

BSNL, GTPL AND DEN ARE REWIRING DIGITAL INDIA

From Turnaround to Transformation: The New Broadband Story of India.

India's digital economy is expanding at an unprecedented pace. From AI-powered applications and cloud computing to OTT streaming, telemedicine, online education and smart manufacturing, the country's future is increasingly dependent on one critical enabler, high-speed broadband connectivity.

As India advances towards becoming one of the world's largest digital economies, broadband is no longer viewed merely as a telecom service. It has become essential national infrastructure, comparable to roads, railways and electricity.

At the centre of this transformation stands one of the most remarkable turnaround stories in Indian telecom history: Bharat Sanchar Nigam Limited (BSNL). Once perceived as a legacy public sector telecom operator struggling against private competition, BSNL has successfully reinvented itself as a key driver of broadband expansion and digital inclusion.

डिजिटल इंडिया को नयी दिशा दे रहे हैं बीएसएनएल, जीटीपीएल और डेन

बदलाव से कायापलट तक: भारत की नयी ब्रॉडबैंड कहानी।

भारत की डिजिटल अर्थव्यवस्था मौजूदा समय में बहुत तेजी से आगे बढ़ रही है। एआई-पावर्ड ऐप्स और क्लाउड कंप्यूटिंग से लेकर ओटीटी स्ट्रीमिंग, टेलीमेडिसिन, ऑनलाइन शिक्षा और स्मार्ट मैन्युफैक्चरिंग तक, देश का भविष्य एक अहम चीज पर निर्भर है, हाई स्पीड ब्रॉडबैंड कनेक्टिविटी।

जैसे जैसे भारत दुनिया की सबसे बड़ी डिजिटल अर्थव्यवस्थाओं में से एक बनने की ओर बढ़ रहा है, ब्रॉडबैंड को अब सिर्फ एक टेलीकॉम सेवा के तौर पर नहीं देखा जाता। यह सड़कों, रेलवे और बिजली की तरह एक जरूरी राष्ट्रीय इंफ्रास्ट्रक्चर बन गया है।

इस बदलाव के केंद्र में भारतीय टेलीकॉम इतिहास की सबसे शानदार 'टर्नअराउंड' कहानियों में से एक है: भारत संचार निगम लिमिटेड (बीएसएनएल)। कभी निजी कंपनियों से मुकाबले में जूझ रही पुरानी सरकारी टेलीकॉम कंपनी मानी जाने वाली बीएसएनएल ने खुद को ब्रॉडबैंड विस्तार और डिजिटल समावेश के मुख्य वाहक के तौर पर सफलतापूर्वक नये सिरे से स्थापित किया है।





Complementing BSNL's resurgence are cable broadband leaders GTPL Hathway and DEN Networks, which have quietly transformed from traditional cable television operators into significant broadband service providers. Together, these organizations are extending digital connectivity across urban, semi-urban and rural India, helping bridge the country's digital divide while creating the infrastructure needed for the next generation of digital services.

BSNL'S REVIVAL: A CASE STUDY IN REINVENTION

Few organizations have experienced a transformation as dramatic as BSNL.

For years, the state-owned telecom operator faced declining revenues, subscriber losses and growing competitive pressure from private telecom players. Delayed technology upgrades and market disruptions further compounded its challenges.

However, the past two years have witnessed a remarkable turnaround.

BSNL reported its first quarterly profit in 17 years during Q3 FY25, posting a net profit of Rs 262 crore. This momentum continued in Q4 FY25, when the company recorded a profit of Rs 280 crore, marking its first consecutive profitable quarters in nearly two decades.

