

Журнал для профессионалов электронных средств массовой информации

# BROADCASTING

ТЕЛЕВИДЕНИЕ И РАДИОВЕЩАНИЕ

www.broadcasting.ru

# bc

№ 5 (96) август–сентябрь 2011

**Облик спутника**

в ближайшие 10 лет Стр. 16

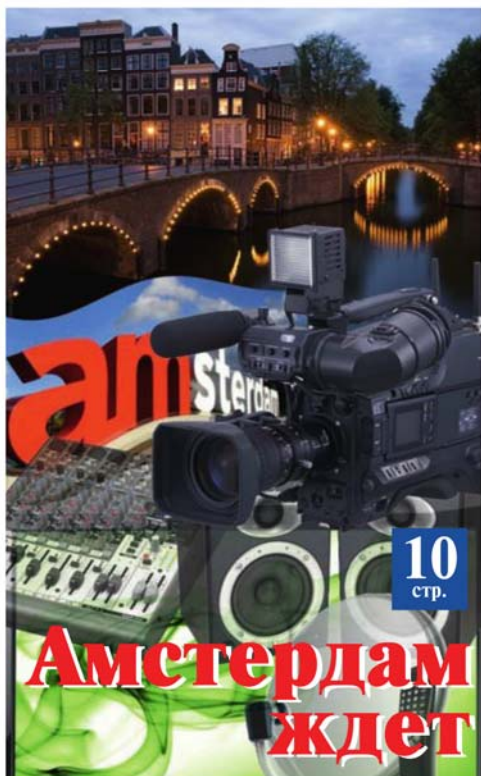
**Непознанная аудитория**

платного ТВ

Стр. 6

**Что мешает развитию IPTV в России**

Стр. 35



10  
стр.

**Амстердам ждет**



Дмитрий Троицкий

**Хулиганы  
от эфира**

22  
стр.

## Бюджетные IPTV-решения – точка роста для малых и средних операторов

**П**остроение ТВ-сетей по протоколу IP – многообещающая, но капризная технология. Вот уже который год эксперты рынка пророчат ей серьезный прирост абонентской базы и популяризацию сопутствующих услуг, а она пока не спешит возвращать вложенные инвестиции, заставляя операторов работать в счет будущих доходов

**Антон Шалейников**

Руководитель компании  
SemiDevices

Ни для кого не секрет, что высокая стоимость решений – один из основных входных барьеров рынка IPTV, его преодолевают только крупные компании. Решив эту проблему, мы получим надежную точку роста для новых игроков рынка – малых и средних операторов. От перестановки сил выиграют и российские производители электроники, если смогут предложить рынку новые технологические решения по более низкой цене – это главный фактор для роста аудитории IP-телевидения.

### Почему мы выбираем IPTV

Многие операторы обратились к услугам IP-телевидения как к наиболее интересной платформе доставки контента. Причины такого интереса состоят в следующем:

- Во-первых, серьезное развитие национальной инфраструктуры за счет инвестиций в построение сетей ШПД. Вот уже второй год реализуется ФЦП “Развитие телерадиовещания в Российской Федерации на 2009–2015 годы”. Госинвестиции стали основой для строительства новой инфраструктуры, прокладки тысяч километров кабельных сетей,

ввода ТВ-каналов высокой четкости и мобильного телевидения. Очевидно, что новая технологическая база может использоваться не только для бесплатных мультимедиа, но также для развития IPTV.

- Во-вторых, интерес к IPTV обусловлен техническими возможностями для развития сопутствующих услуг. Операторы получают инструменты для роста ARPU, которые недоступны для других систем доставки контента. А абоненты, в свою очередь, могут пользоваться дополнительными услугами.
- В-третьих, цифровое ТВ становится все более понятным для потребителей (одновременно растет и сам рынок IPTV). К искушенным пользователям технических новинок присоединяются обычные телезрители, для которых цифра стала естественной и неотъемлемой частью жизни. Наряду с этим становится более понятной и сама технология IPTV: система подсоединения устройства, структура оплаты, типы дополнительных услуг. Так, для разъяснения новых возможностей цифрового ТВ Минкомсвязи запустило специальную информационную кампанию.
- В-четвертых, организация доставки контента по технологии IPTV выглядит менее затратной, чем в спутниковом и кабельном ТВ, так

как ее можно построить на основе готовой транспортной сети.

