

Операторы и провайдеры платного контента – вызовы и решения

Андрей Силанчев



Постулат о том, что одним из главных компонентов успешности оператора в медиаиндустрии является контент, давно не подвергается сомнению. Но для того чтобы монетизировать контент, оператору требуется доставить его до максимального количества потребителей в защищенном виде и на разнообразные устройства.

Какова же сегодня ситуация в плане доставки контента? Посмотрим вначале на рынок устройств в мире и, в частности, в России. Устройства для просмотра OTT-контента уже превысили по количеству DVB-устройства – в начале 2013 года в США, а с 2014 года в Центральной и Восточной Европе, в том числе и в России. Рост здесь очень быстрый, причем на многие домохозяйства уже приходится несколько таких устройств. То есть потенциально на рынке достаточно устройств для потребления OTT-контента.

Второй аспект – это уровень распространения широкополосного доступа и средняя скорость доступа. Здесь тоже имеет место положительная динамика, благоприятная для доставки HD-контента по технологии OTT. В соответствии с отчетом Akamai Technolo-

gies по состоянию на конец первого квартала 2014 года средняя скорость доступа в Интернет в России составила 8,6 Мбит/с (а усредненная максимальная – 41,3 Мбит/с).

Третьей составляющей является развитие технологий CDN в России и СНГ, которые оцениваются по таким критериям, как качество услуг и зона покрытия сети доставки контента. Несколько крупных операторов, внедряющих OTT, уже активно работают над созданием собственных CDN, что, безусловно, скажется на качестве доставки контента, особенно в регионах. С другой стороны, нельзя не учитывать наличие независимых операторов CDN, к примеру, таких как NGENIX, специализирующихся исключительно на доставке контента и сервисах, напрямую связанных с ней. Узкая специализация подобных CDN-провайдеров позволяет компаниям любого масштаба использовать наиболее современные технологии без затрат на развитие собственной инфраструктуры. Ведь строительство собственной CDN могут позволить себе единицы, да и процесс этот достаточно длительный и трудоемкий. Услуги независимых CDN-операторов актуальны и для крупных контент-провайдеров с уже готовой собственной платформой вещания. В данном случае CDN позволит безболезненно и быстро масштабировать инфраструктуру для нивелирования пиков трафика и улучшения качества доставки.

Важной темой сегодня является и доставка контента на разнообразные устройства – Multiscreen. Контент все еще остается основным драйвером доходов оператора. Большая часть времени просмотра ТВ и сегодня связана с высококачественным контентом. Это и голливудские новинки, и прямые трансляции спортивных мероприятий, и крупные развлекательные шоу. К примеру, если смотреть глобально, можно заметить, что такие OTT-игроки, как Netflix, Hulu Plus, Apple привлекают рекордное количество подписчиков, получая эксклюзивные права на комедии и драмы.

По данным Futures Sport+Entertainment, российская телеаудитория финала Чемпионата мира по футболу в Бразилии в 2014 году выросла в два раза по сравнению с чемпионатом мира 2010 года. Совершенно очевидно, что этот интерес будет только расти, и операторы, способные легально предложить высококачественный контент на максимальном количестве устройств, увеличат свою долю на рынке, а значит, и доходы.

Потребители все больше склоняются к поиску и просмотру контента на мобильных устройствах и Smart TV через Интернет, предпочитая этот вариант просмотру линейного телевидения.

По результатам недавнего исследования компании Irdeto, у российской аудитории прослеживается явный спрос на услуги Multiscreen, при этом для просмотра в основном используются настольные ПК (79%), смартфоны (47%) и планшеты (45%).

Очевидно, что помимо домашнего телевизора, российские пользователи любят смотреть контент на дополнительных устройствах. Поэтому реализация конкурентоспособного решения Multiscreen должна стать приоритетом для операторов.

Если же в условиях распространения всевозможных устройств в России операторы платного ТВ не удовлетворят спрос на Multiscreen, пиратский контент продолжит усиливать свои позиции на потребительском рынке.

Пиратство – одна из опаснейших угроз для контент-провайдеров и операторов. В условиях, когда пиратские сети с нелегальными схемами монетизации становятся все более изощренными и стремятся удовлетворить растущий спрос потребителей, операторы должны иметь в своем арсенале хорошо продуманную стратегию, позволяющую им сохранять конкурентоспособность и защищать доходы.

