

Евгений Шляхтер

Кабельное ТВ Республики Казахстан

Интервью с Владиславом Сергеевичем Тресвятским

После распада СССР кабельное телевидение в каждой из бывших союзных республик развивалось схожим путем, но со своими региональными особенностями. Сходные технические и юридические проблемы приходится решать представителям индустрии платного ТВ на всей территории бывшего Союза. Узнать получше нынешнюю ситуацию в кабельном ТВ Казахстана нам поможет предлагаемое интервью с В.С. Тресвятским, техническим директором ТОО «Медиа ТВ» — сети кабельного телевидения из города Рудный Костанайской области.

Владислав Сергеевич, не могли бы Вы в двух словах обрисовать краткую историю развития КТВ в Казахстане в период после распада СССР?

В. Тресвятский: КТВ Казахстана начало развиваться, как и в России, в начале 1990-х. В основном, развитие шло в Алма-Ате — там возникли сети «Алма-ТВ», «Секател» и «КазцентрТВ». Но также в других крупных городах — Караганде, Астане. «Секател» строил свои сети в прикаспийских областях. Несколько сетей было создано в Павлодаре. У нас в Костане и в Рудном развитие кабельного ТВ началось позднее, где-то с 2002 года. Несколь-

ко небольших компаний развивались независимо друг от друга. Мы хотели заниматься MMDS, но сначала не было лицензии, потом очень дорогими оказались частотные присвоения. Так что мы оставили эти планы и уже в течение шести лет развиваемся как кабельное ТВ. И в Рудном, и в Костане действует несколько организаций такого профиля.

На сегодняшний момент в Казахстане, как и в других странах, идет процесс консолидации — крупные организации «Алма-ТВ» и Alien Communications осуществляют покупку мелких сетей в регионах. Так, в Костане одна сеть

уже продана прежними владельцами. Очевидно, после покупки новые владельцы — «Алма ТВ» — должны будут заняться модернизацией. Как мы знаем из их выступлений на профильных семинарах, среди прочих есть план запуска системы распределения сигнала, напоминающей украинскую МИТРИС — с раздачей сигнала в спутниковом диапазоне 11 ГГц для мини-сетей в многоквартирных домах или с индивидуальным приемом в домах частных. Это нужно для того, чтобы охватить услугами платного ТВ частный сектор, где прокладка кабеля становится нерентабельной.



На великом шелковом пути

О положении КТВ в Казахстане нашему журналу рассказала Сауле Сарсембаева, генеральный директор ТОО Silk Way Central Asian Content, дистрибьютор контента для кабельных операторов Казахстана и Средней Азии.

Нынешний кризис оказал на операторов кабельного телевидения прямое воздействие. Девальвация национальной валюты привела к тому, что в местной валюте величина отчислений владельцам каналов возросла в разы, так как оплата нередко идет в долларах или евро. Кстати, стоит отметить, что тарифы некоторых каналов в Казахстане выше тарифов, применяемых в других странах СНГ.

Кроме того, упала платежеспособность населения. Все это привело к остановке развития сетей. В условиях кризиса сложно сохранить даже уже имеющуюся абонентскую базу.

В Казахстане есть определенные требования для эфирных каналов — 50% программ должно вестись на национальном (казахском) языке. В принципе, все эфирные каналы соответ-

ствуют этим требованиям, но на операторов кабельного ТВ оно не распространяется, все программы идут в неизменном виде.

Для получения лицензии на кабельное ТВ необходимо соответствовать определенным требованиям. Они включают в себя:

- закупку надлежащего оборудования;
- обязательства по обеспечению технического качества телевизионных программ в соответствии с действующими стандартами в сфере телевизионного вещания;
- наличие в собственности сертифицированного программно-аппаратного комплекса;

При этом у «Алма ТВ» есть генеральная лицензия на всю территорию РК, а местные частотные присвоения выдаются местным отделением АИС — аналогом российского ГРЧ.

➤ Что представляет из себя ваша сеть, сколько каналов вы ретранслируете?

В.Т.: Сейчас у нас 48 ТВ- и 10 радиоканалов. В Рудном в эфире только четыре радиостанции, а мы даем еще десять дополнительно. Услуга эта пользуется определенным спросом. Например, радио «Казахстан-1» преимущественно с вещанием на казахском языке в эфире отсутствует, а наши абоненты могут принимать эту станцию через специальный радиовыход комбинированной розетки.