- И наконец, в-пятых, IPTV для бизнеса – это все еще неосвоенный сектор рынка с богатыми возможностями для роста будущих доходов. Неудивительно, что уже сейчас некоторые операторы формируют выгодные предложения для своих абонентов и закупают дорогостоящее оборудование. Нынешний ARPU наверняка не сможет окупить такие затраты в ближайшем будущем, но цель состоит не в этом. Компании стремятся нарастить абонентскую базу и повысить свою капитализацию.

Андрей Любин, директор департамента по связям с общественностью и инвесторами компании “Ростелеком”, дает IPTV самый благоприятный прогноз на фоне развития остальных технологий, поясняя, что “впереди период насыщения рынка, совершенствование и удешевление технологий, масштабная работа с правообладателями по развитию контентного наполнения – все это приведет к увеличению конкуренции, слияниям и поглощениям, в результате чего, конечно, выиграет пользователь”.

### Статистика и тренды IPTV в России

А какова нынешняя ситуация с развитием IPTV в России и мире? По результатам исследования Digital TV Research, общемировой годовой доход от этой услуги составил 6 млрд долларов США и уже через 5 лет он достигнет планки в 17 млрд (рис. 1). В целом на долю IPTV приходится около 5% рынка платного ТВ в мире.

В России технология доставки IPTV пока составляет только 2% абонентской базы платного ТВ и 3% рынка из расчета по выручке. Показатель ARPU у клиентов IPTV составляет чуть более 220 рублей.

По результатам последнего исследования DISCOVERY Research Group,

**Реализуйте самые смелые идеи!**

Специальные условия на покупку продуктов **AVID**  
Symphony, NewsCutter, Media Composer

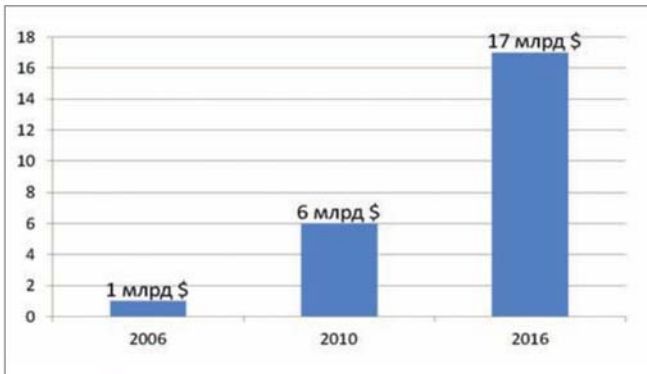


**ООО «Группа Джей Си»**

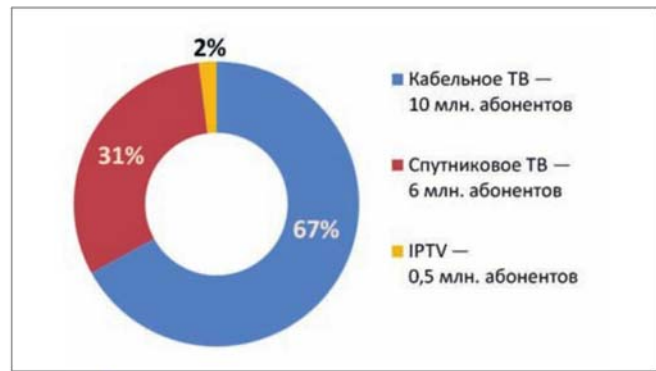
111024 Москва, Авиамоторная ул, д.44, стр.2  
тел.: (495) 737-0885      www.jcsi.ru  
факс: (495) 737-0884      nle@jcsi.ru

Уже есть Final Cut?  
Приобретите Media Composer  
всего за \$995!





**Рисунок 1** Общемировой годовой доход от услуги IPTV  
Источники данных: Digital TV Research, 2011 г.



**Рисунок 2** Структура рынка платного ТВ в России в 2010 году  
Источники данных: DISCOVERY Research Group, 2011 г.

количество домохозяйств, подключенных к платному ТВ в России, в прошлом году выросло до 16,3 млн (в 2009 году эта цифра составляла 14,5 млн). Данные по уровню проникновения варьируются в зависимости от источника от 31 до 40%.

Крупнейшим сегментом рынка остается кабельное телевидение, его смотрят около 10 млн человек, аудитория в 6 млн — у растущего сегмента спутникового ТВ, а технология IPTV в прошлом году завоевала около 500 тыс. зрителей (рис. 2).

Нынешний рост IPTV обусловлен появлением новых HD-каналов, выходом на рынок профессиональных операторов и снижением ценового барьера для пользователей. Если раньше эта услуга была рассчитана на потребителей с высоким уровнем дохода, то сейчас она становится более привлекательной и для среднего класса. Так, в феврале этого года компания «ВымпелКом» (сеть «Билайн») объявила о переходе рубежа в 100 тыс. абонентов. А объединенный «Ростелеком» сегодня оказывает услуги IPTV более чем 400 тыс. человек (рис. 3).

