

सत्यमेव जयते

भारत का राजपत्र The Gazette of India

सी.जी.-डी.एल.-अ.-07012020-215200
CG-DL-E-07012020-215200

असाधारण
EXTRAORDINARY
भाग III—खण्ड 4
PART III—Section 4
प्राधिकार से प्रकाशित
PUBLISHED BY AUTHORITY

सं. 02]	नई दिल्ली, बुधवार, जनवरी 1, 2020/पौष 11, 1941
No. 02]	NEW DELHI, WEDNESDAY, JANUARY 1, 2020/ PAUSHA 11, 1941

भारतीय दूरसंचार विनियामक प्राधिकरण

अधिसूचना

नई दिल्ली, 01 जनवरी, 2020

दूरसंचार (प्रसारण और केबल) सेवाएं अंतःसंयोजन (एड्रेसेबल प्रणालियाँ) (दूसरा संशोधन) विनियम, 2020

(वर्ष 2020 का 1)

एफ. सं. 21-5/2019- बीएंडसीएस.— भारतीय दूरसंचार विनियामक अधिनियम, 1997 (1997 का 24) की धारा 11 की उप-धारा (1) की खंड (बी) की उप खंड (ii), (iii) और (iv) के साथ पठित धारा 36 तथा केन्द्रीय सरकार, संचार और सूचना प्रौद्योगिकी मंत्रालय (दूरसंचार विभाग) की अधिसूचना संख्या 39 के तहत प्रदत्त शक्तियों का प्रयोग करते हुए, —

(क) उक्त अधिनियम की धारा 11 की उप धारा (1) की खंड (डी) और धारा 2 की उप धारा (1) की खंड (के) के तहत केन्द्रीय सरकार को प्रदत्त शक्तियों को प्रयोग करते हुए, जारी किया गया, और

(ख) भारत के राजपत्र, असाधारण, भाग II खंड 3 में दिनांक 09 जनवरी, 2004 को अधिसूचना संख्या एस. ओ. 44(ई) तथा 45(ई) के तहत प्रकाशित, —

भारतीय दूरसंचार विनियामक अधिनियम दूरसंचार (प्रसारण और केबल) सेवाएं अंतःसंयोजन (एड्रेसेबल प्रणालियाँ) विनियम, 2017 (वर्ष 2017 का 1) को संशोधित करने के लिए एतद्वारा निम्नवत विनियम तैयार करता है, नामतः—

1. (1) इन विनियमों को दूरसंचार (प्रसारण और केबल) सेवाएं अंतःसंयोजन (एड्रेसेबल प्रणालियाँ) (दूसरा संशोधन) विनियम, 2020 (वर्ष 2020 का 1) कहा जाएगा।
(2) (ए)उप विनियम (बी) में किए गए उपबंध के अलावा, यह विनियम 1 मार्च 2020 से लागू होंगे।

(बी) इन विनियमों के विनियम 3 एवं विनियम 5, 15 जनवरी 2020 से लागू होंगे।

2. दूरसंचार (प्रसारण और केबल) सेवाएं अंतःसंयोजन (एड्रेसेबल प्रणालियां) विनियम, 2017 (जिसे इसके पश्चात् मूल विनियम कहा जाएगा) के विनियम 4 में,

(ए) उप विनियम (3) के परंतुक के पश्चात् और व्याख्या से पहले, निम्नवत परंतुक को अंतःस्थापित किया जाएगा, नामतः—

“बशर्ते आगे कि किसी मल्टी— सिस्टम आपरेटर अथवा इंटरनेट प्रोटोकाल टेलीविजन आपरेटर अथवा हैडएंड—इन—दा—स्काई (HITS) आपरेटर के लिए लक्षित बाजार किसी भी हाल में एक राज्य या एक केन्द्र शासित प्रदेश से बड़ा नहीं होगा।”

(बी) उप विनियम (8) के स्थान पर, निम्नवत उप विनियम को प्रतिस्थापित किया जाएगा, नामतः—

“(8) किसी टेलीविजन चैनल के डिस्ट्रीब्यूटर को किसी टेलीविजन चैनल के वितरण को बंद करने की अनुमति होगी, यदि उस चैनल के लिए पिछले लगातार छह माह के लिए मासिक सब्सक्रिप्शन प्रतिशत, अनुसूची— VIII के अनुसार डिसकन्टिन्यूएशन थ्रेशहोल्ड से कम हो:

बशर्ते कि टेलीविजन चैनल की भाषा उसकी वेबसाइट पर प्रकाशित की गई भाषा होगी और ब्रॉडकास्टर द्वारा प्राधिकरण को घोषित की जायेगी और 1 जूलाई 2020 के बाद यह सरकार द्वारा दी गई डाउनलिकिंग अनुमति में निर्दिष्ट भाषा होगी।

स्पष्टीकरण : यदि सरकार द्वारा की गई डाउनलिकिंग अनुमति में टेलीविजन चैनल की भाषा को बहु भाषा विनिर्दिष्ट किया जाता है, तो किसी लक्षित बाजार के लिए टेलीविजन चैनल की भाषा अनुपात का परिकलन ऐसी सभी भाषाओं को एक साथ मिलाकर उनके आनुपातिक प्रतिशत को जोड़ कर किया जाएगा।

3. मूल विनियमों के विनियम 7 में,

(ए) उप विनियम (3) के परंतुक के स्थान पर, निम्नवत परंतुक को प्रतिस्थापित किया जाएगा, नामतः—

“बशर्ते कि प्रसारक द्वारा घोषित किया गया संवितरण शुल्क सभी पे—चैनल और पे—चैनलों के बुके और सभी संवितरण प्लेटफार्मों पर एक समान होगा।”

(बी) उप विनियम (4) में, “अथवा पे—चैनलों का बुके” शब्दों का लोप किया जाएगा।

(सी) उप विनियम (4) में प्रथम परंतुक में, “अथवा पे— चैनलों का बुके, जैसा भी मामला हो” शब्दों का लोप किया जाएगा।

4. मूल विनियमों के विनियम 8 में,

(ए) उप विनियम (2) के प्रथम परंतुक में “बीस पैसा” शब्दों के पश्चात् निम्नवत शब्दों को अंतःस्थापित किया जाएगा, नामतः—

“और किसी प्रसारक द्वारा टेलीविजन चैनलों के डिस्ट्रीब्यूटर को ऐसे टेलीविजन चैनल के लिए प्रति माह भुगतान किए जाने वाला कुल कैरिज शुल्क किसी भी मामले में चार लाख रुपये से अधिक नहीं होगा।”

(बी) उप विनियम (2) के द्वितीय परंतुक में “ चालीस पैसा” शब्दों के पश्चात् निम्नवत शब्दों को अंतःस्थापित किया जाएगा, नामतः—

“और किसी प्रसारक द्वारा टेलीविजन चैनलों के डिस्ट्रीब्यूटर को ऐसे टेलीविजन चैनल के लिए प्रति माह भुगतान किए जाने वाला कैरिज शुल्क किसी भी मामले में आठ लाख रुपये से अधिक नहीं होगा।”

5. मूल विनियमों के विनियम 10 के उप विनियम (12) में स्पष्टीकरण में “अथवा पे— चैनलों का बुके” शब्दों का लोप किया जाएगा।

6. मूल विनियमों के विनियम 18 में,

(ए) उप विनियम (2) और तत्संबंधी परंतुक, निम्नवत उप विनियम को प्रतिस्थापित किया जाएगा, नामतः—

“(2) डिस्ट्रीब्यूटर के लिए यह अनिवार्य होगा कि वह टेलीविजन चैनलों को इस प्रकार से इलेक्ट्रॉनिक प्रोग्राम गाइड में रखे कि एक जेनरे में एक भाषा के सभी टेलीविजन चैनलों को एक साथ लगातार दर्शाया जाए और एक टेलीविजन चैनल केवल एक स्थान पर ही प्रदर्शित किया जाए।”

(बी) उप विनियम (4) में, “ऐसे एसाईनमेंट की तिथि से कम से कम एक वर्ष की अवधि के लिए” शब्दों के स्थान पर प्राधिकरण की पूर्व अनुमति के बिना” शब्दों को प्रतिस्थापित किया जाएगा।

(सी) उप विनियम (4) के द्वितीय परंतुक के स्थान पर, निम्नवत परंतुक को प्रतिस्थापित किया जाएगा, नामतः—

“बशर्ते आगे कि यदि कोई प्रसारक किसी चैनल के जेनरे अथवा भाषा को परिवर्तित करता है तो उस विशिष्ट टेलीविजन चैनल को दिए गए चैनल नम्बर को परिवर्तित किया जाएगा ताकि ऐसे चैनल को इलेक्ट्रॉनिक प्रोग्राम गाइड में नए जेनरे अथवा भाषा के चैनल के साथ स्थान दिया जा सके।”

7. मूल विनियमों में अनुसूची VII के पश्चात् निम्नवत अनुसूची VIII को अंतःस्थापित किया जाएगा, नामतः—

“ अनुसूची VIII

(विनियम 4 के उप विनियम (8) को देखिए)

किसी टेलीविजन चैनल के डिसकन्टिन्यूएशन थ्रेशहोल्ड का परिकलन किया जाना

1. किसी चैनल का 'डिसकन्टिन्यूएशन थ्रेशहोल्ड' एक ऐसा अंक होगा जिसे संबंधित डिस्ट्रीब्यूटर के घोषित लक्षित बाजार में औसत सक्रिय सब्सक्राइबर आधार को उस चैनल की भाषा के लिए 'डिसकन्टिन्यूएशन मल्टीप्लायर' के साथ गुणा करके परिकलन किया जाता है।
2. किसी भाषा के लिए 'डिसकन्टिन्यूएशन मल्टीप्लायर' नवीनतम जनगणना आंकड़े के अनुसार संबंधित डिस्ट्रीब्यूटर के घोषित लक्षित बाजार में उस भाषा को बोलने वाली जनसंख्या के कुल प्रतिशत का पांच प्रतिशत होगा।

(ए) यदि संबंधित डिस्ट्रीब्यूटर का घोषित लक्षित बाजार 'अखिल भारत' हो तो, 'डिसकन्टिन्यूएशन मल्टीप्लायर' को निम्नवत तालिका के अनुसार परिकलित किया जाएगा (जबतक कि अधिक नवीनतम जनगणना आंकड़े उपलब्ध नहीं हो जाते हैं):

क्रम संख्या	भाषा	कुल	भाषा में वक्ताओं की संख्या (प्रतिशत में)	डिसकन्टिन्यूएशन मल्टीप्लायर (प्रतिशत में)
1	हिंदी	691564035	57.11	2.856
2	अंग्रेजी	128539090	10.62	0.531
3	बांग्ला	107472243	8.88	0.444
4	तेलुगु	94501603	7.8	0.390
5	मराठी	99058786	8.18	0.409
6	तमिल	76595866	6.33	0.317
7	उर्दू	63239445	5.22	0.261
8	गुजराती	60289309	4.98	0.249
9	कन्नड़	58750799	4.85	0.243
10	मलयालम	35639342	2.94	0.147
11	उड़िया	42589333	3.52	0.176
12	पंजाबी	36081753	2.98	0.149
13	असमिया	23629076	1.95	0.098
14	कोई अन्य भाषा	14284294	1	0.050

स्रोत : वर्ष 2011 के जनगणना के आंकड़े : सी-17 द्विभाषा तथा त्रिभाषा के संदर्भ में जनसंख्या

(बी) यदि विनियम के उपबंधों के तहत कोई डिस्ट्रीब्यूटर बहु राज्यों को लक्षित बाजार घोषित करता है तो, 'डिसकन्टिन्यूएशन मल्टीप्लायर' को लक्षित बाजार में सभी घटक राज्यों में उस टेलीविजन चैनल की भाषा भाषियों की कुल संख्या के अनुपात में परिकलित किया जाएगा।

(सी) यदि विनियम के उपबंधों के तहत कोई डिस्ट्रीब्यूटर एक राज्य या एक केन्द्र शासित प्रदेश को लक्षित बाजार घोषित करता है तो 'डिसकन्टिन्यूएशन मल्टीप्लायर' को लक्षित बाजार में उस राज्य या केन्द्र शासित प्रदेश में उस टेलीविजन चैनल की भाषा भाषियों की कुल संख्या के अनुपात में परिकलित किया जाएगा। (भारत की जनगणना डेटा देखें, विवरण- 3- 10,000 व्यक्तियों का भाषा के आधार पर संवितरण- भारत, राज्य तथा केन्द्र शासित प्रदेश- 2011)

<http://censusindia.gov.in/2011Census/Language-2011/Statement-3.pdf> या नवीनतम जनगणना डाटा)

3. निम्नवत दृष्टांत, किसी टेलीविजन चैनल के जारी रहने अथवा अन्यथा के मानदंड को स्पष्ट करता है।

दृष्टांत- I

लक्षित बाजार: अखिल भारत:— कल्पना करते हैं कि किसी डिस्ट्रीब्यूटर ने संपूर्ण भारत को अपना लक्षित बाजार घोषित किया है और तुरंत बीते लगातार छह माह के दौरान इसका मासिक औसत सक्रिय सब्सक्राइबर आधार 1,00,00,000 है। अब एक वितरक के लिए यह जांचने के लिए कि वह टेलीविजन चैनल को जारी या बंद करने की डिसकन्टिन्यूएशन थ्रेशहोल्ड के आधार पर सुगम्यता है या नहीं, उसे ब्रॉडकास्टर द्वारा घोषित भाषा और उस लक्षित बाजार (राज्य(यों) और/या केन्द्र शासित प्रदेश(शों)) में उस टेलीविजन चैनल के लिए सब्सक्राइबरों की संख्या को देखना होगा। इस मामले में मानते हैं कि एक टेलीविजन चैनल के ब्रॉडकास्टर ने इस चैनल की भाषा बंगाली घोषित की है। तो यह नोट किया जा सकता है कि उपर्युक्त जनगणना के आंकड़ कि तालिका के आधार पर, बंगाली भाषी (प्रतिशत में) 8.88 है।

डिस्ट्रीब्यूटर अपने सब्सक्राइबर आधार के 8.88 प्रतिशत का परिकलन करेगा (अर्थात् 1,00,00,000 का 8.88 प्रतिशत = 8,88,000)। यदि उपर्युक्त उल्लिखित बांग्ला टेलीविजन चैनल का सब्सक्रिप्शन अंतःसंयोजन करार (इस मामले में संपूर्ण देश) में डिस्ट्रीब्यूटर द्वारा विनिर्दिष्ट लक्षित बाजार में तुरंत बीते लगातार छह माह के दौरान 8,88,000 के 5 प्रतिशत से कम हो अर्थात् 44,400 हो तो वह अपने प्लेटफार्म पर चैनल को ले जाना बंद कर सकता है।

वैकल्पिक रूप से, डिस्ट्रीब्यूटर, थ्रेशहोल्ड का 'डिसकन्टिन्यूएशन मल्टीप्लायर' (प्रतिशत में) को डिस्ट्रीब्यूटर के मासिक औसत सक्रिय सब्सक्राइबर आधार के साथ गुणा करके परिकलन किया जा सकता है अर्थात् 1,00,00,000 का 0.444 प्रतिशत = 44,000। यदि उपर्युक्त उल्लिखित बांग्ला टेलीविजन चैनल का सब्सक्रिप्शन अंतःसंयोजन करार (इस मामले में संपूर्ण देश) में डिस्ट्रीब्यूटर द्वारा विनिर्दिष्ट लक्षित बाजार में तुरंत बीते लगातार छह माह के दौरान मासिक सब्सक्रिप्शन 44,000 से कम हो तो वह अपने प्लेटफार्म पर चैनल को ले जाना बंद कर सकता है।

दृष्टांत- II

लक्षित बाजार: राज्य और केन्द्र शासित प्रदेश का संयोजन: — कल्पना करते हैं कि डिस्ट्रीब्यूटर ने गुजरात, दमन और द्वीव तथा दादरा और नगर हवेली का अपना लक्षित बाजार घोषित किया है और लक्षित बाजार में तुरंत बीते लगातार छह माह के दौरान इसका मासिक औसत सक्रिय सब्सक्राइबर आधार 2,00,000 है। सब्सक्राइबरों का समभाग गुजरात में 1,50,000, दमन और द्वीव में 40,000 तथा दादरा और नगर हवेली में 10,000 है। अब एक वितरक के लिए यह जांचने के लिए कि वह टेलीविजन चैनल को जारी या बंद करने की डिसकन्टिन्यूएशन थ्रेशहोल्ड के आधार पर सुगम्यता है या नहीं, उसे ब्रॉडकास्टर द्वारा टेलीविजन चैनल की उस लक्षित बाजार (राज्य(यों) और/या केन्द्र शासित प्रदेश(शों)) में घोषित भाषा को देखना होगा। इस मामले में मानते हैं कि एक टेलीविजन चैनल के ब्रॉडकास्टर ने इस चैनल की भाषा गुजराती घोषित की है।

डिस्ट्रीब्यूटर, गुजरात, दमन और द्वीव तथा दादरा और नगर हवेली में गुजराती भाषा भाषियों की संख्या (प्रतिशत में) का परिकलन वर्ष 2011 की जनगणना का उपयोग करते हुए करेगा (विवरण— 3— 10,000 व्यक्तियों का भाषा के आधार पर संवितरण— भारत, राज्य तथा केन्द्र शासित प्रदेश— 2011) जो कि क्रमशः 85.97 प्रतिशत, 50.83 प्रतिशत तथा 21.48 प्रतिशत है।

डिस्ट्रीब्यूटर उपर्युक्त उल्लिखित लक्षित बाजार के लिए थ्रेशहोल्ड का निम्नानुसार परिकलन करेगा :

$$\begin{aligned}
 &= (\text{गुजरात में सब्सक्राइबर आधार का } 85.97 \text{ प्रतिशत}) \text{ का } 5 \text{ प्रतिशत} + (\text{दमन और द्वीव में सब्सक्राइबर आधार का } 50.83 \text{ प्रतिशत}) \text{ का } 5 \text{ प्रतिशत} \\
 &\quad + (\text{दादरा और नगर हवेली में सब्सक्राइबर आधार का } 21.48 \text{ प्रतिशत}) \text{ का } 5 \text{ प्रतिशत} \\
 &= 5 \text{ प्रतिशत} \times (85.97 \text{ प्रतिशत} \times 1,50,000) + 5 \text{ प्रतिशत} \times (50.83 \text{ प्रतिशत} \times 40,000) + 5 \text{ प्रतिशत} \\
 &\quad \times (21.48 \text{ प्रतिशत} \times 10,000) \\
 &= 6448 + 1017 + 107 \\
 &= 7572
 \end{aligned}$$

यदि गुजराती टेलीविजन चैनल का मासिक सब्सक्रिप्शन अंतःसंयोजन करार अर्थात् इस मामले में गुजरात, दमन और द्वीव तथा दादरा और नगर हवेली, में डिस्ट्रीब्यूटर द्वारा विनिर्दिष्ट लक्षित बाजार में तुरंत बीते लगातार छह माह के प्रत्येक माह के दौरान 7572 से कम रहा तो वह अपने प्लेटफार्म पर चैनल को ले जाना बंद कर सकता है।

दृष्टांत- III

लक्षित बाजार: अखिल भारत—बिभिन्न भाषाएं:— कल्पना करते हैं कि डिस्ट्रीब्यूटर ने 'संपूर्ण भारत' को अपना लक्षित बाजार घोषित किया है और लक्षित बाजार में तुरंत बीते लगातार छह माह के प्रत्येक माह के दौरान इसका मासिक औसत सक्रिय सब्सक्राइबर आधार 1,00,00,000 है। अब एक वितरक के लिए यह जांचने के लिए कि वह टेलीविजन चैनल को जारी या बंद करने की डिसकन्टिन्यूएशन थ्रेशहोल्ड के आधार पर सुगम्यता है या नहीं, उसे ब्रॉडकास्टर द्वारा टेलीविजन चैनल की घोषित भाषा को देखना होगा। इस मामले में मानते हैं कि एक टेलीविजन चैनल के ब्रॉडकास्टर ने इस चैनल की भाषा हिंदी और अंग्रेजी घोषित की है।

डिस्ट्रीब्यूटर, जनगणना 2011 के आंकड़ों का उपयोग करके हिंदी और अंग्रेजी भाषा में भाषा भाषियों की संख्या का परिकलन करेगा (प्रतिशत में) (विवरण— 3— 10,000 व्यक्तियों का भाषा के आधार पर संवितरण— भारत, राज्य तथा केन्द्र शासित प्रदेश—2011) जो कि क्रमशः 57.11 प्रतिशत तथा 10.62 प्रतिशत है।

डिस्ट्रीब्यूटर उपर्युक्त लक्षित बाजार के लिए 'थ्रेशहोल्ड' को निम्नानुसार परिकलित करेगा:

$$= (\text{अपने सब्सक्राइबर आधार का } 57.11 \text{ प्रतिशत}) \text{ का } 5 \text{ प्रतिशत} + (\text{अपने सब्सक्राइबर आधार का } 10.62 \text{ प्रतिशत}) \text{ का } 5 \text{ प्रतिशत}$$

$$= 5 \text{ प्रतिशत} \times [1,00,00,000 \text{ का } (57.11+10.62) \text{ प्रतिशत}]$$

$$= 3,38,650$$

यदि उपर्युक्त उल्लिखित हिंदी और अंग्रेजी भाषा का टेलीविजन चैनल का सब्सक्रिप्शन अंतःसंयोजन करार (इस मामले में संपूर्ण देश) में डिस्ट्रीब्यूटर द्वारा विनिर्दिष्ट लक्षित बाजार में तुरंत बीते लगातार छह माह के दौरान मासिक सब्सक्रिप्शन 3,38,650 से कम हो तो वह अपने प्लेटफार्म पर चैनल को ले जाना बंद कर सकता है।

सुनील कुमार गुप्ता, सचिव, भादूविप्रा

[विज्ञापन-3/4/असा./388/19]

- नोट 1—** मूल विनियमों को दिनांक 03 मार्च, 2017 को भारत के राजपत्र, असाधारण, भाग III खंड 4 में अधिसूचना संख्या 21-4/2016-बीएंडसीएस के माध्यम से प्रकाशित किया गया था।
- नोट 2—** मूल विनियमों को दिनांक 30 अक्टूबर, 2019 (वर्ष 2019 का 7) की अधिसूचना संख्या 21-6/2019- बीएंडसीएस के माध्यम से संशोधित किया गया था।
- नोट 3—** व्याख्यात्मक ज्ञापन दूरसंचार (प्रसारण और केबल) सेवाएं अंतःसंयोजन (एड्रसेबल प्रणालियां) (दूसरा संशोधन) विनियम, 2020 के उद्देश्यों और कारणों की व्याख्या करता है।

