

# Структуризация рынка платного ТВ и ШПД в Интернет в РФ

## Проблемы и перспективы

А. Н. Семериков,  
генеральный директор  
ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг»



# Структуризация рынка платного ТВ и ШПД в Интернет РФ. Этапы.

- ❑ Скупка кабельных сетей в России началась в конце 2005 г. Рынок с суммарным объемом \$ 1 130 млн. – платное ТВ и ШПД в Интернет ФЛ и ЮЛ обратил на себя внимание крупнейших российских финансовых групп. Москва – 50% всего рынка. Объем рынка фиксированной местной и МГМН связи – \$ 6 036 млн. Объем рынка сотовой связи в Росси в 2005 г. - \$ 10 400 млн. Выручка европейских кабельных операторов - \$ 15 500 млн.
- ❑ Объем M&A сделок в 2005 – 1 полугодие 2007 превысил \$ 900 млн. (наблюдается рост мультипликаторов цены к фин. показателям)
- ❑ Формируются крупнейшие медийные холдинги:
  - АФК «Система»**
  - «Национальные телекоммуникации» (Нафта-Москва)**
  - «Голден Телеком» / «Корбина Телеком»**
  - «Ренова-Медиа»**
- ❑ В начале 2006 года на рынке заявляют о себе еще 2 холдинга **«ЭР-Телеком Холдинг»** и **«Мультирегион»**
- ❑ В 2007 году формируется **«Норильск Телеком»**
- ❑ **Объем рынка (платное ТВ + ШПД) в 2007 г. – \$ 2 205,1 млн.**

- Начальная стадия формирования / структурирования рынка (аналогично рынку сотовой связи и аналогично начальной стадии развития европейского кабельного рынка)
- Хаотичное укрупнение кабельных операторов, основной принцип – география присутствия на рынке РФ
- В ближайшие 1-2 года продолжится консолидация операторов, существенных изменений не предвидится (в каждом подъезде – 2-3 федеральных холдинга)



# Структуризация рынка платного ТВ и ШПД в Интернет РФ. Проблемы.

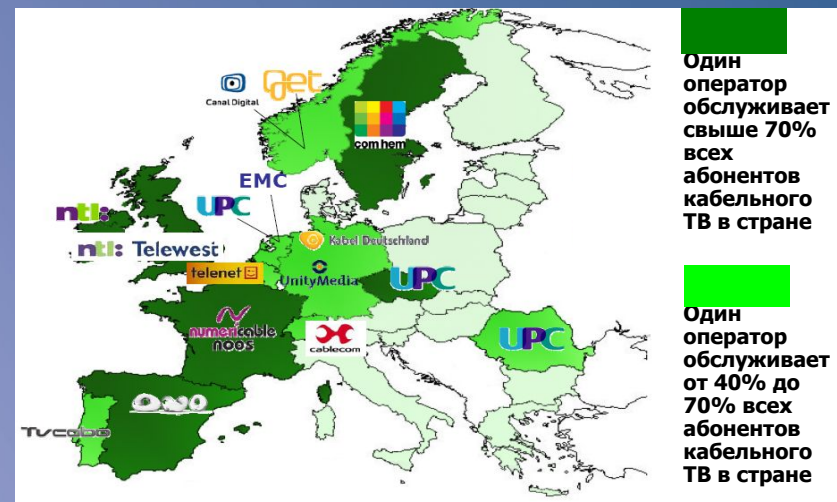
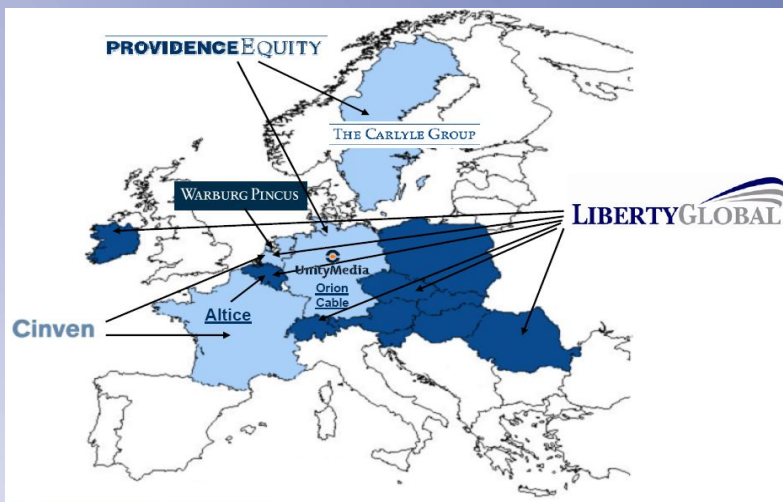
- ❑ Многие крупные операторы готовы покупать сети, однако «готовых» сетей нет

