ENABLING BETTER BUSINESS PROSPECTS FOR MSOS & LCOS

This article tries to focus on the how the new framework of TRAI will enable the small MSOs and LCOs to get better business prospects and grow their business.

एमएसओ व एलसीओ के लिए बेहतर व्यावसायिक संभावनायें

यह लेख इस बात पर ध्यान केंद्रित करने की कोशिश करता है कि ट्राई का नया फ्रेमवर्क कैसे छोटे एमएसओ व एलसीओ को बेहतर व्यवसायिक संभावनायें प्राप्त करने और उनके व्यवसाय को बढ़ाने में सक्षम करेगा।

The new framework enables small and medium MSOs with certainty of business scenario. It enhances the viability and business prospects of small and medium MSOs. Local Cable Operators, who are the face of cable TV industry, will benefit immensely from the new framework. As the new framework provides assured revenue stream in form of 'Network Capacity Fee' and assured availability of Television Channels. Further this assured availability of TV Channels is without any discrimination with respect to the price as-well-as the discounts (or the distribution fee). In the past, there were quite a few attempts by the Local Cable Operators to form their cooperative and become MSOs. M/s KCCL Kerala (See Box),

M/s LMO Digital Cable & Satellite Service Maharashtra and M/s Tamilnadu State Cable TV Operators Association are few such examples. However, not many such LCOs could venture into business given

KCCL-A SUCCESSFUL LCO COOPERATIVE

Kerala Communicators Cable Limited (KCCL), a Public Limited Company, with a unique model in which cable operators have invested and participate in the management of the company. It is an initiative of the cable TV operators in Kerala under the umbrella of the Cable Operators Association (COA). COA is a conglomeration of more than 2500 independent cable networks functioning all over Kerala. Its objective is to develop cable TV industry in the state by expanding the networks, upgrading technology, finding new avenues of activity etc. on behalf of its members

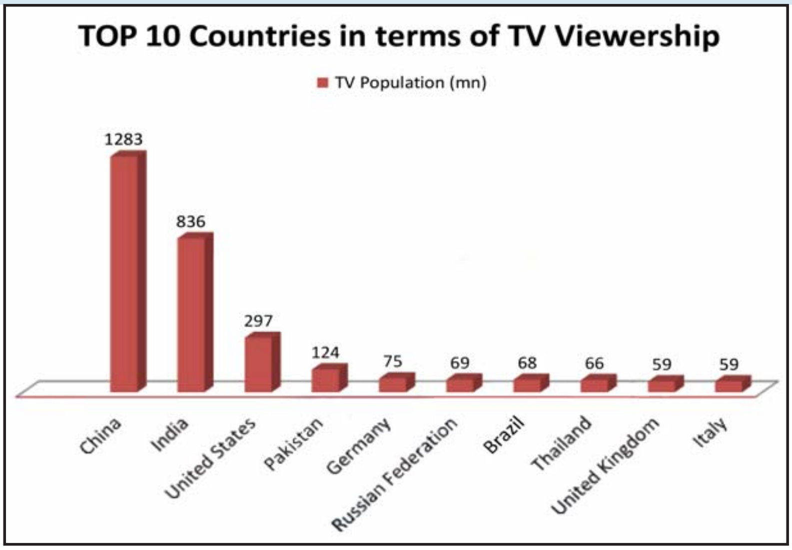
More than 2500 Independent Cable Operators are shareholders of KCCL. The LCO's together have made a cumulative investment of Rs.500 Crore in the company in the form of equipment, networking, studios and other infrastructure.

KCCL has 3 Main Projects which are Kerala Vision Digital TV, Kerala Vision Broadband and Kerala Vision Channel Broadcasting. KCCL has emerged as the leading MSO in Kerala is among top 5 MSOs in the country. KCCL provides over 50 HD channels and is giving its consumers the experience of high-speed broadband through GPON. KCCL holds the unique distinction of having several operators who are 100% FTTH. With implementation of GPON, KCCL is fast moving towards achieving 100%distrbution using FTTH.

KCCL model has been to bill operators at the lowest possible rate recovering minimum cost. The unity of operators is a major factor of strength when it comes to facing any issue. The company makes modest profits, while ensuring economical operations by operators.

