

# Андрей Черников: «Мобильное ТВ должно стать услугой массовой»



Уже на протяжении нескольких месяцев пользователи «БиЛайна» имеют возможность смотреть в Москве мобильное телевидение. Этот проект становится все более популярным и интересным для абонентов сотовой связи даже несмотря на то, что вещание пока идет в тестовом режиме. А непосредственным исполнителем проекта стало ООО «Доминанта», входящее в Группу компаний «Вымпелком». Именно с ее директором Андреем Черниковым и встретился наш корреспондент, чтобы более подробно узнать о новой и пока еще непривычной услуге.

**ТЕЛЕ-СПУТНИК** Андрей Александрович, по иронии судьбы, ровно год назад мы уже говорили о новом проекте, и Вы дали ему очень хорошую оценку. Что изменилось за это время, стало ли вещательное мобильное телевидение (DVB-H), по крайней мере, в Москве, востребованным продуктом?

**А. Черников:** Главное достижение в том, что мы уже в эфире. А абоненты «БиЛайна» получили возможность наслаждаться тем сервисом, который мы предоставляем. Хочу также отметить, что мы пока предоставляем сервис в бесплатном тестовом режиме. Абоненту достаточно лишь приобрести необходимое оборудование.

**ТЕЛЕ-СПУТНИК** А когда произойдет переход к коммерческому вещанию?

**А. Ч.:** Надеемся, что в ближайшее время. Мы уже произвели все необходимые измерения, тесты и предоставили об этом всю информацию. Теперь в рамках ГКРЧ будет заслушан отчет и принято соответствующее решение, которое, как надеемся, позволит выйти из тестового режима и монетизировать данный сервис.

**ТЕЛЕ-СПУТНИК** Какие телефоны используются, сколько стоит пакет этих услуг?

**А. Ч.:** Сам пакет пока ничего не стоит. Чтобы активировать счет, абоненту достаточно лишь положить 150 рублей на депозит. Причем эти деньги списываться не будут, они так и останутся лежать на счете до начала предоставления услуги в коммерческом режиме. А сам телефонный аппарат Samsung P960 с поддержкой стандарта DVB-H стоит 9900 рублей. Думаю, где-то к началу апреля мы подготовим сюрприз для рынка и существенно расширим эту линейку. Могу сказать, что в продаже должно появиться еще порядка пяти устройств с поддержкой DVB-H.

**ТЕЛЕ-СПУТНИК** Совершенно очевидно, что любая новая услуга подразумевает под собой, рано или поздно, получение прибыли. Можно ли уже как-то оценить затраты на этот проект,

могут ли потребоваться еще вложения, когда можно будет вести речь о прибыли?

**А. Ч.:** Что касается расходов, то хотя они и являются коммерческой тайной, но могу заверить, что не настолько велики, как может на первый взгляд показаться. В любом случае, мы продолжаем надеяться, что срок окупаемости проекта, как уже было заявлено, составит период в пять лет. Какие-то дополнительные вложения в нашу сеть в ближайшее время мы делать не предполагаем. К тому же еще на стадии начала реализации проекта нами была заложена некая избыточность. И если мы пойдем в регионы, то речь будет идти только о новых передающих станциях.

**ТЕЛЕ-СПУТНИК** Планируется ли в перспективе для абонентов какая-либо подписка на новую услугу?

**А. Ч.:** Она будет доступна именно по подписке. На данный момент мы оттестировали различные варианты работы тарификации с абонентами. Это и долгосрочная подписка, начиная с календарного месяца, и краткосрочная, по времени или по событию, при наличии такого контента, который был бы интересен в определенный момент времени определенному кругу подписчиков. Это мы тоже можем предоставлять.

**ТЕЛЕ-СПУТНИК** Каким будет взаимодействие с услугой «БиЛайна» на мобильную связь?

**А. Ч.:** Как такового пересечения или объединения тарифных планов не будет. А взаимодействие будет в том смысле, что пользователи смогут покупать не только мобильное телевидение, но и сотовую связь. И за счет увеличения абонентов мобильного ТВ «БиЛайн» сможет увеличивать количество абонентов сотовой связи.

**ТЕЛЕ-СПУТНИК** Можно ли для получения прибыли будет использовать размещение рекламы?

**А. Ч.:** Да, конечно. У нас есть возможность размещать ее как при включении услуги, в так называемый начальный кадр, так

и при переключении каналов в так называемое межканальное время, длящееся примерно полторы-три секунды. К слову, во время Олимпиады в Ванкувере мы анонсировали таким образом спортивные трансляции.

