

IPTV – дорогу осилит идущий

Михаил Львов

11 Марта 2010 г. в отеле «Марriott Тверская» (Москва) состоялась IV Конференция IPTV 2010. Как отмечают организаторы мероприятия, несмотря на мировой экономический кризис, рынок IPTV в прошедшем году продолжал активно расти, и есть основания полагать, что эта тенденция сохранится в нынешнем году. Вместе с развитием рынка продолжают совершенствоваться технологии, которые, в свою очередь, дешевеют, делая предложение IPTV все более доступным для конечного потребителя. Подстегивает данный сегмент и все более широкое распространение качественного контента. Как следствие, продолжают настойчивые попытки придать IPTV массовый характер, причем можно считать их не лишеными определенного успеха не только в крупнейших российских городах, но и в регионах.

На IV конференцию, организованную компанией ANConferences, собрались представители практически всех сегментов рынка IPTV, за исключением, пожалуй, абонентов. Хотя каждый из присутствовавших является потенциальным потребителем данной услуги, а потому в первом приближении можно считать, что и эта категория была в какой-то степени представлена. Речь на конференции шла о самых разных аспектах IP-телевидения – технологических, технических, экономических, рыночных, поскольку среди докладчиков были операторы связи, создатели контента, производители оборудования, разработчики решений и поставщики услуг.

Открыл работу конференции ее модератор – генеральный директор

«Коминфо Консалтинг» Виталий Шаров. Он вкратце очертил регламент работы и предоставил право первого доклада ведущему менеджеру центра видеослужб компании «Центральный телеграф» Максиму Раевскому.

Выступление Максима Раевского было динамичным, довольно интересным и в определенной степени провокационным. Думается, докладчик сознательно порой сравнивал несравнимое и приводил примеры, не совсем соответствующие случаю. Его выступление носило название «Куда пойти контенту»? Для начала он рассмотрел пробле-



Модератор конференции Виталий Шаров

мы, имеющиеся в сфере IPTV, с точки зрения трех главных игроков – правообладателей, операторов и потребителей. Правообладатели недовольны снижением продаж материальных носителей (DVD, Blu-Ray) и пиратством. Потребителей не устраивает дороговизна высококачественного контента, необходимость предпринимать определенные усилия для его легального приобретения (поход в магазин или необходимость ждать доставки дисков при их покупке через Интернет), а также то, что физические носители занимают много места, а их тип все чаще меняется (сначала видеокассеты, потом DVD, сейчас переход на Blu-Ray и т.д.). Кроме того, потребители недовольны тем, что приходится достаточно долго ждать появления новых фильмов и сериалов в продаже, ведь сначала фильм прокатывается в кинотеатрах, потом – на телевидении, а уж затем тиражируется на DVD.

Корнем проблем Максим Раевский считает прежде всего высокую стоимость, которую определяют правообладатели. В пример он даже привел пакет приложений Microsoft Office, который, когда стоил дорого, был в массовом обращении в основном в виде пиратских копий. Как только корпорация учла специфику российского рынка (невысокие доходы основной части населения) и снизила цену на пакет до приемлемого уровня, народ потянулся в магазины за лицензионным ПО. Правда, докладчик невольно тут же дал повод усомниться в правомерности приведенной аналогии, сообщив, что в случае с кинофильмами они окупаются уже на стадии кинопрока-



Максим Раевский

та, а потому не должны стоить для операторов платного ТВ и агрегаторов контента столь дорого. Однако трудно предположить, что Microsoft Office сначала показывали в кинотеатрах за деньги, окупив затраты на его создание, благодаря чему и снизили потом цену на пакет.

Дальше речь пошла о том, что оператор несет массу затрат на развертывание сети IPTV, что действительно правда – одна только система условного доступа стоит немало. А без нее ни один правообладатель не захочет иметь дело с оператором.

