

По данным «ТМТ Консалтинг», в 2016 году на доходы от корпоративных клиентов пришлось лишь 4% выручки операторов от платного ТВ. Объем сегмента составил **1,53 млрд руб.**, договоры на предоставление услуги были заключены с **86 тыс.** клиентами – юридическими лицами. Средний счет на услугу в корпоративном сегменте - в 9,5 раз выше, чем ARPU физических лиц (**1 480 руб.** против 156 руб.).

Крупнейшим игроками на корпоративном рынке являются **«НТВ Плюс», «Ростелеком», МТС, «Триколор».**

Драйвером развития услуги платного ТВ для проводных операторов «Ростелеком» и МТС является возможность предложить ее в пакете с другими услугами – в первую очередь, с интернет-доступом.

«НТВ Плюс» располагает правами на спортивные телеканалы собственного производства, поэтому многие спортивные бары и прочие учреждения, где востребован спортивный телеконтент (например, букмекерские конторы), являются пользователями «НТВ Плюс».

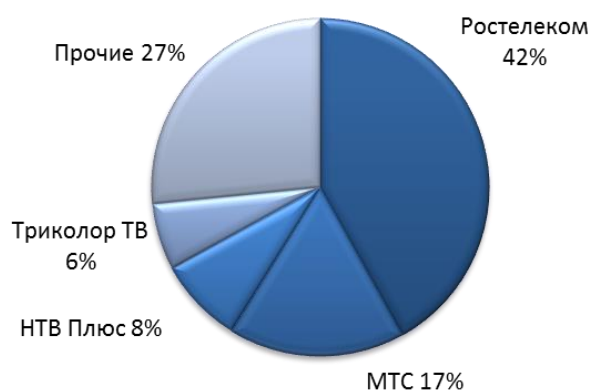
В отличие от всего рынка платного ТВ, в корпоративном сегменте преобладают подключения по технологии IPTV. Это связано с тем, что операторы развивают эту услугу, предлагая бизнес-клиентам пакетные подключения (ШПД+телефония+ТВ). Еще одной причиной преобладания IPTV является то, что доля подключений юридических лиц как физических в этом сегменте не так значительна, как в спутниковом сегменте.

По самым осторожным оценкам, число «серых» подключений к спутниковым операторам **до 10 раз** превышает количество официально заключенных договоров. С учетом «серых» подключений доля спутниковой технологии является лидирующей на рынке. Основным преимуществом спутникового ТВ является его повсеместная доступность, что имеет определяющее значение для организаций, расположенных в стороне от кабельной инфраструктуры (загородные гостиницы, придорожные кафе и т.п.).

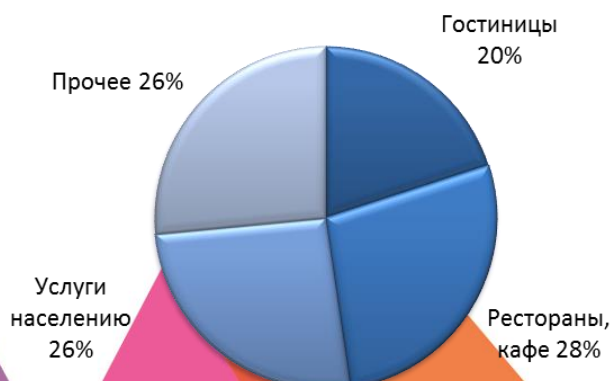
Крупнейшими потребителями платного ТВ являются предприятия из сферы услуг – гостиницы, кафе и рестораны, прочие сервисные организации:

- ◆ торговые центры
- ◆ фитнес-центры
- ◆ салоны красоты ит.п.
- ◆ автомойки, станции техобслуживания
- ◆ места ожидания на вокзалах

Структура абонентской базы по игрокам



Структура рынка по типу пользователей (в доходах)



Несмотря на то, что бизнес-аудитория, будучи более доходной, весьма привлекательна для операторов, поставщики услуги при развитии данного направления сталкиваются с рядом препятствий:

- 1) сложностью выполнения требований законодательства в области соблюдения авторских прав в местах общественного просмотра
- 2) наличием «серого» рынка, составляющими которого являются:
 - ◆ подключение юридических лиц к услуге как физлица
 - ◆ незаконная трансляция телеканалов в Интернете
 - ◆ нарушения в области смежных и авторских прав, допускаемые операторами
 - ◆ подключение к услугам цифрового телевидения с помощью установки пиратского оборудования и программ

Кроме того, рост рынка во многом сдерживается развитием альтернативных решений, среди которых:

- ◆ цифровое эфирное телевидение
- ◆ медиа-решения для публичного просмотра

Факторами, способствующими развитию рынка, являются:

- ◆ распространение Интернета и рост предложения по подключению услуги цифрового телевидения в пакете с другими услугами фиксированной связи
- ◆ стремление заказчиков услуги к получению конкурентного преимущества и росту клиентоориентированности за счет предложения телевизионного просмотра
- ◆ усиление борьбы с «серым» рынком - работа операторов и правообладателей с незаконными подключениями и публичными трансляциями
- ◆ масштабные зрелищные мероприятия: например, можно ожидать роста числа подключений корпоративных клиентов перед Чемпионатом мира 2018 года по футболу.

Прогноз развития рынка

По оценкам «ТМТ Консалтинг», при сохранении текущей ситуации на рынке (массовый характер нарушений авторских и смежных прав, сложная процедура получения прав публичного показа, хаотичная правоприменительная практика и т.п.) число клиентов-юридических лиц, подключенных к услугам операторов платного ТВ, в ближайшие 5 лет будет расти в среднем на 10,2% в год и к 2022 году превысит **150 тыс.**

Доходы рынка будут расти в среднем на 12,8% в год и в 2022 году составят **3,4 млрд рублей**, превысив показатели 2016 года в 2,1 раза.