Требуются существенные дополнительные затраты:

- на легализацию сети (получение лицензий, разрешений, экспертизы проекта);
- на модернизацию оборудования, смену технологии;
- на обучение и поиск персонала, внедрение корпоративных стандартов (в т.ч. по сервису);
- на постановку системы учета и отчетности...

# Структуризация рынка платного ТВ и ШПД в Интернет в Европе.

- ❑ Начальный процесс консолидации Европейского рынка - это текущая ситуация в России (крупные холдинги активно поглощали более мелких кабельных операторов, конкурируя на локальных рынках между собой)
- ❑ С целью повышения эффективности управления собственными активами холдинги продолжили процесс структурирования рынка путем продажи/обмена активами с другими операторами. Результат – монопольное положение кабельных операторов на локальных рынках
- ❑ Операции с активами возможны только по мере формирования четких правил игры - критерий оценки активов



Один оператор обслуживает свыше 70% всех абонентов кабельного ТВ в стране

Один оператор обслуживает от 40% до 70% всех абонентов кабельного ТВ в стране

# Структуризация рынка платного ТВ и ШПД в Интернет РФ. Перспективы.

- К концу 2010 года закончится 1-й этап формирования российского рынка кабельного ТВ и ШПД в Интернет – 2-3 федеральных холдинга будут контролировать до 60% рынка, пересекаясь друг с другом в каждом доме (наиболее вероятный сценарий – АФК «Система», «Голден Телеком» и ...)

**Объем рынка (платное ТВ + ШПД) в 2010г. - \$ 4 000 млн.**

- В период 2011 – 2015 гг.:
  - запуск конвергентных предложений; («СТРИМ-ТВ» / «МТС», «Голден Телеком» / «Вымпелком»...)
  - 2-й этап структурирования рынка – продажа/обмен российскими активами;
  - приход на российский рынок крупнейших западных игроков, либо экспансия российских операторов в Европу и Азию



# Структуризация рынка платного ТВ и ШПД в Интернет РФ. Перспективы.

## Сценарий 1: Приход западных игроков

- ❑ Наиболее вероятный сценарий – выход на рынок РФ Liberty Global через приобретение крупнейшего федерального оператора
- ❑ Необходимые условия:
  - рост всего российского рынка платного ТВ и ШПД в Интернет за счет абонентов и ARPU (емкость европейского рынка в 7 раз превышает емкость рынка РФ)
  - прозрачное правовое регулирование отрасли

## Сценарий 2: Экспансия Российских компаний в Европу и Азию

- ❑ Наличие финансовых ресурсов у федеральных холдингов
- ❑ Положительный опыт экспансии нефтяных компаний на европейский рынок, а также сотовых компаний на рынок стран СНГ
- ❑ Наличие привлекательных активов в странах СНГ («Воля Кабель» Украина, «Алма-ТВ» Казахстан, «CableTel» Болгария ...)
- ❑ Присутствие на зарубежных рынках российских сотовых компаний – повышение их конкурентоспособности путем оказания конвергентных услуг (мобильная связь, IP-телефония, мобильное ТВ, Интернет, КТВ)

**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**

Генеральный директор  
ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг»  
Андрей Семериков

Россия, 115114, г. Москва  
ул. Кожевническая, д.1, строение 1,  
телефон: +7 495 984 69 52, +7 342 246 22 33  
e-mail: [info@ertelecom.ru](mailto:info@ertelecom.ru)  
[www.ertelecom.ru](http://www.ertelecom.ru)