

Кто достоин права на размещение рекламы

После принятия поправок, ограничивающих рекламу на платных каналах, многие вещатели каналов, работающих по смешанной модели финансирования (абонплата + реклама), с нетерпением ждали подробностей, какие же именно каналы смогут размещать рекламу, а какие нет.

И вот на сайте ФАС в начале октября появилось соответствующее разъяснение. Согласно письму, подписанному заместителем руководителя ФАС А.Б. Кашеваровым, каналами, не попадающими под действие новых ограничений, признаются десять каналов обязательного к распространению пакета, а также вещатели, получившие лицензию на эфирное вещание по решению Федеральной конкурсной комиссии по телерадиовещанию.

Кроме того, в том же письме право на рекламу даруется всем телеканалам, вещающим в Крыму, как в аналоговом, так и в цифровом эфире, и естественно, вне всякой конкурсной процедуры.

Эти рамки переводят в категорию платных многие десятки региональных эфирных вещателей, получивших эфирную лицензию без конкурса.

«АКАДО» добивается правды в суде

Суд по интеллектуальным правам признал незаконным определение 17-го Арбитражного апелляционного суда по делу ВОИС против ЗАО «АКАДО-Екатеринбург» (входит в группу компаний «АКАДО»). Данное определение отказывало во вступлении в дело вещателю телеканала «Шансон ТВ» и оставляло его за рамками судебного разбирательства.

В своем иске ВОИС требовала взыскать с компании компенсацию в размере более 2 млн рублей за якобы нарушенные права исполнителей при ретрансляции телеканала «Шансон ТВ» в кабельной сети «АКАДО-Екатеринбург».

Однако правообладатель данного контента — вещатель

телеканала «Шансон» — не усматривает в деятельности кабельного оператора каких-либо нарушений и занимает его сторону в этом судебном споре. Для доказательства своей точки зрения он представил суду все необходимые документы: свой договор с оператором, договоры с исполнителями и пр.

Ранее Арбитражный суд Свердловской области и 17-й Арбитражный апелляционный суд признали требования истца обоснованными.

Однако рассмотрение в Суде по интеллектуальным правам жалобы истинного правообладателя телеканала «Шансон ТВ», ЗАО «Региональный Радиоканал», закончилось вынесением решения в его пользу.

Таким образом, дело будет заново рассмотрено в апелляционной инстанции. Представленных «Шансон ТВ» доказательств оказалось достаточно для отмены судебных решений 1-й и 2-й инстанций и для того, чтобы признать правомерной деятельность «АКАДО-Екатеринбург» по ретрансляции телеканала «Шансон ТВ».

Дело ВОИС против «АКАДО-Екатеринбург» создало прецедент в судебной практике, так как впервые в споре между обществом по коллективному управлению правами и кабельными операторами решающую роль сыграл правообладатель телеканала.

Это не последний спор, который предстоит кабельным операторам: параллельно в московских судах идет рассмотрение аналогичного иска Российского авторского общества (РАО) к ЗАО «АКАДО-Столица» (торговая марка «АКАДО Телеком»). В нем также идет речь о ретрансляции телеканалов, включая тот же «Шансон ТВ».

Участие в подобных спорах вещателей поможет навести порядок во взаимоотношениях обществ по коллективному управлению правами (ОКУП), таких как ВОИС и РАО, с провайдером. Иначе каждый оператор, ретранслирующий телеканал, должен



МОДУЛИ УСЛОВНОГО ДОСТУПА SMIТ

Надежные и недорогие модули SMIТ прошли проверку временем и обладают наилучшим соотношением цена/качество. Эти модули просто незаменимы при использовании современных телевизионных приемников с встроенным цифровым декодером (iDTV). Модули выпускаются для наиболее распространенных систем условного доступа: Viaccess, Irdeto, Conax, NDS, Verimatrix и др. Модули прошли проверку на совместимость с ведущими производителями iDTV: Samsung, LG, Sony, Panasonic, Philips, Loewe.



ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

SMIТ традиционно предлагает надежные многопрограммные модули. **НОВИНКА!** С 2011 года начинаются поставки модулей с повышенной защитой от несанкционированного доступа к цифровым ТВ каналам: Secure PLUS и CI+



тел.: +7(495) 937-57-92, 937-57-94



Реклама

будет повторно выплачивать вышеупомянутым обществам вознаграждение за контент, отчисления за который уже оплатил сам вещатель.

К сожалению, российское право не является прецедентным, поэтому всем операторам платного ТВ придется снова и снова самим доказывать свою правоту в споре с организациями коллективного управления правами, пытающимися повторно взыскать отчисления в пользу своих клиентов или иным образом воспрепятствовать оказанию услуг сферы платного ТВ. Так, нам известны случаи, когда по иску все той же ВОИС арбитражный суд запретил одному из операторов спутникового ТВ ретранслировать песни ряда классиков отечественного рока. Хотя на самом деле оператор сети платного ТВ только ретранслирует канал целиком, а решение поставить в эфир ту или иную песню принимает музыкальный редактор соответствующего радио- или телеканала.

Евгений Шляхтер

Новый генеральный директор «Орион Экспресс»

Генеральным директором «Орион Экспресс» назначен Кирилл Махновский.

Решением общего собрания участников ООО «Орион Экспресс» генеральным директором общества назначен Кирилл Махновский, ранее занимавший должность директора департамента телекоммуникационных услуг.

Кирилл Махновский назначен на должность генерального директора ООО «Орион Экспресс» в связи с прекращением на основании решения акционеров полномочий Алины Куракиной, находящейся в отпуске с начала 2014 года.

До настоящего времени исполняющим обязанности генерального директора ООО «Орион Экспресс» являлся управляющий директор холдинга «Союз» Александр Каплинский, который продолжит курировать деятельность общества от лица акционеров.

«Кирилл Махновский — опытный управленец, имеющий

многолетний опыт работы в отрасли. Он внес большой вклад в развитие «Орион Экспресс» как крупнейшей медиаплатформы в России. Уверен, что под руководством Кирилла «Орион Экспресс» продолжит свое активное развитие и укрепление лидерских позиций в топ-5 рынка платного телевидения», — прокомментировал назначение Александр Каплинский.

Одной из самых объемных задач нового руководства компании несомненно станет интеграция абонентов прекратившего свою деятельность оператора «Рикор», абонентская база которого насчитывала, по некоторым оценкам, около 100 000 подписчиков.

По материалам пресс-релизов «Орион Экспресс»

«Юлмарт» покупает No Limit Electronics

Крупнейший российский онлайн-ритейлер «Юлмарт» подписал соглашение о намерении купить 100% компании ООО «Спутниковая компания», она управляет сетью No Limit Electronics (NLE).

Стоимость сделки \$200-300 млн, «Юлмарту» переходит 100% компании, владелец ООО «Спутниковая компания» покупает 10% акций «Юлмарта».

Как пояснила директор по связям с общественностью «Триколор ТВ» Елизавета Капралова, данная сделка не повлияет на продажи оборудования и карт доступа для «Триколор ТВ».

Как пояснила «Теле-Спутнику» директор по маркетингу NoLimit Electronics Инна Шуклина, в ближайшие год-полтора сделка между «Юлмартом» и ООО «Спутниковая компания» никак не повлияет на деятельность NLE. И внутренняя структура, и бизнес-процессы сохраняются.

Розничная сеть NoLimit Electronics включает 52 магазина-склада и 7 распределительных складов в 49 городах, через которые ведется работа с более чем 8000 партнеров (установщиками и локальными розничными сетями). Работа с ними будет происходить в прежнем режиме.

«МТС» увеличила число ТВ-абонентов на 50%

Компания «Мобильные Теле-Системы» объявила о том, что общее количество абонентов цифрового ТВ «МТС» за шесть месяцев 2014 года увеличилось в полтора раза, при этом доля зрителей цифрового ТВ среди всех подписчиков телевидения от «МТС» увеличилась за первое полугодие 2014 года на 12% и достигла 36%.

