



М

еїа инїервїју

РОБЕРТ ДИМИТРОВ,
ДИРЕКТОР НА "ТЕЛЕКАБЕЛ"

ГОД ВО ДИ



ИНАВА ВЛЕГУВАМЕ ГИТАЛНАТА ЕРА

Роберт Димитров е роден 1973 година во Кочани, но од мал живее во Штип. Од пред 6 години негово место на живеење е Скопје поради управувањето со "Телекабел". Повеќе од една година престојувал во странство. Работел во семејниот бизнис во Штип. Во 1997 година, на 23-годишна возраст, во Бугарија го согледал функционирањето на кабелската телевизија кај источниот сосед. Тогаш забележал дека голем хендикеп е тоа што во нашава земја постојат само МТВ и А1 како национални телевизии и по една до две локални по градовите, па заедно со пријателите од Бугарија одлучил да стартува со сопствена кабелска компанија во Македонија. Од тогаш почнува развојот на "Телекабел", за денес екипата да брои 160 вработени, со просечна плата од околу 250 евра.



Разговорот го водеше:
Арсен КОЛЕВСКИ



Како ја оценувате моментната состојба на пазарот во Република Македонија?

ДИМИТРОВ: Во моментот во Македонија функционираат 64 кабелски оператори. Од нив, нашата компанија "Телекабел", како и "Имиџ" и "Теленет" кои, исто така, се наши фирми, веќе работи во 4 града, и тоа првата кабелска во Штип, потоа во Битола, Свети Николе. Во Скопје имаме 3 концесии, и тоа во населбите Аеродром, Капиштец и Маџари. На почетокот првичниот договор околу концесиите за нас беше несфатлив, особено поради монополскиот карактер, како што беше, на пример, тогашното законско решение, еден концесионер да биде на едно подрачје. Тоа за нас беше голема пречка, сфативме дека не ќе можеме да се шириме согласно плановите, бидејќи квалитетот на нашата опрема, услугата и техниката не ќе можеа да ги користат сите граѓани, кои нè бараа да дојдеме на нивните подрачја. Тоа многу се почувствува за само 2 години, и тоа особено во Скопје. За наша среќа, ваквото законско решение се смени и се укина монополот во оваа дејност, а концесиите се преименуваа во лиценци. Со тоа се воведо вистинска конкуренција во овој сектор, кој од тогаш добива на динамика и побрз развој. Доказ за тоа е што во моментот "Телекабел" оперира на 60 отсто од површината во Скопје, односно на уште 3 други населби, кои не ни беа доделени во првиот момент. Затоа и убедливо сме на прво место по бројот на претплатници во Македонија. Колку за илустрација, од вкупно 110.000-120.000 претплатници во земјата, ние имаме околу 50.000, а мислам дека тоа доволно зборува за нашиот рејтинг кај граѓаните.



Според Вас, каква е конкуренцијата и дали во Македонија постои некоја поврзаност меѓу кабелските оператори?

ДИМИТРОВ: За мене конкуренцијата е една многу позитивна работа, пред сè, од практичен аспект. На пример, таа нас нè натера многу повеќе да инвестираме во опрема и технологија, да покажеме квалитет и добри услуги, за граѓаните да бидат задоволни. На тој начин, тие веднаш ќе го препознаат квалитетот кој ние го нудиме, а со тоа ќе придонесат за наше позасилено ширење и растеж.

Наспроти ова, монополскиот однос само ќе предизвикаше компаниите да се олабават, а тоа ќе беше на штета на граѓаните, бидејќи тие ќе беа незадоволни, но ќе немаа друг начин и сепак ќе мораа да ги плаќаат своите обврски. Токму тоа и се случи, па граѓаните веднаш го препознаа нашиот квалитет на програмата и ни се приклучија во голем број. Во моментот нудиме 60 телевизиски канали, 30 радио канали и Интернет врска, која е сè поинтересна за граѓаните. Затоа во моментот "Телекабел" загрозува три фирми и тоа во Аеродром, Центар и Лисиче. Со тек на време, ќе влеземе и во општините Кисела Вода и Ѓорче Петров. За постојните оператори ние сме голем

мрежата, но ние мораме да ја одржиме таа дисциплина, за да го зачуваме успешното функционирање на системот. Генерално, бројката на оние кои доцнат со претплатата не е многу голема и изнесува од 10 до 15 отсто од вкупниот број претплатници. Затоа, тие кои многу доцнат мораме и да ги исклучиме од мрежата.

