

# CSTB-2008: ЦЕНА ЦИФРЫ

ПЛАТНОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ В ЦИФРОВУЮ ЭПОХУ ПОЛУЧИЛО НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ



Москве прошла Международная выставка и конференция CSTB-2008. Это крупнейшее событие в сфере платного телевидения Восточной Европы — одной из самых быстрорастущих отраслей hi-tech-индустрии. Массовый переход телевидения на «цифру» придает особую специфику нынешнему форуму



В этом году CSTB празднует десятилетие. Здесь участвуют все ключевые игроки платного телевидения: операторы, производители оборудования и контента, дистрибьюторы, системные интеграторы, контент-провайдеры. Фон для нынешнего форума особенный — начинается массовое внедрение цифровых сетей коммерческого телевидения. Коренные изменения ТВ-рынка происходят сразу по нескольким направлениям. Главные тренды — внедрение IPTV, цифровизация кабельных и эфирных сетей, старт мобильного телевидения. Запуск цифры влечет не только замену устаревших аналоговых передатчиков — происходит реформирование всей цепочки взаимоотношений между разработчиками, обладателями контента, рекламодателями, вещателями, операторами связи и абонентами.

Украинские компании за последние годы освоились на CSTB и в качестве обладателей выставочных площадей, и в качестве посетителей. «Телемир» попросил поделиться мнением

о проходящем форуме нескольких участников CSTB, которые активно работают на украинском рынке.

**Марина Немова, менеджер отдела PR и рекламы компании MIDexpro, организатора CSTB**

Нашу выставку нельзя назвать выставкой одной «фишки», поскольку мы проводим целый перечень разноплановых мероприятий, которые можно было бы назвать «изюминкой». Это,



Марина Немова, MIDexpro

У нас целый перечень разноплановых мероприятий

прежде всего, уникальная CSTB-конференция, участие в которой принимают все ключевые игроки отрасли, а также известные зарубежные эксперты. Они представляют новые технологии, решения, системы и услуги, а также рассказывают о перспективах развития рынка в целом. Помимо конференции мы уже в третий раз проводим уникальное контент-шоу — фестиваль каналов платного ТВ. MIDexpro также представляет трансляцию мобильного вещания на телефоны с поддержкой DVB-H. Этот проект мы реализуем уже второй год при помощи наших партнеров — компании Sidsa.

Что касается изменений самой выставки, из года в год растет число участников и посетителей. В этом году представлены экспозиции более 400 компаний из разных стран (в 2007 году, для сравнения, их было 350). Растут выставочные площади.

У нас представлены стенды украинских участников. Большая доля распространения пригласительных билетов приходится на Украину.

**Лариса Макаровская, менеджер по продажам компании Сопак**

Для меня выставка CSTB вторая по важности после IBC в Амстердаме. В СНГ это одна из самых интересных выставок, где демонстрируются новые продукты, адаптированные под местные рынки.

Решения мы представляем стандартные — это системы условного доступа для всех видов телевидения DVB-C, DVB-T, direct to home. Из новинок мы показываем комплексное решение, построенное на технологии «видео по запросу». Все это уже доступно на рынке. Мы сфокусированы на системах условного доступа, соответственно улучшение безопасности — основной вопрос. При этом мы избегаемся от дополнительных, непрофильных модулей, таких как биллинговые системы. Эти продукты требуют



очень много внимания и поддержки, что отвлекает внимание от основного бизнеса.

Основные тенденции сегодняшнего дня — это переход на «цифру» кабельных операторов, а также переход на DVB-T: по всем странам идет серьезное обсуждение миграции на цифровой формат эфирных государственных программ. Кроме того, тенденцией



Лариса Макаровская, Соплаз

*Мы сфокусированы на системах условного доступа, соответственно, улучшение безопасности — основной вопрос*

можно назвать внедрение IPTV — это пока, может быть, не настолько развито, но очень актуально.

### Таисия Ильвицкая, коммерческий директор компании «Криптон», Луганск

Участие в CSTB для нас — долгосрочное вложение. Возврат денег не скорый, но достаточно эффективный. Если ты был на выставке, то о тебе помнят не один год. Это больше статусное мероприятие.

