

Специально для бизнеса

Беседовал Александр Левкин

Директор департамента продаж бизнес-рынка ООО «НТВ-Плюс» Леонид Парамонов рассказал «Теле-Спутнику» о том, как обстоят дела на рынке корпоративных подключений платного телевидения, о сегментированном предложении оператора, «серых» подключениях и перспективах развития.



По опыту «НТВ-Плюс», как сегодня обстоят дела на рынке корпоративных подключений платного ТВ?

По экспертным оценкам, мы занимаем больше половины корпоративного рынка спутникового телевидения. Наши ключевые клиенты – HoReCa (компании сферы гостеприимства – прим. «Теле-Спутника»), сервисные организации, государственные структуры, букмекеры.

Мы фиксируем существенный рост корпоративных продаж год от года. В последние годы рост связан с притоком заявок на подключение гостиниц, которые находятся на стадии проектирования или строительства к чемпионату мира по футболу 2018 года.

Можно ли говорить о том, что современные гостиницы уже на этапе строительства думают об оснащении номеров платным телевидением? Было ли это раньше?

Все чаще в Россию приходят зарубежные гостиничные сети, которые структурируют систему проектирования и строительства на всех этапах. В результате мы получаем серьезного партнера, который уже во время проектирования закладывает технологическое решение для подключения спутникового телевидения.

Гостиницы и раньше пользовались спутниковым телевидением: брали сигнал с различных российских и зарубежных

космических аппаратов. Но это не совсем логично, потому что «НТВ-Плюс» может дать весь необходимый контент в хорошем качестве из одних рук. Единичные каналы составляют редкое исключение.

Серьезным прорывом на рынке спутникового телевидения стал вывод компанией «НТВ-Плюс» профессиональных PRO-CAM-модулей для гостиничных головных станций. Эти модули позволяют головным станциям дешифровать (дескремблировать) до 16 каналов с одной карты (также есть модели на один и восемь каналов). Мы получили заключение основных производителей о совместимости PRO-CAM-модулей с более чем 50 моделями головных станций. Мы принимаем активное участие в различных мероприятиях, на которых информируем отельеров об уникальности и многообразии ТВ-контента от «НТВ-Плюс» и возможных технологических решениях для их гостиниц.

Под зарубежными спутниками вы имеете в виду группировку Hotbird, которая передает часть каналов бесплатно?

Да, в том числе Hotbird. Но если мы говорим о качественной картинке в формате HD, то такой контент должен передаваться со спутника, где на транспондере телеканал занимает гораздо больше емкости, чем на бесплатных ресурсах.

По данным «ТМТ Консалтинг», на рынке B2B-подключений платного ТВ преобладает IPTV. Вы согласны с этими оценками? Какие преимущества может предложить DTH-оператор в этом сегменте?

Не скрою, IPTV-операторы присутствуют на корпоративном рынке. Однако многие заказчики обращаются к нам напрямую, когда появляется понимание преимуществ приема телесигнала со спутника без каких-либо задержек, без демультимплексирования. Владелец спортбара не хочет, чтобы его посетители кричали «Гол!» через 2-3 секунды после того, как в соседнем заведении радуются или негодуют забитому в ворота мячу.

Очевидно, что эти преимущества в особенности важны для компаний, и мы предоставляем им такую уникальную возможность, предлагая широкий выбор разнообразного контента в одном месте.

Раньше «НТВ-Плюс» эксклюзивно владел правами на популярный спортивный контент, теперь они перешли к «Газпром-Медиа» и стали доступны у других операторов. Как сильно это сказалось на компании?

Это не совсем так. Мы остаемся эксклюзивным поставщиком контента для букмекерского рынка. А в сегменте HoReCa наш партнер дал права и другим операторам. При этом темпы роста «НТВ-Плюс» на

корпоративном рынке не изменились. Мы не ощутили присутствия других операторов, которые теперь также поставляют спортивный контент в сегменте HoReCa.

В любом случае, «НТВ-Плюс» давно уже не является компанией, которая живет только на эксклюзивном контенте. Мы работаем на реальном рынке с реальными рыночными условиями с точки зрения ценового и тематического предложения.

👉 Корпоративным заказчикам наиболее интересны спортивные трансляции. Можете сказать, какой еще контент интересен и привлекателен российским компаниям?

Да, спортивный контент является самым востребованным, около 40% корпоративной абонентской базы подключено к пакету «Суперспорт».

Но есть много баров и ресторанов без спортивной направленности, владельцы которых делают акцент на другом контенте. У нас в стране в последнее время очень популярен ЗОЖ (здоровый образ жизни, — прим. «Теле-Спутника»), поэтому мы начали транслировать телеканал «Первый вегетарианский». Многие рестораторы показывают телеканалы из мира моды, музыкальные клипы, развлекательные каналы, каналы о здоровом питании. «НТВ-Плюс» может предоставить все эти телеканалы.

👉 Отличаются ли предложения «НТВ-Плюс» для разных видов бизнеса?

