

Как надо называть систему, в которой выживают не лучшие и не самые сильные?

Виктор МУЧНИК, главный редактор телерадиокомпании "ТВ-2" (г.Томск)

Я буду говорить в основном о том, что меня сейчас задевает больше всего, то есть о сугубо практических проблемах экономики телекомпании. Думаю, что ситуация, в которой сейчас оказалась наша компания, показательна и, может быть, будет небезынтересна для собравшихся.

Два слова о том, что представляет собой телевизионный рынок Томска. Томск – небольшой город, полмиллиона населения, и телекомпания по российским меркам небольшая, штат около ста человек. Но это одна из первых независимых телекомпаний, которые появились в России в 1991 году. Она слово "независимая" ввела даже в свое название, тогда были времена патетической лексики: независимая телерадиокомпания. В настоящее время мы контролируем два метровых канала, один дециметровый, у нас есть рекламное агентство и четыре радиочастоты. По нашим оценкам, до той поры, пока рекламный рынок в нашем городе был, мы контролировали примерно половину или чуть меньше рекламного рынка Томска. Всего рынка, не только телевизионного. Сейчас на телевизионном рынке Томска девять местных вещателей: мы – это три вещателя и плюс еще шесть других самостоятельных, а также ОРТ и РТР. Безусловно, такое количество вещателей – это слишком много для нашего маленького города. Но наши позиции до поры, до времени здесь были очень сильными.

Довольно часто говорят о том, что в России невозможно существование независимых средств массовой информации, что средство массовой информации обязательно должно быть либо под властью, либо под банком. На нашем опыте могу сказать, что бывает и по-другому. Мы не под властью, и за нами не стоит никакой банк. До самого последнего времени мы существовали как организация, которая не зависела ни от кого. Благодаря этому с нами считались в городе и считаются до сих пор. К сожалению, ситуация резко изменилась в течение этого года. То, что теперь называют кризисом, мы в нашем городе стали ощущать гораздо раньше. Стал сворачиваться рынок рекламы. А для нас единственный источник существования – это реклама. Никакого другого нет, не считая гранта, который мы получили от фонда "Евразия", после чего в городе упорно распространялась молва о том, что мы существуем на американские деньги. Однако больших американских денег не было, а была в основном реклама. И мы успешно все это время развивались. Были, наверное, одним из самых успешных коммерческих предприятий города.

В течение 1998 года ситуация менялась круто, радикально и не в лучшую для нас сторону. Из города исчезали один за другим рекламодатели. Умирала реклама. На такую ситуацию отвечали одним: развитием бартера, взаимозачетами. До последнего времени мы гордились тем, что у нас никогда не было долгов по зарплате. Теперь появились долги по зарплате. Чем дальше, тем больше. В этом году больше, чем когда бы то ни было, сотрудников съездило в туристические поездки. Телекомпания рассчитывалась со своими сотрудниками бартером. Хорошо, с сотрудниками можно рассчитываться туристическими поездками, видеотехникой, но с бюджетом я не могу рассчитаться ни тем, ни другим, ни третьим. С бюджетом я должен рассчитываться деньгами. С ОРТПЦ я должен рассчитываться деньгами, и все телевизионщики знают, что первый платеж, который делает частная телекомпания, она делает ОРТПЦ, который может тебя в любой момент выключить. Особую пикантность ситуации придает то, что коммерческие средства массовой информации являются самыми регулярными плательщиками ОРТПЦ и обеспечивают существование связи, в частности, и для государственных телерадиокомпаний, которые в отличие от нас платят по меньшему тарифу либо, как все знают, не платят вообще. Мы сейчас боремся только за одно: чтобы долги были управляемыми, чтобы мы рассчитывались с ОРТПЦ, чтобы нас не отключили.

Пока у нас были деньги, мы платили исправно. Сейчас есть проблемы. Проблемы эти усугублялись на протяжении всего года, вплоть до настоящего момента, когда рекламный рынок в Томске практически прекратил свое существование. Остались какие-то договоры, которые действуют, но, по сути дела, все перешло в бартер. Если раньше мы пытались уменьшать бартерную составляющую рекламы, и это было экономически правильно, то сейчас мы берем все, что есть.