Число подписчиков дополнительных пакетов цифрового ТВ от «МТС» выросло на 70% за первое полугодие 2014 года. Самыми востребованными у абонентов «МТС» стали спортивные и фильмовые пакеты каналов.

Лидерами по темпам прироста абонентской базы цифрового телевидения стали Алтайский край, Курганская область, Кировская область, Краснодарский край и Вологодская область.

Россияне выбирают спутниковое ТВ и IPTV

Спутниковое ТВ и IPTV привлекает к себе наибольшее число абонентов среди всех сегментов платного ТВ. Такой вывод сделали аналитики J'son & Partners Consulting в своем исследовании российского рынка платного телевидения по итогам I полугодия 2014 года. Помимо этого, эксперты считают, что к 2018 году доля кабельного ТВ, которое на сегодняшний день занимает первое место, сократится. Однако рынок платного ТВ будет только шириться.

По данным экспертов, по итогам первого полугодия 2014 года российский рынок платного ТВ насчитывает 37,1 млн домохозяйств, подключенных к технологиям кабельного, IP- и спутникового телевидения. Рост в отношении год к году составил 6%. По численности это много, так как, к примеру, в США абонентская база платного телевидения составляет 100 млн домохозяйств при проникновении услуги на уровне 84%; в Польше аналогичный показатель достиг отметки 11,4 млн, проникновение составляет 73%. При этом эксперты считают, что рост абонентской базы

платного телевидения в России продолжится и к 2018 году количество абонентов увеличится до 45,3 млн, а проникновение услуги достигнет 83% против сегодняшних 68%.

По итогам первого полугодия 2014 года объем этого рынка в денежном выражении составил 31,9 млрд руб. На первом месте стоит кабельное телевидение (16,3 млрд руб.), на втором месте располагается спутниковое телевидение (10,6 млрд руб.), на третьем месте — сегмент IPTV (5,0 млрд руб.).

По оценкам J'son & Partners Consulting, рост абонентской базы платного телевидения в России продолжится и к 2018 году количество абонентов увеличится до 45,3 млн ДХ, а проникновение услуги платного телевидения достигнет 83%.

В период с I полугодия 2014 года по 2018 год ARPU платного телевидения вырастет на 15 руб./мес. и достигнет 158 руб./мес.

При этом в сегментах спутникового ТВ и IPTV происходит наибольший прирост абонентов. Так, за период с 2012 года по I полугодие 2014 года темп роста абонентской базы спутникового телевидения составил 30%. Абонентская база IPTV за тот же период увеличилась в 1,7 раза.

Спутниковое ТВ привлекает в первую очередь низкой стоимостью услуги по сравнению с другими технологиями платного ТВ, а также независимостью от сетей фиксированной связи и доступностью на территории всей страны. В I квартале прирост абонентов в этом сегменте происходил преимущественно за счет операторов «Триколор ТВ», «НТВ-ПЛЮС» и «Орион Экспресс». А вот стремительному росту IPTV способствовало развитие услуги ШПД: на конец I полугодия 2014 года проникновение ШПД достигло 53%. Одним из основных преимуществ IPTV является возможность предоставления видео по запросу и доступа к интерактивным сервисам. Лидерами на рынке IPTV являются операторы «Ростелеком», «ВымпелКом» и «МТС».

Темпы роста кабельного ТВ существенно ниже, чем в

прочих сегментах платного ТВ. В сегменте кабельного телевидения происходит активная трансформация, связанная с модернизацией сетей операторами и переходом на технологию DVB-C, которая позволяет предоставлять услугу цифрового ТВ с дополнительной возможностью доступа к таким сервисам, как видео по запросу, Catch-Up TV, и прочим.

По итогам I полугодия 2014 года на кабельное телевидение приходится чуть менее половины всего рынка платного ТВ (49%), показатель снизился на 3% в сравнении с 2013 годом. Доля спутникового телевидения составила 39%. Доля IPTV выросла до 12%.