वीएसएनएल की वापसी में केवल ब्रॉडबैंड की बड़ी कंपनियां जीटीपीएल हेथवे और डेन नेटवर्क भी अहम भूमिका निभा रही हैं। इन्होंने चुपचाप खुद को पारंपरिक केवल टीवी ऑपरेटर से बदलकर बड़े ब्रॉडबैंड सेवा प्रदायक के तौर पर स्थापित कर लिया है। ये कंपनियां मिलकर शहरी, अर्धशहरी और ग्रामीण भारत में डिजिटल कनेक्टिविटी बढ़ा रही हैं। इससे देश में डिजिटल अंतर को कम करने में मदद मिल रही है और साथ ही अगली पीढ़ी की डिजिटल सेवाओं के लिए जरूरी इंफ्रास्ट्रक्चर भी तैयार हो रहा है।

वीएसएनएल की वापसी: नये सिरे से शुरुआत की एक केस स्टडी

बहुत कम संस्थाओं ने वीएसएनएल जैसा बदलाव देखा है।

सालों तक, सरकारी टेलीकॉम कंपनी की घटती कमायी, ग्राहकों की कमी और निजी टेलीकॉम कंपनियों से बढ़ते प्रतिस्पर्धा का सामना करना पड़ा। तकनीकी अपग्रेड में देरी और बाजार में आये बदलावों ने इसकी मुश्किलों को और बढ़ा दिया।

हालांकि पिछले दो सालों में जबरदस्त बदलाव देखने को मिला है।

वीएसएनएल ने वित्त वर्ष 2025 की तीसरी तिमाही (क्यू3एफवाई 25) में 17 सालों में अपनी पहला तिमाही मुनाफा दर्ज किया, जिसमें कंपनी को 262 करोड़ रुपये का शुद्ध मुनाफा हुआ। यह तेजी 2025 की चौथी तिमाही (क्यू4एफवाई25) में भी जारी रही, जब कंपनी ने 280 करोड़ रुपये का मुनाफा कमाया। इस तरह लगभग दो दशकों में यह पहली बार हुआ है कि जब कंपनी ने लगातार दो तिमाहियों में मुनाफा कमाया।

The improvement was not limited to profitability. BSNL's annual revenue crossed Rs 20,800 crore, while EBITDA exceeded Rs 5,300 crore, reflecting substantial gains in operational efficiency and business performance.

These numbers represent far more than a financial recovery. They signal the successful transformation of BSNL from a traditional telecom operator into a modern digital infrastructure company.

Industry estimates indicate that BSNL's subscriber base has crossed 92 million customers, making it one of India's largest telecom operators by reach and geographic presence.

TECHNOLOGY-LED TRANSFORMATION

Unlike previous restructuring efforts, BSNL's latest revival has been driven by technology modernization.

The company is currently implementing one of the largest indigenous telecom infrastructure projects in the world through its Made-in-India 4G rollout.

More than 96,000 4G sites have been planned and deployed nationwide, creating a future-ready network capable of supporting eventual 5G upgrades through software-defined architecture.

This initiative aligns closely with India's Atmanirbhar Bharat vision while strengthening the country's telecom self-reliance.

Simultaneously, BSNL has accelerated the expansion of Bharat Fiber, its Fiber-to-the-Home (FTTH) broadband platform.

Fiber broadband has emerged as one of the fastest-growing segments within the company. FTTH revenues increased by nearly 18 percent during FY25, while mobility revenues grew by approximately 15 percent. Enterprise and leased-line services recorded growth of around 14 percent.

These segments are particularly important because broadband and enterprise services generate higher margins and stronger customer retention compared to traditional voice-based services.

The shift underscores BSNL's evolution into a broadband-first telecom operator.

BHARATNET: CONNECTING RURAL INDIA

BSNL's importance extends beyond its financial performance.

