

Интернет-пирог: лето 2006

Интернет-рынок Иркутска к лету 2006 года каких-либо значительных изменений не претерпел, и в ближайшей перспективе такие изменения не предполагаются. Весь 2005 год и начало 2006 года в России прошли под впечатлением грандиозного успеха московской компании "Стрим", сумевшей за счет принципиально нового подхода к городским коммуникациям буквально обрушить розничные цены на Интернет в Москве. Естественно, что возникший диссонанс между ценами на Интернет в столице и регионах породил подсознательное ожидание конечного пользователя в Иркутске на резкое снижение стоимости использования Интернета. Однако эти ожидания пока что так ожиданиями и остались.

Провайдеры

К лету лидирующая тройка иркутских провайдеров "СибирьТелеком" - "Деловая Сеть - Иркутск" - "Ориент-Телеком" сохранила действующий паритет сил. Компания "СибирьТелеком" попыталась повторить успех московского "Стрима", породив услугу (фактически новый тарифный план) с говорящим названием "Web-stream". Диверсификация удалась, но далеко не с тем успехом, который, очевидно, предполагался. Проблема в том, что московский "Стрим" ориентирован на повсеместное внедрение ADSL, что в условиях стоимости московского глобального трафика вполне оправдано. В Иркутске же, с его удаленностью от столицы и высокой стоимостью аренды магистральных каналов, выйти на эффективность московского "Стрима" практически нереально.

Тем не менее, иркутский "Web-stream" подтолкнул лидеров рынка искать новые формы работы с конечным пользователем. Впервые в Иркутске две компании предложили тарифные планы на диалап с расчетом по чистому трафику: "Сиброн" с планом "Аська" и Ориент-Телеком с планом "Толковый". Пришлось существенно пересмотреть свои тарифные планы в сторону снижения цен и традиционно консервативному ДСИ. В результате тенденция снижения стоимости услуг связи для физических лиц к лету проявилась у всех провайдеров и достигла в среднем 3 рублей за мегабайт или 15 рублей за час. Любопытно, что практически все иркутские провайдеры склонны ориентироваться на компромиссные решения, с оплатой комбинированно за время и трафик.

И все же, высокая стоимость аренды магистральных каналов и значительная удаленность от столицы не дает возможности реального снижения конечных расценок из-за сохраняющейся высокой себестоимости услуг Интернет в Иркутске - и нет никаких причин ждать такого снижения в ближайшем будущем. Ситуацию могут изменить московские провайдеры, в случае, если они решат выйти на восточно-сибирский рынок со своими дешевыми решениями уровня "Стрима". Однако до сих пор региональный розничный рынок услуг Интернет казался московским компаниям чересчур мелким.

В мае иркутская Интернет-общественность была крайне заинтересована слухом о продаже компании "Деловая Сеть - Иркутск" некой петербургской телекоммуникационной компании. Несложное расследование показало, что источником слуха являются сотрудники формально независимых московских телекоммуникационных компаний. Руководство ОАО "Деловая Сеть - Иркутск" наотрез отказывается подтверждать факт сделки. Технический директор этой компании Глеб Ступин заявил в частной беседе:

"ДСИ каждый год кому-то "продают", вот уже 10 лет. В этом году случился большой прогресс, во-первых, ДСИ наконец-то "продали", во-вторых, я узнал, кому именно продали ДСИ - фирме Синterra.

Могу ошибаться, но думаю все же, что "продал" ДСИ (или просто сделал нужный римейк одному из старых слухов) один известный Иркутску Интернет-делец, чтобы сгладить перед коллегами свои угловатые (мягко говоря) действия по отношению к ДСИ."

Между тем, в случае, если слух о продаже компании "Деловая сеть - Иркутск" подтвердится, то рынок провайдерских услуг в Иркутске ждет серьезное потрясение. Московские и петербургские компании в принципе отличаются более высоким уровнем деловой активности по сравнению с иркутскими, и нет никаких

сомнений, что новая компания будет проводить политику демпинга и выбивания слабых игроков с рынка. В этом случае лакомый пирог Интернет-услуг в Иркутске будет в короткое время перераспределен между крупными компаниями, мелкие же компании будут вытеснены на рынок услуг второстепенных.