Что касается оборудования, то мы широко используем продукцию, которую выпускает челябинская фирма «Планар». Обычно мы используем их головные станции, активное оборудование, а пассивное берем китайского производства. Кстати, модуляторы для радиоканалов сотрудники «Планара» разработали по нашему заказу, хотя это продукция и не самого массового спроса. Из оптического оборудования мы используем передатчики китайского производства, а оптические узлы — тоже от «Планара». Оптический кабель мы берем производства «Москабель-Фуджикура», коаксиальный — различного производства.

➤ Скажите, играют ли сегодня заметную роль иностранные компании в развитии КТВ в Казахстане?

В.Т.: Нет, так было только на начальных этапах и только в одной компании, в которую инвестировала американская фирма. Сегодня каждая кабельная

сеть обязана регистрироваться как СМИ, а там имеются ограничения на уровне 20 процентов иностранного капитала. Ни один инвестор не придет сюда на таких условиях. Так что расчет может идти только на местных инвесторов — крупные компании и банковские структуры.

➤ Сегодня мир не может понять, оправдился ли он от глобального кризиса, и Казахстан не исключение. Как кризис повлиял на два показателя в вашей отрасли — рентабельность и платежеспособность абонентов?

В.Т.: Платежеспособность практически не изменилась, абоненты от услуг КТВ не отказываются. А вот рентабельность снизилась. За ретрансляцию даже российских каналов мы все равно платим в долларах, как и за импортное оборудование.

➤ Является ли плюсом близость Китая? Какие виды оборудования китайского производства вы используете?

В.Т.: Китайцы — молодцы, они сильно прибавили в технологии и в качестве за последнее время. Сегодня за мелочевкой мы уже не ездим на Урал, а берем то, что привозят местные дилеры из Китая. У меня установлены два китайских оптических передатчика по 10 дБ, почти четыре года они проработали без единого отказа.

➤ А как чаще попадает китайская продукция в Казахстан — напрямую или через Россию и Европу?

В.Т.: В основном, мелкое оборудование попадает напрямую, а объемная продукция, тот же кабель, — через Россию.



В.С. Тресвятский

➤ Есть ли эффект от таможенного союза и что вы от него ждете?

В.Т.: Эффект еще не наступил. В будущем, видимо, упростится экспорт из России, но осложнится ввоз из дальнего зарубежья, где мелкие импортеры на границе платят сейчас за общий вес товара.

➤ Каков сейчас уровень конкуренции, есть ли параллельные сети?

В.Т.: Конкуренция, конечно, есть, с одними коллегами отношения лучше, с другими более сложные, параллельные сети существуют. Мы работаем на качество, стараемся держать марку и привлекать этим клиентов. Также у нас развивается Интернет, мы находимся на распутье между кабельным и беспроводными вариантами этого сервиса. Пробуем разные схемы — от подачи Wi-Fi сигнала по всему городу с нашей вышки (с последующим переходом на WiMAX технологию) до развития кабельного Интернета по технологии EOC (Ethernet over coaxial), чтобы не прокладывать в квартиру дополнительных проводов и избежать лишних проблем с коммуналь-

- наличие схемы технического обеспечения;
- соблюдение законодательства Республики Казахстан о рекламе (существуют ограничения по рекламе, запрещено рекламировать алкогольные и табачные изделия. В настоящий момент операторы кабельного ТВ выходят из положения путем получения прав на замену рекламного материала каналов на местную рекламу);
- в течение определенного срока необходимо подтверждение работоспособности проекта.

И только после этого представляется лицензия.

Исторически так сложилось, что в Казахстане больше аналоговых сетей. Есть несколько крупных операторов, которые изначально направили свою деятельность на строительство сетей цифровых. В регионах новые сети не развиваются. Для операторов аналоговых сетей произвести модернизацию или реконструкцию и перейти на цифру означает столкнуться с большими трудностями. Желание есть, но все это требует солидных инвестиций. Поэтому операторы, как правило, стараются сохранить то, что у них есть, проводя небольшие работы по содержанию имеющихся сетей.

Сегодня руководителей предприятий платного ТВ Казахстана по большей части беспокоит неотрегулированность многих вопросов их деятельности. Есть определенные законы и квалификационные требования, которые регламентируют работу операторов, есть регулирующие госорганы. Некоторые требования создают в работе оператора трудности, в частности — вопрос об оплате авторских и смежных прав, которая взимается с общего дохода оператора, хотя последний имеет доход не только от ретрансляции каналов, но и от других

видов деятельности, которые вынужден вести параллельно, чтобы не разориться.

