Заметки про IPTV

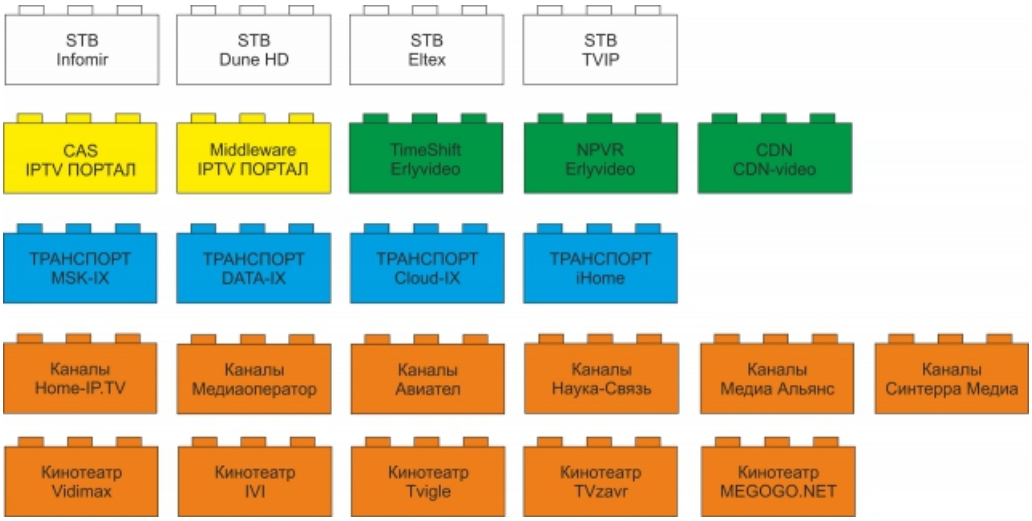
Как строятся современные решения IPTV?

Время когда все от строительства своего центрального поста до заключения договоров с каналами уходит в прошлое, на смену пришло время, когда все, что не является профильным для оператора, заказывается на стороне. Оператор сам должен только обеспечить подключение абонента к объему всевозможных данных посредством своей сети.

На рынке операторских услуг наметилось четкое разделение труда, что говорит о высоком качестве экономического развития в этом направлении, чем выше разделение труда, тем более развитым считается экономика, и мы можем наблюдать множество компаний, предоставляющих свои узкоспециализированные услуги. Если сейчас вам нужно организовать IPTV, то вы просто заказываете готовыми блоками нужные для вас услуги у разных компаний и соединяете их воедино, как конструктор Лего. Соединение в единое целое происходит за счет главного объединяющего блока - Middleware.

Например:

Типовое решение IPTV включает в себя: каналы, VoD, TimeShift, NPVR и поддержка разных абонентских устройств. Для этого вам могут понадобиться следующие блоки:



Строя современное решение IPTV, вы все отдаете на аутсорсинг.

Услуга VoD. Тенденции развития

Одним из преимуществ технологий IPTV с самого начала её появления считалась услуга VoD. Но если посчитать, сколько сетей смогли самостоятельно организовать на своей сети данную услугу, то хватит пальцев на одной руке и дело тут не в технических сложностях, их тут как раз нет. А вот интернет-кинотеатров с каждым днем становиться все больше и больше, и это при том, что технически это более сложная задача, чем строительство локального решения на одной сети. Объяснение такому явлению надо искать в экономике. Экономика тут не хитрая - контент стоит очень дорого, чтобы отбить деньги, вложенные в его покупку, надо иметь большую абонентскую базу. Сетей имеющих такое количество абонентов немного и эта абонентская база в любом случае уступает общему количеству пользователей интернет. Тенденция развития услуги VoD за глобальными решениями (Vidimax, IVI, Tvigle, MEGOGO, TVzavr).



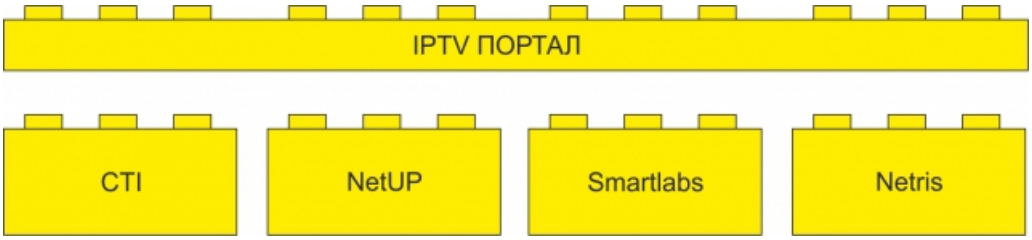
Интернет-кинотеатры будут расти.

Middleware IPTV. “Тонкий” или “толстый” клиент?