As a principal implementation partner for BharatNet and several government-led connectivity programs, the

सुधार सिर्फ मुनाफे तक ही सीमित नहीं था। वीएसएनएल का सालाना राजस्व 20,800 करोड़ रुपये से ज्यादा हुआ, जबकि इवीआईटीडी 5,300 करोड़ रुपये से अधिक रहा, जो संचालन क्षमता और विजनेस प्रदर्शन में बड़ी वृद्धि को दिखाता है।

ये आंकड़े आर्थिक सुधार से कहीं ज्यादा हैं। ये वीएसएनएल के एक पारंपरिक टेलीकॉम ऑपरेटर से आधुनिक डिजिटल इंफ्रास्ट्रक्चर कंपनी में सफल बदलाव का संकेत देते हैं।

उद्योग के अनुमानों से पाता चलता है कि वीएसएनएल के ग्राहकों की संख्या 9.2 करोड़ से ज्यादा हो गयी है, जिससे यह अपनी पहुंच और भौगोलिक मौजूदगी के मामले में भारत के सबसे बड़े टेलीकॉम ऑपरेटरों में से एक बन गया है।

तकनीकी में आया बदलाव

पहले की रीस्ट्रक्चरिंग कोशिशों के उलट, वीएसएनएल के हाल के रिवाइवल की वजह तकनीकी का आधुनिकीकरण है।

कंपनी अभी अपने 'मेड-इन-इंडिया' 4जी रोलआउट के जरिए दुनिया के सबसे बड़े टेलीकॉम इंफ्रास्ट्रक्चर प्रोजेक्ट्स में से एक को लागू कर रही है।

पूरे देश में 96,000 ज्यादा 4जी साइट्स की योजना बनायी गयी है और उन्हें लगाया गया है जो भविष्य के लिए तैयार है और सॉफ्टवेयर डिफाईड आर्किटेक्चर के जरिए आगे चलकर 5जी अपग्रेड को सपोर्ट कर सकता है।

यह पहल भारत के 'आत्मनिर्भर भारत' के विजन से काफी हद तक मेल खाती है और देश की दूरसंचार आत्मनिर्भरता को मजबूत करती है।

इसके साथ ही वीएसएनएल ने अपने 'फाइबर-टू-द-होम' (एफटीटीएच) ब्रॉडबैंड प्लेटफॉर्म, भारत फाइबर के विस्तार में तेजी लायी है।

फाइबर, ब्रॉडबैंड कंपनी के सबसे तेजी से बढ़ने वाले खंड में से एक बनकर उभरा है। एफवाई25 के दौरान एफटीटीएच से होने वाली कमायी में 18% की वृद्धि हुई है, जबकि मोबिलिटी से होने वाली कमायी में लगभग 15% की वृद्धि हुई है। एंटरप्राइज और लीज्ड लाइन सेवाओं में 14% की वृद्धि हुई है।

ये हिस्से इसलिए भी खासतौर पर अहम हैं कि क्योंकि पारंपरिक वॉइस वेस्ट सेवाओं की तुलना में ब्रॉडबैंड और एंटरप्राइज सेवाओं से ज्यादा मार्जिन मिलता है और ग्राहक ज्यादा समय तक जुड़े रहते हैं।

यह बदलाव दिखाता है कि वीएसएनएल अब ब्रॉडबैंड फर्स्ट ऑपरेटर बन गया है।

भारतनेट: ग्रामीण भारत को जोड़ना

वीएसएनएल की अहमियतता उसकी आर्थिक पहल तक ही सीमित नहीं है।

भारतनेट और सरकार के कई कनेक्टिविटी प्रोग्राम के मुख्य प्रस्तुतिकरण सहभागी के तौर पर, यह कंपनी ग्रामीण भारत तक डिजिटल



company plays a critical role in delivering digital infrastructure to rural India.

The BharatNet initiative aims to connect more than 2.5 lakh Gram Panchayats through optical fiber infrastructure, enabling access to digital services across the country.

The impact is already visible across multiple sectors:

- ◆ Telemedicine and digital healthcare
- ◆ Online education platforms
- ◆ Rural fintech and digital payments
- ◆ Agricultural technology solutions
- ◆ E-governance services
- ◆ Rural entrepreneurship

While private telecom operators understandably focus on commercially attractive markets, BSNL continues to play a crucial role in extending connectivity to underserved and remote regions.