नया फ्रेमवर्क व्यावसायिक परिदृश्य की निश्चितता के साथ छोटे और मध्यम एमएसओ को सक्षम बनाता है। यह मध्यम व छोटे एमएसओ की व्यवहार्यता और व्यवसायिक संभावनाओं को बढ़ाता है। स्थानीय केबल ऑपरेटर, जो केबल टीवी उद्योग का चेहरा हैं, को नये ढ़ांचे से काफी फायदा होगा। जैसाकि नया फ्रेमवर्क नेटवर्क क्षमता शुल्क के रूप में सुनिश्चित राजस्व स्ट्रीम प्रदान करता है और टेलीविजन चैनल की उपलब्धता सुनिश्चित करता है। इसके अलावा टीवी चैनलों की यह सुनिश्चित उपलब्धता मूल्य के संबंध में किसी भी तरह के भेदभाव के बिना छूट (या वितरण शुल्क) के रूप में है। अतीत में, स्थानीय केबल ऑपरेटरों द्वारा अपने सहकारी बनाने और एमएसओ बनने के लिए काफी प्रयास किये गये थे। मेसर्स केसीसीएल केरल

मेसर्स एलएमओ डिजिटल केबल एंड सैटेलाइट सर्विस महाराष्ट्र और मेसर्स तमिलनाडु स्टेट केबल टीवी ऑपरेटर्स एसोसिएशन ऐसे ही कुछ उदाहरण हैं। हालांकि कई इस तरह के एलसीओ हैं जो कि टीवी चैनलों को प्राप्त करने की अनिश्चितता और



the high capital costs and uncertainties in getting the TV channels. The new framework in-conjunction with TRAI recommendations on Infrastructure sharing have brought down the business risks. With the MSOs registration also becoming time-bound there is a strong case for LCOs to come together and start operations as MSOs. Such LCO groupings have a definite business advantage as they can create local content subject to specific guidelines of MIB suited to the tastes and local needs of the consumers.

Not only this auger well for the LCOs it is a win-win situation for consumers, as they will have more choice in terms of local channels and value-added services.

WAY FORWARD

The 'New Framework' empowers small and medium MSOs with certainty of getting fair deal from broadcasters while seeking television channels. Further the assured revenue stream through Network Capacity Fee will help MSOs in better revenue forecast and management. It is certain that the enabling provisions of 'New Framework' will bring new wave of entrepreneurial effort by small and medium MSOs.

केसीसीएलः एक सफल सहकारी एलसीओ

केरल कम्युनिकेटर्स केबल लिमिटेड (केसीसीएल) एक सार्वजनिक लिमिटेड कंपनी है, जो कि एक अद्वितीय मॉडल है जिसमें केबल ऑपरेटरों ने निवेश किया है और वे कंपनी प्रबंधन में भाग लेते हैं। यह केवल ऑपरेटर्स एसोसिएशन (सीओए) के नेतृत्व में केरल में केबल टीवी ऑपरेटरों की पहल है। सीओए पूरे केरल में काम करने वाले **2500** से अधिक स्वतंत्र केबल नेटवर्कों का एक समूह है। इसका उद्देश्य अपने सदस्यों की ओर से नेटवर्क का विस्तार, तकनीकी अपग्रेडेशन, गतिविधि के नये रास्ते खोजना आदि द्वारा केबल टीवी उद्योग को विकसित करना है।

2500 से अधिक स्वतंत्र केबल ऑपरेटर केसीसीएल के शेयरधारक हैं। एलसीओ ने मिलकर उपकरण, नेटवर्किंग, स्टूडियो और अन्य बुनियादी ढ़ांचे के रूप में कंपनी में **500** करोड़ रुपये का संचयी निवेश किया है।

केसीसीएल की **3** मुख्य परियोजनायें हैं जो केरल विजन डिजिटल टीवी, केरल विजन ब्रॉडबैंड और केरल विजन चैनल ब्रॉडकास्टिंग है। केसीसीएल केरल में अग्रणी एमएसओ के रूप में उभरा है जो देश के **5** प्रमुख एमएसओ में से एक है। केसीसीएल **50** से अधिक एचडी चैनल प्रदान करता है और अपने उपभोक्ताओं को जीपीओएन के माध्यम से उच्च गति के ब्रॉडबैंड का अनुभव दे रहा है। केसीसीएल के पास कई ऐसे अनूठे ऑपरेटर होने का गौरव है जो कि **100%** एफटीटीएच हैं। जीपीओएन के कार्यान्वयन के साथ केसीसीएल तेजी से एफटीटीएच का उपयोग करके **100%** वितरण प्राप्त करने की ओर बढ़ रहा है।

