

THE FUTURE OF SATELLITE & CABLE TV IN INDIA

भारत में सैटेलाइट और केबल टीवी का भविष्य



The Cable TV industry was established in 1982 in India, when there was only one Doordarshan channel. Slowly but surely, this industry has now grown to over 1000 MSOs and more than 75,000 Local Cable Operators, supporting over 900 satellite channels, and around 5000 regionally relevant and locally curated cable TV channels, reaching 120 million households covering the length, breadth and depth of India. It is also a fact that while Metros have alternatives in terms of OTT, it is only Cable TV that has more than 60% penetration in Rural India.

Reliance Industries was at the vanguard of the last wave of cable-industry consolidation in 2018-19 through the acquisition of two of the largest cable companies – Den & Hathway.

The webinar on the Future of Satellite & Cable TV in India was held on 10 July and featured prominent industry stalwarts which included (NR) N. Rouse, COO of Indusind Media Communications, (DH) Devchand Haria, MD of Optilink Network Solutions Pvt Ltd, (JM) Jignesh Mehta, MD of Mehta Infocom Pvt Ltd., (YM) Y Malleswar, CTO of Invas Technologies & (SM) Sudeep Malhotra, Founder of Satellite & Cable TV Magazine and SCaT India Show. The panel discussion was moderated by

भारत में 1982 में केबल टीवी उद्योग की स्थापना हुई थी उस समय यहां सिर्फ एक दूरदर्शन चैनल था। धीरे-धीरे लेकिन निश्चित रूप से, अब यह 1000 से अधिक एमएसओ और 75,000 से अधिक केबल ऑपरेटर के रूप में विकसित हो चुका है, 900 से अधिक सैटेलाइट चैनलों और लगभग 5000 क्षेत्रीय रूप से प्रासंगिक और स्थानीय रूप लोकप्रिय केबल टीवी चैनल, भारत की लंबाई, चौड़ाई व गहराई को कवर करते हुए 120 मिलियन घरों तक पहुंचते हैं। यह भी एक तथ्य है कि मेट्रो के पास ओटीटी के रूप में एक विकल्प है लेकिन यह सिर्फ केबल टीवी है जिसकी ग्रामीण भारत में 60% से अधिक पैठ है।

दो सबसे बड़ी कंपनियों – डेन व हेथवे के अधिग्रहण की सहायता से रिलायंस इंडस्ट्रीज 2018-19 में केबल उद्योग संगठन की अंतिम लहर के मोर्चे पर था।

भारत में सैटेलाइट और केबल टीवी के भविष्य पर वेबिनार का आयोजन 10 जुलाई को किया गया था और इसमें उद्योग जगत के दिग्गजों ने हिस्सा लिया, जिसमें इंडसइंड मीडिया कम्युनिकेशन्स के सीओओ एन.के.रोस (एनआर), ऑपटिलिंक नेटवर्क सल्यूशन्स प्राइवेट लिमिटेड के एमडी देवचंद हरिया (डीएच), मेहता इंफोकॉम प्राइवेट लिमिटेड के एमडी जिग्नेश मेहता (जेएम), इन्वॉस टेक्नोलॉजीज़ के सीटीओ वाई.मल्लेश्वर (वाईएम) और सैटेलाइट एंड केबल टीवी पत्रिका व स्कैट इंडिया शो के संस्थापक सुदीप



COVER STORY

Manoj Madhavan, Editor of Satellite & Cable TV Magazine.

The recorded version of the panel session is available on www.scatmag.com.

Below are some of the questions posed by the delegates who attended the session and the answers by the speakers.

Q.1. Will IPTV and Multimedia Broadcast Multicast Service (MBMS) - 4G/5G and related technologies replace DTH/Cable in future?

NR: DTH/CATV/DD Free Dish all will co-exist.

SM: Yes, these will all co-exist, as Cable TV & DTH are already doing... there is bound to be a bit of churn, but all technologies have their advantages & / or disadvantages.

JM: Yes. With increased data speed, OTT will try to gain more space than Linear TV.

The solution is the Service Providers needs to run CATV as well as Data/ Internet business for better survival with proper FTTH Installations till the last mile.

YM: Future will be with convergence of technologies, as and when the demand arises from customers and as technology changes, one has to change the network equipment accordingly and meet customer requirements.

Good news is that CATV providers have got fibre

मल्लोत्रा (एसएम) शामिल थे। पैनल चर्चा का संचालन सैटेलाइट एंड केबल टीवी पत्रिका के संपादक मनोज माधवन ने किया।

पैनल सत्र का रिकॉर्ड किया गया संस्करण www.scatmag.com पर उपलब्ध है। नीचे इस चर्चा में भाग लेने वाले और उपस्थित रहने वाले प्रतिनिधियों के कुछ प्रश्न हैं जिसका जवाब वक्ताओं द्वारा दिया गया।

प्र.1. क्या आईपीटीवी व मल्टीमीडिया ब्रॉडकास्ट मल्टीकास्ट सर्विस (एमबीएमएस)-4जी/5जी और संबंधित तकनीकी, भविष्य में डीटीएच/केबल का स्थान लेंगी?

एनआर: डीटीएच/सीएटीवी/ डीडी फ्रीडिश सभी मौजूद रहेंगी।

एसएम: जी हां, ये सभी जारी रहेंगी, जैसाकि केबल टीवी और डीटीएच पहले से ही कर रहे हैं.. थोड़ा चर्न होना तय है, लेकिन सभी तकनीकी के अपने फायदे और/या नुकसान हैं।

जेएम: जी हां। डेटा गति में बढ़ोतरी के साथ ओटीटी इस बात की कोशिश करेगा कि उसे लिनियर टीवी से अधिक स्थान मिले।

इसका समाधान यह है कि सेवा प्रदाताओं को अंतिम मील तक उचित एफटीटीएच इंस्टॉलेशन के साथ बेहतर अस्तित्व के लिए सीएटीवी के साथ-साथ डेटा/ इंटरनेट व्यवसाय चलाने की आवश्यकता है।

वाईएम: भविष्य, तकनीकों के कन्वर्जंस के साथ होगी, कब और कैसे ग्राहकों से मांग आयेगी और तकनीकी बदलती है तो उसके

अनुसार नेटवर्क उपकरण बदलना होगा और ग्राहकों की आवश्यकताओं को पूरा करना होगा।

अच्छी खबर यह है कि सीएटीवी प्रदाताओं को अपने ग्राहकों

SCAT2020
SAT & CABLE TV INDIA • MUMBAI
Presents
The Future of Satellite & Cable TV in India
Friday, 10 July • 4:00 pm to 5:00 pm IST

Panelists

 N.K. ROUSE COO, IndusInd Media & Communications Ltd	 DEVCHAND HARIA MD, Optilink Networks Pvt Ltd	 SUDEEP MALHOTRA Founder, Satellite & Cable TV Magazine & SCAT India Show
--	---	---

Moderator

 Y MALLESWAR CTO, Invas Technologies	 JIGNEISH MEHTA Founder, Mehta Infocom Pvt Ltd	 MANOJ MADHAVAN Editor, Satellite & Cable TV Magazine
--	--	---

NÜRNBERG MESSE | MEDIA PARTNER SATELLITE | B.I.S. ASIA'S BROADCASTING & INFOTAINMENT SHOW

connected to their customers (Last-mile) which will enable them to change model based on demand and it is possible by changing network equipment and connect to the right resource and content.

