

Вячеслав Ансимов

Спутниковое и кабельное HD — будет ли конкуренция?

Не так давно одними из главных проблем операторов спутникового ТВ в подъеме HD-контента считались дефицит частотного ресурса, ограниченное количество транспондеров. Поэтому конкуренция с кабельными операторами, имеющими более сотни каналов, предполагалась маловероятной. Предлагаемые сейчас «Триколором» 160 каналов, 25 из которых — в качестве HD, опровергли эти прогнозы.

Более того, когда платформы DTH (Direct-to-home) только появились, это была услуга для избранных — достаточно богатых людей. В 2005 году с запуском «народного» «Триколора» она стала доступной для пользователей среднего достатка по уровню больших городов. Сейчас спутниковые тарелки с HD-ресивером стали массовыми и соизмеримыми по стоимости с абонентским оборудованием цифровых кабельных операторов.

«Триколор» объявил новое предложение — 900 руб./год за 160 каналов, из которых 25 — в HD. Система для приема нового пакета с годовой подпиской стоит порядка 10 000 рублей. Возможно, в стоимости оборудования кроется один из секретов прибыли в условиях демпинга самого пакета каналов, помимо, конечно, расчета на еще более массовый спрос. «Орион Экспресс» предлагает пакеты с еще меньшей стартовой ценой (с учетом стоимости оборудования) — 1200 руб./год и ресивер за 7700 руб. В пакеты входят более 100 каналов, в том числе более 10 в HD.

Мы поинтересовались, как на эти предложения отреагировали кабельные операторы. Прогнозируют ли они конкуренцию по HD со спутниковыми операторами? Вопрос оказался не столь однозначным, хотя понятно, что кабельщики, даже не слишком крупные, по-прежнему стараются демонстрировать полную уверенность в себе.

Крупный федеральный оператор «ВымпелКом» («Билайн»), считает, что предложение «Триколора» будет только способствовать развитию рынка HD в России, что в итоге будет полезно всем игрокам.

Вадим Бекер, и.о. начальника отдела обеспечения телевизионного контента ОАО «ВымпелКом» поясняет: «Главное, что пользователь может попробовать новый формат телевидения и сравнить его с тем, чем он пользовался раньше. Мы с самого начала были ориентированы на предоставление контента в HD. Все наши приставки поддерживают HD-формат».

В пакете как «Триколора», так и «Ориона» присутствуют самые популярные HD-каналы, которые

транслируют и кабельные операторы. Не исключено, что демпинговые предложения спутниковых операторов повлияют на договоренности с каналами кабельщиков. «ВымпелКом» высказывается на этот счет дипломатично: «Мы постоянно ведем переговоры с телеканалами, дорабатываем наши маркетинговые предложения, чтобы предоставлять зрителям контент по привлекательной цене. Это непрерывный процесс».

Надо заметить, что «ВымпелКом» запустил свое кабельное телевидение относительно недавно и находится сейчас на стадии крутого подъема и наращивания мощностей. На сегодняшний день у «Билайна» в сети 23 HD-канала. Каналы предлагаются как единым пакетом, так и в виде микропакетов или по системе a la carte. В ближайшее время «Билайн» планирует увеличить количество транслируемых каналов.

Базовый пакет «ВымпелКома», в который уже включены 3 HD-канала, стоит 230 или 290 рублей в месяц в зависимости от региона. Это позволяет абоненту оценить качество HD и принять решение, нужны ли ему дополнительные HD-каналы. Далее у абонента есть выбор, подключить себе все HD-каналы или только HD-каналы той тематики, которая его заинтересовала, например кино или музыка. Средняя цена такого предложения будет составлять 250 рублей в месяц.

Относительно перспектив рынка HD и динамики спроса стратегия «Билайна» базируется на неоспоримых фактах. В последнее время рынок HD в значительной мере вырос. Практически в каждой третьей семье (по данным внутренних опросов «ВымпелКома») есть как минимум 1 телевизор с поддержкой HD, поэтому все больше телезрителей проявляют интерес к HD-контенту. «Мы также видим положительную динамику услуги «Видеопрокат», — говорит Вадим Бекер. — Если год назад процент заказа фильмов в HD составлял 3-5% от общего числа заказов, то сейчас этот процент вырос до 41% и продолжает увеличиваться (при том, что фильмы в HD предоставляются по более высокой цене). Более того, в последнее время при наличии у канала

Ряд участников рынка кабельного телевидения обратился в АКТП с жалобой на «Триколор ТВ», обвиняя оператора в демпинге, так как ежемесячный платеж за такой пакет по их мнению не может быть ниже 200–250 рублей в месяц.