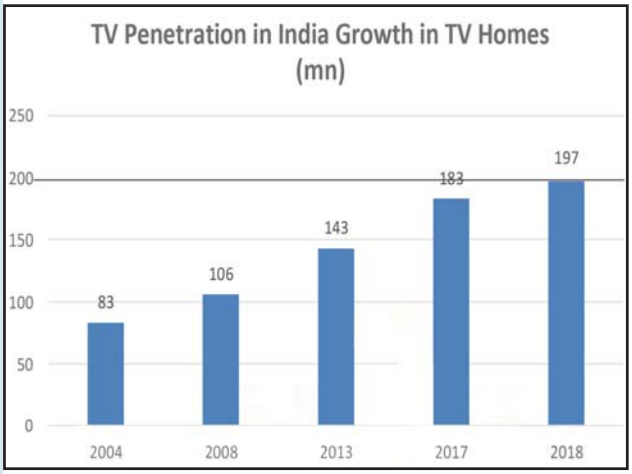
केसीसीएल मॉडल न्यूनतम लागत वसूल करने वाले न्यूनतम संभव दर पर ऑपरेटरों को बिल करने के लिए किया गया है। किसी भी मुद्दे का सामना करने के लिए ऑपरेटरों की एकता ताकत का एक प्रमुख कारक है। ऑपरेटरों द्वारा किफायती संचालन सुनिश्चित करते हुए कंपनी मामूली मुनाफा कमाती है।

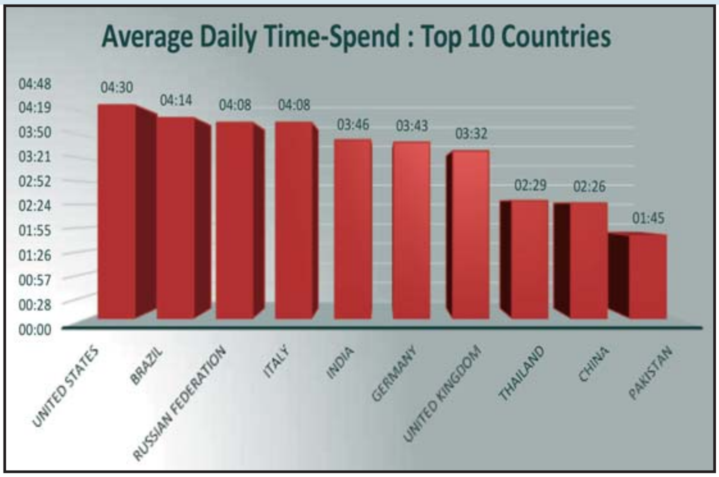
उच्च पूंजी लागत को देखते हुए व्यवसाय में आने की हिम्मत करें। इन्फ्रास्ट्रक्चर हिस्सेदारी पर ट्राई की सिफारिशों के साथ-साथ नये फ्रेमवर्क ने व्यापार की जोखिम को कम कर दिया है। एमएसओ पंजीकरण के साथ समय सीमा बनाने के साथ एलसीओ के लिए एमएसओ के रूप में एकसाथ आने और संचालन शुरू करने के लिए यह एक मजबूत मामला है। ऐसे एलसीओ समूह का एक निश्चित व्यवसायिक लाभ है क्योंकि वे उपभोक्ताओं के स्वाद और स्थानीय आवश्यकताओं के अनुकूल एमआई बी के विशिष्ट दिशानिर्देशों के अधिन स्थानीय सामग्री बना सकते हैं।

न केवल एलसीओ के लिए यह बेहतर है, बल्कि यह उपभोक्ताओं के लिए भी जीत की स्थिति है, क्योंकि उनके पास स्थानीय चैनलों और मूल्य वर्धित सेवाओं के मामले में अधिक विकल्प होंगे।

आगे का रास्ता

नया फ्रेमवर्क टेलीविजन चैनलों की मांग करते हुए प्रसारकों से उचित सौदा पाने की निश्चितता के साथ छोटे और मध्यम एमएसओ को सशक्त बनाता है। इसके अलावा नेटवर्क क्षमता शुल्क के माध्यम से सुनिश्चित राजस्व धारा एमएसओ को बेहतर राजस्व पूर्वानुमान और प्रबंधन में मदद करेगा। यह निश्चित है कि नये फ्रेमवर्क के सक्षम प्रावधान छोटे व मध्यम एमएसओ द्वारा उद्यमी प्रयास की नयी लहरें लायेगा। हेडएंड, अन्य उपकरण