Q.2. Jio is seeding free android STB with their fibre broadband connection. While it has OTT channels, it also has an RF connector input for live TV. And the message says this will be provided by local cable operator. My questions are:

- ❖ In that case does the subscriber not require the cable operators STB?
- ❖ If MSO gives connectivity thru Jio STB will its existing CAS work?
- ❖ Do you think this development will affect cable TV industry since subscriber may want to view most channels on OTT?

Krishan Jagtiani (Sagar Darshan)

NR: The last mile is owned by the LMO/LCO if he will continue servicing the Subscriber he will exist. There would be some percentage of cord cutting. But OTT paid services are costly and data charges are additional cost. Cable TV will continue to be the most economical format of entertainment.

SM: If Jio says "...will be provided by local cable operator..." I guess how that works is best left to Jio to answer!

- ❖ In that case does the subscriber not require the cable operators STB?

NR: Possible some Cord cutting can happen.

SM: May not be 100% right to say so.... According to news, Jio already is carrying most of the popularly watched satellite channels. If it is already able to provide these as part of its stream to home subscribers (those with a Jio Box), it would eliminate the need for a box from the MSO. However, since this streaming will involve major data costs, hence the cable TV STB will always be cheaper and better in the long term.

- ❖ If MSO gives connectivity thru Jio STB will its existing CAS work?

NR: Yes it will work.

SM: Yes, only if it has a compatible CAM slot & middleware.

- ❖ Do you think this development will affect cable TV

(लास्ट माइल) से फाइबर मिला हुआ है जो उन्हें मांग के आधार पर मॉडल बदलने में सक्षम करेगा और नेटवर्क उपकरण को बदलकर और सही संसाधन व कंटेंट से जोड़ना संभव बनायेगा।

प्र.2. मेरे पास वेबिनार पैनल के लिए निम्नलिखित प्रश्न हैं: जियो अपने फाइबर ब्रॉडबैंड कनेक्शन के साथ मुफ्त एंड्रॉयड एसटीबी को लगा रहा है, हालांकि इसमें ओटीटी चैनल हैं, इसमें लाइव टीवी के लिए आरएफ कनेक्टर इनपुट भी है। और संदेश बताता है कि यह स्थानीय केबल केबल ऑपरेटरों द्वारा प्रदान किया जायेगा। मेरा प्रश्न है:

- ❖ इस मामले में ग्राहक को केबल ऑपरेटर के एसटीबी की आवश्यकता नहीं होगी?
- ❖ यदि एमएसओ जियो एसटीबी की सहायता से कनेक्टिविटी देता है तो क्या मौजूदा सीएस काम करेगा?
- ❖ क्या आपको लगता है कि यह विकास केबल टीवी उद्योग को प्रभावित करेगा क्योंकि ग्राहक ओटीटी पर अधिकांश चैनल देखना चाहते हैं?

कृष्ण जागतिअनि (सागर दर्शन)

एनआर: लास्ट माइल का संचालक एलएमओ/एलसीओ होता है यदि वह सब्सक्राइबर्स को सेवा देना जारी रखेगा तो वह आस्तित्व में रहेगा। यहां पर कॉर्ड कटिंग का कुछ प्रतिशत होगा। लेकिन ओटीटी पेड सेवा महंगी है और डेटा शुल्क एक अतिरिक्त खर्च है। केबल टीवी मनोरंजन का सबसे किफायती प्रारूप बना रहेगा।

एसएम: अगर जियो कहता है...स्थानीय केबल ऑपरेटर द्वारा प्रदान किया जायेगा... 'मुझे लगता है कि यह कैसे काम करेगा इसका जवाब जियो पर ही छोड़ देना चाहिए'!

- ❖ इस मामले में ग्राहक को केबल ऑपरेटर के एसटीबी की आवश्यकता नहीं होगी।

एनआर: कुछ कॉर्ड कटिंग की संभावना हो सकती है।

एसएम: ऐसा कहना 100% सही नहीं हो सकता...खबरों के मुताबिक, जियो पहले से ही सबसे अधिक देखे जाने वाले सैटेलाइट चैनलों को चला रहा है। यदि यह पहले से ही घरेलू ग्राहकों को अपनी स्ट्रीम के हिस्से के रूप में प्रदान करने में सक्षम है (जो एक बॉक्स के साथ), तो यह एमएसओ से बॉक्स की आवश्यकता को समाप्त कर देगा। हालांकि, चूंकि इस स्ट्रीमिंग में प्रमुख डेटा लागत शामिल होगी, इसलिए केबल टीवी एसटीबी हमेशा दीर्घकालिक में सस्ता और बेहतर होगा।

- ❖ यदि एमएसओ जियो एसटीबी की सहायता से कनेक्टिविटी देता है तो क्या मौजूदा सीएस काम करेगा?

एनआर: जी हां यह काम करेगा

एसएम: जी हां, अगर इसमें एक संगत सीएस स्लॉट व मिडलवेयर है।

- ❖ क्या आपको लगता है कि यह विकास केबल टीवी



COVER STORY

industry since subscriber may want to view most channels on OTT?

NR: As mentioned yes some cord cutting will happen. But OTT would be a costly affair whereas Cable TV will continue to be the choice of Masses.

Q.3. In how much time from now IPTV will overtake the traditional cable TV?

Gandla Vijaykanth

NR: My view it would never overtake.

SM: I agree, it is not currently possible, due to streaming costs etc, for IPTV to replace Cable TV or DTH.

JM: IPTV is one more option and not a replacement to CATV. Both will co-exist, CATV has to strengthen its networks.

YM: IPTV and cable TV will co-exist for some more years, and CATV people should be ready to provide any of these services as per customer demand.

Q.4. What will be impact of 5G cellular on FTTH internet service providers? How will NTO-2 impact the business?

Gandla Vijaykanth

NR: Much will depend on the Court ruling and on the Broadcasters Business model. NCF will become static. I believe most of the LCOs don't even collect the full NCF in rural and urban areas.

Q.5. At this moment the CATV industry has major challenges from other display devices. The NTO-2 also does not seem fair, LCO margins have been reduced. How does the panel see the industry 3 years down the line? Please suggest the methods for revival.

Yogesh Sharma

NR: LCO Margins have come down a bit no doubt, but LCOs can make up with BB services and should try to bring cost down. Try to innovate. There will be lot of white label APPs which will help LCOs to make additional revenue in times to come. IMCL is working on this aspect.

Q.6. How is the Cable & DTH coping & countering the onslaught from Digital online platforms - What are the long term affects?

Imtiyaz Khan

उद्योग को प्रभावित करेगा, क्योंकि ग्राहक ओटीटी पर अधिकांश चैनल देखना चाहते हैं?

