



МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ  
"ИНВЕСТИЦИИ В "ЦИФРУ"

СЕТИ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ

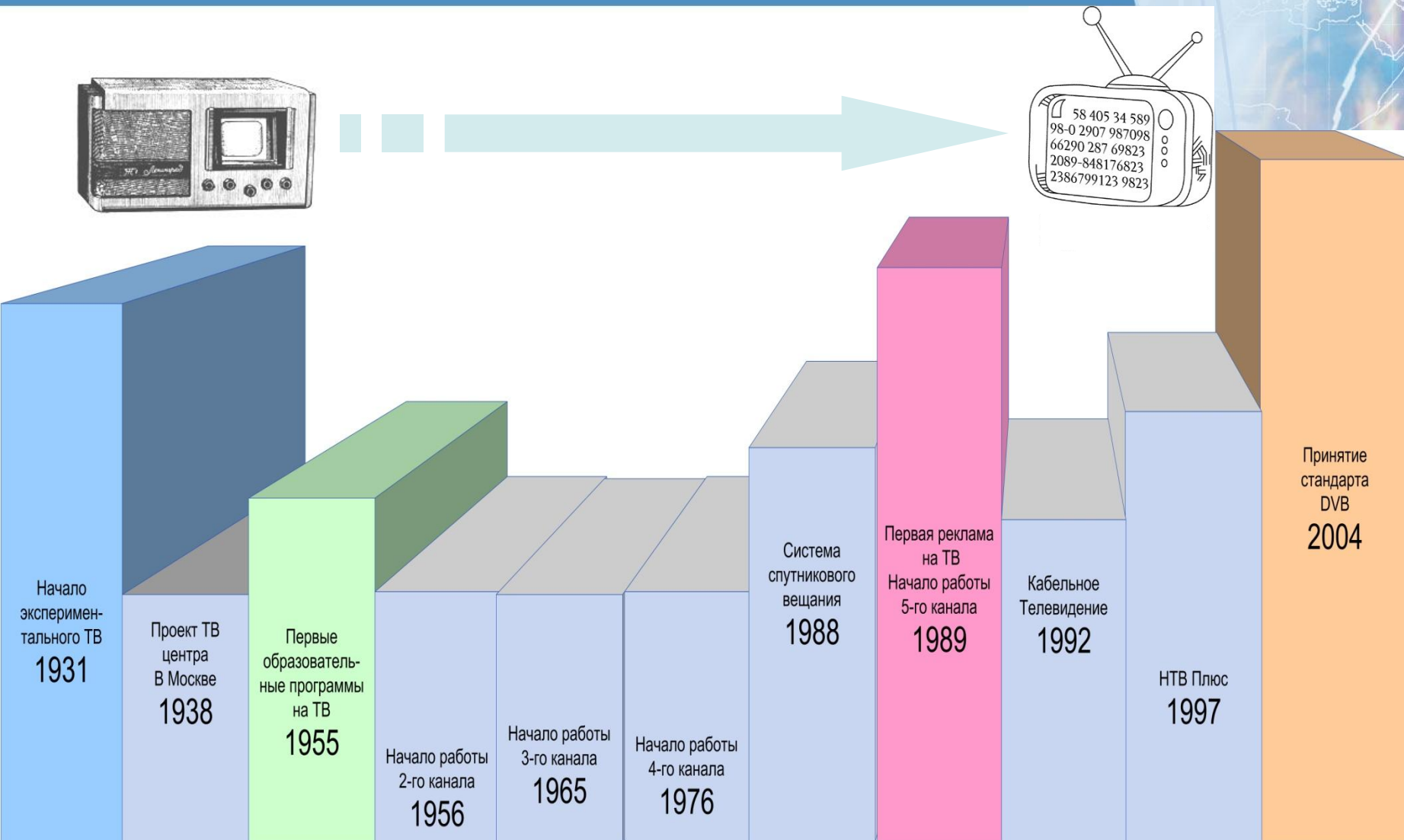
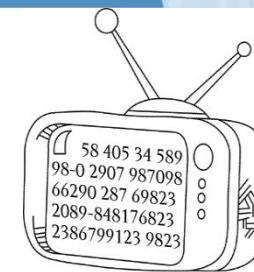
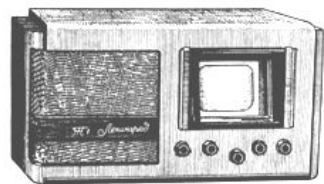


