

# "МАКЕТ" – "ПАЛВИ" ЗА КРУГЛЫМ СТОЛОМ

Но... не переговоров. На вопросы ЭС отвечают топ-менеджеры компаний

1. Есть ли какие-либо принципиальные различия (технические, административные) в организации вещания вашими предприятиями, на Ваш взгляд?

**Макет:** Наша сеть кабельного телевидения строится на базе Городской Информационной Сети "Макет", введенной в эксплуатацию 19 марта этого года решением Государственной технической комиссии и связавшей все многоквартирные дома города оптоволоконным кабелем, что дало возможность применить самые современные технологии передачи телевизионных сигналов. Существующая коммунальная сеть строилась по типовому решению 70-х годов прошлого века. В этом – различие.



**Палви:** Начну с того, что наша компания не занимается вещанием. Мы не создаем и не выдаем в эфир собственную телепродукцию. Мы только создаем контент, т.е. осуществляем ретрансляцию программ различных телеорганизаций. По сути, задача оператора СКТВ состоит в том, чтобы доставить потребителям сигнал такого же качества, какой был принят от вещателя, т.е. без потерь качества. Соответственно, чем выше уровень технического оснащения у вещателя и у оператора кабельного телевидения, тем качественней и устойчивей теле-сигнал, плюс профессионализм специалистов. Качество и количество телекоммуникационных услуг, предоставляемых разными операторами, зависит от тех же условий.

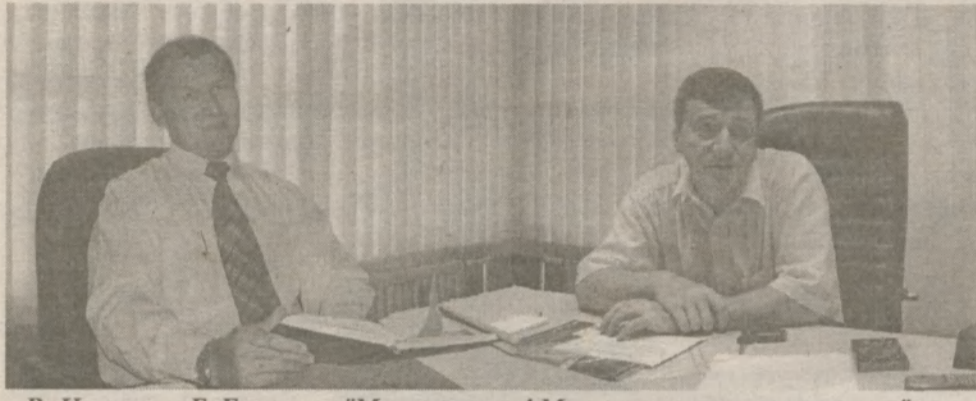


Продолжение на стр.

4

# "МАКЕТ" – "ПАЛВИ" ЗА КРУГЛЫМ СТОЛОМ

Но... не переговоров. На вопросы ЭС отвечают топ-менеджеры телетранслирующих компаний



В. Ивашко и Г. Булавин: "Мы не воюем! Мы просто – конкуренты..."

(Продолжение. Начало на стр. 1)

Возвращаясь к Вашему вопросу о принципиальных технических различиях у "Палви" и "Макет", могу сказать следующее: городская коммунальная сеть кабельного телевидения, на которой мы работаем, морально устарела (предел сети 24 канала). И хотя мы имеем разрешительные документы на 40 каналов, но без ремонта сети ни качества, ни количества ретранслируемых каналов в ней не прибавится. Однако, учитывая то, что данная сеть еще имеет кое-какой потенциал, ее можно реанимировать и расширить сервис услуг для абонентов. Самое главное то, что эта старая добрая сеть была построена с соблюдением всех нормативных требований, в том числе, с молниезащитой воздушных конструкций, и не представляет опасности ни для абонентов, ни для их аппаратуры.

Что касается сети СКТВ "Макет", то, как Вы знаете, она еще строится и пока не сдана в эксплуатацию. Ее технические параметры и возможности нам не известны, поэтому мы можем сделать только какие-то предположения, исходя из профессионального опыта.

**2. Чем Ваше предприятие вообще отличается от конкурирующей компании?**

**М:** Основное отличие в том, что мы построили собственную сеть, а не пытались всяческими правдами и неправдами завладеть существующими сетями. Мы никого не заставляем заключать с нами договора. Мы сначала строим, отлаживаем, проверяем, вводим в эксплуатацию, и только потом предлагаем платить за продукт – качественное, современное телевидение.

**П:** Начну с того, что наше предприятие на рынке телекоммуникаций уже 12 лет, у нас опытный высококвалифицированный персонал, и у нас все виды деятельности сосредоточены в едином предприятии, то есть все претензии потребителя может предъявить к одному юридическому лицу – ООО ТРО "Палви". Кроме того, мы работаем на коммунальной, а не на частной сети.

Для того, чтобы говорить об особенностях конкурирующей компании, о модели конкурентных отношений, для начала надо знать ее на данном рынке, знать экономические и технические показатели результатов ее деятельности, т.е. иметь какие-то измеримые показатели. ЗАО "Макет" еще только пришло на рынок телекоммуникаций и состоит из множества предпринимателей и частных предприятий.

