

Всеволод Колюбакин

Компании-установщики на CSTB-2014

CSTB как первая выставка в году и как одна из самых крупных тематических выставок вызывает большой интерес у всех участников рынка, в том числе и у компаний, которые занимаются продажами и установками телевизионных систем.

Разумеется, помимо участников выставки, которые едут, чтобы «себя показать», выставка не может существовать без тех, кто едет «на других посмотреть».

Итак, компании-установщики, что они хотят от поездки на CSTB?

Представитель НТТ «Калуга»: «Выставка интересна тем, что с каждой ты привозишь что-то новенькое, иногда больше, иногда меньше. Интересна информация, новые связи, новые контакты».

Прежде всего это возможность посмотреть новое оборудование. Для всех компаний, безусловно, важно посмотреть абонентские терминалы для приема спутникового и эфирного цифрового телевидения. В этом сходятся все компании, которые ответили на наши вопросы, даже те, которые еще не приняли окончательного решения о поездке на выставку, как «Телеплюс» из Екатеринбурга.

Второе, что отметили если не все, то очень многие из компаний, — это возможность узнать новые условия работы с операторами спутниковых вещательных платформ.

Помимо общего желания посмотреть новинки, у каждой компании есть свои, особенные интересы. Arsat из Архангельска, помимо спутниковых ресиверов, интересуют головные станции, преобразующие сигнал DVB-T2 в сигнал DVB-C, поскольку в ближайшее время это решение может быть востребовано для гостиниц.

Многие едут на встречу с конкретными поставщиками. Представители архангельского Arsat хотят в первую очередь встретиться с компаниями «Ланс» и «Телко Групп».

Представитель компании «Сатсамара.ру» на выставке намерен «в основном пообщаться с поставщиками оборудования — с «Универсалом», «Гэлэкси» и «Телко Групп». Нас интересуют абонентские терминалы для приема спутникового и цифрового эфирного телевидения. Может быть, и еще что-то интересное будет, пока не знаю».

В компании «Спутниковое телевидение» из Брянска также интересуются новыми

ресиверами и предполагают наличие на выставке каких-либо акций и скидок от «Триколор ТВ» и «НТВ-ПЛЮС». «Теле-Спутнику» в компании рассказали: «Для чего все туда едут? Что-нибудь новенькое увидеть. Нам интересно оборудование и новые условия операторов «Триколор ТВ» и «НТВ-ПЛЮС» — какие-то акции, скидки. Но в первую очередь — общение и оборудование. Интересны новые ресиверы для приема «НТВ-ПЛЮС». «Триколор ТВ» недавно заявил новый ресивер 6301, хотелось бы воочию его увидеть и пообщаться со специалистом, чтобы узнать подробности».

Несколько лет назад можно было только строить предположения, что в случае появления нового спутникового ресурса на российский рынок и как следствие хороших предложений от VSAT-операторов компании-установщики систем спутникового ТВ войдут в этот рынок. Сейчас уже можно с уверенностью говорить, что этот процесс идет. В НТТ «Калуга» привезли спутниковый Интернет еще с прошлой выставки. А компания Arsat на прошлой выставке этой технологией заинтересовалась, а сейчас уже намерена вести переговоры по терминалам в Ka-диапазоне и по системе KiteNet.

Надо сказать, что не все компании охотно раскрывают свои планы — это понятно, конкуренция на рынке высокая, отдавать преимущество не хочется. И воронежская компания «Сатоптторг», согласившись, что их представители хотят посмотреть новинки, на вопрос о конкретике ответили весьма строго. Разумеется, у компании есть свои конкретные планы, разумеется, на выставку едут те, кто занимается продажами и закупками. Да, все планы касаются тех позиций, по которым работает компания. Но раскрывать свои планы более конкретно в «Сатоптторге» отказались. Впрочем, будем надеяться, что какой-либо интересный проект этой компании мимо нашего внимания не пройдет.

Второй момент, помимо новинок оборудования, который отметили все компании, — это общение с операторами.

В НТТ «Калуга» уже провели предварительные переговоры с «Орион Экспресс», и требуется более подробный разговор об условиях сотрудничества с оператором. Компания Arsat (Архангельск) планирует посещение конференции «Триколор ТВ», общение с «НТВ-ПЛЮС».

А вот в «Сатсамара.ру» считают, что операторы все равно никогда не говорят о своих акциях заранее, никогда заранее не раскрывают свои секреты. Поэтому рассчитывать на что-то конкретное сложно. В Челябинском «Телемакс», наоборот, уверены, что предложения операторов более-менее известны, хотя не исключено, что кто-то заявит что-нибудь свежее.

Нескольких респондентов мы попросили проанализировать эволюцию CSTB за последние несколько лет. По их мнению, в последние годы произошел сдвиг фокуса мероприятия с непосредственно технической части в сторону операторов и поставщиков контента. С точки зрения развития самого телевизионного рынка такой сдвиг вполне оправдан. Однако установщикам хотелось бы видеть на мероприятии больше оборудования. Представители ООО «Сибиком» (Тверская область) высказали желание видеть больше российских производителей, а в ООО «КрисТелеком» (Красноярский край) отметили, что техническую часть следовало бы расширить представительством всех основных современных технологий спутникового и кабельного цифрового вещания. В «Амкар-Спутник» (г. Пермь) отметили, что для региональных посетителей весьма полезна была бы возможность непосредственно на выставке приобрести заинтересовавшую продукцию, поскольку их время нахождения в столице ограничено.

Итак, тем, кто продает и устанавливает системы для приема ТВ, в первую очередь интересны оборудование и условия работы с операторами — это ожидаемо и логично. Но нельзя не отметить, что установщики активно интересуются и новым рынком спутникового широкополосного доступа. ■