



传媒视野 Mediaview



广华广播电视有限责任公司

DISTANT SIGNALS

How Cable TV Changed
the World of Telecommunications

走向 信息网络社会

美国有线电视50年

[美] 托马斯 P. 索思威克 著

中国广播电视出版社



传媒视野 MediaView



广华广播电视有限责任公司

走向信息网络社会

——美国有线电视 50 年

[美]托马斯 P. 索思威克 著
吴贤纶 译 马庆平 审订

中国广播电视出版社

图书在版编目(CIP)数据

走向信息网络社会: 美国有线电视 50 年/(美)索思威克著;
吴贤纶译. - 北京: 中国广播电视出版社, 2000.1

ISBN 7-5043-3447-2

I. 走… II. ①索… ②吴… III. 有线电视-电视事业-文化
史-美国 IV. G229.712.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 69117 号

走向信息网络社会——美国有线电视 50 年

作 者:	[美]托马斯 P. 索思威克
翻 译:	吴贤纶
审 订:	马庆平
责任编辑:	张志红
装帧设计:	张一山
责任校对:	张莲芳
出版发行:	中国广播电视出版社
电 话:	66093580 66093583 68013201
社 址:	北京复外大街 2 号(邮政编码 100866)
经 销:	全国各地新华书店
印 刷:	地矿部保定地质工程勘察院美术胶印厂
开 本:	850 × 1168 毫米 1/32
字 数:	240(千)字
印 张:	11.125
版 次:	1999 年 12 月第 1 版 1999 年 12 月第 1 次印刷
印 数:	2500 册
书 号:	ISBN 7-5043-3447-2/G·1314
定 价:	21.00 元

(版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换)

Media View is dedicated to bringing international
media to China and China media to the world.

《传媒视野》致力于架设中国与
国际传媒的桥梁。

贾晓佳
Kathy Jia

Kathy Jia

Chinese Editor

E-mail: [Jia.kathy @ encoremedia.com](mailto:Jia.kathy@encoremedia.com)

● 传媒视野 MediaView

序

《美国有线电视 50 年》一书是介绍美国有线电视发展的一部史书，从美国有线电视事业的兴起，技术和业务的发展，最后走上产业整合的角度，引用大量的具体实例，生动地描述了美国有线电视 50 年的历史。书中事例翔实，针对性强，可读性强，对中国的有线电视工作者来讲，不失为一部有用的好书。

美国的有线电视经历了从高度分散，逐步向系统化和法治化过渡的过程。我国的有线电视网络目前正在向产业化、多功能化、数字化和全国联网的方向发展。学习一些美国的有线电视发展史，对做好我们当前的工作很重要。

美国有线电视从诞生之日起，最先面临的也是历史地位问题。比如和无线电视的关系问题，和电信机构的矛盾问题，有线电视的业务范围问题等等，矛盾冲突很多。从历史的角度讲，任何一个新生事物都有为自己的历史地位而奋斗的艰难过程，它的成长都不会是一帆风顺的。因此近几年，中国有线电视事业发展中所经历的许许多多的磨难也就不足为怪了。

我国的有线电视在很多方面与美国的有线电视有相似之处。比如都是从基层自发地产生的，都是从转播无线电视台的节目开始，进而发展成具有有线电视特点的节目体系等等。看

来这也是有线电视发展的一般规律。应该说，我国的有线电视目前还处在一种一般性的规律之中，这更需要我们借鉴别人的经验，办好自己的事。

我国的有线电视也有很多与美国有线电视不同的地方。比如美国的有线电视从一开始就是走产业发展的道路，而我国的有线电视走了二十多年的公益型的道路，中国的老百姓享受到了相当充分的信息权益。即使中国的有线电视网络要进行产业化改造，我认为也不应该完全改变它的公益性质。再比如，美国的有线电视有其独特的法律地位，美国联邦通信法中有专门的一章是规范有线电视的，美国联邦通信委员会的管理机构中，也有一个专门的有线电视局，与电信局和广播电视局平行。而我国的有线电视在经历了二十多年的发展之后，还在为经营管理权的归属问题争论不休，还没有适当的法律地位，这很不利于有线电视事业的发展。再比如，美国有六十多家全国性有线电视运营商，它们虽然也是互相竞争，但是它们却自发地组织了全国有线电视运营商共同的有线电视研究所，每个运营商每月从它的每一位用户收入中提取二美分给研究所，用于研究它们共同关心的技术标准和体制问题，而我国目前还缺少这种统一体制的内部需求作动力。

