

# Peter Bruce:有线电视产业国际发展趋势

2015年3月24日，第二届CCBN有线数字电视运营商国际峰会在京隆重召开。会上，IABM的Peter Bruce作了主题演讲，演讲题目是《有线电视产业国际发展趋势》。

以下是演讲全文整理：

**Peter Bruce:** 大家早上好，非常感谢今天能够参加会议，也欢迎在座各位来到今天的会议，我的名字叫做Peter Bruce，来自于IABM。

首先我想给大家介绍一下IABM是一个怎样的组织，当然，我们不想和IBM混在一起，就像之前提到两三遍的，我们在整个行业发展过程中一直作为见证者，是唯一的国际组织，是可以代表广播、媒体、技术以及供应行业的，我们也经历了整个行业的变革。今天我们也提供了一些新兴的技术、设备以及软件服务。我们的成员来自于行业的供应方，包括电视台有线网络，提供产品。我们把自己看作这个行业内权威的声音，同时我们也寻求公司的支持，生意或打折活动，咨询服务或培训等。IABM有一系列的奖项，通过技术创新提供给来自各方的支持和服务，我们的总部设在英国，区域办公室在新加坡及美国。

我们有350名成员，他们都是一流大学、公司，包括供应商，如Cisco，还有一些传统的大型公司，如索尼，另外还有汤姆森等一些公司，很多LOGO大家都能认出来。

除此之外，我们主要做三个方面的工作，一个是在市场情报方面，今天我会谈一些，还有技术方面的，除此之外我们还有一个培训的分支。

首先要谈到的是我们作出的各种报告和研究。对于行业方面的一些报告，在座各位，有些是我们的成员，也可以跟大家探讨我们的报告，包括一些行业的发展，全球市场的研究，行业的一些指数。我们对于终端用户的调查可能是最有相关性的，无论是对于电视台或是一些公司来讲都很重要，我们现在可以看到有很多关键点，现在技术在不断出现，有很多不同的方式，通信广播行业正在快速兼并。

如果谈到终端用户的服务，从市场来讲，我们是独立收集数据，从我们的成员中以及一些电视台。还有独立调查，包括独立检查，这是我们谈到的终端用户服务。在供应商这一方面，每年我们都会收集一些电视台内容，对于一些创意、制造以及内容发行的调查。当然还有在广播的调查，从哪里能找到材料，另外我们还要讨论哪些有线方面的内容对于行业更重要。举个例子，BBC，它在英国有网站，里面有很多内容可以播放，由传统的广播方式向新型的播出方式转移。

我们是如何盈利的？从这里可以看到，45%是来自于广告，可能原来它只是一些纯广告收入，和政府资助持平。但现在我们看到付费电视也占到了16%左右，现在它变成了增速比较快的部分，接下来我还会在这方面进行更多讲解。

再分析一下对它的理解，首先可以看到来自于广告收入的一部分，你可以看到这部分还会持续往上增长，35%的人这么认为，但有35%的人认为将会降低，25%的人认为会持平。直接的

广告项目收入相对比较稳定，但如果我们看一下注册模式，从广播电视来讲，当然，还有其它的一些新型模式，明显有非常多的注册量，用户量，他们认为收入将会增长，在注册方面差不多有将近 60% 的许可证费用，它是比较稳定的，有 33% 的认为需要继续追踪，我们知道有很多政府方面的资助会逐渐下降，如果要对比 50 到 20 年之前的组织，像 BBC 这样的组织，可以百分之百地获得政府资助，完全不需要广告支持。

对于国际发行，通过中国、美国、新加坡，都可以有国际注册，这样的发行量也越来越多，超过了传统注册量，现在我们看到，盗版方面的增长也在持续。

再看一下资本支出这方面，这个行业是在发生变化的。对于终端用户来讲，到底他们购买了哪种类型的产品，我们可以看到这个行业中 IT 的发展。我们这里主要是进行了两个调查结果的研究，一个是 IBC、一个是 NAB，IBC 可能是更欧洲化的调查，我们能够看到差不多 60% 的程度，目前比较稳定。产品和服务这方面，峰值时是在 65% 左右，现在逐渐降到了 60% 以下，现在这个趋势是往下走的，可能在有线网络或广播电台。软件应用都是在 PC 的平台之上，有一些网络是用 Cisco。

如果看一下在广播商方面，购买的优先选择，媒体技术也是我们比较关注的一点，比如问你在购买时优先选择比较多的是什么，通常位于最前端的都是多平台内容，到处都在谈内容，当然这对于所有广播商以及有线网络来讲，在解决多屏或多平台内容中比较重要的一部分。