В сентябре этого года мы планируем провести в Казахстане очередную Международную конференцию Asian Cable TV Conference, и я, пользуясь случаем, хочу пригласить всех кабельных операторов, дистрибьюторов, программистов, приехать, обменяться опытом и больше узнать о развитии КТВ в нашей стране из первых рук.

Беседовала Елена Крылова, директор по развитию «Эксперт-ТВ»

щиками. Правда, здесь нас сдерживают чисто бюрократические причины — во-локита с получением лицензии.

☞ А как вы могли бы оценить общенациональный проект IPTV, развиваемый национальным оператором телекоммуникаций Казактелеком?

В.Т.: Сам я на эту услугу не подписан, так что могу дать только общую оценку со стороны. Во-первых, вы ограничиваете себя в количестве ТВ-приемников — по одному на квартиру. Во-вторых, существует заметная задержка при переключении каналов. И цена подписки на эту услугу в нашей области превышает цену на кабельное ТВ. Ну и пока от приемной станции в Алма-Ате это ТВ дойдет до нашей области, очевидно, возможны какие-то задержки или ухудшение качества сигнала. Думаю, что в качестве дополнительного сервиса к интернет-доступу это приемлемо, а в нынешнем варианте с кабельным ТВ конкуренции здесь не получается.

☞ Как складываются отношения с коммунальными службами?

В.Т.: Они пытаются брать с нас арендную плату за пользование кабельной канализацией, а иногда, в пылу борьбы с неплательщиками за электроэнергию,

отключают освещение в подъезде и наше оборудование — тоже. Тогда нам приходится договариваться с жильцами и запитывать оборудование прямо из ближайших квартир. Ситуацию осложняет то, что, хотя большинство квартир — в частной собственности, не создано полноценных кондоминиумов, где жильцы распоряжались бы коллективным имуществом в общих интересах. Поэтому не всегда ясно, что кому принадлежит и кто за что отвечает.

☞ Мешают ли развитию вашего бизнеса какие-то законодательные положения?

В.Т.: Базовые законы — о связи и о СМИ — у нас приняты и работают. Сложнее всего с частными вопросами — например, с ретрансляцией каналов. Так, продажа операторам производимых «Первым» телеканалов дана на откуп одной организации, и договориться напрямую с руководством «Первого» не получается.

Также у нас есть организации, рассылающие «письма счастья» о защите прав исполнителей, авторов и пр. Пришлось изучить законодательство по авторским и смежным правам, чтобы аргументировано отвечать им: «мы не вещатели и не занимаемся составлением программ».

☞ Так в чем же особая специфика Казахстана в развитии КТВ? Может быть, республика вообще плохо подходит для этого сервиса и лучше подходит для спутникового ТВ — много частного сектора и мало многоэтажных домов, в частности, из-за сейсмичности региона?

В.Т.: Спутниковым ТВ у нас в основном охвачена сельская местность, всего в стране около 1 млн 200 тыс. антенн. Это хорошо видно, когда едешь на поезде в сторону Алма-Аты — и на станциях, и в поселках установлено много антенн китайского производства.

☞ А что в основном смотрят — какие программы и с каких спутников?

В.Т.: В основном идет прием со спутника «Ямал 201», 90°. Там есть такие каналы, как НТВ и ТНТ, есть «Россия-2» (бывший «Спорт») и другие. Идет, конечно, несанкционированный просмотр российских пакетов, но это не носит массового характера. Городское же население уже привыкло к услуге КТВ, и на «тарелку» его уже не переманить!

А то, что у нас мало многоэтажных домов и вместо 9 этажей мы имеем только 5, а в отдельных случаях и 3 и 2 — это наша специфика, но мы к ней за эти годы уже приспособились и научились работать в таких условиях. ■

КАБЕЛЬНОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ 2010: МУЛЬТИСЕРВИСНЫЕ СЕТИ И IPTV

Обновленный и дополненный выпуск специализированного справочника «Мультисервисные сети и IPTV» включает наиболее полную и актуальную информацию о технологиях, оборудовании и услугах для сферы цифрового кабельного телевидения.

В справочнике:

- таблицы с параметрами головного, усилительного и оптического оборудования; головного и абонентского оборудования для систем кабельных модемов; цифрового каналообразующего и абонентского оборудования;
- статьи о современных технологиях в цифровом кабельном телевидении, практическом опыте операторов систем платного телевидения и организационно-правовым вопросам деятельности кабельных сетей.



Цена – 198 руб., с учетом доставки.

Контактная информация, реквизиты и квитанция опубликованы на последней странице журнала.