По форме предоставления услуг мы также отличаемся: у нас на одном кабеле может быть предоставлен полный пакет телекоммуникационных услуг. Насколько нам известно, у ЗАО "Макет" существуют две совершенно разные сети: одна чисто компьютерная, другая – телевизионная, то есть это не одно целое.

Пока вокруг кабельного телевидения искусственно создана конфликтная ситуация (не путать с конкуренцией), в которой четко прописаны положительные и отрицательные герои. Есть мощная PR-кампания, а объективной информации нет.

Согласитесь, на сегодня анализом рынка телекоммуникационных услуг в нашем городе до сих пор никто серьезно не занимался. Поэтому мы можем говорить только об особенностях "Палви", т.е. своей фирмы, и о своих позициях. Конкурирующая компания, надо отдать ей должное, пока очень активно заявляет о себе.

**3. Могут ли эти отличия прочувствовать на себе (в своих телевизорах) обычные потребители? Если да, то – как именно?**

**М:** Славутчане уже эту разницу ощутили. Во-первых, качество телесигнала, во-вторых, разделение на пакеты в нашей сети идет не с помощью кодирования, а делается фильтрами, что существенно дороже для оператора, но гораздо приятнее абоненту – вы смотрите все телепрограммы вашего пакета на всех телевизорах в квартире без дополнительных устройств и доплат. В третьих, у нас существуют скидки при оплате за год вперед.

**П:** Мне кажется, на данном этапе было бы уместнее задать этот вопрос самим потребителям.

**4. На Ваш взгляд, сколько операторов СКТВ должно быть в нашем городе и почему?**

**М:** Операторов может быть столько, сколько готов принять рынок. Технически их может быть как угодно много, а реально – не больше трех. Это связано с технологиями оплат авторских прав телеканалам (как правило, плата за рейтинговые каналы начисляется не меньше, чем за 1500 абонентов), лицензиями Национального совета по вопросам телевидения и радиовещания и Госкомсвязи, разрешениями Укрчастотнагляда и прочим. Т.е. при количестве абонентов меньше 1000 этот бизнес не может быть прибыльным при легальной работе.

**П:** Не стоит изобретать велосипед. Экономически уже давно обосновано: чем больше количество операторов в маленьком городе, тем меньше возможностей у каждого из них. Прямая прогрессия: чем меньше поступлений, тем меньше отдачи. А все хорошее почему-то дешевым не бывает.

**5. Достаточно ли компании-оператору СКТВ ограничить свою деятельность работой с телевидением или стоит развивать смежные виды услуг?**

**М:** Сегодня быть оператором СКТВ – это уже недостаточно. Нужно быть оператором телекоммуникаций, что мы и делаем. Городская информационная сеть, услуги Интернет, телевидение. Продолжение последует...

**П:** Свой бизнес каждая компания определяет сама для себя. Для непромышленных, замкнутых и малых регионов медиа-бизнес, как таковой, вообще убыточен. Существует официальная статистика из которой следует, что сеть кабельного телевидения с количеством абонентов менее 10 тысяч человек нерентабельна. Поэтому ООО ТРО "Палви" занимается не только телевидением, и не только в Славутиче.

**6. Как Вы оцените роль местной власти (совета, исполкома) в развитии ситуации с кабельным телевидением в городе?**

**М:** Мы благодарны городским властям, что получили разрешение на реализацию проекта.

**П:** Без комментариев. Приведу только статистику.

За 18 месяцев эксплуатации городской коммунальной сети, т.е. с момента заключения договора субаренды на СКТВ, наше предприятие сделало 13 запросов с просьбой собственнику СКТВ – КГ УЖКХ разрешить нам провести ремонтные работы с целью улучшения качества телесигнала, а также в исполком с просьбой поддержать нас в этом. Из исполкома мы не получили ни одного ответа. От руководства КП УЖКХ после продолжительного многомесячного молчания и мы, и "Электросервис" получили полный отказ

на проведение ремонта и реконструкции СКТВ. Хотя замечу, что после смены руководства УЖКХ ситуация сменилась несколько к лучшему.

Поэтому вопрос к Вам как к представителю СМИ: а как Вы оценили роль местной власти в развитии ситуации с кабельным телевидением в городе? Кому была и остается очень выгодной данная ситуация?

**7. Хорошо, возьмем па заметку... А сейчас, с вашего позволения, продолжим. Играть ли какую-либо роль руководство ГСП ЧАЭС в развитии процессов организации СКТВ в Славутиче сегодня?**

**М:** Нет.

**П:** Попытки повлиять на ситуацию с кабельным телевидением через руководство ЧАЭС были.

**8. Может ли каким-то образом изменить ситуацию приход в город третьей структуры (например, компании "Воля-медиа")? Если да, то в какую сторону?**

**М:** Я не думаю, что серьезные операторы заинтересуются нашим рынком в ближайшие годы, да и опыт их работы показывает, что они либо строят свои сети в новостройках, либо покупают сети существующих операторов. Наше соотношение цена/качество лучше, чем у той же "Воли". При наличии нашей сети их вряд ли заинтересует коммунальная сеть. Думаю, хорошо то, что уже есть ВЫБОР.