还有就是文件为基础的工作流，特别是你是新的电视台平台时，无论你是不是有基础带宽，我们从文件为基础的工作流可能有时候需要原数据，对于内容信息是非常关键的，当然还有发行这方面。

再往下看是媒体资产的管理，更多是关于内容方面的，我们经常说在广播当中内容为王，传统升级设备升级到高清电视设备方面的投入也在加多，比如 2020 年的奥运会也将会是高清的电视转播，这都是几个比较新的趋势。

在一些关键领域，很多公司、广播商都比较关注发行或文件为基础的工作流，而不是传统技术或高清传输，现在他们在新平台当中变得越来越重要。

如果我们继续往下看，在接下来 12 个月里有可能会购买的产品，从我们的调查显示是非常有意思的，很多是在工作流、资产管理、在线和流媒体这些方面，你可以看到很多电视台已经在去寻找如何通过电视台进行 IP 工作流的处理，以及如何给终端用户带来更多内容，也就是在线流媒体的服务，当然我们还会看重传统内容，比如一些工作室、存储、文字、信息等，但关键是如何解决工作流，实现多屏 IP。

下面我们还要看对于专门的广播技术和产品当中资本支出所占的比例，也是在往下走的，显然，在用户当中，我们使用了一些硬件，越来越多地来自于 IT 厂商。

我们提出这样一个问题，如何描述你们组织中广播技术的支出，比如一些有线网络和电视台，如何看待这个问题，大家可能会看到最上面的蓝色部分，这是往下走的，这个趋势也从 20% 降到了 14% 左右，这部分是广播技术完全独立于 IT 的资本支出，如果广播技术包含在 IT 技术之

内呢？同样，这个数字也在往下走，唯一往上走的是绿色部分，收入完全融合在一起的是往上走的，所以这是未来发展的趋势。并且我们能够看到一些工程师的往往不仅限于了解这些电视信号方面的知识，他们现在更具有开放的思维方式。

当你购买一些工作流的系统，或是想购买传输方面的技术时，或是一些编辑软件，直接从系统集成商购买。如果我想要购买 IT 这一部分，特别是对电视台来讲，主要的广播商是从 IT 公司进行购买，所以这就使我们看到了不同行业合并趋同的情况。

另外我们也问了一些其它的问题，我们做了一个全球调查，“你会从哪里购入这些产品？Cisco、惠普或微软？”大家可以看一下，这是我们排名前三的公司，接下来可以看到一些企业排名的情况，我们看到，一些 IT 公司现在也已经进入到我们的广播行业，从我们的调查来看，我们的广播行业中对于技术的需求量也是非常大的，而且我们认为，对于这些供应商来讲，好品牌也是非常重要的，我们希望能够购买到一站式服务，能够在我们整个的运营中找到最好的产品，我们所关注的问题都是产品是不是最合适，我们要保证我们各种不同的部分能够很好地连接到一起，所以我们整个行业就必须进行合作，建立一个非常透明的规则，保证不同的销售方、不同的产品、不同的技术都能够有统一的标准。

在最下面也可以看到，我们在采购时是团队做的决策，还是团队参与，最后由一到两个人做决定。大家可以看到，在这里有一个调查的比例，也许我们需要成立一个 IT 相关的部门，通过这个专业部门做出购买决策。

我们知道，和其它系统比起来，可能更多的要把决策放到一起做，最重要的是落实的情况，还有一些其它的相关要素也会影响到我们的采购行为，大家可以看到，第一点就是希望省钱，在做预算的时候，如果真的买一个产品，我们希望保证它能够在整个系统中兼容，除了效果之外，我们要考虑预算，价格的问题。还有就是售后服务和支持，这也是我们非常关注的一点，我们在做决定时一定会考虑这些问题。

大家再看一下我们整个行业环境，对于终端使用者的商业环境，23%的人认为“非常积极”，47%的人认为“积极”，6%的人认为“中性”，我想对于整个行业来讲，我们的前景还是比较积极正面的，我们之前也听到了一些发言人的讲话，不断有新公司出现在行业中，但总体而言，媒体、广播和有线行业从全球来讲都拥有非常好的发展前景。

下面我再说一下我们 IABM 的指数报告，这主要是看全行业的发展情况，并且调研了一下终端使用者的情况，总体来讲，我们的销售情况还是非常好的，特别是在亚太地区和南美地区，我们的增长是在不断持续的。特别是在中国，我们看到增长在不断持续，美国的情况也不错，有 65%的企业都是盈利的，我想盈利的比例将来还会更高。但我们看到这主要是过去几年的情况，他们主要是在过去几年才开始盈利。但盈利也是面临着很大的挑战，我们看到大企业和小企业之间有比较大的差距，中小企业目前前景还是比较堪忧的。