Что это будет означать для нас в перспективе? Вот, говорят, что телевещателей много и слабые должны умереть. Да, телевещателей действительно много, и мне как человеку, который работает на этом рынке, тоже хотелось бы, чтобы было поменьше конкурентов, чтобы мы остались на этом рынке последними. Но ведь драматизм ситуации в чем? Кто в данный момент окажется слабым?

Тот, кто делает свои программы. У нас прекрасно продавались новости, мы делали и делаем четыре выпуска новостей в день. Это очень много для провинциального города. У нас лучшая в городе новостийная команда, и ее существование до последнего времени окупалось. Сейчас нет.

Между тем, сохранение собственной продукции, прежде всего новостей и всего того, что с ними связано, – это сохранение влияния в городе. До тех пор, пока у нас есть своя продукция, с нами считаются. Слава Богу, в городе нас еще пока побаиваются. Никто не пробовал на нас слишком давить. Мы не проиграли ни одного судебного процесса, все выигрывали, чем тоже гордимся. А что теперь? Ко мне подходит журналист и спрашивает: "Какие у нас взаимоотношения с тем-то?". Это журналист ко мне подходит, не я к нему. Но он подходит потому, что зарплату уже не получает довольно давно. И это те самые журналисты, которые одним мановением руки рушили раньше взаимоотношения с рекламодателем на год, на полтора. Сейчас они ощутили, что такое рекламодатель. И эта ситуация этически ненормальная.

При этом надо иметь в виду, что люди, которые работают у нас в телекомпании, – это очень молодые люди, это люди, которые не привыкли жить в условиях давления, они привыкли жить в ситуации относительной свободы. Можно спорить о том, что есть свобода, но я не хочу вдаваться в эти дебаты. Я говорю, что эмпирически мы эту свободу как-то ощущали и пытались обеспечить свободу для журналистов. Я не знаю, относительная или абсолютная, но она была. Сейчас мы живем в условиях все большей и большей несвободы, несвободы сугубо экономической.

В общем, ситуацию я вижу достаточно трудную и этически неприятную. Нам придется идти на те компромиссы, которых раньше мы старались избегать. Что касается лично меня, то когда эта ситуация для меня станет этически неприемлемой, я просто уйду, потому что у меня есть другая ниша. Я университетский преподаватель, продолжаю преподавать свою историю древнего мира, у меня есть аспиранты, студенты, и в принципе этим я как-нибудь проживу. Но мне жалко людей, которые стоят у меня за спиной.

Что будет дальше? Я предполагаю, что региональные телекомпании пойдут на все большее сотрудничество с региональными элитами, все больше будет так называемых договоров об информационной поддержке. Это мягко называется, на самом деле это следует назвать "информационное обслуживание". Многие не преодолеют искушение и введут в состав учредителей какие-то структуры, которые имеют деньги. Мы бы не хотели идти по этому пути, и мы будем отстреливаться до последнего патрона, будем пытаться сохранять работоспособный штат, хотя сокращать его придется, это неизбежно. Видимо придется пойти на то, чтобы сократить количество выпусков новостей и так далее. А это сокращение квалифицированных сотрудников, которые умеют и хотят работать. Люди, которых я сейчас отправляю в отпуска, зачастую подходят ко мне и говорят: "Давай, я буду работать даром". Не потому что ему некуда пойти, еще есть куда пойти, но это его работа, и он ее любит. И я понимаю этого человека.

Как поступают коммерческие телекомпании во многих городах? Они сокращают штат, сокращают журналистов. Жуткие цифры называются: в два раза сокращено количество журналистов, в три раза сокращен штат. Так же действуют и государственные телекомпании. Но государственным телекомпаниям есть кого сокращать, у них в штате может быть 300 человек, и всегда есть, кого выгнать. У нас, к сожалению, ситуация другая. Каждый человек, которого я сейчас отправляю в отпуск без содержания, это человек, на котором что-то держалось в телекомпании. По сути дела, сейчас реально, экономически может существовать, как мне кажется, только станция-ретранслятор, которая ничего своего не производит, гоняет какую-то сетевую продукцию, худо-бедно рассчитывается с налогами, со связистами. Пойти по этому пути – это пойти в никуда. Потому что очень легко ликвидировать свое производство, но очень трудно будет его восстановить.