Из других новостей рынка небезынтересна ситуация вокруг компании "Связьтранзит", выделившейся из крупного системного интегратора "Сиброн". Несмотря на значительные авансы и уход в "Связьтранзит" ряда неплохих специалистов, эта компания так пока и не смогла занять значимое положение на рынке Интернет-услуг. При этом компания не сдаётся и продолжает весьма активную деятельность, создавая определенное оживление на рынке.

Домовые сети

Проблема домашних сетей стоит в Иркутске давно. Провайдеры определенно не хотят связываться с этим сомнительным сегментом рынка, так как он не обещает быстрой прибыли и требует значительных ресурсов, как финансовых, так и человеческих. Основная проблема домашних сетей заключается в том, что эффективность такой сети начинается с нескольких десятков клиентов, подключенных по локальной сети, то есть либо в пределах одного микрорайона, либо между близко стоящими домами. Относительно слабая активность пользователей Интернет в Иркутске и неоднородность расселения позволила пока что создать такие сети лишь в Академгородке, Радужном и Ново-Ленино, чего явно недостаточно для их более-менее значимого влияния на рынок.

До сих пор домашние сети в Иркутске создавались хотя и в контакте с провайдерами, но все-таки энтузиастами-одиночками. Этот момент породил серьезную проблему с лицензированием услуг домашних сетей: домашняя сеть по определению предоставляет услуги связи, а следовательно, ее владелец должен лицензировать свою деятельность. Учитывая то, что в большинстве своем владельцы домашних сетей работают в лучшем случае "в ноль", на лицензирование у них нет ни средств, ни желания.

Еще одной значительной проблемой домашних сетей является возможная незаконность их внутреннего трафика. Даже хранение, к примеру, на личном компьютере саунд-треков российских исполнителей уже формально является незаконным, а публикация их для всей домашней сети становится откровенным пиратством, и домашние сети спасает лишь то, что они недоступны "снаружи".

В тенденциях развития домашних сетей значительную роль могут сыграть лишь серьезные инвестиции, которые пока что, при отсутствии интереса к этому сегменту рынка со стороны провайдеров, полностью отсутствуют. Между тем именно массовое развитие этого бизнеса способно дать зеленый свет привлекательной идее "локального трафика".

Дело в том, что львиная доля себестоимости работы провайдера приходится на аренду магистральных каналов в Москву и оплату трафика внешнего. Между тем совершенно не факт, что всем жителям Иркутска нужны именно московские или зарубежные сайты. Идея "локального трафика" заключается в том, чтобы создавать собственные региональные веб-ресурсы, интересные иркутянам, и "замыкать" иркутских пользователей на внутри-иркутском трафике, который обходится провайдерам в копейки. Эта идея доведена до предела в мелких европейских государствах типа Болгарии и Венгрии, где созданы единые централизованные веб-ресурсы большой емкости, и трафик внутри страны за счет этого обходится крайне дешево - за трафик же за пределами страны пользователю приходится платить весьма значительные суммы. Упрощенной моделью такой схемы является домашняя сеть, пользование которой внутри самой сети практически бесплатно. На городском уровне подобную модель представляет собой так называемая пиринг-сеть: прямой контакт городских провайдеров между собой, за счет чего себестоимость трафика, при наличии значительных по объему и популярности веб-ресурсов, становится крайне низкой. Однако именно на уровне города эта схема пока что работает крайне плохо, так как сдерживается непростыми взаимоотношениями провайдеров, с одной стороны, и технической сложностью создания мощных веб-ресурсов, с другой.

Во многом развитие провайдерских услуг в Иркутске и преодоление естественной монополии "СибирьТелекома" на выделенные каналы тормозится отсутствием развитой инфраструктуры кабельного хозяйства. Прокладка разветвленной оптоволоконной сети под силу только крупным провайдерам, ориентированным на длительную и стабильную работу в регионе. Работа эта, непростая как технически, так и по уровню финансовых затрат, активно ведется в основном компаниями "Сиброн" и "Ориент-Телеком", но зачастую упирается в отсутствие квалифицированных кадров и понимание со стороны местных властей. Для сравнения, в Томске, где прокладка оптоволоконной кабельной сети ведется под патронажем городской администрации, подобные проблемы отсутствуют в принципе, что ведет к консолидации провайдеров и значительному снижению цен на Интернет для конечного пользователя.

