



Энергия интеллекта

Цифровой разрыв: о пределах развития рынка ШД и мультимедиа. Опыт России.

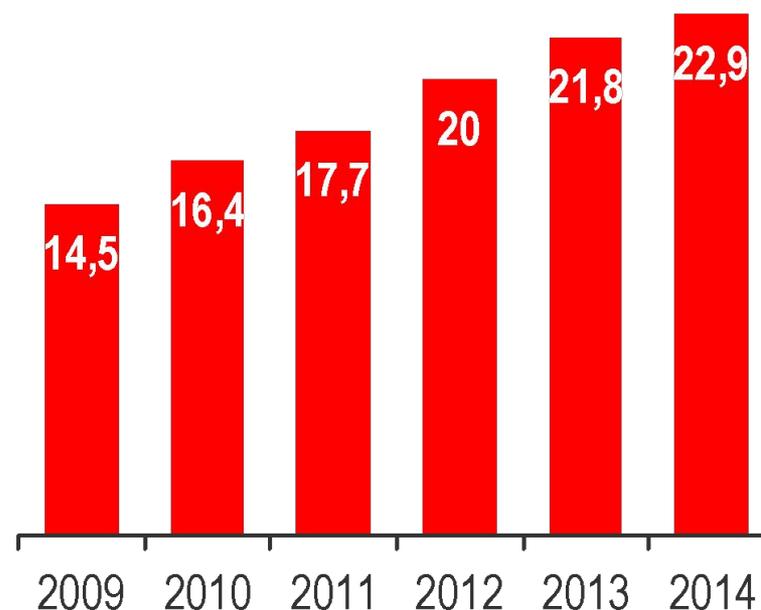
Константин Анкилов
управляющий партнер

28.04.2010

Рынок ШД близится к насыщению

- За ближайшие 5 лет к ШД подключится 8 млн. новых пользователей
- Рост рынка составит 77% за 5 лет
- Проникновение достигнет 44%
- В большинстве крупных и средних городов проникновение намного превысит 50%

Домашние абоненты ШД в РФ, млн.



Источник: iKS-Consulting

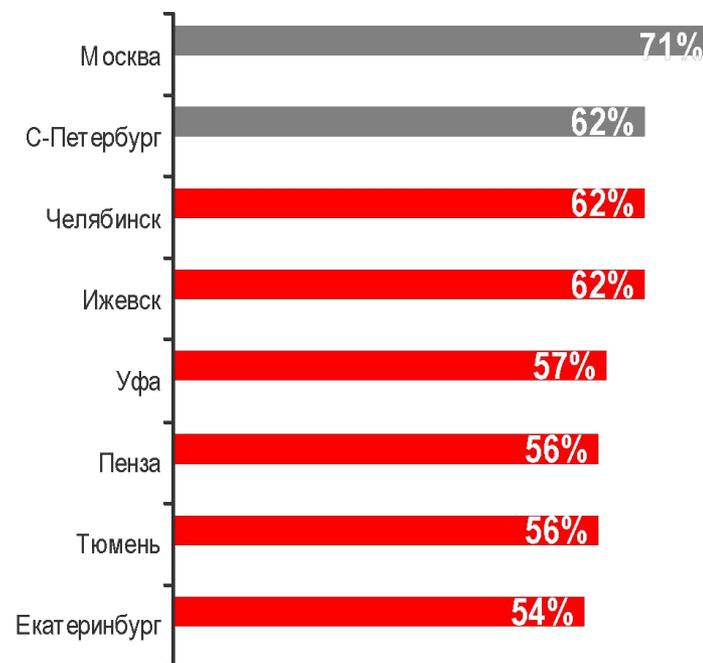
Потенциал наиболее привлекательных региональных рынков будет скоро исчерпан

Домашние абоненты ШД в РФ, млн.



