

Период активной конкуренции заставляет работать более эффективно



Член правления АКТР, президент ассоциации «Ростелесеть» Олег Грищенко, отвечая на вопросы «Теле-Спутника», вывел формулу успеха региональных кабельных операторов. Она - в совместных действиях: по закупке оборудования и контента, по лоббированию общих интересов.

☞ Олег Викторович, как в нескольких словах Вы могли бы охарактеризовать современную ситуацию на рынке для кабельных операторов?

Олег Грищенко: Период бурного роста закончился, рынок относительно насыщен.

Период активной конкуренции заставляет работать более эффективно, искать пути оптимизации и новые рынки и возможности. Изменился интерес и внимание к рынку извне, поэтому возрастает потребность в объединении, чтобы сообща решать трудности, изучать риски, бороться с угрозами на начальной стадии.

☞ Вы являетесь членом правления АКТР и возглавляете ассоциацию «Ростелесеть». Чем отличаются возможности этих профессиональных объединений и чем они друг друга дополняют? Какие вопросы операторам кабельного ТВ лучше решать через ту или иную организацию?

О. Грищенко: АКТР занимается стратегическими вопросами в рамках всей отрасли, а ассоциация «Ростелесеть» представляет интересы региональных операторов связи. У нас общие цели — снижать риски и угрозы и делать жизнь операторов более комфортной. Роль АКТР сильна в законотворческой деятельности, она выполняет функцию моста при взаимодействии с властью, надзорными и регулирующими органами. Мы активно поддерживаем АКТР, которая является экспертным органом и лоббистом интересов операторов связи, а работа нашей ассоциации более практична и фокус задач более узкий. Мы лучше решаем рутинные вопросы, даем возможность снижать затраты на контент для небольших операторов и формируем информационное пространство, где можно узнать мнение коллег и получить подсказку или поддержку по большинству вопросов как создания, так и развития мультисервисного оператора.

☞ Сколько региональных кабельных операторов объединяет сегодня ассоциация «Ростелесеть»?

О. Грищенко: Сегодня в ассоциации 162 оператора связи из более чем 40 российских регионов, к концу года мы рассчитываем объединить порядка 200 региональных операторов.

Прирост происходит достаточно естественно, потому что мы публичны, активны, участники нашей ассоциации вовлекают друзей и

соседних операторов. При этом увеличение количества участников дает нам больше возможностей, поэтому цель — собрать в рамках ассоциации «Ростелесеть» как можно больше региональных операторов, представляя значительную часть российского рынка связи. Количественный рост дает нам возможность выходить на проекты, которые дают положительный экономический эффект, мы большое внимание уделяем возможности снижения затрат операторов.

☞ Одной из таких возможностей называют совместную закупку оборудования. Есть ли у вас уже примеры таких объединенных закупок оборудования для нескольких кабельных операторов?

О. Грищенко: Мы последние два месяца тестировали потенциальное развитие проекта совместных закупок на 20 операторах. И можно сказать, что данный проект имеет хорошую перспективу. Есть свои нюансы, но по мере развития данного проекта польза будет конкретной и очевидной.

☞ Консолидируются ли кабельные операторы для закупки контента? Готовы ли телеканалы продавать контент на группу кабельных операторов?

О. Грищенко: Первые соглашения с правообладателями были заключены более пяти лет назад, ассоциация консолидирует базу и добивается специальных условий для всех своих участников, при этом это выгодно и правообладателям, т.к. они получают лояльность большей части рынка. А у операторов данные партнеры являются приоритетными при заключении контрактов. Мы имели соглашения с «Первым ТВЧ», NBC Universal и рядом других телеканалов. За последние полгода нам удалось эффективно поработать и добавить в копилку спецусловий еще «Ред Медиа» и «А-медиа». Рассчитываю, что данный список будет дополняться.

☞ В состав «Ростелесети» наряду с небольшими региональными операторами входят такие, как «Уфанет» или NetByNet. Могут ли быть у федеральных и региональных — крупных и мелких — общие проблемы? И есть ли решения, которые устроят и тех и других?

О. Грищенко: Многие проблемы и угрозы носят отраслевой характер, т.е. одинаково больно бьют как по большим, так и по маленьким. В одиночку такие проблемы решать сложнее, а обсуждая их в рамках ассоциации, мы вырабатываем общую позицию, в диалоге приходим к подходу, который начинают дальше использовать все. Важно поддерживать небольших операторов, у которых даже

юристов нет, чтобы они отстаивали единый подход, это касается правовых вопросов, где наш юрист может грамотно помочь и даже выступить в суде за оператора, с глубоким знанием узких вопросов связанного права.

Более того, упомянутый вами «Уфанет» активно делится с небольшими операторами своими передовыми технологиями, внедряемыми внутри «Уфанет», т.к. для них важно формировать более зрелый рынок.

➤ Какие проблемы общие для всех уровней, для всех регионов?

О. Грищенко: Все, что регулируется на федеральном уровне в плане законодательства, одинаково влияет на всех, и решать эти проблемы нужно также на федеральном уровне.

В последние годы рынок переживает серьезные изменения, мы все наблюдали изменение лицензионных условий, изменение рынка контента, требования по подключению к РТРС, в последнее время корректируют требования по СОРМ.