Особых надежд на изменение ситуации к лучшему у нас нет. Хотя есть кое-какие утешительные предположения. Во-первых, кроме прогноза, который уже озвучивался, о том, что рекламный рынок будет сокращаться в разы, есть прогноз о том, что реклама будет, сокращаясь в объеме, перераспределяться в регионы, потому что в регионах, как известно, реклама более адресная и стоит дешевле. Такой сценарий возможен, но до этого времени надо еще дожить. Во-вторых, мы все ждем выборов. Безусловно, на выборах заработаем. Но до выборов опять же надо дожить. В-третьих, предполагаю, что государству ничего не останется, как напечатать деньги, это будет означать инфляцию, но напечатанные деньги, впрыснутые в экономику, в частности, регионов, хоть в небольшом количестве, тоже облегчат ситуацию, и, кроме того, инфляция облегчит ситуацию с нашим долгом. Но опять же, когда эти деньги до нашей Сибири дойдут?

Надеяться на какую-то корпоративную солидарность журналистов вряд ли стоит. Даже если мы сможем что-то сделать, например, добиться сохранения налоговых льгот, это вряд ли существенно изменит ситуацию. Вот если бы журналистское сообщество сумело внушить нашей власти мысль о

том, что существование средств массовой информации есть фактор стабильности и власть должна не мешать, а помогать СМИ, тогда, может быть, жить было бы полегче.

К сожалению, наша власть вовсе не озабочена идеями гражданского общества, она не очень разумна, и даже инстинкт самосохранения у нее не очень развит. В частности, ведь именно власть толкает сейчас местные средства массовой информации на то, чтобы они полностью шли под тех, у кого есть деньги. Это означает ту самую децентрализацию информационного пространства, против которой тут выступал депутат Государственной Думы Лопатин.

Так что наше выживание будет очень тяжелым, очень драматичным, очень неприятным, и, к сожалению, я не уверен, что выживут лучшие. Я не уверен, что выживут самые сильные.

Вопрос:

– Скажите, пожалуйста, в каком состоянии ресурсы оборудования, на котором Вы работаете?

В.Мучник:

– Вопрос о качестве нашего оборудования я вообще не затрагивал, потому что я тут сижу два дня и думаю: как там передатчик, не забарахлит ли сегодня? Камера не сломается ли? Про это не то, что говорить, думать не хочется. Оборудование старое. То новое, что покупали, оно хорошее, но полностью обеспечить наши технические нужды не может. Покупать новую технику сегодня невозможно. Цены на видеоносители подскочили. Мы все время латали технические дыры. Сейчас латать становится все сложнее. Все держится на добрых отношениях с разными людьми.

Вопрос:

– Вы в телеканале одни, или Вас в какой-то московский канал завели?

В.Мучник:

– Сейчас, насколько я знаю, практически не осталось телеканалов, которые бы с кем-нибудь не сотрудничали. Мы сотрудничаем с ТНТ, которое обеспечивает сетевое программирование. В дециметровом диапазоне, который я перед отъездом вынужден был почти полностью отключить из-за убыточности, мы работали с РенТВ, которое практически прекратило свое существование в Томске. Кроме того, у нас есть ТВ-6.

Вопрос:

– Года три назад очень серьезно обсуждался вопрос о том, а не перейти ли нам на систему, при которой сами граждане платят за пользование конкретными телеканалами. Как Вы считаете, возможно ли сейчас внедрить где-нибудь в России, например, у Вас в регионе такую систему? Смогут ли и захотят ли сами люди это делать? Могла бы эта система вытащить из беды телекомпания или понадобятся какие-то совершенно запредельные суммы?

В.Мучник:

– Во-первых, тут есть технический вопрос. То есть вопрос о дешифраторах, адаптерах и т.п. И хотя эти чисто технологические сложности решаются, но они потребуют значительных затрат. А во-вторых, в нынешней ситуации, как мне представляется, люди не будут готовы платить столько, чтобы обеспечить бюджет телекомпания. Я повторяю еще раз, это очень дорогое дело.