

Наум Мардер: "Жизнь показала, что самый лучший механизм развития телекоммуникаций – конкуренция"

6 августа 2008 года Председатель Правительства России В.В. Путин подписал распоряжение о назначении Мардера Наума Семеновича заместителем министра связи и массовых коммуникаций Российской Федерации. Свое первое интервью на этом посту Наум Семенович дал издателю журнала ТСС Александру Власову и председателю редакционного совета журнала Владимиру Кащееву



– Наум Семенович, мы понимаем ситуацию так: с одной стороны, Вы никуда не уходили из связи, но, с другой стороны, к руководству отраслью только возвращаетесь. Вероятно, спрашивать о том, что Вы в первую очередь будете делать, о ближайших шагах пока рано?

– Почему же?! Я отвечу, как Егор Кузьмич Лигачев: "Чертовски хочется работать!" Будем работать.

– Когда Вы сможете озвучить свою программу?

– У меня та программа, которую определяет министр...

– Может быть, Вы расскажете, как эту программу эффективней реализовать?

– Вот это уже другая постановка вопроса – как эффективнее реализовать то, что определил министр и соответственно правительство. Мне очень не нравится, когда каждый из чиновников начинает проводить какую-то свою линию. Пошел на госслужбу, будь добр проводить линию государства.

Это надо четко понимать: министр пришел со своей программой, а всех остальных он пригласил для ее эффективной реализации. Вот, я например, очень признателен ему за то, что он меня позвал для реализации этой программы.

– **Значит ли это, что теперь деятельность министерства будет более "вертикальной", более свободной от групповых пристрастий, чем несколько лет назад?**

– Я бы не хотел оценивать своих предшественников. Не ошибается только тот, кто ничего не делает. Они проделали большую работу. Их оценивать должен рынок, а не я.

– **Как Вы считаете, на какие вызовы должно реагировать министерство?**

– Мы сейчас находимся в интересной ситуации: начался процесс настоящей конвергенции. Технологии срачиваются. Уже нет таких явных разделений, как несколько лет назад. Например, наблюдается очень быстрая конвергенция мобильной и фиксированной связи, передачи голоса и данных, телекоммуникаций и информационных технологий. Соответственно и услуги срачиваются между собой, становятся комплексными и интегрированными. Они превращаются, к примеру, из телефонной услуги или услуги передачи данных в некую телекоммуникационную услугу. Skype, например. Какая это услуга? Вероятно, правильнее назвать это коммуникационной услугой.



Такова новая ситуация. И под нее надо разработать новую нормативно-правовую базу. Технологии быстро ушли вперед, а уровень правовых актов, в том числе и нашего ведомства, отстает. Но в ситуации революционного прорыва в технологиях ничего фатального в отставании нет.

Пожалуй, это и есть главный вызов. А в остальном...

Конечно, многое нуждается в усовершенствовании. Это вопросы присоединения, вопросы взаимоотношений операторов. Но не надо создавать ничего нового. Рынок есть и работает. И главное – российский телекоммуникационный рынок достаточно развит. В нем есть, конечно, свои изъяны и болезни. Например, конкуренция не всегда бывает добросовестной. Но это уже издержки любого рынка. Слава Богу, все можно отрегулировать – современная нормативная база позволяет все это сделать.

– **Вы упомянули о превращении телекоммуникаций в инфокоммуникации. Но вот настоящие российские "айтишники" уже заявили о себе и в России, и в мире. Они показали, чем они сильны. А чем сильны российские связисты?**

– В области IT у нас действительно есть определенное преимущество, поскольку российские программисты достаточно талантливы, у них много оригинальных разумных идей. А уровень компетентности связистов во всем мире примерно одинаков. Я бы не сказал, что наши связисты чем-то хуже или лучше.

Пожалуй, главное отличие нашей отрасли – наличие очень сильной школы, научного базиса. Особенно в областях, связанных с расчетом полей, с частотами.