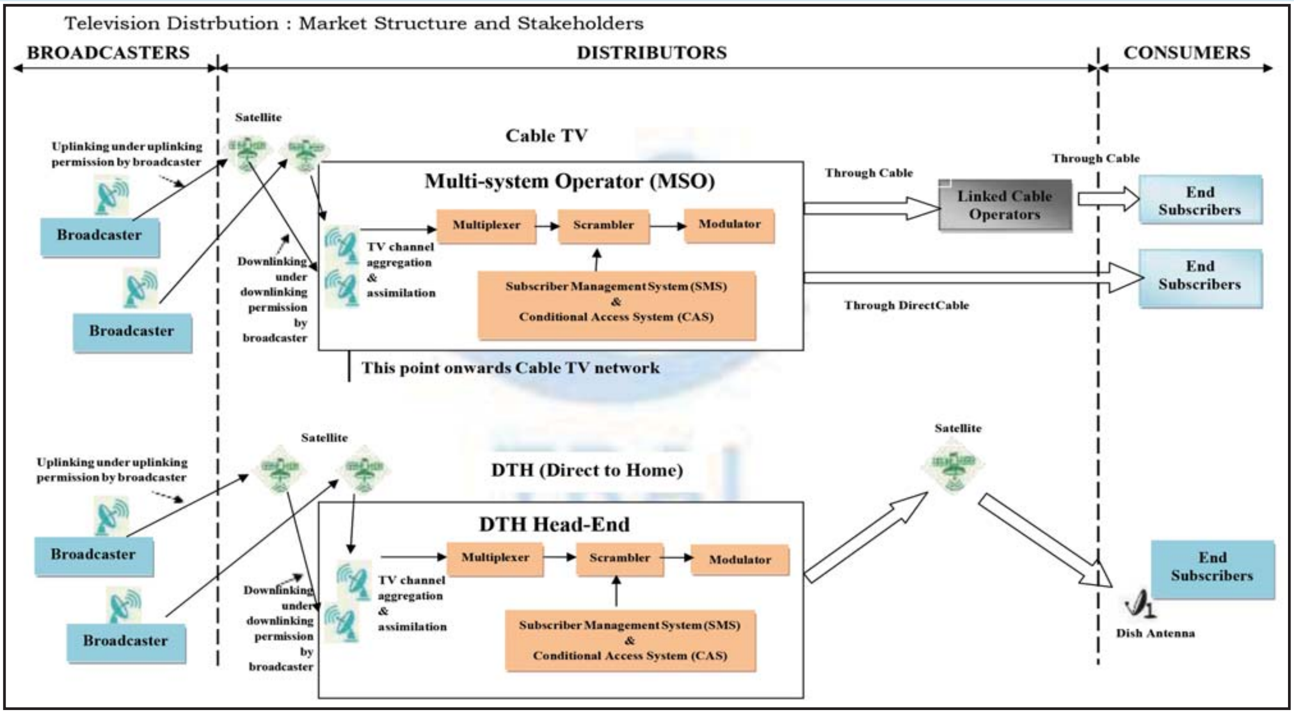
The reducing costs of head-end, other equipment and system software (CAs and Subscriber Management System) will encourage more and more LCO to come together and form LCO cooperatives and become MSOs themselves.

Within three months of the coming into effect of the 'New Framework', a spurt has been observed in new applications in MIB for registration as MSO. It is under stood that about 160 MSO applications have been received after the notification of new regulatory framework out of which 42 applications have been cleared by MIB and remaining are at various stages of process. Proliferation of local MSOs will mean that the consumers will get TV channels and entertainment suited to their local tastes.

और सिस्टम सॅफ्टवेयर (सीएएस व सब्सक्राइबर मैनेजमेंट सिस्टम) की कम लागत से अधिक से अधिक एलसीओ को एक साथ आने और एलसीओ सहकारी समितियां बनाने के लिए प्रोत्साहित किया जायेगा।

नये फ्रेमवर्क के प्रभाव में आने के तीन महीने के भीतर एमएसओ के रूप में पंजीकरण के लिए एमआईबी में नये आवेदनों के मामले में तेजी देखने को मिली। यह माना गया कि नये नियामक ढ़ांचे की अधिसूचना के बाद लगभग 160 एमएसओ आवेदन प्राप्त हुए हैं, जिसमें से 42 आवेदन एमआईबी द्वारा अनुमोदित कर दी गयी हैं और शेष प्रक्रिया के विभिन्न चरणों में हैं। स्थानीय एमएसओ के प्रसार का मतलब होगा कि उपभोक्ताओं को टीवी चैनल और मनोरंजन उनके स्वाद के अनुसार मिले।

Annual growth in number of pay Cable TV Subscribers (In Millions)



The new players will bring in more competition in the market. In addition to addition in variety and available choices, the consumer will get better value for their money. As we all know, competitive markets are more efficient and ensure better service for consumer at most reasonable market driven prices. Thus the new framework will usher in better entertainment, more choice and reasonable prices for Television services. ■

नये लोग बाजार में और अधिक प्रतिस्पर्धा लायेंगे। विभिन्न प्रकारों और उपलब्ध विकल्पों के अलावा उपभोक्ताओं को उनके पैसे का बेहतर मूल्य मिलेगा। जैसाकि हम सभी जानते हैं कि प्रतिस्पर्धी बाजार अधिक कुशल होते हैं और उपभोक्ताओं के लिए बेहतर सेवा सुनिश्चित करते हैं। इस प्रकार नये फ्रेमवर्क में बेहतर मनोरंजन, अधिक पसंद और टेलीविजन सेवाओं के लिए उचित मूल्य की शुरूआत होगी। ■