**ТЕЛЕ-СПУТНИК** На каких условиях каналы должны с вами договариваться? И какими могут быть каналы?

**А. Ч.:** В последнее время немало споров идет вокруг того, каким должен быть контент на платформах мобильного ТВ. Одни считают, что ими станут обычные эфирные каналы, которые люди, не теряя нити событий, продолжали бы смотреть и вне дома. Другие ведут речь о каналах специализированных, с короткими сюжетами, минисериалами или клипами. И та и другая модели имеют право на существование. Что, к слову, показывают и примеры ряда западных стран. Но мы также видим, что тот формат трансляций, который осуществляется у нас, достаточно востребован. А речь идет об обычных федеральных каналах, каналах музыкальной направленности, спортивном и развлекательном. Мы не готовили их специально для мобильного ТВ, а взяли в том виде, в котором они есть. Люди их принимают, смотрят. Соответственно, нет смысла искать того, кто будет делать специальные каналы. Как правило, человеку просто нужен источник информации, которым можно пользоваться даже тогда, когда нет возможности находиться у большого экрана.

**ТЕЛЕ-СПУТНИК** Ведется ли статистика по тому, что смотрят абоненты?

**А. Ч.:** Безусловно, причем в режиме реального времени. Мы знаем, что наши абоненты смотрят, в какое время, какой продолжительности, как часто переключают каналы. Все это заложено в самом стандарте DVB-H. Обратную связь от абонента мы получаем по сетям сотовой связи.

**ТЕЛЕ-СПУТНИК** Что можете сказать о конкуренции? Сколько операторов мобильного ТВ необходимо иметь в Москве?

**А.Ч.:** Сложный вопрос, и мне на него трудно ответить, оставаясь объективным. С точки зрения конкуренции, создания нормального рынка, наверное, хватило бы и двух. Иметь даже трех операторов нет смысла. Хотя мобильное ТВ и рассчитано на массового пользователя, на самом деле, не так много существует людей, которым телевидение необходимо и вдалеке от большого экрана. Да и линейка телефонных аппаратов, доступных на настоящий момент, достаточно ограничена. Я бы не побоялся утверждать, что и одного оператора в столь большом городе достаточно, чтобы практически полностью удовлетворить потребности населения в новой услуге. По нашим исследованиям, в мобильном ТВ люди смотря в основном, новостные или музыкальные каналы. И даже пяти операторам конкурировать на этом поле, имея лишь один новостной канал «Россия 24», достаточно сложно. Я не думаю, что в этом случае может появиться какая-либо экономическая составляющая.

**СПУТНИК** **А вообще, спрос на услугу в Москве есть?**

**А.Ч.:** Да, интерес у людей к мобильному телевидению существует. Но серьезный недостаток — это не очень широкая линейка доступного оборудования. Ведь у всех людей есть определенные предпочтения. И если человек всю жизнь «сидел» на Nokia, то он вряд ли даже ради нашей услуги в одночасье перейдет на Samsung. По крайней мере, мы сегодня видим конкретный неприход таких наших потенциальных абонентов, которых просто не устраивает предлагаемая модель телефона. И понимаем: чтобы удовлетворить максимальное количество абонентов, линейку аппаратов надо расширять

**СПУТНИК** **А есть перспективы на выход в другие регионы? Или развитие мобильного ТВ там будет сдерживать невысокая платежеспособность населения?**

**А.Ч.:** О платежеспособности тут говорить не приходится, так как мы не позиционируем услугу мобильного ТВ как какую-то эксклюзивную. Скорее, это будет услуга в дополнение к другим услугам сотовой связи, и стоит она будет вполне доступно. Сейчас мы говорим о том, что базовый пакет будет обходиться порядка 150 рублей в месяц. А максимальный набор, который будет включать в себя каналы, интересные только для определенной части аудитории, будет стоить порядка 500 рублей. Так что услуга должна быть массово доступной, вопрос лишь в том, будет ли достаточно устройств в линейке абонентского оборудования. Что касается других регионов, то не исключаю, что именно там она будет еще более популярной, чем в столице. Ведь в Москве и без того много всевозможных телекоммуникационных новшеств. Это неизбежно и не всегда позитивно влияет на спрос и интерес к нововведениям.

**СПУТНИК** **Свой контент в перспективе будете готовить?**

**А.Ч.:** Как я уже говорил, пока заниматься этим не имеет смысла. Мы все-таки вещатели, занимаемся приемом сигнала и его распространением. Когда-то, возможно, и будет актуально готовить свой контент. Но пока

мы вполне можем обходиться теми каналами, которые есть. Люди готовы их смотреть и покупать услугу.

**СПУТНИК** **Несколько вопросов чисто технического характера. Какое вещательное оборудование используете?**

**А.Ч.:** Оборудование у нас от двух производителей: Rohde & Schwarz и Thomson, немцы и французы. Решили, что для уменьшения риска нужно было использовать оборудование сразу двух фирм. Тем более что во время развертывания сети еще отсутствовали устоявшиеся стандарты на оборудование. Сегодня же появляется возможность выбирать, и это тоже достаточно здорово.

