

Евгений Шляхтер

# Россию сравнивать не с кем

В этом выпуске рубрики «Персона» мы встретились с совладельцем ГК «АКАДО» и президентом Ассоциации кабельного телевидения России Юрием Игоревичем Припачкиным. В канун его 50-летия мы поговорили не только о бизнесе, но и об отраслевом сообществе: проблемах и перспективах.

☞ Юрий Игоревич, как известно, первоначально проект КОМКОР был запущен для организации передачи данных по сети ВОЛС в масштабе мегаполиса. Планировались ли в нем изначально ТВ-приложения, или эта тема появилась позднее?

**Ю. Припачкин:** Все это было первоначально обсчитано экономически. Был выбран способ передачи по ВОЛС, закуплено передовое по тем временам оборудование. Изначально по ВОЛС планировалась передача разных типов информации — по одним данные, по другим — телевидение, третьи планировалось занять под телефонию.

Тогда ни одна городская структура не имела своей оптики, и телесигнал мы планировали раздавать по головным станциям тогда еще не КТВ, а СКПТ.

☞ А почему вы не планировали передачу цифровых ТВ-каналов по старым сетям СКПТ и КТВ

**Ю.П.:** Мы обсчитывали такие варианты, и нам они показалось неинтересным как с технической, так и экономической точки зрения. Позднее, когда в Москве был запущен подобный проект, мы сразу заявили о его слабостях и отказались в нем участвовать.

☞ Если говорить о выбранной вами технологии DVB-C, чем вы объясните, что число успешных проектов цифрового кабельного ТВ в России можно пересчитать по пальцам?

**Ю.П.:** За пределами Москвы нет такой жесткой конкуренции между операторами; в этом случае оператор выбирает первое приходящее в голову решение — увеличить число каналов. И пока для этого хватает резервов аналоговой сети — он будет развивать эту сеть. Дойдя до предела возможностей этой технологии, он, конечно же, будет запускать цифру и предоставлять новые услуги — эффективное пакетирование, интерактивные и другие дополнительные сервисы. В Москве мы изначально планировали выбор такой технологии, в которой ввод новых услуг обходился бы дешевле.



☞ Переходя к вопросу о вашей деятельности в руководстве АКТР: что Вы считаете главным результатом?

**Ю.П.:** АКТР стала общественной площадкой, а не инструментом лоббирования одной-двух крупных сетей. Нам удалось создать общественную организацию, к мнению которой прислушиваются и в законодательной, и исполнительной ветвях власти.

☞ А что бы Вы сказали сегодня о таких «подводных камнях» из жизни любого оператора КТВ, как РАО и проблемы лицензирования?

**Ю.П.:** Эти камни не только не исчезают, но еще и «обрастают мхом». Наша позиция по РАО остается неизменной: мы готовы к переговорам. К сожалению, позиция второй стороны подвержена резким колебаниям, часто связанным с кадровыми изменениями, что затрудняет достижение договоренности.

Что же касается проблем с лицензированием, то мы внесли поправки в закон «О связи», которые подержало профильное министерство; но, к сожалению, все это продолжает циркулировать во властных кругах, вовлекая все новые законы и Гражданский кодекс, что, конечно, затягивает процесс принятия изменений. На мой взгляд, подобные законодательные инициативы должны приниматься комплексно и оперативно, чтобы не догонять изменения в отрасли, а опережать их.

☞ Недавно на рынке КТВ активизировался новый игрок ФАС — Федеральная антимонопольная

служба. Как Вы оцениваете их усилия по защите интересов абонентов и мер, принимаемых против кабельщиков. В прошлом номере нашего журнала упоминается ситуация в одном из районов Москвы, где сеть АКАДО была признана монополистом, поставляющим свои услуги, как ни странно, по неоправданно низкой цене.

Ю.П.: Мы приветствуем активизацию деятельности ФАС по защите интересов населения. И считаем, что сейчас, в условиях повышения активности монополий, это очень важный государственный регулирующий орган. Однако мы не со всеми их решениями согласны. Если нас признали монополистами в одном районе, тогда как на законодательном уровне регулируется регион в целом, то следуя этой логике, можно найти монополиста в одном доме, подъезде, квартире. Если абонент подключен к одному оператору и в подъезде не проложен другой кабель, то, формально говоря, это монополия.

☞ Но при этом абонент может совершенно бесплатно принимать ТВ-сигнал из эфира — сегодня аналоговый, а завтра и цифровой.

Ю.П.: Мы сторонники какой-то логики в различных проявлениях активности, а не просто демонстрации мощи того или иного ведомства. Поэтому и продолжаем наши споры в судах.