Для IPTV Middleware существует понятие "тонкого" и "толстого" клиента. IPTV Middleware с "толстым" клиентом (NetUp, SmartLabs, CTI, Netris, Stalker), еще некоторые называют его middleware второго поколения, по сравнению с "тонким" клиентом (IPTVPORTAL). Из-за такого разделения, многие думают что middleware на базе "тонкого" клиента это прошлый век и преимущества за middleware на базе "толстого" клиента. Это совершенно неверно! Технологии "тонкого" и "толстого" клиента , это два

разных подхода используемых в разработке middleware. "Тонкий" клиент это браузерное приложение, как правило, написанное на JS, а "толстый" клиент это аппаратное приложение, такое как меню в телевизоре. Для написания "Толстого2 клиента обычно используется C и QT.

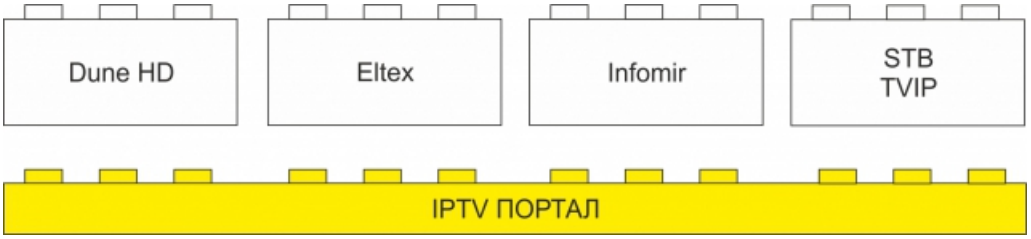
Каждая технология имеет свои достоинства и недостатки. Например, пользовательский интерфейс на базе "толстого" клиента должен работать быстрее (зависит, конечно, от реализации), а приложения на базе "тонкого" клиента проще менять и переносить на новые устройства. Но это все интересно для разработчиков приложений, а конечному пользователю - абоненту IPTV, абсолютно все равно, какая там технология используется, ему важен конечный результат - простой интуитивно понятный интерфейс, без "тормозов", который можно достичь или нет, при использовании любой из двух технологий.



Важна не технология а реализация.

Может ли приставка с продвинутым интерфейсом заменить Middleware?

Часто от продавцов приставок оператор слышит , что у нас на приставке имеется очень функциональный портал и приобретая её, вам вообще, чтобы построить IPTV, не требуется middleware. Что можно сказать по этому поводу? А то, что такие продавцы, мягко говоря, лукавят и всего не договаривают. На самом деле они предлагают "кашу из топора". Купив приставку с продвинутым порталом, одним из первых встает вопрос - как ей управлять? На что продавец ответит, что все нормально и не стоит беспокоиться, у нас очень хороший функционал и вам всего то надо написать простенькую программку, которая будет закидывать в нашу приставку плейлист и что-то там еще. В конечном счете, написание такой программки выливается в написание полноценной Middleware. Оператор тратит кучу времени своих сотрудников или нанимает разработчиков со стороны и в конечном счете получает результат - свое Middleware и тут приходит осознание того, что все только начинается. Нельзя просто написать middleware и пользоваться этим всю жизнь, даже если не вводить новые сервисы и не заниматься поддержкой новых устройств. Middleware требуется обслуживание, а что делать если сотрудник, написавший middleware уволиться и т.д.? Приставка с хорошим продвинутым интерфейсом (DUNE HD, Eltex, MAG, TVIP), это только приставка с хорошим продвинутым интерфейсом и если оператору нужно строить решение IPTV, то ему все равно потребуется middleware, какой бы совершенной приставка не была.



Как ограничивать доступ к каналам IPTV в сети?

На сегодня можно выделить три подхода:

1. покупка софта (решения от verimatrix или securemedia);

2. сделать самим на управляемых коммутаторах;

3. аренда софта - SaaS (IPTVPORTAL CAS).

Первое решение самое дорогое. Такой "входной билет" в IPTV не каждый провайдер в состоянии оплатить, для большинства провайдеров это решение не подходит из-за высокой цены. Для тех же немногих, кто в состоянии оплатить такую дорогую покупку, большой радости это тоже не прибавляет, жалко тратить большие деньги на то, что никак нельзя записать в актив (и при оценки сети он не учитывается, и сам по себе никому не нужен).

Вариант с ограничением доступа к контенту на управляемых коммутаторах - это один из видов систем условного доступа (CAS). Из-за того что в этом решении нет шифрования, как в классической системе защиты, многие считают что это и не CAS вовсе, на самом деле это решение полностью

соответствует определению системы условного доступа, с авторизацией, идентификацией (по порту) и своими управляющими командами. Причиной появления такого подхода, можно считать отсутствие одно время на рынке доступных по цене предложений. Это нестандартное решение разрабатывается каждым оператором индивидуально, под себя, соответственно сроки запуска и стоимость разработки для каждого оператора свои, и могут сильно отличаться. В отличие от классического решения с шифрованием, данный вариант имеет ряд технических ограничений, наиболее критичным ограничением является невозможность различать абонентские устройства и выставить запрет на показ контента на компьютерах. Например, для семейства каналов Discovery это обязательное требование.

Третий вариант - аренда. Этот подход видится наиболее привлекательным. Отсутствие инвестиций и при этом быстрый запуск (естественные преимущества облачных решений), дают огромные преимущества оператору, который сделал ставку именно на это решение.