This dual responsibility, as a commercial operator and national infrastructure provider, makes BSNL a unique player in India's telecom ecosystem.

GTPL HATHWAY: REINVENTING THE CABLE BROADBAND MODEL

If BSNL's story is about revival, GTPL Hathway's journey is about strategic reinvention.

Originally established as a cable television distribution company, GTPL recognized early that broadband would become the primary growth engine in the digital era.

The company's financial performance highlights the success of that transition.

For FY25, GTPL reported revenues of Rs 3,507 crore, while broadband revenues crossed Rs 545 crore. EBITDA stood at Rs 462 crore and Profit After Tax reached Rs 48 crore.

The company now serves more than 1.05 million active broadband subscribers while maintaining a digital cable subscriber base of approximately 9.6 million households.

Introduction about Bharat Net



इंफ्रास्ट्रक्चर पहुंचाने में अहम भूमिका निभाती है।

भारतनेट पहल का मकसद ऑप्टिकल फाइबर इंफ्रास्ट्रक्चर के जरिए 2.5 लाख से ज्यादा ग्राम पंचायत को जोड़ना है, ताकि पूरे देश में डिजिटल सेवाओं तक पहुंच मिल सके।

इसका असर कई क्षेत्रों में पहले ही दिख रहा है:

- ◆ टेलिमेडिसिन और डिजिटल हेल्थकेयर
- ◆ ऑनलाइन एजुकेशन प्लेटफॉर्म
- ◆ ग्रामीण फिनटेक और डिजिटल पेमेंट
- ◆ एग्रीकल्चर तकनीकी उपाय
- ◆ ई-गवर्नेंस सेवा
- ◆ ग्रामीण एंटरप्रेन्योरशिप

हालांकि निजी दूरसंचार कंपनियां स्वाभाविक रूप से वाणिज्यिक तौर पर फायदेमंद बाजार पर ध्यान देती हैं, लेकिन वीएसएनएल कम सुविधा वाले और दूर-दराज के इलाकों में कनेक्टिविटी पहुंचाने में अहम भूमिका निभाती है।

एक वाणिज्यिक ऑपरेटर और राष्ट्रीय इंफ्रास्ट्रक्चर प्रदायक के तौर पर यह दोहरी जिम्मेदारी वीएसएनएल को भारत के टेलीविजन इकोसिस्टम में एक खास कंपनी बनाती है।

जीटीपीएल हेथवे: केबल ब्रॉडबैंड को नये सिरे से तैयार करना

अगर वीएसएनएल की कहानी वापसी की है तो जीटीपीएल हेथवे का सफर रणनीतिक रूप से खुद को नये सिरे से ढालने का है।

शुरु में केबल टेलीविजन वितरण कंपनी के तौर पर शुरु हुई जीटीपीएल ने जल्द ही यह समझ लिया था कि डिजिटल दौर में ब्रॉडबैंड ही विकास का मुख्य इंजन बनेगा।

कंपनी का वित्तीय प्रदर्शन उस बदलाव की सफलता को दिखाता है।

एफवाई25 के लिए जीटीपीएल ने 3507 करोड़ रु का राजस्व दर्ज किया, जबकि ब्रॉडबैंड से होने वाली कमायी 545 करोड़

रु से ज्यादा रही। इवीआईटीडी 462 करोड़ रु रहा और कर के बाद मुनाफा 48 करोड़ तक पहुंच गया।

कंपनी अब 10.5 लाख से ज्यादा सक्रिय ब्रॉडबैंड सब्सक्राइबर्स को सेवायें देती है और साथ ही लगभग 96 लाख घरों का डिजिटल केबल सब्सक्राइबर बेस भी बनाये हुई है।



Its broadband infrastructure has expanded significantly, with nearly six million home passes across multiple markets.

