

Стратегия бизнеса мультимедийных услуг

Толмачева Татьяна,
Старший консультант, iKS-Consulting

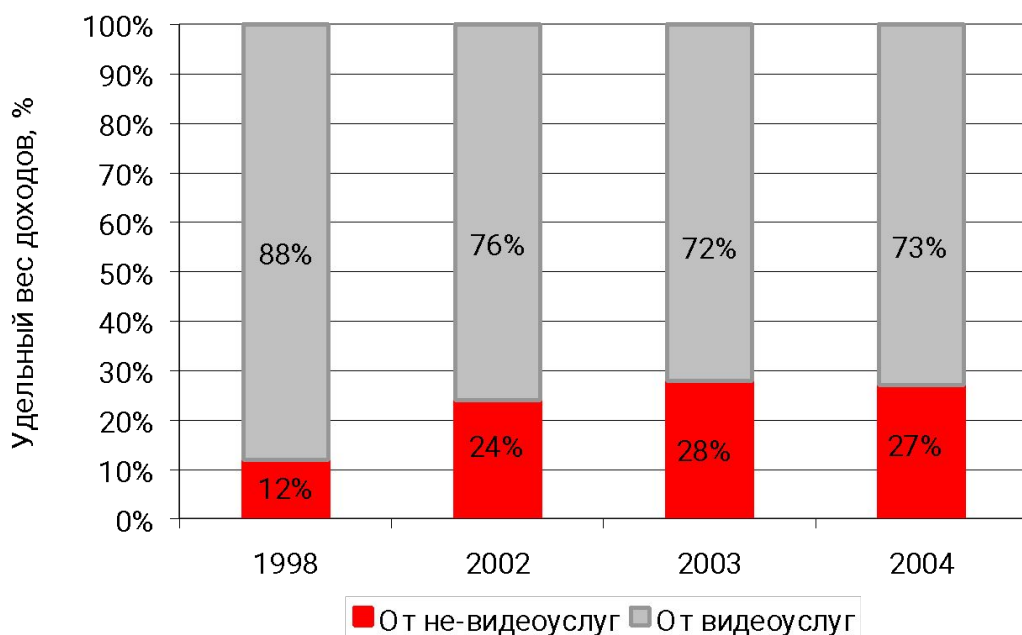
Конференция «Платные услуги в мультисервисных сетях»

Москва

12 октября 2005

Новые условия функционирования рынка КТВ

Структура рынка КТВ в США



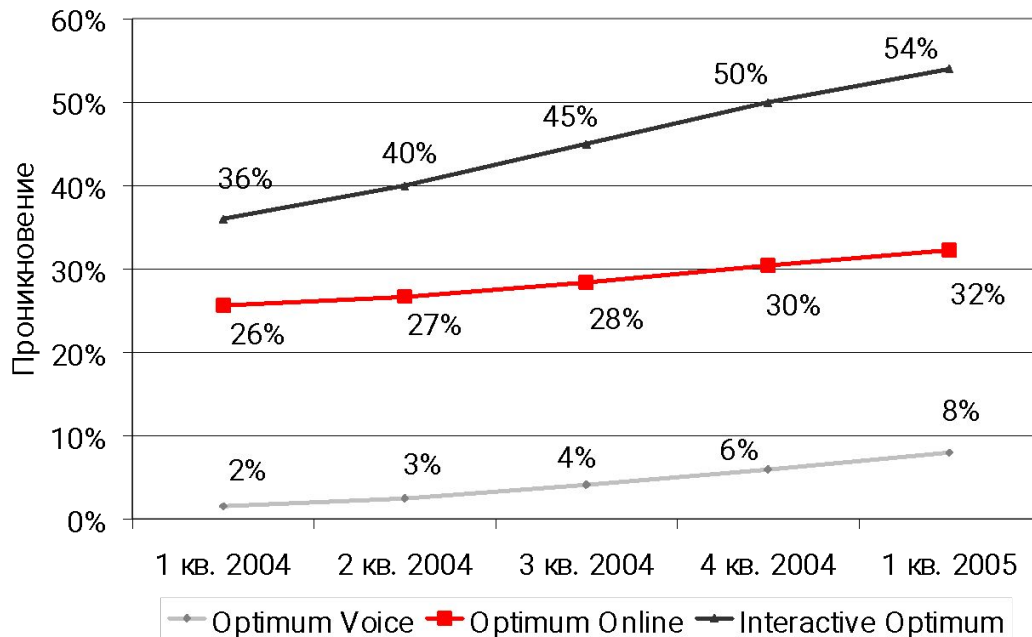
- Эволюции телекоммуникационных сервисов
- Необходимость в масштабных инвестициях, ложащихся на операторов тяжелым долговым бременем
- Низкая рентабельность базовых услуг КТВ
- Динамичное развитие технологий, которые позволяет экспансию смежных рынков на КТВ

