

# Şeful cabliştilor: Pe piaţa TV câştigă doar preţurile mici

Ziarul  
Financiar ADRIAN SECELEANU Pg. 15

TARIFELE mici şi numărul mare de posturi TV incluse în pachetele de bază reprezintă cea mai eficientă strategie de atragere a clienţilor pe piaţa locală, consideră Radu Petric, preşedintele Asociaţiei de Comunicaţii din Cablu (ACC).

„Piaţa de servicii TV din România este una foarte sensibilă la preţ. Modelul de business de succes este bazat pe preţurile mici şi un număr cât mai mare de posturi TV incluse în pachetele de bază ale operatorilor, spre deosebire de pieţele occidentale, unde canalele de film sau sport, de exemplu, vin doar odată cu pachetele premium“, a spus Petric în cadrul unei conferinţe organizate la Bucureşti de publicaţia online Broadband TV News. „În România avem operatori care concurează pe baza preţului şi unii care au ca principal atu serviciile de înaltă calitate pentru clienţi. Operatorii care se bazează pe preţ au câştig de cauză. Avem pe piaţă operatori care s-au bazat încă de la lansare pe conţinut propriu, pe canale speciale, dar nu au avut acelaşi succes precum ceilalţi operatori de satelit“, a adăugat el.

Piaţa de servicii TV din România, a treia ca mărime din regiune, este dominată de RCS&RDS şi UPC pe segmentul de cablu şi de RCS&RDS şi Romtelecom pe segmentul de televiziune prin satelit.

Preţul serviciilor TV a scăzut constant în ultimii ani, chiar dacă operatorii au ajuns să ofere gratuit atât antena de satelit şi receptorul, cât şi serviciile de instalare pentru contractele pe doi ani. La finele anului trecut existau 5,25 milioane de clienţi pentru serviciile de retransmisie TV.

UPC, care îşi dispută cu RCS&RDS poziţia de lider al pieţei locale de servicii TV prin cablu, se aşteaptă ca includerea din acest an în portofoliul de produse a unui recorder video digital (Digital Video Recorder - DVR) să aducă „creşteri substanţiale ale vânzărilor“, a declarat Raluca Milin, director de marketing şi vânzări al UPC România. „Poate că acum suntem prinşi între doi operatori mari, dar pe termen lung UPC va creşte puternic. În acest an vânzările au fost mai bune decât în anii trecuţi, iar lansarea DVR-ului, un produs revoluţionar, va contribui la creşteri substanţiale“, a spus ea. DVR-ul este un dispozitiv care le permite utilizatorilor să înregistreze emisiuni TV pentru a le urmări ulterior.

Echipamentul poate fi programat să înregistreze anumite emisiuni (filme, meciuri), ce pot fi vizualizate ulterior. DVR-ul poate fi setat să înregistreze şi programele urmărite live, astfel că utilizatorii pot „opri“ difuzarea unei emisiuni şi să continue să vadă urmarea acesteia oricând doresc - ca şi cum acestea ar fi rulate de pe un DVD.

Compania norvegiană Telenor, care colaborează cu UPC România pentru furnizarea serviciului de televiziune prin satelit Focus Sat, este interesată de extinderea businessului din România, pe fondul tendinţei din regiune de extindere a ofertelor de către operatorii de satelit, a spus Leiv Svenning, director al Telenor pentru Europa Centrală şi de Est pe segmentul de comunicaţii prin satelit.

HBO România este pregătită să lanseze în România HBO Digital, un post TV pe bază de abonament unde utilizatorii pot selecta ce program doresc să vadă precum şi HBO HD, care să difuzeze imagini de înaltă rezoluţie, compatibile cu televizoarele de ultimă generaţie, a declarat Carmen Harabagiu, Country Manager al HBO România.