**СПУТНИК** **Хотелось бы также узнать, как устроена сеть передатчиков и зачем для раздачи потребовался спутниковый доступ?**

**А.Ч.:** Первоначально бизнес затребовал, чтобы услуга мобильного ТВ была доступна на 90 процентах территории Москвы, включая здания до второй стены. Мы провели исследования, сделали расчет, так называемое радиопланирование, которое показало, что для этого нам необходимо построить порядка 35 базовых станций. С определенным уровнем выходного сигнала. Мы их построили. С вероятностью 95 процентов наши расчеты подтвердились. Мы покрываем ту территорию, какую было необходимо. А что касается раздачи сигнала на эти базовые станции через спутник, то нужно было обеспечить синхронную его раздачу на все эти станции, чтобы не было проблем в зонах, где сигнал с одной станции пересекался с другим. На тот момент, когда начиналось строительство, почти два года назад, подобная технология была единственной, позволяющей это сделать. Сегодня, правда, уже есть устройства, которые по наземным кабельным линиям могут обеспечивать одну и ту же задержку сигнала с целью, чтобы сигнал приходил на все объекты одновременно. Но вот еще нюанс. У нас 35 станций по всей Москве, они все находятся на арендованных площадях. И не всегда владельцы зданий, земли, позволяют прокладывать к ним кабель. Да и велика вероятность того, что где-то поменяется экономическая ситуация, собственник, возникнут проблемы с арендой. Тогда придется уходить на соседнее здание. В случае со спутником это не займет много времени, не потребует серьезных затрат, необходимо будет просто установить и настроить на него антенну. К тому же сейчас наш сигнал доступен практически на всей европейской территории России. Иначе говоря, для расширения зоны покрытия услугой хотя бы в московском регионе необходимо просто клонировать станции и покрывать ближайшие города, дороги, поселки... Так что решение было выбрано правильно.

**СПУТНИК** **А почему система условного доступа была выбрана именно в SIM-карте?**

**А.Ч.:** Повторюсь, оно принималось примерно два года назад. И на тот момент не было других опробованных решений, нежели система закрытия для мобильного ТВ на SIM-карту. К тому же нам хотелось обеспечить привлечение новых абонентов к

услугам сотовой связи. Иначе говоря, абонент становится пользователем мобильного ТВ и одновременно получает возможность пользоваться «БиЛайном». Впрочем, подход к проблеме постепенно меняется. И мы тоже не хотим ограничиваться в перспективе одним только этим решением.

**СПУТНИК** **Наконец, последнее. Поделитесь, пожалуйста, ближайшими планами.**

**А.Ч.:** Очень хочется, чтобы государство приняло стандарт DVB-H в качестве существующего в Российской Федерации. Чтобы мы могли выйти в коммерческий эфир, получили возможность предоставлять зрителям более интересный и насыщенный контент. Иначе говоря, мы хотим развиваться, а не стоять на месте. Это и есть самые ближайшие планы.

Беседовал Игорь Трофименко

**Жан-Люк Жакье**  
вице-президент  
по мобильным услугам  
компании Nagravision



#### Системы условного доступа в мобильном ТВ

Операторы мобильного телевидения предлагают разные решения контроля доступа, основанные на двух основных стандартах. Первый стандарт, DVB-OSF, базируется на принципе полной защиты услуги и дает возможность передавать видео не только на устройства с постоянно существующим подключением и обратной связью (мобильные телефоны), но и на устройства без обратного канала (портативные медиаплееры, устройства навигации, автомобильные приемники). Доступ к закрытым услугам мобильного ТВ обеспечивается технологией условного доступа, встроенной в SIM-карту, карту памяти MicroSD с защитой или же в защищенный чип в самом устройстве. MicroSD дает также возможность организовать хранение файлов, поэтому оператор может предлагать услуги, связанные с предварительной загрузкой файлов на карту памяти (видео, музыки, данных, игр, пробных роликов и др.), использовать push VoD, а также разрешать запись передач мобильного ТВ. Свободное место может использоваться абонентом для записи любой информации как обычная карта MicroSD. Решение DVB-OSF обычно используется оператором в тех случаях, когда задачей ставится предоставление услуги мобильного ТВ на любые устройства, не только мобильные телефоны. Такое решение используется в Китае для CMMB (China Mobile Multimedia Broadcasting), общенациональной услуги мобильного ТВ, в США — для услуги «карманного ТВ» FLOTV. Услуга CMMB на данный момент доступна на 300 устройствах, в том числе на мобильных телефонах.

Второй стандарт называется OMA-BCAST, он основан на защите услуги на устройствах, подключенных к сети. Такое решение хорошо подходит для операторов мобильной связи, предлагающих услугу мобильного ТВ на мобильных телефонах. Для управления ключами доступа устройства используется сеть мобильной связи. Решение OMA BCAST бывает двух типов: OMA BCAST Smart Card Profile использует SIM-карту оператора, а OMA BCAST DRM Profile SIM-карту не использует.