Хостинг

Веб-хостинг, или размещение веб-ресурсов, является одной из самых больных тем иркутских провайдеров. На этом рынке традиционно "рулят" все те же три фирмы - "СибирьТелеком", "Деловая Сеть - Иркутск" и "Ориент-Телеком". При этом ДСИ исповедует идею бесплатного хостинга при условии обновления сайтов со своих аккаунтов, две другие фирмы придерживаются традиционной позиции взимания абонентской платы в зависимости от объема сайта.

Основная проблема в этом сегменте рынка заключается в том, что региональному провайдеру выгодно содержать сайты, интерес к которым проявляется в основном жителями региона, так как такие сайты генерируют практически неоплачиваемый для провайдера локальный трафик. Хостинг же сайтов общероссийской направленности, да еще и имеющих высокую популярность, для регионального провайдера крайне невыгоден, так как такой сайт создает высокий трафик, от которого местный провайдер либо не получает ничего, либо сущие гроши - оплачивая создаваемый трафик из своего кармана.

До недавнего времени ситуация разрешалась существенным повышением оплаты за хостинг такого сайта - однако после появления в Москве и Петербурге мощных дата-центров, цена на него в этих центрах упала настолько, что хостинг региональных сайтов стал не самым выгодным бизнесом. В связи с этим упал интерес к хостингу и у региональных провайдеров. В настоящее время, по слухам, "Деловая Сеть - Иркутск" вводит все большие ограничения по объему сайтов на своем бесплатном хостинге, "СибирьТелеком" также не акцентирует внимание на этом сегменте, в результате чего всерьез хостингом занимается лишь "Ориент-Телеком".

Многочисленные слухи о планах внедрения на иркутский рынок хостинга представителей московских дата-центров пока что не оправдались. Вполне вероятно, что, несмотря на активное развитие иркутского веба, объем иркутских сайтов пока еще недостаточен для серьезного внедрения столичного бизнеса.

Веб-разработки

Рынок веб-разработок, традиционно активный в Иркутске, к лету 2006 года претерпел очередные, весьма значительные, изменения. Как известно, на иркутском рынке веба нет явных лидеров, однако налицо четкое расслоение всех веб-разработчиков по группам заказчиков с разного уровня запросами и финансовыми возможностями.

До сих пор в группу лидеров рынка топ-решений входили "Центр веб-решений", "Рамина", "Виртуальные технологии" и ангарский "Нетсистемс". Однако в апреле-мае ситуация значительно изменилась. "Нетсистемс" окончательно исчез с иркутского рынка, очевидно, уйдя в давно пестуемую этой фирмой область зарубежных заказов.

Пост генерального директора "Центра веб-решений" совершенно неожиданно покинул ее основатель и бессменный глава Анатолий Казакевич. По слухам, оставаясь формально в составе руководства фирмы, он ушел в область экстремального туризма, что, естественно, не могло не изменить общий расклад сил в этом сегменте рынка. По мнению ряда экспертов, с уходом Казакевича "Центр веб-решений" потерял идеологический стержень, что неизбежно скажется на уровне заказов и позициях компании.

Еще более интересные изменения произошли в области крупных бюджетных и корпоративных заказов. По мнению ряда экспертов, активная политика "Центра веб-решений" на этом рынке в 2004-2005 годах привела к росту цен на крупные корпоративные сайты и как следствие - к тому, что все крупные заказчики корпоративного уровня либо уже разработали себе Интернет-представительства в Иркутске, либо предпочли московских разработчиков. Таким образом, рынок особо крупных клиентов практически себя исчерпал. У лидеров рынка, однако, остался не менее лакомый кусок крупных бюджетных заказов, на которые до начала 2006 года были традиционно ориентированы "Виртуальные технологии" и группа веб-разработок "СибирьТелеком".