व्याख्यात्मक ज्ञापन

- डिजिटल एड्रसेबल प्रणालियां (डीएस) के कार्यान्वयन को देखते हुए और इसके लाभ प्राप्त करने के लिए इस सेक्टर को सक्षम बनाने के उद्देश्य से भारतीय दूरसंचार विनियामक प्राधिकरण (भादूविप्रा) ने यथोचित परामर्श प्रक्रिया करने के उपरांत दिनांक 03 मार्च, 2017 को डिजिटल एड्रसेबल प्रणालियों के लिए एक 'नया विनियामक ढांचा' प्रकाशित किया। इस ढांचे में दूरसंचार (प्रसारण और केबल) सेवाएं अंतःसंयोजन (एड्रसेबल प्रणालियां) विनियम, 2017, दूरसंचार (प्रसारण और केबल) सेवाएं – सेवा गुणवत्ता मानक और उपभोक्ता संरक्षण (एड्रसेबल प्रणालियां) विनियम, 2017 और दूरसंचार (प्रसारण और केबल) सेवाएं (आटवां) (एड्रसेबल प्रणालियां) प्रशुल्क आदेश, 2017 शामिल हैं, जिनका उद्देश्य डिजिटल एड्रसेबल प्रणालियों के माध्यम से टेलीविजन से संबंधित प्रसारण सेवाएं प्रदान करना है। नया विनियामक ढांचा मार्च, 2017 में अधिसूचित किया गया। तथापि, उक्त विनियमों पर की गई विधिक चुनौतियों के पश्चात्, विनियमों को दिनांक 03 जुलाई, 2018 को अधिसूचित किया गया और विधिक उद्घोषणाओं से संतुष्ट होने के बाद यह दिनांक 29 दिसंबर, 2018 को लागू हुए।
- लक्ष्य बाजार के रूप में घोषित बड़े क्षेत्र और क्षेत्रीय चैनलों का सब्सक्रिप्शन न्यूनतम निर्धारित सब्सक्रिप्शन सीमा से कम जारी रहने के कारण छूट जाने के अनुचित भय के कारण प्राधिकरण को विगत कुछ महीनों के दौरान कई क्षेत्रीय/एफटीए प्रसारकों से अत्यधिक कैरिज शुल्क से संबंधित मुद्दों पर अभ्यावेदन प्राप्त हुआ।
- तदनुसार, प्राधिकरण ने दिनांक 25 सितंबर, 2019 को 'अंतःसंयोजन विनियम, 2017 से संबंधित मुद्दों' विषय पर एक परामर्श पत्र जारी किया। इस परामर्श पत्र का मुख्य उद्देश्य मौजूदा अंतःसंयोजन विनियम, 2017 के प्रावधानों की समीक्षा करना और टेलीविजन चैनलों के डिस्ट्रीब्यूटरों (डीपीओ) द्वारा अत्यधिक कैरिज शुल्क का प्रभार लगाने और न्यूनतम निर्धारित सीमा से कम चैनलों के सब्सक्रिप्शन को हटाने से संबंधित मुद्दों पर सभी हितधारकों से परामर्श करना तथा मौजूदा विनियम 2017 के प्रावधानों की समीक्षा, यदि आवश्यक हो, करना था।
- दिनांक 23 अक्टूबर, 2019 तक हितधारकों से टिप्पणियां और दिनांक 06 नवंबर, 2019 तक प्रति-टिप्पणियां मांगी गईं। हितधारकों के अनुरोध पर टिप्पणियां देने के समय को बढ़ाकर दिनांक 04 नवंबर, 2019 तक और प्रति-टिप्पणियों के लिए दिनांक 13 नवंबर, 2019 तक कर दिया गया। हितधारकों से 30 टिप्पणियां और एक प्रति-टिप्पणियां प्राप्त हुईं। तदुपरांत, दिनांक 28 नवंबर, 2019 को दिल्ली में एक खुला मंच चर्चा (ओएचडी) का आयोजन किया गया जिसमें बड़ी संख्या में हितधारकों ने भाग लिया। खुला मंच चर्चा के बाद कुछ अतिरिक्त टिप्पणियां भी प्राप्त हुईं।

5. हितधारकों से प्राप्त टिप्पणियों पर विचार करने और आंतरिक विश्लेषण के उपरांत प्राधिकरण ने दूरसंचार (प्रसारण और केबल) सेवाएं अंतःसंयोजन (एड्रसेबल प्रणालियां) (दूसरा संशोधन) विनियम, 2020 [इसके पश्चात् इसे 'दूसरा संशोधन विनियम' कहा जाएगा] को अंतिम रूप दिया है। परवर्ती पैरा में दूसरे संशोधन विनियम के उद्देश्य और कारण को स्पष्ट किया गया है।

कैरिज शुल्क और लक्ष्य बाजार

6. कुछ क्षेत्रीय विशिष्ट चैनलों के प्रसारकों ने डीपीओ द्वारा बड़ा लक्ष्य बाजार किए जाने के संबंध में अभ्यावेदन दिया है। विनियम डीपीओ को कैरिज शुल्क का निर्धारण करने के उद्देश्य से अपना लक्ष्य बाजार घोषित करने की स्वतंत्रता प्रदान करता है। कुछ डिस्ट्रिब्यूशन प्लेटफार्म के प्रचालक (विशेषकर डीटीएच प्रचालक) ने अखिल भारत को अपना लक्ष्य बाजार घोषित किया है। यदि ये क्षेत्रीय प्रसारक चाहते हैं कि उनके चैनल (चैनलों) को ऐसे डिस्ट्रिब्यूशन प्लेटफार्म पर ले जाए, तो उन्हें ऐसे डिस्ट्रिब्यूशन के लिए राष्ट्रीय डिस्ट्रिब्यूशन आंकड़ों के आधार पर कैरिज शुल्क देना अपेक्षित है। जबकि, ऐसे क्षेत्रीय चैनल की कार्यनीति कुछ क्षेत्रीय बाजार या विशिष्ट दर्शक शैली के लिए उपयुक्त विषयवस्तु तैयार करने की होती है। चैनल के इस उद्देश्य से मेल नहीं खाने (क्षेत्रीय बाजार या आला बाजार के आधार पर) और राष्ट्रीय बाजार के आधार पर कैरिज शुल्क के भुगतान करने के कारण ऐसे चैनल उच्च कैरिज शुल्क का भुगतान करने के लिए विवश होते हैं और बाजार में टिक पाने में कठिनाई महसूस करते हैं।
7. इसने क्षेत्रीय चैनलों के लिए आर्थिक बाधा उत्पन्न की है, जिससे छोटे डिस्ट्रिब्यूशन प्लेटफार्म तक उनकी उपस्थिति सीमित होती है। राष्ट्रीय बाजार के लिए कैरिज शुल्क का भुगतान करने का प्रस्ताव ऐसे चैनलों के लिए अव्यवहार्य हो जाता है।
8. अंतःसंयोजन विनियम, 2017 के विनियम 4 के अनुसार

“(3) टेलीविज़न चैनलों का प्रत्येक वितरक एक टारगेट मार्केट के रूप में प्रत्येक वितरण नेटवर्क का कवरेज एरिया घोषित करेगा,

परंतु यह कि किसी वितरक को यह विकल्प प्राप्त होगा कि वह एक टारगेट मार्केट के रूप में वितरण नेटवर्क के कवरेज क्षेत्र के अंदर कोई क्षेत्र गैर-पक्षपातपूर्ण तरीके से घोषित कर सके।

स्पष्टीकरण : इस विनियम के उद्देश्य के लिए प्रत्येक हेड-एंड या अर्थ स्टेशन, जैसा भी मामला हो, और टेलीविज़न चैनलों के सिगनलों के वितरण के लिए इस्तेमाल किया गया इसका संबंध नेटवर्क एक वितरण नेटवर्क माना जाएगा।”

“(4) टेलीविज़न चैनलों का प्रत्येक वितरक इन विनियमों के प्रारंभण से 30 दिन के अंदर या अपने प्रचालनों के प्रारंभण से 30 दिन के अंदर, जैसा भी मामला हो, अपनी वेबसाइट पर निम्नलिखित प्रकाशित करेगा:

(ए) टारगेट मार्केट जैसा उप-विनियम (3) में घोषित किया गया है; ”

9. अंतःसंयोजन विनियम, 2017 के विनियम 8 के अनुसार

“(2) टेलीविज़न चैनल चलाने के लिए इस संदर्भ अंतःसंयोजन प्रस्ताव के मसौदे में टारगेट मार्केट, प्रति मास कैरिज की दर, संदर्भ अंतःसंयोजन प्रस्ताव के मसौदे के प्रकाशन के समय स्टैंडर्ड डेफिनिशन सेट ऑप बॉक्स और हाई डेफिनिशन सेट टॉप बॉक्सेज का औसत सक्रिय उपभोक्ता आधार, कैरिज शुल्क की दर पर प्रस्तावित छूट, यदि कोई हो, कैरिज शुल्क की धनराशि के परिकलन का तरीका, और अन्य आवश्यक शर्तें दिए जाएंगे, परंतु यह इन्हीं तक सीमित नहीं है,

परंतु यह कि टेलीविज़न चैनलों के किसी वितरक द्वारा घोषित किया जाने वाला प्रति उपभोक्ता प्रति मास, प्रति स्टैंडर्ड डेफिनिशन चैनल कैरिज शुल्क की दर 20 पैसे से अधिक नहीं होगी;

पुनः परंतु यह कि टेलीविज़न चैनलों के किसी वितरक द्वारा घोषित किया जाने वाले प्रति उपभोक्ता प्रति मास प्रति हाई डेफिनिशन चैनल कैरिज शुल्क की दर 40 पैसे से अधिक नहीं होगी;

पुनः परंतु यह कि टेलीविज़न चैनलों का कोई वितरक, टेलीविज़न चैनलों के लिए कैरिज शुल्क की धनराशि का परिकलन अनुसूची 1 में विनिर्दिष्ट उपबंधों के अनुसार करेगा, जिसमें उन टेलीविज़न चैनल के मासिक सब्सक्राइबर संख्या में परिवर्तनों के साथ परिवर्तन होगा।.....”

10. अंतःसंयोजन विनियम, 2017 के अनुसूची- I के अनुसार, अंतःसंयोजन करार की अवधि के दौरान प्रत्येक माह या इसके भाग के लिए कैरिज शुल्क की राशि की गणना निम्नानुसार की जाएगी :

क. यदि लक्ष्य बाजार में चैनलों के लिए मासिक सब्सक्रिप्शन, लक्ष्य बाजार में उस माह में डिस्ट्रिब्यूटर के औसत सक्रिय सब्सक्राइबर आधार का पांच प्रतिशत से कम है, तो कैरिज शुल्क की राशि प्रति चैनल प्रति सब्सक्राइबर प्रति माह कैरिज शुल्क की दर के बराबर होगा, जिसके लिए अंतःसंयोजन करार में सहमति थी, जिसे लक्ष्य बाजार में उस माह में डिस्ट्रिब्यूटर के औसत सक्रिय सब्सक्राइबर आधार से गुणा किया जाएगा।

ख. यदि लक्ष्य बाजार में चैनलों के लिए मासिक सब्सक्रिप्शन, लक्ष्य बाजार में उस माह में डिस्ट्रिब्यूटर के औसत सक्रिय सब्सक्राइबर आधार से ज्यादा या पांच प्रतिशत के बराबर है, लेकिन दस प्रतिशत से कम हो, तो कैरिज शुल्क की राशि प्रति चैनल प्रति सब्सक्राइबर प्रति माह कैरिज शुल्क की दर के बराबर होगा, जिसके लिए अंतःसंयोजन करार में सहमति थी, जिसे लक्ष्य बाजार में उस माह में डिस्ट्रिब्यूटर के औसत सक्रिय सब्सक्राइबर आधार में 0.75 से गुणा किया जाएगा।

ग. यदि लक्ष्य बाजार में चैनलों के लिए मासिक सब्सक्रिप्शन लक्ष्य बाजार में उस माह में डिस्ट्रिब्यूटर के औसत सक्रिय सब्सक्राइबर आधार से ज्यादा या दस प्रतिशत के बराबर है, लेकिन पंद्रह प्रतिशत से कम हो, तो कैरिज शुल्क की राशि प्रति चैनल प्रति सब्सक्राइबर प्रति माह कैरिज शुल्क की दर के बराबर होगा, जिसके लिए अंतःसंयोजन करार में सहमति थी, जिसे लक्ष्य बाजार में उस माह में डिस्ट्रिब्यूटर के औसत सक्रिय आधार सब्सक्राइबर में 0.5 से गुणा किया जाएगा।

घ. यदि लक्ष्य बाजार में चैनलों के लिए मासिक सब्सक्रिप्शन लक्ष्य बाजार में उस माह में डिस्ट्रिब्यूटर के औसत सक्रिय सब्सक्राइबर आधार से ज्यादा या पंद्रह प्रतिशत के बराबर है, लेकिन बीस प्रतिशत से कम हो, तो कैरिज शुल्क की राशि प्रति चैनल प्रति सब्सक्राइबर प्रति माह कैरिज शुल्क की दर के बराबर होगा, जिसके लिए अंतःसंयोजन करार में सहमति थी, जिसे लक्ष्य बाजार में उस माह में डिस्ट्रिब्यूटर के औसत सक्रिय आधार सब्सक्राइबर में 0.25 से गुणा किया जाएगा।

ङ. यदि लक्ष्य बाजार में चैनलों के लिए मासिक सब्सक्रिप्शन लक्ष्य बाजार में उस माह में डिस्ट्रिब्यूटर के औसत सक्रिय सब्सक्राइबर आधार से ज्यादा या बीस प्रतिशत के बराबर हो, तो कैरिज शुल्क की राशि 'शून्य' के बराबर होगा।

11. मौजूदा व्यवस्था में प्रसारक को डीपीओ द्वारा घोषित लक्ष्य बाजार में डीपीओ के औसत सब्सक्राइबर आधार पर निर्भर करते हुए मासिक कैरिज शुल्क का भुगतान करना अपेक्षित होता है।
12. विनियम डीपीओ को कैरिज शुल्क का पता लगाने के उद्देश्य से अपने लक्ष्य बाजार को घोषित करने की स्वतंत्रता देता है। लक्ष्य बाजार के लिए केवल मार्गदर्शी कारक डीपीओ के हेड-एंड के आधार पर है। लक्ष्य बाजार को एकल हेड-एंड द्वारा कवर किए गए या एकल हेड-एंड द्वारा कवर किए गए ऐसे क्षेत्र का उपसमुच्चय तक सीमित होना चाहिए। इसका अर्थ यह है कि अपने सिगनलों के उपग्रह फुट-प्रिंट के कवरेज पर आधारित डीटीएच और एचआईटीएस प्रचालक पूरे भारत को अपने लक्ष्य बाजार के रूप में घोषित कर सकते हैं।
13. अनेक क्षेत्रीय प्रसारकों ने भादूविप्रा को अभ्यावेदन दिया है कि अनेक डिस्ट्रिब्यूटरों ने 'सम्पूर्ण देश' या 'एक साथ कुछ राज्यों का संयोजन' को अपना लक्ष्य बाजार के रूप में घोषित किया है। इसके परिणामस्वरूप, उन्हें अत्यधिक कैरिज शुल्क का भुगतान करना अपेक्षित होता है क्योंकि कैरिज शुल्क का निर्धारण करने के प्रयोजन से सम्पूर्ण भारत में डीपीओ के सक्रिय सब्सक्राइबर आधार को ध्यान में रखा जाता है। ऐसे मामलों में संदर्भ अंतःसंयोजन पेशकश आधारित कैरिज शुल्क करार क्षेत्रीय चैनलों के लिए अव्यवहार्य बन जाता है। तदनुसार, क्षेत्रीय चैनल वैकल्पिक करार

करने के लिए समझौता करने हेतु विवश होते हैं, जिन्हें स्थापन या विपणन व्यवस्थाएं कहा जाता है। ऐसे वैकल्पिक व्यवस्थाएं कैरिज शुल्क विनियम को लागू करती हैं।

14. माननीय दूरसंचार विवाद निपटान और अपीलीय अधिकरण (टीडीएसएटी) ने भी प्राधिकरण को इस मामले की जांच करने की सिफारिश की। टीडीएसएटी ने प्रसारण याचिका संख्या 165/2019 में अपने दिनांक 29 जुलाई, 2019 के आदेश में निर्णय दिया कि *“विनियामक के लिए मुख्य चुनौती डीटीएच को अपना लक्ष्य क्षेत्र घोषित करने के संबंध में स्वतंत्रता देना प्रतीत होता है।”*
15. प्राधिकरण ने लक्ष्य बाजार घोषित करने के संबंध में डिस्ट्रिब्यूटर्स को स्वतंत्रता देने से उद्भूत मुद्दों पर चर्चा करने के लिए न्यूज प्रसारकों, प्रसारकों, डीटीएच प्रचालकों, एमएसओ और क्षेत्रीय प्रसारकों सहित उद्योग में प्रत्येक हितधारकों के समूहों के साथ कई बैठकों की। इन बैठकों में हितधारकों के प्रत्येक समूह/स्वरूप के विचार और सुझाव सुने गए। अभ्यावेदन, हितधारकों की बैठक और विश्लेषण के आधार पर यह स्पष्ट हुआ कि लक्ष्य बाजार क्षेत्र और कैरिज शुल्क से संबंधित विनियामक प्रावधानों ने व्यापक समीक्षा को आवश्यक बना दिया है।
16. तदनुसार, अंतःसंयोजन विनियम से संबंधित मुद्दों पर परामर्श पत्र को दिनांक 25 सितंबर, 2019 को जारी किया गया। इस पत्र के तहत प्राधिकरण ने लक्ष्य बाजार की परिभाषा में डीपीओ को उपलब्ध स्वतंत्रता से संबंधित पहलु पर विशेष टिप्पणियां मांगी। डीपीओ को दी गई स्वतंत्रता से उद्भूत विकृतियों पर हितधारकों को विस्तृत टिप्पणी(यदि कोई हो) देने के लिए कहा गया। प्राधिकरण ने हितधारकों से दस्तावेजों/डॉटा से समुचित रूप से समर्थित अपेक्षित तथ्य की भी मांग की। योजना ने परामर्श पत्र में उठाए गए प्रश्नों पर हितधारकों को संभावित समाधान का सुझाव देना आवश्यक बना दिया।
17. इसके प्रत्युत्तर में कुछ ही प्रसारकों ने टिप्पणी की कि वास्तव में लक्ष्य बाजार की परिभाषा संबंधी स्वतंत्रता का डीपीओ द्वारा दुरुपयोग किया जा रहा है। जबकि लगभग सभी डीपीओ उपलब्ध लचीलापन को व्यवसाय के लिए आवश्यक स्वतंत्रता के रूप में मानते हैं। किसी भी डीपीओ ने यह स्वीकार नहीं किया कि उन्होंने स्वतंत्रता का दुरुपयोग किया या कोई अनुचित काम किया है। जबकि डीपीओ ने डिस्ट्रिब्यूशन प्लेटफार्म के तकनीकी विकल्प के स्वाभाविक परिणाम के रूप में लक्ष्य बाजार की घोषणा को न्यायोचित ठहराया है। कुछ प्रसारकों ने यह भी कहा कि लक्ष्य बाजार की परिभाषा देते हुए डीपीओ द्वारा स्वतंत्रता का दुरुपयोग करने की किसी दृष्टांत से वे अवगत नहीं हैं।
18. हितधारकों के एक समूह का विचार था कि टेलीविजन चैनलों के लिए प्रोग्राम किए जा रहे विषयवस्तु के प्रकार को ध्यान में रखकर प्रसारक अपने लक्ष्य बाजार निर्धारित करने की बेहतर स्थिति में होते हैं। इसी तरह, एक हितधारक ने सुझाव दिया कि लक्ष्य बाजार के बारे में निर्णय हमेशा आपूर्ति पक्ष के अर्थशास्त्र के बजाए मांग पक्ष से होना चाहिए। लक्ष्य बाजार का निर्णय ऐसे चैनल के उपभोक्ताओं (अर्थात् मांग पक्ष) के मांग पर आधारित होना चाहिए, न कि डीपीओ द्वारा (आपूर्ति पक्ष) दिए गए चैनलों के आधार पर। उनके विचार में विषयवस्तु के निर्माता के रूप में यह प्रसारक ही होता है जो लक्ष्य बाजार के मांग पक्ष से अवगत होता है। इसलिए, लक्ष्य बाजार के बारे में निर्णय करने का मामला प्रसारक पर छोड़ दिया जाना चाहिए। एक अन्य हितधारक का विचार था कि डीटीएच प्लेटफार्म में क्षेत्रीय भाषा के चैनलों के लिए लक्ष्य बाजार और सक्रिय सब्सक्राइबर्स को भाषीय भूगोल/राज्य के रूप में पुनर्परिभाषित किया जा सकता है। विकल्पतः, क्षेत्रीय भाषा के टेलीविजन चैनल के लिए कैरिज शुल्क की गणना करने हेतु प्रयुक्त औसत मासिक सब्सक्राइबर आधार को ऐसे डीपीओ द्वारा दिए गए क्षेत्रीय भाषा के पैक की वास्तविक सब्सक्रिप्शन तक सीमित किया जा सकता है। एक हितधारक ने सुझाव दिया कि क्षेत्रीय भाषा के चैनलों के लिए मांग राज्य (राज्यों) के बाहर फैल सकता है जहां यह विशेष भाषा बोली जाती है। हालांकि क्षेत्रीय चैनलों के लिए लक्ष्य बाजार की परिभाषा को ऐसे राज्य (राज्यों) तक सीमित रखना चाहिए जहां यह भाषा प्रमुखता से बोली जाती है। अन्य हितधारक ने कहा कि किसी भी प्रारूप में कैरिज शुल्क को पूरी तरह से, विशेषकर एफटीए न्यूज चैनल के लिए हटा दिया जाना चाहिए। यदि इसे जारी रखना है, तो इसे 20/ 15/ 10 पैसा से पर्याप्त रूप से घटाना चाहिए। एक हितधारक ने केबल टेलीविजन नेटवर्क (विनियम) अधिनियम, 1995 के प्रावधानों और इसके तहत बने नियमों के आलोक में एमएसओ द्वारा कैरिज शुल्क के प्रभार लगाने की वैधानिकता पर प्रश्न उठाया।