# Тенденции рынка интерактивного телевидения в России

**Косарев Александр**  
Директор по развитию бизнеса  
ЗАО «АМТ Групп»

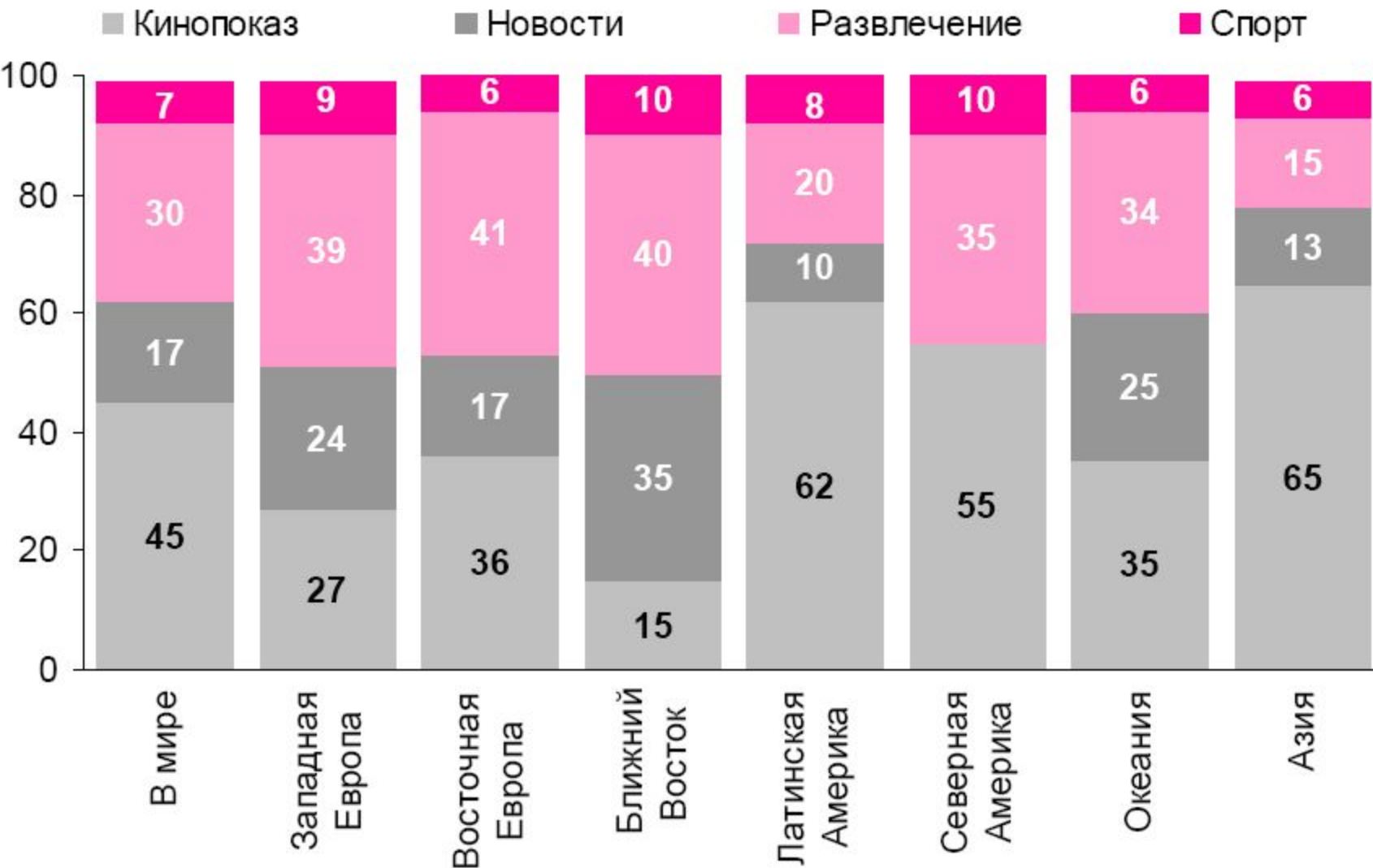
# Этапы развития телевидения в России

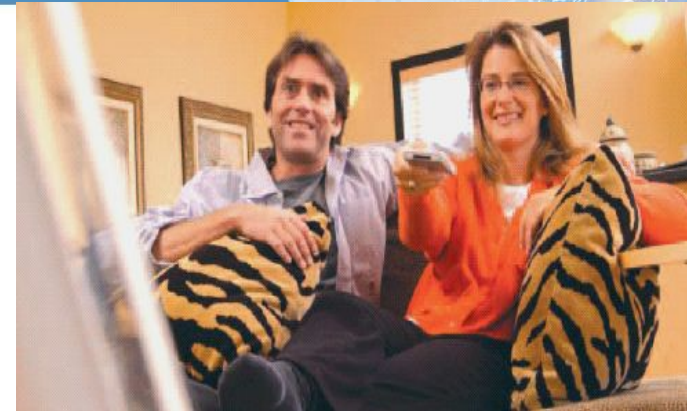
СЕТИ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ



