

Сергей Огурцов о 20-лети журнала и отрасли спутникового телевидения

20
ЛЕТ

В честь юбилея нашего журнала публикуем интервью с Сергеем Огурцовым, директором компании «Саткомру», в котором он рассказывает о знакомстве с журналом в далекие 90-е и той роли, которую «Теле-Спутник» играл и продолжает играть в отрасли.

🌀 Когда вы познакомились с журналом «Теле-Спутник»?

С. Огурцов: Я не помню точную дату, когда именно он появился. Но с самого начала этот журнал так или иначе попадал во все фирмы, занимающиеся спутниковым телевидением (их было не так много, так что все в этой отрасли друг друга знали). Соответственно, приходя в офис за спутниковыми ресиверами или тарелками, люди неизбежно на него наталкивались. Тем более что на тот момент сам по себе отраслевой журнал был значимым событием. Так произошло и мое знакомство с «Теле-Спутником». Я уже не помню, в офисе какой из фирм это произошло, слишком давно это было. Но я помню, как выглядела обложка того журнала. Тогда на обложке было гораздо меньше текста, она, скорее, напоминала фотографию, поверх которой отпечатан заголовок.

🌀 А вы не помните, был ли «Теле-Спутник» первым профессиональным русскоязычным изданием в отрасли спутникового телевидения?

С. Огурцов: Темой спутникового телевидения я заинтересовался задолго до появления «Теле-Спутника». И насколько помню, попытки издавать периодические издания о спутниковом ТВ были и ранее. К примеру, был журнал «Видео Асс Сателит», родившийся как специальный выпуск журнала «Видео Асс», посвященного новинкам пиратского видеорынка начала 90-х годов. Если не ошибаюсь, на рынке тогда присутствовала одноименная дистрибьютерская фирма, которая пыталась оседлать и спутниковую тему. Они выпустили одно специальное приложение, посвященное спутниковой теме, замахнувшись на регулярный выход.

Но им было довольно сложно писать, поскольку на момент выпуска журнала русскоязычного спутникового телевидения практически не было. Основные материалы были на тему: «А знаете ли вы, что можно принимать много каналов со спутника?» (речь шла о спутнике Eutelsat 2F3, занимавшем тогда нынешнюю позицию Hotbird). Также публиковались общие размышления о том, что граждане других стран смотрят много разных каналов со спутника. Видимо, тогда это вызывало уважение и трепет.

На мой взгляд, «Теле-Спутник» подошел к вопросу гораздо профессиональнее. Это было не столько информационное периодическое издание, сколько журнал, который попал в струю профессионального сообщества.

🌀 А до появления этих журналов попадала ли какая-то информация о спутниковом телевидении в периодические издания?

С. Огурцов: Полезные сведения об оборудовании иногда можно было почерпнуть из журнала «Радио», объединявшего радиолюбителей. В каком-то смысле этот журнал даже подтолкнул развитие сегмента недорогих аналоговых приемников. В начале 90-х годов кто-то из прибалтийских любителей спутникового приема опубликовал схему спутникового ресивера на советской элементной базе. На тот момент ведь импортных ресиверов практически не было. После этой публикации в России и Прибалтике появились кооперативы, которые паяли всевозможные ресиверы. Они не утруждали себя придумыванием брендов. Мой первый аналоговый ресивер был как раз из этой серии: металлическая коробка с одной кнопкой и двумя



ручками регулировки частоты. Подобные устройства можно было в избытке найти на радиорынках.

Тогда, кстати, было забавное время: существовал бизнес по воровству конвертеров с крыш (я уже рассказывал это в одном из предыдущих интервью, см. «Теле-Спутник» № 8 (226) за 2014 год, «Поисковая система в ресиверах. Часть 1»). На том же радиорынке, где продавались ресиверы, можно было видеть воров с мешками конвертеров, пытавшихся их сбыть. Именно поэтому мой второй ресивер российского производства имел функцию сигнализации об украденной головке (при попытке скрутить конвертер ресивер издавал громкий звук через встроенный динамик). Насколько я знаю, ни у одного импортного ресивера такой функции не было предусмотрено.

Конечно, впоследствии, когда пошел активный импорт ресиверов из Европы, а затем из Кореи и Китая, «кооперативное» производство, начавшееся после публикации схем, сошло на нет.

➤ Какая информация из «Теле-Спутника» на тот момент была востребована?

С. Огурцов: Детали сейчас сложно вспомнить. Сколько себя помню, в конце журнала всегда были «желтые страницы», где были указаны фирмы, в которых в разных городах можно купить то или иное оборудование. И всегда рядом с ними были списки спутниковых частот.