В результате был сделан вывод: для того, чтобы удовлетворить потребности потребителя (низкие цены, широкий ассортимент, концентрация его в одном месте, удобство поиска и приобретения, отсутствие необходимости в хранении большого числа носителей и т.д.), постараться должен в первую очередь правообладатель, а именно – снизить цены и предоставить оператору широкий ассортимент контента. Максим Раевский отметил, что отношение 40:60, где 40% доходов уходит оператору, а 60% – правообладателю, является вполне приемлемым. К тому же защита контента от несанкционированного доступа, нелегального тиражирования и пиратской продажи в IPTV куда выше, чем в других сетях платного распространения аудиовизуальных произведений. В качестве оптимального варианта сбора средств предлагалась подписка, когда за фиксированную сумму в месяц абонент получает доступ к неограни-

ченному количеству контента. Да вот только правообладатели пока не идут на компромисс. Почему?

Думается, ответ кроется в самом выступлении Максима Раевского. Во всяком случае, часть ответа – кинофильмы окупаются на стадии кинопроката. Отдавать их по низкой цене в сети IPTV для услуги «видео по запросу» или какой-либо аналогичной, при том, что доля потребителей этой услуги в России, да и в мире пока пренебрежимо мала (по разным оценкам от 2% до 4% аудитории), мало кому интересно. Просто нет мотивации.

Второй доклад сделал независимый эксперт Александр Чибисов. Тема – «IPTV – перспективы массового распространения». Для начала он привел статистические данные рынка платного телевидения. Оказалось, что доминирует на нем спутниковое ТВ, имеющее долю в 64%, 32% занимает кабельное телевидение и только 4% – IPTV. Другие цифры говорят о том, что в пакете услуг стоимость для абонента одного ТВ-канала в сетях КТВ практически вдвое ниже, чем в сетях IPTV. Среди факторов, сдерживающих массовое распространение IP-телевидения,



Александр Чибисов

г-н Чибисов видит, во-первых, высокую стоимость абонентского оборудования и проблемы совместимости между аппаратурой разных производителей, во-вторых, сложности с инфраструктурой и ее надежностью, и, в-третьих, качество контента и интерактивность в области его потребления. Да и оператору не просто – развертывание услуг IPTV приводит к повышению нагрузки на сеть, увеличению расходов на покупку контента, необходимости внедрения новых бизнес-моделей (которые, кстати, пока до конца не разработаны) и т.д.

Однако IPTV обладает и несомненным потенциалом, особенно в части предоставления интерактивных услуг, формирования профиля абонента на основе его предпочтений и т.д. В качестве примера одной из удачных бизнес-моделей может служить опыт компании «Персональные Медиа Технологии». В рамках этой модели выполняется индивидуальный подбор программ и фильмов на основе профиля пользователя, анализа истории просмотров и по другим параметрам. Хотя справедливости ради надо отметить, что речь здесь не идет о телевидении в полном смысле этого слова. Скорее, об оптимизации платного потребления контента, который закачивается в фоновом режиме в локальную (на жестком диске пользователя) видеотеку, обновляемую в размере 50 ч в месяц за фиксированную абонентскую плату.

Далее начальник службы видеослужб «Центрального телеграфа» Сергей Митин сделал доклад на тему «VAS для IPTV-оператора. Тяжелые деньги. Нужны новые подходы» (VAS – Value Added Services – дополнительные услуги). Он начал с того, что напомнил аудитории о четырех основных источниках дохода оператора платных услуг. Это абонентская плата за базовый пакет, дополнительная плата за расширенный пакет, стоимость услуг «видео по запросу» и «персональный видеорекордер» (PVR). Реально доход приносят только два первых источника.

Что же может дать операторам IPTV? Оказывается, немало. Прежде всего, благодаря активной природе интернет-протокола, возмож-



Сергей Митин (слева) и Дмитрий Ильин

ность сбора детальной статистики о характере аудитории, ее предпочтениях (вплоть до рейтинга конкретных передач на конкретном канале) и т.д. То есть, появляется возможность осмысленного формирования пакетов услуг и управления ими.

По мнению Сергея Митина, интерактивный потенциал IPTV используется далеко не полностью, а потому здесь широкий простор для деятельности. К примеру, IPTV-операторы могут стать источником весьма полезной статистической информации для владельцев контента, реализовать новые механизмы маркетинговых мероприятий как для себя, так и для заинтересованного внешнего заказчика, применить новые механизмы продаж для ТВ-аудитории и т.д.