# Зрительские предпочтения

СЕТИ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ



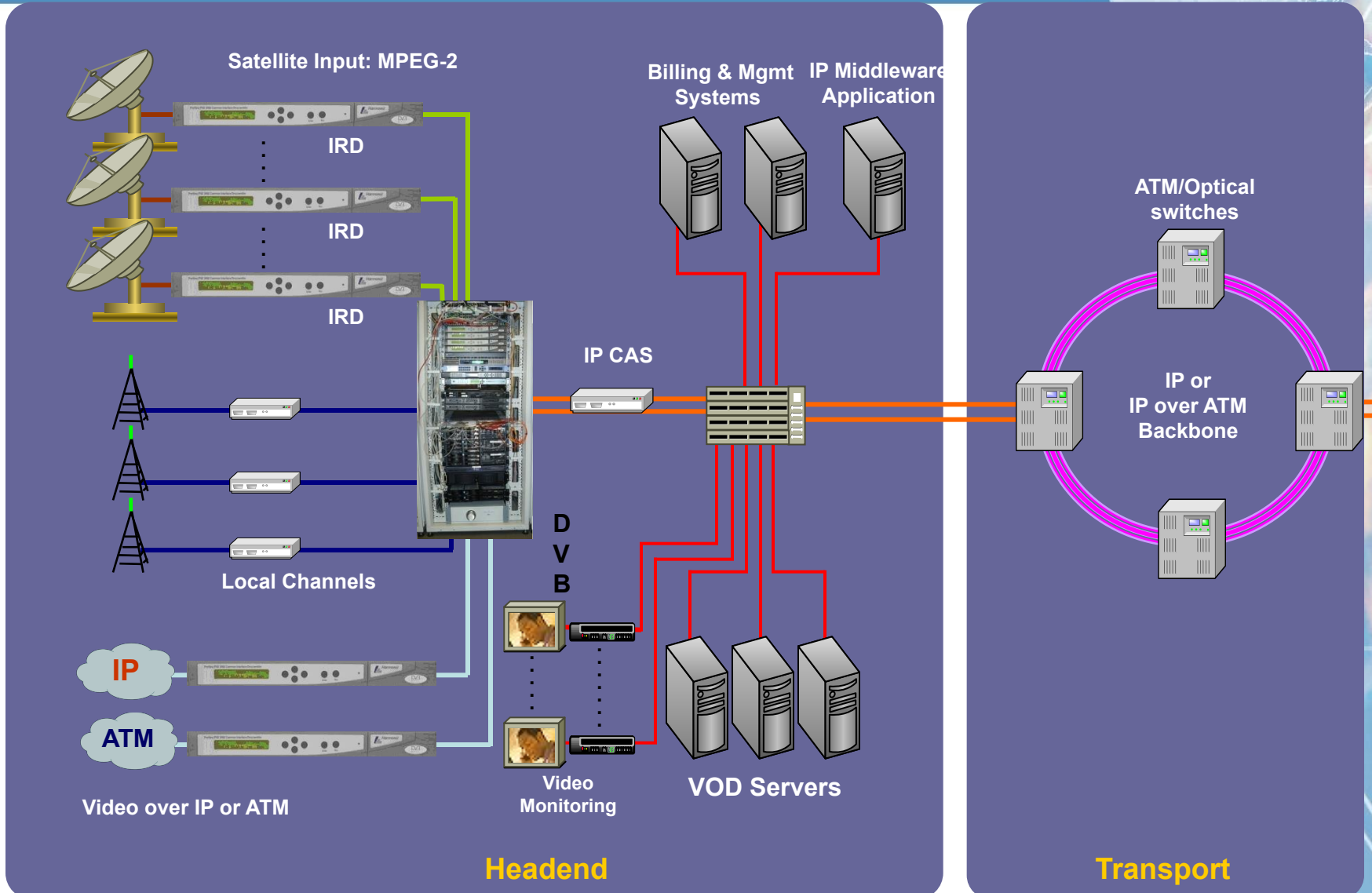


## Требования абонентов

- Решение всех проблем за один звонок
- Минимизация проблем (единая оплата, единое обслуживание)
- Единая сетевая инфраструктура в квартире



# Формирование услуг



# Доставка услуг

## Master Headend



Digital Video  
ASI input



Uncompressed  
Video (Encode)