19. परामर्श पत्र में प्राधिकरण ने कैरिज शुल्क की राशि पर सीमा की आवश्यकता से संबंधित टिप्पणियां भी मांगी थी। हितधारकों को ऐसे सीमा की उपयुक्त राशि, यदि आवश्यक समझा जाए, पर भी सुझाव देने के लिए प्रेरित किया गया कि प्रसारकों को और इस निष्कर्ष पर पहुंचने के आधार पर डीपीओ को भुगतान करना अपेक्षित हो सकता है।
20. इस प्रश्न पर प्रतिक्रिया करते हुए कुछ प्रसारकों ने कहा कि कैरिज शुल्क की राशि पर सीमा होनी चाहिए। दूसरी तरफ कुछ डीपीओ ने कैरिज शुल्क की राशि पर कोई सीमा निर्धारित करने के विरुद्ध मत व्यक्त किया है। एक हितधारक का सुझाव था कि नए विनियामक ढांचे में डीपीओ द्वारा कैरिज शुल्क के प्रभार लगाने के लिए कोई सक्षम प्रावधान नहीं होना चाहिए। हितधारकों के एक समूह ने मत व्यक्त किया कि डीएस व्यवस्था में कैरिज शुल्क को जारी नहीं रखना चाहिए क्योंकि बैंडविद्ध की बाध्यताएं डीपीओ के लिए किराया अंतरपणन के लिए बहाना नहीं हो सकती है। चूंकि प्राधिकरण ने क्षमता लागत की वसूली की समस्या के समाधान के लिए रुपये 130 प्रति सेट टॉप बॉक्स की दर से नेटवर्क क्षमता शुल्क (एनसीएफ) और डीपीओ प्रचालन से जुड़े किसी अन्य ऊपरी व्यय के लिए प्रति माह प्रति चैनल 20 प्रतिशत कमीशन का भी पहले ही प्रावधान कर दिया है। एक हितधारक ने टिप्पणी की कि डीपीओ अवसंरचना और अन्य संबंधित लागत की वसूली के लिए उपभोक्ताओं पर पहले ही एनसीएफ प्रभार लगा रहा है। इसलिए, चैनल चलाने के लिए लागत की वसूली के नाम पर और कैरिज शुल्क की जरूरत नहीं है।
21. परामर्श प्रक्रिया के दौरान प्राधिकरण ने हितधारकों से डीटीएच प्लेटफार्म और एमएसओ प्लेटफार्म दोनों के लिए चैनल चलाने की लागत के निर्धारण पर भी टिप्पणियां मांगी थी। प्राधिकरण ने हितधारकों को विस्तृत स्पष्टीकरण और दस्तावेजों/डॉटा द्वारा समर्थित तथ्य देने के लिए कहा था।
22. इसकी प्रतिक्रिया में हितधारकों के एक समूह ने राय व्यक्त की कि डीपीओ के नेटवर्क की पूंजी और प्रचालनात्मक व्यय पर कार्य करके चैनल के वहन की लागत का निर्धारण करना व्यवहार्य हो सकता है। एक बार की स्थापना में होने वाला व्यय, और प्रणालियों के अनुरक्षण/बनाए रखने, प्रचालनात्मक मुद्दे एवं चैनलों का पुनर्प्रसारण पर विचार करने के लिए प्रयास हो सकता है। डीपीओ के एक समूह ने टिप्पणी की कि चैनल के वहन की लागत का निर्धारण डीपीओ के ओपीईएक्स और सीपीईएक्स पर विचार करने के उपरांत किया जा सकता है। ओपीईएक्स और सीपीईएक्स आधारित गणना से सहमत होकर अन्य डीपीओ ने पाया कि प्रयुक्त उपकरण की गुणवत्ता और नेटवर्क का आकार तथा उसके फैलाव के आधार पर इसमें व्यापक अंतर हो सकता है। इसलिए, डीपीओ पर चैनल के वहन की एकसमान लागत पर पहुंचने के लिए कोई विशिष्ट फार्मूला प्राप्त नहीं किया जा सकता है। कुछ डीपीओ ने कहा कि चूंकि विचार और परामर्श करने के उपरांत प्राधिकरण द्वारा कैरिज शुल्क का निर्धारण किया जाता है, इसलिए वर्तमान में कोई नया हस्तक्षेप करने की जरूरत नहीं है।
23. जैसा कि परामर्श पत्र में उल्लेख किया गया कि डीपीओ की अवसंरचना के विकास से लागत जुड़ा हुआ है। इस प्रकार ट्रांसपॉंडर क्षमता के लिए डीटीएच प्रचालकों को उपग्रह बैंडविद्ध प्रभार या ट्रांसपॉंडर लागत का भुगतान करना अपेक्षित होता है। इसी तरह, एमएसओ इनकोडरो और संबंधित उपकरण लगाकर निश्चित संख्या में चैनलों का पारेषण करने के लिए अपने हेड-एंड पर अवसंरचना का निर्माण भी करता है। इसके अतिरिक्त, बैंडविद्ध प्रदाताओं को दिए गए बैंडविद्ध प्रभार या हेड-एंड से एलसीओ को सिगनल के पारेषण के लिए ओएफसी नेटवर्क की लागत के रूप में आवर्ती लागत होता है। इस प्रकार, प्रत्येक डीपीओ टेलीविजन चैनलों के पारेषण के लिए आनुपातिक निवेश (एक बार की स्थापना लागत और आवर्ती लागत) करता है।
24. केबल टेलीविजन नेटवर्क (विनियम) अधिनियम, 1995 के प्रावधानों और इसके तहत बनाए गए नियमों की कानूनी दृष्टि से समीक्षा की गई। इसमें कैरिज शुल्क करारों का प्रतिषेध करने का कोई प्रावधान नहीं है। प्राधिकरण को आशा थी कि नए विनियामक ढांचे में डीपीओ अपना आरआईओ बनाए ताकि उचित कैरिज शुल्क व्यवस्था बनाई जा सके। जबकि, बड़ा संभव लक्ष्य बाजार घोषित करके छोटे और क्षेत्रीय प्रसारकों को वाणिज्यिक रूप से कठिन स्थिति में डाल दिया है। लक्ष्य बाजार के लिए यथा निर्धारित स्वतंत्रता का उपयोग करके डीपीओ प्रसारकों के हितों के साथ संतुलन बनाए बिना प्राप्य कैरिज शुल्क को अधिकतम करना चाहता है। इसने क्षेत्रीय चैनलों के लिए आर्थिक बाधा खड़ी की है जिससे वृहत वितरण प्लेटफार्म पर उनकी उपस्थिति सीमित हो गई है। क्षेत्रीय चैनल के लिए राष्ट्रीय लक्ष्य बाजार के आधार पर कैरिज शुल्क का भुगतान करना व्यवहार्य नहीं है। चूंकि छोटे एमएसओ राज्य से बड़े क्षेत्रों

में सेवा नहीं देते हैं, इसलिए कैरिज शुल्क/लक्ष्य बाजार से संबंधित मुद्दे मुख्यतः बहु-राज्य एमएसओ और डीटीएच प्रचालकों के कारण उठते हैं।

25. कैरिज शुल्क व्यवस्था की उत्पत्ति उस पूर्व एनालॉग प्लेटफार्म के सीमित क्षमता के कारण हुई है जिसकी चैनल वहन के संदर्भ में क्षमता सीमित थी। डिजिटल एड्रसेबल प्रणाली (डीएस) के कार्यान्वयन ने ऐसे व्यय को बहुत हद तक कम किया है। डीएस के कार्यान्वयन के बाद एमएसओ प्लेटफार्मों के उपलब्ध चैनलों की संख्या बढ़ी है। अब एक औसत एमएसओ लगभग चार सौ (400) टेलीविजन चैनल उपलब्ध कराते हैं। डीटीएच सेक्टर के लिए भी अतिरिक्त ट्रांसपॉण्डर की लागत और अतिरिक्त चैनल देने के लिए सहयोजित व्यय होता है।
26. विनियामक ढांचा डीपीओ के लिए एक व्यापक राजस्व संरचना प्रदान करता है। सब्सक्राइबर्स या प्रसारकों को अनेक तरीकों से राजस्व प्राप्त होते हैं। राजस्व विश्लेषण के लिए डीपीओ हेतु सभी उपलब्ध राजस्व स्रोतों पर विचार करना महत्वपूर्ण है। लाभकारी व्यवसाय मॉडल के लिए व्यक्ति को यह जांच करना है कि क्या सभी स्रोतों से प्राप्त राजस्व सभी लागतों को पूरी तरह से कवर करता है तथा निवेश पर उचित लाभ प्रदान करता है। सभी प्रमुख एमएसओ और डीटीएच सेवा प्रदाताओं के संदर्भ में पूर्व वित्तीय वर्ष के वित्तीय डॉटा के आधार पर एक विस्तृत जांच की गई। प्रकाशित डॉटा के अतिरिक्त, कारपोरेट कार्य मंत्रालय ने तुलन पत्र और लाभ तथा हानि लेखा से संबंधित सूचना मांगी। यह डॉटा संरचना से संबंधित लागत और इन प्रमुख एमएसओ और डीटीएच प्रदाताओं के व्यय पर पर्याप्त जानकारी प्रदान करता है।
27. आगे विश्लेषण करने के लिए डीटीएच सेवा प्रदाताओं और प्रमुख एमएसओ से हाल के तिमाही के विभिन्न धाराओं (एनसीएफ, डिस्ट्रिब्यूशन शुल्क/छूट, कैरिज शुल्क, अन्य राजस्व) से प्राप्त राजस्व से संबंधित ज्यादा ब्योरा प्राप्त किया गया। व्यय पक्ष पर लागत संरचना की तुलना में सेट टॉप बॉक्स (एसटीबी) पर हुए व्यय के बारे में भी ब्योरा प्राप्त किया गया। डीटीएच सेवा प्रदाताओं द्वारा दी गई जानकारी के अनुसार, एसटीबी (या उपभोक्ता परिसर उपकरण) और अन्य पूंजीगत लागतों की तुलना में मूल्यह्रास को कम करके इस व्यय की और छानबीन की गई। राजस्व और व्यय के व्यापक विश्लेषण से पता चलता है कि प्रसारकों से प्राप्त नेटवर्क क्षमता शुल्क और राजस्व व्यय को पूरा करते हैं तथा इक्विटी पर उचित लाभ प्रदान करते हैं। तथापि अनिवार्य केरी प्रावधानों के अंतर्गत केरी किए जाने वाले अतिरिक्त चैनलों हेतु वृद्धिशील व्यय की प्रतिपूर्ति की जाने की आवश्यकता है।
28. प्राधिकरण ने सभी डीटीएच प्रचालकों और पंद्रह बड़े एमएसओ से प्रति चैनल वहन लागत का ब्योरा भी मांगा। कई अनुस्मारक के बावजूद कुछ डीपीओ ने यह कहते हुए सूचना नहीं दी कि भिन्न हेड-एंड में प्रावधान किए जा रहे चैनलों की भिन्न संख्या के साथ बहु हेड-एंड परिदृश्य में इस लागत का पता लगाना बहुत ही कठिन है। तो भी डीटीएच सेवा प्रदाताओं और कुछ ही एमएसओ द्वारा डॉटा दिया गया। प्रति चैनल के आधार पर पारेषण/ट्रांसपॉण्डर लागत से संबंधित लागत डॉटा भी कुछ डीपीओ से प्राप्त किया गया।
29. विभिन्न डीपीओ के कैरिज शुल्क से संबंधित वास्तविक प्राप्ति पर भी विचार किया गया। यद्यपि कई हितधारकों (प्रसारकों के साथ-साथ डीपीओ) ने बताया कि निषेधात्मक कैरिज शुल्क लागत के कारण स्थापन शुल्क करार या अन्य करारों के रूप में अधिकांश करार किए जा रहे हैं। इसलिए, प्राधिकरण को कैरिज शुल्क, स्थापन शुल्क और अन्य करारों से एक साथ प्राप्त हो रहे सभी राजस्व की गणना करने की जरूरत है।
30. विनियमों और प्रशुल्क आदेश के साथ लागत और व्यय डॉटा का विश्लेषण करने के उपरांत यह स्पष्ट है कि ढांचा डीपीओ को एसटीबी के लिए स्वतंत्र राजस्व संरचना बनाने की स्वतंत्रता देता है। यह ढांचा एसटीबी/सीपीई को आरोप्य लागत/व्यय की वसूली के लिए प्रत्यक्ष क्रय मॉडल, किराया आधारित मॉडल या इन दोनों का संयोजन प्रदान करता है। इसलिए, एसटीबी के संबंध में व्यय/मूल्यह्रास को प्रचालन से होने वाले राजस्व और व्यय का विश्लेषण करते समय विचार किया जाना चाहिए।
31. विभिन्न विश्लेषण से परिलक्षित होता है कि कैरिज शुल्क करारों से संबंधित बाजार डीपीओ के लिए अन्य राजस्व धारा का स्वतंत्र प्रचालन करता है। कई कारक हैं जो डीपीओ द्वारा तब प्रयुक्त होता है जब निर्णय करना होता है कि क्या अपने नेटवर्क पर चैनल चलाना है या नहीं। इस निर्णय में किसी चैनल की मांग महत्वपूर्ण कारक है। कई बार डीपीओ स्थानीय/क्षेत्रीय चैनल वहन करने का निर्णय लेता है, यदि वह उस क्षेत्र में अपना उपभोक्ता आधार

बढ़ाना चाहता है। ऐसी स्थिति में जब डीपीओ अपने उपभोक्ताओं को इसे प्रदान करने के उद्देश्य से टेलीविजन चैनल को संपर्क करता है, तो प्रसारक कोई कैरिज शुल्क नहीं देता है।

32. प्राधिकरण ने बोले जाने वाले भाषावार क्षेत्रों या राज्यों के आधार पर लक्ष्य बाजार पर विचार करने के लिए लक्ष्य बाजार की घोषणा करने की वर्तमान व्यवस्था पर भी विचार किया। तथापि, लगभग सभी डीटीएच सेवा प्रदाताओं ने ऐसी व्यवस्था के विरुद्ध अपनी बात रखी। डीटीएच सेवा प्रदाताओं ने सिद्ध किया कि यह प्रौद्योगिकीय विकल्प के कारण है कि वे एक 'फीड' से पूरे देश को कवर करते हैं। इसी प्रौद्योगिकीय नियंत्रण की तर्ज पर उन्होंने संपूर्ण भारत को अपना लक्ष्य बाजार घोषित किया है। तथापि, बड़े एमएसओ ने परामर्श के दौरान भाषायी क्षेत्र/राज्य के आधार पर लक्ष्य बाजार घोषित करने के संबंध में सिद्धांततः सहमत थे। इनमें से उनके एमएसओ ने कहा कि उनके द्वारा घोषित लक्ष्य बाजार पहले से ही समान भाषायी और सांस्कृतिक गुण रखने वाले राज्य या क्षेत्र जुड़े हुए हैं। इस तथ्य पर विचार करते हुए कि कई चैनल, विशेषकर नए और जीईसी चैनल हैं जो राज्यों से संरेखित हैं, इसलिए राज्य के आधार पर लक्ष्य बाजार के क्षेत्र को परिभाषित करना समझदारी प्रतीत होता है। अतः, प्राधिकरण का मत है कि एमएसओ, आईपीटीवी आपरेटर या हिट्स आपरेटर के मामले में लक्षित बाजार हेड एन्ड द्वारा कवर किया गया राज्य या केन्द्र शासित प्रदेश या राज्य या केन्द्र शासित प्रदेश के अंदर कोई भी क्षेत्र होगा।
33. उपरोक्त सभी भिन्न कारकों, विशेषकर उक्त पैरा 27 में दिए गए निष्कर्ष पर विचार करते हुए कैरिज शुल्क की आवश्यकता/ औचित्य पर विचार करना प्रासंगिक है। सामान्यतः डीपीओ उन्हीं चैनलों का वहन करते हैं जिनकी उनके उपभोक्ता मांग करते हैं। 'कैरिज शुल्क' ऐसे चैनलों के लिए मांग की जाती है जिनकी डीपीओ के मत से पर्याप्त मांग नहीं है। इसलिए, डीपीओ का तंत्र है कि उपभोक्ताओं द्वारा उच्च मांग नहीं होने वाले चैनलों का वहन करने के लिए क्षतिपूर्ति प्राप्त करे। कैरिज शुल्क के मुद्दे पर निर्णय लेते समय मांग और आपूर्ति के बाजार सिद्धांत का सम्मान करना चाहिए। भारत में नौ सौ से ज्यादा चैनल चल रहे हैं और अनेक चैनल डाउनलिकिंग की अनुमति के लिए विचाराधीन हैं। एक औसत एमएसओ प्लेटफार्म चार सौ टेलीविजन चैनलों को वहन करते हैं जबकि बड़े डीटीएच सेवा प्रदाता लगभग पांच सौ अस्सी टेलीविजन चैनलों का वहन कर रहे हैं। इसलिए, मांग और आपूर्ति के सिद्धांत के अनुसार कैरिज शुल्क डीपीओ द्वारा पारिश्रमिक प्राप्त करने का बाजार का तरीका है जो अपने सीमित चैनल वहन करने की क्षमता का उपयोग करते हुए ऐसे चैनलों की दृश्यता प्रदान करते हैं।
34. विभिन्न लागत और व्यय संरचना की जांच करते हुए प्राधिकरण का विचार है कि कैरिज शुल्क के भुगतान का औचित्य सिद्ध करने की आवश्यकता है, विशेषकर उन मामलों में जहां सब्सक्राइबर आधार बड़ा है। उपयुक्त प्रतिफल के साथ एक अतिरिक्त चैनल को वहन करने की सीमांत लागत संभावित कैरिज शुल्क का पता लगाने का एक तरीका हो सकता है। डीपीओ की लागत संरचना डीटीएच सेवा प्रदाता और एमएसओ में भिन्न-भिन्न हैं। एमएसओ के बीच भी छोटे नेटवर्कों और बड़े नेटवर्कों की लागत भी बहुत भिन्न होती है। कभी-कभी लागत अंतर-नगरीय बैंडविड्थ की उपलब्धता और लागत तथा दिए गए भौगोलिक क्षेत्र में उपभोक्ताओं का फैलाव जैसे कारकों पर निर्भर करता है। इसके अतिरिक्त, अनुसूची-I के तहत कैरिज शुल्क विनियम की वर्तमान संरचना प्रसारकों और छोटे एमएसओ के हितों के बीच संतुलन स्थापित करती है। छोटे सब्सक्राइबर आधार वाले एमएसओ के मामले में एक स्थानीय चैनल के लिए बीस प्रतिशत और इससे ज्यादा औसत सब्सक्रिप्शन स्तर प्राप्त करना आसान होता है। जैसे ही एक टेलीविजन चैनल बीस प्रतिशत के सब्सक्रिप्शन स्तर को प्राप्त कर लेता है, वैसे ही कैरिज शुल्क घटकर शून्य हो जाता है। एमएसओ को ऐसे मामलों में हानि भी नहीं होती है जहां उपभोक्ता ऐसे स्थानीय विषयवस्तु की उपलब्धता के कारण प्लेटफार्म से जुड़े रहते हैं। ऐसी ही स्थिति बहु राज्य एमएसओ के मामले में होती है यदि वे छोटे क्षेत्रों/ राज्य युक्त बहु लक्ष्य बाजार की घोषणा करते हैं। साधारणतः अधिकांश मामलों में एमएसओ को थोड़ा/कोई भी कैरिज शुल्क प्राप्त नहीं होगा क्योंकि क्षेत्रीय टेलीविजन चैनल आसानी से 10 प्रतिशत / 15 प्रतिशत / 20 प्रतिशत का सब्सक्रिप्शन स्तर प्राप्त कर सकते हैं। जैसे ही एक चैनल उच्चतर सब्सक्रिप्शन स्तर प्राप्त करता है, कैरिज शुल्क की संरचना कम होती है और वह प्रतिकारी बल के रूप में कार्य करता है, जिससे हितधारकों के हितों का संतुलन होता है।
35. यह स्पष्ट है कि मौजूदा व्यवस्था उन मामलों में प्रसारकों और डिस्ट्रिब्यूटरों दोनों के हितों में संतुलन स्थापित करता है जहां लक्ष्य बाजार भाषीय क्षेत्र/ राज्य से जुड़ा होता है। केवल बड़े डीपीओ के संबंध में लागत संरचना की जांच

करने की जरूरत है। प्राधिकरण ने प्रत्येक चार डीटीएच प्रचालकों और कुछ शीर्ष के एमएसओ के एक अतिरिक्त चैनल देने की सीमांत लागत की जांच की। चैनल वहन की लागत का मूल्यांकन ट्रांसपॉंडर लागत, स्पेक्ट्रम शुल्क और डब्ल्यूपीसी लागत जोड़कर किया गया है। कर्मचारी लागत और प्रत्यक्ष लागत पर अन्य व्यय को देखते हुए अनुमानित 15 प्रतिशत ऊपरी व्यय जोड़ा गया है। इक्विटी पर प्रतिफल और ऐसे प्रतिफल पर कर पर भी विचार किया गया। सभी लागतों के अतिरिक्त, यह नोट किया गया कि डीटीएच सेवा प्रदाताओं को 10 प्रतिशत की दर से लाइसेंस शुल्क का भुगतान करना जरूरी होता है। ऊपरी व्यय, कर, लाइसेंस शुल्क आदि सहित सभी लागतों को जोड़कर यह देखा गया कि डीटीएच सेवा प्रदाताओं के लिए प्रति माह प्रति स्टैंडर्ड डिफिनिशन (एसडी) चैनल का लाइसेंस शुल्क और ऊपरी व्यय के साथ प्रभावी लागत रुपये दो लाख पचास हजार (2.50 लाख रुपये) से तीन लाख छियानवे हजार मात्र (3.96 लाख रुपये) के बीच होता है। विभिन्न सेवा प्रदाताओं के मध्य अंतर होने का कारण भारतीय और विदेशी उपग्रह के भिन्न ट्रांसपॉंडर लागत और ट्रांसपॉंडर को किराए पर लेने की अवधि है। इसी तरह कुछ बड़े एमएसओ के सीमांत लागत की गणना की गई। लगभग सभी मामलों में प्रति माह प्रति चैनल वहन की लागत डीटीएच सेवा प्रदाताओं के लागत से कम है।

