

# Одиночество в Сети

Алена БАЦМАН

Примерно год назад в России заработали первые легальные бесплатные и платные видеопорталы, такие как Omlet.ru, TVzavr.ru, Zoomby.ru, Videomore.ru. Несмотря на то что российские пользователи Интернета с трудом привыкают к легальному контенту, порталы стремительно развиваются и разрабатывают новые приложения для различных платформ, получая при этом доход преимущественно от рекламы. Эксперты полагают, что в ближайшем будущем подобные решения станут ключевыми каналами дистрибуции видео-, аудио- и другого контента.

Чуть более чем за год с момента старта российских видеопорталы прошли значительный путь в развитии. Например, портал Zoomby.ru установил прямые отношения более чем с 40 правообладателями и ежедневно добавляет новые функции, рассказала генеральный директор ОАО «ВебТВ» (владелец Zoomby.ru) Юлия Митрович. «В октябре мы запустили обновленную версию портала, теперь Zoomby полностью интегрирован с социальными сетями. На портале также появился раздел видеонюостей, где мы показываем в прямом эфире программы нескольких новостных каналов», – поделилась она.

Генеральный директор медиапортала Omlet.ru Инна Шалыто рассказала корреспонденту «Стандарта», что за последний год Omlet показал значительный рост.

«Среднемесячное число посещений портала выросло на 30%, количество потребителей и средний чек увеличились вдвое, время пребывания одного пользователя на сайте возросло за последние полгода в три раза. Количество продаж увеличилось в семь раз», – сообщила Инна Шалыто. «Мы интегрировали свой сервис в социальные сети Facebook и «ВКонтакте» – теперь любой пользователь может зарегистрироваться на нашем портале через свой профиль в сетях и вступить в нашу группу», – сказала Инна Шалыто.

К началу 2012 года ежедневная посещаемость портала TVzavr.ru достигла 80-100 тыс. уникальных пользователей. «Мы продвигаем проект TVzavr.ru в сегментах B2B и B2C. Это участие проекта в отраслевых выставках, конференциях и форумах, присутствие

в отраслевых и развлекательных СМИ», – рассказал генеральный директор интернет-кинотеатра TVzavr.ru Александр Беленов.

На портале Videomore.ru (медиахолдинг «СТС Медиа») выложен контент трех каналов «СТС Медиа»: СТС, «Домашний» и «Перец». Директор по развитию интернет-проектов «СТС Медиа» Аскар Туганбаев заявил «Стандарту»: «Контент трех каналов появляется в Сети сразу после эфира, в цифровом виде и высоком качестве. Файл выкладывается в нескольких форматах: для мобильных устройств – низкого разрешения, для приложений с высокоскоростным доступом – высокого разрешения. При этом система автоматически определяет качество соединения». Также он добавил, что ежедневно Videomore.ru посещают в среднем около 350 тыс. уникальных пользователей, а в пиковые дни их количество достигает 500 тыс. Руководство «СТС Медиа» считает, что в месяц портал Videomore.ru охватывает 5 млн человек.

## Где деньги

Среди этих порталов лишь один – Omlet.ru – предлагает платный контент, остальные предоставляют легальное видео бесплатно для пользователя.

Юлия Митрович из «ВебТВ» рассказала, что Zoomby работает

по рекламной модели. «Мы предоставляем бесплатный контент пользователю, получая доход от рекламы», – говорит она. – Видеореклама в Интернете является перспективным направлением, мы считаем, что это оптимальный формат монетизации видеоконтента». На окупаемость Zoomby выйдут в течение двух-трех лет, как и было запланировано в момент запуска, добавила гендиректор компании.

Юлия Митрович отметила, что российский пользователь пока не привык платить за просмотр контента в Сети, ведь в Рунете до сих пор существует традиция бесплатных скачиваний и просмотров видео на нелегальных источниках. «Мы хотим предоставить пользователю альтернативу – тот же контент, но легальный и высококачественный. И, что важно, совершенно бесплатный», – подчеркивает она.