идентичных друг другу HD- и SD-версий мы делаем выбор в пользу HD и именно ее включаем в наш пакет. То же касается контента в «Видеопрокате».

Проблемы дальнейшего увеличения числа HD-каналов «ВымпелКом» связывает с недостаточно богатым набором HD-контента у правообладателей. Вторым фактором оператор считает локализацию контента. Почти все каналы, которые переводят свой контент на русский язык, уже представлены в сети «Билайна». Лишь для очень небольшого числа абонентов просмотр ТВ на языке оригинала (и это не всегда английский язык) является приятным дополнением. Для остальных абонентов такой контент имеет весьма низкую ценность.

«Триколор» предложил по демпинговой цене сразу 160 каналов. Вопрос, стоит ли делать в одном пакете больше полутора сотен каналов? Ответ «лучше больше, чем меньше» не является очевидным. Растерянный взгляд абонента на пульт ресивера или сет-топ-бокса сразу встает перед глазами. Сколько мы реально смотрим каналов, скажем, из 60 доступных? Федеральные эфирные, познавательные, эротику (само собой), спортивные... «Кина» сейчас хватает и на федеральных. Ну, еще дети смотрят мультики в режиме нон-стоп. Что еще?

По мнению представителей «Билайна», предложение всегда должно превышать спрос. Однако Вадим Беккер поясняет: «Как показывает наше недавнее исследование, большинству абонентов не интересно подключать огромное количество

каналов. Во многих случаях гораздо более привлекательны небольшие тематические пакеты».

Другой крупный кабельный региональный оператор, действующий в федеральных масштабах, — ЗАО «ЭР-Телеком Холдинг», политкорректно не комментирует действия спутниковых конкурентов. Однако пресс-служба рассказала «Теле-Спутнику» о своих успехах в области HD.

В июле телеком-оператор «Дом.ru» (бренд «Эр-Телекома») в ряде городов запустил новую услугу «Дом.ru TV. Центр домашних развлечений», в августе она стала доступна жителям еще 7 городов. Подключившись к этой услуге, абонент в рамках пакета «Базовый HD» получает 23 канала в HD и будет платить только за них. Более 90 цифровых SD-каналов оператор предоставляет бесплатно.

Стартовая стоимость подключения с учетом цены абонентского оборудования и в пересчете на годовую подписку у «Эр-Телекома» почти равняется пакету «Триколора». Однако принципиальным преимуществом кабельного оператора является доступ в интернет, который входит в услугу.

Сейчас у абонентов есть возможность подключить «Дом.ru TV» по акции «Микс развлечений», выбрав пакет услуг «2 в 1» или «3 в 1». Подключая пакет «2 в 1», абонент получит пакет каналов «Базовый HD» и интернет тарифного плана «Экса». Стоимость этого предложения составит 695 рублей. В случае, если он выберет пакет услуг «3 в 1» (пакет каналов «Базовый HD», интернет тарифного плана «Экса»,

Алексей Амелькин, президент ассоциации операторов кабельного телевидения «МАКАТЕЛ»

Конкуренция между спутниковой и кабельной телеуслугой всегда была, есть и будет, и не только в HD. Это только государственные органы, например ФАС, не считают эти услуги конкурентными.

Не только HD, а и все предложение от «Триколора» негативно влияет на развитие рынка — налицо монопольно низкая цена оператора, занимающего существенную долю рынка. Мне трудно говорить за всех операторов, особенно крупных, но относительно небольших можно сказать, что, скорее всего, ничего не изменится. Претензии телеканалам предъявляться, конечно, будут, но не достигнут результата, и цены останутся прежними. Операторам с этим придется смириться, тем более что HD-услуга все равно не прибыльна и в основном перефинансируется с других видов деятельности. Все более заметно — то, что телеканалы не добирают с «Триколора», а также с других крупных операторов, они пытаются добрать с остальных операторов.

