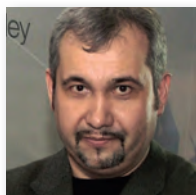


# 歡迎到瓷

А надо ли ехать на ССВВ?



**Алексей Гришин,**  
заместитель генерального управляющего компании «В-ЛЮКС»



Китайскую выставку оборудования для телевизионного вещания ССВВ пока трудно включить в число событий международного масштаба, и такое положение сохранится еще долго. Собственный рынок Поднебесной столь велик и самодостаточен, что многие компании даже не считают нужным завести англоговорящего сотрудника. Т.е., разумеется, ведущие производители, к примеру, терминалов для платного телевидения уже известны в Западной Европе, США и России, о совместимости с их продукцией упоминают и ведущие мировые производители, например, программных продуктов (CAS, middleware etc.) и головных платформ для цифрового ТВ. Однако на ССВВ'2008 многие из крупных китайских фирм по производству STB на вопрос о совместимости с привычными нам «стандартными» DVB-CAS



отрицательно качали головой и гордились поддержкой местных китайских производителей систем условного доступа.

На прошлой ССВВ я заметил, что несколько китайских гостей выставки сладко спали прямо на полу в перемычке между павильонами. В этот раз на одном из стендов я попал в обеденное время. Все представители компании одновременно потребляли продукцию местного фаст-фуда, не обращая на посетителей ровным счетом никакого внимания. Когда я вернулся через пару часов, выяснилось, что и в послеобеденное время видеть кого-либо зарубежного происхождения на этом стенде просто не собирались: никто на иных языках, кроме китайского, здесь не говорил, визитки и каталог оказались также с иероглифами.

Первый день выставки был отмечен большим наплывом посетителей. Ничего подобного автор этих строк не видел ни на одном международном смотре такой же тематики. Один из российских



коллеги даже пожаловался, что китайцы «постоянно куда-то норовят сбежать, и совершенно не склонны к детальному общению». Однако эти толпы народа куда-то разбредаются уже к обеду, вероятно, определившись с интересами и предпочтениями. В этом году были задействованы дополнительные павильоны, да и проходы между стендами достаточно широки. Повысилась специализация выставочных залов, хотя полного разделения по сферам деятельности добиться не удалось. Тут надо отметить, что сделать это довольно затруднительно, так как на выставке было все еще много «мультипрофильных» компаний, на чьих стендах красовались как F-разъемы, так и кодеры MPEG. Из деталей бытовых можно еще упомянуть весьма доступное по ценам питание и организацию трансфера до метро (куда и так пешком минут 15) в виде огромного количества автобусов. А вот уехать с ССВН на такси, как и в прошлые годы, является большой проблемой, что не удивительно: такси в Пекине считается недорогим видом транспорта.

Но вернемся к тенденциям прошедшего мероприятия. Страсть к копированию не оставляет местных производителей и принимает самые неожиданные формы. Одна из компаний, работающая на рынке DVB-T/H, не просто сымитировала продуктивную линейку одного известного французского производителя такого оборудования, но и даже почти полностью позаимствовала название. Однако в сравнении с оригиналом китайская копия оказалась более гибкой: произ-



водитель из Поднебесной примерно в два раза расширил ассортимент, добавив оборудование для цифрового ТВ и «транспортные» устройства для цифровых оптических сетей.

Фотографии  
Алексея Гришина  
(«В-Люкс») и  
Олега Грищенко  
(«Лардо телеком»)

Вообще пока что ситуацию с высокотехнологичными китайскими продуктами следует признать двусмысленной. С одной стороны, существуют достаточно крупные и авторитетные производители, участвующие не только в ССВН, но и в прочих международных мероприятиях типа NAV и IBC. Они обеспечивают «полное решение» такой

