

Компания «ТМТ Консалтинг» подготовила исследование «Российский рынок OTT-видеосервисов - 2016»

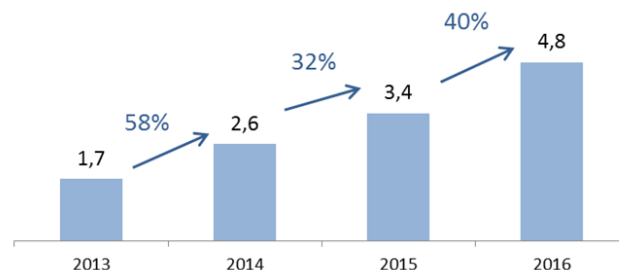
Summary

Российский рынок легальных онлайн-видеосервисов, действующих по модели OTT и предлагающих для просмотра профессиональный видеоконтент¹, вырос в 2016 году на **40%** и составил **4,8 млрд руб.**

Положительное влияние на рынок оказали:

- ♦ активная работа сервисов по повышению качества контента: увеличение числа новинок, предложение эксклюзивного контента, внедрение высококачественных форматов (4K, HDR)
- ♦ совершенствование платной модели (в первую очередь, подписной)

Рынок OTT-видеосервисов, млрд руб., 2016

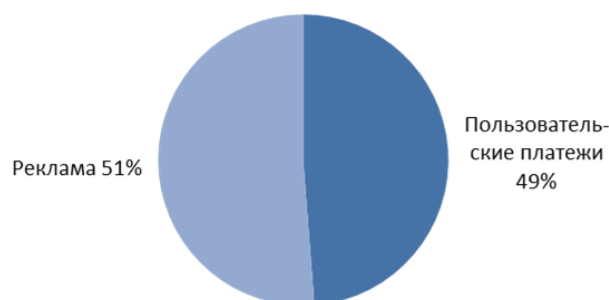
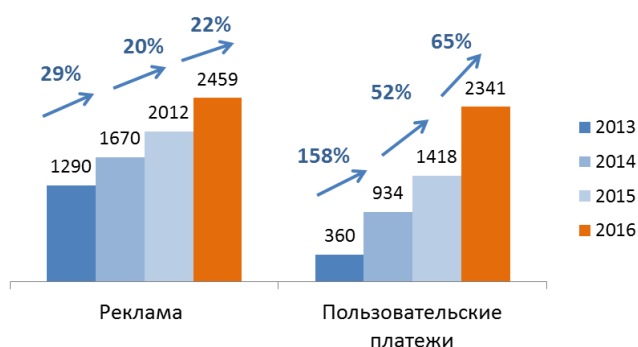


После снижения темпов роста в 2015 году, вызванного ухудшением экономической ситуации и общим падением рекламного рынка, рынок OTT-видео в 2016 году заметно оживился: росли как платная, так и рекламная выручка сервисов.

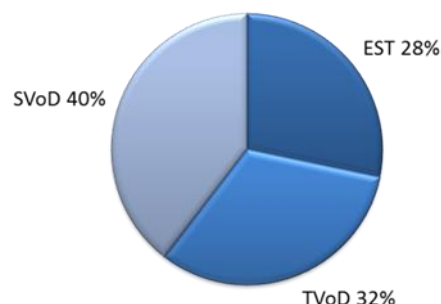
Наиболее высокими темпами в 2016 году росли доходы, полученные по платной модели. Их объем по итогам года составил **2,34 млрд руб.** (рост 65%). Реклама принесла **2,46 млрд руб.** (рост 22%).

Выручка по платной и рекламной модели, млн руб.

Структура выручки, 2016



Структура доходов по платной модели, 2016

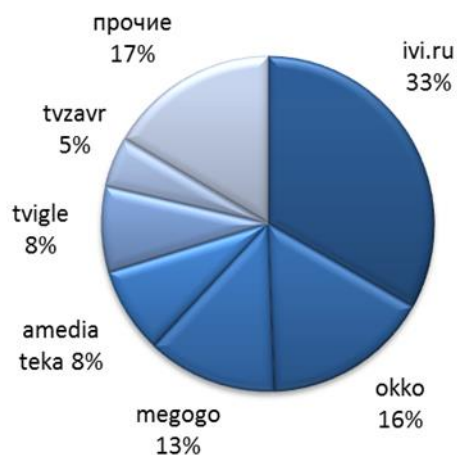


В 2016 году заметно выросла доля выручки, полученной от подписки – это произошло в первую очередь благодаря росту сервиса Amrdiateka, а также вводу онлайн-кинотеатром Okko тематических подписок во втором полугодии.