36. उपर्युक्त के आधार पर, प्राधिकरण का विचार है कि जब तक वर्तमान प्रविधि तथा कैरिज शुल्क का आधार तार्किक रूप से उचित है तो डीपीओ के लिए प्रति चैनल प्रतिमाह अधिकतम अनुमत्य कैरिज शुल्क पर एक कैपिंग निर्दिष्ट करने की आवश्यकता है। एमएसओ के मामले में प्राधिकरण का विचार है कि तकनीक तथा वाणिज्यिक व्यवस्था राज्य या केन्द्र शासित प्रदेश अथवा राज्य या केन्द्र शासित प्रदेश के भीतर लक्षित बाजार को सीमित करने को उचित ठहराती है, जिसके द्वारा अधिकतम पेआउट सीमित हो जाती है। सिद्धान्ततः कैरिज शुल्क का उच्चतम मूल्य प्रति चैनल नेटवर्क की उच्चतम सीमान्त लागत से अधिक नहीं होना चाहिए। प्रति चैनल, प्रति माह सीमान्त लागत के माध्य या माधिका स्तर पर उच्चतम सीमान्त लागत को नियत करने की अनेक विधियां हो सकती हैं। किन्तु इस प्रकार की कैपिंग (सीमा) से कुछ डीपीओ को लग सकता है, जिसकी सीमान्त लागत हानि होने की स्थिति में इस प्रकार के कैप (सीमा) से अधिक हो सकती है। तदनुसार, प्राधिकरण का दृष्टिकोण है कि कैरिज शुल्क कैप, वह अधिकतम राशि होगी, जिसे डीपीओ प्रभारित कर सकता है। अतः, समस्त कारकों पर विचार करने के उपरान्त, प्राधिकरण का विचार है कि डीपीओ के लिए प्रति स्टैंडर्ड डिफिनिशन (एसडी) चैनल चार लाख रुपये (4 लाख रुपये) पर कैप किया जा सकता है। चूंकि हाई डिफिनिशन (एचडी) चैनल हेतु निर्धारित कैरिज शुल्क एसडी चैनल का दोगुना है, अतः डीपीओ हेतु एचडी चैनल के लिए कैरिज शुल्क कैप प्रति एचडी चैनल प्रति माह रुपये आठ लाख (8 रुपये लाख) निर्धारित किया गया है। यह सीमा (कैप) वह अधिकतम राशि (संचयी योग) होगी, जिसे प्रसारणकर्ता को एक डीपीओ प्रति चैनल अदा करना होगा भले ही डीपीओ द्वारा घोषित लक्षित क्षेत्र कोई भी हो। इससे विभिन्न डीपीओ जैसे हिट्स, आईपीटीवी, एमएसओ तथा डीटीएच आपरेटरों के मध्य एक लेवल-प्लेइंग फील्ड सक्षम करेगा।
37. विनियम में उपयुक्त प्रावधान किए गए हैं जो एमएसओ, आईपीटीवी या एचआईटीएस सेवा प्रदाता के मामले में एक राज्य या केन्द्र शासित प्रदेश अथवा राज्य या केन्द्र शासित प्रदेश के भीतर लक्ष्य बाजार के निर्धारण को सीमित करता है। विनियमों में उपयुक्त प्रावधान शामिल किए गए हैं जो एसडी अथवा एचडी चैनलों के लिए प्रयोज्य सीमा निर्धारित करते हैं। प्राधिकरण समय-समय पर वास्तविक कैरिज शुल्क के भुगतान का मूल्यांकन करना जारी रखता है और यदि उचित समझा जाता है तो कैरिज शुल्क का सीमा निर्धारण की समीक्षा करता है।

चैनल को बंद किया जाना

38. क्षेत्रीय/विशिष्ट चैनलों के अनेक क्षेत्रीय प्रसारकों ने भादूविप्रा को अभ्यावेदन दिया है कि कई डिस्ट्रिब्यूटरों ने 'सम्पूर्ण देश' या 'एक साथ कुछ राज्यों के संयोजन' को अपने लक्ष्य बाजार के रूप में घोषित किया है। इसके परिणामस्वरूप, अधिसूचित लक्ष्य बाजार में सब्सक्राइबर्स की संख्या बहुत उच्च है और इसलिए लक्ष्य बाजार में उनके चैनल को देखने वाले सब्सक्राइबर्स का प्रतिशत 5 प्रतिशत से बहुत कम है। इसलिए, उनके संबंधित क्षेत्रीय बाजार में बहुत उच्च सब्सक्रिप्शन होने के बावजूद राष्ट्रीय स्तर पर या राज्यों के संयोजन में उनके चैनलों का सब्सक्रिप्शन 5 प्रतिशत के न्यूनतम सीमा से बहुत कम है। इससे डीपीओ को अपने प्लेटफार्म से उनके चैनलों के बंद करने के लिए विनियम में मौजूदा प्रावधानों का दुरुपयोग करने का अवसर मिलता है। इन प्रसारकों ने अभ्यावेदन दिया है कि वे डिस्ट्रिब्यूटर की दया पर निर्भर हैं क्योंकि डिस्ट्रिब्यूटरों को ऐसे चैनलों को वहन करने का आदेश नहीं होता है जिसका सब्सक्रिप्शन ठीक पूर्ववर्ती लगातार प्रत्येक छह महीने में मासिक औसत सक्रिय सब्सक्राइबर आधार का 5

प्रतिशत (5%) से कम है। इस मुद्दे के संबंध में प्रसारकों ने प्राधिकरण को डीपीओ को प्राप्त इस अनियंत्रित अधिकार की समीक्षा करने का अभ्यावेदन दिया है।

39. अंतःसंयोजन विनियम, 2017 के विनियम 4 के अनुसार

“(8) टेलीविज़न चैनलों के किसी वितरक को यह विकल्प होगा कि वह किसी टेलीविज़न चैनल को चलाना बंद कर दे, यदि उस विशेष टेलीविज़न चैनल के लिए मासिक सब्सक्रिप्शन प्रतिशत एकदम पीछे के लगातार 6 महीनों में से प्रत्येक महीने में, अंतःसंयोजन करार में विनिर्दिष्ट टारगेट मार्केट में उस वितरक के मासिक सक्रिय उपभोक्ता आधार के 5 प्रतिशत से कम है:”

“(9) टेलीविज़न चैनलों के किसी वितरक को ऐसा चैनल चलाने का, चैनल बंद किए जाने की तारीख से एक वर्ष की अवधि तक, दायित्व नहीं होगा, जिसे उप-विनियम (8) के अनुसार बंद कर दिया गया है।”

40. प्राधिकरण ने नोट किया कि अंतःसंयोजन, 2012 में ऐसे प्रावधान थे जो डीएस के लिए प्रयोज्य थे। प्राधिकरण का मत था कि ऐसे प्रावधान सुनिश्चित करेंगे कि अलोकप्रिय चैनल डिस्ट्रिब्यूशन नेटवर्क में स्थान नहीं लें, इसलिए, अंतःसंयोजन विनियम 2017 में कुछ आशोधन के साथ प्रावधान बनाए रखे गए।

41. तदनुसार, दिनांक 25 सितंबर, 2019 को ‘अंतःसंयोजन विनियम, 2017 से संबंधित मुद्दों’ पर परामर्श पत्र में प्राधिकरण ने हितधारकों से इस मुद्दे पर टिप्पणियां मांगी थी कि क्या उनके विचार में डीपीओ को ठीक पूर्ववर्ती छह माह में 5 प्रतिशत से कम सब्सक्राइबर आधार वाले चैनल को वहन नहीं करने संबंधी अधिकार का दुरुपयोग किए जाने की संभावना है? यदि हां, तो ऐसे दुरुपयोग को रोकने के लिए क्या किया जा सकता है?

42. परामर्श प्रक्रिया के दौरान कुछ हितधारकों का विचार था कि यदि चैनल न्यूनतम सब्सक्रिप्शन को प्राप्त नहीं करते हैं, तो टेलीविज़न चैनल को हटाने की अनुमति देने वाले प्रावधान का डीपीओ द्वारा दुरुपयोग किया जा रहा है। इसके परिणामस्वरूप क्षेत्रीय चैनल अनुचित अनिश्चितता का सामना करते हैं। कुछ हितधारकों ने सुझाव दिया कि चैनल देखने वाले सब्सक्राइबरों को अपने पसंद का चैनल चुनने की स्वतंत्रता और अवसर होना चाहिए। नए चैनल को गति पकड़ने में समय लगता है और अंततः सब्सक्राइबरों/ उपभोक्ताओं द्वारा देखा/ प्रयोग किया जाता है। इसलिए, इसे देखे जाने वाले सब्सक्राइबरों की प्रतिशतता को ध्यान में नहीं रखकर एक चैनल को दिखाया जाना चाहिए। कुछ हितधारकों का मत है कि कम सब्सक्रिप्शन के आधार पर डीपीओ के प्लेटफार्म से प्रसारक के चैनल को नहीं हटाना चाहिए। उपभोक्ता के हित में जब तब यह व्यवसाय करता है और विशेष चैनल का प्रसारण विशेष प्रसारक के लिए वाणिज्यिक मायने हो, तब तक चाहे दर्शकों की संख्या 5 प्रतिशत से भी कम हो, डीपीओ की ओर से बिना हस्तक्षेप किए इसे दिखाते रहना चाहिए। हितधारकों के एक अन्य समूह ने सुझाव दिया कि यथा निर्धारित लगातार छह माह की समय-सीमा यह पता लगाने के लिए पर्याप्त है कि कोई चैनल पर्याप्त रूप से देखा जा रहा है और/ अथवा सब्सक्राइबरों द्वारा मांग की जा रही है। इसके अतिरिक्त, वैसे चैनल जो प्लेटफार्म पर 5 प्रतिशत से कम दर्शक जुटाने में असफल रहते हैं, तो लंबे समय तक इसे वहन करने से नए चैनलों के प्रवेश में बाधा उत्पन्न होती है। न्यूनतम सब्सक्रिप्शन सीमा का मानक स्पष्ट रूप से उपभोक्ता के पसंद के आधार पर होता है, जो वर्तमान विनियामक ढांचे की आधारशिला है।

43. प्राधिकरण ने बड़े क्षेत्रों (कुछ मामलों में सम्पूर्ण भारत सहित) को लक्ष्य बाजार के रूप में घोषित करने वाले अग्रणी प्लेटफार्मों के वर्तमान चैनल-वार सब्सक्रिप्शन के आधार पर विश्लेषण किया। यह पाया गया है कि बहुत बड़ी संख्या में चैनल, 15 प्रतिशत से ज्यादा चैनल (90 चैनलों से ज्यादा) न्यूनतम सब्सक्रिप्शन सीमा को पूरा नहीं करते हैं। यह परिलक्षित करता है कि प्रसारकों की चिंताएं वाजिब हैं क्योंकि बड़ी संख्या में चैनलों का जारी रखना डिस्ट्रिब्यूशन चैनल के ऑपरेटरों पर निर्भर करता है। मूल सिद्धांतों के अनुसार विनियम को विनियमित परिवेश में विभिन्न हितधारकों के हितों और शक्तियों में संतुलन स्थापित करने का प्रयास करना चाहिए। कोई भी प्रावधान जो हितधारकों के एक समूह को प्रभावशाली स्थिति में रखता है, तो बाजार में अनुचित विकृति पैदा हो सकती है।

44. इसके साथ ही, न्यूनतम सीमा के मानक को पूरा नहीं करने वाले चैनलों के प्रकार के विश्लेषण से पता चला कि इस सूची में अधिकांशतः क्षेत्रीय भाषा के चैनल हैं। भारत एक बहु-भाषा वाला राष्ट्र है। क्षेत्रीय भाषा के चैनल स्थानीय

विषयवस्तु को सक्षम बनाते हैं और स्थानीय कलकारों तथा विषयवस्तु डेवलपर को प्रोत्साहित करने में सहायता करते हैं। भारत जैसे बहु-भाषायी देश के लिए विषयवस्तु की बहुलता महत्वपूर्ण है।

45. चैनल की ड्रॉपिंग के सम्बन्ध में वर्तमान विनियामक तंत्र प्रावधान को ऐसे डीपीओ प्लेटफार्म से इस प्रकार के चैनलों के निस्तारण की सुविधा हेतु बनाया गया है, जो सबस्क्राइबर्स की न्यूनतम संख्या द्वारा सबस्क्राइड नहीं हैं ताकि ऐसी क्षमता का उपयोग अन्य प्रसारणकर्ताओं को अवसर देने में किया जा सके। यह प्रावधान किसी मण्डल या क्षेत्र में लोकप्रिय क्षेत्रीय या निश चैनल की ड्रॉपिंग या निस्तारण पर विचार नहीं करता है। तदनुसार क्षेत्रीय/निश चैनलों के हितों की संरक्षा के लिए उचित प्रावधान किये जाने आवश्यक हैं।
46. चैनल की भाषा और उससे संबंधित बाजार प्रमुख भूमिका निभाते हैं। प्राधिकर ने भाषा आधारित टेलीविजन बाजार के निर्धारण हेतु भिन्न उपलब्ध डाटा समुच्चय पर विचार किया। हालांकि, प्राधिकरण ने पाया कि जनगणना डॉटा के अंतर्गत यथा प्रकाशित भाषा-वार डॉटा बहुत ही व्यापक और विश्वसनीय है। जनगणना डॉटा द्विभाषिता और त्रिभाषिता का उपयोग करते हुए बोले जाने वाले भाषा के आधार पर जनसंख्या की तालिका प्रकाशित करती है। एक विशेष भाषा बोलने वाले जनसंख्या का प्रतिशत जनगणना डॉटा में उपलब्ध है। डीपीओ अपने प्लेटफार्म पर उस भाषा का एक चैनल जारी रखे अथवा नहीं के बारे में निर्णय के लिए अद्यतन जनगणना डॉटा के उपयोग करते हुए राष्ट्र में एक विशेष भाषा बोलने वाले जनसंख्या की प्रतिशतता पर विचार करेगा। डीपीओ अंतःसंयोजन करार में विनिर्दिष्ट लक्ष्य बाजार में ठीक पूर्ववर्ती लगातार प्रत्येक छह मास में अपने मासिक औसत सक्रिय सबस्क्राइबर आधार के साथ उस प्रतिशत (एक विशेष भाषा की जनगणना डॉटा से प्राप्त) से गुणा करेगा। चैनल की भाषा जानने वाले अनुमानित उपभोक्ताओं को देखते हुए डीपीओ टेलीविजन चैनल को वहन करना बंद कर सकेगा यदि अनुसूची- VIII में विनिर्दिष्ट प्रावधानों के अनुसार उस चैनल के मासिक सब्सक्रिप्शन प्रतिशत अंतःसंयोजन करार में विनिर्दिष्ट लक्ष्य बाजार में ठीक पूर्ववर्ती लगातार प्रत्येक छह मास में उस डिस्ट्रिब्यूटर के मासिक औसत सक्रिय सबस्क्राइबर आधार के निर्धारित प्रतिशत से कम हो। टेलीविजन चैनल को जारी रखने या अन्यथा से संबंधी मानकों को अनुसूची- VIII और इसके तहत दिए गए स्पष्टीकरण में वर्णित किया गया है।
47. अनुसूची- VIII किसी चैनल की इसकी भाषा(ओं) के आधार पर "डिस्कंटीनुएशन थ्रेशोल्ड" को परिभाषित करता है। किसी चैनल हेतु "डिस्कंटीनुएशन थ्रेशोल्ड" उस चैनल की भाषा हेतु "डिस्कंटीनुएशन मल्टीप्लायर" के साथ इसके घोषित लक्षित बाजार में सम्बद्ध डीपीओ के औसत सक्रिय सबस्क्राइबर आधार को गुणित करने पर प्राप्त संख्या होगी। किसी भाषा के लिए "डिस्कंटीनुएशन मल्टीप्लायर" नवीनतम जनसंख्या डाटा के अनुसार सम्बद्ध डीपीओ के घोषित लक्षित बाजार में उस भाषा को बोलने वाली जनसंख्या के कुल प्रतिशत का पांच प्रतिशत होगा।
48. सरल शब्दों में, किसी चैनल को डिस्कंटीन्यू करने का मानदण्ड लक्षित बाजार में जनता के उस वास्तविक अनुपात को ध्यान में रखेगा, जो कोई भाषा बोलते या समझते हैं। जनता के अनुपात पर त्रिभाषावाद अर्थात् प्रत्येक व्यक्ति के लिए, जो तीन भाषाएं बोल या समझ सकता है, के आधार पर विचार किया गया है। इस प्रकार का डाटा अखिल भारतीय स्तर पर द्विभाषावाद या त्रिभाषावाद के अनुसार टेबल सी-17 जनसंख्या के माध्यम से भारतीय जनगणना महारजिस्ट्रार द्वारा परिगणित और प्रकाशित किया है। इसके अतिरिक्त, प्रत्येक राज्य के लिए भाषावार विवरण भी अन्य टेबलों में उपलब्ध है। उदाहरण के लिए आनुपातिक हिन्दी भाषियों की संख्या 57.11 प्रतिशत है। संशोधित मानदण्ड इस अनुपात को डिस्कंटीनुएशन थ्रेशोल्ड प्राप्त करने के लिए प्रयोग करने का सुझाव देता है। अतः सम्पूर्ण भारत को लक्षित मानते हुए हिन्दी भाषा के चैनल हेतु डिस्कंटीनुएशन थ्रेशोल्ड हिन्दी भाषी जनसंख्या अर्थात् 57.11 प्रतिशत का 5 प्रतिशत का गुणक अर्थात् 2.856 प्रतिशत होगा। प्राधिकरण का विचार है कि अनुसूची-8 में निगमित के अनुसार यह संशोधित डिस्कंटीनुएशन थ्रेशोल्ड क्षेत्रीय भाषा के चैनलों के लिए मानदण्ड को उचित रूप से सन्तुलित करता है। प्राधिकरण विकास पर अपनी निगरानी बनाये रखेगा और जब भी आवश्यक समझा जायेगा इन प्रावधानों की समीक्षा करेगा।
49. चैनल की भाषा वह भाषा होगी जो प्रसारक ने एमआईबी में घोषित की है और जो एमआईबी द्वारा प्रदत्त अपलिंकिंग/डाउनलिंकिंग अनुमति में उल्लेखित है। यदि प्रसारक ने चैनल की भाषा "अंग्रेजी और हिन्दी" घोषित की गई है, तो जनगणना के आंकड़ों में एक साथ दोनों भाषा बोलने वाले जनसंख्या के प्रतिशत पर विचार किया जाएगा। ऐसे मामले हैं जहां प्रसारक ने चैनल की भाषा "अंग्रेजी, हिन्दी और सभी अन्य भाषा" घोषित की है। ऐसे मामलों में सभी भाषाएं बोलने वाले जनसंख्या का प्रतिशत 100 होने पर विचार किया जाएगा।

50. यदि प्रसारक, सूचना और प्रसारण मंत्रालय (एमआईबी), भारत सरकार द्वारा प्राप्त अनुमति में विनिर्दिष्ट चैनल की भाषा को बदलना/सही करना चाहता है, तो प्रसारक भादूविप्रा के ढांचे का अनुसरण करते हुए विशिष्ट भाषा की घोषणा कर सकता है। चैनल को जारी रखने के लिए न्यूनतम सीमा पर पहुंचने और प्लेटफार्म के 'इलेक्ट्रानिक प्रोग्राम गाइड' में चैनल को रखने दोनों के लिए इस भाषा का प्रयोग किया जाएगा। यह प्रसारक पर निर्भर करता है कि वह सरकार से अपनी अनुमति का संशोधन कराए। यदि ऐसे प्रसारक 30 जून 2020 तक अनुमति में अपेक्षित संशोधन करने में असफल होता है, तो डीपीओ ऐसे टेलीविजन चैनल के लिए सरकार द्वारा जारी वास्तविक अनुमति के अनुसार चैनल को जारी रखने या अन्यथा का निर्धारण करने संबंधी सीमा की गणना करेगा।

'इलेक्ट्रानिक प्रोग्राम गाइड' (ईपीजी) में चैनलों को स्थान दिया जाना

51. 'इलेक्ट्रानिक प्रोग्राम गाइड' (ईपीजी) में चैनलों का क्रम-विन्यास चर्चा का विषय रहा है। वर्तमान ढांचा, टेलीविजन चैनलों के संबंधित भाषा के आधार पर जेनरे के अंदर और वर्गीकरण के साथ एक जेनरे वाले सभी टेलीविजन चैनलों को एक साथ रखने का उपबंध करता है। वर्गीकरण की इस प्रविधि को जेनरे आधारित भाषा का सूचीकरण कहा जाता है। इसके अतिरिक्त, टेलीविजन चैनलों के डिस्ट्रिब्यूटर प्रसारक द्वारा चैनल के लिए घोषित जेनरे के अंदर उप-जेनरे के तहत चैनल को रख सकेगा। नई व्यवस्था के कार्यान्वयन के बाद फरवरी, 2019 के दौरान हुए बहु-हितधारकों की पहली बैठक में डीपीओ ने ईपीजी की निर्धारित संरचना के अनुपालन में कतिपय मुद्दे उठाए। प्राधिकरण ने मुद्दों पर चर्चा करने और सुझाव देने के लिए 1 अप्रैल 2019 को हितधारकों की एक समिति का गठन किया। उक्त हितधारकों की समिति की सिफारिशों के अनुसरण में विभिन्न डीपीओ के साथ आगे की चर्चा हुई।

52. अंतःसंयोजन विनियम, 2017 के विनियम 18 के अनुसार

"18. इलेक्ट्रॉनिक कार्यक्रम संदर्शिका में चैनलों का सूचीकरण - (1) प्रत्येक प्रसारक अपने चैनलों का जेनरे निर्धारित करेगा जो कि या तो भक्ति या सामान्य मनोरंजन या सूचना मनोरंजन या किड्स या मूविज या संगीत या न्यूज एवं समसामयिक या खेल या विविध में से एक होगा।

(2) वितरक के लिए यह अनिवार्य होगा कि वह इलेक्ट्रॉनिक कार्यक्रम संदर्शिका में चैनलों को ऐसे तरीके से स्थान दे कि प्रसारक द्वारा घोषित उसी प्रकार के जेनरे के टेलीविजन चैनल लगातार एक साथ रखे जाएं और एक चैनल केवल एक स्थान पर दिखाई दे,

परंतु यह कि उसी प्रकार के अंदर उसी भाषा के सभी टेलीविजन चैनल इलेक्ट्रॉनिक कार्यक्रम संदर्शिका में एकसाथ लगातार दिखाई देंगे।

परंतु वितरक प्रसारक के द्वारा निर्धारित किये गए जेनरे के अतंगत उप-जेनरे के अतंगत रख सकता है।

(3) प्रत्येक वितरक के लिए यह आवश्यक होगा कि टेलीविजन चैनलों का प्रत्येक वितरक, वितरण नेटवर्क पर उपलब्ध प्रत्येक टेलीविजन चैनल के लिए एक अनन्य चैनल नंबर देगा।

(4) किसी विशेष टेलीविजन चैनल को एक बार दिया गया चैनल नंबर, नंबर दिए जाने की तारीख से कम से कम एक वर्ष की अवधि तक वितरक द्वारा नहीं बदला जाएगा।

परंतु यह कि यह उप-विनियम, वितरण नेटवर्क पर अनुपलब्ध हो गए चैनल के मामले में लागू नहीं होगा;

पुनः परंतु यह कि यदि कोई प्रसारक, किसी चैनल के प्रकार में परिवर्तन करता है तो विशेष टेलीविजन चैनल को दिया गया चैनल नंबर, इलेक्ट्रॉनिक कार्यक्रम संदर्शिका को स्थान देने के लिए परिवर्तित किया जाएगा।"

53. प्रशुल्क से संबंधित मुद्दों पर परामर्श पत्र के तहत हितधारकों से ईपीजी में टेलीविजन चैनलों को सूचीबद्ध करने के लिए उपयुक्त प्रविधि का सुझाव देने के लिए कहा गया। इसके प्रत्युत्तर में हितधारकों के विचार-अलग-अलग थे। कुछ हितधारकों ने सुझाव दिया कि डीपीओ को टेलीविजन चैनलों को या तो भाषा-जेनरेवार या जेनरे भाषा-वार सूचीबद्ध करने की स्वतंत्रता प्रदान करनी चाहिए। तथापि, किसी विशेष भाषा और जेनरे के सभी चैनलों को एक साथ रखा जाना चाहिए। उन्होंने यह भी सुझाव दिया कि डीपीओ को प्लेटफार्म सेवाएं, वीएएस, अप्रासंगिक सेवाएं जैसे