下面看一下我们的市场估值和战略报告，第一就是我们按区域划分市场的规模总量，在这方面我们看到，去年大概有 400 亿的市场，我们相信这个市场份额还会不断上升，我们现在看，大概有 19%都在亚太地区，我想现在亚洲国家正在不断变得富裕起来，可能我们的市值也会不断增长。

下一个是我们做的全球市场评估，大家可以看到，我们整体的市场花费大概达到了 300 亿美金。我们这些钱都花在哪儿了呢？可以看一下，首先是生产、存储，然后就是构局和最终服务。大家可以看我们在生产方面的投入，基本上是持平的，就像我刚才讲的，内容为王，内容最重要，还有就是整体布局，大家可以看到我们布局的投入也是比其它行业高一些。再就是最后的售后服务，我们的内容质量、服务的水平。我想说，我们的经营模式可能会不断发生变化，特别是对于我们有线行业来讲，在未来可能会有更大的变化。

下一个是我们的整体市场细分，大家可以看到，这里面包括整体生产的占比，还有整体生产售后服务的占比，另外，我们在进行对于整个行业调研时发现，有 43% 的人认为行业前景会不断改善，还有 47% 的人认为行业前景会和现在一样，我们需要对技术进行不断革新，并且对新技术进行传播。

现在大家所面临的最大担忧是，大概有 37% 的受调查人士认为产权保护、登记注册以及相关沟通活动需要大的投入，另外一点就是我们要更多投入到云技术方面，所以这两点是我们现在认为非常重要的。我们必须要有个非常好的网络，然后再去构建云的平台，如果把这两项加在一起，大概有 64% 都和数据登记相关，所以如果我们能够提出一个统一的标准，包括对于高清技术和超高清技术提出统一标准的话，就可以帮助我们解决很大的问题。但现在关注的，整个行业所面临的情况，比如可以通过不同的设备来获得内容，比方说我们现在有一些自动化的产品，还有多平台、多频道的产品展示。

我想这张幻灯片要先从左边讲起，大家看一下，左边是关于我们的 IT 技术，广播播出的一些设备，这方面主要是关于一些硬件设施，我想我们看到现在有很多广播公司都采用了这样的硬件，这是三到五年之间都会出现的变化，一些趋势，我想这个趋势是在不断地向左变化，比如更多的采用这些硬件。

下一个问题，我们现在面临的最大挑战和机遇是什么？你们最大的担心是什么。在我们的调查中有一点非常重要，硬件和软件的解决方案。比方说我们对于 IP 地址分布、媒体广播内容的关注，我们过去所遗留的一些问题，我想，如果我们能够找到一个更加有效的方式在更多的平台上传播这些内容的话，也可以给我们带来更大的机遇，所以我想这就是我们现在所面临的一些主要问题，一个是如何对旧有的基础设施更新换代，另外就是如何从硬件转到软件上来。

我们刚才谈到了如何更好地利用旧有设备，如何更好地使用现在的云技术，就现在来说，我们看到有 21% 的人还是在使用这些硬件的，到下张幻灯片大家都可以看到情况发生了一些变化，随着我们技术模式不断转变，更多的供应商也能够开始租赁或采用云技术，这就能够更好地改善他们的业务模式。

往回看一点，大家看一下，三到五年之内我们就能够看到整个趋势不断向左边的描述来发展，通过这样一种业务模式在今后几年之内，就能够不断改善我们企业的状况，但这些都是和我们的技术紧密相关的，我们现在面临的最大挑战是什么呢？我想就是如何把我们的技术更好应用到我们的电视平台上，比方说我们在这方面可能需要对我们的客户进行新的宣传，向他们介绍新业务的模式，使他们能够更多使用这些移动的服务，所以在这方面我想可能我们要对客户进行更多的教育和宣传。

这是我最后一张幻灯片了，大家看一下，我们会定期举办一些非常重要的会议，而且还有一些很好的培训，如果大家对这个感兴趣，也可以关注一下我们 **IABM** 这个机构。

这是我做的一个总结，总结下现在我们所面临的一些技术方面的趋势，我们认为 **IP** 会改善一切，包括更好改善我们的业务运营和我们的资产管理，给我们提供更灵活的模式，同时给我们提供更加广泛的产品，而且也可以帮助我们更好地与电视连接。