➤ В чем сила региональных операторов КТВ?

О. Грищенко: Сильная сторона региональных операторов в том, что они находятся ближе к клиенту, лучше знают его заботы и потребности. Региональные операторы создавали рынок связи, а сейчас они играют важную роль в развитии сервисов и качества обслуживания на территории всей страны. Там, где нет региональных операторов, цены выше, а сервис хуже.

➤ Совсем недавно в Екатеринбурге ассоциация «Ростелесеть» провела очередной форум MULTISERVICE (MUSE) для мульти-сервисных операторов. Если можно — несколько слов о его результатах. Каково его главное значение для развития КТВ и для решения современных проблем операторов рынка?

О. Грищенко: На сегодня это одно из знаковых мероприятий отрасли. Более 300 участников со всей страны, насыщенные два дня форума с активной деловой частью. Интересные доклады, круглые столы, живая дискуссия и неформальное общение, которые редко встречаются.

Мы стремимся делать его полезным, решающим конкретные проблемы и запросы операторов, большое внимание уделяем мастер-классам лидеров или демонстрации интересных проектов отдельных его участников. Форум MULTISERVICE традиционно собирает значительное количество представителей продавцов контента, т.к. и формат мероприятия, и комфортные условия, в которых оно проходит, да и само место проведения — все это располагает к проведению переговоров, выработке взаимовыгодных условий и достижению договоренностей. В этом году большинство докладов было связано с вопросами, над которыми работает ассоциация, 12 докладчиков представляли комитеты «Ростелесети».

➤ Раз уж мы заговорили о тематических комитетах, то как вообще строится их работа?

О. Грищенко: Каждый комитет — это группа специалистов, от 5 до 8 человек, которые являются ключевыми экспертами в компаниях — лидерах ассоциации. Комитет имеет закрытый чат, где обсуждаются все новости, проблемы и возможности. Некоторые комитеты проводят еженедельные видеоконференции, которые помогают оперативно принимать решения и стимулируют к системности подходов и конкретным результатам от деятельности комитета. Например, комитет по контентной политике обрабатывает информацию, рассматривает предложения от телеканалов, ведет переговоры по достижению специальных цен для членов ассоциации.

Вся работа в комитетах системна и виртуальна. Живое общение — только на конференциях, выставках и форумах.

➤ Наверняка на «Мультисервисе» вы говорили и о достижениях «Ростелесети». Каковы итоги деятельности за последний год?

О. Грищенко: За последний год проделана значительная работа. Мы объединили две региональные ассоциации «Уралтелесеть» и «Облтелесеть», создав единую площадку, отражающую интересы региональных операторов. Серьезно изменилась структура управления и работы, мы сформировали пять комитетов: стратегический, правовой, технический, комитет по контенту и PR. Появились команды специалистов, прорабатывающие свои зоны ответственности, что повышает экспертность ассоциации и систематизирует работу.

Мы значительно выросли и ставим задачу компетентно представлять интересы большинства региональных операторов. Сейчас запущены или находятся в работе конкретные перспективные проекты.

➤ А каковы задачи на ближайший год?

О. Грищенко: Главных задач на ближайший год две: систематизация работы и повышение экспертной роли ассоциации на отраслевом уровне.

➤ Как дальше будет развиваться рынок?

О. Грищенко: Мы рассчитываем, что не революционно. Периодически мы наблюдаем идеи отрегулировать, присоединить, изменить, нагрузить... Но при внешнем воздействии велика вероятность повредить целостность системы.

Отрасль будет поступательно набирать силу, есть хорошая перспектива роста рынка платных сервисов. А региональные операторы, развиваясь, продолжат играть значительную положительную роль в развитии всей отрасли. ■

Беседовала Лариса Сидорина

UNIVERSAL® COMMUNICATIONS www.univercom.ru
info@univercom.ru

ЛИКВИДАЦИЯ

Магистральный ответвитель по цене абонентского!

1. Ответвитель магистральный на 2 отвода, вход 5/8, отвод F-разъём ТВТес-НТТМ0208\F58
2. Ответвитель магистральный с прох. литанием, разъем 5/8 ТВТес-НТТМ0...158DC
3. Делитель магистральный на 2 ТВТес-НТТМ0204\58DC
4. Делитель магистральный на 3 ТВТес- НТТМ0308\58DC

Цена: 70 руб. от 10 шт. Цена: 50 руб. от 100 шт.



Модуль оптический SFP для Gigabit Ethernet 1000 Base-LX, 1310 nm, 10 km, 1.25 Gbps, совместим с CISCO.

TT-SFP-LX/LC/10 — Модуль оптический SFP для Gigabit Ethernet 1000 Base-LX, 1310 nm, 10 km, 1.25 Gbps, LC, sm, 3.3 В, (ТВТес), могут быть установлены в CISCO*.

Цена: 1199 руб. от 10 шт. Цена: 1099 руб. от 50 шт.

*CISCO является зарегистрированным товарным знаком Корпорации CISCO Systems.



Цены указаны при условии самовывоза со склада в Москве.
Организуем доставку оборудования в регионы.

тел.: +7 (495) 937-57-92, 937-57-94

реклама