स्थानीय चैनलों, शॉपिंग चैनलों को सैटेलाइट टेलीविजन चैनलों के नियमित जेनरे की सूची में शामिल नहीं करना चाहिए।

54. कुछ हितधारकों ने सुझाव दिया कि ईपीजी में चैनलों को पहले भाषावार और इसके बाद प्रत्येक भाषा के अंदर, जेनरेवार सूचीबद्ध करना चाहिए और भाषा-जेनरेवार सूचीबद्ध के रूप में वर्गीकृत करना चाहिए। उन्होंने उल्लेख किया कि ऐसी व्यवस्था में उपभोक्ता जो विशेष भाषा समझता है, उन्हें अपनी भाषा के चैनल देखने के लिए सभी भाषा पर जाने की आवश्यकता नहीं है, यदि वह जीईसी, समाचार, फिल्म, आदि देखना चाहता है। उनके अनुसार वर्तमान विनियमों में संशोधन करने की आवश्यकता है।
55. कुछ हितधारकों का विचार है कि चैनलों को समाचार, मनोरंजन, फिल्म, ज्ञानरंजन, बच्चों के चैनल आदि जैसे जेनरे में सूचीबद्ध करना चाहिए और इसके बाद हिन्दी जीईसी, क्षेत्रीय जीईसी और हिन्दी समाचार, अंग्रेजी समाचार आदि जैसे उप-जेनरे में वर्गीकृत किया जाना चाहिए।
56. कुछ हितधारकों ने कहा कि भारतीय दूरसंचार विनियामक प्राधिकरण को ईपीजी की संरचना को विनियमित करने की जरूरत नहीं है, सिवाय इसके कि यह सुनिश्चित किया जाए कि किसी चैनल को उसी ईपीजी में दो या ज्यादा बार नहीं रखा जाए। उन्होंने यह भी सुझाव दिया कि ईपीजी की संरचना और जेनरे के बारे में प्रसारकों और डीपीओ द्वारा निर्णय लिया जाना चाहिए जिसका उद्देश्य बेहतर उपभोक्ता अनुभव देना हो।
57. कुछ हितधारकों का मत है कि वर्तमान में जिस तरीके से ईपीजी में चैनलों को सूचीबद्ध किया जाता है, वह पर्याप्त प्रतीत होता है और इस समय ईपीजी में कोई परिवर्तन होने से ईपीजी में चैनलों को खोजना उपभोक्ताओं के लिए असुविधा का कारण हो सकता है क्योंकि उन्होंने ईपीजी पर चैनलों के वर्तमान स्थान को स्वीकार कर लिया है/परिचित हो गए हैं। कुछ हितधारकों ने कहा कि डीपीओ द्वारा ईपीजी में चैनलों का सूचीबद्ध उपभोक्ता की जरूरतों की समझ और प्रचालन क्षेत्र के आधार पर किया जा रहा है। इसे देखते हुए कि सभी प्रमुख डीपीओ दस से पंद्रह वर्षों से ज्यादा समय से प्रचालन कर रहे हैं, इसलिए उपभोक्ता आधार ईपीजी पर चैनलों के सूचीबद्ध होने के तरीके से परिचित हो गए हैं। विनियमों के अनुपालन से व्यापक परिवर्तन होता है जो उपभोक्ताओं के लिए असुविधा पैदा कर सकता है। इसके अतिरिक्त, विनियम निर्धारित करता है कि समान जेनरे वाले चैनलों को एक साथ रखा जाए। डीटीएच प्रचालक इस अपेक्षा का अनुपालन कर रहे हैं। उनके अनुसार अंतःसंयोजन विनियम, 2017 में पहले से ही पर्याप्त उपाय निर्धारित किए गए हैं और इसलिए इस चरण में विनियामक हस्तक्षेप की कोई आवश्यकता नहीं है क्योंकि इसे लेकर उपभोक्ताओं में कोई चिंता नहीं है।
58. प्राधिकरण ने नोट किया कि डीपीओ ने ईपीजी में चैनलों को रखने के लिए भिन्न-भिन्न तरीकों को अपनाया है। कुछ डीपीओ ने पहले भाषावार और इसके बाद प्रत्येक भाषा में जेनरेवार चैनलों को व्यवस्थित किया है। जबकि कुछ डीपीओ ने पहले जेनरेवार और इसके बाद प्रत्येक जेनरे में भाषावार चैनलों को व्यवस्थित किया है। इसके अतिरिक्त, कुछ डीपीओ ने मिश्रित तरीका अपनाया है जहां कुछ भाषा-जेनरेवार संयोजन और जेनरे-भाषावार संयोजन का उपयोग किया है। प्रसारकों और डीपीओ के हितों के बीच संतुलन बनाए रखते हुए उपभोक्ताओं के लिए सूचीबद्ध चैनलों को आसानी से देखना सुनिश्चित करने के लिए ईपीजी पर चैनलों के सूचीबद्ध हेतु मानक व्यवस्था आवश्यक है।
59. वर्तमान ढांचे में टेलीविजन चैनलों के प्रत्येक डिस्ट्रिब्यूटर को प्रसारक द्वारा यथा घोषित चैनल के संबंधित जेनरे के अंतर्गत प्रत्येक चैनल की सूची बनाना अपेक्षित है और भाषा या क्षेत्र आधारित उप-जेनरो में एक जेनरे के अंतर्गत चैनलों को वर्गीकृत किया जाए। चैनलों के लिए उप-जेनरो में एक विशिष्ट तर्कसंगत चैनल संख्या (एलसीएन) नियत किया जाना चाहिए। प्राधिकरण ने नोट किया कि इस व्यवस्था में उपभोक्ता जो विशिष्ट भाषा समझता है, को एक भाषा में भिन्न चैनलों (भिन्न जेनरों से संबंधित) को देखने के लिए भिन्न जेनरों पर जाने की जरूरत पड़ती है। उदाहरण के लिए, यदि एक डीपीओ ने जीईसी को एलसीएन 100 से 300 और फिल्मों को एलसीएन 300 से 400 पर सूचीबद्ध किया है, तो उपभोक्ता को पंजाबी/ तमिल जीईसी से पंजाबी या तमिल फिल्मों पर जाने के लिए चैनलों की लंबी सूची से गुजरना पड़ेगा। इसलिए, पंजाबी/ तमिल भाषा के सभी टेलीविजन चैनलों को एक साथ रखकर उपभोक्ता के ज्यादा अनुकूल बनाएंगे।

60. तथापि, यदि एलसीएन आवंटन आधारित भाषा-जेनरे के स्पष्ट विकल्प पर विचार किया जाता है, तो कुछ डीपीओ को एलसीएन आवंटन की वर्तमान योजना की समीक्षा करनी पड़ेगी। प्रचालन के क्षेत्रों के आधार पर डीपीओ मिश्रित आवंटन पसंद करता है जहां वह दो भाषाओं के लिए सभी जीईसी चैनलों को एक साथ रख सकता है जो उस क्षेत्र में लोकप्रिय हो सकते हैं। उदाहरण के लिए, महाराष्ट्र¹ राज्य में जबकि तिहत्तर प्रतिशत (73.1 प्रतिशत) घरों में सबसे ज्यादा बोली जाने वाली भाषा मराठी है, पचास प्रतिशत से ज्यादा (55.6 प्रतिशत) घरों में हिन्दी चैनल देखे जाते हैं। ऐसे मामलों में उपभोक्ता को आसान विकल्प देने के लिए शायद डीपीओ एक ही जेनरे हिन्दी और मराठी चैनलों को एक साथ रख सकते हैं जबकि अन्य भाषाओं के टेलीविजन चैनलों को दूर एलसीएन समूह में अलग से रखेंगे। पंजाब¹ की तरह कई अन्य इसी तरह के क्षेत्रीय बाजार हैं, जहां पंजाबी भाषा 80 प्रतिशत से ज्यादा घरों में बोली जाने वाली भाषा है, हिन्दी टेलीविजन चैनलों की दर्शक संख्या लगभग 60 प्रतिशत है और पंजाबी चैनलों की दर्शक संख्या 24 प्रतिशत है।
61. ईपीजी को विनियमित करने का प्राथमिक उद्देश्य निम्नानुसार है :-
- (क) ग्राहकों द्वारा टेलीविजन चैनलों को देखने में सुगमता सुनिश्चित करना।
 - (ख) वितरकों को क्षेत्रीय/स्थानीय आवश्यकताओं के अनुसार टेलीविजन चैनलों को व्यवस्थित करने के लिए छूट/लोच प्रदान करना।
 - (ग) यह सुनिश्चित करना कि दर्शकों की संख्या प्राप्त करने हेतु प्रसारणकर्ताओं को संबंधित शैली में अपने चैनलों को उचित तरीके से रखने के लिए उचित व्यवहार दिया जाता है।
 - (घ) यह सुनिश्चित करना कि ग्राहकों/दर्शकों द्वारा अंगीकार को कम करने के उद्देश्य से डीपीओ द्वारा जानबूझकर कुछ प्रसारणकर्ताओं के चैनलों को शैली से बाहर नहीं रखा जाता है।
62. इन उद्देश्यों को ध्यान में रखते हुए, प्राधिकरण ने निर्णय लिया है कि प्रसारणकर्ताओं के व्यापक हितों की संरक्षा करते हुये, ग्राहकों की आवश्यकताओं को कुछ सीमा तक पूरा करने हेतु वितरकों को ईपीजी में चैनलों को सूचीबद्ध करने की छूट/लोच होनी चाहिए। तदनुसार, प्राधिकरण ने निर्णय लिया है कि डीपीओ को भाषा(एल) या शैली(जी) के आधार पर ईपीजी में चैनल को संयोजित करने की छूट/लोच होनी चाहिए ताकि यह सुनिश्चित किया जा सके कि भाषा तथा शैली के चैनल का जोड़ा(पेयर) एक ही साथ रहे अर्थात् यह कहा जाए कि ईपीजी में ($L_X G_Y$) का संयोजन एक साथ रहेगा। यह फ्रेमवर्क, डीपीओ को ईपीजी में चैनल को संयोजित करने में पर्याप्त छूट/लोच उपलब्ध करायेगा। प्रावधान को आगे विस्तार से बताने के लिए, एक डीपीओ L_1 से L_X एक्स भाषा के साथ एलसीएन टेबल में भाषा/शैली निर्दिष्ट कर सकता है। इसी तरह, शैलियों को शैली जी₁ से जी₉ के रूप में निर्दिष्ट किया जा सकता है। किसी भी चैनल को भाषा के संयोजन में $L_n G_m$ के रूप में वर्गीकृत किया जाना चाहिए। अब एलसीएन असाइनमेंट प्लान के आधार पर, डीपीओ को सभी चैनलों को असाइनमेंट एनएनजीएम या जीएनएलएम के साथ रखना आवश्यक है। डीपीओ, संयोजन के साथ, अपने स्वयं के प्लान तैयार कर सकते हैं परन्तु उन्हें एकल समूह में उसी भाषा तथा उसी शैली के चैनलों को एक साथ रखा जायेगा।
63. यह भी सुनिश्चित करेगा कि प्रत्येक शैली और भाषा के प्रसारणकर्ता को किसी भी गलत आचरण और मनमानेपन से पर्याप्त सुरक्षा दी जाए। प्राधिकरण ने आगे यह भी निर्णय लिया है कि प्रत्येक डीपीओ द्वारा इस संशोधन की अधिसूचना की तिथि से 30 दिन के अंदर, उनके प्लेटफार्म पर उपलब्ध ईपीजी लेआउट की सूचना प्राधिकरण को दी जाएगी। डीपीओ द्वारा व्यापक फ्रेमवर्क के अंदर अपनी स्वयं की योजना के अनुसार ईपीजी निर्धारित करने के बाद, इस तरह की योजनाओं को बार-बार बदलने की आवश्यकता नहीं होगी जब तक कि तकनीकी कठिनाइयों या एक प्रकार के टेलीविजन चैनलों में पर्याप्त वृद्धि के कारण बाध्यकारी कारण उत्पन्न न हो। इस प्रकार के मामलों में, ऐसे बदलाव करने से पहले, डीपीओ को ईपीजी लेआउट की संशोधित योजना प्राधिकरण को अनुमोदन हेतु प्रस्तुत करनी होगी।

¹ ब्रॉडकास्ट ऑडियंस रिसर्च काउंसिल के बीएआरसी 2018 टीवी होम के सर्वेक्षण और दर्शक डेटा के विश्लेषण के आधार पर।

64. हालांकि, यह अनिवार्य है कि प्रत्येक चैनल को केवल एक विशिष्ट एलसीएन के लिए आवंटित किया जाए। यह डिस्ट्रिब्यूटर के लिए अनिवार्य है कि वह प्राधिकरण को और उसके वेबसाइट पर इलेक्ट्रॉनिक प्रोग्राम गाइड में चैनलों को रखने की अपनी योजना घोषित करे। इसके अतिरिक्त, जहां तक प्रसारकों के चैनलों को रखने का संबंध है, सभी प्रसारकों के लिए निष्पक्षता सुनिश्चित करने हेतु प्राधिकरण ने निर्णय लिया है कि चैनल का एक बार एलसीएन आवंटित होने के बाद डीपीओ द्वारा तब तक नहीं बदलना चाहिए जब तक डीपीओ के प्लेटफॉर्म पर वह चैनल उपलब्ध है।
65. तदनुसार, दिनांक 03 मार्च, 2017 के अंतर्संयोजन के विनियम 18 को यथोचित रूप से संशोधित किया गया है। दूरसंचार (प्रसारण और केबल) सेवाएं – सेवा की गुणवत्ता मानक और उपभोक्ता संरक्षण (एड्रेसेबल प्रणालियां) विनियम, 2017 को भी अलग से संशोधित किया जा रहा है।

प्रसारकों और डिस्ट्रिब्यूटरों के बीच स्थापन और अन्य करार

66. अंतर्संयोजन विनियम, 2017 में, इलेक्ट्रॉनिक प्रोग्राम गाइड में चैनलों को सूचीबद्ध करने से संबंधित प्रावधान बनाया गया है ताकि दी गई शैली में एक चैनल की दृश्यता सुनिश्चित की जा सके। यह मुख्य रूप से प्रसारक के हित की रक्षा के लिए किया गया था। तथापि उपरोक्त ब्योरा के अनुसार विनियम प्रावधानों का अनुपालन करते समय विभिन्न चैनलों के एलसीएन के आवंटन से संबंधित कुछ मुद्दे हैं। इसलिए, कुछ हितधारकों ने इलेक्ट्रॉनिक प्रोग्राम गाइड विनियमों का पूरी तरह से कार्यान्वयन नहीं किया। स्थापन करार के संबंध में प्रसारकों और डिस्ट्रिब्यूटरों (आरआईओ आधारित करारों को छोड़कर) के बीच विपणन करारों या कोई अन्य तकनीकी या वाणिज्यिक व्यवस्थाओं में नम्यता है।
67. विभिन्न प्रसारकों से केवल कुछ शिकायतें प्राप्त हुईं जिसमें यह आरोप लगाया गया कि कुछ डीपीओ विपणन/स्थापन/प्रमोशन करार पर हस्ताक्षर करने के लिए जोर दे रहे हैं। ऐसे दृष्टांत डीपीओ द्वारा यथा घोषित अत्यधिक बड़े लक्ष्य बाजार से उद्भूत उच्च कैरिज शुल्क का भी परिणाम है।
68. तदनुसार, 'अंतर्संयोजन मुद्दे' विषय पर परामर्श पत्र में प्राधिकरण ने स्थापन/विपणन करार के संबंध में हितधारकों के विचार मांगे थे। हितधारकों से पूछा गया कि क्या स्थापन के लिए अंतर्संयोजन करारों हेतु एक सुपरिभाषित ढांचा होना चाहिए, क्या स्थान शुल्क को विनियमित किया जाना चाहिए और यदि हां, तो ऐसे शुल्क के विनियम के लिए क्या मानदंड होने चाहिए। इसके अतिरिक्त, प्राधिकरण स्थापन और विपणन करारों के संबंध में वर्तमान में डीपीओ को उपलब्ध स्वतंत्रता के संभावित दुरुपयोग को नियंत्रित करने के तरीकों और उपायों के बारे में भी हितधारकों से पूछा।
69. इसके प्रत्युत्तर में हितधारकों के एक समूह ने कहा कि स्थापन के लिए अंतर्संयोजन करारों हेतु ढांचा होना चाहिए और स्थापन शुल्क को विनियमित किया जाना चाहिए क्योंकि समाचार चैनलों को स्थापन/विपणन करारों को हस्ताक्षरित करने के लिए बाध्य किया जा रहा है। इसके अतिरिक्त, डीपीओ द्वारा इन शीर्षों के अंतर्गत बहुत ज्यादा शुल्क प्रभारित किए जाने के दृष्टांत हैं। समाचार चैनल को ब्लैकमेल करने के लिए डीपीओ किसी भी नाम से मनमानी मांग करते हैं। समाचार चैनलों से मांगे गए शुल्क के भुगतान करने की आशा की जाती है अथवा उन्हें प्लेटफॉर्म से हटाए जाने का सामना करना पड़ सकता है। एक हितधारक ने कहा कि हितधारकों के मध्य समान अवसर सुनिश्चित करने के लिए और प्रसारकों तथा डीपीओ के मध्य पारदर्शी और गैर-विभेदी व्यवस्थाएं सुनिश्चित करने के लिए स्थापन/विपणन/कोई अन्य व्यवस्थाओं को विनियमों के अंतर्गत कवर करना आवश्यक है। उद्देश्य यह होना चाहिए कि डीपीओ और प्रसारकों के मध्य सभी व्यवसाय व्यवस्थाएं पारदर्शी और गैर-विभेदी हो। निष्पक्ष और पारदर्शी डिस्ट्रिब्यूशन लाभ सुनिश्चित करने के लिए प्राधिकरण को सुनिश्चित करना चाहिए कि प्रसारक से डीपीओ को कुल भुगतान (संवितरण शुल्क, प्रोत्साहन, स्थापन, विपणन या कोई अन्य व्यवस्थाएं) अधिकतम खुदरा मूल्य का 35 प्रतिशत से अधिक नहीं हो। अन्यथा, उपभोक्ताओं के लिए अधिकतम खुदरा मूल्य भ्रामक होगा। तथापि, एक हितधारक का विचार है कि प्राधिकरण के लिए स्थापन हेतु करार संबंधी ढांचे को परिभाषित करने की कोई जरूरत नहीं है। हितधारकों के अन्य समूह ने लैंडिंग पेज से संबंधित मुद्दों के बारे में माननीय टीडीएसएटी के दिनांक 29 मई, 2019 के आदेश का हवाला दिया। आदेश में कहा गया कि डिस्ट्रिब्यूटर द्वारा सब्सक्राइबर के लैंडिंग पेज पर प्रसारक के चैनल को रखने का मामला "अंतर्संयोजन" नहीं है और इसलिए, प्राधिकरण के अधिकार तथा क्षेत्राधिकार के बाहर है। चूंकि उक्त आदेश पर अपील लंबित है और यह मामला न्यायाधीन है, इसलिए प्राधिकरण को

इन मुद्दों/व्यवस्थाओं या स्थापन के लिए करार हेतु ढांचे को परिभाषित करने के लिए परामर्श प्रक्रिया नहीं करनी चाहिए। एक प्रसारक ने सुझाव दिया कि नए विनियामक ढांचे में कैरिज और स्थापन को स्पष्ट रूप से अंतर किया गया है। कैरिज शुल्क को विनियमित किया गया है और परादर्शी एवं गैर-विभेदी तरीके से डिस्ट्रिब्यूशन नेटवर्क तक पहुंच सुनिश्चित करने के लिए प्रावधान होने चाहिए। यद्यपि, स्थापन से संबंधी विस्तृत प्रावधान पहले ही दिए गए हैं, तथापि यदि प्रसारक नए विनियम के प्रावधानों के अध्यधीन अपने चैनल को किसी विशेष स्थान पर या विशेष संख्या पर तो भी रखना चाहता है, तो प्रसारक निर्धारित ढांचे में छूट की पेशकश कर सकता है अथवा चैनल को रखने के लिए डिस्ट्रिब्यूटर के साथ अंतर्संयोजन करार पर हस्ताक्षर करने के बाद पारस्परिक रूप से तय सहमत शुल्क का भुगतान कर सकता है। विनियमों में पहले से ही सिगनल देने की पूर्वशर्त के रूप में स्थापन की अनुमति नहीं है। उक्त को देखते हुए हितधारक का मत है कि स्थापन से संबंधित वर्तमान प्रावधान पर्याप्त हैं और प्राधिकरण को इस पहलु पर और किसी विनियम के लिए विचार नहीं करना चाहिए।

