

Екатерина Дерик

# Выставка CSTB глазами посетителей

**В преддверии CSTB-2014 мы провели опрос на форуме «Теле-Спутника» о том, что больше всего привлекает посетителей в этом отраслевом событии.**

Для большинства специалистов, согласившихся прокомментировать ситуацию, выставка — это в первую очередь встреча с коллегами по цеху, в том числе для обсуждения общих проблем.

Пользователь форума «Теле-Спутник» Мих: «На мой взгляд, Интернет практически нивелировал необходимость каких-либо выставок вообще. Посещение если и нужно, то только для «живого» общения с кругом уже знакомых. Это своего рода «ежегодный бал», на котором кто хочет, тот и отмечается».

Однако среди респондентов нашлись и те, кто большое внимание уделяет именно деловой части. Ведь CSTB — это возможность всего за несколько дней провести встречи с партнерами.

Пользователь форума «Теле-Спутник» Ukr\_Engineer: «Все встречи и темы разговоров намечаются за несколько недель/месяцев до выставки. Анализируется список выставяющихся, новинки и пр. Составляется план посещения с указанием по времени, куда идти и с кем встречаться. По ходу выставки график корректируется с поправкой на текущую ситуацию. Это касается не только CSTB, но и IBC, ANGA, NAV и CCBN».

Как отмечают опрошенные нами кабельные операторы, много времени уделяется общению с телеканалами. Одним выставкам позволяет расставить все точки над «i» в изменяющейся политике взаимодействия с поставщиками контента. В этом случае внимание в большей степени уделяется общению с уже известными телеканалами, поскольку новые компании и так активно себя рекламируют, в том числе на специализированных мероприятиях для кабельщиков. Другие получают возможность взглянуть на рынок в целом, определив, что и за какие деньги предлагается.

Некоторые посетители из числа кабельщиков ищут на стендах экспонентов новое оборудование. Правда, в части небольших кабельных операторов этот интерес можно назвать больше академическим, нежели коммерческим. Сети построены и функционируют, а представляемые произво-



дителями новинки часто слишком дороги для небольших компаний, чтобы «с порога» их внедрять. Однако основные тенденции отрасли сами по себе интересны всем, тем более что увиденное вполне может стать в будущем базой для выбора подходящей технологии или новой услуги.

Алексей Амелькин, президент ассоциации «МАКАТЕЛ»: «За последние годы на выставке по оборудованию особо ничего нового для себя не нашел. Обычно интерес к оборудованию формируется заранее, а на выставке только уточняются какие-то вопросы. По этому вопросу гораздо актуальнее исследовать опыт коллег».

Пользователь форума «Теле-Спутник» Zedsh: «Для нас прошлая выставка была на самом деле продуктивной. Я не так давно занимаюсь кабельным телевидением, и выставка изменила мое представление о многом. Нам тогда поставщик пытался продать систему условного доступа за достаточно немалые деньги и обрисовывал картину так, что альтернатив у нас нет совсем. А оказалось, что альтернатива есть».

Помимо стендов экспонентов, кабельщики посещают различные мероприятия, проходящие в рамках выставки, в частности форум.

Алексей Амелькин («МАКАТЕЛ»): «Особенно интересно, что нам расскажут чиновники в день открытия. К сожалению, некоторая открытость чиновников в прошлом году сменилась на полную противоположность, и теперь они даже на вопросы представителей отрасли не отвечают. А ранее были довольно интересные обсуждения. Участие в тематических семинарах не сильно актуально, хотя некоторые темы представляют интерес. К сожалению, теперь стало проблематично туда попасть из-за занятости другими вопросами: много времени уходит на общение на нашем стенде, которым я пожертвовать не могу».

Правда, нельзя сказать, что форум пользуется огромной популярностью среди операторов. Все-таки узкоспециализированные семинары, ориентированные только на кабельщиков, оказываются для них более эффективными в силу специфичности обсуждаемых проблем. А на CSTB взгляд на проблемы более общий.

В целом CSTB в очередной раз обещает стать основным местом встречи и общения с коллегами по цеху. Порой подобные обсуждения дают весьма неожиданные результаты, помогая развитию бизнеса. ■