К лету 2006 года, однако, "СибирьТелеком" практически ушла с этого рынка, потеряв в качестве клиентов как городскую, так и областную администрации. Во многом это объясняется отсутствием у разработчиков "СибирьТелеком" мощных стимулов к развитию в области передовых технологий и резко выросшим уровнем запросов заказчиков. Пока что остается непонятным и снижение деловой активности компании "Виртуальные технологии", традиционно поддерживающей ответственный подход к заказчику и высокий уровень разработок.

Не остался в стороне и рынок среднего уровня. Весной 2006 года в этот сегмент активно вторглась молодая фирма "Эвалди", которая грамотной маркетинговой политикой сумела прочно занять свою нишу

корпоративных сайтов для малого и среднего бизнеса. Продолжает занимать значительную часть этого сегмента и "Рамина", ориентированная преимущественно на разработку туристических проектов и сайтов СМИ.

Тенденции

Основные тенденции в области Интернета в Иркутске в последнее время направлены отнюдь не в сторону улучшения качества связи и числа подключенных пользователей. На первые позиции вышел так называемый "мобильный Интернет", ориентированный на связь мобильных операторов с Интернет-провайдерами. Как следствие этого, значительную долю на рынке информационных услуг занял "мобильный контент", существенно потеснив традиционные развлекательные сайты.

Продолжает активно развиваться информационное наполнение иркутского Интернета. С уходом с рынка портала "Виртуальный Иркутск", принадлежавшего компании "Центр веб-решений", на рынке оказались лишь два лидера: БАБР.RU, принадлежащий веб-студии "Рамина", и "Твой Иркутск", принадлежащий альянсу "Байк.ру"- "Деловая сеть-Иркутск". Эти информационные порталы ведут жесткую конкурентную борьбу, которая выливается для пользователя во все большее разнообразие сервисов и полезных функций. При этом уже несколько лет иркутские пользователи не видят новых крупных проектов, что косвенно свидетельствует о том, что рынок информационных ресурсов окончательно сформировался и сейчас переходит к стадии качественного улучшения.

Все большую активность проявляет бизнес через Интернет, являющийся логичным расширением аудитории для крупных фирм и палочкой-выручалочкой для мелких фирм, стремящихся избавиться от высоких накладных расходов на организацию офлайн-бизнеса. В первую очередь это проявляется в росте числа сайтов, а также появлении корпоративных сервисных площадок, таких, как "Работа в Иркутске", "Иркутская недвижимость" и т.п., концентрирующих и оперативно предоставляющих необходимую бизнес-информацию. Как следствие этого процесса, начала активно эволюционировать Интернет-реклама, темпы развития которой превышают темпы роста всех других видов рекламы.

В общем и целом, Иркутская область по уровню развития Интернета продолжает устойчиво занимать восьмое место среди российских регионов и второе место - по Сибири (после Новосибирска). Между тем это развитие касается лишь городов Иркутск, Ангарск, Байкальск, Шелехов и Братск. На долю этих городов приходится более 90% всего Интернет-трафика региона. Уровень же развития Интернета в сибирской глубинке, несмотря на многочисленные государственные программы развития и поддержки, продолжает оставаться близким к нулю. Пионером в освоении регионального Интернета могли бы стать образовательные учреждения и районные СМИ, однако в силу их незначительного бюджета этого не произошло и в ближайшее время, судя по всему, не произойдет.

Дмитрий Таевский, специально для "Конкурента"

Авторская версия статьи.

Редакционная версия статьи доступна в газете "Конкурент" и на сайте www.vsp.ru

Автор: Артур Скальский © "Конкурент" приложение к ВСП ИНТЕРНЕТ, БАЙКАЛ 👁 6840 06.07.2006, 12:59
👍 334

URL: <https://babr24.com/?ADE=31135> Bytes: 16094 / 16000 Версия для печати Скачать PDF

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:
newsbabr@gmail.com

Автор текста: **Артур
Скальский.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: @babr24_link_bot
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: @bur24_link_bot
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: @irk24_link_bot
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: @kras24_link_bot
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)