Источник: iKS-Consulting

Проникновение ШД



Источник: iKS-Consulting

Возможности для долгосрочного роста

- Выйти в малые города и сельские населенные пункты

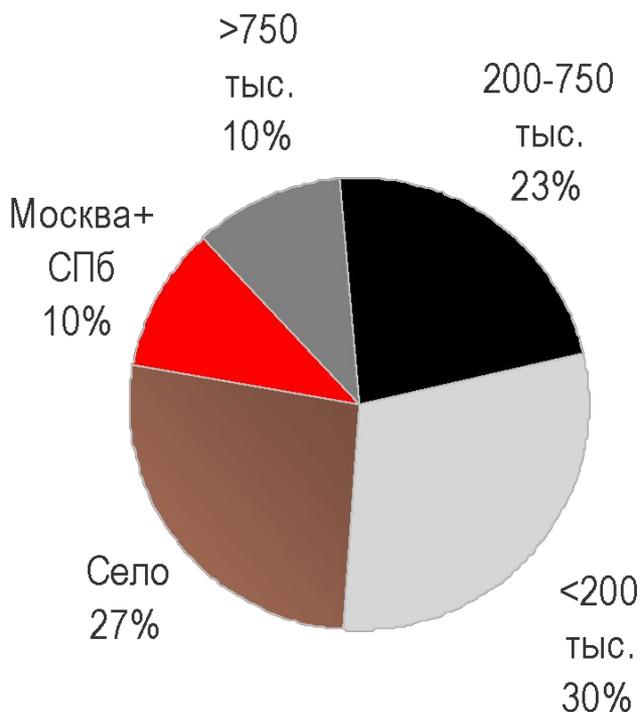
- Вытеснить или поглотить других участников рынка

- Научить абонента платить двум провайдерам

- Приучить абонента платить за дополнительные сервисы и контент

Интернетизация села позволит увеличить абонбазу, но вряд ли позволит заработать

Структура населения РФ



Источник: Росстат

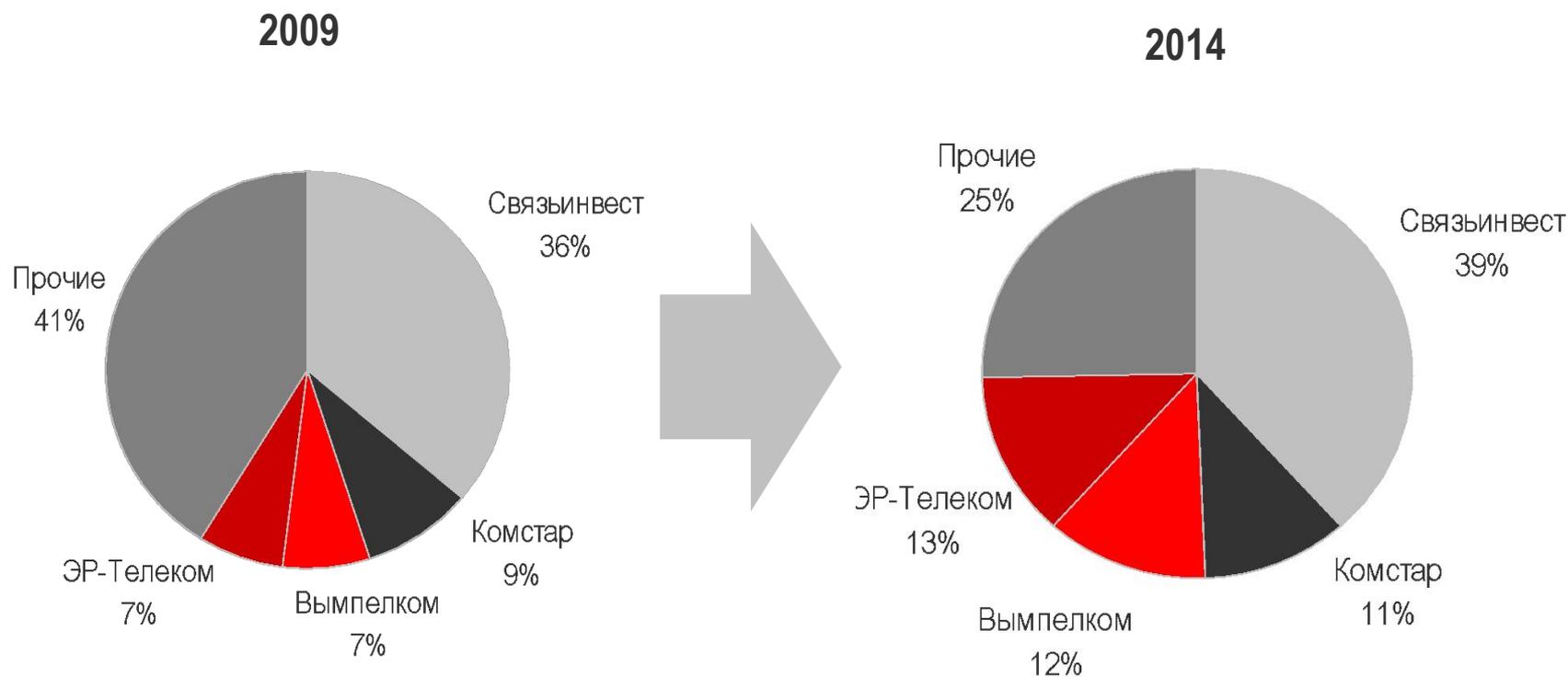
Домашние абоненты ШД в РФ, млн.