Importantly, almost 75 percent of this footprint is already capable of supporting fiber-based broadband services.

FTTX: THE TECHNOLOGY DRIVING BROADBAND GROWTH

GTPL's growth strategy is increasingly centered around FTTX (Fiber-to-the-X) technology.

Unlike legacy cable networks, FTTX architectures bring optical fiber closer to homes and businesses, delivering significant improvements in:

- ◆ Broadband speeds
- ◆ Network reliability
- ◆ Latency performance
- ◆ Scalability
- ◆ Customer experience

As digital consumption grows, these technological advantages become increasingly important.

GTPL's broadband ARPU currently stands at approximately Rs 465 per subscriber per month, while average data consumption continues to rise due to increased adoption of OTT streaming, remote work, gaming and cloud-based applications.

The company's fiber investments are positioning it to support future demand driven by AI-enabled services, smart homes, cloud computing and immersive entertainment platforms.

DEN NETWORKS: EXPANDING INDIA'S LAST-MILE CONNECTIVITY

DEN Networks represents another important pillar of India's broadband ecosystem.

Like GTPL, DEN evolved from a cable television company into a broadband service provider by leveraging its extensive last-mile network infrastructure.

The company's strategy reflects a broader global trend where cable operators are transforming into digital connectivity companies.

इसके ब्रॉडबैंड इंफ्रास्ट्रक्चर का काफी विस्तार हुआ है और कई बाजार में इसकी पहुंच 60 लाख घरों तक हो गयी है।

खास बात यह है कि इस नेटवर्क कवरेज का लगभग 75% हिस्सा पहले से ही फाइबर बेस्ड ब्रॉडबैंड सेवाओं को सपोर्ट करने में सक्षम है।

एफटीटीएक्स: ब्रॉडबैंड विकास को बढ़ाने वाली तकनीकी

जीटीपीएल की विकास रणनीति तेजी से एफटीटीएक्स (फाइबर-टू-द-एक्स) तकनीकी पर केंद्रित हो रही है।



पुराने केवल नेटवर्क के उलट, एफटीटीएक्स आर्किटेक्चर ऑप्टिकल फाइबर को घरों और बिजनेस के ज्यादा करीब लाते हैं जिससे इसमें काफी सुधार होता है:

- ◆ ब्रॉडबैंड स्पीड
- ◆ नेटवर्क की विश्वनीयता
- ◆ लेटेंसी प्रदर्शन
- ◆ स्केलेबिलिटी
- ◆ उपभोक्ता अनुभव

जैसे-जैसे डिजिटल खपत बढ़ रही है, ये तकनीकी फायदे और भी जरूरी होते जा

रहे हैं।

जीटीपीएल का ब्रॉडबैंड एपीआरयू अभी लगभग 465रु प्रति माह है, जबकि ओटीटी स्ट्रीमिंग, रिमोट वर्क, गेमिंग और क्लाउड बेस्ड आवेदन के ज्यादा इस्तेमाल की वजह से औसत डेटा खपत बढ़ रही है।

कंपनी का फाइबर में निवेश उसे एआई आधारित सेवाओं, स्मार्ट होम, क्लाउड कंप्यूटिंग और इमर्सिव एंटरटेनमेंट प्लेटफॉर्म से जुड़ी भविष्य की मांग को पूरा करने के लिए तैयार कर रहा है।

डेन नेटवर्क: भारत में 'लास्ट माइल कनेक्टिविटी' का विस्तार

डेन नेटवर्क भारत के लास्ट माइल इकोसिस्टम का एक और अहम हिस्सा है।



जीटीपीएल की तरह डेन ने भी अपने बड़े 'लास्ट माइल नेटवर्क इंफ्रास्ट्रक्चर' का इस्तेमाल करके खुद को केवल टेलीविजन कंपनी से ब्रॉडबैंड सेवा प्रदायक के तौर पर विकसित किया है।

