

# ***JP Capital***

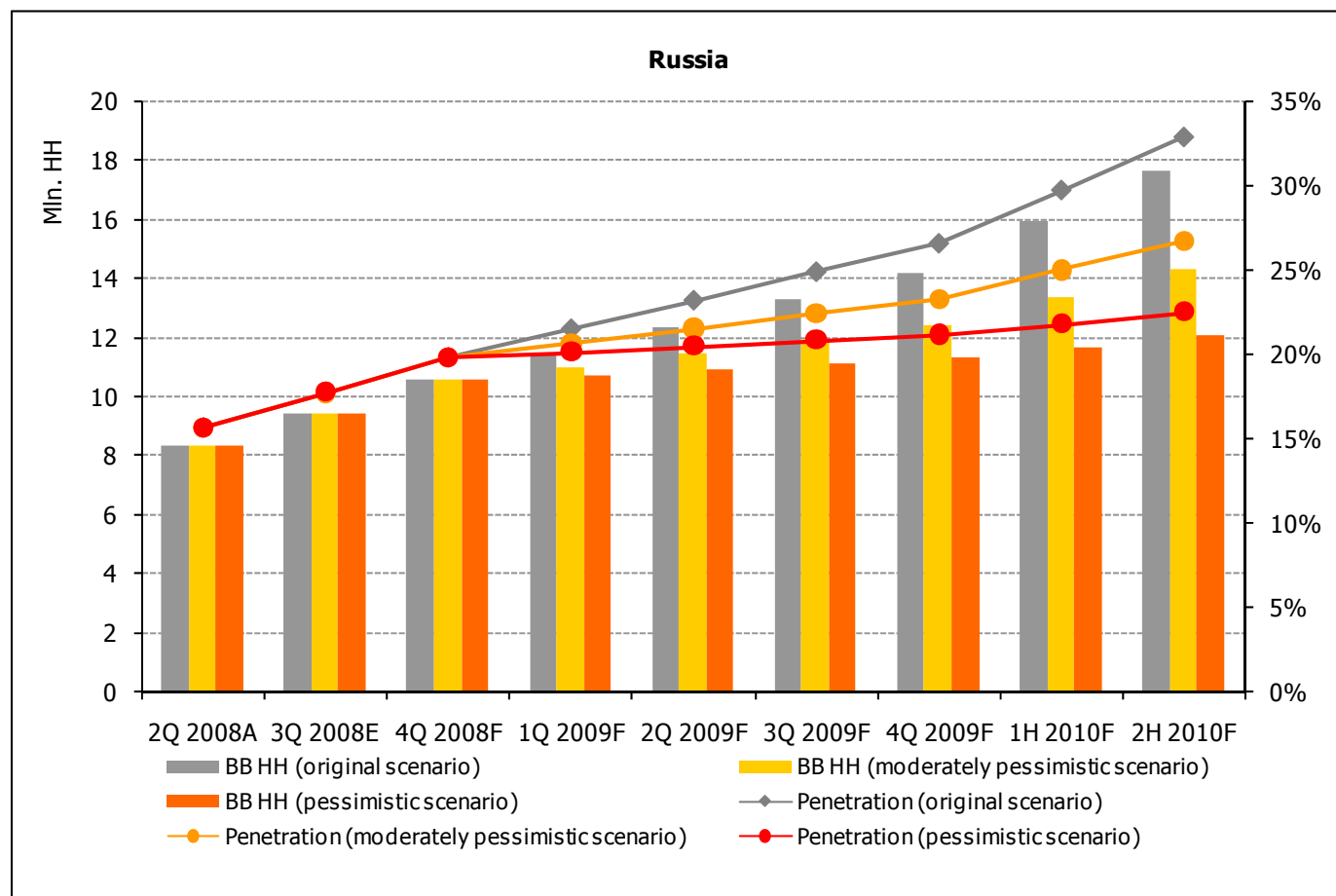
***Риски и возможности в  
телекоммуникационном секторе  
в ситуации финансовой нестабильности***