Такой же бизнес-модели придерживаются создатели TVzavr.ru. Александр Беленов отметил, что об экономической выгоде говорить преждевременно. «TVzavr развивается в соответствии с запланированными этапами. Проект близок к выходу на самоокупаемость», – говорит руководитель портала. Он отмечает, что «создание и поддержка портала оправданны хотя бы с той точки зрения, что количество подобных



Генеральный директор медиапортала Omlet.ru (ОАО «МТС») **Инна Шалыто** уверена, что российский пользователь готов платить за качественный контент в Интернете из-за удобства: не нужно искать DVD или пытаться найти качественное кино на пиратских сервисах



## Пожелания в 2012 году



Фот.: СТАНДАРТ

Ваше величество покупатель, будьте более требовательны. Не позволяйте себе в спешке совершать покупку мобильного телефона или иного гаджета там, где вас не уважают, где безграмотные продавцы, убогие технологии, грязные магазины, где к вам не могут относиться по-дружески, где не могут сделать ваш визит выгодным, удобным, комфортным. Возвращайтесь только туда, где вас по-настоящему любят. Только так мы, сотовые ритейлеры, сможем становиться сильнее, интереснее, удобнее для вас.

Уважаемые операторы, желаю быстрее успокоиться и перестать мериться разными частями тела (я про количество подключений): пусть уже фрод станет историей, а планы по подключениям – реальными. Дайте рынку ясность. Активнее переходите к операторской модели розницы.

Дорогая «Евросеть», я хочу, чтобы ты не утратила окончательно свою харизму, индивидуальность, позиции. Души в тебе стало мало. Новые салоны красивы, но неудобны и для покупателей, и для продавцов. Пусть нас не сражают щиты с высокими ценами, но не переставай нас удивлять.

Многоуважаемый «Связной», я снимаю перед тобой шляпу. Медленно, но верно ты становишься лидером. Как покупателю мне интереснее у тебя. Я чувствую постоянную заботу о себе. Пусть Enter будет новым удачным этапом, хотя у меня и многих есть сомнения. Пусть «Связной Банк» удивляет покупателя новыми удобными сервисами. А твоим продавцам я готов отдать звание лучших «интеллигентных торгашей».

«Русская телефонная компания» (РТК), хорошие вы мои. Я понимаю, что после столь масштабного развития розничной сети МТС любыми путями экономика сети требует долгой реанимации. Пусть же восстановится порядок, а менеджменту хватит сил, умения и харизмы.

А «МегаФону» хочу сказать, что проще признать свои ошибки. Найдите уже сильную команду для развития розничного проекта. И пусть ваши удачные островные конструкции станут мостом к сильной профессиональной рознице.

Отдельное пожелание «новичкам». Мне приятно, дорогой «Ростелеком», что вместо «невкусной» провинциальной рекламы я вижу ваши свежие рекламные образы. Открыть 2500 салонов за год – амбициозный план. Учтите опыт МТС и других, пусть придет к вам сильные и умелые, но не рвачи, а те, кто может работать на долгосрочную перспективу.

Родные мои регионалы! Вам проще управлять небольшими розничными структурами – в этом большое преимущество. Повышайте профессиональный уровень, объединяйтесь, делайте продавцов настоящими торгашами, а продажи – эмоциональными. Нарращивайте сервисы и услуги, снижайте зависимость от операторов, а продавать товары вы уже давно научились. И будет вам счастье.

Всем, всем, всем желаю драйва. Давайте конкурировать красиво, с азартом и стремлением к настоящим победам.

**Максим Маркушев,**  
руководитель консорциума региональных компаний  
сотового ритейла *Marko*,  
специально для «Стандарта»

порталов с каждым месяцем увеличивается, владельцами и управляющими компаниями этих ресурсов выступают в ряде случаев представители крупного российского бизнеса». «Из этого можно сделать вывод, что перспектива подобных развлекательных сервисов в Интернете есть и успех не за горами», – резюмирует Александр Беленов.

