

статок — незначительное подтормаживание при работе с файлами большого объема, от 5 Гб. Но весь контент необходимо перекачивать или воспроизводить при помощи USB, так как ни Ethernet, ни Wi-Fi на борту нет. Все же это не самый лучший выбор. Следующий участник теста оказался нам более убедительным.

### DR.HD MX80 1TB

Цена: 8500 руб.

**Достоинства:** читает абсолютно все форматы файлов, наличие собственного торрент-клиента, способность работать с YouTube напрямую через сеть.

**Недостатки:** не обнаружено.

Пожалуй, одно из самых лучших устройств за эти деньги. С прошивкой никаких проблем не возникло. Девайс ра-



ботает очень быстро (не тормозит даже при работе с файлами большого объема), имеет встроенный Wi-Fi/Ethernet-адаптер и собственный torrent-клиент. Сразу оговоримся, мы не пропагандируем торренты или пиратство в любом проявлении, в торрентах присутствует и масса совершенно легально открытой медиапродукции. А потому наличие подобного функционала — огромный плюс для пользователя. Кроме того, данная модель, в отличие от WVD, умеет работать с многоканальным звуком DTS и Dolby Digital.

### SEAGATE FREEAGENT THEATRE

Цена: 1700 руб.

**Достоинства:** дешевый и простой.

**Недостатки:** не работает с многоканальным звуком, не читает MKV.

Это пример того, что скупой платит дважды. Плеер поставляется без жесткого диска — пользователю предлагается использовать любой внешний накопитель: фирменные Seagate FreeAgent емкостью 640 Гб подходят к де-



вайсу идеально, выемку в корпусе вполне можно понимать как док-станцию. В работе модель довольно стандартна, но экономия в данном случае неуместна потому, что MKV девайс не поддерживает и даже перепрошивка почему-то не помогла решить проблему.

### ВВК POPCORN NP102S

Цена: 5500 руб.

**Достоинства:** читает абсолютно все форматы файлов, наличие собственного торрент-клиента, способность работать с YouTube напрямую через сеть, имеет DVD-привод.

**Недостатки:** с сетью работает только через Ethernet, не поддерживает файловую систему Mac.



Эта модель — вариант для тех, кто имеет огромную коллекцию DVD и не готов от нее отказываться: плеер имеет встроенный DVD-привод. В продаже существуют вариации без жесткого диска (цена 2900 руб.). В нашем случае в модели был предустановлен винчестер от Western Digital объемом 1 Тб. И если честно, система охлаждения с ним справлялась не без напряжения — в полной тишине ее работа была слышна. Во время просмотра фильма, разумеется, нет, но мы все же решили обратить на это ваше внимание. Претензия к устройству только одна: неумение работать с файловой системой HFS+, то есть Mac.

### ДЛЯ ТЕХ, КТО НЕ ГОТОВ РАССТАТЬСЯ С ДИСКАМИ

DVD-диски вымирают, но это совершенно не означает, что исчезают все жесткие носители. Перспективы Blu-Ray довольно радужны, так как поклонники еще долгие годы будут готовы платить за студийное качество изображения и многоканального звука (не сжатое кодеками), равно как дополнительные материалы вроде вырезанных сцен. Большинство медиаплееров в избранной нами ценовой категории лишены оптических приводов, читать Blu-Ray способны только модели премиум-класса. Но покупать их нет смысла, и вот почему: взять, к примеру, Iconbit 600 — модель несет на борту модуль Wi-Fi/Ethernet, умеет самостоятельно качать видео на свой жесткий диск (в связи с чем наша претензия к тому, что обычно переписывать файлы неудобно, на эту модель не распространяется). Кроме того, плеер работает быстро, практически бесшумно, умеет выводить многоканальный звук в формате DTS и... вам не потребуется отдельный плеер для дисков Blu-Ray. Цена вопроса — 14 тыс. руб. Но это как раз тот факт, на который мы хотим обратить ваше внимание: в данной ценовой категории на рынке есть несколько более удачных альтернатив медиаплеерам как классу

устройств. Так, игровая приставка Sony Playstation 3, базовая стоимость которой 9–12 тыс. руб., тоже оснащена возможностью читать диски Blu-Ray и воспроизводить видео с flash-носителей. При этом она имеет полноценный браузер, воспроизводит музыку, фото и, что самое главное, может выступать в роли центра домашних игровых развлечений. А эта функция не доступна ни одному из медиаплееров.