कंपनी की रणनीति एक बड़े ग्लोबल ट्रेंड को दिखाती है, जिसमें केवल ऑपरेटर डिजिटल कनेक्टिविटी कंपनियों में बदल रहे हैं।

SPOTLIGHT FEATURE

DEN's strengths lie in:

- ◆ Established local distribution networks
- ◆ Existing household connectivity
- ◆ Strong customer relationships
- ◆ Cost-effective deployment models
- ◆ Rapid service rollout capabilities

These advantages have enabled the company to play a significant role in broadband expansion across urban and semi-urban markets.

As video consumption shifts from traditional television to OTT and digital platforms, broadband services have become central to DEN's long-term growth strategy.

WHY CABLE BROADBAND IS CRITICAL TO INDIA'S DIGITAL FUTURE

One of the most overlooked aspects of India's broadband success story is the role played by cable broadband operators.

डेन की ताकतें ये हैं:

- ◆ स्थापित स्थानीय वितरण नेटवर्क
- ◆ मौजूदा घरों में कनेक्टिविटी
- ◆ ग्राहकों के साथ मजबूत संबंध
- ◆ किफायती डिप्लॉयमेंट मॉडल
- ◆ तेजी से सेवा शुरू करने की क्षमता



The logo for DEN BROADBAND features the word 'DEN' in a large, bold, red font with a yellow and white swoosh underneath. Below it, the word 'BROADBAND' is written in a smaller, blue, sans-serif font.

इन फायदों की वजह से कंपनी शहरी व अर्ध शहरी बाजारों में ब्रॉडबैंड के विस्तार में अहम भूमिका निभा पायी है।

जैसे जैसे वीडियो देखने का चलन पारंपरिक टेलीविजन से हटकर ओटीटी और डिजिटल प्लेटफॉर्म की ओर बढ़ रहा है,

ब्रॉडबैंड सेवायें डेन की लंबी अवधि की विकास रणनीति का अहम हिस्सा बन गयी हैं।

भारत के डिजिटल भविष्य के लिए केवल ब्रॉडबैंड क्यों जरूरी है

भारत की ब्रॉडबैंड की सफलता की कहानी में केवल ब्रॉडबैंड ऑपरेटरों की भूमिका को अक्सर ध्यान नहीं दिया जाता है।



SPOTLIGHT FEATURE

While telecom companies invest heavily in national fiber backbones and mobile broadband infrastructure, cable operators provide the critical last-mile connectivity that brings high-speed internet directly into homes and businesses.

This model has proven particularly effective in:

- ◆ Tier-II cities
- ◆ Tier-III towns
- ◆ Residential complexes
- ◆ Educational institutions
- ◆ Small businesses
- ◆ Local enterprise clusters

The combination of telecom-grade fiber networks and cable-based last-mile connectivity is creating a highly efficient ecosystem capable of accelerating broadband penetration nationwide.

PREPARING INDIA FOR THE AI ERA

The next decade of digital growth will be driven by data-intensive technologies.

Artificial Intelligence, cloud-native applications, Industry 4.0, edge computing, connected healthcare, smart cities and immersive digital experiences will all require high-capacity broadband networks.

Industry experts estimate that household data consumption will continue to grow at double-digit rates annually, placing increasing demands on network infrastructure.

This makes fiber deployment, low-latency connectivity and broadband scalability more important than ever.

BSNL's nationwide fiber rollout, GTPL's FTTX investments and DEN's last-mile broadband infrastructure collectively form a crucial part of India's digital foundation.

Together, they are helping build the networks that will power future innovations across every sector of the economy.

THE ROAD AHEAD

India's broadband market is no longer simply about subscriber acquisition. The focus has shifted toward network quality, fiber penetration, digital experience, low latency and service innovation.

