

Олег Никитенко, г. Киев

# ЕЕВС 2010 как зеркало украинского телекома

Что привлекает абонентов в настоящий момент — кабельное вещание, спутник, эфир или Internet-TV? Чему отдают предпочтение пользователи — большому количеству бесплатных каналов или платному премиум-контенту? Какое приемное оборудование популярно среди украинских абонентов? Ответы на эти и другие вопросы можно было найти на выставке ЕЕВС 2010 Telecom&Broadcasting (20-22 октября, Киев) и мероприятиях, которые проводились в рамках экспозиции.

**В** выставке участвовали около 190 компаний из 24 стран мира, в том числе Россия, Украина, Беларусь, Молдова, Грузия, Азербайджан, Казахстан, Латвия и др. Экспозиция отличалась разнообразием представленных здесь телеканалов, а также решений для различных вариантов цифрового вещания (спутникового, кабельного, эфирного, IPTV и гибридного ТВ).

Среди ресиверов, представленных на ЕЕВС 2010 как в бюджетном, так и в премиум-сегменте, наибольшее количество предложений было для кабельного (DVB-Cx), спутникового (DVB-Sx) и эфирного (DVB-Tx) приемов, но были решения и для IPTV и гибридного вещания.

Новые модели тюнеров были презентованы компаниями: ОАО «Радиозавод» (Пенза, Россия), Superbox General Trading (TM Superbox, Дубаи, ОАЭ), Antik Technology (Словакия), Zhejiang Voxsam Electronic (TM Voxsam, Китай), а также украинскими «Космос ТВ», SAT Systems, Galaxy Innovations, «АВ-СОМ Украина», НПФ «Дельта-Д», СП «Гефест» (TM SkyGate), Sat-Integral (TM TechnoSAT). «Воля-Кабель» на выставке даже анонсировала 3D-вещание (хотя пресс-конференция по этому поводу состоялась намного позже выставки).

В связи с растущим объемом трафика (видеоконтента), который потребляют абоненты, были предложены интересные спутниковые и беспроводные решения. Так, компания SES Astra анонсировала услугу высокоскоростного Internet Astra2Connect (к сожалению, сейчас покрытие доступно только для части Украины). А DataGroup (Украина) совместно с SkyLogic анонсировали Tooway — скоростной спутниковый Internet (до 10 Мбит/с, услуга будет доступна с мая 2011 года).

Как один из вариантов перехода Украины на цифру была анонсирована си-

стема высокоскоростного доступа в СВЧ-диапазоне BARS от ООО «Интер-барс 4С» (Украина). Здесь также было представлено телекоммуникационное и измерительное оборудование для вещателей/провайдеров телекоммуникационных услуг, решения для автоматизации вещания и др.

Как оказалось, пользователи не готовы выбрасывать деньги «на ветер», переключая за «ненужные» возможности. Предпочтения среди абонентов отдаются недорогим моделям тюнеров «без излишеств», с минимальным набором возможностей. Но если абоненты ищут предложения «подешевле», то операторы озабочены и крайне негативно относятся к популярному в СНГ кардшарингу спутниковых каналов, а также к демпингу со стороны отдельных операторов. Ведь последняя тенденция не только катализатор возможного оттока абонентов к конкурентам, но и прямое нарушение порядка оплаты лицензионных отчислений и соблюдения авторских прав. Именно эти проблемы активно обсуждались в рамках Открытого всеукраинского форума операторов кабельного телевидения, который прошел 21 октября прошлого года.

Своими впечатлениями о выставке и о тенденциях на рынке платного ТВ Украины с нами поделилась представитель Universal Networks International в странах СНГ (за исключением России) и Балтии Елена Рожок (Литвинова).

**Елена, чем запомнилась ЕЕВС 2010? В чем ее отличие от предыдущих мероприятий?**

**Е. Рожок:** Выставка ЕЕВС 2010 порадовала большим количеством продуктивных встреч и улучшением уровня организации. Радует, что профильные мероприятия на рынке Украины становятся все более и более профессиональными и привлекают

все больше и больше участников с внутреннего рынка и зарубежных партнеров.

**Наблюдается ли снижение числа постоянных потребителей (подписчиков) в Украине и России исходя из вашей статистики? Какие шаги предпринимаются для предотвращения данной тенденции?**

**Е.Р.:** Что касается абонентов платного телевидения по нашим каналам — мы не фиксируем снижения количества подписчиков, наоборот — отмечаем четкую тенденцию роста. Связано это с тем, что, в первую очередь, рынок платного телевидения постепенно выходит из кризиса — и традиционно зритель, уже приученный к качественному контенту, к популярным брендам, готов платить за каналы, которые предлагают качественный продукт. Также, проводя активную маркетинговую поддержку наших партнеров по продвижению каналов группы Universal, мы постоянно стимулируем интерес потребителей к новейшим продуктам — качественным сериалам и фильмам от лучших производителей.