В данный момент модули условного доступа стоят от 1000 до 3000 рублей в зависимости от производителя и системы условного доступа; HD-приставки — примерно от 3500 рублей. Это те затраты, которые понесет абонент или оператор, если он предоставляет оборудование бесплатно. Определить стоимость приемно-обрабатывающего оборудования не представляется возможным, так как операторы используют разные системы условного доступа, разное оборудование. Часть оборудования, например скремблеры, пропускают как SD-, так и HD-сигналы, то есть разницы нет. Да и место в кабельном цифровом пакете HD-телеканал занимает столько же, сколько SD-канал в MPEG2. Но приемное оборудование, учитывая, что HD-каналы сейчас передаются со спутника в стандарте DVB-S2, стоит в 2-3 раза дороже.

Перспективы рынка HD очень туманны. Есть некоторое количество зрителей, которые хотят по максимуму, но вряд ли их количество

переваливает за 2-3% от абонентской базы. То есть это те люди, которые готовы платить за HD. Остальные, конечно, с удовольствием будут смотреть в лучшем качестве, но не готовы за это платить. Большинство зрителей до сих пор не знают, что такое HD и зачем им это надо, а главное, почему они должны за это платить больше?

Мое мнение много лет остается неизменным: HD — это не премиальная услуга, а технологическое, или, если хотите, эволюционное развитие услуги телесмотра, как когда-то цветное телевидение, пришедшее на смену черно-белому. Только в таком виде может состояться массовый переход к новому, более качественному стандарту. Барьером внедрения HD для многих операторов является цена, цена и еще раз цена на HD-телеканалы. 15, а часто и 25 рублей за канал при минимальной гарантии 1000 и более абонентов — это просто уже беспредел, учитывая, сколько каналов и за какую цену начал вещать «Триколор». Как после этого представители телеканалов могут объяснять нам, небольшим операторам, что мы тоже должны участвовать в финансировании развития нового формата? В общем, и раньше подобные объяснения для меня были не более чем «отмазкой», хотя понятно, что от тех, кто обычно говорит подобное, часто мало что зависит.

С точки зрения спроса, надо удовлетворять потребности всех своих абонентов. Трудно сказать, сколько каналов для этого надо: 50, 100, 150 или более, ясно только, что отдельный абонент не смотрит постоянно и 20 телеканалов, в лучшем случае просто перелистывает остальные. Какого-то универсального однозначного ответа на данный вопрос, по-моему, никто до сих пор не нашел, иначе остальные операторы сделали бы то же самое. Однако зарабатывают операторы по-прежнему на тех пакетах, к которым подключено максимальное количество абонентов — социальных или базовых, даже учитывая, что стоят они меньше всего.

Продолжение на след. странице

телефонная связь), его абонентская плата составит 795 рублей в месяц. Для того, чтобы подключить услугу «Дом.ru TV», абоненту потребуется декодер, карта доступа, а также WiFi-роутер. Стоимость декодера по акции «Микс развлечений» — 1500 руб. При этом карту доступа в собственность, а WiFi-роутер в аренду он получит бесплатно.

Доступ в интернет, конечно, значимое конкурентное преимущество кабельных операторов. Однако понятно, что о конкуренции здесь может идти речь лишь в области пересечения целевых аудиторий. HD-телевизоры уже перестали быть прерогативой особо обеспеченных граждан, но во многих регионах и сельской местности массовым явлением еще не стали. Говорить о конкуренции спутниковых операторов с кабельщиками, конечно, имеет смысл в основном в крупных городах, где эти кабельщики работают. Там спрос на HD, равно как и на интернет, значительно выше.

Мнение специалистов «Эр-Телекома» здесь однозначно. Спрос на каналы HD-качества в России только начал формироваться, но уже стабильно растет. Он прямо пропорционален спросу покупателей на HD-телевизоры. Телеком-оператор «Дом.ru» определяет социальный портрет зрителя HD-каналов таким образом: это мужчины в возрасте 30-35 лет со средним и выше среднего уровнем дохода. Они являются активными пользователями современных услуг и устройств, стремятся интересно и разнообразно проводить свободное время.

Относительно рыночных перспектив в «Эр-Телекоме» полагают, уже сейчас можно говорить о том, что перспективы развития HD-контента в России велики. Оператор «Дом.ru», предвосхищая растущий спрос потребителей на каналы высокого качества, делает ставку именно на них. На этапе запуска услуги абонентам доступно более 20 HD-каналов, к осени их будет уже 40, а к началу 2013 года общее количество HD-каналов возрастет до 70.

