

Irdeto о ближайших перспективах

Интервью с представителями Irdeto

Во время прошедшей в конце января выставки CSTB. Telecom&Media'2019 было много интересного, в том числе и определяющего развитие сферы платного ТВ на ближайшее время. Три представителя Irdeto, входящие в состав руководства компании, ответили на один и тот же вопрос: каковы тенденции в данной области на обозримое будущее? Их ответы приведены ниже.

Джим Филиппофф, директор по маркетингу Irdeto: Одной из главных тенденций, которые мы видим на рынке на сегодняшний день, заключается в том, что операторы все шире внедряют Android TV. Очень многие операторы платного ТВ интересуются технологией Android, интегрированной в абонентские приставки (Set-Top Box). Это позволяет оператору сформировать полностью готовую OTT-платформу, разумеется, платформу Google. Для этого уже есть все необходимое, включая API, так что оператор имеет возможность подключиться к этой экосистеме с помощью Android TV. Мы, конечно, поддерживаем в этом наших клиентов с точки зрения защиты контента, работаем с Google в этом направлении. Очень большое количество крупных операторов движется в эту сторону. Вот в чем заключается одна из тенденций, которую мы отчетливо видим сегодня и на ближайшее будущее.

Игорь Петренко, технический директор Irdeto в России и СНГ: Что касается Android TV и почему именно Android TV, то я могу сказать, что эта технология позволяет очень быстро выйти на рынок. Если раньше операторы тратили месяцы, а то и до одно-

го года, чтобы внедрить новые сервисы, то благодаря Android TV это время сократилось до одного-двух месяцев, необходимых на внедрение. Кроме этого, я хотел бы отметить следующее: развитие Интернета привело к тому, что границы между традиционными и интернет-операторами стираются. Крупные игроки имеют возможность доступа к абонентам практически по всей территории земного шара. И если раньше оператор был географически защищен в том смысле, что его кабель был проложен в определенных районах и домах, то сейчас это уже в прошлом. Поэтому малым и средним операторам сложно конкурировать с крупными игроками.

Для того чтобы помочь малым и средним игрокам рынка, наша компания предлагает облачные решения, которые позволяют группе операторов совместно использовать крупные масштабные системы, которые каждому из них отдельно были бы недоступны. А это, в свою очередь, означает снижение финансовой нагрузки на операторов и быстрый вывод услуг на рынок. В этом, на мой взгляд, тоже состоит одна из тенденций, важная как раз для малых и средних операторов.

Наталья Романова, директор Irdeto в России и СНГ: Я могу добавить, что по причине того, что уже отметили коллеги, мы на выставке CSTB говорили именно о наших облачных решениях. Мы, в частности, провели семинар для относительно небольших российских кабельных операторов, которые не могут позволить себе приобрести свою собственную CAS (систему условного доступа) мирового уровня, потому что такая

система стоит довольно дорого. Мы даем таким операторам возможность воспользоваться решением, предлагаемым нами совместно с партнерами. Практически, это возможность без инвестиций подключиться через портал к нашей CAS и предоставить своим абонентам дополнительные услуги, например, дополнительные пакеты платных, наиболее популярных телеканалов. Это, в свою очередь, позволит не только удержать клиентов, но и поднять ARPU, а значит, собственные доходы.

Джим Филиппофф: Действительно, одной из главных проблем, с которыми сталкиваются операторы, особенно небольшие операторы, заключается в том, как увеличить ARPU (average revenue per user – средний доход с каждого пользователя). Ведь сложности на рынке есть, и они очевидны для всех его игроков. Но с помощью нашей CAS можно предоставить абонентам дополнительные популярные каналы, интересный контент, взимая за это и дополнительную плату. И имеется определенное количество абонентов, готовых платить за то, что им интересно. Но если вещать все это в открытом виде, то многие сейчас и делают, возможностей повысить доходы нет.

