



Nscreen technology - Phân tích cạnh tranh

Hanoi, 14 Dec 2013

Nhân việc VTC tuyên bố ra mắt dịch vụ Multiscreen, một chủ đề “hot” hiện nay, chúng tôi xin được mạo muội đưa ra đánh giá chủ quan về mảng giải pháp Multiscreen của các hãng công nghệ trên thế giới.

Tiêu chí: Cố gắng trao đổi & đánh giá trung lập về công nghệ, không thiên vị, không quảng cáo
Tuy nhiên, do tầm nhìn hạn chế, nếu có sai sót, chúng tôi mong nhận được phản hồi đóng góp.

Harmonic

Đầu tiên, chúng tôi xin được bắt đầu bằng Harmonic, hiện tương đối phổ biến tại Vietnam.

Harmonic hiện có thị phần tương đối trong phần Headend của truyền hình cáp tại các nước đang phát triển. Hãng đang sở hữu một danh sách các sản phẩm rất cạnh tranh, từ xử lý tín hiệu, phát tín hiệu, truy cập HFC, hậu kỳ, Chúng ta có thể thấy phổ biến là các dòng sản phẩm như Electra 8000, Promedia được sử dụng rộng rãi.

Harmonic có thiên hướng tập trung vào việc đưa ra các sản phẩm đơn lẻ có tính cạnh tranh cao, giá thành tương đối thấp so với sản phẩm cùng loại của các đối thủ như Ericsson/Tandberg, Cisco. Trong các gói thầu mua sắm sản phẩm đơn lẻ, Harmonic thường giành lợi thế, có thể đó là lý do mà sản phẩm của hãng đã có mặt ở hầu hết các Operators lớn trên thế giới. Điều này cũng thể hiện ở doanh số toàn cầu của hãng, phần giải pháp & dịch vụ chỉ chiếm > 10% doanh số.

Hãng này cũng đã cố gắng mua một vài công ty nhỏ để hoàn thiện solution của mình, tuy vậy quy mô mở rộng chưa được như các đối thủ cạnh tranh

Trong tương lai gần, Harmonic có thể sẽ có khó khăn hơn khi đối mặt với các xu hướng công nghệ mới như tích hợp giải pháp tổng thể cho khách hàng, chuyển đổi sang mô hình Cloud-based, tích hợp CDN, Để có một giải pháp đầy đủ, Harmonic thường phải kết hợp cùng hãng khác. Ở quy mô toàn cầu, Alcatel-Lucent & Harmonic có mối quan hệ chiến lược, tuy nhiên tại Vietnam, Ad tôi chưa thấy điều đó, có chăng là với hãng nhỏ hơn như Broadpeak (Trong khi Alcatel-Lucent www.velocix.com chiếm thị phần thứ 3 thế giới). Với các công nghệ mới chưa chín muồi, việc tích hợp với sản phẩm của các hãng khác cũng tạo ra những rủi ro tiềm tàng về tính tương thích.

Tóm lại, khi xét về giải pháp end-to-end, so với các đối thủ như Motorola, Huawei, Cisco, và Ericsson, thì Harmonic tương đối yếu về dải sản phẩm, nhân lực hỗ trợ, do đó cũng sẽ dẫn đến nhiều thách thức cho hãng này trong thời gian tới đây.

Multiscreen của ALU:

ALU mạnh thiên về phần IPTV, là một trong những Market leaders, so với Harmonic thì ALU thực sự là một Full System Integrator. Giải pháp của ALU có khả năng tích hợp cao, kết hợp giữa hạ tầng Telco & IP, convergence architecture của ALU gọi là High Leverage Network – HLN.

Giải pháp của hãng có khả năng đảm bảo chất lượng dịch vụ End-to-end với các tính năng như Admission Control, QoE, QoS, analytic, session awareness, ...

ALU có CDN Platform nổi tiếng là Velocix, thành phần quan trọng trong việc truyền tải nội dung tới Multiscreen. Như đã nói trong kỳ trước, Velocix CDN rất mạnh & hiện có thị phần đứng thứ 3 thế giới.

ALU có lợi thế sẵn khách hàng là các Operator lớn trên toàn cầu, cả về Mobile, fixed, IPTV, Mobile TV. Hãng đã xây dựng được cho mình một kiến trúc toàn diện, tuy nhiên một điều đáng tiếc đã xảy ra từ việc sử dụng IPTV Middleware là Microsoft Mediaroom, bởi vì Mediaroom vừa được chuyển nhượng cho đối thủ cạnh tranh là Ericsson:

<http://www.ericsson.com/ourportfolio/mediaroom-landingpage>

ALU cũng hợp tác với ThePlatform để mở rộng phạm vi thiết bị truy cập, đây có thể là lựa chọn thay thế cho Microsoft Mediaroom đã mất đi. ALU trước đây cũng có IPTV Middleware riêng của mình là MiView TV, tuy nhiên hiện chưa rõ hướng đi của hãng, thậm chí google cũng không thấy nhiều thông tin. Do vậy, có thể nói, Middleware roadmap của ALU còn nhiều điểm chưa rõ & cần được theo dõi thêm.