Проблемы роста HD-рынка в России, конечно, есть. По мнению представителей «Эр-Телеком», имеются сложности с контентом. На данный момент не все каналы готовы инвестировать в развитие HD-направления, поскольку это связано с высокими затратами. Кроме того, HD в России еще только начал набирать популярность, устойчивый спрос потребителей на этот контент еще не сформировался. А потому переориентация на HD-контент связана с определенными рисками, пойти на которые на данный момент готов не каждый канал.

На вопрос о том, нужны ли пользователям сотни каналов в одном пакете, в «Эр-Телекоме» отвечают следующим образом: «Количество каналов не так важно, как их качество. Если говорить о формировании контента, то сейчас на рынке довольно сложно найти более 150 качественных каналов. Поэтому при формировании контента «Дом.ru» в первую очередь обращает внимание на его качество. В предоставляемых абонентам пакетах есть каналы на любой вкус. Каждый член семьи может выбрать для себя те, которые соответствуют его интересам».

Как известно, крайняя восточная точка вещания «Триколора» — спутник «Бонум», 56° в.д. Дальний Восток вне его зоны охвата. В сфере HD-вещания у местных кабельных операторов один конкурент и партнер — «Орион-Экспресс», который также имеет предложение для абонентов с низкой стартовой ценой: 1200 руб./год + 7700 руб. за ресивер — за 100 каналов, из которых 10 HD.

Ведущий специалист компании «Подряд» (Владивосток) Сергей Труфанов считает, что кабельные ТВ в крупном городе значительно удобней в пользовании, и это более важно, чем демпинг. К преимуществам кабельщиков следует отнести постоянное сервисное обслуживание, простую схему распределения сигнала на несколько ТВ в квартире. Из дополнительного оборудования — только CA-модуль и карта доступа,

Начало на предыдущей странице

В заключение, хотя это не связано напрямую с темой HD, я хотел бы отметить следующее. Анализируя состояние рынка и происходящие на нем события, можно сказать, что идет массовое «выдавливание» небольших операторов. Наблюдается откровенный демпинг крупных операторов, а также массовое внедрение полу- или полностью бесплатного, чаще всего пиратского IPTV, конечно же, с HD-каналами, с которым телеканалы как-то не особо рьяно борются. Все это наводит на мысль, что малым операторам надо готовиться к уходу с рынка или переходить на нелегальное положение. Конечно, нелегалы на рынке были всегда, но теперь ситуация подталкивает на этот путь и относительно честных операторов.

Насколько мне известно, «Триколор» значительно сократил лицензионные отчисления многим телеканалам, в том числе своим давним партнерам. Таким образом, становится реальностью ситуация о возможности которой мы говорим телеканалам много лет: «мелочь» с рынка могут выдать, а оставшиеся операторы телеканалам платить не будут.

А ведь есть и были компромиссные решения, которые позволили бы телеканалам оставаться на рынке, зарабатывать на нем и быть уверенными в завтрашнем дне.

В отношении HD я, например, предлагал телеканалам сделать анализ рынка — провести анкетирование и определить, сколько операторов и по какой цене готовы взять какой-либо телеканал. Далее легко просчитать, при каких расценках со всего рынка можно получить больше всего денег. Думаю, если бы цены на HD-каналы упали хотя бы раз в 5, то общее количество получаемых телеканалами денег возросло бы раз в 10, если не более. Но наверно, есть какие-то причины, по которым телеканалы не хотят так делать. Что касается SD-каналов, то если бы они не продавались за копейки крупным операторам, а то и даром, и не отдавались бы им в тестовое вещание до полугода, а вместо этого их менеджеры просчитали бы, сколько с рынка можно получить денег, продаваясь всем за примерно одну цену, то они тоже собирали бы больше. И стабильность их бизнеса в перспективе была бы выше, так как все операторы разом не отключат телеканал, не перестанут платить и не уменьшат платежи телеканалу в несколько раз, а один-два вполне это могут сделать и давать на телеканал.

Но для этого надо, чтобы руководство телеканалов думало о будущем, а не о сиюминутной прибыли, а менеджеры по дистрибуции не ограничивали бы себя только мыслями о бонусах, которые они получают в текущем году.

отсутствие наружной антенны, которую как правило надо обслуживать, что бывает достаточно хлопотно и дорого. В кабельной сети «Подряда» присутствуют местные каналы и каналы собственного производства, в том числе и в HD.

