

Как в современных условиях развивается АВ-рынок северной российской столицы? Чтобы получить ответ на этот вопрос, Катерина Кревер обратилась к **Михаилу Товкало** из компании «Ом Нетворк».

Частное мнение

Катерина Кревер: Михаил, Вы живёте «на два дома», точнее, на две столицы. Какова разница в запросах клиентов АВ-рынка в Петербурге и в Москве?

Михаил Товкало: Сразу хочу предупредить: я не занимаюсь аналитикой, поэтому мои ответы будут носить частный характер. Рынки Москвы и Санкт-Петербурга в принципе отличаются друг от друга, и не только в области аудиовизуальных технологий. Москва — это центр координации и развития продаж, а Санкт-Петербург больше специализируется на производстве. Так сложилось исторически: Санкт-Петербург — это авангард ранее советских, а теперь российских конструкторских бюро, проектных институтов и предприятий закрытой военной отрасли. Все это, конечно,

претерпело изменения в духе времени, но корни остались. Организовать производство в Питере проще в экономическом, логистическом и интеллектуальном плане — это признанный факт. Наша компания пользуется этим очень успешно.

Разница запросов определяется тем же принципом — москвичи ориентированы на заказ предварительно инсталлированных блоков, кабельных сборок и монтажных работ для вновь строящихся комплексов, в то время как заказчики Санкт-Петербурга чаще запрашивают простые комплектующие и материалы.

Тем не менее, как-то разграничивать развитие этих двух рынков не совсем уместно, на мой взгляд. Дело в том, что мы, например, в компании «Ом Нетворк» получаем

примерно одинаковое количество запросов от заказчиков из разных городов России, среди которых заметные доли занимают и Санкт-Петербург, и Москва, и Екатеринбург. Нашиими заказчиками чаще всего выступают системные интеграторы, а их активность далеко не всегда ограничивается собственным регионом.

К.К.: Расскажите, пожалуйста, подробнее о своей компании.

М.Т.: ЗАО «Ом Нетворк» работает на АВ-рынке с 2006 года. Этому предшествовал опыт продаж кабеля и комплектующих, материалов и компонентов для системной интеграции. Мы сотрудничаем с надежными партнерами, такими компаниями-производителями, как Draka Prysmian, Van-Damme,



Furukawa Electric. Сами производим кабельные сборки — готовые соединительные кабели для удобной и быстрой коммутации оборудования. Например, гибридные оптические кабельные сборки и блоки, предназначенные для построения контуров передвижных телестудий (ПТС) на спортивных объектах, театрально-концертных комплексах и других мест организации трансляций. Также мы занимаемся инсталляциями оборудования в рамках различных проектов наших заказчиков.

К.К.: В чем особенность, уникальность вашей компании?

М.Т.: Особенность в том, что мы занимаемся только инсталляциями и поставками материалов для инсталляций. Не поставками оборудования и не проектированием — это хлеб системных интеграторов, наших клиентов, и мы ценим такое положение дел. Это позволяет нам сосредоточиться на том, чтобы качественно делать свое дело и не распыляться на десятки других вопросов, которые возникают в процессе проектирования.

К.К.: Что, по-Вашему, сейчас наиболее сильно влияет на развитие рынка Санкт-Петербурга в плане спроса на АВ-оборудование и на услуги АВ-специалистов?

М.Т.: Самое главное — это люди. На мой взгляд, АВ-специалист должен обладать значительным кругозором и разбираться в смежных технологиях. Это трудная специальность, и даже учитывая тот факт, что АВ-отрасль интересуются очень многие молодые ребята, результата могут добиться далеко не все.

Отсюда и специфический баланс спроса, по крайней мере, как его видим мы на локальном рынке: ввиду избытка предложения АВ-оборудование запрашивают менее часто, а вот услуги АВ-специалистов в области инсталляции и пусконаладки АВ-объектов, комплексов и систем востребованы гораздо более, и запросов будет все

больше, эта тенденция видна очень четко.

По сути, на рынке наблюдается дефицит специалистов. Но это общая для всей страны проблема, и Санкт-Петербург — не исключение. Как следствие, пока что цены на услуги держатся на высоком уровне.

К.К.: А как локальный АВ-рынок зависит от ситуации в мире?

М.Т.: Безусловно, негативно сказались колебания курсов валют в начале года. Многие наши партнеры не могли планировать закупки комплектующих на склад, что привело к определенному голоду, хотя и кратковременному. Но в целом это не сильно сказалось на сроках реализации проектов, потому что финансирование в начале года тоже немного замедлилось. Более болезненными были колебания кросс-курсов валют, из-за которых цены некоторых производителей пришлось пересчитывать по несколько раз, ввиду того, что мы работаем с поставщиками из разных стран (и соответственно, с разными валютами — EUR, USD и GBP) и цены порой вели себя непредсказуемо. Также сказалось эмбарго на поставку в Россию высокотехнологичной продукции, правда, не сильно. Но, все-таки, некоторые наши немецкие партнеры сообщали о сложностях с отгрузкой. Приходилось, как всегда, оперативно искать выходы.

К.К.: В каких сегментах питерского АВ-рынка дела идут наиболее хорошо, и что этому способствует?

М.Т.: Особенно хочу выделить сектор спортивных объектов, развитие которого продиктовано подготовкой к Чемпионату Мира по футболу 2018 года, и развитием спортивной инфраструктуры города. Крупные и средние коммерческие организации следуют за активностью девелоперов, развивающих рынок коммерческой недвижимости и, как следствие

этого, АВ-инфраструктуру и СКС на своих объектах.

К.К.: А в каких сегментах растет и почему, на Ваш взгляд?

М.Т.: Стагнации ни в каких областях я не наблюдаю. Может быть, некоторый спад активности, но это в любом случае процесс волнообразный. Каждый сегмент развивается со своей скоростью, просто некоторые — чуть медленнее ожиданий.

К.К.: Есть ли у городского и областного правительства какие-либо приоритеты (уменьшение таможенных пошлин, льготы, начинаяющим предпринимателям, и т.д.), способные оказать помощь участникам АВ-рынка?

М.Т.: О каких-либо приоритетах мне не известно, о льготах тоже. Наоборот, стоимость кредитования увеличилась, с налогобложением тоже не видно перспектив. Компании, работающие по упрощенной системе налогообложения, не всегда могут участвовать в крупных тендерах. Крупные, на уровне поддержки городского или областного правительства проекты предъявляют к компаниям высокие требования по квалификации сотрудников, ряда допусков и участия в СРО, что также исключает «начинающих» из самостоятельной деятельности, им остается только работа на субподряде у крупных игроков.

К.К.: Каков в целом Ваш прогноз развития АВ-рынка Санкт-Петербурга на ближайшее будущее?

М.Т.: Наиболее перспективным для Санкт-Петербурга мне кажется развитие спортивных объектов. Реализация правительственные программ в этой области потребует вклада в инфраструктуру, и среди прочего — в интегрированные АВ-решения. Так что имеющим амбиции будет где развернуться!

К.К.: Михаил, большое спасибо за интересное интервью! 🎉



Генеральный директор компании «Ом Нетворк» Михаил Товкало