1

IP Backbone

## Network

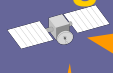


DSLAM

xDSL Subs

2

## Regional satellite uplink



QPSK ASI Output



Satellite  
Subs

3

## MMDS, DVB-T/H

DVB-T



MMDS

MMDS Subs

4

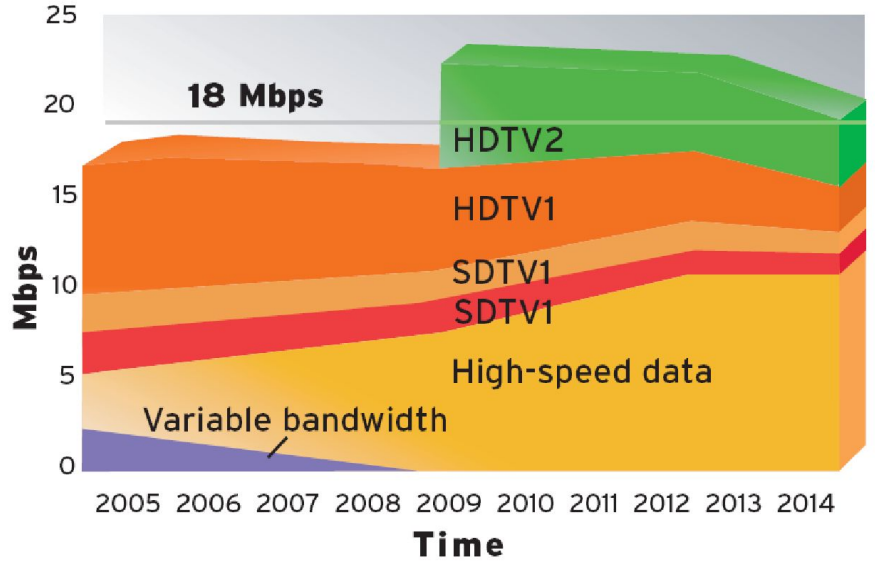
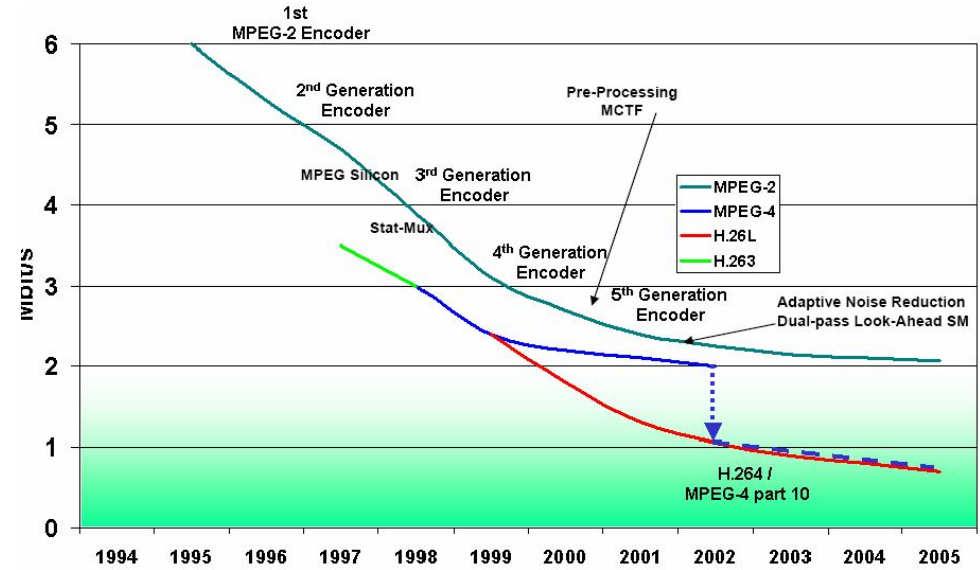
## Критерии

- Масштабируемость платформы.
- Возможность кастомизации и добавления интерактивных сервисов.
- Мощная технология обработки видеосигналов.
- Использование отработанных технологий.
- Обеспечения полной сервисной и гарантийной поддержки
- Гибкость и использование открытых стандартов и протоколов.



# MPEG-2 & MPEG-4

	MPEG-2		MPEG-4	
	SD	HD	SD	HD
Разрешение	720x576	1280x720	720x576	1280x720
Скорость, Мбит/с	3-5	15-20	1,2-1,4	4