70. यहां यह उल्लेख करना प्रासंगिक है कि ईपीजी से संबंधित विनियमों को अब यथोचित रूप से संशोधित किया गया है। इस प्रकार से संशोधित विनियम सुनिश्चित करेंगे कि कोई भी डीपीओ तब तक चैनल संख्या के आवंटित एलसीएन को परिवर्तित नहीं करेगा जब तक प्राधिकरण इसके लिए अनुमोदित न कर दे। संशोधन के बाद यह कल्पना की जाती है कि शायद ही कोई दृष्टांत हो जहां डीपीओ द्वारा प्रसारक को किसी प्रकार का विशिष्ट स्थापन करार करने के लिए जोर दिया जा सके। यद्यपि इस बात की संभावना है जहां प्रसारक डीपीओ द्वारा अपनाए गए आवंटन योजना के अंतर्गत एलसीएन को आसानी से याद रखने/पहचाने जाना वाला स्थापन चाहता हो। ऐसे परिस्थिति में भी एक बार आवंटित एलसीएन ऐसे टेलीविजन चैनल के लिए निरंतर आवंटित रहेंगे। इसलिए, प्राधिकरण का मत है कि संशोधनों का अनुसरण करके प्रसारक के लिए शायद ही स्थापन करार करने की कोई बाधता हो।
71. स्थापन करार करने का एक अन्य प्रेरक कारक अत्यधिक उच्च कैरिज शुल्क या चैनलों के बंद होने के कारण हो रहे थे। बहुत उच्च कैरिज शुल्क करार के लिए वाणिज्यिक और व्यावहारिक विकल्प के रूप में कुछ हितधारक स्थापन करारों पर हस्ताक्षर कर रहे थे। कैरिज शुल्क के प्रावधानों की समीक्षा करके प्राधिकरण ने अधिकतम कैरिज शुल्क पर सीमा निर्धारण निर्दिष्ट किया है। इसी प्रकार क्षेत्रीय/अला-कार्ट चैनलों की असुविधाओं को दूर करने के लिए छूट सीमा से संबंधित प्रावधानों को विधिवत शामिल किया गया है। प्राधिकरण का विचार है कि अब प्रसारकों के पास वैकल्पिक करार के लिए कोई कारण नहीं होगा। ढांचा स्पष्ट रूप से उपबंध करता है कि केवल स्पष्ट विकल्प के आधार पर ही उपभोक्ता को चैनल दिया जा सकता है या हटाया जा सकता है। प्रत्येक डीपीओ को अपने सब्सक्राइबर्स को अपना विकल्प चुनने की स्वतंत्रता देनी और सुनिश्चित करना अपेक्षित है। इसलिए, यह माना किया गया है कि सब्सक्राइबर्स को बलपूर्वक चैनल देने/नियत करने के उद्देश्य से डीपीओ के साथ कोई पैकेजिंग करार नहीं किया जा सकता है। सभी कारकों और प्रावधानों पर एक साथ विचार करते हुए स्थापन शुल्क करार के मामले न्यूनतम होंगे जहां प्रसारक एलसीएन चाहता हो। इसलिए, प्राधिकरण स्थापन/मार्किटिंग करारों पर प्रतिबंध लगाना उपयुक्त नहीं समझता है।
72. विनियमों को निर्धारित करते समय प्राधिकरण अवगत है कि दो कंपनियों (प्रसारक और डीपीओ) को चैनल को बढ़ाने/विज्ञापित करने के लिए एक साथ काम करना चाहिए। विभिन्न निवेदनों पर विचार करने के उपरांत प्राधिकरण का मत है कि प्रसारक द्वारा विपणन उपायों की प्रकृति और प्रकार में अंतर हो सकता है। वर्तमान प्रावधान प्रसारकों और डीपीओ के मध्य समान अवसर बनाए रखने के लिए पर्याप्त प्रतीत होता है। इसके अतिरिक्त, अंतर्संयोजन का रजिस्टर प्राधिकरण को स्थापन/विपणन/अन्य करार प्रस्तुत करने को उपबंध करता है। यह प्राधिकरण को ऐसे करारों पर निगरानी रखने में सहायता करेगा। प्राधिकरण का यह भी मत है कि वर्तमान में विपणन और अन्य करार जारी रह सकते हैं। प्राधिकरण बाजार पर निगरानी रखेगा और जैसा और जब आवश्यक हो, स्थिति की समीक्षा करेगा।

बुके पर प्रवेश प्रोत्साहन

73. नए विनियामक ढांचे का मुख्य उद्देश्य यह सुनिश्चित करना है कि उपभोक्ता वास्तविक निणर्यकर्ता है और उसे जो देखना चाहता है, उसी का चुनाव करने और केवल उसी का भुगतान करने की पूर्ण स्वतंत्रता होती है। बाजार का

पूर्ण विश्लेषण करने के उपरांत यह विश्वास किया जाता है कि प्रसारकों द्वारा डीपीओ को बुके पर प्रवेश आधारित प्रोत्साहन देने से डीपीओ द्वारा उपभोक्ताओं को बुके लेने के लिए दबाव दिया जा सकता है ताकि उसे प्रवेश आधारित प्रोत्साहन का लाभ मिल सके। इससे उपभोक्ता के पसंद को बढ़ावा देने की नए विनियामक ढांचे के मुख्य उद्देश्य पूरा नहीं होता है।

74. अंतर्संयोजन विनियम, 2017 के विनियम 10 के उप-विनियम 12 के अनुसार

“(12) कोई प्रसारक टेलीविजन चैनलों के डिस्ट्रिब्यूटर के साथ अपने अंतर्संयोजन करार में प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से कोई प्रावधान शामिल नहीं करेगा जो टेलीविजन चैनल के ऐसे डिस्ट्रिब्यूटर को न्यूनतम सब्सक्राइबर आधार या प्रसारक द्वारा पेशकश किए गए चैनलों के लिए न्यूनतम सब्सक्रिप्शन प्रतिशत प्रत्याभूत करना अपेक्षित करता हो और इसके असंगत कोई करार निष्प्रभावी होगा।

व्याख्या : शंका दूर करने के लिए यह स्पष्ट किया जाता है कि प्रसारक द्वारा एक माह में रिकार्ड किए गए सब्सक्राइबरों के वास्तविक संख्या या वास्तविक सब्सक्रिप्शन प्रतिशत पर आधारित पे चैनल या पे चैनलों के बुके के अधिकतम खुदरा मूल्य पर प्रसारक द्वारा प्रोत्साहन के रूप में दिया गया कोई छूट उसके चैनल के लिए न्यूनतम सब्सक्राइबर आधार या न्यूनतम सब्सक्रिप्शन प्रतिशत हेतु प्रत्याभूति नहीं होगा।

75. दिनांक 16 अगस्त, 2019 को प्रसारण और केबल सेवाओं के लिए प्रशुल्क संबंधित मुद्दों पर परामर्श पत्र में अलाकार्ट चैनलों, बुके में चैनलों का बंडल बनाने और छूट संरचना की तुलना में बुके के मूल्यन से संबंधित मुद्दों पर चर्चा की गई है। उस पत्र में हितधारकों के निवेदनों के व्यापक विश्लेषण के अनुसरण में यह स्पष्ट है कि पे- चैनल के प्रसारकों द्वारा बुके पर डिस्ट्रिब्यूटरों को दी गई छूट (डिस्ट्रिब्यूशन शुल्क के अतिरिक्त डिस्ट्रिब्यूशन प्रोत्साहन के भाग के रूप में) मूल्य निर्धारण की संरचना और बुके के पेशकश करने के तरीके से जुड़ा हुआ है। वास्तव में, डीपीओ को पे चैनलों के बुके के कतिपय न्यूनतम सब्सक्रिप्शन के सब्सक्रिप्शन पर प्रोत्साहन के रूप में पंद्रह प्रतिशत (15 प्रतिशत) की छूट की पेशकश प्रसारकों के अपने वाणिज्यिक हित के अनुरूप है। प्रथम दृष्टयता, यह उपभोक्ताओं के चुनने के अधिकार का उल्लंघन है।

76. ऐसी पद्धति को नियंत्रित करना आवश्यक है जिसमें उपभोक्ताओं के प्रभावी विकल्प से समझौता करना पड़ता है। बुके की पेशकश से संबंधित प्रावधानों की समीक्षा करते समय और विनियम 10 के उप- विनियम 12 के व्याख्या की समीक्षा करना आवश्यक है। प्रशुल्क संबंधी मुद्दों पर परामर्श पत्र में हितधारकों ने प्राधिकरण को कई चिंताएं बताई हैं। इसके प्रत्युत्तर में प्रसारकों और उनके संघों ने अच्छी तरह से विचार व्यक्त किए जिसमें मुख्यतः उपभोक्ताओं और उनके समूहों द्वारा व्यक्त चिंताओं पर उत्तर दिया गया है। प्राधिकरण ने उनके निवेदनों पर सावधानीपूर्वक और सकारात्मक सोच के साथ विचार किया है। तथापि, उपभोक्ताओं का चुनने का अधिकार विनियामक ढांचे की आधारशिला है और इससे समझौता नहीं किया जा सकता है। एकसमान विकास सुनिश्चित करते समय प्राधिकरण को संविधि से सेवा प्रदाताओं और उपभोक्ताओं के हितों का संरक्षण करने का अधिदेश प्राप्त है।

77. विनियामक ढांचा यह सुनिश्चित करने का प्रयास करता है कि उपभोक्ता वास्तविक निर्णयकर्ता है और अपनी पसंद का चैनल देखने के लिए उसे चुनने और केवल उसी के लिए भुगतान करने की स्वतंत्रता है। बुके पर दिए जा रहे छूट अलाकार्ट चैनलों की राशि के तुलना में पहले से ह्रास मूल्यों के अतिरिक्त है। इसके अतिरिक्त, ऐसी छूट डीपीओ को मिलती है और उपभोक्ताओं को नहीं या कई मामलों में स्थानीय केबल प्रचालकों के साथ नहीं बांटी जाती है। इस मामले की ‘प्रशुल्क संबंधित मुद्दे’ से संबंधित मामलों में चर्चा की गई है और प्राधिकरण ने बुके बनाते समय घटक चैनलों के अलाकार्ट मूल्य की राशि के तुलना में उच्चतर छूट सीमा देने पर यथोचित रूप से विचार किया है ताकि ऐसे फायदे उपभोक्ताओं को दिये जा सकें। ऐसा करने का मुख्य उद्देश्य यह है कि ऐसे छूट (बुके पर) का लाभ उपभोक्ताओं का सीधे मिले। इसलिए, डीपीओ को रियायत देना विनियामक फ्रेमवर्क के प्रथम दृष्टि उद्देश्य को विफल करता है। साथ ही यह बाजार की पेशकश में विकृति लाता है, जिससे कई मामलों में अलाकार्ट मूल्य महत्वहीन बन जाता है। उपभोक्ता विरोधी पद्धति को हतोत्साहित करने तथा यह सुनिश्चित करने के लिए कि सब्सक्राइबरों को बुके देने के लिए डीपीओ को आर्थिक लाभ नहीं मिले, इसलिए, प्राधिकरण का विचार है कि प्रसारकों को अला-कार्ट चैनलों के लिए प्रवेश आधारित प्रोत्साहन देने की अनुमति दी जाए। प्राधिकरण को आशा है

कि संशोधित प्रावधान उपभोक्ताओं के हितों का संवर्धन करेगा तथा वास्तविक विकल्प मिलेगा। संबंधित प्रावधानों में यथोचित संशोधन किए गए हैं।

TELECOM REGULATORY AUTHORITY OF INDIA

NOTIFICATION

New Delhi, the 01 January, 2020

THE TELECOMMUNICATION (BROADCASTING AND CABLE) SERVICES

INTERCONNECTION (ADDRESSABLE SYSTEMS) (SECOND AMENDMENT) REGULATIONS, 2020

(1 of 2020)

F. No. 21-5/2019-B&CS.— In exercise of the powers conferred by section 36, read with sub-clauses (ii), (iii) and (iv) of clause (b) of sub-section (1) of section 11, of the Telecom Regulatory Authority of India Act, 1997 (24 of 1997), read with notification of the Central Government, in the Ministry of Communication and Information Technology (Department of Telecommunications), No. 39, —

(a) issued, in exercise of the powers conferred upon the Central Government under clause (d) of sub-section (1) of section 11 and proviso to clause (k) of sub-section (1) of section 2 of the said Act, and

(b) published under notification No. S.O.44 (E) and 45 (E) dated the 9th January, 2004 in the Gazette of India, Extraordinary, Part II, Section 3,—

the Telecom Regulatory Authority of India hereby makes the following regulations to further amend the Telecommunication (Broadcasting and Cable) Services Interconnection (Addressable Systems) Regulations, 2017 (1 of 2017), namely: -

1. (1) These regulations may be called the Telecommunication (Broadcasting and Cable) Services Interconnection (Addressable Systems) (Second Amendment) Regulations, 2020 (1 of 2020).

(2) (a) Except as otherwise provided in clause (b), these regulations shall come into force from 1st March, 2020

(b) Regulation 3 and regulation 5 shall come into force from 15th January, 2020.

2. In regulation 4 of the Telecommunication (Broadcasting and Cable) Services Interconnection (Addressable Systems) Regulations, 2017 (hereinafter referred to as the principal regulations),

(a) after the proviso and before the Explanation to sub-regulation (3), the following proviso shall be inserted, namely:-

“Provided further that for a multi-system operator or Internet Protocol Television Operator or Headend-in-the-Sky (HITS) operator the target market shall in no case be larger than a State or a Union Territory.”

(b) for sub-regulation (8), the following sub-regulation shall be substituted, namely: -

“(8) It shall be permissible to the distributor of television channels to discontinue carrying of a television channel in case the monthly subscription percentage for that channel is less than the discontinuation threshold calculated as per Schedule VIII, in each of the immediately preceding six consecutive months:

Provided that the language of the television channel shall be the language as published on its website and declared to the Authority by the broadcaster, and after 1st July, 2020, it shall be the language specified in the downlinking permission of the television channel issued by the government.

Explanation: In case the downlinking permission issued by the government specifies multiple languages as the language of the television channel, then the language proportion of the television channel shall be calculated by adding the proportionate percentage of all such languages together for a target market.”

3. In regulation 7 of the principal regulations,

(a) for proviso to sub-regulation (3), the following proviso shall be substituted, namely:-

“Provided that the rate of distribution fee declared by the broadcaster shall be same for pay channel and bouquet of pay channels and shall be uniform across all the distribution platforms.”

(b) in sub-regulation (4), the words “or bouquet of pay channels” shall be omitted.

(c) in first proviso to sub-regulation (4), the words “or bouquet of pay channels, as the case may be” shall be omitted.

4. In regulation 8 of the principal regulations,

(a) in first proviso to sub-regulation (2), after the words “twenty paisa”, the following words shall be inserted, namely:-

“and the total carriage fee payable for such television channel per month, by a broadcaster to a distributor of television channels, shall, in no case, exceed rupees four lakh”

(b) in second proviso to sub-regulation (2), after the words “forty paisa”, the following words shall be inserted, namely:-

“and the total carriage fee payable for such television channel per month, by a broadcaster to a distributor of television channels, shall, in no case, exceed rupees eight lakh”

5. In the Explanation to sub-regulation (12) of regulation 10 of the principal regulations, the words “or the bouquet of pay channels” shall be omitted.

6. In regulation 18 of the principal regulations,

(a) for sub-regulation (2) and provisos thereto, the following sub-regulation shall be substituted, namely: -

“(2) It shall be mandatory for the distributor to place all the television channels available on its platform in the electronic programme guide, in such a manner that all the television channels of a particular language in a genre are displayed together consecutively and one television channel shall appear at one place only.”

(b) in sub-regulation (4), for the words “for a period of at least one year from the date of such assignment”, the words “without prior approval of the Authority” shall be substituted.

(c) for second proviso to sub-regulation (4), the following proviso shall be substituted, namely:-

“Provided further that if a broadcaster changes the genre or language of a channel then the channel number assigned to that particular television channel shall be changed in order to place such channel with the channels of the new genre or language in the electronic program guide.”

7. In the principal regulations, after Schedule VII, the following schedule shall be inserted, namely: -

“Schedule VIII

(Refer sub-regulation (8) of regulation 4)

Calculating the discontinuation threshold for a television channel

1. The ‘discontinuation threshold’ for a channel shall be the number arrived at by multiplying the average active subscriber base of the concerned distributor in its declared target market with the ‘discontinuation multiplier’ for the language of that channel.
2. The ‘discontinuation multiplier’ for a language shall be five percent of the total percentage of the population speaking that language in the declared target market of the concerned distributor as per the latest Census data.
 - (a) In case the declared target market of the concerned distributor is ‘All India’, the ‘discontinuation multiplier’ shall be calculated as per the following table (until more recent Census data is available):

S no	Language	Total Population	Speakers' strength of the language (in percentage)	Discontinuation Multiplier (in percentage)
1	Hindi	691564035	57.11	2.856
2	English	128539090	10.62	0.531
3	Bengali	107472243	8.88	0.444
4	Telugu	94501603	7.8	0.390
5	Marathi	99058786	8.18	0.409
6	Tamil	76595866	6.33	0.317
7	Urdu	63239445	5.22	0.261
8	Gujarati	60289309	4.98	0.249
9	Kannada	58750799	4.85	0.243
10	Malayalam	35639342	2.94	0.147
11	Odia	42589333	3.52	0.176
12	Punjabi	36081753	2.98	0.149
13	Assamese	23629076	1.95	0.098
14	Any other language	14284294	1	0.050

Source: Census 2011 data: C-17 Population by bilingualism and trilingualism

(b) In case a distributor declares multiple states as target market under the provisions of the regulations, the discontinuation multiplier shall be calculated in proportion to the speaking strength of the language of that television channel in all the states constituting the target market.

(c) In case a distributor declares a State or a Union Territory as the target market under the provisions of the regulations, the discontinuation multiplier shall be calculated in proportion to the speaking strength of the language of the television channel in that state or Union Territory. (Refer Census Data of India, Statement 3: Distribution of 10,000 persons by language – India, States and Union Territories-2011; <http://censusindia.gov.in/2011Census/Language-2011/Statement-3.pdf> or latest census data)

3. The following illustrations explain the criteria for determining the continuance or otherwise of a television channel.

ILLUSTRATION-I

Target Market: All India: - Let us assume that the distributor has declared all India as its target market and its monthly average active subscriber base is 1,00,00,000 in each of the immediately preceding six consecutive months. Now, for a distributor, to check whether it has flexibility to continue or discontinue a television channel based on the 'discontinuation threshold' one has to look at the language(s) declared by the broadcaster and the number of subscribers in constituent of target market areas [state(s) and/or Union Territory(ies)] for a given television channel. Assuming in this case a broadcaster of a television channel that has declared Bengali as its language. One can note that as per the Census Data table (above), the speakers' strength of the Bengali language (in %) is 8.88.

The distributor will calculate 8.88% of its subscriber base (i.e. 8.88% of 1,00,00,000 = 8,88,000). If the monthly subscription of the above-mentioned television channel of Bengali language is less than 5% of 8,88,000 i.e. 44,400 in each of the immediately preceding six months in the target market specified by the distributor in the interconnection agreement (i.e. all India in this case), then it may discontinue carrying the channel on its platform.

Alternatively, distributor may calculate the threshold by multiplying 'Discontinuation Multiplier (in %)' with the monthly average active subscriber base of a distributor i.e., 0.444% of 1,00,00,000 = 44,400. If the monthly subscription of the above-mentioned television channel of Bengali language is less than 44,400 in each of the

immediately preceding six months in the target market specified by the distributor in the interconnection agreement (i.e. all India in this case), then it may discontinue carrying the channel on its platform.

ILLUSTRATION-II

Target Market: Combination of State(s) & Union Territory(ies):- Let us assume that the distributor has declared Gujarat, Daman & Diu and Dadra & Nagar Haveli as its target market and its monthly average active subscriber base is 2,00,000 in the target market in each of the immediately preceding six consecutive months. The subscriber base is sub-divided as 1,50,000 in Gujarat, 40,000 in Daman & Diu and 10,000 in Dadra & Nagar Haveli. Now, for a distributor, to check whether it has flexibility to continue or discontinue a television channel based on the 'discontinuation threshold', one has to look at the language(s) declared by the broadcaster for a given television channel in respective target market [state(s) and/or Union Territories]. Assuming in this case a broadcaster of a television channel that has declared Gujarati as its language.

The distributor will calculate the speakers' strength of the Gujarati language in Gujarat, Daman & Diu and Dadra & Nagar Haveli (in %) using census 2011 data (Statement - 3 - Distribution of 10,000 persons by language - India, States and Union Territories – 2011) which is 85.97%, 50.83% and 21.48% respectively.

The distributor will calculate the threshold for his above-mentioned target market as follows:

$$\begin{aligned}
 &= 5\% \text{ of } (85.97\% \text{ of its subscriber base in Gujarat}) + 5\% \text{ of } (50.83\% \text{ of its subscriber base in Daman \& Diu}) + 5\% \\
 &\quad \text{of } (21.48\% \text{ of its subscriber base in Dadra \& Nagar Haveli}) \\
 &= 5\% \times (85.97\% \times 1,50,000) + 5\% \times (50.83\% \times 40,000) + 5\% \times (21.48\% \times 10,000) \\
 &= 6448 + 1017 + 107 \\
 &= 7572
 \end{aligned}$$

If the monthly subscription of television channel of Gujarati Language is less than 7,572 in each of the immediately preceding six months in the target market specified by the distributor in the interconnection agreement, i.e. Gujarat, Daman & Diu and Dadra & Nagar Haveli in this case, then it may discontinue carrying the given channel on its platform.

ILLUSTRATION-III

Target Market: All India- Multiple: Languages:- Let us assume that the distributor has declared 'all India' as its target market and the monthly average active subscriber base of the distributor is 1,00,00,000 in the target market in each of the immediately preceding six consecutive months. Now, for a distributor, to check whether it has flexibility to continue or discontinue a television channel based on the 'discontinuation threshold' one has to look at the language(s) declared by the broadcaster for a given television channel. Assuming in this case a broadcaster of a television channel that has declared English and Hindi as its languages.

The distributor will calculate the speakers' strength of the Hindi & English language (in %) using census 2011 data (Statement - 3 - Distribution of 10,000 persons by language - India, States and Union Territories – 2011) which is 57.11% and 10.62% respectively.

The distributor will calculate the threshold for his above-mentioned target market as follows:

$$\begin{aligned}
 &= 5\% \text{ of } (57.11\% \text{ of its subscriber base}) + 5\% \text{ of } (10.62\% \text{ of its subscriber base}) \\
 &= 5\% \times [(57.11+10.62)\% \text{ of } 1,00,00,000] \\
 &= 3,38,650
 \end{aligned}$$

If the monthly subscription of television channel, of English and Hindi language, is less than 3,38,650 in each of the immediately preceding six months in the target market specified by the distributor in the interconnection agreement, i.e. all India in this case, then it may discontinue carrying the given channel on its platform."

SUNIL KUMAR GUPTA, Secy. TRAI
[ADVT-III/4/Exty./388/19]

Note 1— The principal regulations were published in the Gazette of India, extraordinary, Part III, Section 4 vide notification No. 21-4/2016-B&CS dated the 3rd March, 2017.

Note 2— The principal regulations were amended vide notification No. 21-6/2019-B&CS dated 30th October, 2019 (7 of 2019).

Note 3— The Explanatory Memorandum explains the objects and reasons of the Telecommunication (Broadcasting and Cable) Services Interconnection (Addressable Systems) (Second Amendment) Regulations, 2020.

Explanatory Memorandum

1. Keeping in view the implementation of Digital Addressable Systems (DAS) and to enable the sector to realize its benefits, the Telecom Regulatory Authority of India (TRAI), after due consultation process, published a 'new regulatory framework' for digital addressable systems on 3rd March 2017. This framework comprises of the Telecommunication (Broadcasting and Cable) Services Interconnection (Addressable Systems) Regulations, 2017, the Telecommunication (Broadcasting and Cable) Services Standards of Quality of Service and Consumer Protection (Addressable Systems) Regulations, 2017 and the Telecommunication (Broadcasting and Cable) Services (Eighth) (Addressable Systems) Tariff Order, 2017 for providing broadcasting services relating to television through the digital addressable systems. The new regulatory framework was notified in March 2017. However, pursuant to legal challenges to the said regulations, the regulations were notified on 3rd July 2018 and came into effect from 29th December 2018 after satisfying legal pronouncements.
2. During the past few months, the Authority received several representations from many regional/ FTA broadcasters on issues related to exorbitant carriage fee due to large area declared as the target market and undue threat of removal as the subscription of regional channels continue to remain lower than the minimum prescribed subscription threshold.
3. Accordingly, the Authority issued a consultation paper on 'Issues related to Interconnection Regulation, 2017' on 25th September 2019. The main objective of this consultation process was to consult all the stakeholders on issues related to charging of exorbitant carriage fee by the distributors of television channels (DPOs) and removal of channels with subscription lower than the minimum prescribed threshold and to review the provisions of the existing Interconnection Regulation 2017, if so required.
4. The comments of the stakeholders were invited by 23rd October 2019 and counter comments by 6th November 2019. On the request of stakeholders, the deadline to submit the comments was extended till 4th November 2019 and counter comments by 13th November 2019. Thirty comments and one counter comment were received from stakeholders. Subsequently, an Open House Discussion (OHD) was held on 28th November, 2019 in Delhi, which was attended by large number of stakeholders. A few additional comments were also received after OHD.
5. After taking into consideration the comments received from the stakeholders and in-house analysis, the Authority has finalized the Telecommunication (Broadcasting and Cable) Services Interconnection (Addressable Systems) (Second Amendment) Regulations, 2020 [hereinafter referred to as the 'Second Amendment Regulations']. The subsequent paragraphs explain the objects and reasons of the Second Amendment Regulations.

