

Александр ГУРНОВ:

Второй год барахтаемся — и пока еще живы

Телевизионной службе новостей (ТСН) исполнился год. Первый день рождения первой попытки создать в России окупаемое информационное агентство, торгующее собственным продуктом — теленовостями, пришелся как раз на финансовый кризис. ТСН вместе с прочими телепроизводителями оказалась в незавидной ситуации — вещатели не платят, а выходить в эфир необходимо. Претензии на создание российского аналога CNN ТСН пришлось поумерить. О том, как сейчас приходится выкручиваться компании, рассказывает генеральный директор ТСН Александр ГУРНОВ.

— Год назад, когда запускался проект ТСН, вы с оптимизмом говорили о том, что новости — очень хороший товар, и если его будут покупать несколько телекомпаний, то ваш бизнес совсем скоро станет весьма прибыльным. Сейчас мнение изменилось?

— Нет. Все по-прежнему готовы покупать новости. Только вот реальных живых денег у телекомпаний нет. Естественно, всем стало сложнее существовать — и нам, и нашим партнерам.

— Кроме того, ТСН оказалась в незавидной компании производителей, которым вещатели перестали платить.

— Ну, во-первых, те компании, которые нам должны, признают свои долги. И это уже приятно. Во-вторых, и ТВ-6, и RenTV, и другие на-

ши партнеры хоть частично, но все же платят ТСН.

— Но ведь на одних заверениях долго не протянешь.

— Сейчас нужно понять одну простую вещь: когда на телевизионном рынке возникли объективные трудности, мы должны их пережить все вместе, стараться друг другу помогать, входить в положение. Когда возникают проблемы, все немножечко переоценивают приоритеты. А я все же уверен — и жизнь доказывает мою правоту, — что информация на канале все-таки является приоритетом для любой телекомпании.

— А пока вы ждете выплат, сотрудники ТСН сидят без зарплат?

— Какие-то деньги мы уже получаем. Это помогает нам выжить.

— Вы говорите очевидные вещи: от новостей не откажется ни

один мало-мальски серьезный вещатель. Значит, вы можете шантажировать телекомпания, которые покупают ваши новости?

— Что значит шантажировать? Мы же друг в друге заинтересованы. Когда я вижу, что у вещателя реально нет денег, как можно их требовать? Все поставлены в одинаково сложные условия. Шантажа нет. Скорее есть возросший интерес к партнерству и понимание проблем друг друга.

— Может ли отдающий свой продукт почти даром производитель договориться с вещателем о возможности самостоятельного заработка на коммерческой информации?

— Такие разговоры уже ведутся. В частности — относительно расценок на рекламу. Но все гораздо сложнее, чем кажется со стороны. Придется подумать, выгодно ли нам это.

— Год назад партнерство ТСН и ТВ-6 рассматривалось как временное. Каналу спокойнее иметь собственную информационную службу, которая гарантированно не преподнесет неприятных сюрпризов. Кризис сохранил не

вполне естественное положение. Надолго ли?

— Единственное, что может показаться неестественным для ТВ-6, — это то, что как раз изначально, на стадии подписания генерального соглашения с ТСН, вызывало множество сомнений: как же так, политика будет не в руках канала, и канал не сможет ее контролировать? Мне кажется, что мы нашли компромиссное решение. Мы не занимаемся политикой — только новостями. И сможем существовать на этом поле, лишь четко удерживаясь в рамках информации, оставляя расстановку политических акцентов за каналом.

— Но приоритет новостей в информационных выпусках на ТВ-6 устанавливает все же ТСН?

— Мы еженедельно встречаемся и ежедневно созваниваемся с руководством канала, что-то корректируем. По большому счету, ТВ-6 не вмешивается в нашу информационную политику. Смею надеяться — она их устраивает. Наверное, потому, что и мы не лезем не в свое дело. Пока портной шьет вам костюм и не дает советов, как вести себя с женой, вы его готовы терпеть.

— Какие-то конфликты наверняка были?

— Как таковых конфликтов не было. Мы изначально встали на позицию: наша информация не должна ущемлять интересы акционеров ТВ-6.

— А как учитываются интересы учредителей ТСН?

— Мы опасались противоречий. Но после первого года работы ТСН опасений стало меньше. И если бы учредители создавали ТСН как политический инструмент, нам бы было в какой-то мере легче жить. Пришел бы дядя: «Вот деньги, а вот — установка». Такая модель может работать. Но у ТСН нет одного конкретного владельца. Те, кто участвовал в создании ТСН, планировал это как бизнес. Это первая попытка создать в нашей стране информационную телеслужбу, которая бы себя окупала.

— А если кто-то решит купить ТСН?..

— Такое возможно в условиях рынка. Могут прогнозировать такой вариант: если ТСН не состоится как бизнес, то появится дядя или группа дядь, которые нас купят и превратят в свою информационно-пропагандистскую службу.

— Это же очень удобно.
— Да, удобно. Но если бы изна-

чально ставились такие условия, я не уверен, что согласился бы руководить ТСН.

— Приятнее барахтаться в борьбе за выживание?

— У меня нет ощущения катастрофы. Мы второй год барахтаемся — и пока живы. Попробуйте спросить у благополучной жены, пойдет ли она на панель, если ее бросит муж? Она вас просто пошлет.

— Через четыре года вы собирались выйти на прибыльность. Бизнес-план пришлось изменить?

— Если так пойдет дальше — будет так мало денег, — мы выйдем на прибыльность гораздо быстрее. Например, в ущерб качеству. Можно вообще прекратить делать новости и начать снимать «новые русские» свадьбы. Затраты — близкие к нулю, прибыль — стопроцентная. Но — не дожидаетесь! Мы продолжаем заниматься новостями. Хотя вынуждены больше идти в бизнес и открывать побочные продюсерские и рекламные проекты. Но надеюсь избежать такой перспективы, когда ТСН начнет ассоциироваться не с новостями, а, скажем, с рекламой жевательной резинки.

Антон ЧАРКИН



СЕРГЕЙ КУЗНЕЦОВ