

ИАА TelecomDaily: ОК в 2024 нарастили выручку сразу на 44%

По итогам 2024 выручка онлайн-видеосервисов в России выросла на 44%, фактически повторив резкий всплеск годом ранее. Высокая динамика стала следствием маркетинговых усилий большинства крупнейших игроков. Однако в агентстве прогнозируют, что в 2025 году темпы прироста не превысят 20—22%.

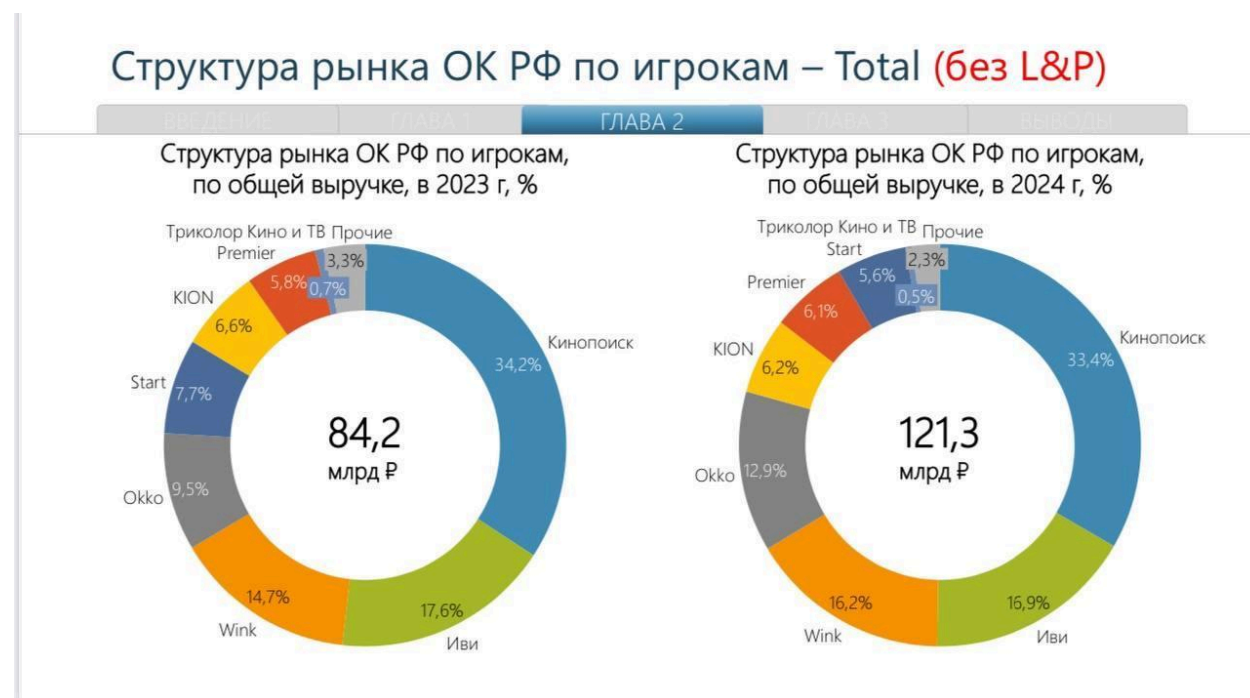
За год положение ведущих сервисов практически не изменилось. В первую пятерку вошли «Кинопоиск», «Иви», Wink, Okko и Kion (игроки перечислены в порядке убывания).

ИАА TelecomDaily публикует данные своего ежегодного отчета по рынку онлайн-видео. В исследовании рассматривается более 40 проектов, реализованных в РФ. На графиках отображены результаты первых десяти. Помимо анализа закрытых и открытых данных, проведен экспертный опрос.

Итоги исследования:

В 2024 году выручка видеосервисов достигла 121,3 млрд руб. против 84,2 млрд годом ранее. Таким образом, рост за год составил 44% — рынок второй год подряд удерживает высокие темпы роста, которые ранее демонстрировал до 2021 года включительно. За 2023 года рост выручки составил 45%, в то время как по итогам 2022-го — не превысил 10%.

Общее количество платных подписок в 2024 выросло с 45 до 58 млн, то есть на 29%.