Би потенцирал дека цената од 350 денари со вклучен ДДВ е најниска од целото опкружување, од онаа во регионот (Балканот н.з.) и заедно со амортизацијата на опремата, авторските права за каналите и трошоците за вработените, тоа е на граница на одржливост и под неа не можеме да одиме.

РАДИОДИФУЗЕРИТЕ НА ПОЧЕТОКОТ БАРАА НЕСФАТЛИВИ РАБОТИ



До неодамна имаше закани до кабелските телевизии дека ќе ги исклучат приватните телевизии кои бараат да им се плати правото на реемитување. Се отвори нова



ПРИВАТИЗАЦИЈА НА КАБЕЛСКИ ОПЕРАТОРИ?

И за ова прашање кај нас се крена голема фама, за жал, од тоа засега нема ништо. Дел од моите колеги, сопственици на кабелски оператори, малку избрзаа по ова прашање, потпишаа некои договори со една бугарска компанија, но од сè тоа засега нема ништо. Тие доаѓаа и кај нас, но ние проценивме дека понудата не ни одговара. Отворени сме за странски инвеститор во нашата компанија, дури сметам дека тоа е и неизбежно. Особено откако американските компании ги откупија кабелските оператори во Србија, Бугарија, Хрватска и во Словенија. Реалноста е дека засега, но со овие бесплатни приклучоци на нови претплатници кои ги правиме, како и ниската цена на претплатата од 350 денари, не сме многу интересни за странците, но мое лично мислење е дека набрзо сепак ќе дојде до странски инвестиции во овој сектор.

бизнис војна на радиодифузниот пазар, на кој поради нерегулираниот статус на МРТВ, приватните телевизии и покрај големата јавна функција демек едвај преживуваат...

непријател, но факт е дека нивните претплатници се незадоволни и веќе масовно се приклучуваат кај нас.

За илустрација, во Општина Центар на досегашниот оператор "Кадиз" му земавме 60 отсто од претплатниците, а тоа секако е поради нашето реноме и квалитетната услуга.



Дали редовно се наплатува претплатата и имате ли проблеми на овој план?

ДИМИТРОВ: За жал, фактот дека економски сè уште тапкаме во место придонесува дел од нашите претплатници да не се во можност да ја подмируваат давачката од 350 денари. Поради тоа имаме и дел претплатници кои ги исклучуваме од

ДИМИТРОВ: Единствено во Македонија се случи кабелските оператори да немаат соодветна соработка со приватните дифузери (телевизии н.з.) и мене ми е многу жал поради тоа. Всушност, ние имаме заеднички интерес. Но, првите години тие наметнаа мислење дека ние сме биле должни да им плаќаме, што не постои никаде во светот. Дури се случува и обратното, како што е примерот со Хрватска, Словенија или со Бугарија, каде приватните телевизии им одобруваат термин за реклама на кабелските оператори поради тоа што им вршат услуга, односно ги пренесуваат преку нивната мрежа.



ЗАСЕГА СЕ УШТЕ СМЕ ВО ПРЕГОВОРИ СО СРПСКИОТ КАБЕЛСКИ ОПЕРАТОР "СББ", КОЈ Е ВО АМЕРИКАНСКА СОПСТВЕНОСТ, ЗА ДА МОЖЕМЕ ВО ДОПОЛНИТЕЛНИОТ ПАКЕТ ДА ПУШТИМЕ, НА ПРИМЕР, "ЕВРОСПОРТ" СО СРПСКИ ПРЕВОД ИЛИ ДЕЛ ОД НИВНИТЕ ФИЛМСКИ КАНАЛИ, ПОТОА НИВНИОТ СПОРТСКИ КАНАЛ И СЛ.

го донесовме до сите домаќинства, каде порано и не се фаќаа одредени канали. Значи, ние само им правиме услуга и тие имаат поголема гледаност. Поради тоа, ние не можеме да му плаќаме некому кому му правиме услуга и му носиме повеќе гледачи.