Но вот в сфере «видео по запросу» операторы IPTV вряд ли смогут составить конкуренцию пиратам и файлообменным ресурсам, ведь там нелегальный контент скачивается бесплатно, тогда как операторам он выливается в копейку.

К тому же в крупных городах, особенно в Москве, трафик почти ничего не стоит, доступ практически не ограничен (около 80% абонентов пользуются безлимитными по трафику тарифами), а скорость доступа к сети приближается к 100 Мбит/с. То есть, скачивание любого контента из Интернета, в том числе и нелегального, вообще не представляет никакой сложности. А потому у потребителя нет никакого другого стимула платить за «видео по запросу», кро-

ме уважения к авторскому праву и законопослушания. Как показывает практика, полагаться на это в России вряд ли стоит.

Стало быть, в рамках услуги «видео по запросу», реализуемой на платформе IPTV, надо предложить потребителю такой контент, которого нет больше нигде, а также обеспечить максимально высокую степень защиты контента.

Тему платформы IPTV подхватил следующий участник конференции – руководитель направления IPTV компании Ericsson по Восточной Европе и Центральной Азии Дмитрий Ильин. Он сделал сообщение End-to-Endless Television – «На пути к телевидению без границ». Речь шла о платформе IPTV, разработанной компанией Ericsson. Она представляет собой набор стандартных собственных средств и компонентов, созданных сторонними компаниями. Все это позволяет строить IPTV-системы, соответствующие конкретным требованиям.

Однако есть проблемы, препятствующие массовому внедрению этой технологии:

- ◆ фрагментированность, а по сути, отсутствие стандартов;
- ◆ отсутствие единого подхода;
- ◆ применение закрытых решений, навсегда привязывающих оператора к тому или иному производителю оборудования;
- ◆ ограниченные возможности интеграции компонентов.

Чтобы снять хотя бы часть этих проблем, компания Ericsson стала одним из инициаторов формирования организации Open IPTV Forum (OIPF),

SDI-коллекция TELEVIEW

DSC844 – 8-входовой SDI-микшер: 135 тыс. руб.
Полицэкранный процессор, дополнительные аналоговые входы/выходы видео и звука
Наложение графики и титров



реклама

DSC824 – коммутатор SDI 8x4 с полицэкранным процессором: 69 тыс. руб.
8 кадровых синхронизаторов; переключение входов без подрыва синхронизации
Полицэкранный интерфейс – 8 входов/4 выхода
4 настраиваемых выхода



Преобразователи SDI:

- ADAC-1 – аналоговый – SDI с вложением звука: 20 тыс. руб.
- ADAC-2 – DV → SDI (с выводом звука): 25 тыс. руб.
- ADAC-3 – SDI → аналоговый (с выводом звука): 27 тыс. руб.
- ADAC-4 – HDMI → HD/SD-SDI с понижающим конвертером HD-SDI → SDI: 25 тыс. руб.



А ТАКЖЕ

- DSC804** – коммутатор SDI 8x4: 48 тыс. руб.
- DSC QuadSDI** – квадратор 4xSDI сигналов с выводом на DVI: 28 тыс. руб.
- Videolink HD** – накамерная ППЛ для сигналов HD-SDI и HDMI – от 450 тыс. руб.
- Videolink** – накамерная ППЛ для сигналов SDI и композитных: от 300 тыс. руб.

Разветвители SDI/ASI 1x4
1...8 каналов в одном корпусе

[HTTP://www.teleview.ru](http://www.teleview.ru)
E-mail: info@teleview.ru

- «Окно-ТВ Москва» – (495) 617-5757, 543-9393
- «Окно-ТВ Сибирь» – (383) 212-5251
- «Окно-ТВ Казахстан» – (727) 250-4771, 250-7233
- «Окно-ТВ Санкт-Петербург» – (812) 640-0221

основная задача которой – способствовать выработке единых открытых стандартов в области IP-телевидения, что является залогом его успеха.

А далее Дмитрий Ильин остановился на ключевых особенностях платформы Ericsson IAP, рассказав о возможностях текущей версии и о том, что нового появится в последующих версиях, ожидаемых в самом ближайшем будущем.