## ОБОРУДОВАНИЕ ARRIS И ВСЕ УСЛУГИ ПО НЕМУ ТОЛЬКО У ЭКСКЛЮЗИВНОГО ДИСТРИБЬЮТОРА В РОССИИ КОМПАНИИ «В-ЛЮКС»



- Марка №1 в России в области широкополосного доступа через сети кабельного ТВ
- Сертификат DOCSIS 3.0 (Cadant C4)
- Шлюзы для цифрового ТВ (E-MTA) и услуги VOD через DOCSIS
- Полное решение для VoIP и FMC. ARRIS - №1 в мире по числу проданных E-MTA (более 7 500 000 штук)
- Новейшие модемы WB750 (DOCSIS 3.0)



- Системная интеграция в области цифрового и IP ТВ
- Оборудование для сетей кабельного ТВ и широкополосного доступа
- Проектирование и системная интеграция

### ГРУППА КОМПАНИЙ «В-ЛЮКС»

г. Санкт-Петербург  
+7(812)380-53-38

г. Нижний Новгород  
+7(831)465-86-92

г. Новосибирск  
+7(383)279-96-62

г. Ростов-на-Дону  
+7(863)268-70-23

г. Екатеринбург  
+7(343)212-77-01  
[www.vlux-ek.ru](http://www.vlux-ek.ru)

г. Краснодар  
+7(861)215-64-56

В-Люкс Казахстан  
+7(727)327-32-20  
[www.vlux.kz](http://www.vlux.kz)

т. (495) 937 52 20

[www.VLUX.ru](http://www.VLUX.ru)



степени комплексности, какое не снилось грандам этого рыночного сегмента. Т.е. под одним и тем же брендом, кроме традиционного оборудования платформ цифрового ТВ (кодеров, мультиплексов, декодеров-приемников и пр.), клиенту предлагаются и системы защиты контента (CAS/DRM + скремблер), и измерительные приборы, и полное решение для EPG, и еще много чего. А вот кодек H.264 (AVC), судя по всему, не очень востребован местным рынком и потому все еще непопулярен, причем это касается не только производителей головного оборудования, но и терминалов. Понятно, что гибкость китайских производителей так высока, что при росте спроса они реагируют очень оперативно, однако право быть первыми уступают более именитым брендам, перенося таким образом на них риски по освоению новых технологий.

Однако степень концентрации местного рынка все еще не очень велика, потому, если под крупные проекты, как правило, закупается продукция международных брендов, то не-

большие операторы часто «приобретают отечественное». К тому же современные китайские компании очень много любят говорить о своей репутации, многие считают себя ответственными за ее улучшение даже на «международной арене». Т.е. концепция «Наш кабель (узел, терминал) дешевле, чем у конкурентов, на 3 юаня» сменилась утверждением, что теперь покупать этот продукт у американцев бессмысленно, т.к. они его все равно купят где-то здесь. Правда, во многих таких случаях на ум приходит цыганский «авторитет» из фильма Э. Кустурицы, выпускавший «неоригинальные» спиртные напитки и тестировавший их со словами: «Наш виски уже лучше (настоящего Johnnie Walker)».

### Так кто же и зачем едет на ССВН из России?

Оптовые поставщики оборудования из России в поисках новых поставщиков. Жесткая конкуренция привела к снижению доходности при оптовых сделках с компонентами кабельного телевидения. Однако представительство региональных компаний такого рода увеличилось. Вдумчивое изучение оплетки кабеля, попытки сломать разъем, симулируя работу не слишком умелого отечественного монтажника, и попытки торговаться здесь же.



Системные интеграторы – за ноу-хау и снижением цен на «научное» оборудование для операторов. Этим труднее по вышеизложенным обстоятельствам, в силу низкого уровня инноваций у китайских производителей.

Хозяева производственных марок и оптовики из п. 1 в поисках OEM-партнерства. Сегодня это, наверное, самое успешное направление в кооперации с Китаем на нашем рынке. Да и не только на нашем: например, некоторые ведущие производители оборудования цифровой компрессии уже разместили производство на китайских заводах.

В заключение можно сказать, что никаких неожиданностей ССВН'2008 посетителям не предъявила. Даже предоллимпийский энтузиазм мало был заметен в выставочных залах, все прошло довольно скромно, буднично и по-деловому. И ехать сюда надо не за откровениями, а чтобы поторгаться по поводу самых прагматичных товаров. □

