



2007/10/20 全新改版

全新改版
NEW SITE ONLINE

汇聚中国传媒思想力 深度·理性·独立

学术网 >> 实务 >> 经营管理

中国网络电视的现状、问题和对策

2003-09-08

作者：王贵斌 | 6191字节 | 阅读：68次 | 评论：0条 | 关键词：网络电视 来稿选登

[关键词]：网络电视 来稿选登

我们正处在一个网络经济时代，继报纸、广播网络化的影响，随着宽带互联网的接入，机顶盒的使用增加，数字世界越来越走向大众，网络电视已经进入应用的阶段，本文将从网络电视的接入和人们的消费行为，网络电视的优势地位，目前的问题几个方面对网络电视的进程做一些分析，恳请方家指点批评。

网络电视的接入

本文利用互联网搜集相关的网络电视的直播页面。搜集资料显示：网络电视使用的普遍做法是对电视节目进行直接编码之后，设立链接的集合点，用户使用互联网时只要登录该站点，就可以选择节目、进行在线观看，这些节目的主要采用 real player和windows media player这两种播放器为主要的播放工具，例如星空卫视用户只要进入该站点，点击所要观看的频道就可以在线观看；第二种播放的方式是集合现有的播放网址，通过编辑制作的电视视频播放工具播放，该技术是将播放器嵌入播放软件，例如使用黄河网视、网际飞音、Yun网络电视等这些软件，这种播放方式简单易用，用户打开该软件，点击自己喜欢的节目就可以播放了；第三种播放的方式是电视联网带来的视频感受，也就是现在推广的电视与网络功能结合的链接方式，如家庭用户只要使用Hid一键飞的网络电视，就可以浏览互联网，当然也就可以进入以上两种方式的在线电视的播放；第四种方式是现有的广电传媒集团建立的传播网站，这些网站主要链接的电视节目很少，在很多的电视台网站上电视节目直播内容却不多，主要用来宣传该电视台的节目单。这四种接入构成目前网络电视的主要接受通道。网络技术的飞速发展，对未来网络电视的发展打下了良好的基础。媒介改变社会，这已经被人们广为认同，麦克卢汉指出，媒介即信息，人们对信息的使用已经大大增加了，网络电视的使用将成为未来社会，人才和信息的摇篮。有专家指出，在信息化的时代，数字产品的软件技术与硬件作用同等重要，计算机的软件控制技术可以促进通信技术和消费类产品的技术更新，通信产品和消费类产品又为计算机的软件控制技术提供了发挥技术特长的舞台，这种相互依存的现象也使产品有了融合的基础（安永成等：交互式网络电视的技术发展，电视技术2001年第9期）。

网络电视的优势

伴随着新的视频标准MPEG4的确立和RM流媒体格式的流行，电视媒体依靠其独特的视频、音频魅力和实时网上直播优势，越来越多地参与到了网络媒体中去，为实现网络电视台提供了广阔的发展空间。网络电视的多元互动，是构成网络电视发展的首要因素，在这个过程中，电视媒体自身没有走在前面，而是其它软件的链接成为领跑网络电视的前锋。同时由于宽带网络的普及，公司、团体和个人等广电媒体以外的成分也开始逐步涉入到网络电视的发展进程当中，出现这种现象，一是我国的互联网经济已经有了很大的发展，互联网用户在2002年已经达到5910万户，其中宽带网络用户数量达660万户，除计算机上网外，移动终端和家用电器上网人数已达150万户。

（http://www.cnnic.net.cn/develst/2003-1/4-1.shtml）二是随着上网人数增加，上网的方式也多样化了。上网资费下降，使得许多人有条件接近使用互联网。根据中央电视台的报道，绝大多数人认为经济情况比往年有所好转。网络使计算机的娱乐功能凸现，电视在网络中应用，同时网络电视的出现在硬件上加强了这种互联互通即时播放的可能。上网人员的组成中，年龄特征为35岁以下的占多数，他们接受的文化水平高，接受新事物容易。他们是网络电视的主力军，这符合网络的开放性特点。中国电信在上海等地推广的宽带事业，安装费用在送网卡的优惠中，实际上将初装费取消了，选择接入宽带的人们越来越多（http://news.xinhuanet.com/it/2003-

j 文章 j 动态 SEARCH

上一篇 Previous

“一社两报”格局下的地市党报发展谋略

作者：胡德桂 | 2003-09-08

我国地市党报发展到今天，已经形成了“一社两报”的新格局，即一家地市党报社有两种报纸，一种是作为地市党委机关报的日报，一种是作为地市党报子报的晚报。地市党报社“一社两报”格局下究竟应该如何发展，是个值得……

下一篇 Next

从媒介生态的变迁看“三贴近”

作者：张卫华 | 2003-09-05

一，媒介生态理论上个世纪二三十年代，美国社会学家借用生物学中生态学一词，来描述人类在生存空间方面安置自身及自己的职能机构的方式，创立了社会生态学。经典的社会生态理论，其哲学基础来自于孔德的社会有机体……