Carriage fee and Target Market

6. Quite a few broadcasters of regional or niche channels have submitted representations regarding the declaration of bigger target market by DPOs. The regulations provide freedom to the DPOs to declare their target market for the purpose of ascertaining the carriage fee. Some of the distribution platform operators (particularly DTH operators) have declared PAN India as their target market. In case these regional broadcasters desire that their channel(s) is carried on such distribution platforms, they are required to pay carriage fee on national subscription figures of such distributors. Whereas, such regional channels have a clear strategy to create content suited to certain regional markets or specific audience genre. Due to this mismatch of the channel's focus (on a regional or niche market) and carriage fee payment on the basis of the national market, such channels are constrained to pay a much higher carriage fee and find it difficult to survive.

7. This has created an economic barrier for regional channels thereby limiting their presence on smaller distribution platforms. The proposition to pay carriage fee for national market makes it unviable for such channels.
8. According to regulation 4 of the Interconnection Regulation, 2017

“(3) Every distributor of television channels shall declare coverage area of each distribution network as a target market:

Provided that it shall be permissible for a distributor to declare, in non-discriminatory manner, any area within the coverage area of distribution network as a target market.

Explanation: For the purpose of this regulation, each Head-end or Earth Station, as the case may be, and its associated network used for distribution of signals of television channels shall constitute one distribution network.”

“(4) Every distributor of television channels shall, within thirty days from the commencement of these regulations or within thirty days from the commencement of its operations, as the case may be, on its website, publish—

(a) target markets as declared under sub-regulation (3) of this regulation;.....”
9. As per regulation 8 of the Interconnection Regulation, 2017

“(2) The reference interconnection offer, referred to in sub-regulation (1), shall contain the technical and commercial terms and conditions relating to, including but not limited to, target market, rate of carriage fee per month, average active subscriber base of standard definition set top boxes and high definition set top boxes at the time of publication of the reference interconnection offer, discounts, if any, offered on the rate of carriage fee, manner of calculation of carriage fee payable to the distributor and other necessary conditions:

Provided that the rate of carriage fee per standard definition channel per subscriber per month to be declared by a distributor of television channels shall not exceed twenty paisa:

Provided further that the rate of carriage fee per high definition channel per subscriber per month to be declared by a distributor of television channels shall not exceed forty paisa:

Provided also that a distributor of television channels shall calculate the carriage fee amount for television channels as per the provisions specified in the Schedule I, which shall change with the changes in monthly subscription percentage of such television channels.....”
10. As per Schedule I of Interconnection Regulation 2017, the carriage fee amount, for each month or part thereof, during the term of the interconnection agreement shall be calculated as given below:
 - a. If monthly subscription for a channel in the target market is less than five percent of the average active subscriber base of the distributor in that month in the target market, then the carriage fee amount shall be equal to the rate of carriage fee per channel per subscriber per month, as agreed under the interconnection agreement, multiplied by the average active subscriber base of the distributor in that month in the target market
 - b. If monthly subscription for a channel in the target market is greater than or equal to five percent but less than ten percent of the average active subscriber base of the distributor in that month in the target market, then the carriage fee amount shall be equal to the rate of carriage fee per channel per subscriber per month, as agreed under the interconnection agreement, multiplied by 0.75 times of the average active subscriber base of the distributor in that month in the target market.
 - c. If monthly subscription for a channel in the target market is greater than or equal to ten percent but less than fifteen percent of the average active subscriber base of the distributor in that month in the target market, then the carriage fee amount shall be equal to the rate of carriage fee per channel per subscriber per month, as agreed under the interconnection agreement, multiplied by 0.5 times of the average active subscriber base of the distributor in that month in the target market.
 - d. If monthly subscription for a channel in the target market is greater than or equal to fifteen percent but less than twenty percent of the average active subscriber base of the distributor in that month in the target market, then the carriage fee amount shall be equal to the rate of carriage fee per channel per subscriber per month, as

agreed under the interconnection agreement, multiplied by 0.25 times of the average active subscriber base of the distributor in that month in the target market.

e. If the monthly subscription for a channel in the target market is greater than or equal to twenty percent of the average active subscriber base of the distributor in that month in the target market, then the carriage fee amount shall be equal to 'Nil'.

11. In the existing regime, the broadcasters are required to pay monthly carriage fee depending upon the average active subscriber base of the DPO in the target market declared by the DPO.
12. The regulations provides flexibility to the DPOs to declare their target market for the purpose of ascertaining the carriage fee. The only guiding factor for target market is on the basis of the Head-end of a DPO. The target market should be confined to an area covered by a single head-end or a sub-set of such area covered by a single head-end. This in-turn means that based on coverage of satellite foot-print of their signals, DTH and HITS operators can declare whole of India as their target market.
13. Many regional broadcasters have represented to TRAI that several distributors have declared either 'the whole country' or 'combination of some states together' as their target market. As a result they are required to pay exorbitant carriage fee since the active subscriber base of the DPO in entire India is taken into account for the purpose of determining carriage fee. In such cases, the Reference Interconnect Offer based carriage fee agreements become unviable for regional channels. Accordingly the regional channels are constrained to enter into negotiations for signing alternate agreements, terming these as placement or marketing arrangements. Such alternative agreements render the carriage fee regulations expendable.
14. Hon'ble Telecom Disputes Settlement and Appellate Tribunal (TDSAT) also recommended the Authority to examine the issue. TDSAT vide its order dated 29.07.2019 in broadcasting petition no. 165/2019 adjudicated, *"the main challenge appears to be to the wisdom of the Regulator in giving liberty to DTH operators to declare their target areas"*.
15. The Authority held several meetings with each group of stakeholders in the industry including News Broadcasters, Broadcasters, DTH operators, MSOs and regional broadcasters to discuss the issues arising out of flexibility provided to distributors on declaring the target market. In these meeting the viewpoints and suggestions of each group/ type of the stakeholders were heard. On the basis of the representation, the stakeholders' meetings and the analysis, it became apparent that the regulatory provisions related to the target market area and the carriage fee entail a comprehensive review.
16. Accordingly, consultation paper on 'Issues related to Interconnection Regulation, 2017' was issued on 25th September 2019. Vide this paper, the Authority sought specific comments on the aspect regarding the flexibility available to the DPO in defining the target market. Stakeholders were enjoined to provide detailed comments on the distortions (if any) arising out of the available freedom with the DPO. The authority also solicited the requisite facts from stakeholders duly supported with the documents/ data. The scheme, of the questions in the consultation paper, makes it incumbent upon stakeholders to suggest possible solutions.
17. In response quite-a-few broadcasters commented that the flexibility, of defining the target market, is in-fact being misused by the DPOs. While almost all the DPOs considered the available flexibility as the necessary freedom to carry out their business, none of the DPOs accepted any misuse of the flexibility or adopting any unfair practice. The DPOs rather justified the declaration of the target market as a natural consequence of the technology choice of the distribution platform. Some broadcasters also stated that they are not aware of any instance(s) of misuse of the flexibility by DPOs while defining the target market.
18. A group of stakeholders opined that the broadcaster is in the best position to determine its own target market, keeping in mind the kind of content being programmed for the TV channels. Similarly, one stakeholder suggested that the Target Market should always be decided by demand side rather than supply side economics. Target Market should be decided based on the demand for such channel from its consumers (i.e. demand side) rather than where a channel can be supplied by the DPOs (supply side). In their opinion, it is the broadcaster, as the creator of content, who is aware of the demand side target market. Therefore, it should be left to the broadcasters to declare the Target Market. Another stakeholder opined that target market and active subscribers for Regional language channels in the DTH platform may be re-defined as the linguistic geography / State. Alternatively the average monthly subscriber base, used for calculating the carriage fee for a regional language television channel, may be limited to the actual subscription of the regional language packs offered by such DPO. One of the stakeholders suggested that the demand for

regional language channels may traverse beyond the state(s) where the particular language is widely spoken. However, the definition of Target Market for regional channels ought to be restricted to such state(s) where its language is predominantly spoken. Another stakeholder commented that Carriage Fee in whatever form should be completely eliminated especially for FTA News channel. If the same is to continue then the same should be substantially brought down from 20/15/10 paisa. One individual stakeholder questioned the legality of charging of carriage fee by MSOs in the light of provisions of the Cable Television. Networks (Regulation) Act, 1995 and the Rules thereunder.

19. In the consultation paper the authority had also sought comments as regards the necessity of a cap on the amount of carriage fee. Stakeholders were also prompted to suggest suitable amount of such capping, if considered expedient, that a broadcaster may be required to pay to a DPO and the basis of arriving at the same.
20. In response to this question some of the broadcasters have submitted that there should be a cap on the amount of carriage fee. On the other hand some of the DPOs have opined against any cap on the amount of carriage fee. One stakeholder suggested that the new regulatory framework must not provide any enabling provisions for a DPO to charge a carriage fee. A group of stakeholders opined that carriage fees should not be permitted to continue in the DAS regime, since bandwidth constraints cannot be an excuse for DPOs to seek rental arbitrage. As the authority has already provisioned Network Capacity Fee (NCF) @Rs. 130 per STB in order to address recovery of capacity cost and also 20% commission per channel per month for any other overheads associated with DPO operations. One stakeholder commented that DPOs are already charging NCF from the consumers to recover the infrastructure and other related costs. Hence, further carriage fees on the pretext to recover the cost for carrying channels is not warranted.
21. During the consultation process the authority had also sought comments of the stakeholders on how should cost of carrying a channel be determined both for DTH platform and MSO platform. The authority had asked the stakeholders to provide detailed justification and facts supported by documents/ data.
22. In response, a group of stakeholders opined that it may be feasible to determine the cost of carrying a channel by working out the capital and operational cost of the DPO's network. An endeavor may be made to consider – cost attributable to one-time establishment, and recurring costs with respect to maintenance / upkeep of the systems, operational issues and retransmission of channels. A group of DPOs commented that the cost of carrying a channel may be determined after taking into consideration the OPEX and CAPEX of the DPOs. Another DPO while agreeing with OPEX and CAPEX based calculations, observed that the same may have wide variance depending on the quality of the equipment used and the size and spread of the network. Hence, no specific formula can be derived for arriving at a uniform cost of carrying a channel across DPO(s). Some DPOs mentioned that the carriage fee has been fixed by the Authority after due consideration and consultation, the same needs no fresh intervention at present.
23. As mentioned in the consultation paper, there is a cost associated with the development of DPO's infrastructure. Such as, for seeking transponder capacity, the DTH operators are required to pay satellite bandwidth charges or the transponder costs. Similarly, the MSOs also create the infrastructure at their Head-end to transmit a given number of channels by deploying encoders and related equipment. In addition, there are recurring costs in the form of bandwidth charges paid to the bandwidth providers or the cost of OFC network to transmit signal from Head-end to LCOs. Thus, every DPO makes proportionate investments (one-time establishment cost as-well-as recurring costs) to transmit TV channels.
24. Provisions of the Cable Television. Networks (Regulation) Act, 1995 and rules thereunder were reviewed from legal perspective. There are no provisions that prohibit the carriage fee agreements. The Authority expected that in the new regulatory framework the DPOs would design their RIO's so as to create a reasonable carriage fee regime. However, by resorting to declaring largest possible target markets, small and regional broadcasters have been put in commercially difficult situation. By exploiting the flexibility as provided for the target market, DPOs are looking at maximizing the carriage fee receivables without balancing interests with the broadcasters. This has created an economic barrier for regional channels thereby limiting their presence on large distribution platforms. It is not viable for a regional channel to pay a carriage fee on the basis of national target market. As the small MSOs do not cater to areas bigger than a state, the carriage fee/ Target market related issues mainly arise on account of multi-state MSOs and the DTH operators.

25. The carriage fee regime owes its origins to the limited capacity of erstwhile analogue platforms that had limited capacities in terms of carrying a channel. Additional channel capacities entailed additional investments. The implementation of Digital Addressable System (DAS) has reduced such expenses to a great extent. Post DAS implementation, the number of channels available of MSO platforms have increased. An average MSO now provides around four hundred (400) TV channels. For DTH sector also there's a cost of additional transponders and associated expenses for providing additional channels.
26. The regulatory framework provides a comprehensive revenue structure for DPOs. There are multiple revenue streams that accrue from subscribers or broadcasters. For the revenue analysis it is important to consider all the available revenue sources for a DPO. For a remunerative business model, one has to examine as to whether the revenue from all sources sufficiently covers all the costs and provides reasonable return on investments. A detailed examination was undertaken on the basis of financial data of previous financial year with respect to all the major MSOs and the DTH service providers. In addition to the published data, information related to balance sheet and profit and Loss Account was sought from Ministry of Corporate Affairs. This data provided sufficient insights of the cost structures and expenses of these major MSOs and DTH providers.
27. For further analysis, more details as regards the revenue from various streams (NCF, Distribution Fee/ Discounts, carriage fee, other revenues) for the recent quarters was obtained from DTH service providers and major MSOs. On the expenses side, the cost structure vis-à-vis expenses on account of Set-Top-Box (STB) were also obtained. The expenditure was sifted further by breaking down the depreciation vis-à-vis the STB (or the Customer Premises Equipment) and others capital costs, as per the information provided by the DTH service providers. Broad analysis of revenue and expenses suggest that the Network Capacity Fee and the revenue received from broadcasters covers major expenses and a fair return on equity. However, incremental expense need to be reimbursed for carrying additional channel under must carry provisions.
28. The Authority also sought the details of cost of carrying a channel from all DTH operators and fifteen large MSO. Despite several reminders, few DPOs did not submit the information citing that in a multiple head-end scenario with different number of channels being provisioned under different head-end, arriving at this cost is extremely cumbersome. Yet the data was provided by the DTH service providers and quite-a-few MSOs. The cost data pertaining to transmission/ transponder cost on per channel basis was also obtained from few DPOs.
29. The actual receipt with respect to carriage fee by various DPOs were also considered. Many stakeholders (DPOs as-well-as the broadcasters) though shared that due to prohibitive carriage fee costs, most of the agreements are being signed as Placements fee agreements or other agreements. Therefore the authority needs to take into account all the revenues being accrued from carriage fee, placement fee and other agreements together.
30. Having analyzed the cost and expense data in sync with the regulations and tariff order, it is clear that the framework provides flexibility to DPOs to create an independent revenue structure for STBs. The framework provides for outright purchase model, the rent based model or a combination of the two to recover the cost/ expenditure ascribable to STBs/ CPE. Therefore, the expenses/ depreciation in respect of STBs must be taken out of consideration while analyzing the revenue and expenses from operations.
31. Various analysis reflect that the market related to carriage fee agreements operate independent of other revenue stream for a DPOs. There are many factors that are applied by a DPO while deciding whether to carry a channel on its network or not. The demand pull of any channel is an important factor in this decision. Many a times the decision to carry a local/ regional channel is made by the DPOs, if it wants to expand its consumer base in the said region. In such cases, as the DPO approaches the television channel with an aim to provide the same to its consumers, the broadcaster does not pay any carriage fee.
32. The Authority also considered the current stipulation of declaring target market areas with a view to consider target market on the basis of spoken language-wise regions or states. However, almost all DTH service providers have made submissions against such stipulation. DTH service providers have averred that it is due to the technology choice that they cover whole of the country with one feed. In line with this technological restraint they have declared all India as their target market. Large MSOs, however, in-principal agreed to declare target market on the basis of linguistic regions/ state during the consultations. Many of them cited that the target markets declared by them are already aligned to a state or to an area having similar linguistic and cultural essence. Considering that there are many channels, specially New and GEC channels that are aligned to states, it seems prudent to define target market area on the basis of a state. Therefore, the Authority

is of the view that in case of MSO, IPTV operator or a HITS operator the target market shall be a State or a Union Territory or any area within a State or a Union Territory covered by the head-end.

33. Considering all the different factors as above, especially conclusion in para 27 above, it is pertinent to consider the need/ rationale of carriage fee. Normally a DPO carries those channels that are in-demand by its subscribers. The 'carriage fee' is demanded from such channels that, in the opinion of DPOs do not have adequate demand pull. It is therefore DPOs mechanism to get compensation for carrying a channel that is not in high demand by consumers. While deciding the issue of carriage fee, one must respect the market principle of demand and supply. More than Nine Hundred channels in India are operational and many more are under consideration for downlinking permission. An average MSO platform carries four hundred television channels whilst the big DTH service providers are carrying around five hundred and eighty television channels. Therefore, by the principle of demand and supply, carriage fee is the markets' way of remuneration of DPOs who provide the visibility to such channels using their limited channel carrying capacity.
34. Having examined various cost and expense structures, the Authority is of the view that there is a need to rationalize the carriage fee payout especially in cases where the subscriber base is large. The marginal cost of carrying one additional channel with appropriate return can be one way to find the possible carriage fee. The DPOs cost structure are disparate for the DTH service provider and the MSOs. Even among the MSOs, the cost of small networks and the large networks are also very-very different. Sometimes the cost depends on the factors such as availability and cost of inter-city bandwidth and the dispersion of consumers across a given geographical area. Further, the current structure of carriage fee regulation vide the Schedule-I provides balance to the interest of broadcasters and the small MSOs. In case of MSOs with smaller subscriber base, it is easier for a local channel to achieve average subscription levels of Twenty percent and above. As soon as a television channels achieves a subscription level of twenty percent, the carriage fee reduces to zero. MSOs also do not loose in such case, as the consumers stick to the platform owing to availability of such local content. Similar situation occurs in case of multi-state MSOs if they declare multiple target markets comprising of smaller areas/ state. Simply put, MSOs in most of the cases will receive little/ no carriage fee as the regional television channels can easily achieve subscription level of 10%/ 15%/ 20%. The structure of carriage fee that reduces as a channel achieves higher subscription level acts as a countervailing force, thereby balancing the interests of stakeholders.
35. It is clear that existing regime balances the interest of both broadcasters and distributors in cases where the target market is aligned with the linguistic regions/ state. The cost structure requires examination with respect to large DPOs only. The Authority examined the marginal cost of providing one additional channel for each of the four DTH operators and few top MSOs. The cost of carriage has been estimated by adding the Transponder Cost, Spectrum Fee & WPC Cost. Given there are employee costs and other expenses over the direct cost, an estimated 15 % overheads were added. The return on equity and the tax on such returns was also taken into account. Over and above all the costs, it was noted that DTH service providers are required to pay license fee @ 10 %. By adding all the costs including the overheads, taxes, license fee etc. it was seen that effective cost with license fee and overheads per Standard Definition (SD) channel per month for DTH service providers varies between Rs. two lakhs fifty thousand (Rs. 2.50 Lakh) to three lakhs ninety-six thousand only (Rs. 3.96 Lakh). The difference among various service providers arises because of the different transponder cost of Indian and foreign satellite and also the period of hiring of transponders. In a similar way the marginal cost for few large MSOs was calculated. Almost in all cases the cost of carrying per channel per month is lower than the DTH service providers' cost.
36. Based on above, the Authority considers that while the existing methodology and basis of carriage fee is reasonably correct, there is a need to specify a capping on the maximum permissible carriage fee per channel per month for a DPO. In case of MSOs, the authority is of the view that the technology and commercial arrangement justifies limiting the target market area as a State or a Union Territory or within a State or a Union Territory, thereby limiting maximum payout. In principle, highest instance of carriage fee should not exceed the highest marginal cost of the network per channel. There can be various methods to fix the carriage fee at mean or median level of the marginal cost per channel per month. However, such capping will put some DPOs, whose marginal cost would be higher than such cap, into loss making situation. Accordingly, the authority is of the view that the Carriage fee cap will be a maximum amount that a DPO can charge. Therefore, the authority, after considering all the factors views that carriage fee may be capped at Rs. four lakhs (Rs. 4 Lakh) per Standard Definition (SD) Channel per month for a DPO. Given that prescribed carriage fee for a High Definition (HD) Channel is two times that of SD channel, the Carriage fee cap for HD

channel has been prescribed at Rs. Eight lakhs (Rs. 8 Lakh) per HD channel per month for a DPO. This cap shall be the maximum amount (cumulative sum) that a broadcaster may be required to pay to one DPO per channel irrespective of target area(s) declared by a DPO. This will enable a level-playing field among various DPOs viz HITS, IPTV, MSOs and DTH operators.

37. A suitable provision has been made in the regulation, limiting the assignment of target market to a State or a Union Territory or within a State or a Union Territory in case of an MSO, IPTV or HITS service provider. Suitable provisions have been included in the regulations making the cap applicable of SD or HD channels. The authority will continue to assess the actual carriage fee payout from time to time and review capping of carriage fee, if considered expedient.