**П:** Ни одна крупная компания в маленькие регионы типа Славутича по экономическим соображениям, с нашей точки зрения, не пойдет. Для них это слишком мелкий и непривлекательный бизнес: большие затраты, фактически, при нулевых дивидендах (прибыли).

Однако, как житель города, я считаю, что если это и произойдет, то приведет только к одному – к оттоку денег из Славутича. В случае с "Волей" наши деньги будут кормить киевских дядей. Поэтому, если собственник коммунальной сети будет заинтересован именно в этом, то мы не исключаем возможности, что уже в ближайшее время "Палви" заменит любой иногородний медиа-магнат кабельного телевидения.

**9. Считаете ли Вы конкуренцию Ваших предприятий бескомпромиссно-ожесточенной или при каких-либо условиях договоренности все же возможны? Если да, то – при каких условиях?**

**М:** Мы занимаемся не "договариванием", а строим сети, делаем для себя и для людей качественное и доступное телевидение, Интернет, локальную сеть. Мы не боимся конкуренции, как не побоялись в нашем городе, где кабельное телевидение в каждой квартире, вложить почти 3 млн. гривен и реализовать проект. Для небольших городов, как наш Славутич, это очень серьезно, а результаты "договоренностей" и дележа" каждый ощутил на себе, так что давайте будем работать, а люди пусть сделают выбор.

**П:** Мы признаем честную эффективную конкуренцию, но пока нас постоянно пытаются втянуть в банальный бытовой конфликт со сплетнями, скандалами, интригами. Мы признаем конкуренцию, но не диверсию. Мы за честную открытую борьбу за абонента, за право получать прибыль и т.д. При этих условиях мы всегда открыты для партнерства и сотрудничества.

Однако в нашем городе, то ли в силу технической некомпетентности, то ли по каким то другим соображениям между нашими компаниями изначально заложен конфликт – вторая параллельная сеть кабельного телевидения построена таким образом, что она будет создавать взаимное влияние на другую. Это неизбежно будет ухудшать качество телесигнала в обеих сетях. В конечном итоге, в данной ситуации потеряют все, и прежде всего – потребители.

**10. Лучший и худший для ваших предприятий сценарий исхода конкурентной борьбы за телезрителя?**

**М:** Надеемся на лучшее – как можно большому количеству людей дать доступную и качественную услугу, успеть в этом году подключить коттеджи, где тоже ждут наше телевидение.

**П:** Начну с худшего варианта сценария, т.к. схема самая примитивная: демпинг цен на услуги со стороны конкурента, метания абонентов от одного оператора к другому, естественно, без платежей за услуги, самовольные подключения и т.д. ожесточенная борьба за вытаскивание с рынка своего конкурента. Финал понятен – возвращение к монополии.

Другой возможный вариант – приход в Славутич третьего оператора со стороны. На такое количество абонентов он придет с одной единственной целью – стать монополистом. Результат будет плачевным. В Украине подобные примеры есть.

Лучший вариант исхода конкурентной борьбы – право свободной эффективной конкуренции, то есть стимул для фирм, и право выбора для потребителя.

**11. Чего Вы ждете в ближайшее время:**

- а) от конкурента;
- б) от клиента-телезрителя;
- в) от местных властей;
- д) от коллективов своих компаний?

**М:** От конкурента мы ничего хорошего не ждем;

От клиентов ждем правильного выбора;

От властей – терпения;

От коллектива – продолжения сплоченной и слаженной работы.

**П:** Мы уже в таком возрасте, что ни от кого ничего не ждем. Мы действуем.

**12. Опишите, пожалуйста, идеальное телевидение в Славутиче. Какое оно (количество каналов, стоимость для зрителя, сфера дополнительных сервисов)?**

**М:** Приглашаю читателей "ЭС" заключить с нами договор, подключиться и узнать телевидение, которое мы стараемся приблизить к идеальному.

**П:** Если речь идет о вещательном телевидении, как о СМИ, то это другая тема. Если о кабельном телевидении, то идеальным вариантом представляется такой, когда желания и возможности потребителей и оператора совпадают. Поэтому данный вопрос я переадресовывал бы потребителям. Прежде всего, именно им решать, выбирать и заказывать идеальное телевидение. Главным жюри, которое выявляет победителя в конкурентной борьбе, является именно абонент.

"ЭС" с удовлетворением отмечает, что на вопросы нашей газеты руководители обеих компаний дали весьма подробные и достаточно исчерпывающие ответы. Или как говорили мудрые жители Древнего Рима: "Умному – достаточно"...

А уж есть ли война между "Макетом" и "Палви", нет ли войны... решайте сами. Можно с уверенностью считать лишь одно: пока телевизоры в наших квартирах что-то показывают, наличие боевых действий между "М" и "П" "позрешного" обывателя волнует мало.

Ведущий "круглого стола"  
Игорь ЧИЧКАНЬ