ALU cũng có điểm yếu khác: Đó là hãng vẫn chưa tích hợp Velocix vào các sản phẩm Edge Router của mình (Cisco đưa CDN vào ASR9000, Juniper đưa Ankeena Media Flow vào MX routers). ALU cũng không có các dòng sản phẩm Headend Video processing, thay vì thế hãng lựa chọn giải pháp “best-of-breed” Headend (có thể từ Harmonic), tuy nhiên đây cũng đôi khi là điểm bất lợi khi phải cạnh tranh end-to-end solution với các đối thủ như Ericsson, Cisco, Motorola

Về phần content security, ALU không có CAS/DRM, mà sử dụng 3rd-party như Microsoft Playready, Cisco (NDS), Viaccess, ... tuy nhiên việc tích hợp có thể dẫn đến chi phí giải pháp cao hơn, mất nhiều thời gian hơn.

Xét về tổng quan, tuy với một vài hạn chế, bất lợi xảy ra gần đây, ALU vẫn thực sự là một trong những Market leaders trên toàn cầu về giải pháp tổng thể end-to-end, với kinh nghiệm & nguồn nhân lực lớn. Tuy vậy, tại Việt nam, Ad tôi chưa thấy hiện diện của hãng này trong mảng thị trường truyền hình, đặc biệt như dự án Cable TV rất lớn gần đây của Viettel.

Ericsson Multiscreen.

Đã từ lâu, E/// xứng đáng là tập đoàn hàng đầu thế giới trong việc tích hợp, cung cấp một giải pháp tổng thể end-to-end. Gần đây với việc mua lại Microsoft Mediaroom, một Middleware platform cho IPTV, E/// thực sự là hổ thêm cánh. Meddiaroom là Middleware phổ biến, đã được sử dụng bởi các Operators lớn như AT&T, BT, Singtel, ...

Tuy vậy, với tuổi thọ 10 năm, Mediaroom cũng có nhiều hạn chế và không phù hợp lắm với môi trường Multiscreen. Điều đó có nghĩa là E/// sẽ phải phát triển thêm nữa Platform này cho phù hợp với xu thế mới: Mobility, Cloud-based, & Multi-device . Tuy Roadmap hiện chưa được rõ ràng, nhưng các demo gần đây cho thấy sự tập trung của E/// vào Multiscreen, khả năng tích hợp đa dịch vụ trên đa thiết bị.

Không giống ALU, E/// còn có lợi thế hơn từ việc sở hữu các sản phẩm Encoder. Tuy chỉ chiếm thị phần đứng thứ 5 thế giới (sau Arris, Cisco, Thomson, Harmonic), nhưng tại Việt nam, E/// Encoder cũng có mặt tại Headend của hầu hết các Operators, do lợi thế về giá cạnh tranh.

Với việc mua lại mảng Tandberg truyền hình và Technicolor Broadcast, E/// ngày càng hoàn thiện giải pháp end-to-end của mình.

Ngoài ra, là 1 trong những Vendor hàng đầu về mảng Mobile, E/// cũng có thể phát huy lợi thế này để phát triển các dịch vụ Multiscreen theo hướng đảm bảo chất lượng & giải pháp end-to-end so với các đối thủ thuần túy trong lĩnh vực truyền hình khác.

Tuy nhiên, theo chúng tôi, điểm mạnh nhất của E/// vẫn là khả năng tích hợp (SI), giải pháp mở với các 3rd -party khác. Ở đây chúng tôi xin nhấn mạnh là các dự án Multiscreen, chứ không phải OTT, giải pháp OTT nhìn chung tương đối đơn giản và không phải tích hợp nhiều loại công nghệ khác nhau.

Gần đây, nếu hợp đồng Digital Headend cho một Telco hàng đầu tại Việt nam được thực hiện, tuy chỉ là Cable Headend truyền thống, E/// cũng sẽ gây được ảnh hưởng lớn trong việc mở rộng thị trường tại Việt nam, có lợi thế nhất định cho các dự án Multiscreen sau này, vì cuối cùng các Operator cũng sẽ phải hướng đến việc xây dựng một Unified Headend.

... (còn nữa)