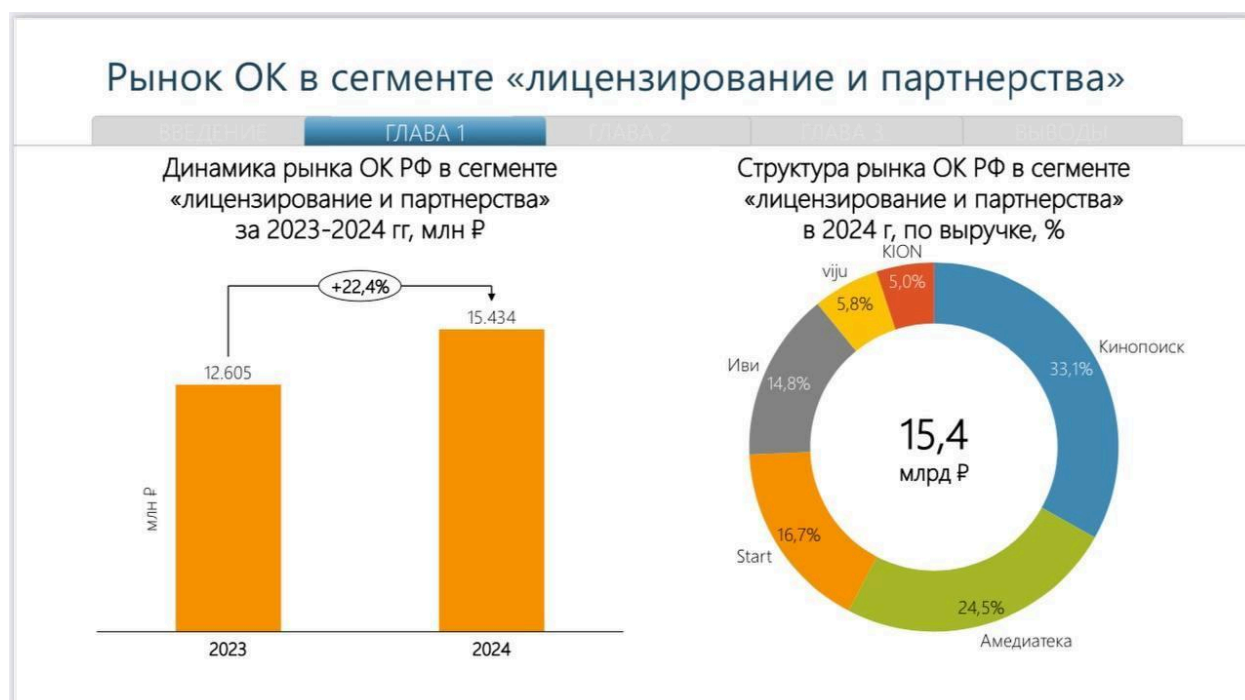


В общей выручке доля онлайн-кинотеатра (ОК) «Кинопоиск» («Яндекс») почти в два раза выше, чем у идущего за ним «Иви». «Кинопоиск» удерживает 33,4% (годом ранее — 34,2%), «Иви» — 16,9% (17,6%).

Третьим остался Wink («Ростелеком») — единственный в ТОП—3, кто за год увеличил долю, — с 14,7% до 16,2%.

Четвертый, ОК Okko («Сбер»), также улучшил свои позиции — с 9,5% до 12,9%. На пятом месте Kion (МТС), который зафиксировал небольшое снижение, — с 6,6% до 6,2% соответственно.

В исследовании выручка видеосервисов от лицензирования и партнерств подсчитана отдельно, чтобы избежать задвоения результатов. Сюда относятся доходы ОК от партнерских интеграций и продажи контента («ориджиналс») на другие платформы, ТВ-каналы, а также через традиционный кинопрокат.



Этот сегмент за год вырос на 22,4% — с 12,6 млрд руб. до 15,4 млрд (по итогам 2023-го — на 30%). Крупнейшие игроки здесь «Кинопоиск» (33,1%), «Амедиатека» (24,5%), Start (16,7%), «Иви» (14,8%).

Анализируя ценовую политику (стоимость подписки ОК), аналитики отмечают, что сразу три игрока из первой пятерки подняли цены. «Кинопоиск» на 33%, Wink — на 50% и Kion — на 60%. Premier, занимающий по доле выручки шестое место, также увеличил стоимость подписки на 33%.

Именно этот фактор сыграл свою роль в росте выручки в годовом выражении. Однако входящий в ТОП-5 Okko, напротив, снизил цену подписки на 50% и очень активно рос, благодаря продвижению ОК в рамках подписки «Сбер Прайм».