Постои начин и за плаќање, но тогаш приватните телевизии треба да направат добра програма, да закупат сателит, па нека го кодираат, за да не можат сите да го гледаат, е тогаш ние ќе го купиме и ќе го пренесуваме нивниот прием. Но, во ваква состојба немаме никаква обврска да плаќаме нешто што секој може да го "фати" со обична антена.



Математиката на радиодифузерите наводно покажува дека приходот на кабелските телевизии е многу поголем од заработувачката на телевизииите кои се финансираат само од реклами. Дали во Вашата дејност има простор за голема заработувачка?

За ова ќе ви го објаснам примерот со Штип. Поради позицијата на градот ниту еден од приватните ТВ-каналы немаше 100 отсто солиден прием во градот, а преку нашата мрежа ние

ДИМИТРОВ: Пред одреден период постоеше една фама, пуштена од приватните телевизии, дека кабелските оператори годишно "вртеле" и до 12 милиони евра, што воопшто не е точ-



М

еја интервју

РОБЕРТ ДИМИТРОВ

но. Ние ниту малку не можеме да се доближиме до нивните заработувачки, особено до оние на приватните телевизии со национални концесии. Напротив, дел од кабелските оператори веќе почнуваат да изумираат. Од една страна, 350 денари се висока цена за нашите претплатници, но ние знаеме дека со тие пари тешко се врзува крај со крај, особено кога треба да се обновува постојната опрема. Наша среќа е што се определуваме за развој и имаме голем број претплатници, па ако во просек имаме "чиста" заработувачка од 20 до 30 денари, тогаш можеме да инвестираме од едно во друго подрачје и така да се одржуваме. Но, другите оператори кои работат само во еден реон, доколку има одлив на претплатници, тие директно се загрозуваат во однос на својот опстанок. Особено зашто во дел од градовите во внатрешноста цената на претплатата е пониска од 350 денари, па со тоа се загрозува и егзистенцијата на операторот, со што и целата услуга која ја добиваат граѓаните. Поради тоа, дел од кабелските оператори полека изумираат.

Примерот на "Телекабел" е можеби единствен случај фирмата да се одржува со голема поддршка од странските партнери, и тоа без никаква банкарска гаранција. Затоа и успешно опстојуваме и досега не сме земале ниту еден кредит од банките.

намали цената. За нас беше несфатливо дека такво нешто може да се случи, но тој инсистираше и заедно со тогашниот министер Стевчо Јакимовски, кој во втор степен ја потпиша таа одлука, ни наложија да ја намалиме цената на приклучокот. Тоа го нема никаде и ние веднаш ја тужевме државата поради ова. Се судиме веќе трета година и кај и да е ќе го добиеме спорот. Жалам што државата ќе мора да плати поради однесувањето на тогашниот директор Бардаров, зашто тој не направи ништо за приклучокот во Горче Петров, кој чинеше 4.000 денари или за Кисела Вода, на пример, каде се наплатуваа 4.500 денари, туку само на нашите фирми "Телекабел", "Имиц" и "Теленет" им наложи да ја намалат цената за приклучокот. Во тој момент таа одлука навистина многу финансиски не погоди. Сега ние и бесплатно вршиме приклучок, но пред 3 години не бевме подготвени за такво нешто и претрпевме огромна штета. Колку за пример, имавме проблеми со луѓето кои ја платиле старата претплата и доаѓаа кај нас да реагираат. Тоа траеше речиси една година. Но, по судски пат сè тоа ќе си го наплатиме, за жал, наместо главниот виновник сметката ќе ја платат сите граѓани. А сè тоа беше наводно во интерес на граѓаните. Па, јас како граѓанин прашувам зошто, на пример, ништо не направи со монополот на Телеком, туку само својот син го вработи токму во оваа компанија.

ДИГИТАЛИЗАЦИЈА

За годинава подготвуваме и една новина, а тоа е дигиталниот пакет, односно плати-гледај (PAY TV), со што ќе бидат опфатени дополнителни канали, како што се, спортските, музичките и филмските. Станува збор за околу 15 канали, поделени во 3 пакети од 5, 10 и 15 пакети, кои за да се следат ќе треба дополнително да се плати. Оптоварување за претплатниците би бил дигиталниот ресивер, кој би бил во нивна сопственост и кој граѓаните ќе мораат да го купат, но тој не би чинел повеќе од 50 евра. Тоа ќе биде еднократна давачка, за потоа да следува месечен надоместок во зависност од избраниот пакет.