एनआर: जैसाकि उल्लेख किया गया है कि कुछ कार्ड कटिंग होगी। लेकिन ओटीटी एक महंगा विकल्प होगा जबकि केवल टीवी जनता का पसंद बनना जारी रहेगा।

प्र.3. अब से कितने समय में आईपीटीवी पारंपरिक केबल टीवी से आगे निकल जायेगी?

गंडला विजयकांत

एनआर: मेरे विचार से यह कभी आगे नहीं बढ़ेगा।

एसएम: मैं सहमत हूँ, वर्तमान में यह स्ट्रीमिंग लागत के चलते संभव नहीं है कि आईपीटीवी, केबल टीवी या डीटीएच का स्थान ले।

जेएम: समय ने आईपीटीवी (प्रतिस्थापन नहीं) के रूप में एक और विकल्प शुरू किया है। सीएटीवी को अपना नेटवर्क मजबूत करना होगा।

वाईएम: आईपीटीवी व केबल टीवी कुछ और वर्षों के लिए एक साथ बने रहेंगे और सीएटीवी को उपभोक्ताओं की मांग पर इन सेवाओं में से किसी को प्रदान करने के लिए तैयार रहना चाहिए।

प्र.4. एफटीटीएच इंटरनेट सेवा प्रदायकों पर 5जी सेलुलर का क्या प्रभाव होगा? व्यवसाय पर एनटीओ-2 का क्या प्रभाव होगा?

गंडला विजयकांत

एनआर: काफी कुछ अदालत के फैसले और प्रसारकों के बिजनेस मॉडल पर निर्भर करेगा। एनसीएफ स्थिर हो जायेगा। मेरा मानना है कि अधिकतर एलसीओ ग्रामीण और शहरी क्षेत्रों में पूर्ण एनसीएफ एकत्र नहीं कर पा रहे हैं।

प्र.5. इस समय सीएटीवी उद्योग को डिस्प्ले उपकरणों से बहुत बड़ी चुनौती है। एनटीओ-2 भी ऐसा लगता है कि अच्छा नहीं है, एलसीओ का मार्जिन घट गया है, यह पैनाल आने वाले 3 वर्षों में उद्योग को किस हाल में देखता है, कृपया फिर से जान फूंकने के लिए सुझाव दें।

योगेश शर्मा

एनआर: इसमें कोई संदेह नहीं कि एलसीओ के मार्जिन में कमी आयी है, लेकिन एलसीओ इसे वीवी सेवाओं की सहायता से और साथ में लागत घटाने की कोशिश करनी चाहिए। कुछ नया करने की कोशिश करनी चाहिए। बहुत सारे सफेद लेवल एपीपी होंगे जो कि आने वाले समय में एलसीओ को अतिरिक्त राजस्व के लिए सहायता करेंगे। आईएमसीएल ऐसी योजना पर काम कर रही है।

प्र.6. डिजिटल ऑनलाइन प्लेटफार्म से केबल और डीटीएच कैसे मुकाबला कर रहा है? डीटीएच कैसे मुकाबला कर रहा है?

इम्तियाज खान

NR: As mentioned in Webinar, Cable TV will continue to grow. Digital also will grow.

Q.7. Why are MSOs billing LCOs instead of Subscribers as implied in Cable Act ?

Vinod Khare

NR: This is basis the agreement with LCO. If the LCO wants DPO to bill his subscribers directly then MSO will extend this service of billing.

Q.8. After phase 4, any other plans for cable TV? Can any MSO show a subscriber's bill for multiple TVs in NTO 2 regime?

Vinod Khare

NR: Happy to share, for our IMCL Direct subscribers. MSO doesn't bill to LCOs subscribers directly as mentioned in one of your queries.

Q.9. Is NTO-2 currently under compulsory implementation?

Dinyar Contractor

NR: NTO 2.0 has to be implemented; we in IMCL have started following the NTO 2.0 and have implemented the new NCF rates. Broadcasters are yet to implement as the matter is subjudice, which I am sure you are very much aware of.

Q.10. Is pay per view going to see the day in India... If so how early in the future?

Nillocp

NR: Yes will surely happen in CATV, awaiting great live contents for kick starting

Q.11. This COVID-19 situation I see the increasing numbers of Broadband and OTT users, so do we need to change the distribution technology?

Loganathan P

NR: No you need not. Please get in touch with my Tech Team, happy to help.

JM: Yes Service Provider has to provide CATV as well as Broadband. With increased data speed, OTT will try to take more space than Linear TV. The solution is the Service Providers needs to run CATV as well as Data/Internet business for better survival with proper FTTH Installations till the last.

एनआर: जैसाकि वेबिनार में बताया गया, केबल टीवी का विकास जारी रहेगा। डिजिटल भी बढ़ता रहेगा।

प्र.7. सब्सक्राइबर के स्थान पर एमएसओ, एलसीओ को बिलिंग क्यों कर रहे हैं, जैसाकि केबल एक्ट में बताया गया है?

विनोद खरे

एनआर: यह एलसीओ के साथ समझौते का आधार है। यदि एलसीओ चाहता है कि डीपीओ अपने ग्राहकों को सीधे बिल दे तो एमएसओ बिलिंग की इस सेवा का विस्तार करेगा।

प्र.8. चौथे चरण के बाद केबल टीवी के लिए कोई अन्य योजना है? क्या कोई एमएसओ, एनटीओ 2 युग में एक से अधिक टीवी के लिए एक ग्राहक का बिल दिखा सकता है।

विनोद खरे

एनआर: हमारे आईएमसीएल डायरेक्ट सब्सक्राइबरों के लिए यह बताते हुए खुशी हो रही है कि एमएसओ सीधे एलसीओ सब्सक्राइबरों को बिल नहीं करता है, जिसका उल्लेख अपने पिछले प्रश्न में किया था।

प्र.9. क्या मौजूदा में एनटीओ-2 अनिवार्य कार्यान्वयन के तहत है?

दीनयार कॉन्ट्राक्टर

एनआर: एनटीओ 2.0 को लागू किया जाना है। आईएमसीएल में हमने एनटीओ 2.0 का पालन करना शुरू कर दिया है और हमने नये एनसीएफ शुल्क को लागू कर दिया है। प्रसारकों को अभी लागू करना है क्योंकि मामला अदालत में विचाराधीन है, जिसके बारे में मुझे पूरा विश्वास है कि आपको जानकारी होगी।

प्र.10. क्या पे पर व्यूह को भारत में देखने का मौका मिलेगा। यदि ऐसा है तो भविष्य में कितनी जल्दी?

निलोप

एनआर: जी हां, सीएटीवी में यह निश्चित रूप से होगा, इसकी शुरुआत के लिए जबरदस्त लाइव कंटेंट का इंतजार है।

प्र.11. इस कोविड-19 स्थिति में मुझे बॉडबैंड व ओटीटी इस्तेमालकर्ताओं की संख्या में बढ़ोतरी देखने को मिल रही है, तो क्या हमें वितरण तकनीकी को बदलने की जरूरत होगी?