☞ Согласитесь ли Вы с тем, что в процессе законо- и нормотворчества кабельщики часто находятся в тени эфирщиков?

Ю.П.: По поводу эфирщиков я не согласен, сейчас они обладают меньшими лоббистскими возможностями и постепенно мигрируют в сторону кабельщиков.

☞ А крупные связисты, приходящие на рынок КТВ, не захватят ли они первенство и не будут ли навязывать другим игрокам свои правила игры?

Ю.П.: Нет, с этим я тоже не согласен. Процесс консолидации нашей отрасли идет уже не первый год, и интересы структур КТВ не меняются. Кто бы ни пришел к руководству той или иной сетью, ему все равно придется решать те же проблемы с РАО, Роскомнадзором и другими структурами, выступать за изменение законодательства.

☞ Уже сегодня в вашей сети вещают каналы других стран на иностранных языках. Можно ли ожидать расширения списка таких каналов, например, за счет каналов из российских регионов и сопредельных стран?

Ю.П.: Мы заинтересованы в их появлении у нас и ведем такие переговоры. Главное, чтобы они пользовались спросом у абонентов.

☞ По службе Вы часто бываете за границей и знакомы с ситуацией с КТВ в Европе и Америке из первых рук. Что из их опыта можно взять на вооружение, на кого мы будем походить в будущем: на Европу или США?

Ю.П.: Ни на кого. Если Москву можно сравнить с Бенилюксом, то Россию сравнивать не с кем. Если в Америке на первом месте — кабель, то в Европе, например, во Франции, есть сочетание кабеля и эфира; в странах Бенилюкса — практически чистый кабель; в

Великобритании первенство, скорее, за спутниковым телевидением.

У нас будет своя модель, которую мы должны создать вместе с вещателями. Сила принятия решений постепенно смещается в сторону абонента-телезрителя, и в ближайшем будущем он будет склонен платить не за предлагаемый ему пакет программ, а за тот набор контента и услуг, который реально потребляет. Общий вектор развития направлен в сторону персонального телевидения, сочетания телевизионных и интернет-технологий. В идеале человек будет заказывать нарезки из разных передач и каналов, создавать персональные каналы для каждого члена семьи. Вот такая перспектива нас ждет, и эту ситуацию должно описывать законодательство.

☞ Как повлияет на деятельность операторов КТВ грядущее введение цифрового эфирного ТВ?

Ю.П.: Я думаю, оно несомненно даст новый импульс кабелю. Например, в деле сохранения аналогового вещания. Только пользователь КТВ может сохранить свой старый ТВ-приемник и не покупать никаких сет-топ боксов, что показывает нам пример Испании. Там отключили аналоговое эфирное ТВ, и число подписчиков аналоговых сетей КТВ сразу выросло процентов на 20. И сегодня для сети КТВ, даже перешедшей на цифровое вещание, не будет большой проблемой сохранение аналогового пакета из 15-20 каналов. Дело в том, что при цифровом эфирном ТВ вам понадобится сет-топ бокс на каждый ТВ приемник, то есть как минимум два, а то и три на одну квартиру или дом.

☞ Какие еще новшества нас могут ожидать в ближайшие годы, кроме ЦЭТ и 3D — например, мобильное ТВ, другие структурные изменения?

Ю.П.: Не думаю, что реальное ТВ способно стать мобильным. Как дополнительная услуга она имеет право на жизнь, но не как основная. Главное новшество — это все-таки персонализация ТВ-вещания и переход к 3D как массовой услуге. В целом, перспектива ближайшего будущего видна уже сегодня. Бурный рост интерактивных услуг, рост всего, что связано с 3D, становится массовой услугой. Это обещает новые перспективы кабельщикам в сравнении с эфирным ТВ, так как чем больше «тяжелого» контента, тем лучше кабельщикам и хуже операторам эфирного телевидения — так как пропускная способность ограничена. Сегодня так называемые эфирные каналы уже не являются эфирными, так как до 90 процентов принимают их через кабель.

☞ Юрий Игоревич, в заключение личный вопрос: при таком напряженном графике работы и совмещении бизнеса с Вашей деятельностью в АКТР — хватает ли времени на отдых. Смотрите ли Вы сами телевизор, есть ли у Вас иные увлечения.

Ю.П.: По долгу службы я, конечно, подключен ко всем ТВ-каналам и сервисам сети АКАДО. Однако, ТВ, безусловно не является для меня способом проведения досуга. Предпочитаю проводить свободное время, отдыхая на лоне природы на Волге. Кроме того, мое давнее увлечение — участие в ралли ретроавтомобилей. ■