Рост сегмента IPTV привел к ряду изменений и перестановке сил. Сейчас игроки рынка платного ТВ могут наблюдать следующие тенденции:

- Монопольное положение национальных вендоров аппаратных и программных решений для IPTV. Это сдерживает развитие рынка, необходимы достойные альтернативы, от их появления в итоге выигрывают все участники рынка.
- Технические решения на рынке IPTV подходят для крупных операторов, крайне мало специальных разработок для малых и средних операторов ШПД, которые могли бы выйти на рынок IPTV.
- Операторы IPTV практически не дифференцируются по предоставляемым услугам. Сейчас на рынке относительно низкий ARPU, что затрудняет дифференциацию по цене. Дополнительные услуги могут стать хорошим стимулом для выбора того или иного провайдера.

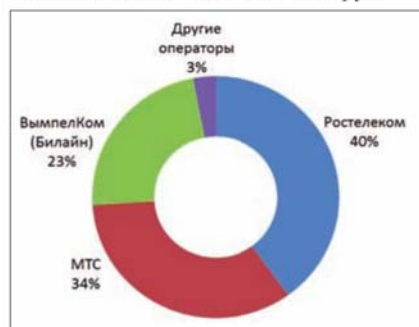
### Барьеры и стимулы для роста IPTV

Среди препятствий для развития IPTV все игроки рынка выделяют стоимость оборудования и проблемы с контентом.

Действительно, пока не отточены вопросы правоприменительной практики, поэтому возникает целый ряд вопросов с трансляцией и записью ТВ-программ, с организацией серверов с фильмами и музыкой. С этой проблемой сопряжена нехватка качественного легального контента для IPTV. О такой привилегии, как трансляция мировых блокбастеров в день премьеры, операторы пока могут только мечтать. А между тем это был бы хороший источник дохода (например, эта практика широко используется в Великобритании).

Еще один бесспорный сдерживающий фактор — высокие затраты на приобретение готового решения и сравнительно низкий ARPU. Обычно компании повышают выплаты пользователям IPTV за счет предоставления дополнительных сервисов, но в России они пока не очень популярны. Сама инфраструктура не везде готова для предоставления таких услуг на должном уровне.

В итоге, несмотря на все возможности развития IPTV, мы получаем затратную и трудно прогнозируемую бизнес-модель, «поднять» которую



**Рисунок 3** Лидеры российского рынка IPTV в 2010 году  
Источники данных: TelecomDaily, 2011 г.

под силу только крупным операторам. Что мы и видим на практике: всего три компании занимают 97% рынка. Оставшиеся 3% рынка IPTV, которые сейчас приходится на долю малых и средних операторов, потенциально могут перерасти в гораздо большую цифру за счет новых игроков, в частности операторов ШПД, у которых по умолчанию есть техническая база для организации доставки IPTV-контента.

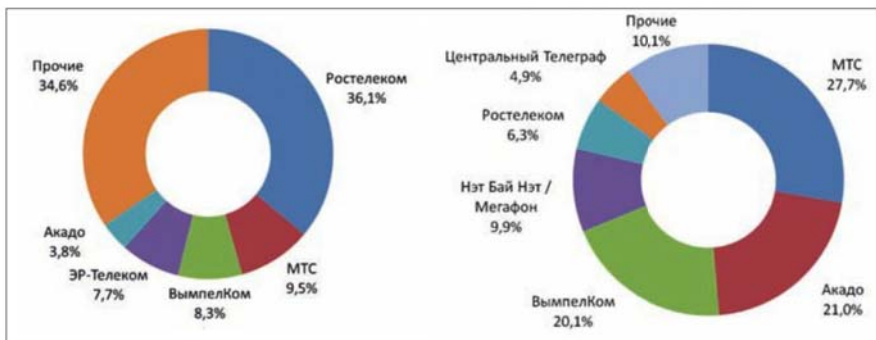
В то же время лидеры IP-телевидения — «Ростелеком», «ВымпелКом» и МТС — на рынке ШПД занимают гораздо меньший сегмент, примерно половину рынка. Так что у остальных игроков есть возможности повлиять на расстановку сил. По данным аналитиков iKS-Consulting в России около 19 млн абонентов широкополосного интернет-доступа (из числа физических лиц) — это большой потенциал для роста клиентской базы IPTV.

