

Телевизионное обозрение

TV Review

А.К. Шишов, В.И. Молев

Российские операторы КТВ:

старые трудности и новые услуги

Классический российский оператор кабельного телевидения — это, как правило, живое воплощение термина "человек, сделавший сам себя". До последнего времени отечественные операторы, в особенности малые и средние, не были субъектом интереса серьезных игроков на телекоммуникационном рынке. Как говорится, инвестиционный климат, конечно, был, но с неба особо ничего не капало.

В последние годы ситуация стала меняться: многие крупные операторы перешли под крыло отечественных ФПГ или зарубежных инвесторов. И, наверное, такое развитие событий можно считать закономерным: сегодня создалась такая ситуация, что в борьбе за платежеспособных абонентов мультисервисных сетей сходятся самые разные провайдеры информационных услуг, за многими из которых стоят вполне серьезные финансовые и технологические ресурсы.

Сегодня самые разные технологии могут обеспечить набор услуг современного мультисервисного оператора (МСО): IP-сети самых разных масштабов, xDSL и спутниковые провайдеры, операторы наземного цифрового телевидения и т.д. В то же время рост доходов абонентов в определенной мере спровоцировал и расширение их потребительских интересов. С одной стороны, фантазия наших подписчиков разыгралась не так сильно, как у их американских коллег. Те подписываются на кабель уже не только для того, чтобы побаловать себя сотней-другой телеканалов и высокоскоростным широкополосным Интернетом, а из-за телесигнала высокой четкости, интерактивных приложений и многоканального звука DOLBY AC-3.

Прочем, бурное развитие производителей контента как в творческой, так и технической областях состоялось, благодаря наличию спроса на него со стороны зарубежных сетевых операторов и, прежде всего, зарубежных "кабельных" компаний. Тем надо было чем-то удовлетворить миллионы своих клиентов, и сегодня вниманию подписчиков предлагаются сотни телеканалов, специализированные WEB-ресурсы для широкополосного доступа, интерактивные приложения, контент для "Видео-по-запросу" и другая экзотика. Отечественный же оператор вместе с его неизбалованной клиентурой пока и не мечтает о подобном великолепии. В то же время к нему подключены тысячи людей, чьи интересы со временем расширяются, и он вынужден думать о путях развития и модернизации.

ОАО "Телекомпания Спектр"

Город Сосновый Бор, что в Ленинградской области, известен, прежде всего, как центр ядерной энергетики, расположенный в 80 километрах от областного центра. При этом местные владельцы телевизионных приемников, являясь людьми интеллектуального склада, испытывали целый букет трудностей при попытке приема программ из Санкт-Петербурга. Тут и удаленность от РТПЦ, наличие промышленных помех и работа передатчиков в сопредельных Эстонии и Финляндии. Особенно трудными для городских антенщиков стали девятые годы, когда работать приходилось не только в обстановке финансового голода, но и организационного хаоса. В конце 90х антенная служба ООО "СТС" стала основой для компании кабельного телевидения "Спектр".



Строительство сети началось в январе 2001-го года. Учредителями были и остаются ЗАО "КОНЦЕРН ТИТАН-2", КУМИ "М.О. г.Сосновый Бор", ОАО "Калищецхлеб".

Для определения перспектив бизнеса проводились социологические опросы, результаты которых оказались весьма оптимистическими и, как оказалось позднее, достаточно точными. Т.е., по городу число желающих подключить основной пакет телеканалов составляло от 30 до 40%. На ноябрь 2003-го года проникновение этой услуги по уже построенным сетям составило 34..37%. Рекламная компания проводилась как через местную прессу, так и через местную программу проводного радиовещания. Уже после ввода в строй первых сетей, для поддержки абонентов и рекламы был введен собственный технический телеканал.

На начало 2004-го года сеть емкостью 22000 абонентов уже почти полностью была построена. Казалось, что пришло время накапливать "подкожный жир" и перевести дух после интенсивного процесса строительства. Однако генеральный директор ОАО "Телекомпания Спектр" Михаил Пантелеевич Бириулин почивать на лаврах не собирается: "С учетом построенной сети КТВ мы используем ее возможности пока процентов на 30. Необходимо использовать другие возможности сети, как то:

- запустить третий пакет с адресным кодированием,
- запустить в сеть цифровые каналы.

