

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

Кто поможет оператору кабельного телевидения?

С середины 90-х годов прошлого века начало активно развиваться коммерческое спутниковое телевизионное вещание. Его высокая стоимость подтолкнула развитие цифровых телевизионных технологий, и уже к концу 90-х годов цифровой формат в спутниковом телевидении стал преобладающим.

Успехи развития спутникового цифрового телевизионного вещания дали повод надеяться на столь же быстрое и победоносное шествие наземного цифрового вещания. Но сегодня уже стало очевидно, что для полного перехода к наземному цифровому вещанию понадобится гораздо больше времени. Однако момент перехода приближается неотвратимо (в 2006 году Украина взяла на себя соответствующие обязательства по отключению аналогового сигнала до 2015 года), и цифровое наземное ТВ в скором времени однозначно лишит кабельного оператора тех козырей, которыми он обладает сегодня — более высокое качество телевизионной картинки и многообразие транслируемых телевизионных каналов.

Конечно, кабельный оператор сможет предложить своему абоненту возможность использования обратного канала для телефонии и Интернета, однако здесь у него уже есть немало сильных конкурентов.

Что делать оператору кабельного телевидения, чтобы с развитием цифрового наземного ТВ не потерять своих абонентов? Какие предлагать услуги, как развивать свои сети? Эти вопросы особенно актуальны для операторов кабельного телевидения в небольших городах и поселках с неплотной городской застройкой и, как следствие, с большими затратами на содержание сети. При этом, как правило, абонентская плата невысока (не превышает \$4), что обусловлено низким уровнем доходов населения.

С этими вопросами мы обратились к Александру Мальцеву, директору «Научно-производственной фирмы «Криптон-ТВ», производителю популярной отечественной системы условного доступа «Криптон».

По некоторым данным ARPU в некрутых кабельных сетях, работающих в небольших населенных пунктах, составляет не более \$4. Каким образом при таких доходах оператору обновлять свою технологическую базу и развивать сети?

Действительно, эта цифра не далека от истины, реально она колеблется от \$3 до \$5. Этих денег сегодня едва хватает на эксплуатацию сети, не говоря уже о платежах правообладателям ТВ-каналов. И изменить данную ситуацию очень сложно. Если говорить об абонентской плате, то простое ее повышение приводит лишь к оттоку части абонентов, и суммарная выручка остается на прежнем уровне. Развивать сети в таких условиях крайне сложно, издержки должны быть минимальными. Опять же попытка поднять абонентскую плату приводит к росту несанкционированных подключений и, как следствие, росту повреждений сети, а следовательно и затрат на ее содержание. Единственным выходом в данной ситуации является ориентирование на так называемые

а также стойкости системы к так называемому «взлому», что и определило ее дальнейшую судьбу.

Касательно перехода на цифровые технологии. Действительно, сегодня система «Криптон» передает эстафету цифровым системам условного доступа в эфирных сетях «МИТРИС» и MMDS (кроме систем MMDS с необходимостью группового декодирования). Однако в кабельных сетях она стала еще более востребована, чем раньше. Причина, на мой взгляд, в том, что необходимость цифровой трансляции в кабельных сетях не столь явно выражена, как в эфирном телевидении. Современное кабельное телевидение строится по принципу «оптика в дом», что позволяет теоретически транслировать до 100 аналоговых сигналов без потери качества, практически это количество



Телетекст

Бегущая строка

ые адресные услуги, когда каждый абонент получает количество услуг, пропорциональное их оплате. Для адресации услуги ретрансляции ТВ-каналов наиболее удобна система условного доступа, использование для этой цели фильтров пакетирования не столь эффективно.

Система условного доступа «Криптон», выпускаемая вашим предприятием, относится к аналоговым системам условного доступа. Чем Вы объясните не спадающий интерес к данному оборудованию? Как же быть с переходом на цифровые технологии, которые (по всеобщему признанию) совершенно необходимы для удовлетворения потребностей потребителя?