2016 год стал богатым на события: на российский рынок пришли Netflix и Amazon, OTT-видеосервисы открыли еще несколько операторов платного ТВ. Тем не менее, большой конкуренции они пока не составляют: у зарубежных игроков мало локализованного контента, а операторские сервисы рассчитаны в первую очередь на своих абонентов.

¹ В состав рынка входят онлайн-кинотеатры (OTT VoD) и порталы потокового ТВ-вещания и не входят магазины приложений – такие, как iTunes, Google Play

Структура рынка по игрокам, 2016



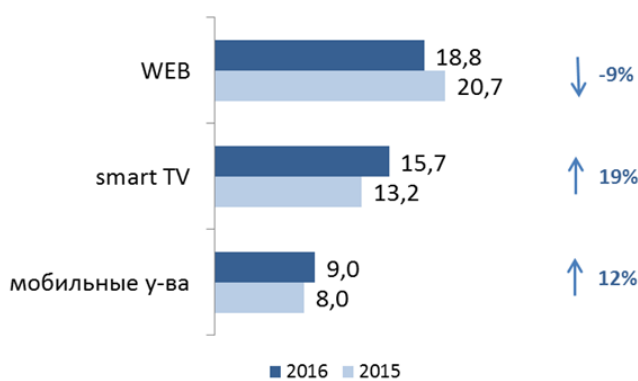
По итогам 2016 года у 6 игроков рыночная доля превысила 5%. Первые две позиции сохранились за прошлогодними лидерами – онлайн-кинотеатрами **ivi.ru** и **Okko**. Уже третий год подряд на эти две компании приходится около половины рынка, при этом доля **ivi.ru** постоянно растет (с 28% в 2014 году до 33% в 2016 году).

Лидером по темпам роста стал сервис **Amediateka**, выручка которого выросла за год в 2,12 раза - это позволило онлайн-кинотеатру закрепиться в числе крупнейших игроков российского рынка.

По оценкам «ТМТ Консалтинг», аудитория OTT-видеосервисов по итогам 2016 года выросла на 3,0% и составила **39,6 млн человек**.

Наиболее быстро росла в течение года аудитория **smart-телевизоров** (рост 19%) и **мобильных устройств** (12%). В то же время аудитория **ПК**, хотя и остается все еще самой многочисленной, уже второй год подряд показывает сокращение.

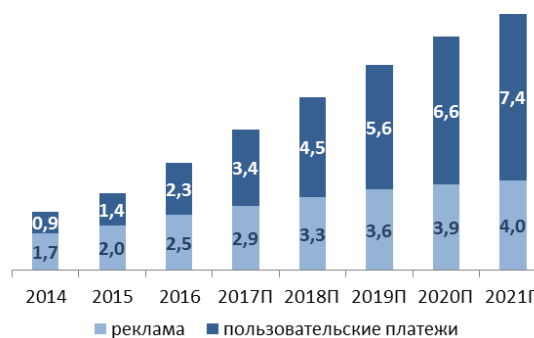
Рост аудитории на различных устройствах, 2016



По прогнозам «ТМТ Консалтинг», в 2017 году рынок OTT-видеосервисов продолжит активно расти. Рост будет происходить в основном за счет платных сервисов, объем рынка вырастет на **31%** до **6,3 млрд руб.**

К 2021 году объем рынка OTT-видеосервисов составит 11,4 млрд руб., на доходы от платных сервисов будет приходиться две трети выручки. Средние темпы роста рынка (GAGR) в ближайшие 5 лет составят **10,4%**.

Прогноз развития рынка OTT-видеосервисов



Основными трендами в ближайшие годы станут:

- ◆ Изменение состава участников рынка вследствие прихода глобальных игроков, сделок M&A, выхода на рынок OTT операторов связи и ИТ-компаний
- ◆ Преимущественное развитие платной модели, в первую очередь подписки
- ◆ Ориентация сервисов на предложение эксклюзивного контента, в том числе производство собственного
- ◆ Дальнейшее расширение географии предоставления услуг российскими видеосервисами
- ◆ Осуществление дальнейших шагов по регулированию рынка

За дополнительной информацией и по вопросу покупки полной версии исследования обращайтесь: «ТМТ Консалтинг», Елена Крылова тел.: +7 (495) 740-9880 +7 (905) 781-5802 e-mail: ek@tmt-consulting.ru