Мы сегментируем предложения. Например, гостиницам можем предложить абонентскую плату в 149 рублей в месяц за один номер. То есть нужно потратить всего 5 рублей в день, чтобы круглосуточно в номере было более 100 каналов из пакета «Базовый». Также у нас есть уникальное предложение для фитнес-центров: один экран на беговой дорожке всего за 178 рублей в месяц. Для публичного показа, который распространяется на бары и рестораны, цена другая — 894 рубля в месяц. Более высокая цена связана с тем, что мы отключаем дополнительные средства правообладателю, так как контент демонстрируется в публичном месте.

Мы активно общаемся с нашими клиентами и стараемся максимально соответствовать их запросам и желаниям. Например, в процессе диалога с гольф-клубами, мы поняли, что им нужно предоставить дополнительный контент. Мы договорились с компанией

Viasat и получили публичные права на показ телеканала Viasat Golf HD, то есть сделали пакет ровно под потребности клиента. Аналогичная ситуация сложилась с гостиницами, которые интересуются возможностью получения каналов Viasat. Мы ведем переговоры с правообладателем и надеемся, что в ближайшее время появится пакет из семи тематических каналов Viasat для гостиниц.

👉 Возможна ли интеграция онлайн-сервиса «НТВ-Плюс ТВ» в B2B-предложениях?

Пока он доступен только для физических лиц, и мы, конечно, смотрим, насколько это будет востребовано на корпоративном рынке.

Необходимо получить права не только на онлайн-вещание, но и на публичный онлайн-показ. В данный момент мы находимся в процессе диалога с правообладателями, по итогам которого рассчитываем решить все вопросы и получить возможность предоставлять наш онлайн-сервис корпоративным клиентам. Но пока сложно определить конкретные сроки.

👉 Возможно, некоторым компаниям было бы интересно покупать права на онлайн-трансляцию определенного спортивного матча, и это бы усилило уникальность «НТВ-Плюс ТВ».

Такая возможность есть и для спутникового оборудования. Сначала можно приобрести базовый пакет, а когда началось спортивное событие, подключить пакет «Суперспорт» и отключить его по завершению мероприятия. Во время Кубка конфедераций по футболу 2017 года был всплеск новых подключений и подключений пакета «Суперспорт» для действующих контрактов на два месяца. Аналогичную ситуацию мы ожидаем в преддверии чемпионата мира 2018 года. Мы идем на встречу клиентам и предлагаем им подключить тот или иной пакет на тот период, на который они считают нужным.

👉 Насколько остро стоит проблема нелегального использования платного ТВ в корпоративном секторе? По данным «ТМТ Консалтинг», «серые» подключения минимум в десять раз превышают официальные.

Я полагаю, что эти цифры завышены. Существует две модели нарушений, которые мы фиксируем. Первая — кардшаринг и использование карт, оформленных на физическое лицо, в

барах, ресторанах и других заведениях. И вторая — подключение к операторам, у которых нет прав для работы с корпоративными клиентами, но при этом они заключают договоры. Этим часто грешат и IPTV-операторы. В этом случае нарушаются не наши права, а права правообладателя.

Когда речь идет об оформлении договора «НТВ-Плюс» на физическое лицо, а затем платное телевидение демонстрируется в публичном месте, то у нас в контракте предусмотрен специальный пункт. Из него следует, что штраф за передачу карты третьему лицу составляет 145 тыс. рублей. И уже были судебные решения первой и второй инстанций, которые обязывали нарушителей заплатить такой штраф и судебные издержки.

У нас нет цели таким образом заработать 145 тыс. рублей. Это лишь возможность и рычаг для компромиссного диалога. Многие организации просто не знают, что это нелегально. И когда с таким сталкиваешься, то проводишь правовой ликбез и 90% компаний идут в «белую» зону.

Если посмотреть в ретроспективе, то в 2015 году, по сравнению с 2014-м, на 10% выросло количество легализовавшихся организаций. В 2016-м, по сравнению с предыдущим, их стало на 20% больше. «Серые» подключения остались, но точно не в таком объеме, как несколько лет назад. «НТВ-Плюс» и другие DTH-операторы активно работают в этом направлении. Надеюсь, скоро нам удастся легализовать весь рынок. Впрочем, и сам рынок стремится к легализации.

👉 Интересно ли российскому бизнесу вещание каналов в формате Ultra HD?

UHD — это история, которая дает ощущение большего. Сегодня не так много контента сверхвысокой четкости. Мы видим тренд к популяризации UHD, который будет развиваться аналогично HD. Некоторое время назад никто не думал, что HD будет настолько популярен, а на больших экранах разница между SD и HD оказалась существенна. Мы ожидаем, что за счет увеличения количества контента в сверхвысоком разрешении произойдет и увеличение спроса на него. Пока такого явного спроса со стороны корпоративных клиентов нет. Тем не менее «НТВ-Плюс» уже сейчас готов предлагать 4K и другие технологические инновации своим корпоративным клиентам. ■