Первая инсталляция системы «Криптон» была осуществлена в 1997 году. Изначально система была ориентирована на эфирного оператора. В ее основу было положено требование обеспечения максимальной помехоустойчиво-

во уменьшается до 80-ти, так как часть каналов поражена помехами, создаваемыми эфирными ТВ-передатчиками. То есть качество и объем аналогового вещания в кабельной сети позволяет удовлетворить потребности большинства абонентов.

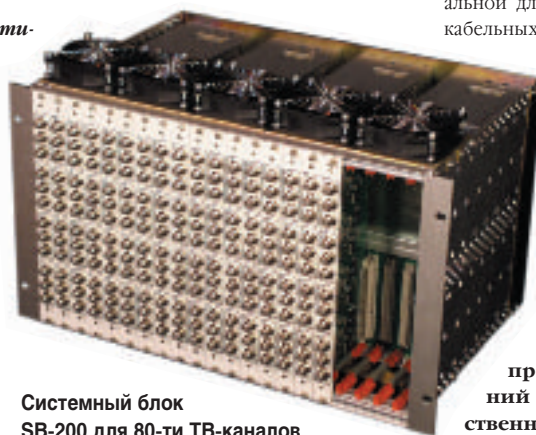
Согласно статистике в Украине работает около 500 операторов кабельного телевидения, из которых 95% имеют небольшие сети до 10 тыс. абонентов. Они охватывают половину всей зрительской аудитории кабельных операторов. Поэтому вопрос повышения эффективности работы небольших сетей для Украины очень актуален. На Ваш взгляд, каким образом некрутому оператору сделать свою работу более эффективной?



Мультикартинка для рекламы кодированных каналов

Изначально система условного доступа «Криптон» предлагалась как инструмент для предоставления абонентам новой услуги, а именно ретрансляции так называемого дополнительного пакета из «дорогих» ТВ-каналов.

Однако операторы сами подсказали нам дальнейший путь развития нашей системы — благодаря небольшой цене кодирующего и декодирующего оборудования оператор мог себе позволить осуществить кодирование всех ретранслируемых каналов и обеспечить каждого абонента декодирующим устройством. Окупаемость таких проектов составляла 3–4 месяца. Именно такой вариант использования нашей системы мы взяли за основу при разработке новой линейки, представленной нами на выставке. Для массового производства конструкция оборудования была ориентирована на поверхностный монтаж автоматизированных линиями, из техпроцесса были исключены операции настройки, полностью автоматизирован процесс контроля электрических параметров.



Системный блок SB-200 для 80-ти ТВ-каналов

Расскажите, пожалуйста, подробнее о новых возможностях оборудования системы условного доступа «Криптон».

Как известно, реклама — один из основных источников дохода кабельного оператора. И мы поставили перед собой задачу максимально эффективно использовать для рекламы возможности аналогового телевидения обычной четкости. Помимо традиционного наложения на изображение бегущей строки и логотипа, кодер телевизионного сигнала MCT-400 может формировать телетекст. Эта функция оказалась незаслуженно забытой производителями оборудования головных станций кабельного телевидения. Но, как оказалось, производители телевизоров не сняли ее со счетов, и сегодня эта функция благодаря нашему оборудованию доступна многим абонентам кабельного телевидения.

Информация, транслируемая телетекстом, может быть доступна абоненту в любое время. Ее объем намного превосходит тот, который может быть передан с помощью бегущей строки. Практически на каждом канале есть возможность передавать отдельный телетекст объемом до 800 страниц.

Благодарим Вас за обстоятельные ответы. Эта информация, безусловно, будет полезной и актуальной для многих операторов кабельных сетей с небольшой абонентской базой, а это 95% общего количества сетей кабельного телевидения на Украине.

Желаем Вашей компании успешной работы на выставке и, главное, после ее окончания.

Новая линейка продукции и решений научно-производственной фирмы «Криптон-ТВ» для операторов кабельных сетей представлена на стенде H442.

Беседу вела Ольга Аверина, аналитик компании «ТЕХЭКСПО»