

Ostatni kwartał roku był corocznym okresem „żniw” dla wszystkich operatorów telewizji. Czasem szczególnie intensywnej walki o abonenta, który spędzając jesień i zimę z pilotem w ręce, przy okazji kupi może nowy telewizor przystosowany do oglądania programów HD?;

Ma w każdym razie czas, by zająć się rynkowymi nowinkami.

WOJCIECH APEL, 4VOD SP. Z O. O.  
AGNIESZKA KLIMCZYK, SGT S.A.  
FOT. TOYA, ARCHIWUM

Rozgorzała walka na oferty, do której stanęły sieci kablowe broniące swoich klientów oraz platformy satelitarne, dysponujące znacznymi środkami finansowymi i rozbudowanymi strukturami sprzedaży (punkty sprzedaży i obsługi klienta, call center, sprzedaż bezpośrednia). Jak walczyć? Jak nie dać sobie odebrać klientów? Zastanówmy się, jako środowisko, gdzie są nasze silne, a gdzie słabe strony?

### Liczba programów

Duża pojemność sieci umożliwia dystrybucję wielu kanałów. Każdy wyłączony kanał analogowy daje możliwość wstawienia w jego miejsce kilku nowych. Oczywiście, niezbędne są inwestycje, pojawiają się też związane z tym opłaty – dla nadawców, dla organizacji zbiorowego zarządzania, ale też może to być wyraźny wyróżnik dla sieci kablowych, dla których stworzenie pakietów

200- czy 300-programowych nie jest problemem technicznym. Teoretycznie – pojemność sieci kablowej to ok. 700 kanałów w jakości SD. Ta liczba bierze się z mnożenia – 90 kanałów analogowych 8 MHz, a w każdy z nich można wstawić 8 kanałów cyfrowych w jakości SD. W praktyce operator musi odjąć pasmo przeznaczone na dostęp do sieci internet, telefonię (ta zajmuje niewiele) i przyszłe usługi wykorzystujące techniki VoD. Skoro tak, trudno będzie przekroczyć 400 kanałów, która to liczba jest jednak możliwa.

A 400 kanałów SD to i tak bardzo dużo!

Ale co z HD? Kanał HD zajmuje tyle co 2, może 3 kanały SD – więc jak operator „wstawi” do sieci 40 kanałów HD, to SD będzie mógł mieć ok. 300.

Być może stworzenie w ofercie operatorów CATV pakietów po kil-


# Przełom roku

kaset kanałów każdy będzie wystarczającym powodem dla Krajowej Rady Radiofonii i Telewizji, aby wyjaśnić, dlaczego platformy satelitarne mogą oferować „kilkaset darmowych kanałów satelitarnych” (FTA) nie płacąc nic, podczas gdy od operatorów sieci kablowych wymaga się podpisywania umów i opłat dla organizacji zbiorowego zarządzania.

### Pakietyzacja

W niemieckich i brytyjskich sieciach kablowych dostępne są pakiety dedykowane określonym grupom społecznym, np. cudzoziemcom. Na pierwszy rzut oka wydaje się, że





taka usługa ma sens tylko w dużych miastach. Tymczasem w małych Tychach, z racji obecności dwóch fabryk włoskich, jest zapotrzebowanie na „włoskie” pakiety! Obecnie większość sieci krajowych jest zasilana przez jedną, centralną stację czołową i wprowadzenie usługi dla jednego miasta często powoduje możli-

HD. Zachęcamy ich do kupowania nowoczesnych telewizorów, więc niech mają radość z oglądania na nich obrazu dobrej jakości. Przy okazji warto zwrócić uwagę na jakość niektórych programów SD. Brak pojemności na niektórych transponderach satelitarnych objawia się tym, że operatorzy niektórych platform „zgniatają” sygnał jak tylko mogą, w sposób trudny do zaakceptowania przez abonentów. Niektóre kanały muzyczne nadawane są w rozdzielczości mniejszej niż PAL, a przepływności kanałów oscylują w okolicy 1,5 Mb/s. Jednocześnie programy promowane przez te platformy potrafią być przesyłane z przepływnością 7 Mb/s

współpraca z twórcami kontentu, która zaowocuje dostarczaniem nam gotowych produktów VoD, a nie tylko magazynów przypadkowych, wymieszanych filmów. Dobrym przykładem jest HBO Digital, pierwszy na naszym rynku subskrypcyjny produkt VoD, wsparty silną marką i dobrze promowany przez kanały telewizyjne.

### Konwergencja czyli: telewizja – internet – telefon

Od roku 2003, gdy jeden z większych światowych operatorów kablowych – UPC – wprowadzając usługi dostępu do internetu oraz usługi telewizyjne, ogłosił, że wypowiada wojnę tradycyj-

# - czas telewizji

wość wprowadzenia jej w całej Polsce. Pewną szansą jest także pozyskanie takich programów, które mogłyby być sprzedawane pod hasłem „dostępne tylko w dobrych sieciach kablowych”.

### Prawdziwe HD i dobre SD

Jako branża CATV oferujemy prawdziwe – nie tylko z nazwy – HD. Ta sama pojemna sieć umożliwia oferowanie programów w HD w pełnej jakości – a nie tylko z fatalnym upscalingiem (chodzi o umieszczenie programu w jakości SD (czyli 768 pikseli na 576) w formacie HD – 1920 x 1080, poprzez zwykłe powiększenie wielkości piksela) i silną kompresją sygnału z satelity dosyłowego. Mamy dobrej jakości sieci, dzięki którym możemy pokazać abonentom, jak powinno wyglądać prawdziwe

i wtedy nawet SD wygląda bardzo dobrze. Należałoby zadać pytanie, czy jako środowisko kablowe skazani jesteśmy na dosył programów z satelity. Przecież istniejące sieci światłowodowe dają możliwość pobierania programów wprost od nadawców. Nawet jeżeli ich studia nie są zlokalizowane w Polsce.

### Wreszcie pełne VoD

Kolejną silną stroną jest możliwość oferowania klientom pełnej gamy usług VoD. W przeciwieństwie do platform satelitarnych możemy świadczyć VoD transakcyjne, z dostępem do wielu archiwów, bibliotek i zbiorów treści, dowolnie dostępnych. Możemy też wprowadzić znane z platform satelitarnych produkty subskrypcyjne, przy czym w naszej technologii nie będzie to produkt ograniczony pojemnością dysku dekodera. Konieczna jest taka

nym telekomom, okazało się, że konwergencja to walka o abonenta, który do tego czasu zaspokajał swe zapotrzebowanie na usługi telekomunikacyjne u różnych dostawców. Teraz każdy operator chce dać abonentowi... wszystko. Sieci kablowe oparte są na sieci światłowodowej, dlatego pasmo 100 Mb/s do abonenta nie jest tu problemem. Można przysyłać nimi prawdziwe, pełne HD, bardzo dobry internet oraz świadczyć usługi telefonii. Taka oferta wypada korzystnie cenowo, a platformy satelitarne jeszcze mają problem ze świadczeniem podobnych usług. „Jeszcze”... bo już obserwujemy pierwsze sygnały zmierzające do wejścia na – do tej pory – „nasz” rynek. W listopadzie ub.r. ruszyły testy dostarczania internetu dla abonentów platformy Cyfrowy Polsat, dzięki współpracy ze Sferią. W 2010 roku CP zapowiada także uruchomienie telefonii stacjonarnej.