«В принципе, самое интересное предложение спутникового оператора для городских жителей не сильно повлияет на операторов больших городов, — говорит Сергей Труфанов. — Но надо учитывать, что многие жители городов имеют загородную недвижимость, где кабельные операторы обычно не работают. В общем, не думаю, что спутниковые операторы могут сильно потеснить кабельных в крупных городах, особенно с учетом достаточно больших диаметров антенн, поскольку абонентские базы спутниковых и кабельных операторов немного различаются. Для маленьких операторов в небольших городах и населенных пунктах, где практически все каналы берут со спутников и проще установить спутниковую антенну, дешевое предложение спутникового оператора серьезно усложнит жизнь. Хотя жители маленьких населенных пунктов сумму в 7700 рублей могут посчитать непозволительной роскошью. Кроме этого, многие кабельные операторы одновременно являются и интернет-провайдерами, как и мы, и могут предложить все услуги в комплексе».

Корректировать свои договоренности с каналами, присутствующими в пакете «Ориона», кабельная сеть «Подряда» не планирует. «У нас есть опыт продажи канала «Наш футбол» за 299 руб./мес., — поясняет Сергей Труфанов, — желающих смотреть тысячи, подписываются единицы, поэтому как коммерция этот канал особого значения для нас не имеет — не в убыток, и то хорошо. Любой кабельный оператор рассчитывает на массового потребителя в первую очередь, в отличие от спутникового, он не может, как курочка, «клевать по зернышку» с огромной территории. Основная ставка — на сбалансированный пакет каналов «для массового потребления», который купят все. HD-каналы нужны, они по крайней мере оправдывают

затраты абонента на современный телевизор. Но для каждого города и оператора есть определенный ценовой порог, после которого транслировать дорогой контент нет смысла. Порог этот формируется отчасти и самим оператором, поскольку требуется время для того, чтобы «приучить к хорошему» и к пониманию, что эта услуга платная.

Есть еще и IP-провайдеры, которые в каждом городе будут демпинговать значительно сильнее, чем спутниковый оператор, почти все они стали оказывать услуги телевидения и вообще не берут за него денег: на каждом билборде рекламируется безлимит за 100 рублей и телевидение бесплатно».

Аргументы при переговорах со спутниковым оператором, в общем, просты, поскольку кабельное ТВ и спутниковый оператор не всегда и не везде являются конкурентами, им надо искать пути к взаимовыгодному сотрудничеству с учетом специфики работы конкретного оператора. Ценовой демпинг спутникового оператора, по мнению «Подряда», не сильно сократит количество кабельных абонентов в местах с плотной городской застройкой и качественным сервисом. «Взаимовыгодное сотрудничество спутникового оператора с локальными кабельными абонентами, думаю, может быть для первого более выгодным, чем ценовой демпинг», — говорит Сергей Труфанов.

На данный момент трехмесячная плата за самый дорогой пакет «Подряда» составляет 3 x 300 руб. = 900 руб. Далее абонент может перейти, если захочет, на более дешевый пакет каналов. За эти деньги абонент получает 1 СА-модуль и 1 карту доступа. Далее цена подключения комплекта HD составит от 1700 до 4500 руб.

По оценкам самой компании, 30-60% процентов абонентов готовы платить за HD больше. Спрос растет быстро и, в принципе, совпадает с динамикой смены парка ТВ.

Проблемы дальнейшего увеличения числа HD-каналов «Подряда» связывают с отсутствием таких каналов на доступных спутниках. Менее значительно влияет ценовой демпинг IP-провайдеров. ■

ЦИФРОВОЕ ЭФИРНОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ

Справочник с теоретическими и практическими материалами по цифровому эфирному ТВ. Издание ориентировано на проектировщиков передающих и приемных сетей цифрового эфирного ТВ и установщиков приемного оборудования.

Включает:

- Описание стандартов цифрового эфирного телевидения DVB-T, DVB-T2, DVB-H, TDMB и вариантов формирования одночастотных сетей.
- Материалы о состоянии рынка ЦТВ и перспективах его развития.
- Материалы для расчета зон покрытия эфирных передатчиков — аналитические и графические.
- Таблицы оборудования: профессиональные спутниковые приемники, кодеры, мультиплексеры, цифровые передатчики, абонентские эфирные приставки.

Цена — 231 руб. с учетом доставки.

По вопросу приобретения справочника обращайтесь по e-mail podpiska@telesputnik.ru или по телефону +7 (812) 230-04-62

