фонд "Ланкдейл" ("Базовый элемент"), Консорциум ФПГ "Нафта-Москва"
Мостелеком	ФПГ "Нафта-Москва"
Эр-Телеком (Диван ТВ)	"Пермская ФПГ"

Перспективы:

завершение консолидации в 2007г.

жесткая конкуренция в регионах с 2008



- Усиление маркетинговой составляющей
- Интернет: рост конкуренции платного ТВ с интернет-средой и увеличение мультисервисных предложений с другой
- Увеличение интерактивности: рост медиаконтента (мобильные ТВ сервисы)
- Дальнейшее развитие новых бизнес-моделей вслед за технологическим развитием
- Следование зарубежному опыту с отставанием в 1-2 года
- Усовершенствование правового регулирования должно стимулировать дальнейшее развитие рынка платного ТВ
- Завершение процессов консолидации региональных активов и переход к активному привлечению абонентов

Контактная информация:

Маргарита Зобнина

Старший консультант

Тел.: +7 (495) 505-1050

Моб.: +7 (495) 510-8898

mz@iks-consulting.ru

www.iks-consulting.ru