Кроме того, это фактически единственная возможность общаться непосредственно с операторами России. У нас прекрасно работает на российском рынке наш дилер «Телевизионные технологии». Но одно дело общаться через дилера, а другое — напрямую, когда приходят сами заказчики и делают свои предложения.

Сегодня большинство операторов интересуются недорогой системой кодирования. По признанию клиентов, оборудование «Криптон» окупается через несколько лет. Внедрение достаточно простое, нет никаких сложных наворотов, инсталляционных пакетов. Оператор покупает скремлер, карты для абонентских ресиверов — и все.

Сегодня активно переходят на «цифру» Украина и Грузия. А Россия и Казахстан очень вальяжно к этому относятся. Украина намного более склонна к принятию быстрых про-



Таисия Ильвицкая, «Криптон»

*Украина склонна к принятию быстрых прогрессивных решений*

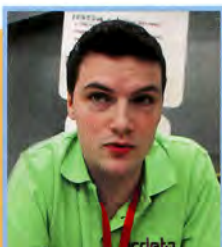
рессивных решений. Мы ожидаем, что в 2008 году будет очень высокими темпами развиваться белорусский рынок, это связано с административными мерами, которые приняла Беларусь. А в Украине этот рынок регулируется меньше всего. На таком рынке, как наш, небольшие операторы сами проявляют инициативу.

### Александр Ковальский, специалист по предпродажной поддержке компании Irdeto

Выставка становится все более и более профессиональной. Могу сказать, что она растет интенсивно, но не экстенсивно.

Мы здесь предлагаем несколько новых продуктов. Самый трендовый — мобильное видео. Оно у нас представлено в нескольких ипостасях. Прежде всего, это DVB-H-решение, реализованное на SIM-карте и на SD-карте. Также представлены наши решения по мобильному видео, которые работают уже более двух лет — это спутниковое телевидение DVB-S. Одной из трендовых вещей является DVB over IP — предоставление DVB-сигнала поверх IP-сетей.

Для внедрения мобильного DVB-телевидения в Украине должен созреть рынок, а также присутствовать дальновидное решение руководства



Александр Ковальский, Irdeto

*Для внедрения DVB-H должен созреть рынок, а также присутствовать дальновидное решение руководства компаний*

компаний. Единственный оператор, который сейчас может предоставить такую услугу в Украине, — это life:). Пока переговоров с life:) мы не ведем, но они проявили большой интерес к нашим решениям. Все остальные операторы — МТС, Beeline, в значительной степени «Киевстар» и «Голден Телеком» — принадлежат российским операторам. Они сначала у себя в России это реализуют, а потом будут планировать запуск во всех дочерних структурах, которые у них есть по СНГ.

### Александр Ушаков, директор компании «Бета ТВ ком», Донецк

В прошлом году на выставке вопросов по цифровому телевидению не задавали, считая его далекой перспективой. Сейчас пришло осознание того, что этим надо заниматься. Люди задают более конкретные вопросы, хотят покупать наши продукты. Есть ощущение, что у россиян



Александр Ушаков, «Бета ТВ ком»

*Сейчас любой кабельный оператор становится интернет-провайдером*

появились деньги на развитие цифрового телевидения.

Еще на этой выставке большой интерес вызывает наше оборудование для доступа в Интернет. Если в прошлом году посетители проходили мимо оборудования для радиорелейных станций, RadioEthernet, то сейчас народ этим интересуется и видно, что приложения для IP-телевидения стали востребованными. Считаю, что надо более целенаправленно развивать цифровое телевидение и приложения к IP-телевидению. Люди уже привыкли к Интернету, и поэтому IPTV будет иметь наряду с кабельным большой успех. Надо в этом направлении двигаться, мы готовим оборудование для комплексного решения. Дело в том, что сейчас любой кабельный оператор становится интернет-провайдером — и на выставке наши покупатели это подтверждают.



## Эдуард Бромберг, менеджер по продажам в регионе СНГ компании Optibase, Израиль

Наряду с нашими IPTV-технологиями мы представляем здесь несколько новых решений. Среди них — система многооконного отображения видеoinформации EZ TV. В Америке мы продали этот продукт, и уже есть ряд заинтересованных клиентов в России. Последняя новинка — сервер видео-захвата, выпущенный месяц назад.