***09 Декабря 2008***

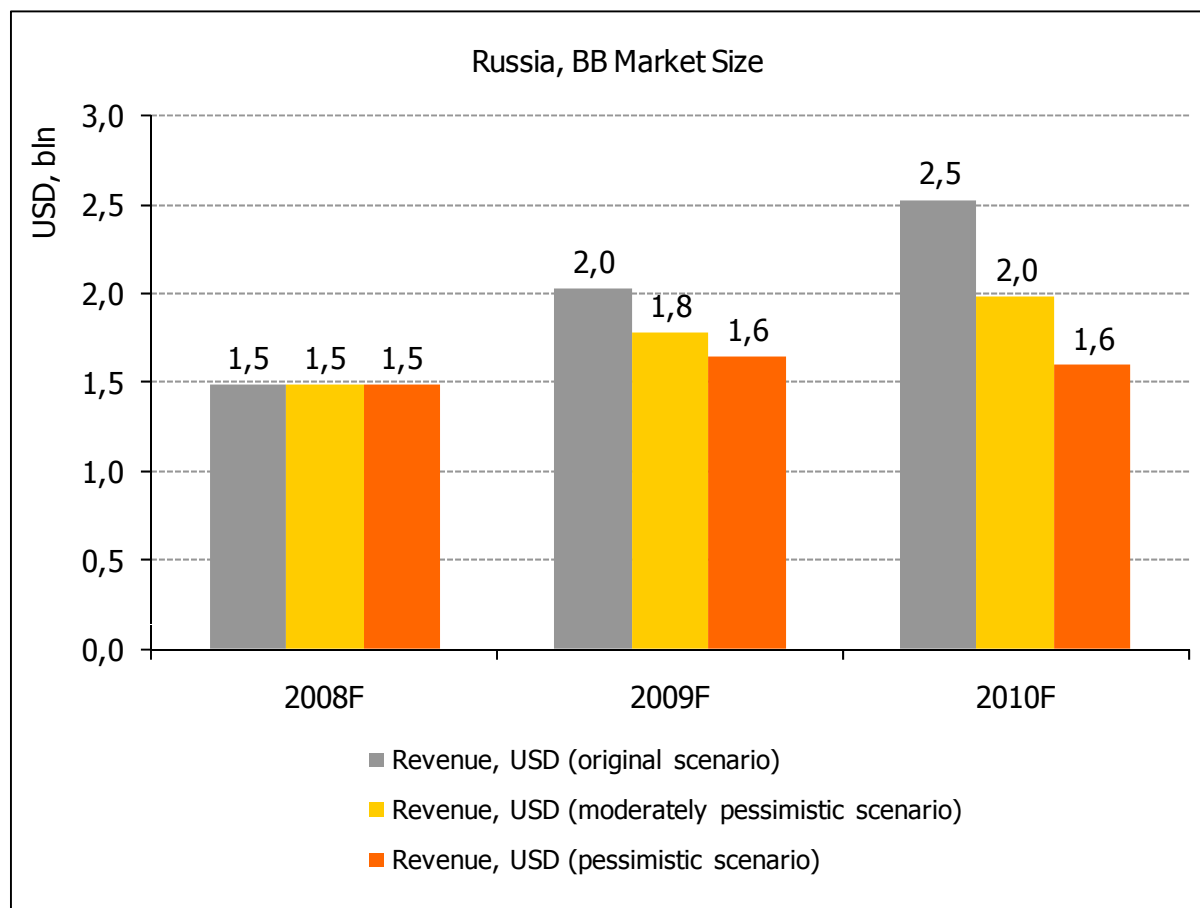
### **Основные тенденции рынка ШПД (2009 –2010):**

- **Снижение темпов роста рынка ШПД до 20% (вместо прогнозных 35%)**
- **Снижение ARPU за счет падения благосостояния домохозяйств**
- **Изменение предпочтений абонентов (увеличение объемов трафика вместо VAS)**
- **Переориентация ISP на повышения эффективности существующей сети (вместо расширения сетей)**
- **Сокращение и перераспределение маркетинговых расходов операторов ШПД (сокращение доли МРК)**
- **Задержка программ региональной экспансии федеральных операторов (~ 6 мес.)**
- **Консолидация рынка за счет М&А сделок**
- **Радикальный пересмотр политики инвестиционных фондов**