Omlet.ru отверг идею бесплатного контента и все равно пользуется популярностью. Инна Шалыто говорит: «Бизнес-модель, которая легла в основу нашего бизнеса, – это плата за просмотр. Современный российский пользователь готов платить за действительно качественный контент в Интернете, потому что это удобно: не нужно идти в магазин и искать там DVD или пытаться найти качественное кино на пиратских сервисах». «Мы рассматриваем портал Omlet.ru как часть операторского бизнеса МТС, ведь развитие качественного мультимедийного контента позволяет МТС наращивать базу активных пользователей мобильного и фиксированного ШПД, а также дополнительно зарабатывать на трафике», – утверждает гендиректор Omlet.ru.

### Сколько стоит

Как рассказал один из участников рынка, не пожелавший назвать свое имя, для создания видеопортала с легальным контентом требуется до \$10 млн. «При бесплатном просмотре компания покупает права на видео, стоимость которых сильно колеблется в зависимости от фильма – от 10 тыс. руб. до \$10 тыс. в месяц. С некоторыми западными компаниями заключаются договоры на суммы от \$200 тыс. в год, – сообщает источник. – Если владельцы портала выбрали стратегию платы за просмотр, то права не покупаются, а подписывается договор, согласно которому правообладатель получает определенный процент от просмотров. И здесь уже цифры спрогнозировать

невозможно». При этом начать сразу работать по бизнес-модели с разделением дохода практически невозможно – правообладатели идут на это крайне неохотно, утверждает источник. Это подтверждает и опыт создателей TVzavr.ru. Александр Беленов рассказал: «Пока наш контент находится в бесплатном доступе, но в ближайшее время мы запустим платный сервис».

По ориентировочным оценкам аналитика УК «Финам Менеджмент» Анны Зайцевой, пока проекты такого рода убыточны: ежегодно видеопорталы с бесплатным доступом к контенту теряют от \$1 млн до \$2 млн. «На этом фоне вопрос окупаемости подобных интернет-ресурсов весьма актуален, – говорит Анна Зайцева. – Обычно относительно небольшие проекты продаются более крупным игрокам, которые впоследствии комплексно решают вопрос улучшения финансовых показателей. Она добавляет, что стоимость лицензий на трансляцию фильмов неважна, потому что убыточны даже те проекты, которые транслируют бесплатный пиратский контент».

Исполнительный вице-президент кинокомпании «Централ Партнершип» Злата Полищук рассказала, что работа с видеопорталами ведется по стандартной схеме: минимальная гарантия и роялти или фиксированный платеж, однако конкретные цифры не раскрыла. «В случае предоставления эксклюзивных прав на показ фильма в Интернете минимальная гарантия выше на 100-150%», – уточнила специалист.

Реклама на видеопорталах делится на три категории: видеореклама (ролики до, после и во время фильма), баннерная и текстовая. На сайте TVzavr.ru, по данным на декабрь 2011 года, цена видеорекламы колеблется в пределах от 300 тыс. до 700 тыс. руб. за тысячу показов, при трафике от 100 тыс. до 175 тыс. показов



в неделю. TVzavr.ru предлагает разместить так называемое вирусное видео на главной странице в желаемом разделе, что обойдется в 25 тыс. руб. в сутки. Баннерная реклама приносит владельцам портала 400-500 руб. за тысячу показов при трафике от 850 тыс. до 1,5 млн показов в неделю. Стоимость баннера на странице просмотра видео составляет 10 тыс. руб. в сутки. Стоимость текстографического блока – 60 руб. за клик, или 15 тыс. руб. в неделю при трафике 250 кликов в неделю. Стоит отметить, что на данном портале рекламы очень мало.

### Есть куда расти

Злата Полищук попыталась оценить популярность существующих видеопорталов: «Если считать, что посещаемость является показателем качества контента, то можно привести данные «Невафильм» и Alexa.com на середину прошлого

года в зоне .ru: бесплатный Zoomby занимает 711-е место по посещаемости, Videomore (при ограничении контента программами телеканалов «СТС Медиа») – 1041-е, а TVzavr.ru – 3207-е; платные Now.ru – 1223-е место, «Аймобилко» – 2063-е, Omlet – 2915-е».