Источник: iKS-Consulting

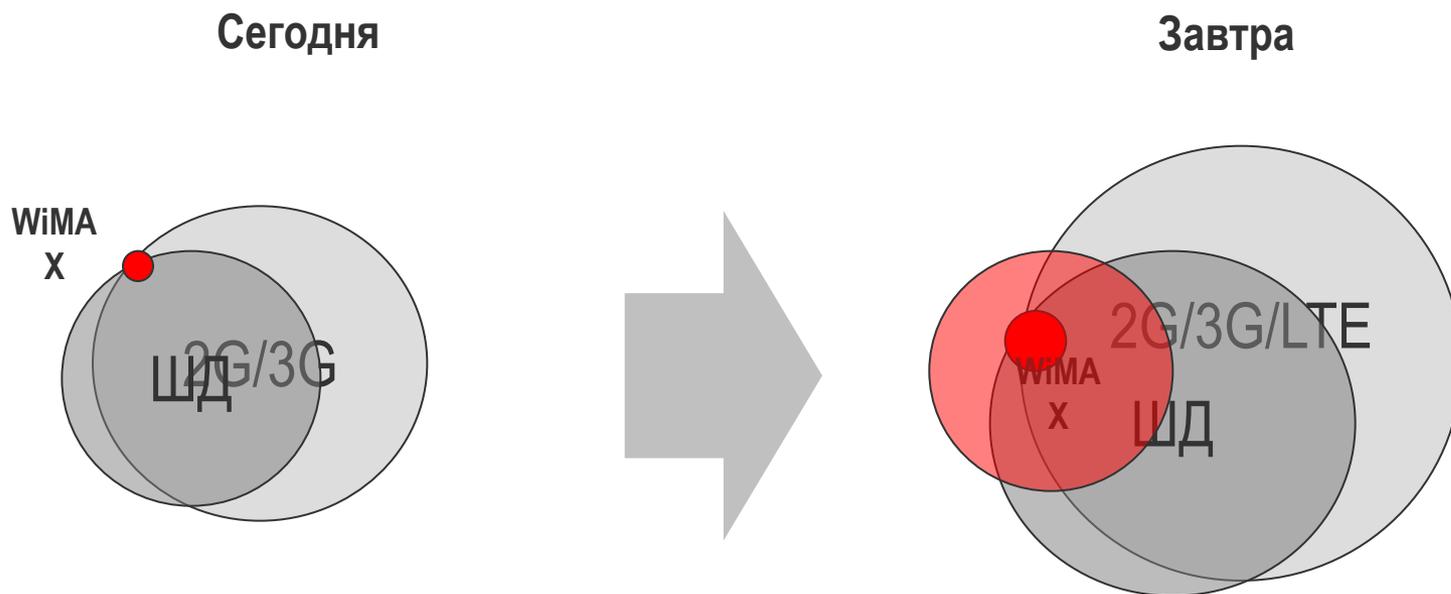
Рынок неизбежно придет к олигопольной структуре