Я вижу оживление и большой интерес со стороны украинского рынка. Еще в прошлом году об IPTV упоминали больше на теоретическом уровне. Сегодня уже несколько IPTV-проектов выходят в Украине на физи-



*Эдуард Бромберг, Optibase  
Украина в сфере IPTV-решений сейчас определенно рода Клондайк*

ческую реализацию, объявляются тендеры. Ожидая, что в этом году уровень продаж на украинском рынке возрастет при помощи партнеров, в частности Machouse. У них уже есть наше оборудование для демонстрации. Несколько новостных каналов хотят протестировать его для передачи видеoinформации в регионы или сбора информации из регионов в центральный офис в реальном времени.

Украина в сфере IPTV-решений сейчас определенного рода Клондайк. Уже почва подготовлена, информация есть, уже не нужно объяснять, что такое IPTV и почему это хорошо. Сейчас самое время заходить на рынок со своими решениями и приложениями и начинать его захватывать.

## Петр Ксензенко, директор ЗАО «Рокс», Киев

С точки зрения посетителей выставка CSTB-2008, возможно, не выглядит сильно посещаемой, но обращает на себя внимание практической насыщенностью. Посетители, как правило, приходят с целью решить конкретную задачу, и мгновенно после выставки



*Петр Ксензенко, ЗАО Рокс  
Среди целей этой выставки видим выход на зарубежных заказчиков*

готовы принять окончательное решение о выборе партнера.

Наша компания представляет здесь комплексные решения доставки телевизионного контента по радиоканалам с использованием микроволновой технологии. Наши клиенты имеются и на российском рынке, и в странах СНГ (Казахстан, Таджикистан, Киргизия, Азербайджан, Грузия), и в дальнем зарубежье. Мы хотим через выставку презентовать свою продукцию и ознакомить с ней другие рынки.

Мы имеем достаточный опыт в разработке микроволновых беспроводных систем связи, поскольку занимаемся этими технологиями еще со времен СССР. Специфика этой тематики состоит в том, что применение нашего оборудования предусматривает использование радиочастотного ресурса, а это требует в каждой стране индивидуального частотного координирования, что зачастую усложняет доступ к различным сегментам рынка.

## Анна Рыженкова, директор по развитию рынков Центральной и Восточной Европы компании NDS

Среди экспонируемых решений один из самых интересных продуктов для украинского рынка — Video Guard Express. Это малобюджетное решение для цифрового телевидения, которое



*Анна Рыженкова, NDS  
Рынок Восточной Европы — один из центров нашего внимания*

мы предлагаем операторам кабельного, спутникового и наземного цифрового вещания. Начинать можно с базового пакета, а потом расширяться. Это решение доступно операторам с абонентской базой до 500 тыс. человек.

Украинский рынок нам интересен прежде всего потому, что он только начинает развиваться, там все еще только начинается. По размерам он сопоставим с польским, при этом телевидение еще не настолько развито и есть много возможностей для нас.

В Украине, так же как и в России, очень развито пиратство. А наша система не была ни разу взломана. Наша система защиты — самая надежная.

## Марчин Старжинский, старший продакт-менеджер компании Vector, Польша

Россия — один из наших ключевых рынков. В Украине мы работали и раньше, но активно начали действовать в 2007 году. На выставке мы представляем специальные предложения для рынков стран Восточной Европы.



*Марчин Старжинский, Vector  
В Украине мы работали и раньше, но активно начали действовать в 2007 году*

Сегодня большинство операторов Восточной Европы отходят от DOCSIS и переходят к Ethernet. Это касается не только России, Украины и Беларуси, но и Болгарии, Румынии, Сербии. В этом специфика новых рынков. В то же время 90 % сетей Западной Европы построены на DOCSIS, и даже нет мысли, чтобы переходить на какую-то другую технологию.

В целом по Европе на каждый оптический приемник стараются подключить поменьше абонентов и внедрить оптику глубже к абоненту. Между операторами DSL наблюдается большая конкуренция по сравнению с кабельными операторами. Как кабельные операторы, так и операторы DSL выходят с одинаковым предложением Triple Play к той же самой группе абонентов. В результате уве-



личивается конкуренция услуг при снижении цены в целом по всем сетям, а это перекладывается на поставщиков оборудования.