Новые рыночные условия функционирования телекоммуникационного рынка в целом и рынка КТВ в частности заставляют операторов КТВ корректировать свои бизнес-стратегии.

CableVision – стратегия интеграции сервисов



Проникновение услуг Optimum



Источники: данные компании, iKS-Consulting

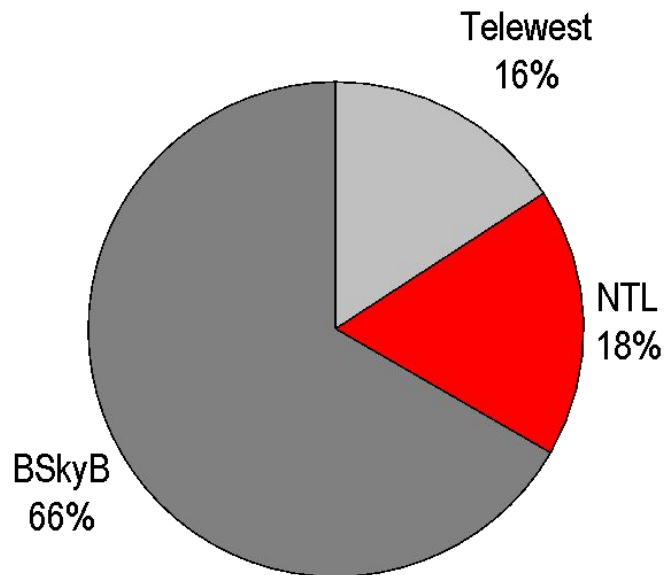
- Холдинг, включающий медийные, телекоммуникационные и рекреационные бизнес-единицы
- Позиционирует себя как entertainment and telecommunications provider в США
- Доход в 2004 году - \$6,1 млрд.
- Optimum – единый бренд на все телекоммуникационные услуги.
- Охват - 4,5 млн. домохозяйств, подписчиков – 3,1 млн.
- Капитальные затраты в 2004 г. - \$677 млн., долговые обязательства - \$8,7 млрд.

Компания представляет собой сложную вертикально-интегрированную структуру. Предоставляет свои услуги в густонаселенном Нью-Йорке