Она отметила, что при этом виден потенциал роста для российских видеопорталов: платный Netflix занимает 20-е место среди всех сайтов в зоне .com, обгоняя бесплатный Hulu.com, который все равно находится на 42-м месте (данные Alexa.com на июнь 2011 года), более высоким, чем у любого из видеопорталов в зоне .ru. По тем же данным, самым популярным видеопорталом в Рунете является Ivi.ru, он занимает 264-е место (представители Ivi.ru отказались отвечать на вопросы «Стандарта»). «То есть потенциал роста платных ресурсов может оказаться даже более высоким, чем бесплатных, хотя это зависит от многих



Фото: «Стандарт Телеком»

Исполнительный вице-президент кинокомпании «Централ Партнершип» Злата Полищук рассказала, что работа с видеопорталами ведется по стандартной схеме: минимальная гарантия и роялти или фиксированный платеж

факторов, в том числе от общего уровня жизни в стране», – рассуждает Злата Полищук.

Дополнительный потенциал роста создатели Omlet.ru видят в развитии сервиса на других платформах. Пользователи этих устройств не находят интересного контента в программах эфирного ТВ и готовы заплатить за просмотр. Omlet.ru предлагает видеоконтент для трех основных экранов: телевизоров

и мультимедийных устройств с возможностью подключения к Интернету, компьютеров и телефонов, а также приставок «Домашнего ТВ» от МТС в Московском регионе. Инна Шалыто отметила, что стратегическая цель Omlet.ru на первое полугодие 2012 года – появиться на всех возможных «пользовательских витринах»: охватить весь рынок Smart TV (пока сервис присутствует на 85% рынка Smart TV) и мобильных устройств,

**19—20 АПРЕЛЬ 2012**

Стамбул • Турция  
Гостиница «Хилтон Стамбул»

Индустрия телекоммуникаций  
для государственных структур  
и частного бизнеса



Стратегический партнер:  
COMNEWS

Информационная поддержка:  
СТАНДАРТ

**11-я РЕГИОНАЛЬНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ И ВЫСТАВКА-ПРЕЗЕНТАЦИЯ**  
ПО ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЯМ И IT-ТЕХНОЛОГИЯМ ДЛЯ ТУРЦИИ, КАСПИЙСКОГО И ЧЕРНОМОРСКОГО РЕГИОНОВ,  
ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ И РОССИИ



ITE Moscow  
Елена Кочергина  
Директор проекта

Тел.: +7 495 935 7350#4123  
Факс: +7 495 935 7351  
E-mail: kochergina@ite-expo.ru

[www.caspiantelecoms.com](http://www.caspiantelecoms.com)



включая iPhone и iPad, смартфоны, планшеты, игровые приставки. «Мы разрабатываем интерфейс для каждой из платформ, что существенно повышает лояльность клиентов за счет удобства использования», – подчеркивает гендиректор Omlet.ru.

Разработка приложений для различных технологических устройств – одно из приоритетных направлений развития и для портала Zoomby.ru. Юлия Митрович пояснила: «Пользователи могут смотреть контент Zoomby на iPhone или iPad, Android, а также на телевизорах Philips с функцией Net TV, на телевизорах Samsung и LG с технологией Smart TV». Она добавила, что в будущем линейка устройств, с которых можно иметь доступ к portalу, расширится.

Просмотр фильмов через интернет-кинотеатр TVzavr.ru доступен как на платформе Android, так и на iOS, сообщил Александр Беленов. «Мы ведем активную работу с партнеркой ведущих производителей телевизоров со встроенным доступом в Интернет, и она будет завершена в I квартале 2012 года, – рассказывает он. – Мы интегрируем свое программное обеспечение в set-top-box и другие приставки для ТВ,

открывающие доступ к контенту TVzavr.ru».

Портал Videomore также адаптирован под альтернативные платформы: в течение 2011 года вышли приложения для мобильных платформ, для планшетов и для Smart TV, отметил Аскар Туганбаев.