जबकि टेलीकॉम कंपनियों ने नेशनल फाइबर बैकबोन और मोबाइल ब्रॉडबैंड इंफ्रास्ट्रक्चर में भारी निवेश करती हैं, केवल ऑपरेटर 'जरूरी लास्ट माइल कनेक्टिविटी' देते हैं जो घरों और व्यवसाय तक सीधे हाई-स्पीड इंटरनेट पहुंचाती हैं।

यह मॉडल इन जगहों पर पर असरदार साबित हुआ है:

- ◆ टियर- शहर
- ◆ टियर- कस्बे
- ◆ रिहायशी कॉम्प्लेक्स
- ◆ शैक्षिक संस्थान
- ◆ छोटे व्यवसाय
- ◆ स्थानीय एंटरप्राइज क्लस्टर

टेलीकॉम ग्रेड फाइबर नेटवर्क और केवल वेस्ड लास्ट माइल कनेक्टिविटी का कॉम्बिनेशन एक बहुत असरदार इकोसिस्टम बना रहा है, जो पूरे देश में ब्रॉडबैंड के इस्तेमाल को तेजी से बढ़ा सकता है।

भारत को एआई के दौर के लिए तैयार करना

डिजिटल विकास का अगला दशक डेटा इंटेन्सिव टेक्नोलॉजी से आगे बढ़ेगा।

आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस, क्लाउड नेटिव आवेदन, इंडस्ट्री 4.0, एज कंप्यूटिंग, कनेक्टेड हेल्थकेयर, स्मार्ट सिटी और इमर्सिव डिजिटल अनुभव-इन सभी के लिए उच्च क्षमता ब्रॉडबैंड नेटवर्क की जरूरत होगी।

उद्योग के जानकारों का अनुमान है कि घरों में डेटा की खपत हर साल दो अंकों की दर से बढ़ती रहेगी, जिससे नेटवर्क इंफ्रास्ट्रक्चर पर दबाव बढ़ेगा।

इस वजह से फाइबर प्रस्तुतिकरण, लो लेटेंसी वाली कनेक्टिविटी और ब्रॉडबैंड स्केलेबिलिटी पहले से की ज्यादा जरूरी हो गयी है।

वीएसएनएल का पूरे देश में फाइबर नेटवर्क फैलाना, जीटीपीएल का एफटीटीएक्स में निवेश और डेन का लास्ट माइल ब्रॉडबैंड इंफ्रास्ट्रक्चर मिलकर भारत के डिजिटल आधार

का एक अहम हिस्सा बनाते हैं।

वे मिलकर ऐसे नेटवर्क बनाने में मदद कर रहे हैं जो अर्थव्यवस्था के हर सेक्टर में भविष्य के इनोवेशन को आगे बढ़ायेंगे।

आगे का रास्ता

भारत का ब्रॉडबैंड बाजार का मतलब नये सक्सक्राइवर को जोड़ना नहीं बल्कि अब ध्यान नेटवर्क की क्वालिटी, फाइबर की पहुंच, डिजिटल अनुभव, लो लेटेंसी और सेवा में इनोवेशन पर केंद्रित हो गया है।



SPOTLIGHT FEATURE

BSNL's remarkable turnaround demonstrates how strategic investments and technology modernization can revive a legacy telecom operator.

GTPL Hathway illustrates how cable companies can successfully transform into broadband-first infrastructure providers.

DEN Networks highlights the continuing importance of last-mile connectivity in achieving universal broadband access.

Collectively, these organizations are helping create the digital highways that will support India's next phase of economic growth.

As the nation moves towards a digitally connected future, broadband will increasingly be viewed as a strategic national asset rather than a telecommunications service.

And in that journey, BSNL, GTPL and DEN are not merely participants—they are among the key architects shaping the future of Broadband Bharat.