# Интерактивное телевидение

СЕТИ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ



## Партнеры AMT Групп

HE



CAS



VoD



MW



STB



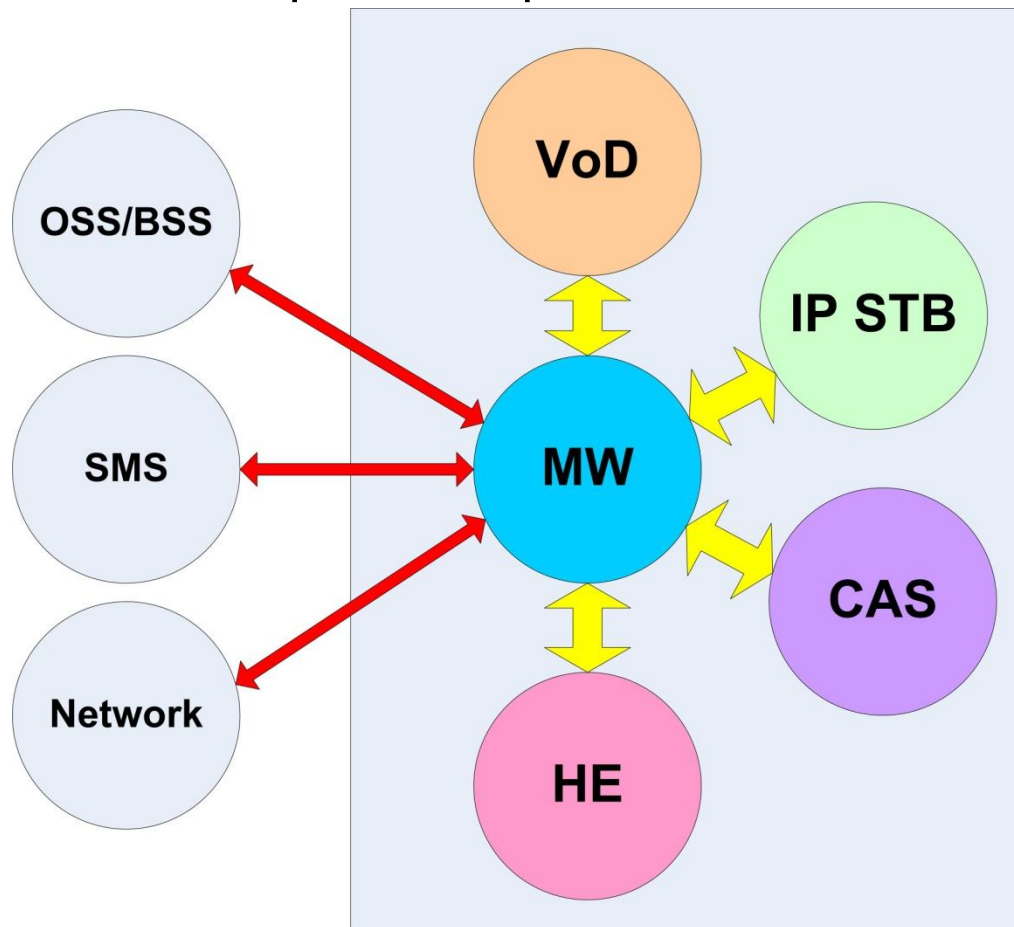
ME



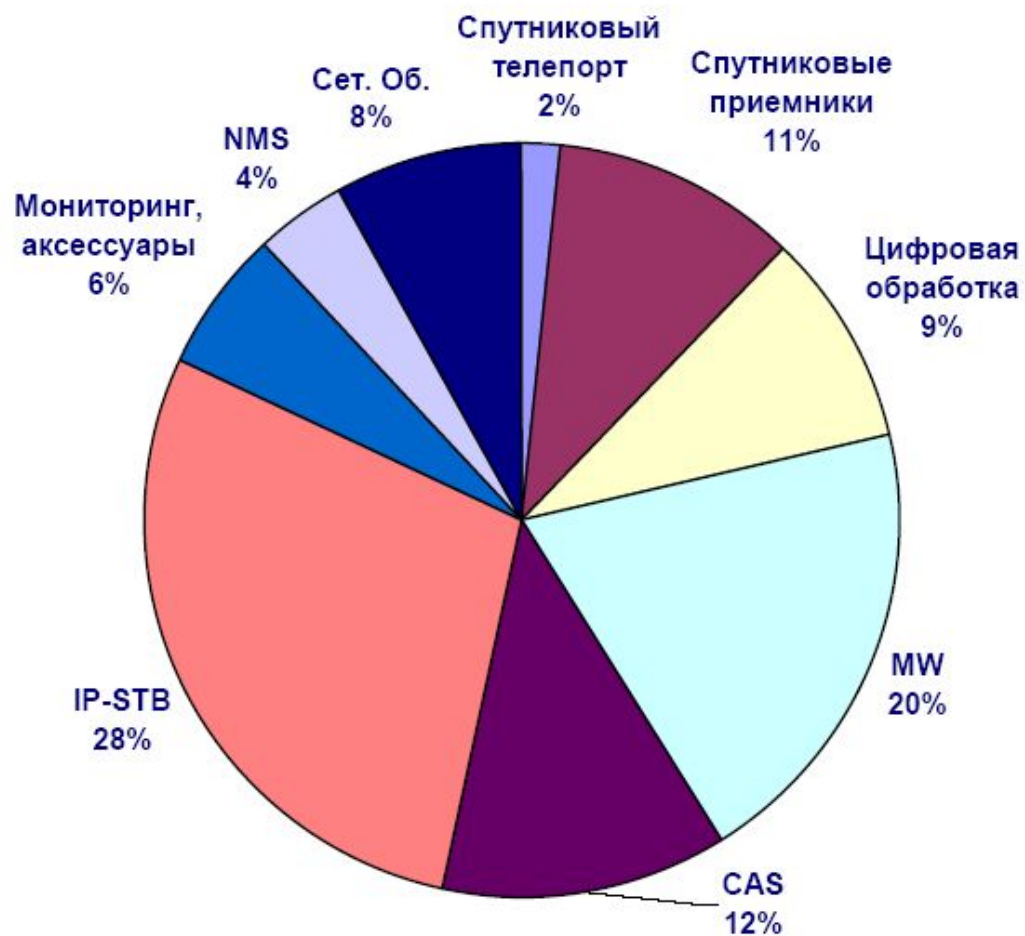
BSS



**Middleware** - инструмент для генерации дополнительной прибыли при минимизации OPEX.



Структура капитальных затрат.  
Первый этап. 5000 абонентов



# Интерактивное телевидение

Бизнес-план.  
Динамика развития

СЕТИ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ



## Сценарий 1

Активное позиционирование, активная маркетинговая стратегия. Стоимость подключения к услуге IPTV на уровне себестоимости абонентского оборудования.

## Сценарий 2

Активное позиционирование, активная маркетинговая стратегия. Стоимость подключения к услуге IPTV ниже себестоимости абонентского оборудования.

## Сценарий 3

Пассивное позиционирование, отсутствие четкой маркетинговой стратегии. Стоимость подключения к услуге IPTV на уровне себестоимости абонентского оборудования.

## Сценарий 4

Пассивное позиционирование, отсутствие четкой маркетинговой стратегии. Стоимость подключения к услуге IPTV ниже себестоимости абонентского оборудования.

