



КАБЕЛЬЩИКИ

Проблемы развития кабельного телевидения волнуют не только кабельных операторов, но и других участников рынка кабельного ТВ. Стремясь не только обозначить эти проблемы, но и помочь их решению, ЗАО "В-Люкс" совместно с центром культуры "Арбат" и при поддержке АКТР снял фильм о насущных жизненных вопросах, волнующих кабельных операторов России. Первая часть фильма "Кабельщики" с успехом была представлена на выставках "Связь-Экспоком 2001" и TRBE 2000, на международной конференции АКТР в Ялте в 2000 г, а также транслировалась во многих региональных сетях КТВ. Однако жизнь показала, что требуется продолжение фильма. И авторы и сценаристы развили тему, создав вторую часть - "Кабельщики 2". Она впервые демонстрировалась на 4-ой Международной конференции "Прогресс в развитии международных телекоммуникций в XXI веке" проводимой ЗАО "В-Люкс" в рамках выставки "Связь-Экспоком 2001" Ниже один из создателей фильма заместитель генерального директора ЗАО "В-Люкс" - Алексей Гришин кратко рассказывает о съемках фильма и обсуждаемых в нем проблемах.

1. Так жить можно?

Когда возникла идея снимать фильм о кабельном телевидении в России, мы были далеки от идеализма: проект задумывался как PR-акция, но чем дальше съемочная группа передвигалась по городам и кабельным сетям нашей необъятной Родины, тем больше тянуло на раздумья о судьбе отрасли в целом.

Кабельные сети, являющиеся во всем мире большим бизнесом, где возвращаются миллиардные инвестиции, в нашей стране, в большинстве случаев, вызывают сочувствие, ибо представляет собой плод энтузиазма одиночек или небольших групп единомышленников. Часто один и тот же человек пробивает лицензии на месте и в Москве, занимается программной политикой компании, является режиссером на собственном вещании и руководит материально-техническим обеспечением. Развитие сетей происходит не в соответствии с бизнес-планом, а в соответствии с "политической обстановкой". Поражение на выборах политика, ранее поддерживавшего компанию кабельного телевидения, может привести к большим трудностям, таких катаклизмов бояться не меньше "дефолтов 98 года" и краж километров кабеля.

Во время съемок первой части фильма мы сначала пошли по ложному пути: нам казалось, что даввших интервью съемочной группе операторов больше всего беспокоят воровство оборудования, претензии органов Связьнадзора и многочисленные льготы многочис-

ленным категориям абонентов. В самом деле, в Екатеринбурге нам продемонстрировали целый "папирус" с перечнем льготников и посоветовали на то, что коварные бомжи уже вырезают кабель десятками километров. А какой ужасный вред несут неплательщики в тульском микрорайоне Глушанки! Появился даже соблазн превратить "Кабельщиков-1" в этакий семинар по обмену опытом между операторами: смотрит, к примеру, кабельщик из Иркутска фильм и прилежно записывает в блокнот: в Туле с неплательщиками поступают вот так, в Тольятти договорились со Связьнадзором вот так, в Екатеринбурге заколотили все чердаки, ну просто школа жизни какая-то. Но заколачивание чердаков почему-то не помогает: как считал оператор три года назад, на два или на четыре линейных усилителя ему хватит денег после выплаты зарплаты сотрудникам, так и считает (может, правда, сейчас хватает на пять).

Автор этих строк уже 8 лет общается с операторами КТВ по своей основной работе и готов свидетельствовать: перелом в отрасли даже не намечается. Ну, не бегают люди из UPC или Time Warner с туго набитыми инвестиционными мешками за российскими компаниями кабельного ТВ и все тут. А основными российскими инвесторами являются политики в предвыборную пору и стоящие за ними "спонсоры". Мне памятен звонок из одного подмосковного города: "У нас 10 дней до выборов мэра, и нам дали денег на головную станцию высшего класса, сделать успеете?". Людям можно только посочувствовать, через 10 дней им уже не дадут даже на абонентский ответвитель, а головные станции высшего класса нигде в мире не пылятся на складах дилеров в ожидании судьбоносных выборов городского главы.

2. Почему мы так живем?

Процветание в кабельном телевидении, понятное дело, наступит вместе с ростом благосостояния абонентов. Доходы жителей Саратова и Вены сравниваются крайне не скоро, и это чувствуют многие. И хотя доходы россиян в значительной мере напоминают доходы их собратьев по бывшему соцлагерю, в той же Венгрии или в "ранее братских" прибалтийских республиках, кабельные компании развиваются с завидной для нас динамикой. Там инвесторы стоят в очередь к операторам, так в чем же дело? Во второй части фильма, директор СПб КТВ П.А. Барабаш назвал, на мой взгляд, ключевые проблемы:

- Необходимо определиться с основными понятиями и терминами и построить на этом стройную систему законов и требований;
- Законодательство должно носить, прежде всего, стимулирующий характер, а не быть сводом запретов и ограничений.