ЛОШАТА ЦЕНОВНА ПОЛИТИКА ПРЕД 3 ГОДИНИ МНОГУ НИ НАШТЕТИ



По одлуката на Монополската управа за намалување на цената, кабелските оператори се пожалија дека нивната работа е намалена и дека интересирањето за инсталирање кабелска телевизија е драстично опаднато. Каква е состојбата кај вас во моментот?

ДИМИТРОВ: Тука би потенцирал дека таа одлука беше против нас - "Телекабел" и мене лично, од поранешниот директор на Монополската управа, нашиот штипјанец, господинот Панче Бардаров, кој имаше сосема други намери кога ни ја



Договорот кој граѓаните го имаа потпишано со МОЛ и со Он. Нет престана да важи, провајдингот го презема локалниот кабелски оператор. Дали Вашите вработени имаат доволно капацитет да нудат ИТ поддршка?

ДИМИТРОВ: За нас Интернетот беше голема новина и ние сепак перспективата ја гледавме во ширењето на мрежата. Но, се договоривме со МОЛ и со Он. Нет да ги пуштиме во нашата мрежа за пробен период, зашто ние не бевме провајдери ниту, пак, тогаш имавме обучено луѓе. Сепак, за времетраењето на овој период видовме дека имаме различни интереси од тие на МОЛ и на Он. Нет. Тогаш претплатниците почнаа да стануваат незадоволни, па по препорака на една словенечка фирма, која го има изминатиот истиот пат, решивме да настапиме самостојно. Затоа ние јавно објавивме дека сите претплат-

ници од МОЛ и од Он. Нет, без никаков надоместок, во рок од еден месец ќе бидат префрлени во "Телекабел".

И еве до какви резултати дојдовме. За една година тогаш МОЛ и Он. Нет вкупно имаа 500 претплатници, додека ние сега, за речиси 18 месеци, но самостојни, имаме 4.200 претплатници само во "Телекабел". Заедно со претплатниците во Битола и во Штип, во моментот имаме повеќе од 5.500 корисници на Интернет, кои се задоволни од нашата поддршка. Поради тоа и ја дадовме последната понуда од двојно поголема брзина на Интернет за само 500 денари месечно, што сметаме дека е повеќе од достапна цена во споредба со брзината на Интернетот.

Но, ние нема тука да застанеме, ако почнавме од 512 КБ, сега сме 1 МБ, а наскоро ќе ја дуплираме брзината на Интернетот на 2 МБ, повторно за истата цена од 500 денари.

Она што е особено важно е тоа што во "Телекабел" граѓаните немаат обврзувачки договор од, на пример, една или две години, па да мораат да користат Интернет за овој период. Покрај ова, доколку некој претплатник потроши малку сообраќај, да речам до 10 мегабајти, претплатата од 500 денари автоматски му ја префрлуваме за следниот месец, така што овој сообраќај од неколку меилови, на пример, му останува како подарок од нас.



Како ја определувате програмската шема, односно кој ги определува бројот и изборот на каналите кои сега се актуелни?

ДИМИТРОВ: Во врска со ова ние секогаш го гледаме она најдоброто од нашите колеги. Станува збор за одреден пакет канали кои вртат насекаде. Генерално, ние преку нашето здружение на кабелски оператори имаме закупено пакет од околу 70 канали, а во мрежата пуштаме 60, така што имаме простор за некој канал да симнеме или да додадеме нов, но сепак во 95 отсто случаи кај сите оператори понудата е идентична. Инаку, сите канали ни се со платени авторски права, а од Министерството за култура два пати седмично имаме контроли, при што нема простор за некоја импровизација во овој домен.

Лично жал ми е што сме мал пазар, а странските компании, како "Дискавери", бараат да имаме пријавено и да им се плати за повеќе од 100.000 претплатници, за да можат да ги титуваат своите канали и со македонски превод. За волја на вистината, ние сега имаме околу 110.000 претплатници, но поради влошената куповна моќ на граѓаните тој број многу варира и поради постојаните исклучувања од мрежата заради неплаќање. Така, на пример, не можеме со "Дискавери" да потпишеме подолгорочен договор дека континуирано ќе имаме повеќе од 100.000 претплатници. Но, засега реалноста е таква.