## Прайс-навигатор по услугам ОК РФ за 2023 / 2024

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА 1

ГЛАВА 2

ГЛАВА 3

ВЫВОДЫ

Стоимость подписки на онлайн-кинотеатры – 2023 / 2024, ₽/мес

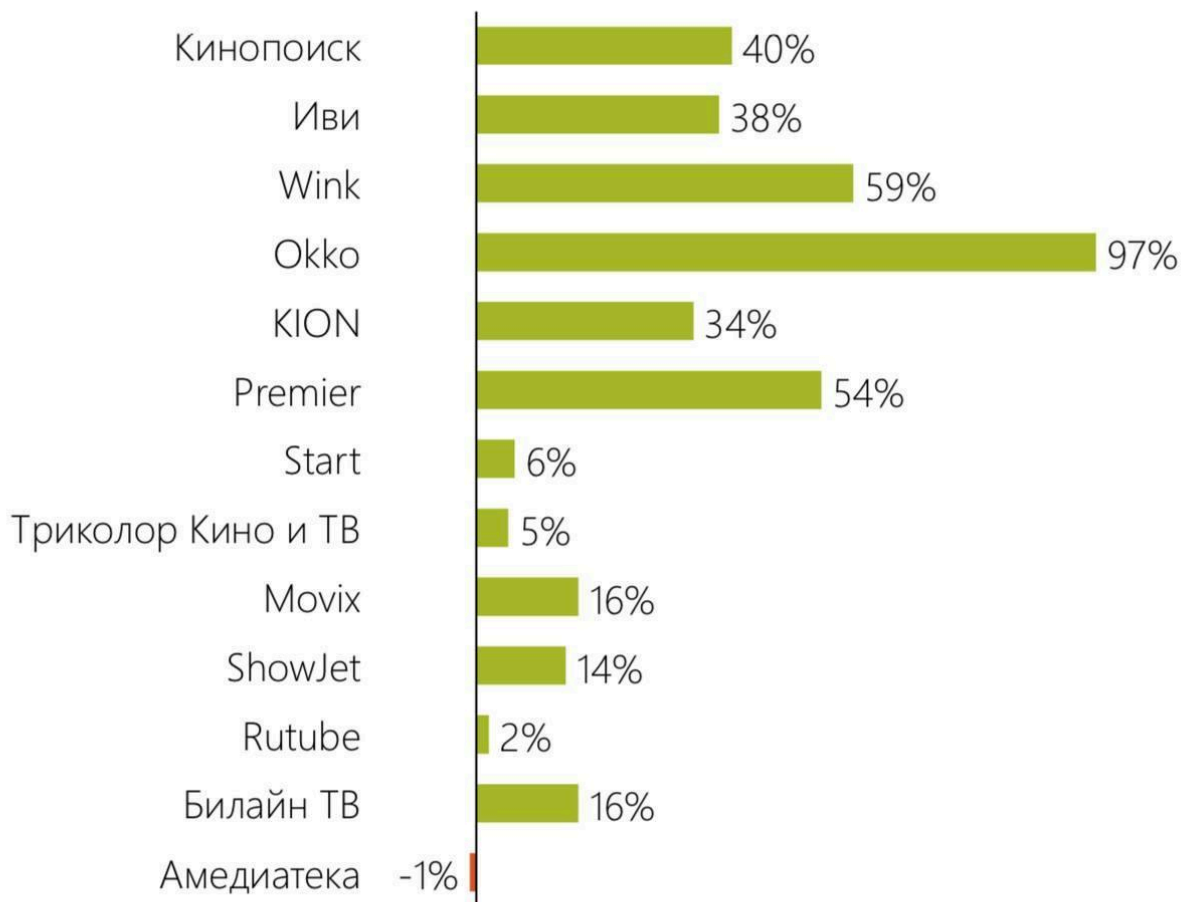


Прим.: \* партнерский контент; подписка от 299 ₽ до 899 ₽

Второй по выручке ОК, «Иви», расценки не менял и сосредоточился на новых проектах — причем, по оценке TelecomDaily, жестко контролировал затраты на их продвижение.

Таким образом, максимально собственную выручку в течение года удалось увеличить Okko — на 97%, Wink — на 59%, Premier — на 54%. Лидеры рынка «Кинопоиск» и «Иви» показали примерно одинаковый и стабильный результат — 40% и 38% соответственно.

## Рост выручки (без L&P), 2024/2023, %



Источник: расчеты Телеком Дейли

Денис Кусков, гендиректор ИАА TelecomDaily:

«Мы видим, что в 2024 году ОК придерживались грамотной маркетинговой стратегии. Четыре из десяти крупнейших ОК подняли цены. Сервис Okko же цену снизил, но как раз в тот момент, когда велось его активное продвижение. В результате выручка ОК выросла почти в два раза и также сказалась на объемах рынка. Впрочем, в 2025 году темпы прироста выручки все-таки снизятся до 20-22% по итогам года. Маловероятно, что столь высокую динамику, как в 2023-2024 годах, возможно поддерживать одними лишь ценовыми инструментами».