Интересным, но неоднозначным показалось выступление Александра Хенкина – генерального директора группы компаний «2КОМ». Тема – «Опыт реализации системы условного доступа к IPTV на базе протокола IGMP».



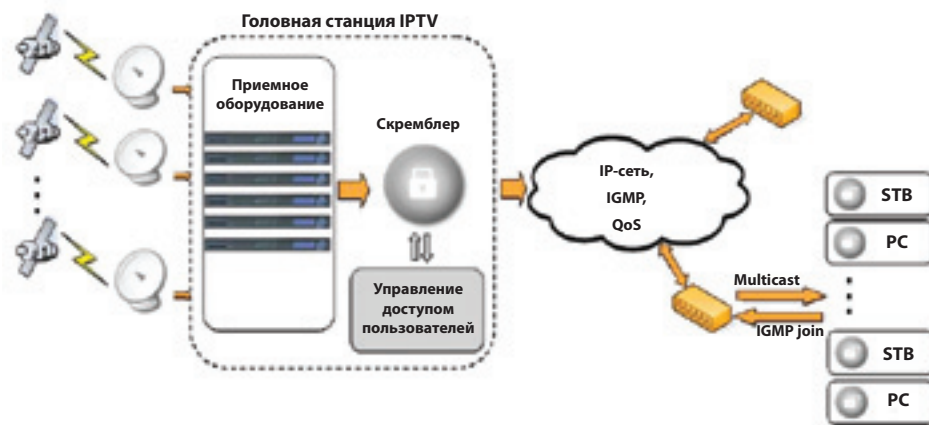
Александр Хенкин

Он начал с того, что подверг сомнению правомерность называть услуги «видео по запросу» и другие именно IP-телевидением, предложив считать, что IPTV – это в первую очередь доставка ТВ-каналов в широкоэмитальном (multicast) режиме.

Затем он привел традиционную схему развертывания системы IPTV, отметив ее достоинства – наличие готовых решений, пользующихся доверием владельцев контента – и недостатки, коих оказалось куда больше:

- ♦ высокие требования к производительности оборудования шифрования;
- ♦ высокая цена решения за счет стоимости CAS;
- ♦ необходимость установки на стороне абонента специального оборудования, совместимого с используемой CAS.

Основное бремя расходов ложится на оператора за счет системы шифро-



Традиционная система IPTV

вания и условного доступа. К примеру, такая система от Irdeto обойдется в 1 млн. долларов США. Учитывая численность аудитории IPTV, смешно ожидать, что такие вложения окупятся в сколько-нибудь обозримом будущем.

Но в «2КОМ» нашли выход – убрали систему шифрования и условного доступа, ограничившись лишь управлением доступом к multicast-группам на основе возможностей протокола IGMP.

В результате удастся избежать дополнительных затрат на оборудование и ПО. На стороне абонента можно использовать любое ПО и оборудование, поддерживающее протокол IGMP, а само решение базируется на стандартном протоколе Radius. Платой за это пока является недоверие правообладателей. К тому же требуется доработка коммутаторов до уровня поддержки аутентификации IGMP Radius. Правда, Александр Хенкин сообщил, что уже как минимум два производителя коммутаторов такую доработку сделали, а с пра-

вообладателями ведутся довольно интересные переговоры.

Тем не менее, после доклада возникло одно сомнение: если из вполне стандартной системы IPTV, широко распространенной в мире, извлекли оборудование и ПО на 1 млн. долларов, и от этого система стала только лучше, то либо компании Irdeto, Viaccess, Conax, NDS и другие продают за такие деньги, мягко говоря, «свежий воздух», а ведущие мировые IPTV-операторы его с готовностью покупают, либо собравшимся в зале конференции чего-то недосказали.

Получивший затем слово Олег Колесников (технический директор «НТВ Плюс») не согласился с Александром Хенкиным, что IPTV – это только широкоэмитальный режим. В самом названии доклада содержался вопрос – «IPTV – самостоятельный продукт или дополнение существующих сервисов?».

