



СТРЕМЛЕНИЕ К СОВЕРШЕНСТВУ

У НАС В ГОСТЯХ ДИРЕКТОР ООО «ИНФОМИР» АЛЕКСАНДР МАРАХОВСКИЙ



Основной отраслевой специализацией украинского предприятия «Инфомир» на протяжении последних пяти лет является проектирование, производство и сопровождение оборудования и клиентских устройств для современных услуг ШПД. Главная особенность компании – полный цикл производства, обеспечиваемый исключительно собственными разработками, трудовыми резервами и производственными мощностями

Телемир: Расскажите о направлениях деятельности компании. Какие из них вы считаете наиболее перспективными и почему?

А. М.: Мы занимаемся разработкой, производством, сервисной поддержкой и техническим сопровождением промышленной и бытовой электроники для телекоммуникаций и энергетики. Сейчас основное внимание мы уделяем разработке и производству бытовой и промышленной электроники для телекоммуникационного рынка (OTT-сервисы, видео по запросу, IPTV). Данное направление перспективно и динамично развивается, в первую очередь, за счет возросшей потребности в интерактивности — мир насытился возможностями обычного телевидения и требует большего. По оценкам аналитиков, насыщение рынка IPTV-

приставок - до 300 млн устройств в год, в то время как за прошлый год, согласно статистике, фактически реализовано всего 48 млн, а в 2012 году, по предварительным прогнозам, реализация составит 65 млн устройств. Таким образом, мы выбрали нишу с высоким потребительским спросом, технологичным курсом развития и хорошим темпом роста.

Телемир: Каким вы видите своего потребителя, на кого рассчитаны ваши продукты?

А. М.: Наши IPTV-приставки MAG-250 созданы для компаний, занимающихся предоставлением OTT-сервисов и IPTV в своих сетях — в первую очередь, это интернет-провайдеры. Кроме того, Infomir производит линейку продуктов для конечного потребителя — медиаплееры AuraHD для домашнего исполь-

зования. Это устройство позволяет пользователю выбирать поставщика услуг самостоятельно и использовать его как домашний мультимедиа-центр с сервисами, которые интересны именно ему.

Телемир: Вы поставляете свое оборудование в 39 стран. Насколько сложна специфика работы в различных регионах и что, по вашему мнению, важно учесть украинским производителям при выходе на зарубежные рынки?

А. М.: Еще в процессе разработки нашего продукта мы «целились» не только на русскоязычных потребителей, но и на Европу, Америку и другие регионы, поскольку только так можно достичь достаточно серьезных объемов производства, обеспечивающих конкурентоспособную себестоимость продукта. По этой причине в первую очередь мы

продумали мультязычный интерфейс, то есть возможность локализации софта. Не исключено, что именно благодаря этому 90 % продаж нашей продукции приходится на экспорт в 39 стран.

На сегодняшний день наша доля мирового рынка IPTV-приставок составляет уже более 1 %. Исходя из нашего опыта, первая необходимость для выхода на международный рынок — наличие партнера, разбирающегося в специфике местного рынка, как с точки зрения технологий, так и в области торговли. Также важно обеспечить локальную техническую поддержку и гарантийное обслуживание. И, разумеется, еще на этапе проектирования продукта производитель, намеревающийся предлагать свои решения в других странах, должен ориентироваться на принятые международные стандарты и современные технологии.

Конечно, украинскому производителю крайне тяжело получить лицензию на мировую патентованную технологию. Но нам удалось пройти весь этот путь — от оснащения лабораторий оборудованием и решениями, соответствующим международным стандартам, до обеспечения полной «лицензионной чистоты» и выхода на мировую торговую арену. Мы гордимся тем, что являемся единственным украинским производителем решений для IPTV в Украине, а также лицензиатами Dolby Digital, DTS, AAC, Tuxera, MPEG, HDCP и HDMI и др.

Телемир: Как вы формируете техническое задание для разработчиков — чем обусловлен выбор тех или иных сервисов, поддерживаемых приставками, форматов и прочих характеристик?

А. М.: Специалисты в наших конструкторских бюро постоянно анализируют предложения и замечания, поступающие от партнеров и конечных пользователей, результаты исследований конкурентных решений и общеотраслевых инноваций. Все это учитывается при создании продукта, а также в последующих регулярно выпускаемых релизах прошивки.