在未来的信息社会中，有线电视由于频带宽的特点已经成为信息产业界公认的信息高速公路的主要网络资源。今年发生的 AT&T 收购 TCI，比尔·盖茨宣布为中国的有线电视推出维纳斯计划，都是这一认识的最新说明。中国股市进入五月份之后，出现了一个“网络板块”，说明这一认识已经在我国的金融界开始形成，其势不可阻挡。网络板块受到重视的主要原因，是随着因特网的出现世界将进入网络媒体时代。围绕着网络媒体这一概念将形成巨大的网络经济，因此有线电视网络成

序

为国际资本的投资热点是一个必然的现象。

网络媒体是从一般的通信概念中产生，但是却作为媒体概念而发展。既然是媒体就要按媒体的规律进行管理。所以连美国这些国家也在制定法律，以便对网络媒体进行严格管理。而在电信行业，法律规定经营者是不许检查用户内容的。可见网络媒体是更靠近媒体业的新生事物。广播电视作为现代媒体的主力，不仅要关心网络媒体的发展，而且要积极介入它的发展，以获取新的历史空间。

不过，我认为因特网虽然是新媒体的尖兵，但不是新媒体的主体。因为文化因素以及网络结构导致的速度慢和费用高等因素，是因特网这种网络媒体对社会高度普及的重要障碍。而高速率入户，低文化背景，分布与集中相统一的数据库资源，以及视频服务、音频服务与数据服务紧密结合的业务特点，才是未来的网络媒体的主要特征。而这一切都有待于有线电视网络的综合改造和开发利用。所以说有线电视网络为社会蕴藏着巨大的发展机遇。我国作为世界第一大有线电视用户国，应该珍惜这一机遇，把握这一机遇，让有线电视在国家信息化建设过程中发挥更大的作用。为此我们更应该学习和借鉴国外的成功经验和失败教训，以提高自己把握历史机遇的能力。这就是为什么推荐这本书给中国的有线电视经营管理工作者和技术工作者的理由。

本书由广华广播电视有限责任公司出资组织。在此书出版之际，特向广华公司表示感谢。

陈晓宁

1999年9月9日

引言

电视改变了 20 世纪下半叶的世界，其程度比印刷机问世之后的任何发明所引起的改变都来得深刻。仅仅 50 年，电视使政府、外交、战争、教育、经济、家庭结构、娱乐以及人类生活的几乎所有方面都发生了变化。

然而在有线电视技术和卫星传送技术得到开发之前，电视并没有充分发挥潜力。地面电视^① 的传输受到覆盖范围和节目内容的限制。经济的因素又迫使它仅能向人口密集的城市中心提供符合大众口味的节目。地面电视在它的信号所不及的地方，根本无能为力。即使有人对情景喜剧^② 和电视剧之外的节目感兴趣，地面电视所能给予的选择余地也是极其有限的。有线电视的问世改变了这种状况，它使电视能为所有受众提供各式各样的节目。

第一批印刷机印出了用拉丁文写成的书籍。拉丁文是大多数人不使用的一种文字。直到印刷机开始印刷用大众口语写成的作品，印刷技术才充分发挥出潜力。在这一点上，有线电视起到了同样的作用，它把丰富的节目奉献给了广泛的受众。

① 又称无线电视或开路电视。此种称谓是为区别于经由卫星传送的电视和经由有线电视网络传输的电视。

② 一种以固定人物为中心，各集里的故事相对独立的电视系列剧。

美国的第一个有线电视系统^①于1948年开始服务。在50年里，美国有线电视从简陋的手工制作发展到把数百个节目频道传送到美国的6800万家庭以及世界上数百万家庭。美国有线电视不仅改变了电视本身，也改变了电话和互联网等整个通信世界。

有线电视虽是英国首创，但它的发展历程却是一个典型的美国传奇。这个传奇里的人物有小城镇的企业家和华尔街的大亨，有发明家和高科技公司，有总统和市政官员，还有狂想家和空想家。这些早期的企业家大多来自小城镇，例如阿肯色州塔克曼，俄勒冈州阿斯托里亚以及怀俄明州卡斯珀等。