लोगनाथन.पी

एनआर: नहीं आपको जरूरत नहीं है। कृपया आप हमारी तकनीकी टीम से संपर्क करें, हमें सहायता देकर खुशी होगी।

जेएम: जी हां, सेवा प्रदाता को सीएटीवी के साथ-साथ बॉडबैंड भी प्रदान करना होगा। डेटा की गति में वृद्धि के साथ, ओटीटी, लिनियर के मुकाबले अधिक स्थान लेने की कोशिश करेगा।

गी हां, सेवा प्रदाता को सीएटीवी के साथ-साथ बॉडबैंड भी प्रदान करना होगा। डेटा की गति में वृद्धि के साथ, ओटीटी, लिनियर के मुकाबले अधिक स्थान लेने की कोशिश करेगा।



COVER STORY

Q.12. How is the Cable & DTH coping with the onslaught from Digital online platforms - what are the long term impacts and way forward?

Imtiyaz Khan

DH: As per the Indian cable TV subscriber base & their viewing pattern the cable TV industry will continue to exist & grow. Though in metro cities it may lose some connectivity to the digital online platforms, it will mostly co-exist along with digital platforms in most homes. Cable networks will have to innovate & provide excellent services & value added services & local programming to stay in the race.

NR: As mentioned in Webinar, Cable TV will continue to grow. Digital also will grow.

Q.13. At one point everyone agreed to the surge in cable TV connection, but did anybody know the LCOs will have utmost difficulty in handling the surge. As mentioned by Manoj, the transportation got affected and that has impacted the raw material procurement. The LCOs paid premium amount to support the surge. The consumer is overlooked by all stakeholders. About 50% of customers who are daily wage earners and many people had money shortage and it was only on LCOs who had to take care of such clients. There should have been some support from broadcasters and MSOs to handle the situation with humanitarian approach.

Kishore Upadhyaya

NR: We had launched few Packs meant to help LCOs and Subscribers. The Packs were given either free or with discount. We launched special Post Paid pack during the Covid19 lockdown.

Q.14. The Regulator has no control on the other verticals - OTT, DD FreeDish, which are making lives miserable for LMOs, therefore there is no level playing field to sustain for them. Basically in my opinion NTO has come to bring control in expense of consumers high spending & LMOs livelihood. Even upgrading is not allowed like IPTV & OTT content is not available at a similar price. Are you planning to raise voice in this issue?

Swapnendu Mustafee

NR: Fairplay will come in all sectors. Discrimination in the sector will give rise to turmoil and manipulations.

प्र.12. डिजिटल ऑनलाइन प्लेटफॉर्म के हमले से केबल और डीटीएच अपना मुकाबला कैसे करेंगे-दीर्घकालिक प्रभाव और आगे बढ़ाने का तरीका क्या होगा?

इम्तियाज खान

डीएच: भारतीय केबल टीवी ग्राहक आधार और उनके देखने का पैटर्न के अनुसार केबल टीवी उद्योग का अस्तित्व और विकास जारी रहेगा। हालांकि मेट्रो शहरों में यह डिजिटल ऑनलाइन प्लेटफॉर्मों के लिए कुछ कनेक्टिविटी खो सकता है, यह ज्यादातर घरों में डिजिटल प्लेटफॉर्म के साथ-साथ मौजूद रहेगा। केबल नेटवर्क को दौड़ में बने रहने के लिए उत्कृष्ट सेवाओं और मूल्य वर्धित सेवाओं और स्थानीय प्रोग्रामिंग को नया बनाना और प्रदान करना होगा।

एनआर: जैसाकि वेबिनार में उल्लेख किया गया था केबल टीवी का विकास जारी रहेगा। डिजिटल भी आगे बढ़ेगी।

प्र.13. एक समय पर हर कोई केबल टीवी कनेक्शन में उछाल के लिए सहमत था, लेकिन क्या किसी को पता था कि एलसीओ को इस उछाल को संभालने में अत्यधिक कठिनाई होगी। जैसाकि मनोज ने कहा कि परिवहन प्रभावित हुआ है और इसका प्रभाव कच्चे माल की खरीदी पर पड़ा है। एलसीओ ने उछाल का समर्थन करने के लिए प्रीमियम राशि का भुगतान किया है। सभी हितधारकों द्वारा उपभोक्ता की अनदेखी की जाती है। लगभग 50% ग्राहक जो दैनिक वेतन भोगी हैं और कई लोगों के पास पैसों का अभाव है और इन सभी ग्राहकों की देखरेख करने की जिम्मेवारी एलसीओ पर है। मानवतावादी दृष्टिकोण के साथ स्थिति को संभालने के लिए प्रसारकों और एमएसओ की ओर से सहायता मिलनी चाहिए।

किशोर उपाध्याय

एनआर: हमने एलसीओ और सब्सक्राइबर्स की मदद के लिए कुछ पैक लॉन्च किये थे। यह पैक या तो मुफ्त दिया जा रहा है या फिर इस पर छूट दिया जा रहा है। हमने कोविड19 लॉकडाउन के दौरान विशेष पोस्टपेड पैक लॉन्च किये थे।

प्र.14. नियामक का अन्य प्लेटफॉर्मों जैसे ओटीटी, डीडी फ्रीडिश पर कोई नियंत्रण नहीं है, जिसने एलएमओ के जीवन को दुखदायी बना दिया है, इसलिए उनको अपने संचालन को बनाये रखने का कोई समान अवसर नहीं है। मूल रूप से मेरी राय में एनटीओ को उपभोक्ताओं को उच्च व्यय और एलएमओ अजीबिका के खर्च में नियंत्रण करने के लिए लाया गया है। यहां तक कि अपग्रेड की भी अनुमति नहीं है जैसाकि आईपीटीवी और ओटीटी कंटेंट एक समान कीमत पर उपलब्ध नहीं है। क्या आप इस मुद्दे में आवाज उठाने की योजना बना रहे हैं?

स्वप्नेंदु मुस्ताफी

एनआर: फेयरप्ले सभी क्षेत्रों में आयेगा। क्षेत्र में भेदभाव, उथल-पुथल और जोड़-तोड़ को बढ़ावा देगा।

JM: Point is correct and valid. With no regulation or control on OTT, this has to be raised by CATV and Service Provider fraternity only. We shall support.

Q.15. CI slot was mandatory in DTH but the same was prohibited for CATV. With embedded CAS in CATV boxes how will interoperability be achieved?

Vinod Khare

NR: Tough one to answer. Let the authorities complete its ground tests.

Q.16. It is good to talk of interoperability. But if compulsory CAM was mandated, India may not have gone digital. That would have pushed the cost for consumers as well as MSOs as at that time MSOs had to subsidise STBs to get things going?

Rohinton Dadyburjor

NR: Interoperability will take time. We need to do a lot of homework before we conclude a solution on this. Every DPO has a different system and the architecture is completely different. CAM Module STBs can be launched. But with fast changing technology by the time we will finish testing vanilla interoperable STBs, Hybrid would have come, then Smart STBs, VR devices, AI devices etc.... Its a financial bomb for the DPOs. Rather than this it's better to give a free STB to any feasible customer asking for a change of Service Provider.

Q.17. Why CATV industry has not invested in technician training and upskilling?

Vinod Khare

NR: I know some of the CATV companies do this. IMCL is always happy to help on this and have a dedicated Tech Team to train.