Павел Александрович часто апеллировал к американскому опыту, и, на мой взгляд, с полным на то основанием. Опыт США при полном отсутствии такового в России более чем полезен и показателен. Юристы из американской ассоциации кабельного ТВ (NCTA) прислали г-ну Барабашу 6 кг только одних законов, регулирующих американские СКТВ. Из них наиболее важными и судьбоносными сама NCTA признает два.

Первый — это принятый в 1984 г. закон о КТВ (Cable Act) — стимулировал инвестиции в сети, создание специализированных телеканалов и производство оборудования. Однако главной заслугой этого документа считается дерегулирование кабельного бизнеса в США. За первые 8 лет после него только в строительство сетей было инвестировано более \$15 млрд и еще больше в производство программ для КТВ.

Второе — это принятие поправок к федеральному закону о связи в феврале 1996 года. Это были, кстати, первые поправки к нему с 1934 г., и главным их итогом стало открытие рынков передачи данных и телефонной связи для операторов КТВ. Инвестиции в отрасль в последующие 4 года оцениваются аналитиками в более чем \$31 000 000 000 (Paul Kagan Associates, Inc., The Cable TV Financial Databook, 1999, p. 149.).

Наверное, в 6 кг американских законов нашлось место и правилам конкурентной борьбы, и техническим аспектам строительства сетей и многим другим насущным проблемам. Но сами операторы главным их итогом считают рост привлекательности своего хозяйства для потребителей и инвесторов. Хотя, тот факт, что противоречия, возникшие при строительстве, например, американских параллельных сетей, там не разрешаются с помощью лома, налоговой полиции и бандитов, тоже, на мой взгляд, очень важен.

К созданию специализированного закона о КТВ в Министерстве связи РФ отнеслись без особого энтузиазма. Заместитель министра связи и информатизации В.В. Тимофеев даже вспомнил о том, что некоторые подобные законы Думу так и не преодолели, но при этом пообещал, что кабельные операторы будут упомянуты в ряде других нормативных документов. Что касается главы Минсвязи г-на Л.Д. Реймана, то в фильме "Кабельщики-2" Леонид Дододжонович впервые публично упомянул термин "операторы кабельного телевидения", прибавив к нему две "знаковые" характеристики: "разрозненные" и "использующие устаревшее оборудование". Министерство, правда, в отношении операторов исполнило почти божественную функцию: блуждающему в потемках беззакония кабельному сообществу были дарованы скрижали с чеканным названием "Концепция развития в России сетей кабельного телевидения и систем широкополосного беспроводного доступа типа MMDS, LMDS и MWS (MVDS)".

Несмотря на то что "Концепция..." является первым документом, посвященным широкополосным сетям, утвержденным на федеральном уровне, уже один этот факт должен у операторов вызывать вдохновение и прилив сил. Однако многие справедливо считают, что сей документ уже скоро отстанет от действительности. Председатель подкомитета по связи и информатизации Госдумы РФ Л.С. Маевский — один из главных критиков "Концепции", а его ключевой аргумент тот факт, что разработка этого, в общем-то, не очень конкретного документа заняла слишком много времени, и даже в сотрясаемой кризисами и катаклизмами России широкополосные кабельные сети шагнули далеко вперед. Другим объектом критики со стороны г-на Маевского стали региональные операторы-монополисты. Поводы к критике этих "телекоммуникационных монстров" есть и очень серьезные. Положение этих компаний на рынке достаточно двусмысленно. Их руководители, с одной стороны, воздают хвалу региональным властям (в структуре которых они часто находятся) умиляясь их дальновидности, прозорливости и инвестиционным возможностям, не забывают упомянуть свою бедность, что даже латание дыр они вынуждены начинать с определения "какая из них больше".

В "дорогой нашей столице" уровень жизни максимально приближен к европейскому, и в этой, казалось бы, благодатной среде должен был созреть спрос на современные информационные услуги. В городе более 2 млн человек оплачивают счета за мобильные телефоны и считанные единицы — за коммерческий доступ к широкополосным сетям кабельного телевидения. Успех мобильной связи являлся продуктом жесткой конкуренции между сотовыми операторами, частотный же ресурс широкополосных сетей был объявлен чем-то вроде национального богатства, как недра, вода, воздух, с соответствующим режимом использования. Такая трепетная любовь к "кабелю" не объясняется, на мой взгляд, желанием монополизировать доходы от кабельного телевидения. Ведь местные власти сами устанавливают стоимость "услуг коллективного телеприема" на уровне более низком, чем оплата вывоза мусора, к тому же существует го-



Глава бюджетного комитета Госдумы РФ А.Д. Жуков пообещал операторам новую редакцию налога на прибыль, а производителям оборудования - свободные зоны

сударственное регулирование услуг монополистов. Основной причиной является психология властей и абонентов. Телевидение и "средства его доставки", прежде всего, воспринимаются как некий административный ресурс, а не как инструмент бизнеса. Крупнейший частный оператор Москвы В.Телесов в первой части "Кабельщиков" ехидно заметил о столичном "законе о кабельном телевидении" — "...это закон о доставке зрителям канала "Столица"". Правда, текст закона вполне в духе времени и полон благих намерений.