У нас также есть некоторые оригинальные идеи в сотовой связи. Мы же очень большие. Поэтому и возникает необходимость нестандартных решений, востребованных только в России.

Телевидение в Европе и России – это "две большие разницы", особенно в северных районах. В свое время было найдено блестящее решение – спутниковая система, здесь мы сильны системным подходом.

У нас есть масса интересных, полезных идей. Например, М.И. Кривошеев разработал стандарт объемного телевидения, принятого и используемого всем миром.

Однако, чтобы быть сильным в науке, надо в нее деньги вкладывать. Причем очень много. А у нас пока, к сожалению, инвестиции в телекоммуникационную науку крайне малы.

– Как Вы считаете, что было бы у нас в стране эффективнее – стимулировать науку в рамках корпорации, или все же государство должно свое слово сказать?

– Должно быть сложение усилий. И по такому пути мы старались ранее идти в министерстве. Думаю, такую политику мы будем проводить и в дальнейшем.

Особенно мы заинтересованы в системных решениях. В нашей стране огромное количество телекоммуникационных операторов. В плане взаимоувязанности операторских сетей наша страна до недавних пор напоминала лоскутное одеяло. Пришлось принимать массу мер, чтобы это все упорядочилось. Но этот процесс еще не доведен до конца...

Мало купить какое-то оборудование, даже самое лучшее – оно должно работать в системе, потому что качество связи определяется худшими участками сети. Вы можете поставить, условно говоря, лучшие маршрутизаторы, обеспечить широкую полосу, а потом в узкое горлышко попадете – и все. Таким узеньким горлышком в последнее время у нас является, как вы знаете, доступ к абоненту. Поэтому приоритет сегодня ясен – широкополосный доступ.



– Вы обозначили ряд проблем, которые надо решать, на которые министерство, естественно, имеет влияние. И вместе с тем надо еще стимулировать развитие отрасли в целом, спроса, производства. Какие механизмы стимулирования, по-вашему, наиболее эффективны: нацпроекты по развитию телекоммуникаций или отдельные федеральные целевые программы, часть из которых сейчас притормозили, или налоговые льготы, или законодательная дубина?

– Первое – это повышение уровня жизни людей. У людей должны быть деньги для того, чтобы платить за услуги. Можно придумать уже сегодня любые услуги, но если у человека нет денег, спроса на услуги не будет вовсе. Задача эта – общегосударственная. Не случайно речь шла об удвоении ВВП. Соответственно придут и инвестиции на развитие связи. А у людей появятся возможности получать новые телекоммуникационные услуги.

Второе – это совершенствование рыночных механизмов. Ведь жизнь показала, что самый лучший механизм развития телекоммуникаций – это конкуренция. Посмотрите на наши сотовые сети – как они развились, как упали тарифы за последние годы. А мы же с вами, в конце концов, все заинтересованы в том, чтобы было больше услуг...

– ...за меньшие деньги...

– Ну, что касается меньших денег – это иллюзия. У вас просто появляется больше возможностей. Сегодня передача одного мегабайта, одной единицы информации стоит в несколько раз дешевле, чем раньше. Соотношение ясное – на единицу информации цена значительно меньше. Но потребителю требуется все больше информации, поэтому потребитель платит примерно столько же, сколько и платил. И мировая, и российская статистика показывают, что на это идет около 3-5% доходов семьи. Так что будет больше доходов, будут больше платить.

– То есть приоритет министерства – стимулирование конкуренции?

– Не только. Задача государства – обеспечить доступность услуг для всех.

Что делает любая компания? Она работает на прибыль. А государство работает на нанявшее его население (большую его часть, по крайней мере).

Государство старается в каждой ситуации найти меры, позволяющие достичь нужного ему результата. Скажем, в сотовой связи это оказалась конкуренция. Может быть, в каких-то вопросах это будет регулирование естественных монополий, которые в отрасли есть, тарифное регулирование...

Нельзя сказать, что мы будем использовать только один механизм. Для каждой ситуации есть свои меры.