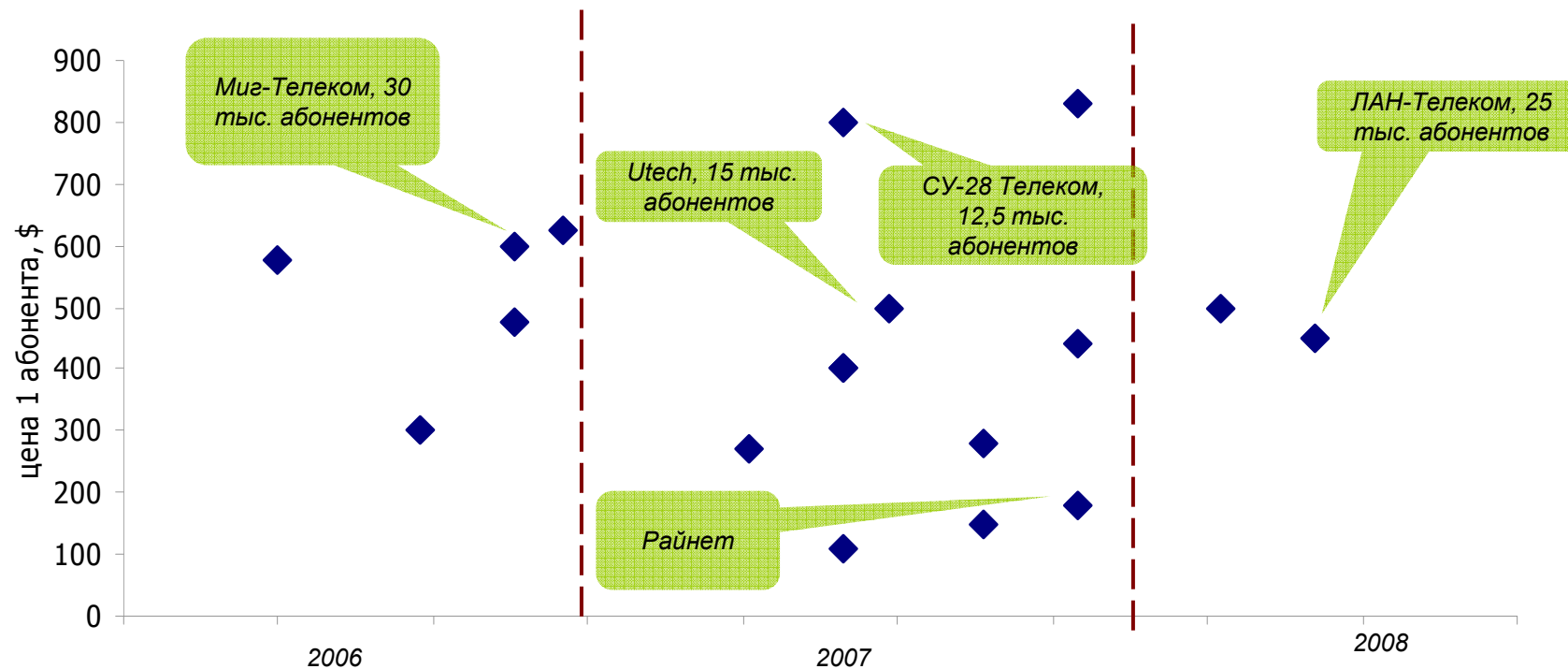
**Прогнозируется восстановление рынка во второй половине 2010г.**



1. Снижение темпов роста кол-ва подключаемых ДХ в 2009г. с 35% (предкризисный прогноз) до 18 – 7% (прирост в 2008г. составил 70%) - в основном за счет регионов – 80 %
1. Снижение уровня проникновения ШПД с 27% в 2009г. и 33% в 2010г. (предкриз.прогноз) до 23–21 % и 27–22% соответственно (уровень проникновения ШПД в 2008г. – 20%)
3. Снижение прогнозного кол-ва подключений с 17,6 млн. в 2010г. (предкриз.прогноз) до 14,3 – 12,0 млн. (падение 18,7 – 31,6 %)



1. Замедление темпов роста с рынка с 36% в 2009г. и 25% в 2010г. (предкриз.прогноз) до до 19 – 10% и 12 – (-3)% соответственно (т.е. возможно даже падение)
1. Снижение объемов рынка в 2010г. с прогнозных 2,5 млрд.долл. (предкриз.прогноз) до до 2 – 1,6 млрд.долл.
3. Ежегодное снижение уровня ARPU на 15-20% вместо прогнозных 10%



**Падение оценочной стоимости компаний с \$ 400 – 500 за абонента (1Н 2008) до ~ \$ 350 в Москве и 200 – 250 в регионах (2Н 2008)**

### **Profile**

- # 1 Russian Hi-Tech Consultancy
- Three Business Units servicing our clients
- Local Russian office since 1996
- Covers more than 10 countries
- 100 Consultants and Experts working for J&P fulltime and on project basis
- Vision+Research+Brains+Timing makes up J&P's magic

### **Qualities**

- Innovative Company
- High Quality & Integrity
- Extensive data and field research operations
- Dedicated and devoted employees
- Client orientated organization

#### **J&P Consultancy**

#### **J&P Capital**

#### **J&P Labs**

J'son & Partners brand has magic.

The reason is very simple. Every day our consultants and support staff try their utmost to deliver excellence to our great clients however big or small the request.

Integrity, trust and creativity is put in the solutions we deliver to the market.

Karl Johannesson, CEO, J'son & Partners



***J'son & Partners (J&P) has been present in Russia since 1992. Office since 1996. More than 1,500 successful projects executed for Russian and global clients.***