Ст. 3 п. 4 закона "О кабельном телевидении в городе Москве" гласит, что

Основными задачами правового регулирования в рамках предмета настоящего Закона являются:

■ формирование и поощрение комплексного развития рынка профильных услуг на основе предоставления потребителям информации по общегородским сетям кабельного телевидения, стимулирование добросовестной конкуренции и соблюдение законодательно установленных ограничений на деятельность естественных монополий.

Однако, несмотря на критику с разных сторон, региональные монополисты могут решать многие задачи, непосильные для частных операторов (на данной фазе их развития), благодаря наличию в своем активе опытного персонала, отработанной системы управления, большого практического опыта и налаженного взаимодействия с другими структурами города. Пожар в Останкино стал моментом истины, по выражению заместителя генерального директора ГАО "Мостелеком" В.Г. Якунина: "...ГАО "Мостелеком" до сих пор работает в аварийном режиме". Одним из основных направлений этой работы является интеграция локальных СКТП в единый комплекс. И основным партнером в этом процессе является Московская телекоммуникационная корпорация ("Комкор"). Глава корпорации Ю.И. Припачкин выступил

в "Кабельщиках" сразу в двух ипостасях: президента Ассоциации кабельного телевидения России и, собственно, руководителя "Комкора". При этом сам "Комкор" также работает в двух направлениях, кроме уже упомянутого участия в модернизации сетей "Мостелекома", запущен проект "Комкор-ТВ". В широкополосных сетях "Комкор-ТВ" помимо многоканального телевидения организованы современные услуги, например, высокоскоростной доступ в Интернет.

Рассказывая об успехах ГАО "Мостелеком", г-н Якунин подчеркнул, что все работы ведутся за счет средств столичного бюджета, и лично Ю.М. Лужков надзирает за ходом работ. В Петербурге, местные власти и собственно СПб КТВ также являются основными инвесторами в строительство сетей и производство комплектующих для них. Однако руководитель СПб КТВ г-н П.А. Барабаш все равно считает, что без зарубежного участия какого-то качественного прорыва не будет — отставание велико не только в области финансирования и в технической сфере, сети наши часто строятся "на пустом месте", нет опыта менеджмента и технической эксплуатации.

Взывание к зарубежным инвестициям на самых разных уровнях в нашей стране стало напоминать массовый спиритический сеанс. В роли медиумов выступают и правительственные чиновники, и простые кабельщики. Несмотря на то что дух больших денег в Россию не спешит, и это касается почти всех областей нашей экономики, некоторые успехи, и именно у "простых кабельщиков", все же проявились. Было очень интересно и поучительно делать сюжет о компании "Теликс" (СПб). Технический директор ООО "Теликс" В.А. Курсаков излучал уверенность, столь мало популярную среди других "независимых" операторов. Здесь есть собственная проектная служба с современным оборудованием, чья деятельность тесно координирована с монтажными подразделениями. "Теликс" смог позволить себе сразу обзавестись самым современным головным оборудованием и гибридной оптической сетью. Кстати, помещение, где разместилось головное оборудование, оснащено собственной системой кондиционирования и сверкало чистотой операционной. Открытым остается воп-

рос, состоится ли "Теликс" как динамичный прибыльный бизнес. Но на него ответит только время.

В другой питерской компании ООО "Катрина" собираются строить сеть с широким набором услуг. Васильевский остров, где ведут свою кипучую деятельность директор П.Ф. Владыко и его сподвижники, изобилует свидетельствами героических традиций города на Неве. Здесь и подводная лодка, и ледокол "Красин", и орудия с крейсера "Киров". На презентации проекта, где работала съемочная группа "Кабельщиков", была нарисована картина светлого широкополосного мультисервисного будущего: в дома Василеостровского района придет не только почти 50 каналов, но и Интернет с IP-телефонией. На презентации присутствовали несколько аналитиков рынка из США, представлявшие американские фонды, занимающиеся инвестициями в high-tech компании. Наиболее любопытным в их поведении было то, что они, ни в кой мере не подвергая сомнению высокий уровень технических решений у "Катрины", удивлялись недооценке, по их мнению, рынка Интернет-услуг и передачи данных. Ну не разумеют сытые наш рынок.