Рынок домашних абонентов ШД



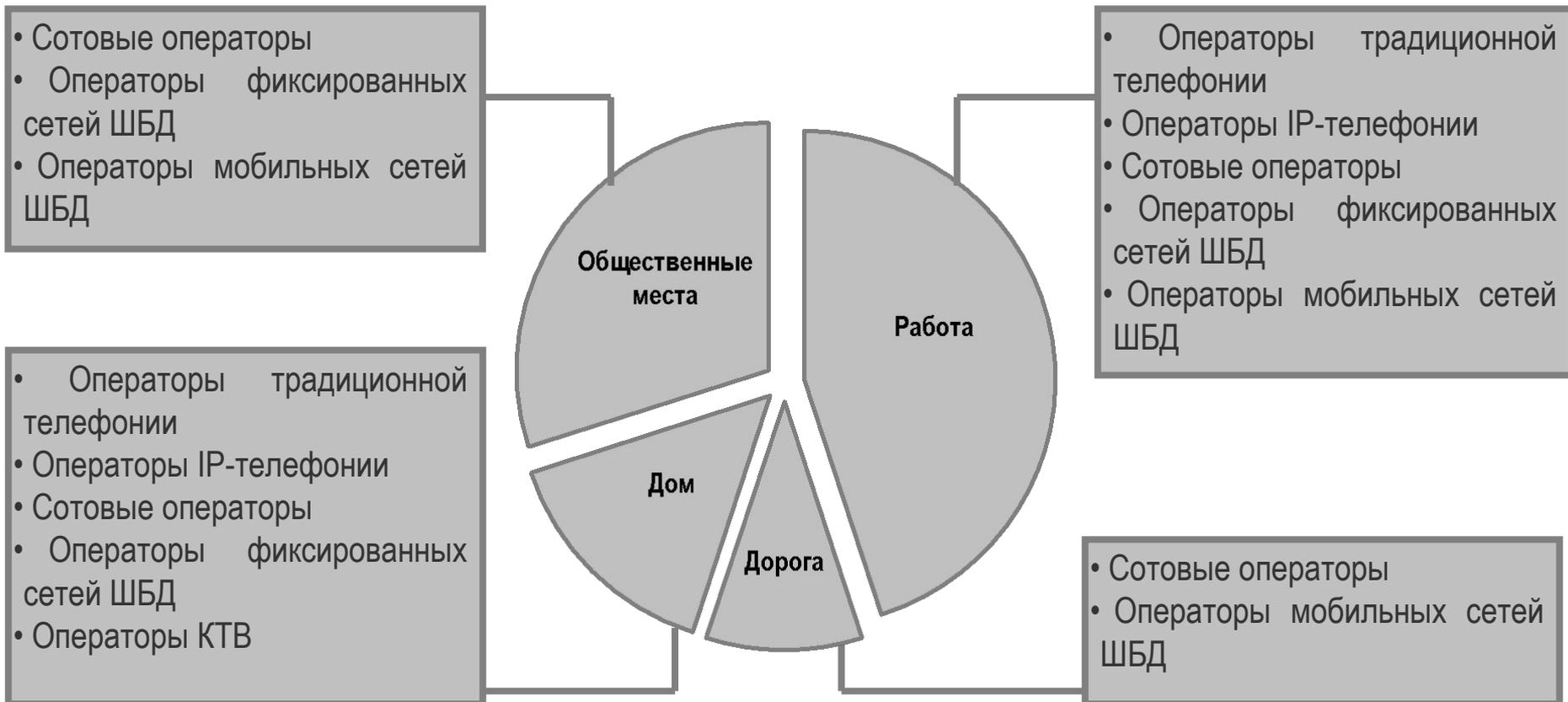
Источник: iKS-Consulting

Второй проводной провайдер - мобильный



В наиболее выгодном положении будут конвергентные операторы...
...даже если они не будут обеспечивать «технологическую» конвергенцию

