



EDITOR'S SCATVIEW

Manoj Kumar Madhavan

Jio is acting as the biggest disruptor with its free streaming of IPL. Reliance had bagged the digital rights of the event, pursued a shrewd strategy of offering a low cost broadband plans and with it streaming the games free on its OTT platform - JioCinema for its subscribers.

The agenda was to lure subscribers from the traditional way of viewing IPL on television and get them to digital streaming platform. This will affect Cable TV and the DTH stakeholders.

The cable industry is still coming to terms with TRAI's latest NTO 3.0, where the local cable TV operators have to raise monthly rates for cable connection by 10-15%. This move of Jio comes as a double whammy to the LCO / MSO community. I am amazed at this community's resilience and survival appetite in the midst of major upheavals and disruptions witnessed over the past three decades. I am optimistic that they will overcome this and come out stronger. For this, the cable industry needs to fine-tune its strategy and get its act together.

Free Dish is having a phenomenal run with its auction and Prasar Bharati is raking in the moolah. Prasar Bharati raked in up to Rs 1070 crores from the auction. Free Dish is another challenge for the cable TV community as it spreads its tentacles across India with its free-to-air business model.

The last of the hurdles for the Sony – Zee merger seems to have ended with Zee settling all its debtors. So we should see the merger process getting completed very soon. It will be interesting to see the renewed battle after that between Sony-Zee, Disney-Hotstar & Jio –Viacom.

All major reports released by various industry players have rightly projected the growth of the OTT market in the coming years, decades...etc. Whilst this is true to a large extent, my gut feeling is that the legacy industry of cable TV and DTH will also co-exist. No matter even if they receive a major battering from the current disruptions, these industry stakeholders aint going anywhere. They are going to be around and will enjoy the party for some more time. Cheers to that!

(Manoj Kumar Madhavan)

आईपीएल की मुफ्त स्ट्रीमिंग के साथ जियो सबसे बड़े व्यवधान के रूप में काम कर रहा है। रिलायंस ने आयोजन के डिजिटल अधिकार हासिल किये थे, और कम लागत वाली ब्रॉडबैंड योजनाओं को पेशकश करने की चतुर रणनीति अपनायी और इसके साथ अपने ग्राहकों के लिए ओटीटी प्लेटफॉर्म-जियो सिनेमा पर खेल का मुफ्त स्ट्रीमिंग कर रहा है।

एजेंडा टेलीविजन पर आईपीएल देखने के पारंपरिक तरीके से सब्सक्राइवर्स को लुभाना था और उन्हें डिजिटल स्ट्रीमिंग प्लेटफॉर्म पर लाना था। यह केवल टीवी और डीटीएच हितधारकों को प्रभावित करेगा।

केवल उद्योग अभी भी ट्राई के नवीनतम एनटीओ 3.0 के साथ आ रहा है, जहां स्थानीय केवल टीवी ऑपरेटर्स को केवल कनेक्शन के लिए मासिक दरों में 10-15% की वृद्धि करनी पड़ती है। जियो के इस कदम से एलसीओ/एमएसओ समुदाय को दोहरी मार पड़ी है। मैं पिछले तीन दशकों में देखी गयी प्रमुख उथल-पुथल और व्यवधानों के बीच इस समुदाय के लचीलेपन और जीवित रहने की भूख से चकित हूँ। मैं आशावित हूँ कि वे इससे उबर जायेंगे और मजबूत बनकर उभरेंगे। इसके लिए उद्योग को अपनी रणनीति को ठीक करने और अपने कार्य को एकसाथ करने की आवश्यकता है।

फ्रीडिश अपनी नीलामी के साथ शानदार प्रदर्शन कर रहा है और प्रसार भारती पैसा कम रहा है। प्रसार भारती ने नीलामी से 1070 करोड़ रुपये की कमायी की है। फ्रीडिश केवल टीवी समुदाय के लिए एक और चुनौती है क्योंकि यह अपने फ्री-टू-एयर बिजनेस मॉडल के साथ पूरे भारत में अपनी जाल फैला रहा है।

ऐसा लगता है कि सोनी-जी विलय की आखिरी बाधा जी द्वारा अपने सभी देनदारों का निपटान करने के साथ समाप्त हो गयी है। इसलिए हमें विलय की प्रक्रिया बहुत जल्द पूरी होते हुए देखने को मिलेगी। इसके बाद सोनी-जी, डिज्नी-हॉटस्टार और जियो-वायाकॉम के बीच नये सिरे से लड़ाई देखना दिलचस्प होगा।

विभिन्न उद्योग के खिलाड़ियों द्वारा जारी सभी प्रमुख रिपोर्टों ने आने वाले वर्षों, दशकों...आदि में ओटीटी बाजार के विकास का सही अनुमान लगाया है। हालांकि यह काफी हद तक सच है, लेकिन मेरी अंतः प्रेरणा यह है कि केवल टीवी और डीटीएच की विरासत उद्योग भी सह-अस्तित्व में रहेंगे। भले ही उन्हें मौजूदा व्यवधानों से बड़ी मार झेलनी पड़ी, ये उद्योग हितधारक कहीं नहीं जा रहे हैं। वे आसपास रहने वाले हैं और कुछ और समय के लिए पार्टी का आनंद लेंगे। उसके लिए प्रसन्न रहें!

(Manoj Kumar Madhavan)