Часть операторов объединяются в одну сеть и внедряют различные технологии. На рынке наблюдается консолидационный тренд, что приводит к уменьшению количества клиентов для поставщиков оборудования, таких как Vector. Это требует от нас более профессионального подхода к общению с операторами, производству оборудования.

### Дмитрий Кубрак, директор компании Kudi, Львов

За два дня работы выставки у нас уже есть несколько потенциальных покупателей. И я думаю, что в скором будущем наше оборудование официально появится в России.

Мы как производитель можем обеспечить нашим клиентам на территории стран бывшего Советского Союза сертификат СТ-1. Он дает возможность нашему зарубежному партнеру не платить таможенные сборы при ввозе того оборудования, которое было куплено у нас. В этом наше преимущество перед теми компаниями, которые являются просто импортерами. И это помогает нам выходить на российский рынок.

Насколько мне известно, мы единственные в Украине, кто проходит сертификацию производства спутниковых тюнеров. Хотя сами тюнеры в Украине не требуют сертификации, но мы, чтобы поднять свой уровень для наших клиентов, прежде



Дмитрий Кубрак, Kudi

**Мы первые в Украине, кто написал технические условия для спутникового тюнера**

всего российских, пошли на эту сертификацию. В отличие от Украины, в России спутниковые тюнеры подлежат обязательной сертификации импортером. Мы первые в Украине, кто написал технические условия для спутникового тюнера.



Ираклий Накашидзе, Verimatrix

**Будущее — в бескарточных решениях: это практично, удобно и гибко**

### Ираклий Накашидзе, директор по продажам Verimatrix в Восточной Европе

Выставка растет, причем больше даже в качественном отношении относительно заказчиков и посетителей, а не производителей. Мы здесь представляем наше стандартное решение Vikas, которое обеспечивает кодирование контента платного телевидения.

В отличие от прошлого года сейчас мы расширили поле деятельности и теперь занимаемся защитой контента как в IP-телевидении, так и в DVB-гибридных сетях. А авторизация абонентских устройств и предоставление интерактивных услуг типа видео по запросу, телевидение вчерашнего дня, паузы в телевидении и т. д. обеспечивается при помощи обратного канала, который обычно организуется через Ethernet при помощи оптоволоконных сетей.

Также мы сейчас выводим на рынок новую услугу — это IP-телевидение через коаксиальные сети. В содружестве с нашим OEM-партнером мы предоставляем комплексные решения защиты контента и транспорта. Это работает при условии наличия обратного канала. Он нужен как для предоставления Интернета через DOCSIS, так и для работы нашей системы.

Мы являемся представителем компании, которая предлагает полностью программные решения. Поэтому считаем, что будущее именно в бескарточных решениях: это практично, удобно, гибко и позволяет отвечать и реагировать на запросы потребителей очень быстро.

### Сергей Кошелев, генеральный директор компании «ТВТ. Телевизионные технологии», Россия

Украинский телевизионный рынок очень динамичный. Возможно, в

Украине и нет такого спроса на цифровое оборудование, как в России, но Украина бежит впереди. Россия идет сзади, хотя она экономически более мощная.

В России сейчас мы не можем вводить оборудование в формате MPEG-2. Невозможно сертифицировать это оборудование, поскольку до сих пор нет соответствующих нормативно-правовых актов. Сертифицировать можно только продукты формата MPEG-4. С одной стороны, это ставка на более новые технологии, но в России закуплено очень много оборудования MPEG-2, которое не утратило своей актуальности. В Украине на сегодняшний день нет таких жестких рамок.



Сергей Кошелев, «ТВТ Телевизионные технологии»

**Украинский телевизионный рынок очень динамичный, Украина бежит впереди России**

В Украине много мелких и средних операторов, и рынок Украины пока не централизован такими гигантами, как у нас. А здесь пять монстров, которые, скупив всех крупных операторов, диктуют, что и как развивать. На рынке оборудования в Украине пока такого нет. Поэтому украинские операторы вольны выбирать из многообразия продуктов те, которые отвечают и требованиям надежности, и требованиям качества, и цене. Это положительная особенность украинского рынка.

Именно это множество мелких и средних операторов, которых еще не подмяли под себя крупные, создает возможность вывода на украинский рынок нового цифрового оборудования бюджетного класса.



Владимир КУКОВСКИЙ

e-mail:  
kukovsky@softpress.com.ua