Сейчас прорабатываем возможность активизации обратного канала. У нас хорошие деловые взаимоотношения с фирмой "В-ЛЮКС", которая согласилась дать оборудование для эксперимента на нашей сети. Если эксперимент пройдет удачно и будет активирован обратный канал, в нем мы планируем запустить интернет.

Работаем над вопросом видеонаблюдения в помощь охранным структурам нашего города. Собираемся через нашу сеть решить городские проблемы телеметрии городского хозяйства и лифтовой связи. По этому вопросу работаем с ЗАО "ТПС". Отношения с местными органами власти, ПО ЖКХ, ОАО "Ленсвязь", у нас отличные.

Местные органы Госсвязьнадзора, к сожалению, предъявляют повышенные требования. Возьмем пример с сертификацией спутниковых антенн, ни в каком другом регионе не требуют от операторов серти-

фицировать спутниковые антенны Российского производства, в России нет даже методики измерения спутниковых антенн. Нам пришлось потратить большие деньги для того, чтобы сертифицировать антенный порт: самый дешевый сертификационный центр оказался в Самаре. Мне кажется, что, если Министерство Связи считает подобные сертификаты делом полезным, пусть оно заставляет проводить сертификацию самих производителей.

Другие проблемы лежат во взаимоотношениях с поставщиками контента. Хотя "Спектр" пока транслирует всего 22 канала, все равно приходится постоянно заниматься решением законодательных, организационных и технических проблем, связанных с их приемом и ретрансляцией. К примеру, канал ТНТ постоянно зависает на профессиональных ресиверах. Любопытно, что для решения этой проблемы канал советует использовать бытовой приемник, а это недопустимо с точки зрения Связьнадзора. Наши местные питерские каналы сложно принимать с эфира из-за удаленности РТПЦ и помех. У нас идут трения с ОРТ, которое требует с нас деньги, но канал ОРТ является обязательным, в соответствии с указом президента и лицензией Минсвязи, а в этом случае идет прямое нарушение гражданского кодекса. Да и многие другие каналы, пользуясь правовой беззащитностью кабельных операторов и их "политической легковесностью", навязывают нам кабальные условия договоров. Мне кажется, что в создавшейся ситуации АКТР должна занять более активную позицию, должны быть разработаны некие общие правила взаимодействия между сетевыми операторами и производителями программ.

Что касается технической политики, то, учитывая накопленный опыт, я бы уменьшил число абонентов на один оптический узел. На сегодняшний день стоимость эксплуатации и монтажа оборудования ВОЛС значительно снизилась, и тем, кто только планирует реконструкцию и строительство гибридных сетей, я бы посоветовал подводить оптику как можно ближе к абонентам. Хотя следует заметить, что сделанный силами "В-Люкс" и ОАО "Гипросвязь СПб" проект полностью соответствует нашим планам по развитию. А в этих планах у нас значатся:

- Запустить широкополосный интернет по сети КТВ. Эта услуга нам кажется наиболее востребованной среди "телевизионных".
- Запустить премиальный пакет с использованием системы адресного кодирования.
- Запустить в кабельную сеть цифровые каналы.
- Через кабельную сеть организовать доступ к домофонам.
- Через кабельную сеть организовать диспетчеризацию ПО ЖКХ.
- Через кабельную сеть организовать лифтовую связь.
- Через кабельную сеть организовать видеонаблюдение и охранные мероприятия.
- Организовать видеоконференцсвязь.
- Услуга "Видео-по-запросу", несмотря на требуемые значительные инвестиции, является весьма важной целью для нас".

Город Нефтеюганск — один из первых северных городов Ханты-Мансийского автономного округа. Днем рождения города считается историческая дата 16-ое октября 1967-го года. Всего за три десятка лет в городе появилось более ста тысяч жителей, из которых 35 000 являются клиентами оператора КТВ ООО "НЗРРТА" (Нефтеюганский завод по ремонту радиотелевизионной аппаратуры).