**Выводы** Медиаплееры, бесспорно, дают фору традиционным DVD-проигрывателям: управлять медиатекой очень просто, все новинки можно просматривать прямо с внешнего винчестера или flash-карты. Однако невозможно не отметить того, что в продаже уже стали появляться телевизоры с теми же функциями — они оснащены встроенными жесткими дисками, USB, Wi-Fi и Ethernet-модулями, а главное, удобными и продуманными программами управления контентом и веб-серфинга. И это глобальный тренд, касающийся не только сегмента «премиум» — подобной начинкой стали оборудовать даже недорогие модели с диагональю 21–27 дюймов. А значит, через три-четыре года медиаплееры имеют все шансы умереть как класс. ■

### ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ НЕ ЧИТАЕТСЯ?

Если какой-то видеофайл у вас не читается, это не значит, что ситуация безнадежна. Установите на компьютер видеоконвертер. Один из лучших — Xilisoft Video Converter (<http://www.xilisoft.com/video-converter.html>): он позволяет переформатировать видеофайлы в любой формат и менять разрешение. В меню есть даже отдельные настройки для iPad, iPhone и iPod Touch. Конвертация зачастую самый быстрый и простой ответ на вопрос, что делать, если файл не читается.



### Павел БАСОВ:

«Мы собираемся и дальше наращивать абонентскую базу»

В начале ноября крупнейший в России оператор цифрового спутникового телевидения «Триколор ТВ» (ЗАО «Национальная спутниковая компания») объявил о подключении 9-миллионного абонента. Таким образом, аудитория компании приблизилась к отметке 30 млн телезрителей, а это значит, что «Триколор ТВ» сегодня смотрит примерно каждый пятый житель страны. Такие показатели являются беспрецедентными не только для России, но и для всей Восточной Европы. Однако компания вовсе не собирается останавливаться на достигнутом. О том, как «Триколор ТВ» собирается привлекать новых абонентов, рассказал генеральный директор компании Павел Басов.

— Павел Владимирович, летом этого года вы вступили в должность генерального директора «Триколор ТВ». Расскажите, какие у вас планы по дальнейшему развитию компании?

— Сегодня перед «Триколор ТВ» стоят три основные задачи: дальнейший интенсивный рост абонентской базы, увеличение показателя ARPU (среднего дохода с одного абонента) и улучшение клиентского сервиса. Несмотря на то что недавно мы подключили 9-миллионного абонента, компания понимает, что рынок спутникового телевидения в России продолжает активно развиваться, соответственно у «Триколор ТВ» есть все возможности для дальнейшего роста. Сейчас наше базовое предложение — 600 рублей в год за 100 телеканалов, поэтому показатель ARPU выглядит небольшим. Однако мы делаем ставку на развитие всевозможных дополнительных сервисов и пакетов, которые будут востребованы нашими пользователями. За счет введения новых платных услуг компания планирует увеличивать ARPU, при этом цены на существующие услуги «Триколор ТВ» подниматься не должны. Емкость рынка конечна, через какое-то время наступит его насыщение, и уже сейчас мы сделаем акцент на улучшении обслуживания наших пользователей, проведении специальных акций, программах лояльности и т.п.

РЕКЛАМА

паний была разработана комплексная программа продвижения «Триколор ТВ» — «Стратегия 5D».

— Пожалуйста, расскажите подробнее об этой стратегии. Каковы ее основные направления?

— Свое название «Стратегия 5D» получила по количеству основных направлений (directions) развития: контент, технологии, внутренние ресурсы компании, а также развитие инфосферы и пользовательского сообщества. Первые два направления включают в себя технологическое развитие компании и совершенствование контентного наполнения наших предложений, три оставшихся — развитие внутренних ресурсов и выстраивание отношений с пользователями. Направления «контент» и «технологии» наиболее «сбытийно насыщенные». В рамках контентной политики компании мы планируем продолжить добавлять в наши пакеты новые телеканалы, однако процесс этот не будет бесконечным. На мой взгляд, 120–130, максимум 150 каналов будет вполне достаточно — такое их количество охватит интересы всех основных групп абонентов. При этом компания понимает, что на самом деле большинство пользователей регулярно смотрит только 5–6 наиболее интересных для них телеканалов. Мы будем исследовать зрительские предпочтения наших абонентов, мониторить рынок и ротировать каналы в пакетах «Триколор ТВ».

Появление нового, значительного объема контента формирует и новые требования к технологиям. Когда у человека появляется более 100 каналов, ему необходимо дать удобный и понятный интерфейс, позволяющий легко осуществлять навигацию по телеканалам, что требует обновления парка пользовательского оборудования. «Триколор ТВ» производством и поставками оборудования не занимается, однако мы транслировали нашим технологическим партнерам новые требования, и уже в следующем году ждем новую линейку приемников с расширенными возможностями. Оборудование будет обладать рядом функций, которые позволят абонентам пользоваться новыми дополнительными сервисами, такими как timeshifting (пауза во время просмотра) или PVR, позволяющий записать любую из транслируемых телепередач, посмотреть ее в удобное время, а после удалить. С появлением новых моделей приемников с каналом обратной связи компания планирует внедрить интер-

активные сервисы, связанные с возможностью заказа видео- и аудиоконтента по запросу.