如何提升 你的专业高度？

这里汇集国内20余家专业出版机构近5000种图书，目前国内传媒专业程度最高的网络主题书店 >>>

中华传媒书店
BOOK.MEDIACHINA.NET

03/06/content_760760.htm) 宽带发展的平民化使得受众能够介入这一领域, 尼葛洛庞帝在《数字化生存》中指出, 每个人都能成为网络电视台。实际上, 正是这些个人主页的存在构成对传统媒体领跑的中介, 众多私人、集体开设的网络电视台、网络电视站点跟进的局面。有专家预言: 未来网络电台、电视台(网站)的客户市场要远比传统广播电视和报纸的客户群分散得多, 每个省份需要10—15家网络电台电视台提供服务来满足用户的需求。一旦这些分散的网络电台电视台(站点)被某一集团收购进行整合, 势必在互联网市场上形成一股强大的冲击波, 会对传统广播电视、报业的客户市场形成巨大的威胁。就机顶盒的使用来说, 由于中国电视的普及率很高, 现在全国的彩电拥有量为2.8亿台。这是目前发展网络电视的主要对象; 随着个人支付能力的增长, 计算机进入平民消费的时代, 计算机上网看电视的数量也迅速扩大, 而且计算机显示器一般都采用纯平制造, 作为一种新兴的家用和办公工具, 普及的可能是很高的, 数字电视一旦投入运营, 计算机可用武之地是很大的; 新兴软件的增加和可靠性的提高, 接入方式增加了人们接触电视的渠道, 这些都构成对网络电视的需求增加。而广播电视集团建立的网站, 播放的内容采用的链接也是相同的位置, 但是它们有自己的版权, 在未来的使用流量还质量中起着决定的作用。

网络电视存在的问题 对电视网络站点的接入方式我们不难发现, 受制于point-point(点对点)的传输方式, 画面传输质量很差, 也存在和网络电视软件播放的问题, 因为网络电视软件的链接采用的点对点的方式, 链接的位置都一样。

首先, 网络与电视的链接也就是电视与网络的接入方式之间存在的问题。网络站点的直播受限于一定流量的控制, 其链接方式为点对点的链接, 不像有线电视或者卫星电视的接入可通过的流量数目, 而且由于上网电视的收费无法控制, 媒体单位无法获得收益, 尽管可以设立网络缴费形式, 由于画面质量、声音传输之间的问题无法解决, 短时间内网络受众需求无法获得满足。其次, 我国目前采用“三网融合”的政策, 大多数人采用电话上网, 电话传输的质量很难保证, 而电视的网络化需要较高的传输速度, 一般用于编辑制作时使用的视频信息数据率为40Mbps(MJPEG压缩方式, 4:1的压缩比)或25Mbps(MPEG2压缩方式)。由此可见, 网络的数据传输速度至少要求在100Mbps以上。(喻春轩: 新世纪的数字网络电视, 广播与电视技术, 2001年第2期)因此就要求网络一方面要有足够快的数据传输速度, 另一方面还不能出现传输间断。另外, 上面提到的软件由于很少拥有自己对电视传输的版权, 提供的信息大都是互相借用其它的传输地点, 因而网络电视的接入就很难保证独立的运营, 良好画面的播放、声音数据的传输也就成为不可能。多个用户选择同样的节目, 造成访问数量过多, 在线观看的用户信号很差, 有时会造成网络阻塞现象。

发展建议

- 1: 借鉴有线电视发展的经验, 设计合理的网站结构, 并且在不同地区设立一定的镜像, 用户可以就近使用互联网, 方便迅速地接入高质量的视频, 进行网上直播; 网络内容, 网络方便快捷性, 网络电视丰富可靠的信息, 都是网络电视发展的必须;
- 2: 充分重视软件的研发, 对网络电视的版权给予必要的重视, 这样, 一方面解决了电视使用费问题, 另一方面也能够缓和电视的链接;
- 3: 发挥关键硬件支持作用, 对旧网络体系进行改革改造, 迅速扩大网络电视的可接入;
- 4: 借鉴互联网发展的经历, 全面提高网络电视的质量, 提供迅捷的重大新闻报道。发挥互联网瞬时报道的效能, 使网上发布“即时”新闻成为可能。
- 5: 文字、图象、视频、音频多种使用方式交互替代。
- 6: 数字化记者的培养必须理论与现实相联系, 电脑化、数字化、网络化是21世纪电视推广的主流方向。多维度的发展对电视传统的组织形态、采编方式、经营手段等方面产生重大影响, 对记者、编辑们的素质提出了按网络思维改造的要求。

作者: 王贵斌 兰州大学新闻系01级研究生

地址: 兰州大学一分部432信箱

邮编: 730000

e-mail: wethilly@sohu.com

王贵斌

： 传媒资讯网 ！ 传媒学术网 ！ 传媒考研网 ！ 传媒博客 ！ 传媒社区 ！ 传媒书店 ！

！ 关于我们 ！ 会员注册 ！ 交换链接 ！ 联系我们 ！ 法律声明 ！ 广告服务 ！



© 2001-2007 中华传媒网版权所有 京ICP061016
Copyright © 2001-2007 MediaChina.net All Rights Reserved