За илустрација, во Србија и "Евроспорт" е преведен на српски јазик, но тој пазар е поголем од нашиот.



ХТВ 2 ја нема повеќе, дали планирате да ја вратите и зашто таа е укината? Дали планирате и некои од српските филмски канали да ги пуштите на Вашата програма?

ДИМИТРОВ: Што се однесува до филмските канали, како што рековте со превод, тие се ставени и во соседните земји во рамките на дополнителниот пакет, а така ќе биде и кај нас. Некои од подобрите филмски канали ни бараат и до едно евро од претплатник, што ние не можеме да го покриеме од сегашната претплата од 350 денари, па затоа планираме да ги ставиме во дополнителниот пакет.

Во врска со ХТВ 2, таа програма во земјите од поранешна СФРЈ единствено ја има во Србија. Во сите други држави е укината. Проблемот е поради фактот што за неа не можеме да добиеме легален договор, поради бројните спортски преноси и филмови. Имено, во авторските права кои ги откупува самата ХТВ децидно стои дека нивните спортски преноси и филмови, на пример, немаат право да ги продаваат на кабелските



**ИМАМЕ ПАРТНЕРИ
ОД СТРАНСТВО КОИ
НИ ДАВААТ СТОКА
ВРЕДНА И ДО 300.000
ЕВРА НА ОДЛОЖЕНО
ПЛАЌАЊЕ БЕЗ
ГАРАНЦИИ, ПА ЗАТОА
И УСПЕШНО
РАБОТИМЕ. ДУРИ И
ЗА НАШАТА
ПРОСЛАВА ПО
ПОВОД 10-
ГОДИШНИНАТА НА
"ТЕЛЕКАБЕЛ"
СПЕЦИЈАЛНО
ДОПАТУВАА
ПРЕТСТАВНИЦИ ОД
ДВЕ АВСТРИСКИ И ОД
ЕДНА ГЕРМАНСКА
ФИРМА, НАШИ
СТАБИЛНИ
ПАРТНЕРИ.
ФАКТИЧКИ, ТИЕ ЈА
СПАСУВААТ
НЕЛИКВИДНОСТА НА
ГРАЃАНИТЕ И СО
СПЕЦИЈАЛНИТЕ ЦЕНИ
ЗА НАС И ПОГОЛЕМИТЕ РОКОВИ ПРИДОНЕСУВААТ
"ТЕЛЕКАБЕЛ" УСПЕШНО ДА СЕ ОДРЖУВА НА ПАЗАРОТ.**

оператори, хотелските услуги и на мноштво поголеми корисници. Поради сè ова, за жал, ХТВ 2 не сме во можност да ја ставиме ниту во оној дополнителен пакет за кои ќе се наплатува дополнителна такса.



Фиксната телефонија е на прагот. Дали и "Телекабел" ќе влезе во конкуренција со другите заинтересирани компании?

ДИМИТРОВ: Влегувањето во фиксната телефонија го планиравме уште пред една година и сега сметам дека малку и избрзавме. Поточно, ние почнавме да се рекламираме зашто искрено мислевме дека сè тоа брзо ќе го реализираме. Кога дојдовме на конкретни разговори со Телеком, со Космофон, со нашите партнери од Австрија, увидовме дека како "Телекабел" сè уште сме мали и немоќни да вложуваме милионски суми во фиксната телефонија. Затоа се договоривме со една австриска фирма и проектот финансиски го заокруживме. Но, при контактите со Телеком околу интерконекцијата доживеавме разочарување, особено нашите австриски партнери, и во моментот состојбата е статус кво. Поради тоа, сметам дека интерконекцијата треба да биде бесплатна, а оној дел кој е определен како месечна цена за импулс кон Телеком, тоа го прифаќаме. На пример, ни беше определена цена од 600.000 денари месечно за интерконекција, што е апсурд и го нема никаде во светот. Но, мислам дека државата наскоро ќе нè спаси од ваквата состојба која ни ја наметна Телеком.

Да бидеме реални, за да се работи фиксна телефонија потребно е да се има инфраструктура, а кај нас доколку некој може да понуди такво нешто тоа е "Телекабел", како и другите кабелски оператори. Таков е и случајот со западниот свет, каде единствена закана од конкуренција на телекомите се кабелските оператори.