— Какие дополнительные сервисы вам уже удалось внедрить?

— У нас уже достаточно давно работает «КиноАкадемия «Триколор ТВ». Это сервис, который позволяет абонентам за привлекательную плату просматривать популярные фильмы из репертуара «КиноАкадемии». Стоимость просмотра зависит от фильма, в среднем цена просмотра в течение эфирных суток составляет 29 рублей. Недавно мы запустили сервис «Кинозалы «Триколор ТВ». Этот сервис позволяет нашим абонентам смотреть фильмы в режиме кинотеатра, и на сегодняшний день является бесплатным. Люди, не выходя из дома и не вставая с дивана, могут почувствовать себя посетителями кинотеатра, поскольку в наших «кинозалах» идет 288 сеансов в сутки. Мы транслируем фильмы разнообразных жанров как российских, так и зарубежного производства, и параллельно изучаем предпочтения телезрителей, чтобы в следующем году показать в «Кинозалах «Триколор ТВ» еще более интересное кино. Успешно работает «Триколор ТВ-Почта», позволяющая без подключения к интернету получать на экран телевизора электронные письма, текстовые СМС-сообщения, фотографии и даже электронные газеты. Для удобства пользователей мы запустили собственные просветительские каналы, которые рассказывают, как пользоваться «КиноАкадемией», «ТВ-Почтой» и другими услугами, как оплатить «Триколор ТВ» и так далее. Также есть канал «Телепоиск», где люди могут посмотреть расписание сеансов кинопоказов в «Кинозалах «Триколор ТВ» и узнать, что идет по другим телеканалам. Кроме того, недавно мы предложили нашим пользователям полноценный спутниковый радиопакет из 24 популярных отечественных радиостанций, сделав для абонентов эту услугу бесплатной в течение первого года.

— На какую аудиторию рассчитаны ваши радиопрограммы, ведь люди, как правило, предпочитают слушать радио в машине по дороге домой?

— Это не совсем так. Радио «обитает» в машине в основном у жителей мегаполисов. Если отъехать от крупного города, грубо говоря, на 50 километров, поймать радио становится проблематично. Сейчас мы предлагаем пользователям 24 радиостанции,

но в следующем году их будет порядка 80, и любой абонент сможет найти радиостанцию по своему вкусу. Для того чтобы слушать радио, не нужно сидеть у приемника. Поэтому радио становится незаменимым, например, когда люди занимаются какими-то делами по дому, делают уборку и у них нет возможности смотреть телевизор. Или во время дачного сезона, когда многие выходят поработать на своих приусадебных участках, люди открывают окно и слушают радиопередачи, которые мы транслируем.

— Как вы считаете, благодаря чему «Триколор ТВ» завоевал и продолжает удерживать лидерские позиции на российском рынке спутникового телевидения?

— Я думаю, что, в первую очередь, — благодаря уникальному торговому предложению, сформированному с учетом специфики российского телепотребления. На российском рынке цифрового ТВ наша компания предлагает качественный продукт за умеренную цену, который к тому же и повсеместно доступен. И, конечно, это — заслуга наших партнеров-дилеров, которых порядка 5 000 по всей стране. Вклад в успех «Триколор ТВ» дилеров, продвигающих наше предложение буквально в каждый дом, действительно велик.

— Платное телевидение сегодня завоевало большую популярность среди россиян, как вы можете оценить перспективы этого рынка в нашей стране в ближайшие годы?

— Мы прогнозируем, что в ближайшие годы рост рынка спутникового ТВ продолжится. Темпы роста, конечно, будут постепенно снижаться, но, тем не менее, будет наблюдаться положительная динамика.

— Каким вы видите будущее своей компании на этом рынке?

— Не сомневайтесь, оно самое светлое! Разрабатывая стратегию развития «Триколор ТВ», мы внимательно изучили опыт аналогичных компаний, работающих в США и Западной Европе. И мы понимаем, что в современной жизни нельзя обойтись без интернета. В ближайшие время компания планирует двигаться в сторону интерактивности и внедрения сервисов, связанных с интернет-технологиями. Мы рассматриваем различные гибридные решения и готовим новые предложения для рынка, максимально отвечающие потребностям наших клиентов.