YM: One of the main reasons is that the operating customers are very low and self-financed business, hence may not be able to afford to go for large manpower and specialised skilled manpower. Because of Quality requirement from customers and competition, CATV providers are now thinking to provide skill training to their field personnel to improve network quality and user experience. In such cases they can opt for online trainings which are very useful, low-cost and quick to learn. If anyone interested in such trainings they can contact us.

जेएम: जिग्नेश मेहताः प्वाइंट सही और मान्य है। ओटीटी पर कोई विनियमन या नियंत्रण नहीं होने के कारण, इसे केवल सीएटीवी और सेवा प्रदाता विरादरी द्वारा उठाया जाना चाहिए। हम समर्थन करेंगे।

प्र.15. डीटीएच में सीआई स्लॉट अनिवार्य था लेकिन सीएटीवी के लिए इसे प्रतिबंधित किया गया था। सीएटीवी बॉक्स में एम्बेडेड सीएएस के साथ इंटरऑपरेबिलिटी कैसे हासिल की जायेगी?

विनोद खरे

एनआर: इसका उत्तर देना कठिन है, अधिकारियों को अपना जमीनी परीक्षण पूरा कर लेने दें।

प्र.16. इंटरऑपरेबिलिटी की बात करना अच्छा है। लेकिन अगर भारत में अनिवार्य सीएएस को लागू कर दिया गया तो भारत डिजिटल नहीं हो सकता था क्योंकि इससे उपभोक्ताओं के साथ-साथ एमएसओ को भी लागत में धक्का लगता था क्योंकि उस समय मामले को आगे बढ़ाने के लिए एसटीबी के लिए सब्सिडी देनी पड़ती थी?

रोहितन डैडीबुर्जोर

एनआर: इंटरऑपरेबिलिटी में समय लगेगा। इससे पहले कि हम इस कोई समाधान निकालें, हमें बहुत सारे होमवर्क करने की जरूरत है। हर डीपीओ का एक अलग सिस्टम है और उसके नेटवर्क की संरचना विल्कुल अलग है। कैम मॉड्यूल एसटीबी को लॉन्च किया जा सकता है। लेकिन इस लगातार बदलती तकनीकी के साथ जब तक वनीला इंटरऑपरेबल एसटीबी का परीक्षण पूरा होगा, हाईविड आ जायेगा, फिर स्मार्ट एसटीबी, वीआर उपकरण, एआई उपकरण आदि... यह डीपीओ के लिए एक वित्तीय बम है। इसके बजाय सेवा प्रदाता को बदलने के लिए किसी भी व्यवहार्य ग्राहक को मुफ्त एसटीबी देना बेहतर होगा।

प्र.17. सीएटीवी उद्योग ने तकनीकी प्रशिक्षण और अपस्किंग में निवेश क्यों नहीं किया?

विनोद खरे

एनआर: मैं कुछ सीएटीवी कंपनियों को जानता हूँ जो कि ऐसा करते हैं। आईएमसीएल को इस पर सहायता दे कर खुशी होगी और प्रशिक्षण देने के लिए उनके पास तकनीकी टीम भी है।

वाईएम: मुख्य कारणों में से एक है कि ऑपरेटिंग ग्राहक बहुत कम हैं और यह स्व-वित्तपोषित व्यवसाय है। इसलिए बड़ी श्रम शक्ति व विशेष कुशल श्रमशक्ति का भार शायद उठाया जाना संभव नहीं है। ग्राहकों और प्रतिस्पर्धा से गुणवत्ता जरूरतों के कारण सीएटीवी प्रदाता अब नेटवर्क गुणवत्ता और उपयोगकर्ता अनुभव को बेहतर बनाने के लिए फील्ड कर्मचारियों को कौशल प्रशिक्षण प्रदान करने के विषय में सोच रहे हैं। ऐसे मामलों में वे ऑनलाइन प्रशिक्षणों का विकल्प चुन सकते हैं जो बहुत उपयोगी, कम लागत वाला और जल्दी से सीखने के लिए है। अगर किसी को भी इस तरह के प्रशिक्षण में दिलचस्पी है तो वह हमसे संपर्क कर सकता है।



COVER STORY

JM: *This initiative has being taken by individual Service Providers. CATV industry started this and have done this many a times with different sessions, seminars and Shows. Need to do it with proper planning with help of neutral agencies like SCAT or with the help of prominent vendors.*

Q.18. If operability is to work, then should not TRAI have certain minimum technical standards for STB as processing power and memory mandated? Can you run Apple IOS on a sub 10k mobile phone?

Rohinton Dadyburjor

NR: *As mentioned there are challenges, but let me assure you again there are solutions too. This cannot happen so easily and in the present architecture we have, we will need time and money.*

Q.19. When can we expect the Interoperable Set-Top Boxes in India?

Sandip Sarkar

NR: *Not in near future...*

Q.20. In rural area ARPU is too low, due to this skilled manpower is also not available?

Asis Som

YM: *Yes, Skills can be imparted to the existing personnel, but need to approach right people who are experienced and give proper guidance. If anyone needs help on online trainings we can help on this.*

Q.21. When DTH is allowed by law to charge for home visit service why is Cable disbarred? DTH does not employ any home visit technicians and all are on the payrolls of some local TV repair technicians. Staff cost is the single largest cost for any LCO.

Rohinton Dadyburjor

NR: *This was debated long time back, the matter had come up many a time with the Authorities. For some reasons best known to the Authorities this point was not taken up seriously*

Q.22. Will it will be possible to change old encoder to new one? According to TRAI all encoders should have watermark logo facility. How will the STB which are running from past be replaced when intraportability comes into existence?

जेएम: यह पहल व्यक्तिगत सेवा प्रदाताओं (बड़े या छोटे) ने की है। सीएटीवी उद्योग ने इसे शुरू किया और अलग-अलग सत्रों, सेमिनारों और शो के साथ कई बार इसे दोहराया। स्कैट जैसी तटस्थ एजेंसियों की मदद या प्रमुख विक्रेताओं की मदद से इसे उचित योजना के साथ करने की आवश्यकता है।

प्र.18. यदि ऑपरेबिलिटी को काम करना है तो ट्राई के पास एसटीबी के लिए न्यूनतम तकनीकी मानक नहीं चाहिए जैसे प्रोसेसिंग पॉवर और मेमोरी अनिवार्य है? क्या आप 10के मोबाइल पर ऐपल आईओएस चला सकते हैं?

रोहंटन डैडीबुर्जोर

एनआर: जैसाकि उल्लेख किया गया है कि चुनौतियां हैं, लेकिन मैं आपको आश्वस्त करता हूँ कि समाधान भी होगा...। यह इतनी आसानी से और वर्तमान संरचना में हमारे पास नहीं हो सकता है। हमे समय और धन की आवश्यकता होगी...

प्र.19. भारत में इंटरऑपरेबल सेट टॉप बॉक्स की उम्मीद कब तक कर सकते हैं?

संदीप सरकार

एनआर: निकट भविष्य में नहीं...