Кроме того, еще недавно стоимость качественной CAS была весьма высокой, но благодаря нашим облачным решениям барьер выхода на рынок практически убрался. Используя эти решения, оператор может выбирать те CAM (абонентский модуль условного доступа) и декодеры, которые есть на рынке. Не нужно напрямую договариваться с их производителями в Китае или где-то еще – все сильно упрощается.

Важно и то, что облачные решения дают возможность попробовать их в течение короткого времени, и если это окажется эффективным, – продолжить уже на более длительной основе, оплачивая только нужный функционал.

Наталья Романова: При этом мы понимаем, что одним из основных является вопрос о том, что именно интересно абоненту. Поэтому на уже упоминавшийся мною семинар мы приглашали правообладателей, чтобы они рассказали о своем контенте и о том, как кабельные операторы, которые не имеют опыта по предложению именно этого контента, могли бы делать это успешно. Надеюсь, это помогло и правообладателям, и нам как производителям CAS, и, что самое главное, операторам платного ТВ и их абонентам. ■



Слева направо: Джим Филиппофф, Наталья Романова и Игорь Петренко

Российский опыт для будущих кинематографистов Индии

В рамках перспективной программы обмена преподавателями и студентами между российским Институтом кино и телевидения (ГИТР) и Институтом кино и телевидения Индии SFRTI (Калькутта) индийская сторона пригласила преподавателя ГИТР Сергея Аكوпова для проведения двух мероприятий. Визит был приурочен к проведению SRFTI очередного фестиваля студенческого кино под названием Clapstick 2019 («Хлопушка 2019»). Он проходил 31 января...2 февраля 2019 года в Калькутте. В первый день фестиваля Сергей Акопов был удостоен чести принять участие в церемонии открытия фестиваля, поднявшись на сцену вместе с известными мастерами индийского кино.

Согласно договоренностям ГИТР с индийской стороной Сергей Акопов провел во время работы фестиваля мастер-класс на тему «Оператор – профессия разноплановая», участие в котором могли принять все желающие из числа студентов и гостей фестиваля. В течение двух часов преподаватель ГИТРа рассказывал об особенностях работы оператора в разных жанрах кино и телевидения, сопровождая свои слова показом отрывков из собственных работ и давая им комментарии. По завершении состоялась сессия «вопрос – ответ». Во время мастер-класса Сергей Акопов провел викторину на знание инструментов, необходимых в работе оператора. Победитель получил приз,

которым стал оригинальный DVD с фильмом «Мальтийский крест», который снял Акопов, с автографом и пожеланиями от автора.

Второе мероприятие – практический семинар – состоялось уже вне рамок фестиваля, 3 февраля, и только для студентов операторского факультета индийской киношколы. По результатам общения с ее преподавателями была разработана программа этого однодневного практического семинара, очень интенсивная. С утра студенты II

и III курсов (старшие курсы, так как обучение на операторском факультете длится три года) получили два разных задания – для каждого курса отдельно. Эти задания были аналогичны тем, что даются студентам ГИТР. Старшекурсникам помогали новички – учащиеся I курса, а время на выполнение заданий было ограничено. Надо заметить, третьекурсники практически уложились в отведенное время, а вот студенты II курса потратили много времени на споры и теоретические беседы, из-за чего вышли за рамки выделенного им времени.

После монтажа «на скорую руку» состоялось коллективное обсуждение выполненных работ в присутствии студентов всех курсов и их педагогов. Сергей Акопов прокомментировал результаты, сделал замечания по технологии выполнения задания, дал творческие корректировки.

Важно, что и педагоги, и руководство SRFTI отметили, что оба мероприятия были интересны и полезны. Мастер-класс показал студентам профессии, не связанных с операторским мастерством, что оператор – это не просто человек с камерой (цитата одного из педагогов), а полноценный соавтор аудиовизуального произведения. Что же касается практического семинара, то он позволил студентам по-новому взглянуть на творческо-технические аспекты работы с постановочным светом.



TELEVIEW

WWW.TELEVIEW.RU

INFO@TELEVIDEODATA.RU
WWW.TELEVIDEODATA.RU

реклама © MediaVision
informpskov