INDIA BROADBAND BY THE NUMBERS

BSNL

- ◆ Revenue: Rs 20,800+ crore
- ◆ EBITDA: Rs 5,300+ crore
- ◆ Q3 FY25 Profit: Rs 262 crore
- ◆ Q4 FY25 Profit: Rs 280 crore
- ◆ Subscribers: 92+ million
- ◆ Planned 4G Sites: 96,000+

GTPL HATHWAY

- ◆ Revenue: Rs 3,507 crore
- ◆ Broadband Revenue: Rs 545 crore
- ◆ EBITDA: Rs 462 crore
- ◆ Profit After Tax: Rs 48 crore
- ◆ Broadband Subscribers: 1.05 million
- ◆ Home Passes: Nearly 6 million
- ◆ Broadband ARPU: Rs 465 per month

NATIONAL BROADBAND INFRASTRUCTURE

- ◆ BharatNet Target: 2.5 lakh+ Gram Panchayats
- ◆ Key Drivers: AI, Cloud Computing, OTT, Smart Cities, Telemedicine, Industry 4.0 and Digital Governance ■



वीएसएनएल की शानदार वापसी यह दिखाती है कि कैसे रणनीतिक निवेश और तकनीकी को आधुनिक बनाकर एक पुराने टेलीकॉम ऑपरेटर को फिर से खड़ा किया जा सकता है।

जीटीपीएल हेथवे दिखाता है कि कैसे केवल कंपनियों सफ़तापूर्वक ब्रॉडबैंड फ़र्स्ट इंफ़्रास्ट्रक्चर प्रदायक बन सकती है।

डेन नेटवर्क सभी तक ब्रॉडबैंड पहुंच सुनिश्चित करने में 'लास्ट माइल कनेक्टिविटी' की लगातार अहमियत पर जोर देता है।

ये सभी संस्थायें मिलकर ऐसे डिजिटल हाइवे बना रही हैं जो भारत की आर्थिक तरक्की के अगले चरण में मदद करेंगे।

जैसे-जैसे देश डिजिटल भविष्य की ओर बढ़ रहा है, ब्रॉडबैंड को सिर्फ एक दूरसंचार सेवा के बजाय एक अहम राष्ट्रीय संपत्ति के तौर पर देखा जायेगा।

और इस सफर में वीएसएनएल, जीटीपीएल और डेन सिर्फ हिस्सा लेने वाले नहीं- वे 'ब्रॉडबैंड भारत' के भविष्य को आकार देने वाले मुख्य निर्माताओं में से एक है।

आंकड़ों में भारत का ब्रॉडबैंड

बीएसएनएल

- ◆ राजस्व: 20,800+ करोड़ रुपये
- ◆ इवीआईटीडी: 5,300+ करोड़ रुपये
- ◆ क्यू3 एफवाई25 लाभ: 262 करोड़ रुपये
- ◆ क्यू4 एफवाई25 लाभ: 280 करोड़ रुपये
- ◆ सब्सक्राइवर: 92+ मिलियन
- ◆ प्लान्ड 4जी साइट्स: 96,000+

जीटीपीएल हेथवे

- ◆ राजस्व: 3507 करोड़ रुपये
- ◆ ब्रॉडबैंड राजस्व: 545 करोड़ रुपये
- ◆ इवीआईटीडी: 462 करोड़ रुपये
- ◆ टैक्स के बाद लाभ: 48 करोड़ रुपये
- ◆ ब्रॉडबैंड सब्सक्राइवर: 1.05 मिलियन
- ◆ होम पास: लगभग 6 मिलियन
- ◆ ब्रॉडबैंड एआरपीयू: 465 रुपये प्रतिमाह

नेशनल ब्रॉडबैंड इंफ़्रास्ट्रक्चर

- ◆ भारतनेट टारगेट: 2.5 लाख+ ग्राम पंचायतें
- ◆ प्रमुख चालक: एआई, क्लाउड कंप्यूटिंग, ओटीटी, स्मार्ट सिटीज, टेलीमेडिसिन, उद्योग 4.0 और डिजिटल गवर्नेंस। ■