NTL / Telewest – стратегия оптимизации бизнеса и слияния



Структура абонентской базы платного ТВ в Великобритании, 2004



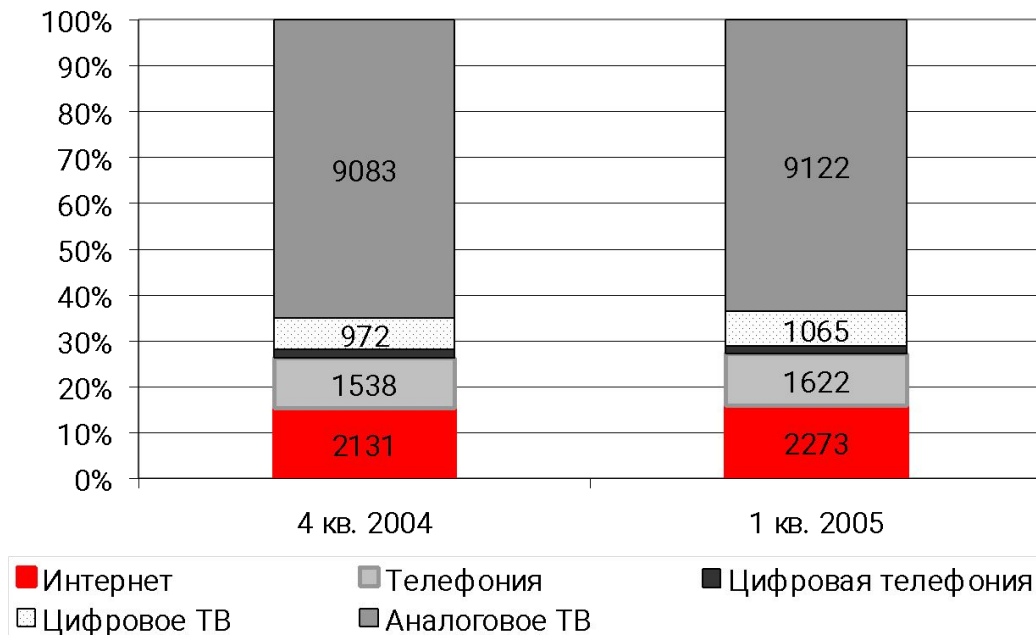
- Telewest позиционирует себя как broadband communications and media group
- NTL – с 1996 года позиционирует себя как оператор мультисервисной сети
- 2002-2003 годах – обе компании пережили предбанкротное состояние, 2003-2004 годы – реструктуризация бизнеса

Модели бизнеса обоих операторов схожи, но действуют компании в разных регионах Великобритании. Слияние обеспечит снижение издержек и экономию на масштабах (около £200 млн. в год).

UPC/Liberty Global – стратегия «перехода к цифровому дому»



Абонентская база UPC, 2003-2004



- Крупнейший оператор в Европе - охват 18 стран, 23 млн. домохозяйств
- Годовой оборот – \$4,9 млрд, долговые обязательства - \$6,6 млрд.
- Основной акцент на услугах телефонии и доступа в Интернет
- Маркетинговая стратегия основана на «пакетировании, скоростях и дополнительных услугах»

В результате череды поглощений UPC стал крупнейшим оператором в Западной и Восточной Европе.

Корректировка бизнес-стратегий: новые подходы на рынке ТВ



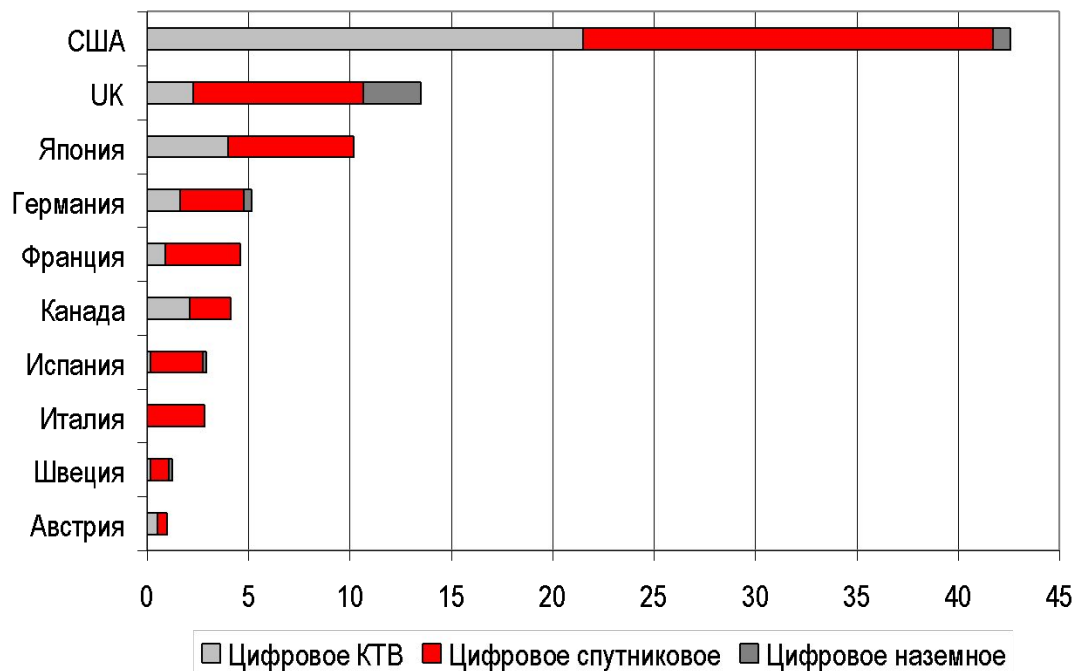
- Стратегия дифференциации (сегментация потребителей услуг КТВ)
- Стратегия диверсификации – выход на смежные с КТВ рынки
- Интеграция сервисов и внедрение принципов bundling – предложение нескольких услуг в одном пакете
- Стратегии партнерства или консолидации - новые ресурсы и новые конкурентные возможности
- Стратегии оптимизации организационной структуры и функциональных процессов
- Стратегия сотрудничества и партнерства