这些人开创和培育的有线电视系统很快被一些大公司所青睐，有些公司乐于制作和销售这些设备，还有一些公司想借机拓展它们传媒帝国的疆域。节目提供商也随后加入了这个行列。由于美国60年代电视节目的贫乏，所以当时的联邦通信委员会主任牛顿·米诺夫曾经称电视是“浩瀚的荒野”。这些节目提供商坚信，他们会把“浩瀚的荒野”变成绿原。

在随后的时间里，他们时常被政治和经济的狂风刮得颠簸不宁。他们有时顺风扬帆，有时则几乎桅倾船翻。他们遭到了国内最强大的利益集团的反对，包括地面电视网、电话公司以及各个层面的政府部门。然而，有时候他们也把自己塑造成最凶恶的敌人——利用某种程度的垄断提高收视费，无视订户的需求，把自己描绘成了全美各行业中最丑恶的公众形象。

他们满足了人们对电视贪得无厌的欲望，并为此得到了报酬，这是一直驱使他们前进的动力。从1948年到1958年，美

^① 有线电视系统是美国有线电视的最小单位。根据1998年统计，美国共有10845个有线电视系统。

引 言

国家拥有电视机的数量从不足 100 万增加到 4200 多万。尽管有各种风风雨雨，有线电视业的奠基者们还是创造出了数十亿美元的财富，构建了这个星球上迄今为止最强大的传播系统。

目 录

序	(1)
引 言	(1)
第一章 美国有线电视之父——比尔·丹尼尔斯	(1)
第二章 杰勒德时代	(23)
第三章 大手笔之作	(51)
第四章 有线电视的黑暗岁月	(75)
第五章 家庭影院的沉与浮	(102)
第六章 罗增克兰兹首创全国有线电视节目提供网	(133)
第七章 有线电视新闻网与公众事务报道有线电视网	(164)
第八章 松绑——有线电视节目多样化	(196)
第九章 华尔街的宠儿	(226)
第十章 国会：有线电视是特殊产业	(265)
第十一章 数字时代的黎明	(292)
第十二章 比尔·盖茨：有线电视是通向信息网络社会的最佳道路	(319)

第一章

美国有线电视 之父——比尔·丹尼尔斯

当比尔·丹尼尔斯驾车驶向丹佛市默菲餐厅去吃晚饭时，黯淡的夕阳已经落到了落基山岭背后。他刚从新墨西哥州霍布斯特镇长途而来，感到非常疲乏。丹尼尔斯是在去往怀俄明州油田的路上。到那里，他要创办他自己的保险业务。这是 1952 年 11 月的某一天。

二战前，比尔·丹尼尔斯曾在新墨西哥州军事学院学习。他没有接受美国海军军官学校的委派，而是担任了一名月薪 187.5 美元的海军战斗机飞行员。日本偷袭珍珠港以后，丹尼尔斯到北非当了一名战斗机飞行员，参加了南太平洋上空几次最激烈的战斗。在那些战局不利的日子里，当日军的“神风特攻队”机群攻击他的航空母舰“无畏号”时，他冒着生命危险把受伤的战友运送到安全地带。他因而获得了铜星勋章。

1952 年，他告别了战斗飞行员生涯，与其他几百万同代人一样，退役了。然而他发现，在家乡企业里没有适合他的位置。在躲过了日军的高射炮火和零式战斗机的俯冲之后，古老的家乡在他的眼里显得狭小而缺乏生机。丹尼尔斯是一个不甘

寂寞的人，充满渴望，永远在寻求刺激，寻找宏大和速见成效的事。他在寻找不再像他父亲所遭遇的那种灾难性的东西，他父亲曾因经济萧条而破产。

在默菲餐厅的酒吧，丹尼尔斯找到了他所寻觅的东西。他走进餐厅的时候，这位曾经得过新墨西哥州拳击金手套奖的人看到了一个装置上正在上演一场拳击比赛。那正是“星期三夜间拳击赛”节目。比尔·丹尼尔斯平生第一次看到的那个装置就是电视机。他被深深地吸引住了。餐后，他继续赶往怀俄明州卡斯珀，去开办油田保险生意。但他几次返回默菲餐厅，为的是观看那个拳击赛。同时他在想，一定会有办法把这个充满魔力的装置带进怀俄明州。但是，怎样把这个伟大的发明弄到一个根本没有电视台的小镇里来呢？丹佛市报纸上的一篇文章引起了他的注意，这篇文章描述的恰恰是他脑子里所想的——怎样把电视传送到地面电视台^①覆盖不到的地方。这就是有线电视。

