

Play-сервисы для жителей Московского региона. Мы стремимся максимально удовлетворить телекоммуникационные потребности наших абонентов и поэтому, прежде всего, предлагаем комплексные решения. Однако каждая из услуг в рамках бренда QWERTY имеет и будет иметь собственный суб-бренд. Так, например, услуга высокоскоростного доступа в Интернет – QWERTY.NET, интерактивное телевидение – QWERTY.TV, умная домашняя телефония – QWERTY.PHONE. Наши абоненты смогут в самом ближайшем бу-

дущем приобрести все эти услуги и вместе и по отдельности», – рассказал корреспонденту «Стандарта» Ваагн Мартиросян. На сегодняшний день в сети «Центрального Телеграфа» подключено около 600 телевизионных абонентов, которые в подавляющем большинстве потребляют услугу в тестовом режиме согласно программе тестирования.

«Аудитория IPTV как для российских, так и зарубежных операторов – это, в первую очередь, молодые энергичные люди в возрасте от 18 до 35 лет. Логично,

что в основном операторы ориентируются на своих абонентов широкополосного доступа. Эта ситуация характерна как для Европы, так и для США, так и для России», – отмечает Аристов.

Движущей силой развития IPTV, по словам Вадима Ванькова, станет рост конкуренции между операторами и обострение борьбы за абонента, а также развитие экосистемы IPTV.

В этих условиях IPTV в пакете с широкополосным доступом позволяет не только поднять APRU, но и повысить лояльность абонентов.

«В ближайшие пару лет IPTV не сможет конкурировать с кабельной и спутниковой ТВ-технологиями и будет выступать в качестве нишевой услуги как дополнение к широкополосному доступу в Интернет. Главное достоинство IPTV – «честная» интерактивность, которая изначально присутствует во всех IP-сервисах, а не является искусственной надстройкой, как, например, в HFC-сетях. Но эти возможности пока не нашли достойного отражения в услугах российских операторов», – считает Вадим Ваньков.

## МНЕНИЕ

### Иосиф Мазин, руководитель центра сетевого консалтинга, Санкт-Петербургский филиал ЗАО «ИскраУралТЕЛ»

Сегодня на рынке IPTV, по мнению руководителя центра сетевого консалтинга Санкт-Петербургского филиала ЗАО «ИскраУралТЕЛ» Иосифа Мазина, узнаваемы около 10 брендов, под которыми предоставляется сервис на сетях общего пользования. «Знаковым явлением стал выход на этот рынок МРК «Связьинвеста». Технология вещательного распределения потокового видео по IP-сети начала активно использоваться в гостиничном секторе. «Это не могла не почувствовать и группа компаний Iskratel по значительному возросшему интересу наших партнеров к данному классу решений, их бизнес-моделям и процедурам внедрения», – отмечает Иосиф Мазин. Своей точкой зрения на развитие этого бизнеса он поделился с журналом «Стандарт».



ФОТО: СТАНДАРТ

– Иосиф, каковы, по-вашему мнению, основные изменения на рынке IPTV в 2006 году?

– 2006-й стал для IPTV в России первым годом массового внедрения. Узнаваемы около 10 брендов, под которыми предоставляется данный сервис на сетях общего пользования.

– Можно ли говорить об уже сформировавшемся сегменте и пуле игроков? Или это пока только первые опыты отдельных игроков?

– По нашему мнению, сейчас на завершающей стадии формирования находится пул ведущих игроков, претендующих на глобальное покрытие в размерах страны в среднесрочной перспективе. Это объясняется ограниченным количеством компаний, внедряющих в массовом порядке услуги широкополосного доступа в резидентном секторе рынка. Региональные рынки еще не до конца сформированы. Их «кадровый резерв» составляют как поставщики услуг широкополосного доступа по «альтернативным» применительно к ADSL-технологиям, так и региональные агрегаторы видео-контента. Этот слой поставщиков услуги активизируется несколько позд-

нее, после стабилизации технологических и бизнес-моделей.

– Ощущаете ли вы появление новых игроков в этом секторе?

– Несомненно, но в основном на уровне региональных компаний.

– Как вы оцениваете емкость рынка сегодня, и какова динамика его развития?

– По нашему мнению, традиционно упоминаемая цифра – порядка 20% от абонентской базы широкополосного доступа, достигаемая в течение двух-трех лет с момента первичного внедрения услуги, в целом, соответствует истине. Несомненно, этот показатель будет варьироваться в зависимости от региональных условий, таких, как качество покрытия эфирным вещанием и количество доступных каналов, качество предоставления услуги, тарифы и наличие конкурентной среды, уровень компьютеризации региона и т. д.

– Что является движущей силой развития IPTV в России и мире?

– Объективные факторы связаны с миграцией голосового трафика в сети со-

товой подвижной связи и обусловленного этим сдвига доходов операторов проводных сетей электросвязи общего пользования в направлении услуг широкополосного доступа. Стимулируют, как могут, продвижение этой технологии и продавцы оборудования широкополосного доступа, для которых развитие IPTV означает развитие и их собственного рынка. С другой стороны, IPTV является «калиткой» для проникновения на медиарынок принципиально новых игроков.

Объективно самым мощным двигателем развития IPTV является «компьютерная революция» как в области информатизации, так и в производстве бытовой техники. Этот фактор превращает постепенно наше жилище в гомогенную информационную среду. Одним из ее основных и наиболее органичных элементов как раз и является IPTV.

– Каково, по вашему мнению, место IPTV на рынке платного телевидения в целом?

– Происходит постепенная диверсификация бизнес-стратегий при внедрении услуг. Кто-то ориентируется на эксклюзивный контент, кто-то – на внедрение телевидения высокой четкос-

ти (HDTV), кто-то – на создание вещательных коммерческого и социального пакетов в зонах неуверенного приема эфирного вещания. Понимание бизнес-стратегии покупателя облегчает поставку решений разработку оптимальной функциональной архитектуры.

В любом случае, еще далеко не в полной мере реализовано такое конкурентное преимущество данной технологии, как «врожденная» интерактивность. Развитие средства интеграции с внешними приложениями делают IPTV технологией, постоянно открытой для поиска и апробации новых бизнес-моделей и внедрения качественно новых услуг. Например, помимо возможности получения картинки с несколькими уровнями градации качества изображения, уже на сегодняшнем технологическом уровне можно реализовать такие экзотические возможности, как переключение каналов голосом или озвучание статей телетекста (даже с их автоматическим переводом), а также автоматическое определение объективного рейтинга телепрограмм по статистике выбора каналов пользователем (IGMP статистике).

Все это делает IPTV очень привлекательной инновационной альтернативой в мире платного телевидения.