И здесь нужно задуматься о технологиях, разработанных для защиты контента. Рынок движется в сторону фрагментации DRM (Digital Rights Management – цифровое управление права-

ми), а крупные игроки рынка, такие как Microsoft, Apple, Google, Adobe, Mozilla и т.п. используют или планируют использовать для защиты контента на своих платформах/web-браузерах собственные системы DRM. Это, безусловно, усложняет задачу оператора по обеспечению доступа к своим сервисам, поскольку для предоставления доступа со всего спектра устройств/браузеров необходима поддержка на операторской платформе всех основных систем DRM.

Для эффективной защиты контента оператору нужно надежное решение, совместимое с различными DRM и поддерживающее широкий спектр устройств, которому доверяют студии. Равно как и другие инструменты борьбы с пиратством для противодействия редиистрибуции контента в сети Интернет.

Недавно проведенное исследование компании Irdeto показало, что почти три четверти (70%) потребителей в России смотрят пиратский видеоконтент, причем 16% делают это больше одного раза в неделю. Если сравнить эти результаты с последними данными глобального исследования Irdeto, пиратский контент гораздо шире распространен в России, чем в таких странах, как США, Великобритания, Австралия, Сингапур и Индия.

Отсюда возникает вопрос экономической целесообразности пиратства, ведь в реальном мире за этим стоит отлаженный пиратский бизнес с целью получения финансовой выгоды. И подход к борьбе с пиратством и защите своих доходов, соответственно, должен быть комплексным.

Irdeto является одним из мировых лидеров в области разработки таких решений, как Multiscreen, включающих в себя защиту контента для операторов платного телевидения, провайдеров услуг OTT и владельцев контента, а также Revenue Assurance – сервисов по борьбе с пиратством. Компания выпускает широкий спектр средств для управления правами доступа, развертывания сервисов Multiscreen, Home networking, Piracy Control и Business Intelligence.

Для защиты контента Irdeto разработала комплексный подход. Он предусматривает использование решения Irdeto Rights, позволяющего оператору защитить свой контент с одновременным использованием различных DRM для обеспечения доступа к сервисам оператора с максимального количества устройств. Дополнением служат сер-

висы по борьбе с пиратством – Piracy Control и Business Intelligence. Первый из них направлен на определение и анализ пиратских угроз с последующими мерами, ведущими к удалению пиратского контента из публичной сети, а также на оказание помощи в судебном преследовании злоумышленников, разместивших такой контент.

В частности, за время проведения чемпионата мира FIFA 2014 компания Irdeto с помощью сервиса Piracy Control идентифицировала 7780 пиратских интернет-видеопотоков, а это примерно 22,1 млн нелегальных просмотров.

Что же касается сервиса Business Intelligence, то он служит для сбора аналитической информации о тенденциях потребления нелегального контента в регионах, в которых оператор предоставляет свои сервисы. Для операторов это отличная возможность свежим взглядом посмотреть на собственные предложения на рынке. Так можно лучше понять интересы аудитории, выявить недостатки в портфеле предложений и предпринять соответствующие меры по привлечению потребителей и повышению их лояльности к бренду.

Анализ такой информации также может помочь операторам проанализировать географические особенности потребления контента, возможные проблемы с доступом к контенту у потребителей, а также улучшить существующие сервисы таким образом, чтобы привлечь зрителей из потребителей пиратского контента в собственных клиентов.

О том, насколько успешными являются решения Irdeto, свидетельствует положение компании на рынке. Клиентами Irdeto являются крупнейшие операторы из числа первой двадцатки по всему миру. С помощью решений и сервисов компании Irdeto в мире обслуживаются более 300 млн конечных пользователей.

Более 15 клиентов в мире, включая операторов Tier-1, таких как Liberty Global, применяют решения Irdeto Multiscreen и Irdeto Rights, обеспечивая тем самым свои потребности, начиная с использования разнообразных отраслевых DRM и заканчивая полностью управляемым решением Multiscreen по модели управляемых сервисов (Managed Services).

Таким образом, решения Irdeto помогают операторам не только защитить существующие доходы, но и с помощью систем Multiscreen сформировать новые источники доходов.

НОВАЯ ВЕРСИЯ
3.0

VPLAY

Многофункциональное программное обеспечение для организации многоканального вещания/врезки в форматах SD/HD

Формирование эфирных программ;
Формирование программных, межпрограммных и рекламных блоков, наложение логотипа и другой графики;
Формирование многоканального вещания в форматах SD/HD;
Многоканальное ip-вещание и вещание через HDMI.

Любое сочетание входов и выходов – CVBS, S-Video, YUV, SD\HD-SDI, HDMI, DVB-ASI, IP.

VPlay (1 канал) -
36000 руб.

VPlay (2 канала) -
66200 руб.

+7 (495) 662-37-00
www.streamlabs.ru

 **Stream Labs**
TELEVISION COMPUTER SYSTEMS