**Каков Ваш прогноз относительно перспектив отечественного (Украина, Россия) рынка спутникового вещания на ближайшее время? Что будет востребовано абонентами (HD, 3D, VoD и др.) в ближайшем будущем? Кто является основным потребителем видеоконтента?**

**Е.Р.:** Лично я уверена в высоких темпах развития спутниковых платформ платного телевидения на рынках СНГ, в частности — на рынке Украины. Абонент хочет получать как можно больше, и готов платить за это. Думаю, что рост заинтересованности в традиционно новых для наших рынков форматах получения контента — HD, VoD и 3D — начнется уже в 2011-2012 гг. Хотя не

стоит забывать и о традиционной консервативности нашего потребителя — аналоговый кабель все еще интересен каналам платного телевидения из-за высокого покрытия наших территорий. Поэтому мы традиционно ориентируемся и на платформы спутникового телевидения, и на цифровую кабель, и на партнеров, пока предлагающих только аналоговое кабельное вещание для своих абонентов.

**Q** Какова востребованность HD-вещания в Украине и России?

**Е.Р.:** Интерес к данному формату вещания уже есть, но о его массовости говорить однозначно рано.

**Q** С учетом тестового запуска 3D-вещания одним из украинских каналов каковы Ваши оценки по востребованности данного типа вещания в Украине и России?

**Е.Р.:** Как я уже отмечала выше, по моему мнению, говорить о массовости для данного формата вещания для Украины еще рано, но безусловно — это будущее, именно в эту сторону будет развиваться телевидение и, в первую очередь, каналы платного телевидения.

**Q** Ваше отношение к искажению статистики по абонентам перед правообла-

телями? Как долго будет продолжаться такая практика?

**Е.Р.:** Конечно же, мы не очень довольны сложившейся на сегодняшний день практикой недоотчетности провайдеров. Но и прогресс очевиден — даже сегодня ситуация на рынках значительно лучше, чем была еще 3-4 года назад, и ведущие провайдеры уже активно декларируют свои реальные цифры. Именно на них мы ориентируемся, планируя закупки новых продуктов и проводя активную маркетинговую поддержку. Уверена, что уже в следующем году ситуация значительно улучшится именно в силу того, что уже всем очевидно — в этом году правильнее, честнее и выгоднее работать по правилам.

**Q** Является ли демпинг отдельных компаний катализатором возможного оттока абонентов к более дешевым операторам?

**Е.Р.:** Я думаю, что определенная связь имеется. Но мы должны учитывать и фактор информированности абонента на сегодняшний день. Сегодня мало кто из конечных потребителей не понимает: то, что предлагают по цене значительно ниже рыночной, не может являться легальным продуктом. И гораздо выгоднее подключиться к легальному провайдеру, который предлагает постоянный

и стабильный сервис, с постоянной сеткой любившихся каналов.

**Q** Каково Ваше отношение к привязке тюнера к оператору? Насколько удобен такой поход для компании и конечного абонента?

**Е.Р.:** К сожалению, не могу комментировать данный вопрос, так как предпочитаю не советовать нашим партнерам по правилам ведения их бизнеса. Каждый просчитывает выгодную для себя модель и действует для достижения своих целей.

**Q** Ваше отношение к нелегальному присутствию отдельных каналов в пакетах операторов кабельного ТВ?

**Е.Р.:** К сожалению, данная тенденция все еще актуальна для рынков Украины и других стран СНГ. Начав заниматься в 2010 году этим регионом (за исключением России), я была поражена: операторы Азербайджана, Киргизии, Армении и других стран до сих пор позволяют себе транслировать каналы без договоров с правообладателями. Считаю, что данным вопросом озабочена не только компания Universal Networks International. Но работы ведутся, и я уверена, что уже в конце 2011 года операторы придут к четкому пониманию, что за контент необходимо платить. ■

реклама

**ВСЕ СПЕКТР ОБОРУДОВАНИЯ  
ДЛЯ СПУТНИКОВОГО ТЕЛЕВИДЕНИЯ**

**КОСМОС TV**

Продажа: +38(0372) 902-500; Магазин: +38(0372) 901-500; Сервис: +38(0372) 571-479  
e-mail: sale@cosmosat.ua, www.cosmos.cv.ua, www.CosmoSAT.ua