他回到卡斯帕，聚集了一群石油界同行，筹资在卡斯帕建立有线电视系统。这些人每人出资 5000 美元，丹尼尔斯又从当地银行借了一些钱，于是，就用 25 万美元创建了怀俄明社区有线电视系统。

可是丹尼尔斯对于如何建设有线电视系统一无所知，他需要工程师。他的一个朋友推荐了自己的两个侄子，德州的吉恩·施奈德和理查德·施奈德。这两个人都是科班出身的工程师，都当过兵，也都在寻找令人兴奋和速见成效的宏伟事业。两兄弟来到卡斯珀，在广播电视工程师汤姆·莫里西的帮助下，着手建设这个州的第一个有线电视系统。施奈德兄弟技术娴

^① 英文“terrestrial”之译，相当于我们常称的“开路电视台”或“无线电视台”。

熟，简洁精练，有条不紊，这与丹尼尔斯善长理财，口若悬河，鲁莽行事的风格形成了“阴”、“阳”互补的最佳组合。吉恩主管经营，理查德担任总工程师。

卡斯珀的人要想看到电视就必须有电视信号，于是，首先就要建设一座高塔，再把天线架在塔上，然后从塔上把线路敷设到市镇的每个家庭。可是丹佛市地面电视台的信号传不到卡斯珀，最远仅能到达卡斯珀南方 150 英里的拉拉米，即使用高塔也不行。

于是，丹尼尔斯和施奈德兄弟去找美国电话电报公司，请这家公司使用设在拉拉米的一座塔，通过微波链路把丹佛市第 2 频道电视台的信号传送到卡斯珀。这是美国首次通过微波链路向远地接力传送电视信号。美国电话电报公司同意了，但是要求先收取 12.5 万美元。丹尼尔斯在没有一个订户签约也没有确证表明他会成功的情况下，毅然签付了这张支票。

1953 年年中，丹尼尔斯的公司开始敷设有有线电视线路并同首批订户签了约。收取每个订户 150 美元安装费和每月 7.5 美元的收视费，每天提供 8 小时的单频道黑白电视节目。这笔收视费在当时对大多数人来说是很大的一笔费用。吉恩·施奈德后来回忆说：“订户实在不介意花多少钱，只想看到电视。我们则疯狂地同订户签约。”丹尼尔斯的公司在卡斯珀国民警卫队操练厅举行的盛大开幕式上，一个仅有 2 万多人口的小镇竟然有 1.2 万人参加。这是一个轰动。一年后，这个有线电视系统有了 4000 个订户。丹尼尔斯的公司在有线电视线路设施和设备方面共投资大约 60 万美元，但是一年内便收回了投资。对那些搞石油的人来说，就像打出了一口高产的油井。

有线电视并不是比尔·丹尼尔斯创造的。事实上，许多年后，在他从这个行业赚了数亿美元之后，仍对解释有线电视如

何运营感到为难。他也从未花时间真正经营过有线电视。他对经营没有耐心，总是把经营留给更适合的人去做。在这个国家创建第一个有线电视系统的也不是他。

但是，比尔·丹尼尔斯是有线电视业的比利·格雷厄姆^①，是永不疲倦的传道士和热情的宣传者，并赢得了无数的皈依者。在他的说教和鼓动下，成千上万的个人和数十家公司把他们一度优先考虑的事撇在一边，向这个从未耳闻的行业投入了数十亿美元的资金和数十亿美元的人力。他是推销族中最杰出的推销员之一，在有线电视 50 年的历程中始终是一个中心人物，是早期有线电视企业家中罕见的人物之一。

卡斯珀有线电视系统建成之后，丹尼尔斯和他的同僚继续在怀俄明州劳林兹和新墨西哥州法明坦敷设有线电视线路。不久，丹尼尔斯邂逅了国内几乎每一个有线电视运营商，他的广泛交往和对同行的热心支持使他在 1956 年担任了新成立的全美有线电视协会这一行业组织的理事会主席。