Общество с ограниченной ответственностью "Нефтеюганский завод по ремонту радиотелевизионной аппаратуры" образовано в 1991-ом г. Основными видами деятельности компании были ремонт радиотелевизионной аппаратуры всех видов и обслуживание ТАКП (телевизионная антенна коллективного пользования) в г. Нефтеюганске. Понятно, что в северном городе с суровым климатом и с достаточно молодым населением предоставление услуг платного ТВ через СКТВ показалось нам достаточно перспективным занятием. Экономисты "НЗРРТА" сами сделали технико-экономическое обоснование. В 2000-ом г. московская компания ЗАО В-ЛЮКС сделала для нас проект широкополосной сети интерактивного телевидения, после чего практически сразу началось строительство. Монтаж оборудования осуществляли самостоятельно, монтаж ВОЛС — ЗАО "Телекомстрой" (г. Екатеринбург), шеф-монтаж — ЗАО "В-ЛЮКС". Сеть сразу же проектировалась и строилась с активным обратным каналом, так что внедрение Интернета не стало проблемой для оператора.



На момент начала строительства проникновение услуги телевизионного вещания оценивалось менеджерами в 50%, однако на сегодняшний день уже более 68% жителей Нефтеюганска в зоне обслуживания "НЗРРТА" оплачивают услуги оператора. Руководство "НЗРРТА" считает, что значительную роль сыграла интенсивная рекламная компания: был сделан и размещен в эфире разных телеканалов рекламный видеоролик, об услугах "НЗРРТА" можно прочитать во многих местных газетах, по 2 телеканалам передается бегущая строка с рекламной информацией.

Хотя компания и занимает на рынке фактически монопольное положение, развитию сети и расширению набора услуг здесь придается первостепенное значение. Первые подписчики широкополосного доступа в Интернет здесь появились в декабре 2003-го года. Учитывая относительно небольшие размеры сети, в качестве головного модема была выбрана станция ARRIS CMTS1500. Это дало возможность за время "привыкания" абонентов к услуге потратить относительно небольшую сумму на ее внедрение.

Кроме базового телевизионного пакета из 32 программ и 6 FM радиопрограмм, за который клиенты платят 160 рублей в месяц, им предлагается премиальный канал, закрытый отдельной системой кодирования. Однако, несмотря на весьма богатый по российским меркам набор услуг и телеканалов, Генеральный директор ООО "НЗРРТА" Маргарита Анатольевна Жаркова видит и ряд проблем, связанных с контентом: "Лицензию МПТР мы оформляли еще в 2001-ом г., тогда никто не мог сказать, как правильно ее оформить, да и до сих пор идут дебаты о том, должны ли кабельные операторы записывать все свои каналы в лицензию МПТР. У нас оформлена лицензия на осуществление телевизионного вещания на одном канале. Что же касается нашего пакета программ, то, по нашему мнению и по мнению абонентов, в нашей сетке не хватает детского канала с мультфильмами и фильмами российского производства, хотелось бы видеть российский фильм канал.

Приоритетным направлением в ближайшее время для нас является внедрение услуги доступа в Интернет, мы возлагаем большие надежды на этот сервис. Хотелось бы заметить, что услуга будет доступна почти по всей нашей зоне обслуживания".

Если подводить краткий итог, то получается, что современным средним по размеру кабельным операторам, уже доступно достаточно серьезное техническое перевооружение. Они прикладывают большие усилия в области маркетинга, представляют возможности своих конкурентов, уверенно владеют социологическими инструментами и хорошо знают потребительские предпочтения своих подписчиков. На первый план выходят вопросы качественного информационного наполнения своих услуг и вопросы, связанные с правовым режимом использования контента. И здесь операторам, которых в силу размеров и возможностей трудно причислить к телекоммуникационным гигантам, следует, наверное, объединяться в некие "клубы по интересам", что можно делать как самостоятельно, так и структуре уже существующих общественных организаций. Ведь "кабельные договоры" не предлагают подписывать сильным и юридически защищенным.