Более половины абонентской базы генерируется Приволжским и Центральным федеральными округами. По количеству абонентов платного телевидения лидирует Центральный федеральный округ — 35% от рынка России в целом.

Крупнейшими игроками на рынке платного ТВ России по итогам I полугодия 2014 года являются «Триколор ТВ» (доля рынка 29%), «Ростелеком» (21%), «МТС» (7%), «ЭР-Телеком» (7%) и «Орион Экспресс» (6%).

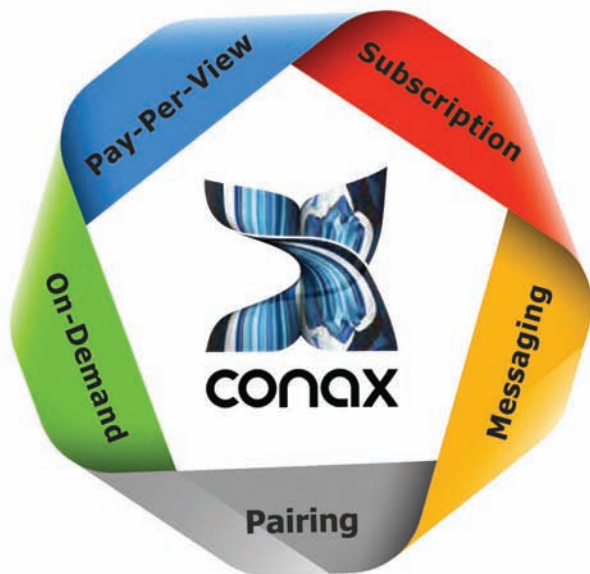
В перспективе рост рынка платного телевидения в России будет обусловлен постепенным перетоком абонентов из социального малокабельного телевидения в сегменты спутникового ТВ, кабельного цифрового ТВ и IPTV. Данная тенденция будет обусловлена политической операторов: в борьбе за удержание абонентов операторы продолжат предлагать все больше дополнительных сервисов, например таких, как видео по запросу. Наблюдается расширение спутникового платного телевидения за счет населенных пунктов с количеством жителей менее 100 тысяч. Сохранится тенденция развития контента операторов в ожидании перехода на цифровое вещание.

В целом, по мнению экспертов, в 2014 году рынок платного телевидения в России продолжит уверенный рост.

По материалам сайта «Теле-Спутник»

СИСТЕМА УСЛОВНОГО ДОСТУПА

В АРЕНДУ ПО ХОСТИНГОВОЙ СХЕМЕ



PAY-PER-VIEW (PPV)

Функция ПЛАТА ЗА ПРОСМОТР даёт возможность продавать доступ к контенту на ограниченный период времени

Subscription

функция ПОДПИСКА позволяет продавать контент по выбранной бизнес-модели

Messaging

Функция ОБМЕН СООБЩЕНИЯМИ позволяет отправлять короткие сообщения одному или группе абонентов

Pairing

Функция СОПРЯЖЕНИЕ расширяет безопасность, обеспечивая сопряжение между смарт-картами и CAM или STB

ON DEMAND

Функция ПО ЗАПРОСУ даёт возможность продавать доступ к контенту, например фильмы или матч, по просьбе заказчика



Страница проекта: <http://consult.gk-omega.ru/conax-contego>

Телефон: +7 /343/ 3-840-440

реклама

МУЛЬТИСЕРВИСНЫЕ СЕТИ ПЕРЕДАЧИ ДАННЫХ И ТЕЛЕВИДЕНИЯ

ОПТИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

качество проверенное временем

Оптические усилители и передатчики



- Fx-OV32xx
- ES10XL-xxx



- OTM-1550
- EDFA-1550

Оптические приемники



- CXE810
- CXE852



- OR-862
- OR-862S
- OR-862S-2



Россия, 129344 г. Москва, ул. Искры, д. 9, корп. 2, тел./факс: +7(495) 221-81-88 (многоканальный),
E-mail: info@konturm.ru <http://www.konturm.ru>

реклама