По мнению Олега Колесникова, все как раз наоборот – широкоэмитального телевидения и так вполне



Организация условного доступа на базе протокола IGMP

не достаточно, причем в различных формах. Поэтому из IPTV надо извлекать тот потенциал, который в нем заложен, рассматривая эту технологию не как нечто самостоятельное, новое и конкурирующее с другими, более привычными технологиями, а как средство доставки потребителю дополнительных сервисов. Тем более что интерес к IPTV в мире, несмотря ни на что, довольно высок. Так, по прогнозам Multimedia Research Group относительно глобального распространения IPTV, численность аудитории этого вида телевидения к 2013 году достигнет почти 85 млн подписчиков, а совокупный доход приблизится к 40 млрд долларов США.



Олег Колесников

Далее докладчик привел обширную статистику развития IPTV в мире, отметив при этом, что наибольшего успеха можно ожидать там, где развертываются услуги, вовлекающие в деятельность самого пользователя. К примеру, компании Telecom Austria и Atom Entertainment позволяют абоненту разместить свой контент на платформе IPTV и назначить на него цену. Доход делится между абонентом и оператором. Time Warner Cable (США) дает подписчикам возможность загружать фото и видео, формировать слайд-шоу и открывать доступ к ним другим абонентам. Antena 3 (Испания) обеспечивает показ в эфире контента (видеороликов, фото), создаваемого телезрителем. Есть и масса других интерактивных возможностей, которые открывает технология IPTV.

Интересны и результаты другого исследования, приведенные Олегом Колесниковым. Из них следует, что несмотря на разговоры об отказе молодого поколения от телевидения и уход его в Интернет, это самое телевидение пока все же остается лидером в сфере потребления аудиовизуальной информации. Правда, средством просмотра все чаще становится компьютер. Однако, с появлением телевизоров, обеспечивающих в том числе и выход в Интернет, этот вопрос будет снят. Результаты опроса показали, что 82% респондентов хотя бы раз в неделю смотрят фильм на экране телевизора, и только 32% опрошенных отдают предпочтение исключительно компьютеру.

При этом есть довольно большая потребность в таких услугах, как возможность перемотки программы на начало, постановки ее на паузу, сохранения контента для отложенного просмотра, а также перевода просмотра с одного устройства на другое (с ТВ на компьютер, мобильный терминал и т.д.). И снова здесь можно использовать ресурсы IPTV как средства реализации дополнительных сервисов.

Ну а завершилась конференция выступлением представителей компании «Система Масс Медиа» – директора юридического департамента Павла Каткова и начальника отдела web-проектов Дениса Барыбина. Название доклада – «Технические и юридические аспекты защиты интеллектуальной собственности в сети Интернет». Название говорит само за себя, так что вряд ли нуждается в особых комментариях. В целом же оказывается, что существующая правовая база позволяет бороться с пиратством, но правоприменительная практика почему-то не внушает оптимизма. И не последнюю роль в этом играет пассивность самих правообладателей.

Приятно отметить, что дискуссия получилась оживленная и интересная, с различными мнениями и взглядами на IPTV, его настоящее и будущее.

Да, проблем много, некоторые из них пока и вовсе не имеют решения, но завершить эту статью хочется словами, приведенными Олегом Колесниковым: «Дорогу осилит идущий».

реклама

Обновленная линейка систем **VECTORBOX**

Подробности и техническая информация о системах на WWW.VECTORBOX.RU

Спрашивайте у ваших поставщиков профессионального оборудования

Представитель и технический центр VECTORBOX по СНГ – компания «АРТОС». Тел.: 8 (495) 223-9202, 514-1517 email: info@artos.ru

А ТАКЖЕ

Интеллектуальные медиасерверы для монтажных комплексов на базе локальных сетей

WWW.EDITSHARE.RU

Одновременная работа до 32 NLE разных производителей: Avid Adrenaline (Mac and Windows), Avid Xpress Studio (Complete and Essentials), Avid Xpress Pro HD (Windows), Avid Xpress Pro (Mac + Windows), Avid Xpress DV (Mac + Windows), Avid Liquid 7, Pinnacle Liquid Chrome HD, Pinnacle Liquid Edition Pro, Apple Final Cut Pro, Adobe Premiere Pro, Sony Vegas, Canopus Edius