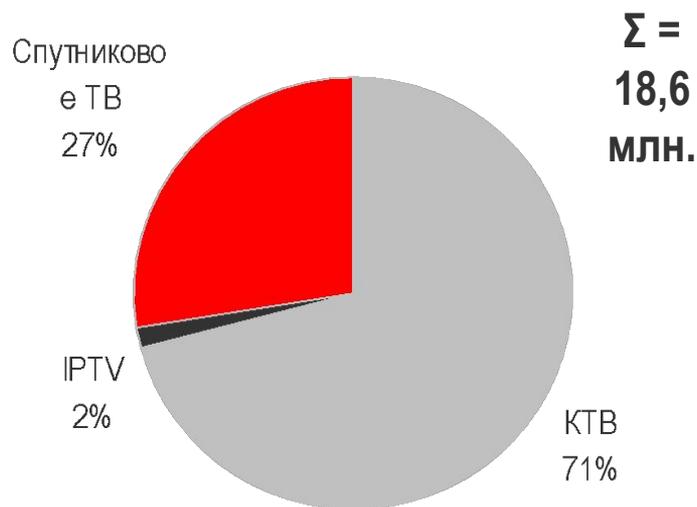
Наиболее успешные провайдеры обеспечат абонента доступом где бы он ни находился



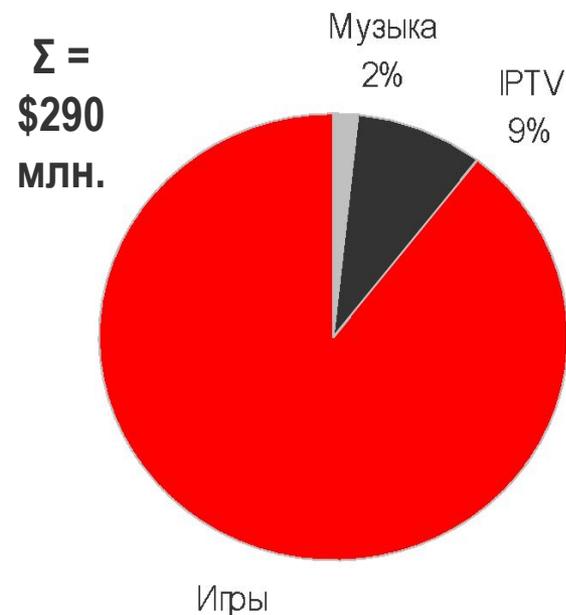
Любые расходы клиента на связь будут проходить через счет конвергентного оператора

Мультимедийный рынок имеет к ШД лишь опосредованное отношение

Рынок платного ТВ



Рынок платного контента в фиксированных сетях



Источник: iKS-Consulting

Перспективы платного контента в первую очередь зависят от развития ситуации с защитой авторских прав

Пятилетние перспективы операторов

Органический рост

- Для менее успешных операторов – утрата позиций и потеря рынка
- Для успешных операторов
 - замедляющийся рост абонбазы
 - снижение ARPU
 - рост доходов за 5 лет в

1,5 раза

M&A и новые сегменты

- Агрессивное продвижение и M&A
- Предложение фиксированных+ мобильных услуг
- Расширение географии до малых городов и села
- Успех мультимедийных порталов операторов

Может обеспечить рост доходов в

2,5-3 раза

Контактная информация

ФИО: Константин Анкилов
должность: Управляющий партнер
Телефон: +7 495 505-10-50

akak@iks-consulting.ru
www.iks-consulting.ru

Москва, Огородный пр-д., д.5, корп.3