प्र.20. खासकर ग्रामीण क्षेत्रों में एआरपीयू के कम होने के चलते प्रशिक्षित कर्मचारी उपलब्ध नहीं होते हैं?

असीस सोम

वाईएम: हां, मौजूदा कर्मचारियों को प्रशिक्षित किया जा सकता है, लेकिन सही लोगों से संपर्क करने की आवश्यकता है जो कि अनुभवी हैं और उचित मार्ग दर्शन देते हैं। अगर किसी को ऑनलाइन ट्रेनिंग चाहिए तो हम मदद कर सकते हैं।

प्र.21. जब डीटीएच को होम विजिट के लिए शुल्क लेने की कानूनी अनुमति है तो केबल को क्यों अलग रखा जाता है? डीटीएच किसी भी होम विजिट के लिए तकनीशियनों को नियुक्त नहीं करता है और ये सभी स्थानीय टीवी मरम्मत तकनीशियनों के पेरोल पर हैं। किसी भी एलसीओ के लिए कर्मचारी लागत सबसे बड़ा खर्चा है।

रोहंटन डैडीबुर्जोर

एनआर: इस पर काफी समय पहले बहस हुई थी, यह मामला कई बार अधिकारियों के सामने भी आया। कुछ ऐसे कारण जिसकी सबसे अच्छी जानकारी अधिकारियों के पास है, इस बिंदु को गंभीरता से नहीं लिया गया।

प्र.22. क्या पुराने एनकोडर को नये में बदलना संभव होगा? ट्राई के अनुसार सभी एनकोडर में वॉटरमार्क लोगो की सुविधा होनी चाहिए। इंटरऑपरेबिलिटी के शुरू होने पर अतीत से चल रहे एसटीबी को कैसे बदला जायेगा?

N D Lawania

NR: *It's too early to conclude as the tests are still being carried out.*

Q.23. India used to primarily get STBs from China, but now in changed scenario, what are the options - price wise and quality wise available to Indian MSOs / LCOs for HD and SD STBs?

Anand Talwalkar

NR: *There are many countries manufacturing STBs. There are Indian Companies also in the race.*

JM: *This will get answered in due course and at the proper time.*

Q.24. Why is the LCO costing of each MSO not same and what is the plan of AIDF and how we can compete with DTH?

Narender Dangri

NR: *The issue is basically due to the cost of Pay channels not being the same all across. Let's hope that this will end very soon.*

Q.25. Will Smart TVs eliminate the need for Set Top Boxes? What is future of FTTH broadband in rural villages of India for the services provided by LCOs?

Asis Som

SM: *I don't think so – a smart TV just enables the TV to access the internet. There is additional costs relating to subscriptions to the OTT platforms, as well as the recurring data costs for streaming content to your TV set. A Cable TV set is just a flat monthly subscription cost. Yes, FTTH, even in rural areas, is the future... will enable you to provide Triple Play services and keep up with technology & quality. If you as a LMO are able to provide high speed internet to your subscribers, there is no need for them to look at alternates for entertainment or data services!*

एन.डी.लवानिया

एनआर: अभी किसी निष्कर्ष पर पहुंचना जल्दवाजी होगी, क्योंकि अभी तो परीक्षण किये जा रहे हैं।

प्र.23. भारत मुख्य रूप से चीन से एसटीबी मंगाता है, लेकिन बदली हुई परिस्थिति में हमारे पास एचडी व एसडी एसटीबी के लिए भारतीय एमएसओ/एलसीओ के किस तरह का विकल्प, कीमत और क्वालिटी का आधार पर उपलब्ध है।

आनंद तलवलकर

एनआर: कई देशों में एसटीबी का उत्पादन होता है। इसके अलावा कई भारतीय कंपनी भी इस दौड़ में शामिल हैं।

जेएम: इसका जवाब उचित समय और उपयुक्त समय में मिल जायेगा।

प्र.24. प्रत्येक एमएसओ की एलओसी लागत एकसमान क्यों नहीं होती और एआईडीएफ की योजना क्या है और हम डीटीएच के साथ कैसे प्रतिस्पर्धा कर सकते हैं?

नरेंद्र दांगी

एनआर: यह मुद्दा मूल रूप से पे चैनलों की लागत के कारण समान नहीं है। चलिए आशा करते हैं कि यह बहुत जल्दी समाप्त हो जायेगा।

प्र.25. क्या स्मार्ट टीवी सेट टॉप बॉक्स की जरूरत को खत्म कर देगा? एलसीओ द्वारा प्रदान की जाने वाली भारत की सेवाओं का ग्रामीण क्षेत्रों में एफटीटीएच ब्रॉडबैंड का भविष्य क्या है?

असीस सोम

एसएम: मुझे ऐसा नहीं लगता—एक स्मार्ट टीवी सिर्फ टीवी को इंटरनेट एक्सेस करने में सक्षम बनाता है। ओटीटी प्लेटफॉर्म के सब्सक्रिप्शन के लिए अतिरिक्त शुल्क देने के साथ आपके टीवी सेट पर कंटेंट स्ट्रीमिंग के लिए आवर्ती डेटा की लागत भी देनी पड़ती है। वहीं केवल टीवी के लिए आपको एक नियत सब्सक्रिप्शन शुल्क का ही भुगतान करना पड़ता है...जी हां, एफटीटीएच का ग्रामीण क्षेत्रों में भी भविष्य है...आपको ट्रिपल प्ले सेवा प्रदान करने और तकनीकी व गुणवत्ता के साथ बनाये रखने में सक्षम करेगी। यदि आप एलएमओ के रूप में अपने ग्राहकों को उच्च गति इंटरनेट प्रदान करने में सक्षम हैं तो उन्हें मनोरंजन या डेटा सेवाओं के लिए विकल्प को देखने की कोई आवश्यकता नहीं है!

The 29th



SCAT2020
SAT & CABLE TV INDIA • MUMBAI
29 - 31 October 2020

Tel. : +91-22-62165303
Mob. : +91-7021850198 / 9945826427
Email : varun.gaba@nm-india.com /
scat.sales@scatmag.com

Organised By:

NÜRNBERG MESSE



COVER STORY

Q.26. Second TV Definition and Number of Second TV is not clear in NTO2, Also how is it possible to identify Second TV not to be sold as first TV on ground?

Avadhesh Bhardwaj

NR: *This can be verified and there are ways and means....some percentage of flaws will be there. But KYCs and audits in between will help bring down the issue.*

Q.27. On cancelled GST number if is there a chance to raise invoices? Many broadcasters are raising invoices on cancelled GST number since last three years.

Venu Gopal

SM: *This is probably a topic to be discussed directly with those broadcasters and point it out to them for correction of their records. If it affects you directly and no change happens, send a legal notice!*

JM: *The credit of GST is not availed by MSO. Needs to be rectified by concerned broadcasters for MSO with proper documentation from MSO to broadcasters in proper time frame required.*

Q.28. TRAI announced in 2017 last that have all encoders should have water mark facility but those headend that are old, what about them. Is it possible to change encoder in large quantity?

N D Lawnia

NR: *This is the law and DPOs are bound to implement this.*

SM: *This is a topic to be taken up with the supplier of the Encoders. Perhaps a software upgrade may be possible...*

Q.29. Will Smart TVs eliminate the need for Set Top Boxes?