➤ Журнал был единственным источником информации о частотах?

С. Огурцов: Не для всех. В те годы я уже активно пользовался Интернетом (конечно, через модем), т.е. уже мог получать список частот с LyngSat, правда у меня уходило минимум 5 минут только на то, чтобы закачать список частот Eutelsat 2F3 (один из самых больших европейских спутников). Но раз в месяц я тратил 5 минут (а тогда подключение оплачивалось повременно) на то, чтобы обновить список частот, который я сохранял на компьютере, и потом несколько недель им пользовался. Надо отметить, что новые каналы появлялись гораздо реже, чем раз в месяц.

➤ Как вы считаете, является ли задачей «Теле-Спутника» и других профильных изданий, ориентированных на специалистов отрасли, отстаивание ее интересов в правительственных структурах?

С. Огурцов: Не стоит смешивать все в одну кучу. «Теле-Спутник» — это журнал, который на протяжении многих лет объединяет отрасль. Но не следует



путать печатное издание с лоббирующей компанией. Во-первых, лобби подразумевает, что за ним находятся весьма неслабые структуры, которые выделяют немалые деньги на продвижение той или иной компании. Во-вторых, через профессиональное издание не получится влиять на умы законодателей. Если мы хотим защитить отрасль от буквы закона, то заинтересованным фирмам и структурам следует просто скинуться и опубликовать соответствующие материалы как раз в центральных изданиях (где есть надежда, что их прочтут члены правительства) или иным способом продвигать свои интересы. Но никак не через отраслевой журнал. Его читают специалисты именно этой отрасли. Но проблема заключается в том, что, когда возникают какие-то негативные решения свыше, принимаются они отнюдь не специалистами, а как раз наоборот (иначе они не были бы такими проблемными). А лозунги в защиту отрасли в профессиональном печатном издании — не более чем пиар-карта. Ну и, в-третьих, я, честно говоря, не верю, что «Теле-Спутник» имеет достаточное влияние, чтобы отрасль защитить.

➤ Профессиональные издания часто тесно работают с отраслевыми ассоциациями. Но в России нет ассоциации спутникового телевидения. Как вы думаете, есть ли необходимость в такой структуре? Могла бы она урегулировать излишний монополизм, существующий в этой сфере? К примеру, как АКТР?

С. Огурцов: Я не верю, что создание какой-то ассоциации могло бы привести к борьбе с монополизмом. В спутниковой

отрасли такая организация могла бы возникнуть только при активном финансовом участии структур, которые как раз и тяготеют к монополизму.

Кроме того, спутниковый рынок очень быстро и кардинально меняется раз в несколько лет. Поэтому я с трудом могу представить даже теоретически, что можно было бы создать структуру, которая оказывала бы положительное влияние на рынок при таких радикальных изменениях. АКТР существует в иных условиях: кабельный рынок не сильно менялся в последние десятилетия. Да, появились довольно большие игроки, но все-таки продолжают свое существование огромное количество независимых кабельных операторов.

➤ Как вы считаете, чего не хватает современному «Теле-Спутнику»?

С. Огурцов: В жизни любой компании наступает момент, когда понимаешь: чтобы остаться собой, необходимо меняться, хоть это и парадоксально звучит.

Журналу было бы тяжело существовать, если бы он оставался ровно таким же, как 10–20 лет назад. Люди и фирмы, которые годами читали этот журнал, меняются. У них изменяется взгляд на бизнес. Многие из бывших установщиков, мастеров и поставщиков оборудования в сегменте спутникового телевидения постепенно расширяются, начинают охватывать сопутствующие темы. В частности, системы видеонаблюдения, установку мультимедийных домашних систем. В этих условиях журнал вполне в силах измениться и найти свою новую нишу. Я призываю «Теле-Спутник» обращать внимание на эти новые сферы деятельности. Естественно, хотелось бы, чтобы при этом журнал идеологически объединял всех нас, от индивидуальных установщиков до огромных телеведущих и поставщиков оборудования (хотя, как было отмечено выше, я понимаю, что «Теле-Спутник», как и любой отраслевой журнал, не может быть лоббирующим органом, сражающимся за всю индустрию).

Подводя итог, хочу отметить, что, на мой взгляд, «Теле-Спутник» действительно является важным для отрасли изданием, выходящим на хорошем профессиональном уровне. С радостью хочу поздравить коллег с круглой датой, отмечаемой в этом году, и пожелать всевозможных свершений в будущем.

Редакция благодарит руководителя направления внешних связей компании «Саткомру» Максима Истомина за помощь в подготовке интервью.

Материал подготовил Алексей Дерик