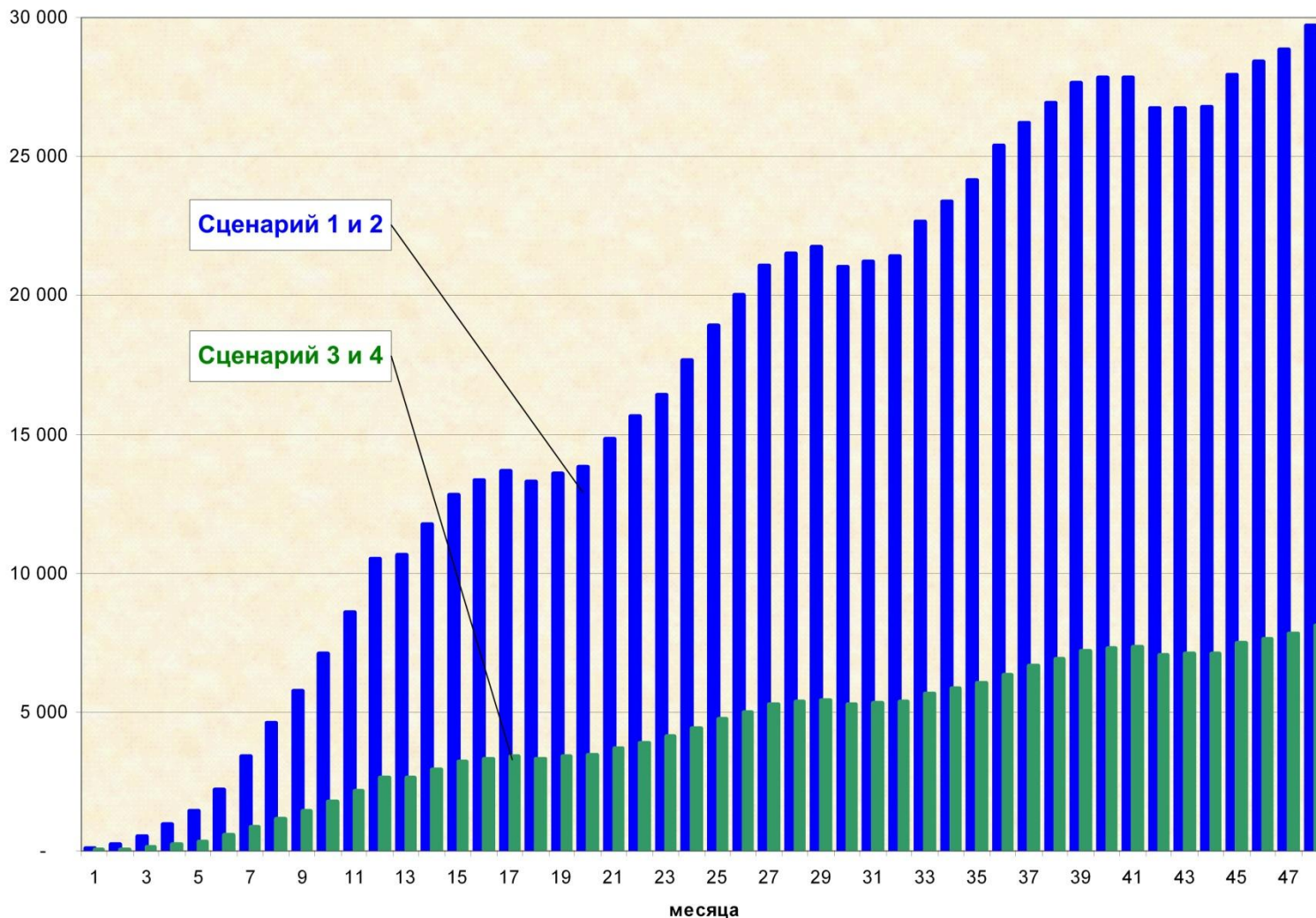
# Интерактивное телевидение

## Бизнес-план. Динамика развития

СЕТИ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ



Прогнозируемый рост абонентской базы для различных сценариев



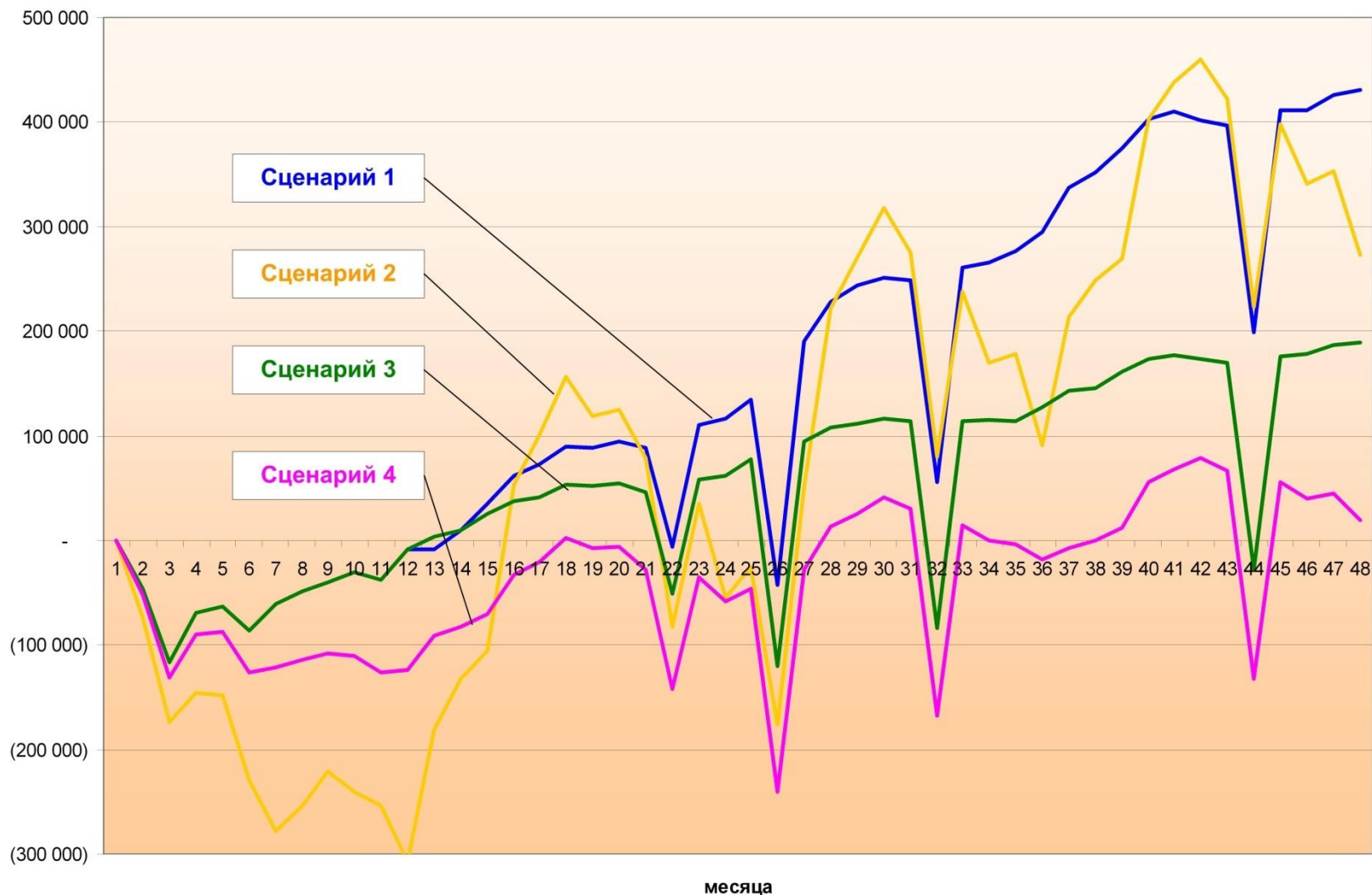