Navin Nembhani

NR: *No, not in immediate future*

SM: *I don't think so – a smart TV just enables the TV to access the internet. There are additional costs relating to subscriptions to the OTT platforms, as well as the recurring data costs for streaming content to your TV set. A Cable TV set is just a flat monthly subscription cost.*

Q.30. Everyone agrees that MSOs are in a position maybe to invest in a STB with CAM module. But I don't think that

प्र.26. दूसरे टीवी की परिभाषा और दूसरे टीवी की संख्या एनटीओ 2 में स्पष्ट नहीं है, साथ ही यह भी कि दूसरे टीवी को वास्तव में पहले टीवी के रूप में बेचा जाना कैसे संभव है?

अवधेश भारद्वाज

एनआर: *इसको साबित करने के लिए रास्ते व साधन हैं...। कुछ प्रतिशत खामियां होंगी। लेकिन केवाईसी और ऑडिट के बीच समस्या को कम करने में मदद मिलेगी।*

प्र.27. रद्द किये गये जीएसटी नंबर के तहत इनवॉयस को बनाया जा सकता है? कई प्रसारणकर्ता पिछले तीन वर्षों से रद्द किये गये जीएसटी नंबर पर इनवॉयस बना रहे हैं।

वेणु गोपाल

एसएम: *यह संभवतः उन प्रसारकों के साथ सीधे चर्चा का विषय है और उनके रिकॉर्ड में सुधार करने के लिए उन्हें इसके बारे बताया जाना चाहिए। यदि यह आपको सीधे प्रभावित करता है और कोई परिवर्तन नहीं होता है तो कानूनी नोटिस भेजें।*

जेएम: *जीएसटी का क्रेडिट एमएसओ द्वारा नहीं लिया जाता है। एमएसओ से प्रसारणकर्ता के लिए उचित समय पर उचित दस्तावेज के साथ संबंधित प्रसारकों द्वारा उचित समय सीमा में आवश्यक सुधार किये जाने की आवश्यकता है।*

प्र.28. ट्राई ने 2017 में घोषणा की थी कि सभी एनकोडर में वॉटरमार्क की सुविधा होनी चाहिए लेकिन ऐसे हेडएंड जो कि पुराने हैं, उनके बारे में क्या। क्या बड़ी मात्रा में एनकोडर बदलना संभव है?

एन.डी.लॉनिया

एनआर: *यहां एक कानून है और डीपीओ इसे लागू करने को बाध्य हैं।*

एसएम: *इस मुद्दे को एनकोडर के आपूर्तिकर्ता के साथ उठाया जाना चाहिए। शायद एक सॉफ्टवेयर अपग्रेड संभव हो सकता है...*

प्र.29. क्या स्मार्ट टीवी सेट टॉप बॉक्स की जरूरत को समाप्त कर देगा?

नवीन निंबानी

एनआर: *नहीं, निकट भविष्य में नहीं।*

एसएम: *मुझे ऐसा नहीं लगता—एक स्मार्ट टीवी सिर्फ टीवी को इंटरनेट एक्सेस करने में सक्षम बनाता है। ओटीटी प्लेटफॉर्म के सब्सक्रिप्शन के लिए अतिरिक्त शुल्क देने के साथ आपके टीवी सेट पर कंटेंट स्ट्रीमिंग के लिए आवर्ती डेटा की लागत भी देनी पड़ती है। वहीं केवल टीवी के लिए आपको एक नियत सब्सक्रिप्शन शुल्क का ही भुगतान करना पड़ता है।*

प्र.30. हर कोई इस बात से सहमत है कि एमएसओ शायद सीएएम मॉड्यूल के साथ एसटीबी में निवेश करने की स्थिति

customers are in a position to invest in a new TV with 2 CAM modules - one for Cable TV and the other one for DTH. Especially considering the current downtime which will take years to normalize.

Shashidhar Kotian

SM: A UHF / VHF tuner already exists in every TV. Suggestion is to add an additional internal tuner as is available in the DTH box (won't cost more than ₹200/- or so), both of these to be linked to a common CAM interface slot.... Hardly an "invest" considering that they now have to buy a DTH STB or a Cable TV STB for upwards of ₹2500/- !! So the TV set will have a Satellite input as well as a Cable TV input, with a common CAM slot, in addition to its regular HDMI or AV inputs.

Q.31. Broadcasters allegation of under declaration of subscribers by MSO is not acceptable after digitalisation. Reduction of NCF for multi TV is injustice to subscriber paying full for first TV. Alternatively why Pay channels charges are not discounted for benefits to subscriber? May be for managing revenue of Broadcasters is the objective.

Janak Khambhaita

NR: Reduction of NCF will bring our revenues down. So will be when Broadcasters brings their rates down. I don't think Broadcasters are saying under declaration.

Q.32. As per TRAI only 6% customers have opted for a-la-carte in NTO 1, so pushing rates downwards without looking at business economics of stakeholders is not wise at all. Indian monthly rates are still on the lower side vis a vis world rates

Rohinton Dadyburjor

NR: I do agree with you but Regulator is giving the option of pricing high also to the Broadcaster. The Broadcaster can price whatever they want; the issue is about forcing Bouquets to customers at high discount. The matter is not about pushing Al-a-carte channels.

Q.33. Since imports will be affected how are Indian manufacturers gearing up for the hardware demand?

NillocP

DH: The Indian cable hardware industry is highly dependent on China & more than 80% of the

में है। लेकिन मुझे नहीं लगता है कि ग्राहक 2 सीएएम मॉड्यूल के साथ नये टीवी में निवेश करने की स्थिति में है—एक केबल टीवी के लिए और दूसरा डीटीएच के लिए। खास कर मौजूदा कठिन स्थिति को देखते हुए जिसे सामान्य होने में वर्षों लगेंगे।

शशिधर कोटियन

एसएम: हर टीवी में एक यूएचएफ/वीएचएफ ट्यूनर पहले से ही मौजूद रहता है। सुझाव के रूप में एक अतिरिक्त आंतरिक ट्यूनर को जोड़ना है जो डीटीएच बॉक्स में उपलब्ध है (जिसकी कीमत 200रु से अधिक नहीं होगी), फिर इन दोनों को एक सामान्य इंटरफेस स्लॉट से जोड़ा जाना चाहिए... यह कोई बड़ा निवेश नहीं है, खासकर इस बात पर विचार करते हुए कि उन्हें 2500रुपये से अधिक मूल्य वाले डीटीएच एसटीबी या एक केबल टीवी एसटीबी खरीदना होगा!! इस तरह टीवी सेट में एक सैटेलाइट इनपुट के साथ-साथ एक केबल टीवी इनपुट भी होगा, जिसमें इसके नियमित एचडीएमआई और एवी इनपुट के अलावा एक सामान्य सीएएम स्लॉट होगा।