Малые и средние операторы смогут сформировать конкурентоспособное предложение за счет снижения рисков, сокращения расходов и уменьшения сроков внедрения новых услуг. Но это можно сделать только наряду с решением названных проблем.

### Вариант развития рынка IPTV — появление новых игроков

Эффективная борьба с контрафактным видео и развитие законодательства в области авторского права — это вопрос времени, в этом заинтересованы и операторы, и правообладатели контента. А вот создание доступных программных и аппаратных платформ для малых и средних операторов IPTV — задача для отечественных разработчиков и производителей. Такие решения должны отличаться привлекательной ценой и отвечать следующим потребностям:

- Простота внедрения и возможности развития в будущем. Нужны решения, которые позволяют ограничиться минимальными затратами. Затем, в случае необходимости, оператор может интегри-



**Рисунок 4** Рыночные доли операторов ШПД в России и Москве в I квартале 2011 года (сегмент физ. лиц)

Источник данных: iKS-Consulting, 2011 г.

ровать в свою платформу новые услуги и функции.

- Использование веб-технологий в middleware абонентских устройств (HTML, JavaScript, Flash и т.д.). Современные технологии позволяют добиться быстродействия такого типа прошивки ТВ-приставок, а наличие API позволяет малым и средним операторам самостоятельно, практически без участия разработчика middleware, расширять функционал и интегрировать ПО в свою инфраструктуру.
- Использование открытого программного кода или открытых модулей – еще один вариант,

который гарантирует независимость от поставщика решения и снижение первоначальных инвестиций на покупку оборудования.

Все эти особенности можно свести к единой идее: бюджетное IPTV-решение для малых и средних операторов должно обеспечивать базовый функционал, который можно легко нарастить в будущем за счет прибыли.

Запуск IPTV разнообразит услуги операторов широкополосного интернет-доступа и повысит лояльность абонентов. На первом этапе особое внимание придется уделить набору и поддержке абонентской базы. Эффективным инструментом

может стать включение в пакет IPTV уникальных сервисов, ради которых абоненты смогут пренебречь более доступными по цене предложениями операторов спутникового и кабельного ТВ. Так, например, особый интерес для пользователей представляет услуга видеонаблюдения, она широко используется для обеспечения безопасности. Простая установка недорогой веб-камеры во дворе дома позволяет следить за безопасностью детей, сохранностью автомобиля и т.п. Пользователь в любое время может включить видеотрансляцию с камеры на экране своего телевизора.

Малые и средние операторы могут организовать адресную работу с абонентами, оперативно реагировать на их запросы и таким образом оказаться в выигрышной позиции по сравнению с крупными компаниями. Таким образом, новые бизнес-модели, бюджетные IPTV-решения и внедрение инновационных услуг станут для провайдеров ШПД точкой роста в новой области. Время покажет, смогут ли малые и средние операторы изменить расстановку сил на рынке IPTV и этим запустить новый этап его развития.



Ваше мнение и вопросы по статье направляйте на [bc@groteck.ru](mailto:bc@groteck.ru)

**ПРЕДСТАВЛЯЕМ НОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И РЕШЕНИЯ:**

- универсальные кодеры MPEG2/4.10 AVC Trinity Xcoder;
- серверы видео по запросу;
- решения по доставке контента и CDN;
- решения для операторов цифрового ТВ;
- 3D телевидение;
- автоматизация телевизионного производства;
- MAM системы иерархического хранения медиаконтента;
- системы комплексного мониторинга цифрового ТВ;
- интернет телевидение и OTT

КОРПОРАТИВНЫЕ СЕРВЕРЫ И СИСТЕМЫ ХРАНЕНИЯ ДАННЫХ

**Цифровое TV**

**РАЗВЕРТЫВАНИЕ И РАЗВИТИЕ СИСТЕМ ЦИФРОВОГО ТЕЛЕВИДЕНИЯ. КАЧЕСТВЕННО И ЭКОНОМИЧНО**

- цифровое телевидение «под ключ» для операторов, гостиниц, коттеджных поселков,
- интеграция в существующие системы цифрового телевидения, поставка головного оборудования: DVB стримеры, профессиональные аудио/видео кодеры, серверы VOD/TimeShift,
- поддержка всех форматов телевидения высокой четкости, интеграция со студийными системами для создания интернет-операторами собственных каналов

Москва (495) 232 92 30 • Санкт-Петербург (812) 327 59 60 • Екатеринбург (343) 378 41 50 • бесплатный тел. 8 800 200 59 60 • [www.TRINITYGROUP.ru](http://www.TRINITYGROUP.ru)