Этап зрелости рынка платного телевидения характеризуется высоким уровнем консолидации рынка и наличием всего нескольких крупных игроков, чей бизнес характеризуется высокой родственной диверсификацией.

Переход к цифровому ТВ – болезненно, но необходимо



Абоненты цифрового ТВ, 1 пол. 2004

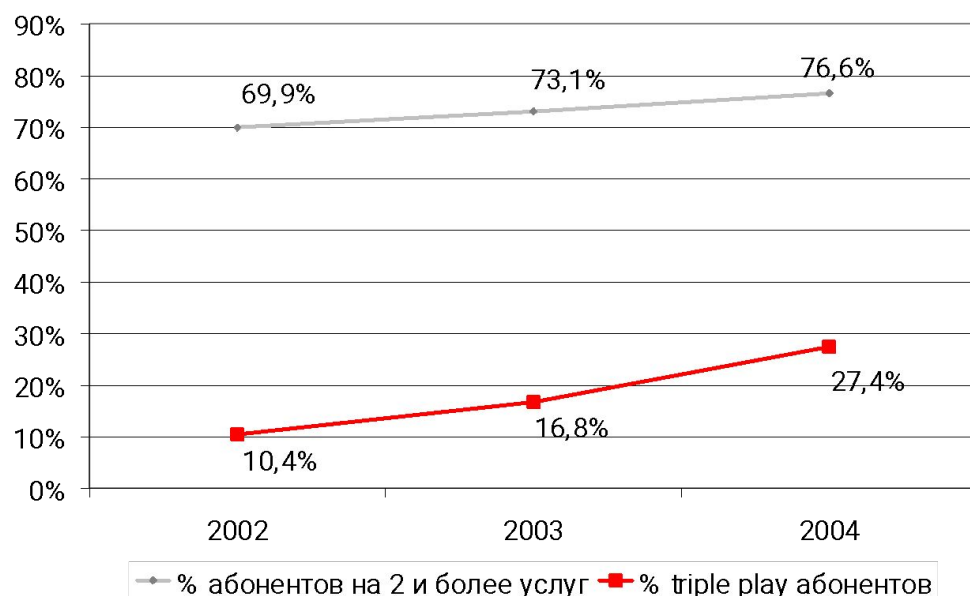


- Цифровизация сетей КТВ может принести оператору дополнительные доходы
- Сдерживающие факторы: существенные инвестиции на переоборудование сетей, повышение входного барьера для абонента
- В России число абонентов цифрового телевидения не превышает 500 тыс.

Как показывает опыт Великобритании, запуск бесплатного цифрового наземного вещания таит для операторов КТВ угрозу.

Рынок triple play услуг

Triple Play в Великобритании (Telewest)



Россия

- В основном операторы пока только заявляют о своих намерениях по построению мультисервисных сетей
- «Волгоградэлектросвязь» запустила в коммерческую эксплуатацию triple play осенью 2004 года. Количество абонентов triple play почти за 1 год коммерческой эксплуатации составило около 300 абонентов.

Российский рынок мультимедийных/мультисервисных услуг только начинает формироваться. Опыт развитых рынков мультисервисных услуг демонстрирует, что только до 30% абонентской базы подключаются на triple play

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

**Татьяна Толмачева,
Старший консультант, iKS-Consulting**

Тел.: +7-095-505-1050

Факс: +7-095-785-1491

tt@iks-consulting.ru

www.iks-consulting.ru