प्र.31. एमएसओ द्वारा सब्सक्रिप्शन को लेकर गलत जानकारी संबंधी प्रसारकों के आरोप डिजिटलाइजेशन के बाद स्वीकार्य नहीं है। मल्टी टीवी के लिए एनसीएफ को कम करना पहले टीवी के लिए पूरी भुगतान करने वाले ग्राहक के साथ अन्याय है। वैकल्पिक रूप से सब्सक्राइबरों को लाभ पहुंचाने के लिए पे चैनल शुल्कों में छूट क्यों नहीं दी जाती है? प्रसारकों के राजस्व का प्रबंधन करना उद्देश्य हो सकता है।

जनक खंभिता

एनआर: एनसीएफ को कम करने से हमारे राजस्व में कमी आयेगी। ऐसा तब होगा जब प्रसारक अपनी दरों को नीचे लायेंगे। मुझे नहीं लगता कि प्रसारक कम सब्सक्राइबर घोषणा की बात कर रहे हैं।

प्र.32. ट्राई के अनुसार केवल 6% ग्राहकों ने एनटीओ 1 में ए-लॉ-कार्टे का विकल्प चुना है, इसलिए हितधारकों के व्यावसायिक अर्थशास्त्र को देखे बिना दरों को नीचे की ओर ढकेलना समझदारी नहीं है। भारतीय मासिक दरें पूरे विश्वभर के दरों के मुकाबले नीचले स्तर पर हैं।

रोहंटन डैडीबुर्जोर

एनआर: मैं आपसे सहमत हूँ लेकिन नियामक प्रसारक को उच्च मूल्य निर्धारण का विकल्प भी दे रहा है। प्रसारक जो चाहे कीमत दे सकता। मुद्दा उच्च छूट पर ग्राहकों को बुके के लिए मजबूर करने के बारे में है। मामला ए-लॉ-कार्टे चैनलों को धकलने के बारे में नहीं है।

प्र.33. चूंकि आया प्रभावित होगा, भारतीय निर्माता हार्डवेयर की मांग के लिए कैसे तैयार हो रहे हैं?

निलोक पी

डीएच: भारतीय केबल हार्डवेयर उद्योग चीन पर बहुत अधिक निर्भर है और 80% से अधिक हार्डवेयर उपकरण व घटक चीन से आते



COVER STORY

hardware equipments & components come from China. Even the local manufacturers depend on China for the raw material & components. It is very difficult to immediately look for alternative source for components from other country or manufacture them in India. It will take a few years to build the component ecosystem along with the Government support in India. Also the Indian manufacturers who are more into assembling units will really move to complete local manufacturing once this starts. Till then they have to depend on China & if the duties are increased the local cost for all hardware will increase.

JM: *It's a long path and more push / support is required from the Govt. Infra, ease of doing business and support to manufacturing and service industries if needed. If this is done then it may take 5 to 10 years of time span depending on the segment or industry. Looks attractive but tough, hence requires hard and planned approach.*

Q.34. How we lead affects the way we live. Instead of competing with each other, this industry can thrive by working together and creating people-first culture in their companies. Along with training for skilled manpower, I feel training to build leadership in this industry is required.

Can SCAT play a role in facilitating this long-term improvement for this industry players and subscribers?

Vaibhav Haria

JM: *SCAT shall try as a neutral and respected media.*

Q.35. What will be the future of EOC when we are discussing about creating last mile? Why don't operators adopt EOC those who immediately cant convert / implement FTTH?

Vinayak Hadkar

DH: *EOC was seen as one of the solutions for the last mile as lot of coaxial cable was already laid & available in the last mile. But EOC has its own limitations & difficulties & fibre becoming cheaper & fiber been laid in the last mile by cable networks, FTTH solution becomes the ideal solution.*

JM: *Deep routed FTTH is a better option with proper speed with GPON Solution. Price to performance ratio is better in FTTH than EOC. ■*

हैं। यहां तक कि स्थानीय निर्माता कच्चे माल व घटकों के लिए चीन पर निर्भर हैं। दूसरे देशों या उत्पादकों से घटकों के लिए वैकल्पिक स्रोत की तलाश करना या भारत में उनका निर्माण करना मुश्किल है।

भारत में सरकारी समर्थन के साथ घटक पारिस्थितिकी तंत्र के निर्माण में कुछ साल लगेंगे। इसके अलावा भारतीय निर्माता, जो असेंबलिंग यूनिट अधिक हैं, की शुरुआत के साथ ही स्थानीय विनिर्माण को पूरा करने के लिए कदम बढ़ायेंगे। तब तक उन्हें चीन पर निर्भर रहना पड़ेगा और यदि ड्यूटी को बढ़ाया जाता है तो सभी हार्डवेयर के लिए स्थानीय लागत बढ़ जायेंगे।

जेएम: यह एक लंबा रास्ता है जिसके लिए सरकारी प्रोत्साहन की बहुत आवश्यकता है, जैसे इंफ्रा, व्यापार करने में आसानी, विनिर्माण व सेवा उद्योगों को समर्थन। अगर ऐसा किया जाता है तो खंड या उद्योग के आधार पर 5 से 10 साल का समय लग सकता है। आकर्षक लग रहा है लेकिन कठिन है, इसलिए कठिन योजनाबद्ध दृष्टिकोण की आवश्यकता है।

प्र.34. हम किस प्रकार आगे बढ़ाते हैं, हम जिस तरह से जीते हैं। एक दूसरे के साथ प्रतिस्पर्धा करने के बजाय, यह उद्योग एक साथ काम करके और अपनी कंपनियों में लोगों-पहले संस्कृतियों का निर्माण कर सकते हैं। कुशल जनशक्ति के लिए प्रशिक्षण के साथ मुझे लगता है कि इस उद्योग में नेतृत्व देने के लिए प्रशिक्षण की आवश्यकता है।

क्या स्कैट इस उद्योग के कंपनियों और ग्राहकों के लिए दीर्घकालिक सुधार की सुविधा देने में भूमिका निभा सकता है?

वैभव हरिया

जेएम: स्कैट को एक तटस्थ और सम्मानित मीडिया के रूप में प्रयास करना होगा।

प्र.35. जब हम अंतिम मील बनाने के बारे में चर्चा कर रहे हैं तो ईओसी का भविष्य क्या होगा? क्यों नहीं ऑपरेटर ईओसी को अपनाते हैं जो तुरंत एफटीटीएच को परिवर्तित /कार्यान्वित नहीं करते हैं।

विनायक हडकर

डीएच: ईओसी को अंतिम मील के समाधान के रूप में देखा गया था क्योंकि बहुत सारी कोएक्सियल केबल को पहले ही बिछा दिया गया था और लास्ट माइल के लिए उपलब्ध थी। लेकिन ईओसी की अपनी सीमायें और कठिनाईयां हैं और फाइबर सस्ता है और लास्ट माइल में फाइबर को केवल नेटवर्क द्वारा बिछाया गया है, इसलिए एफटीटीएच समाधान आदर्श समाधान बन गया है।

जेएम: जीपीओएन समाधान के साथ उचित स्पीड के साथ डीप रूट एफटीटीएच एक बेहतर विकल्प है। ईओसी की तुलना में एफटीटीएच में मूल्य से प्रदर्शन अनुपात अच्छा है। ■