# Интерактивное телевидение

## Бизнес-план. Динамика развития

СЕТИ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ



Валовая месячная прибыль для различных сценариев, долл. США



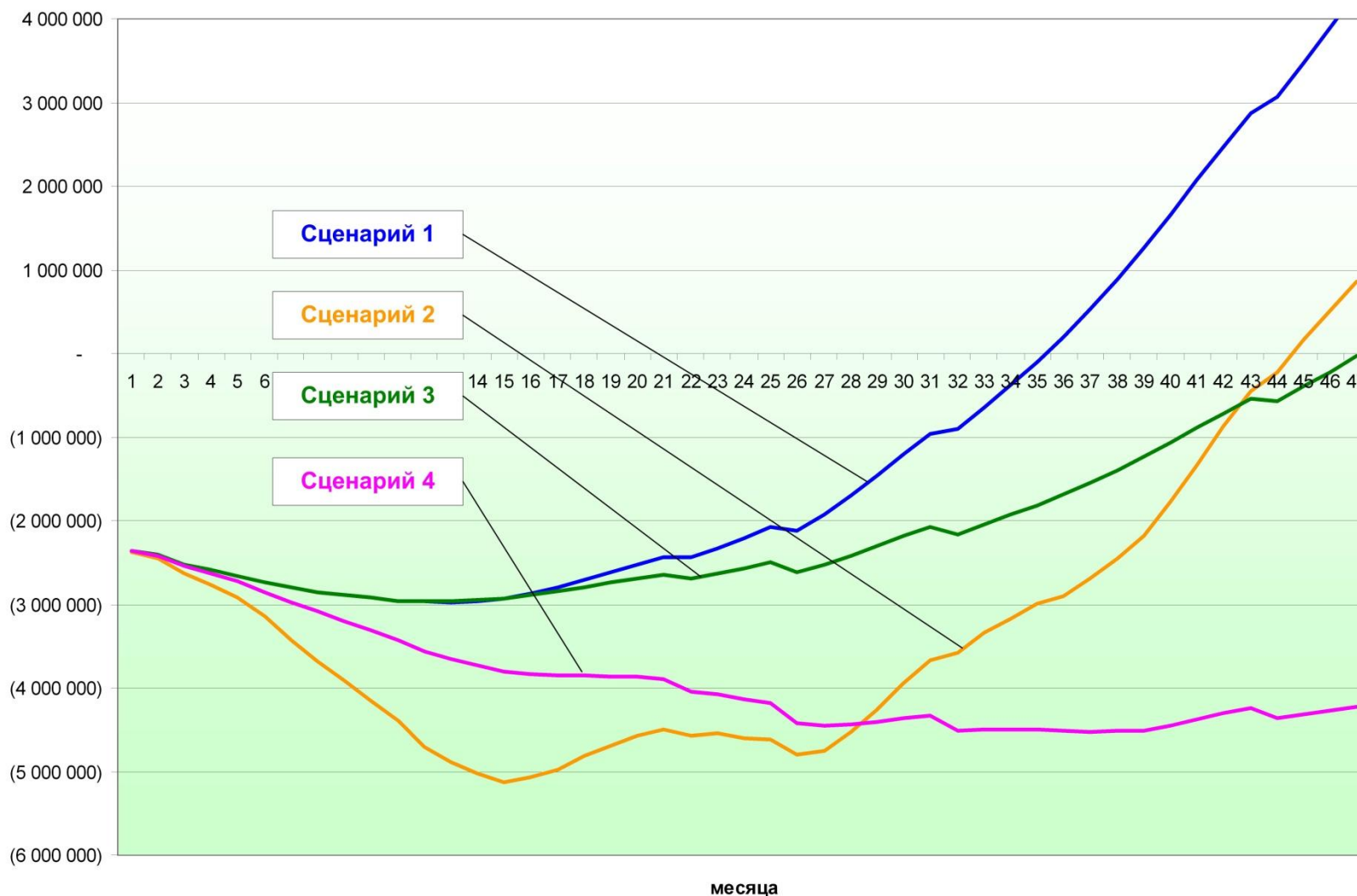
# Интерактивное телевидение

## Бизнес-план. Динамика развития

СЕТИ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ



Валовая прибыль нарастающим итогом для различных сценариев, долл. США







МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ  
"ИНВЕСТИЦИИ В "ЦИФРУ"

СЕТИ И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ



# Спасибо за внимание

**Косарев Александр**  
Директор по развитию бизнеса  
ЗАО «АМТ Групп»