3. Так как же жить?

Был соблазн написать для финала декларацию типа: "Кабельные операторы, сбивайтесь в ассоциацию, там Вам будет хорошо!". Однако союз нищих никогда не сможет напоминать дворянское собрание и проливать на своих членов современные технологии и инвестиции. Операторы справедливо замечают: "Мы живем также как и вся страна, не хуже и не лучше".

Наверное, прежде всего, операторам надо сделать привлекательным свой товар. Мы много раз убеждались: на вопрос "Что в вашей работе вы считаете наиболее привлекательным для подписчиков?" и операторы и представители местных властей, как сговорившись, начинали что-то рассказывать в камеру о районном, городском, областном канале, который им выпало счастье транслировать. По выражению Владимира Конины (Ассоциации "Аскател", СПб), "кабельное телевидение — это телевидение в домашних тапочках", и люди жаждут видеть "Елки в школах, в которых учатся их дети". По мнению того же г-на Конины, "его потребитель не готов смотреть больше 15-17 каналов". Эта точка зрения достаточно популярна. Очень большая часть операторов КТВ считают свои сети продолжением местного телевизионного центра, чем создают, на деле, проблему выбора для своих клиентов. Многие из них не понимают, зачем платить за те же каналы больше денег какому-то оператору КТВ. В этой ситуации вопрос П.А. Барабаша "у меня будет 40 каналов, а что показывать-то?" приобретает особую значимость.

Министр связи Л.Д. Рейман сказал, что основные компоненты успеха "кабельного бизнеса" — наличие у компании двух профилей: производителей специализированных телепрограмм и операторов сетевой инфраструктуры. Но если сети мы худо-бедно строим, то спе-

циализированный программный продукт приходится импортировать. В нашем фильме 100% операторов на вопрос, какими каналами вы комплектуете дополнительные (коммерческие) пакеты, упомянули Discovery и Eurosport. Слов нет, это качественные программы, но все-таки это зарубежный продукт. А в тех же США, на начало 2000 г.

Министр связи Л.Д. Рейман и генеральный продюсер "Кабельщиков" А.К. Шишов обсудили перспективы отрасли



насчитывалось 214 национальных кабельных каналов (данные NCTA). Конечно, там ситуация другая, за эти каналы платят: абоненты платного телевидения, у которых стоят более 45 000 000 абонентских сет-топ-боксов, а так же рекламодатели (до \$1 000 000 в минуту). Российские абоненты и рекламодатели, правда, тоже могли бы что-то платить, и г-н П.А. Барабаш личным примером продемонстрировал разницу в российском и американском рынках КТВ. Сообщив о том, что в Лас-Вегасе за "базовую" подписку на телевидение местные кабельщики просят \$20 в месяц (и \$25 за дополнительный пакет), Павел Александрович определил цену на аналогичный комплект услуг в России в \$4 и добавил, что именно столько позволяет платить "за телевидение" его собственная зарплата госслужащего.

И тут всплывает еще одна важная тема. Отсутствие какой-либо системы в оценке состояния рынка кабельного телевидения. Операторы часто не представляют себе, сколько и за что могут платить их подписчики, инвесторы не понимают перспектив российского рынка, поставщики и производители оборудования не могут определить потребности кабельщиков в "железе". Конечно, непрозрачность рынка — это общая беда российского бизнеса, и понятна позиция людей, которые отказывались давать интервью из "соображений секретности". И исполнительный директор АКТР В.Г. Маковеев (человек, кстати, очень широкого кругозора, и мы искренне сожалеем, что разговор с ним пришлось при монтаже фильма сильно "урезать") считает, что одной из главных задач Ассоциации является определение потенциала "кабельной" отрасли, т.е. создание ориентиров для инвесторов и самих операторов.

Федеральные власти стали также обращать внимание на процессы в российском КТВ. Глава бюджетного комитета Государственной думы А.Д. Жуков пообещал позаботиться об операторах кабельного ТВ с помощью новой редакции налога на прибыль. Кроме этого, Александр Дмитриевич в обоих фильмах говорил о важности создания благоприятного режима для российских производителей высокотехнологичного оборудования. О производителях оборудования упомянул и Министр связи и информатизации РФ Л.Д. Рейман. Его заместитель В.В. Тимофеев высказал точку зрения, что рынок кабельного телевидения должен становиться все более открытым и свободным, он "не видит проблемы в существовании параллельных сетей". то есть процветать должен в итоге тот, кто больше понравится своим клиентам.



Народный артист России Аристарх Ливанов и режиссер "Кабельщиков" Василий Корвяков учатся произносить слова "модуляция" и "нанометры"