作为行业组织的领导人，丹尼尔斯娴熟地处理了各种不同需求之间的关系。有些买主寻找有线电视系统卖主，而有些卖主则寻找买主，还有些是有线电视运营商谋求资金，等等。无论对何种需求，他总是设法给予帮助并由此找到了他在有线电视业中的位置。1958 年，他与同僚以及丹佛市的律师卡尔·威廉斯组建了丹尼尔斯联合公司。在随后的几十年里，丹尼尔斯在许多有线电视最大的交易中始终处于中心人物的位置。

丹尼尔斯赢得了有线电视之父的声誉。他自己却认为这种声誉应当归功于在他之前建立有线电视系统的人。无论如何，

^① 美国基督教福音派传教士、浸信会牧师，在美国和世界各地通过广播、电视、电影传教。

比尔·丹尼尔斯是一个不可多得的组织者，在他的组织下，无数个人和公司走向了成功的天国。

* 台词提示器公司。公司总裁欧文·卡恩建立的这家公司原先以闭路电视方式，从全美一些室内运动场播出体育比赛。1959年他派首席助手门罗·里夫金到丹佛市，同丹尼尔斯磋商如何利用有线电视传播闭路电视体育比赛。里夫金从丹尼尔斯那儿回去以后，催促卡恩进入有线电视业。几年以后，台词提示器公司成为美国最大的有线电视运营商，它的绝大部分有线电视系统都是通过丹尼尔斯购买的。

* 时代华纳有线电视公司。里夫金后来离开了台词提示器公司，与丹尼尔斯一起工作。他们与另外一些投资商创办了美国电视和传播公司，后来把它卖给了时代公司。1997年，时代华纳公司成为美国最大的有线电视公司^①。

* 考克斯传播公司。伦纳德·赖恩什由丹尼尔斯介绍进入有线电视业的时候，是以亚特兰大市为基地的出版与广播电视业巨头。他从丹尼尔斯那里收购了第一家有线电视系统，该有线电视系统成为90年代初考克斯跃居美国第3大有线电视运营商的基础。

* 远程传播公司。德州有线电视运营商鲍勃·马格内斯从丹尼尔斯那里买下了蒙大拿州博兹曼的有线电视系统，奠定了远程传播公司的基础。这家公司从1981年到1997年，一直占据美国最大有线电视运营商的地位。马格内斯是远程传播公司的董事长。

* 萨门兹传播公司。丹尼尔斯在一次晚宴上邂逅了德州

① 有线电视公司又称有线电视运营商，是有线电视系统的拥有者和运营者。有些有线电视公司拥有数个乃至上百个有线电视系统，则称他们为“多系统运营商”，英文为“MSO”。

企业家 C.A. 萨门兹。萨门兹在听取了丹尼尔斯的见解之后，决定收购宾州布拉德福特有线电视系统。这是后来成为美国最大有线电视运营商之一的萨门兹传播公司的首次收购。

究竟是谁敷设了第一条有线电视线路，这是一个颇有争议的问题。

世界上第一个有线电视系统是在英国建立的。二战前，几家公司把公寓楼内的多套单元房连接到一副公用天线上，接收英国广播公司的电视节目。

在美国，有好几个城镇都声称自己是有线电视的诞生地。但较为确切的一点是，美国许多地方差不多在同一时间建立了有线电视系统。比确定谁是第一更为重要的是，这场争论告诉我们，美国公众在 40 年代后期对于电视是多么渴望，同时也说明当时的有线电视技术是多么粗陋。

声称有线电视诞生地的城镇有一个共同点，那就是，它们都处在不能用标准屋顶天线接收良好地面电视信号的地区，同时，它们又距离地面电视台比较近，可以用装在高塔上或者放在附近山顶上的接收天线收到这些地面电视台的信号。此外，在这些城镇中都有一些充满进取心和掌握一些电子技术知识的企业家。

在丹佛市博物馆和有线电视中心的档案中，有关使用公用天线并由同轴电缆向许多地方传送电视信号的最早书面记载，是 1948 年 11 月 18 日《塔克曼纪事报》周刊封面的一篇文章。

1948 年，塔克曼是一个仅有两千居民的小镇。它位于田纳西州孟菲斯西北 90 英里之处，主要商务活动是为周围的棉花种植场服务。镇上有一家由詹姆斯·吉米·戴维森拥有的电器商店。

吉米和他的两个姐姐在 1930 年成为孤儿，经历了非常艰