Стремительное развитие видеопорталов заставляет их владельцев заботиться о конкурентных преимуществах. Юлия Митрович отметила, что основным конкурентным преимуществом Zoomby является технология catch up TV («вслед за эфиром»). «Эта технология позволяет нам размещать телевизионный контент через несколько часов после телеэфира, и пользователи могут пересмотреть понравившуюся передачу или фильм или посмотреть пропущенную серию телесериала, – рассказывает специалист. – Это очень удобно, и, как показывает наша статистика, именно контент в режиме catch up пользуется наибольшей популярностью у посетителей портала». Zoomby, в отличие от многих других видеопорталов, специализируется на телевизионном контенте: на портале большая доля сериального контента, а также часть контента ВГТРК, размещаемая на эксклюзивных правах.



**Генеральный директор ОАО «ВебТВ» (видеопортал Zoomby.ru) Юлия Митрович** отметила, что российский пользователь пока не привык платить за просмотр контента в Сети, ведь в Рунете до сих пор существует традиция бесплатных скачиваний и просмотров видео на нелегальных источниках

Александр Беленов среди преимуществ TVzavr.ru отметил техническую платформу, обеспечивающую высокое качество доступа, собственную сетевую инфраструктуру для локализации трафика, возможность просмотра фильмов HD при небольшой ширине канала, а также фильмов в оригинальной версии с субтитрами.

Анна Зайцева из «Финанс Менеджмент» считает, что видеопорталы – перспективный сегмент с мощным потенциалом роста. «В условиях когда роль технических носителей стремительно падает, а потребители делают выбор в пользу дистанционного доступа к контенту, популярность таких сервисов, несомненно, будет расти высокими

темпами, – говорит Анна Зайцева. – Возможно, уже в ближайшем будущем подобные решения станут ключевыми каналами дистрибуции видео-, аудио- и другого контента, прежде всего различных приложений для смартфонов, планшетов, мобильных ПК». Аналитик предполагает, что в перспективе наиболее востребованными будут интегрированные с другими услугами провайдеров платформы, которые на фоне роста сегмента передачи данных смогут принести операторам значительные доходы.

«Основной риск для данного сегмента – сравнительно невысокий уровень платежеспособного спроса на легальный контент, – уверена Анна Зайцева. – Это затрудняет нормальную монетизацию подобных проектов, и основной статьей доходов остаются поступления от рекламы». Она добавила, что спрос на нелегальный контент в России по-прежнему остается высоким. «Это обусловлено прежде всего ценовым фактором. Основная причина – сравнительно низкий уровень платежеспособности. Вместе с тем в последнее время формируются позитивные тренды. Мы ожидаем, что доля нелегального контента продолжит снижаться по мере роста доходов населения, уменьшения размера лицензионных отчислений и развития профильных сервисов», – резюмировала Анна Зайцева.

## Сравнительная характеристика основных российских видеопорталов

Название портала	Zoomby.ru	TVzavr.ru	Videomore.ru	Omlet.ru
Владелец	ОАО «ВебТВ»*	ООО «ТиВиЗавр»**	Медиахолдинг «СТС Медиа»	ОАО «МТС»
Дата запуска	Май 2010	Апрель 2010	Декабрь 2010	Апрель 2009
Количество уникальных посетителей в день (на начало 2012 года, тыс. человек)	300	100	350	Нет данных
Объем контента	60 тыс. единиц	10 тыс. часов	10 тыс. единиц	9 тыс. единиц

\* 26,25% его акций подконтрольны ВГТРК через ЗАО «Цифровые технологии», остальные 73,75% – у холдинга WebMediaGroup. 30% капитала последнего делит фонд «Лидер-инновации» и Газпромбанк, 25% – у фонда Russian Media Ventures, оставшиеся акции – у Сергея Калугина и Виктора Пинчука

\*\* Создано группой частных инвесторов из IT-сферы во главе с гендиректором компании Владимиром Горгадзе

Источник: СТАНДАРТ