

Skarpa już po corocznych zebraniach grup członkowskich

Na terenie naszej spółdzielni zakończyły się jedne z najważniejszych, rocznych zebrań.

W ostatnich dniach odbyły się bowiem zebrania grup członkowskich poszczególnych sektorów naszej spółdzielni. W zebraniach brali udział mieszkańcy poszczególnych nieruchomości, władze spółdzielni, a także zaproszeni goście. Zarząd i Rada Nadzorcza przedstawili informację o działalności w minionym roku i planach na rok kolejny. - Najważniejsze, że sytuacja finansowa spółdzielni jest dobra. Problem niepłacących lokatorów dzięki skutecznemu systemowi wychodzenia z zadłużenia maleje, a spółdzielnia kolejny rok nie podnio-

sła żadnej z zależnych od niej opłat - mówi Wojciech Pronobis, prezes SM „Na Skarpie”.

Wśród spraw poruszanych przez mieszkańców dominowały pytania o terminy dociepleń budynków, a także sprawy bezpieczeństwa. Zwracano uwagę na bardzo duże koszty jakie z kieszeni spółdzielców idą na naprawę zniszczeń dokonywanych przez wandalów. Mieszkańcy zobowiązali również spółdzielnię, żeby wystąpiła do straży miejskiej o zwrócenie uwagi na problem niesprzątanego psach. Lokatorzy skarżyli się, że mimo ogromnej pracy gospodarzy nie tylko trawniki, ale też i chodniki często są zanieczyszczone przez psy mimo, że właściciele mają obowiązek po nich sprzątać.

Zdjęcia z zebrań na str. 3



Podczas zebrań grup członkowskich mieszkańcy uzyskują informację o działalności spółdzielni

t e k s t s p o n s o r o w a

Milion sprzedanych usług

Abonenci Multimedia Polska korzystają już z ponad 1 miliona usług (RGU), czyli telewizji, internetu i telefonu. Milionowa usługa została kupiona w Tarnowie.

Tutaj właśnie spółka buduje nowoczesną sieć telewizji kablowej. Głównymi czynnikami napędzającymi dynamiczną sprzedaż Multimedia Polska są pakiety usług oraz nowoczesne produkty, takie jak cyfrowa telewizja kablowa, wideo na żądanie oraz telefonia VoIP. W pierwszych trzech miesiącach bieżącego roku, spółka sprzedała niemal 39 tys. usług. - Znaczący wzrost sprzedaży zawiądzamy przede wszystkim rosnącej popularności usług pakietowych, a także wprowadzeniu do oferty cyfro-

wej telewizji kablowej, wideo na żądanie oraz telefonii VoIP - mówi Andrzej Rogowski, prezes zarządu Multimedia Polska.

W I kwartale 2008 r. Multimedia Polska odnotowały wzrost sprzedaży usług we wszystkich segmentach, a więc: telewizji kablowej (cyfrowej i analogowej), szerokopasmowym dostępie do internetu oraz telefonii stacjonarnej (w technologii cyfrowej VoIP oraz tradycyjnej telefonii PSTN). Podobnie jak w ostatnich kwartałach, najszybciej rośnie liczba abonentów korzystających z internetu. Na koniec I kwartału 2008 r. spółka miała blisko 230 tys. internautów, czyli niemal o 40% więcej niż rok wcześniej (na koniec marca 2007 r.).

- Od wielu kwartałów utrzymujemy dwucyfrowe wzrosty w tym segmencie i mam nadzieję, że po-

dobnie będzie w kolejnych kwartałach. Spodziewamy się, że internet będzie zyskiwał na znaczeniu w strukturze naszych przychodów - komentuje Andrzej Rogowski. Przyspiesza sprzedaż cyfrowej telewizji kablowej (DTV). Multimedia Polska w I kwartale 2008 r. pozyskały 15,6 tys. nowych abonentów, korzystających z tej usługi (w IV kwartale 2007 r. było to 10,6 tys.). Na koniec marca tego roku spółka miała już ponad 35 tys. użytkowników DTV.

Na koniec marca 2008 r. Multimedia sprzedały łącznie 591,6 tys. RGU telewizji (cyfrowa telewizja kablowa, analogowa i programy Premium), czyli o 11% więcej, niż rok wcześniej. - Sprawdzają się nasza strategia, zakładająca wzrost przychodów na abonenta, dzięki stałemu poszerzaniu pakietów, a także promowaniu usług zintegro-



wanych - mówi prezes Rogowski. Liczba abonentów korzystających z co najmniej dwóch usług (Double Play) wyniosła w I kwartale 2008 r. 226,6 tys., co oznacza wzrost o ponad 30% w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku. Z pakietu Triple Play korzystało 51,3 tys. abonentów - niemal 40% więcej niż przed rokiem. Liczba usług przypadająca na jednego abonenta zwiększyła się z poziomu 1,43 w I kwartale 2007 r. i 1,52 w IV kwartale 2007 r. do 1,57 w I kwartale 2008 r., po raz kolejny osiągając rekordowy poziom. - Widzimy jeszcze spore możliwości podniesienia tego wskaźnika. Klienci będą coraz chętniej korzystać z pakietów oferowanych przez Multimedia Polska, ponieważ dostają skrojoną na miarę i coraz ciekawszą ofertę - wyjaśnia prezes Rogowski.