Телемир: Каковы перспективы развития эфирного, кабельного, спутникового и интерактивного телевидения? Какую технологию доставки контента зрителю вы считаете наиболее перспективной?

А. М.: Думаю, все они останутся актуальными, но каждая — для определенного сегмента рынка (спутник — на негусто населенных территориях, кабельное ТВ — для отдаленных поселков, где неэффективно разворачивать ШПД, и т. д.). Однако в целом будущее за развитием интерактивных систем. Что касается конкретно сегмента IPTV, по моим про-

гнозам, в течение ближайших 5–7 лет будет принят единый стандарт для получения контента по IP-сетям — DVB-IP, поддержку которого постепенно внедряют все производители средств отображения, оснастив телевизоры соответствующими приемными устройствами.

Телемир: Какие виды сотрудничества вы предлагаете отечественным операторам, правообладателям и контент-провайдером?

этим контент-провайдером, и за счет урезанной функциональности обойдется значительно дешевле универсальной. Это уникальная возможность для компании «привязать» клиента, сдавая ставку в аренду или предлагая в комплексе со своим сервисом за символическую плату. Правда, лакомый кусок доступен только обладателям контента в более чем широком ассортименте.

Телемир: Ваши планы на будущее.

По оценкам аналитиков, насыщение рынка IPTV-приставок — до 300 млн устройств в год, в то время как за прошлый год, согласно статистике, фактически реализовано всего 48 млн, а в 2012 году, по предварительным прогнозам, реализация составит 65 млн устройств

А. М.: Провайдерам мы предлагаем свой наработанный опыт и партнеров по части формирования систем для предоставления услуг IPTV, VoD и OTT, бесплатный софт для «мягкого старта» и техническую поддержку. Само собой — стабильно работающий, оснащенный и имеющий конкурентоспособную цену девайс.

Правообладателям мы оказываем поддержку и консультации относительно формирования онлайн-сервисов, а также выступаем в роли связующего звена между ними и провайдерами, которые покупают у нас устройства для предоставления интерактивных сервисов. Таким образом, их контент может быть включен в пакет предоставляемых оператором услуг IPTV/VoD, что является дополнительным каналом сбыта.

Контент-провайдеры также заинтересованы в популяризации своих услуг, чего можно достичь с помощью интеграции OTT-сервиса в программную оболочку наших приставок. В результате конечный потребитель получит доступ к просмотру прямо из интерфейса приставки (медиа-портал).

Кроме того, мы готовы разрабатывать и производить специализированное устройство для конкретного контент-провайдера, чтобы он мог сам распространять свой контент. В таком случае приставка будет «прошита» только под услуги, предоставляемые

А. М.: У нас есть долгосрочная стратегия и четкое видение дальнейших путей развития — уже сейчас мы работаем над продуктами, запуск производства которых планируется на следующий год. На данный момент основной упор производства сделан на IPTV-приставки, но мы понимаем, что рано или поздно стандартный набор функций этого устройства станет частью телевизора. Поэтому наряду с STB в последнее время мы производим и активно продвигаем бытовое устройство, заточенное под более требовательного конечного пользователя, — медиаплеер AuraHD.

Кроме того, летом этого года мы запустим серийное производства планшетов — мобильных устройств для просмотра того же видеоконтента, использования услуг OTT и IPTV. В этом девайсе будет реализована та же программно-аппаратная платформа, что и в наших IPTV-приставках и медиаплеерах, что позволит использовать их совместно (виртуальная клавиатура, просмотр видео, фото или текстов на большом экране и т. д.).



ООО «АУДИО-АЛЬЯНС»
21027 г. Винница а/я 3004
Тел. (0432) 43-76-51, 50-51-58
Тел/факс (0432) 50-51-60
E-mail: aual91@gmail.com,
aual@svitonline.com
<http://www.aual.vinnitsa.com>

ЦИФРОВОЙ ТЕЛЕСКАНЕР

- это автоматизированный контроль за наличием и качеством видео- и аудио сигналов на каналах цифрового кабельного DVB-S, эфирного DVB-S или DVB-T телевидения;
- это сканирование, определение и обнаружение нештатных ситуаций в кабельных каналах;
- это протокол о номере канала, характере неисправности, ее времени и продолжительности.