Discontinuation of a channel

38. Many regional broadcasters of regional/ niche channels have represented to TRAI that several distributors have declared either 'the whole country' or 'combination of some states together' as their target market. As a result, number of subscribers in notified target market is very high and hence the percentage of subscribers viewing their channel in the target market is likely to be far less than five (5) percent. As such, subscription of their channels on national level or in combination of states continues to be lower than the minimum threshold of 5% despite very high subscription in their respective regional market. This gives an opportunity to DPOs to misuse the existing provisions in the regulation to drop their channels from DPOs platform. These broadcasters have represented that they are left to the mercy of the distributors as the distributor is not mandated to carry such channels which have a subscription of less than five percent (5%) of monthly average active subscriber base, in each of the immediately preceding six consecutive months. Pertaining to this issue broadcasters have represented to the authority to review this unbridled right granted to the DPOs.
39. According to regulation 4 of the Interconnection Regulation, 2017

“(8) It shall be permissible to the distributor of television channels to discontinue carrying of a television channel in case the monthly subscription percentage for that channel is less than five percent of the monthly average active subscriber base of that distributor in the target market specified in the interconnection agreement, in each of the immediately preceding six consecutive months:”

“(9) A distributor of television channels shall not be under obligation to carry a channel which has been discontinued as per sub-regulation (8), for a period of one year from the date of such discontinuation.”
40. The Authority had noted that such provision existed in the Interconnections, 2012 which was applicable for DAS. The Authority was of the view that such provision would ensure that non-popular channels do not occupy the space on a distribution network. Therefore, the provision was retained in the Interconnection Regulation 2017 with slight modification.
41. Accordingly, in the consultation paper on 'Issues related to Interconnection Regulation, 2017' dated 25 September 2019, the Authority had sought comments of the stakeholders on the issue as to whether in their opinion the right granted to the DPO to decline to carry a channel having a subscriber base less than 5% in the immediately preceding six months is likely to be misused? If yes, what can be done to prevent such misuse?
42. During the consultation process some stakeholders were of the opinion that the provision that allows removal of a TV channel, if it does not attain the minimum subscription, is being misused by the DPOs. As a result Regional channels are facing undue uncertainty. Some of the stakeholders suggested that the viewing subscribers should have the flexibility and opportunity to watch the channel of their choice. A new channel launched takes time to pick up and be viewed/used by the subscribers/consumers at large therefore, a channel should be carried irrespective of the percentage of subscribers viewing it. Some stakeholders opined that no broadcaster's channel should be dropped from the DPO's platform on the basis of low penetration. In the consumer interest, as long as it makes business and commercial sense for a particular broadcaster to broadcast a particular channel, they should be allowed to do so without any intervention on the part of DPOs even if the viewership goes below 5%. Another group of stakeholders suggested that the time period of six consecutive months as prescribed is sufficient to ascertain whether or not a channel is being well-received and/ or demanded by the subscribers. Moreover, for channels that fail to garner less than 5% viewers on a platform, then carrying it for a longer time period results in blocking the entry of new channels. The criteria of a minimum subscription threshold is clearly on the basis of the consumer choice, which is the cornerstone of the current regulatory framework.

43. The Authority undertook the analysis on the basis of current channel-wise subscription of leading platforms that have declared large areas (including all India in some cases) as the target market. It is observed that a very large number of channels, amounting to more than 15 % channels (more than 90 channels), do not meet the minimum subscription threshold. This reflects that the concerns of broadcasters is correct as continuance of a large number of channels is dependent on the distribution platform operators. As per the basic principles, the regulation should strive to balance the interests and powers of various stakeholders in a regulated environment. Any provision that put one set of stakeholders in a commanding position may result in undue distortion of the market.
44. Further analysis of the type of channels that were not meeting the criteria of minimum threshold, reflected that list comprises mostly of the regional language channels. India is a nation of multiple languages. Regional language channels enable the local content and help promoting local artists and content developer. Plurality of content is important for a multi-lingual country like India.
45. The provision in existing regulatory framework regarding dropping a channel has been made to facilitate removal of such channels from a DPO platform which are not subscribed by minimum number of subscribers, so that such capacity may be utilized to give opportunity to other broadcasters. This provision does not envisage dropping or removing a regional or niche channel, popular in some region or area. Accordingly appropriate provisions have to be made to safeguard interest of regional / niche channels.
46. The language of a channel and its relevant market plays an important role. The authority considered various available data set for determining language based television market. The authority noted that the language-wise data as published under the Census Data is most exhaustive and reliable. The Census data publishes a table of the population on the basis of spoken language using the bilingualism and tri-lingualism. The percentage of the population speaking a particular language is available in the census data. A DPO shall consider the percentage of the population speaking a particular language in the nation using latest census data, for determining the continuance or otherwise of a channel of that language on his platform. The DPO will multiply that percentage (obtained from census data of a particular language) with his/her monthly average active subscriber base in the target market specified in the interconnection agreement, in each of the immediately preceding six consecutive months. DPO may discontinue carrying of a television channel in case the monthly subscription percentage for that channel is less than specified percent as per the provisions specified in the Schedule VIII of the monthly average active subscriber base of that distributor in the target market specified in the interconnection agreement, in each of the immediately preceding six consecutive months. Considering projected subscribers knowing the language of the channel, the criteria for determining continuance or other wise of a television channel is described in Schedule VIII along with the illustrations thereunder.
47. Schedule VIII defines the 'discontinuation threshold' of a channel on the basis of its language(s). The 'discontinuation threshold' for a channel shall be the number arrived at by multiplying the average active subscriber base of the concerned DPO in its declared target market with the 'discontinuation multiplier' for the language of that channel. The 'discontinuation multiplier' for a language shall be five percent of the total percentage of the population speaking that language in the declared target market of the concerned DPO as per the latest Census data.
48. Stating in simple terms, the criteria for discontinuing a channel will take into account the actual proportion of the people, in a target market, who speak or understand a language. The proportion of people has been considered on the basis of *trilingualism*, i.e. for every person, upto the three languages she/ he can speak or understand. Such data is enumerated and published by Registrar General of Census of India vide table C-17 Population by bilingualism and trilingualism for all India basis. Furthermore, the language-wise distribution for each state is also available in other tables. For example the proportionate Hindi speaking population is 57.11%. The revised criteria suggest applying this proportion to arrive at the discontinuation threshold. Therefore, for a channel of Hindi language, with all India as target market the discontinuation threshold will be multiple of 5% with the proportionate Hindi speaking population i.e. 57.11%, hence 2.856%. The authority is of the view that this revised discontinuation threshold, as incorporated in Schedule VIII, fairly balances the criteria for regional language channels. The authority will continue its oversight on developments and will review the provisions as and when considered necessary.

49. The language of the channel shall be the language that the broadcaster has declared to MIB and which is mentioned in the uplinking/downlinking permission granted by MIB. In case a broadcaster has declared the language of channel as “English and Hindi” then percentage of the population speaking both the languages together in the census data shall be taken into consideration. There are cases where the broadcaster has declared the language of channel as “English, Hindi and all other language”. In such cases the percentage of the population speaking all the languages being 100 % shall be taken into consideration.
50. In case a broadcaster wants to change/ correct the language of a channel that specified in the permission granted by Ministry of Information and Broadcasting, (MIB), Government of India, then the broadcaster can declare the specific language pursuant to TRAI framework. This language will be used for both the purpose of arriving at the minimum threshold for continuance of a channel as-well-as for placement of the channel in Electronic Program Guide of a platform. It will be incumbent upon the broadcaster to get its permission amended from the government. In case such broadcaster fails to get requisite revision in the permission by 30th June, 2020, then DPO shall calculate the threshold for determining continuance or otherwise of a channel as per the actual permission issued by the government for such television channel.

Placement of channels in Electronic Program Guide (EPG)

51. The sequencing of channels in the electronic program guide (EPG) has been a topic of discussion. The current framework provides to put all television channels of one genre together with further classification within the genre on the basis of respective language of television channels. This classification methodology has been termed as genre-language based listing. Furthermore, the distributor of the televisions channels may place a channel under sub-genre within the genre declared for the channel by the broadcaster. In the first multi-stakeholders meeting held after the implementation of the new regime during February 2019, DPOs raised certain issues in adhering to the prescribed structure of EPG. The Authority constituted a stakeholders’ committee in April 2019 to discuss issue and suggest possible alternatives. Pursuant to the recommendations of the said stakeholders’ committee, further interactions were held with different DPOs.

52. According to regulation 18 of the Interconnection Regulation, 2017

“18. Listing of channels in electronic programme guide.— (1) Every broadcaster shall declare the genre of its channels and such genre shall be either ‘Devotional’ or ‘General Entertainment’ or ‘Infotainment’ or ‘Kids’ or ‘Movies’ or ‘Music’ or ‘News and Current Affairs’ or ‘Sports’ or ‘Miscellaneous’.

(2) It shall be mandatory for the distributor to place channels in the electronic programme guide, in such a way that the television channels of same genre, as declared by the broadcasters, are placed together consecutively and one channel shall appear at one place only:

Provided that all television channels of same language within the same genre shall appear together consecutively in the electronic programme guide:

Provided further that it shall be permissible to the distributor to place a channel under sub-genre within the genre declared for the channel by the broadcaster.

(3) Every distributor of television channels shall assign a unique channel number for each television channel available on the distribution network.

(4) The channel number once assigned to a particular television channel shall not be altered by the distributor for a period of at least one year from the date of such assignment:

Provided that this sub-regulation shall not apply in case the channel becomes unavailable on the distribution network:

Provided further that if a broadcaster changes the genre of a channel then the channel number assigned to that particular television channel shall be changed to place such channel together with the channels of new genre in the electronic program guide.”

53. Vide the consultation paper on Tariff Related Issues, stakeholders were asked to suggest suitable methodology for listing of the television channels in the EPG. In response stakeholders have been divided in their opinion. Some stakeholders suggested that DPOs should get the flexibility to list the television channels either language-genre wise or genre-language wise. However, all the channels of a particular language and genre should be placed together. They also suggested that DPOs should not include platforms services, VAS,

- non-relevant services such as local channels, shopping channels within the regular genre listing of satellite TV channels.
54. Some stakeholders suggested that channels should be listed in the EPG first language wise and then within each language, genre wise, categorized as language-genre type listing. They mentioned that in such arrangement, consumers who understands specific language are not required to move all across the languages to watch his own language channel if he intends to watch GEC, News, Movies, etc. According to them this requires amendment to the present regulations.
55. Few stakeholders are of the view that channels should be listed genre wise like News, Entertainment, Movies, Infotainment, Kids etc. followed by classification in sub-genres like Hindi GEC, Regional GEC and Hindi news, English News etc.
56. Some stakeholders mentioned that structure of the EPG need not to be regulated by TRAI, except to ensure that any channel cannot be placed twice or more in the same EPG. They further suggested that the structure of the EPG and genres should be decided solely by the broadcasters and the DPO with an aim to provide the best customer experience.
57. Some stakeholders are of the view that the manner in which channels are presently listed on the EPG seems to be adequate and any change in EPG at this point may cause inconvenience to subscribers in locating channels in EPG as they have accepted / familiarized themselves with the present placement of channels on the EPG. Some of these stakeholders mentioned that the channel listing in EPG by the DPOs is being done on the basis of their understanding of the consumer requirements and area of operation. Given that all the major DPOs have been in operation since more than ten to fifteen years, their customer base has become acquainted with the manner of listing of channels on the EPG. Compliance to the regulations entails widespread changes that may cause inconvenience to consumers. Further, the regulations prescribe that channels of the same genre have to be placed together. This requirement is being followed by the DTH operators. According to them there are adequate measures already prescribed in the Interconnection Regulations, 2017 and hence there is no requirement for regulatory intervention at this stage as the customers do not have any concerns regarding the same.
58. The Authority has noted that DPOs have adopted different approaches for placement of channels in EPG. Some DPOs have arranged channels first language wise and then genre wise under each language. Whereas some DPOs have arranged channels first genre wise and then language wise under each genre. Furthermore, some DPOs have adopted a mixed approach where some combination of language-genre wise and genre-language wise has been used. To ensure ease of viewing channel listing for consumers while maintaining a balance between interests of broadcasters and DPOs a standard arrangement for listing the channels on the EPG is essential.
59. In the current framework every distributor of television channels is required to list each channel under the respective genre of the channel as declared by the broadcaster and classify the channels under one genre into sub-genres based on language or region. Channels should be assigned unique logical channel numbers (LCN) within the sub-genres. The Authority noted that in this arrangement, a consumer who understand specific language is required to jump across various genres to watch different channels (pertaining to different genres) in one language. For example if a DPO has listed GEC from LCN 100 to 300 & movies from LCN 300 to 400, a consumer choosing to shift from a Punjabi/ Tamil GEC to a Punjabi or Tamil Movies will require to shift a long list of channels. Therefore, putting together all the television channels of Punjabi/ Tamil language will be more consumer friendly.
60. However, in case a pure alternative of language-genre based LCN allocation is considered, some DPOs will have to revisit their current plan of LCN allocation. Based on area of operation DPOs prefer a mix allocation where they may put all GEC channels together for two languages that may be popular in a given region. For example, in Maharashtra¹ state while Seventy Three percent (73.1) homes have Marathi as language most spoken at home, more than fifty five percent (55.6%) homes view Hindi Channels. In such cases, to provide easier options for consumer perhaps a DPO may place Hindi and Marathi channels of same genre together while placing television channels of other languages in distinct LCN groups separately. There are many other similar regional markets like Punjab¹, where Punjabi language constitute as language most spoken at more

¹ As per analysis provided by Broadcast Audience Research Council on the basis of BARC India survey of TV Homes 2018 and viewership data.

than 80 % homes, the viewership of Hindi television channels is close to 60% with Punjabi Channels acquiring another 24 % viewership.

61. The primary objective to regulate the EPG is as given below:
 - (a) To ensure ease of viewing the television channels by consumer.
 - (b) To provide flexibility to the distributors to arrange the television channels as per regional/local requirements.
 - (c) To ensure that fair treatment is given to broadcaster to place their channels appropriately in respective genre to get the viewership.
 - (d) To ensure that the DPOs wilfully doesn't place channel of few broadcasters out of genre to reduce their adoption by subscribers/viewership.
62. Considering these objectives, the Authority has decided that the distributors should have flexibility to list the channels in the EPG to some extent to meet the requirement of the subscribers while broadly protecting the interest of broadcaster. Accordingly, Authority has decided that DPOs will have flexibility to organise the channel on EPG based on Language(L) or Genre (G) ensuring that pair of a channel of the language and the genre remains together i.e. to say the combination of ($L_x G_y$) will remain together on the EPG. This framework will provide adequate flexibility to the DPOs in organising the channel in the EPG. To elaborate the provisions further, a DPO can assign language/genre on the LCN table with Language L_1 to L_x . Similarly, genres can be assigned as genre G_1 to G_y . Any channel be classified into combination of language as $L_n G_m$ or $G_n L_m$. Now depending upon LCN assignment plan the DPO is required to put all channels with assignment $L_n G_m$ or $G_n L_m$ together. The DPO can devise its own plan with a combination but should keep channels of same language & same genre together as a single group.
63. It will also ensure that broadcaster of each genre and language are given adequate protection from any malfeasance and arbitrariness. Authority has further decided that each DPO will report the EPG layout on their platform to Authority within 30 days from date of notification of this amendment. Once EPG is decided as per their own plans within the broad framework by the DPO, there will be no requirement to frequently change such plans unless there are compelling reasons arising out of technical difficulties or substantial increase in one type of television channels. In such case DPOs has to submit their revised plans for EPG layout to the Authority for prior approval before carrying out such modifications.
64. It will however, remain mandatory that each channel is allocated to a unique LCN only. It shall be mandatory for the distributor to declare its plan to place channels in the electronic programme guide to the Authority and on its website. Further, in order to ensure fairness to all broadcasters as far as placement of their channels is concerned, the Authority has decided that the LCN once allocated to a channel should not be changed by a DPO till that channel is available on the platform of DPO.
65. Accordingly, regulation 18 of the Interconnection Regulations 2017 dated the 3rd March, 2017, have been duly amended. The Telecommunication (Broadcasting and cable) Services Standards of Quality of Service and Consumer Protection (Addressable Systems) Regulations, 2017 are also being duly amended separately.

Placement and other agreements between broadcasters and Distributors

66. In the Interconnection Regulation 2017, the provision related to listing of the channels in the Electronic Program Guide (EPG) were made so that visibility of a channel in given genre can be ensured. This was done primarily to protect the interest of the broadcaster. However, as per details herein-above there were certain issues with the allocation of LCN to various channels while following the regulatory provisions. Therefore, quite-a-few stakeholders did not fully implement the EPG regulations.
67. Quite a few complaints were received from various broadcasters whereby it was alleged that some DPOs are pushing for signing of marketing/placement/promotion agreement. Such instances were also the result of very high carriage fee arising out of much larger target market, so declared by the DPOs.
68. Accordingly, in the consultation paper on 'Interconnection Issues' the authority had sought opinion of the stakeholders in regard to placement/ marketing agreement. Stakeholders were asked whether there should be a well-defined framework for Interconnection Agreements for placement, should placement fee be regulated and if yes, what should be the parameters for regulating such fee. In addition, the authority also asked the

stakeholders on ways and means to restrain the possible misuse of flexibility presently available with DPOs as regards the placement and marketing agreements.

69. In response, a group of stakeholders submitted that there should be a framework for Interconnection Agreements for placement and the placement fee should be regulated as news channels are being forced to sign placement / marketing agreements. Further that in some instances exorbitant fees are being charged under these heads by the DPOs. The arbitrary demands of the DPOs by whatever label leads to the blackmailing of the news channel. News channels are expected to pay the fees as demanded or face removal from the platforms. One of the stakeholders commented that it is necessary to cover placement/marketing/any other arrangements under the Regulations to ensure a level-playing field amongst stakeholders and to ensure transparent and non-discriminatory arrangements between broadcasters and DPOs. The objective should be that, all business arrangements between a DPO and a broadcaster should be transparent and non-discriminatory. To ensure a fair and transparent distribution margin, the Authority should ensure that the total pay-out from broadcaster to DPO (under any head including distribution fee, incentives, placement, marketing or any other arrangements) should not exceed 35% of the MRP. Otherwise, the MRP to consumers will be illusory. However, one stakeholder has opined that there is no need for the Authority to define a framework for agreements for placement. Another group of stakeholders referred to the order of Hon'ble TDSAT dated May 29, 2019 regarding the issues related to the landing page. The said order held that the subject matter of placement of a channel of broadcaster, by the distributor on the landing page of a subscriber is not "interconnection" and hence outside the power and jurisdiction of the Authority. Since the appeal on said order is pending the matter remains sub-judice, the Authority should not proceed with the consultation process on these issues/agreements or define a framework for agreements for placement. One broadcaster suggested that in the new regulatory framework, the carriage and placement have been clearly distinguished. The carriage fee has been regulated and the must carry provisions are made to ensure access to the distribution networks in a transparent and non-discriminatory manner. Detailed provisions relating to placement are already provided, however, if a broadcaster still wishes to place its channel at a particular position or on a specific number, subject to the provisions of new regulations, the broadcaster may offer discount within the prescribed framework or pay the mutually agreed fee, after signing the interconnection agreement, to a distributor for placing the channel. The regulations already disallow placement as a precondition to provide signals. In view of the above, the stakeholder is of the opinion that the present provisions relating to placements are adequate and the Authority should not consider any further regulation in this aspect.
70. It is pertinent here that the regulations related to EPG have now been duly amended. The regulations so revised will ensure that no DPO changes the allocated LCN of a channel number unless it is approved by the authority. After the revisions, it is envisioned that there is hardly any instance where a DPO may force a broadcaster to seek any specific placement agreement. Though there are probable scenarios where a broadcaster may seek a certain easy to remember/ identify LCN within the allocation scheme adopted by a DPO. In such circumstance also, an LCN once allocated will remain allocated to such television channel in perpetuity. Therefore, the Authority is of the view that pursuant to amendments there is hardly any obligation for a broadcaster to enter into placement agreements.
71. Another factor driving the signing of placement agreements was occurring due to very high carriage fee instances or discontinuation of channels. As a commercial & pragmatic alternative to very high carriage fee agreement some stakeholders were signing the placement agreements. The authority having reviewed the carriage fee provisions has specified a ceiling on the maximum carriage fee. Similarly the provisions related to the 'discontinuation threshold' have been duly incorporated to address the concerns of regional/ niche channels. The authority is of the view that now broadcasters will have no reason to look for alternative arrangements. The framework explicitly provides that a channel can be provided to or removed from a customer only on the basis of an explicit choice. Every DPO is required to provide and ensure complete freedom to its subscribers for making their choice(s). Therefore, it is envisioned that no packaging agreement can be done with the DPO with an intention to forcibly promote/ assign a channel to subscribers. Considering all the factors and provisions together, the instance of placement fee agreement will be minimal like cases where a broadcaster is keen on certain LCN. Therefore, the Authority does not consider it expedient to bring-in restrictions on the placement/ marketing agreements.

72. While prescribing the regulations, the authority is aware that two entities (The Broadcaster and the DPO) may wish to work together to promote/ advertise a channel. Having considered various submissions the Authority is of the view that marketing measures by a broadcaster may be of varied character and types. The present provisions seem sufficient to maintain a level playing field among the broadcasters and DPOs. In addition, the Register of Interconnection regulations provide for submission of placement/ marketing/ other agreements to the Authority. This will help the Authority to maintain an oversight over such agreements. The Authority is also of the view that marketing and other agreements may continue to be in forbearance as at present. The Authority will continue to keep an eye on markets and will review the situation as-and-when deemed necessary.

Penetration incentive on bouquets

73. One of the main objectives of the new regulatory framework is to ensure that consumer becomes the real decision maker and has complete freedom to choose what he/she wishes to watch and pay only for that. After a thorough analysis of the market it is believed that offer of penetration-based incentives on the bouquets, by the broadcasters to the DPOs, may lead to pushing of bouquets by DPOs to consumers, in order to avail penetration-based incentives. This defeats one of the main objectives of the new regulatory framework of promoting the consumer choice.
74. As per sub-regulation 12 of Regulation 10 of Interconnection Regulation 2017
- “(12) A broadcaster shall not incorporate any provision, directly or indirectly in its interconnection agreement with a distributor of television channels which requires such distributor of television channels to give a guarantee for a minimum subscriber base or a minimum subscription percentage for the channels offered by the broadcaster and any agreement to contrary shall be void.*
- Explanation: For removal of doubt, it is clarified that any discount, offered as an incentive by a broadcaster on the maximum retail price of the pay channel or the bouquet of pay channels, based on actual number of subscribers or actual subscription percentage, recorded in a month shall not amount to guarantee for a minimum subscriber base or a minimum subscription percentage for its channel.”*
75. The Consultation Paper on Tariff Related issues for Broadcasting and Cable services published on 16 August 2019 deals with issues related to pricing of Bouquets vis-à-vis a-la-carte channels, bundling of channels in a bouquet and the discounting structure. Pursuant to comprehensive analysis of stakeholders’ submission under that paper, it is explicit that the discount offered to the distributors (as part of distribution incentive in addition to the distribution fee) on the bouquets by the pay channel broadcasters is intertwined with the pricing structure and manner of offering of the bouquets. In-fact offering a discount of fifteen percent (15%) as an incentive on subscription of certain minimum subscription of bouquets of pay channels to DPOs may align their commercial interests with the broadcasters. Prima-facie it is violative of the consumers’ right to choose.
76. It is imperative to restrain practices that compromise the effective choice of customers. While reviewing the provisions related to the offering of bouquets and it is necessary to review the explanation to Sub-Regulation 12 of Regulation 10. Many of the concerns were shared with the stakeholders by the Authority in the consultation paper on Tariff Related Issues. In response the Broadcasters and their Associations have submitted well-articulated views, mostly countering concerns expressed by Consumers and their Groups. The Authority has carefully considered their submissions and with positive conviction. However, consumers’ right to exercise choice is the cornerstone of the regulatory framework and cannot be compromised. The Authority is enjoined by the Statute to protect the interests of service providers and consumers while ensuring orderly growth.
77. The regulatory framework endeavors to ensure that consumer becomes the real decision maker and has complete freedom to choose what he/she wishes to watch and pay only for that. The discount offerings on bouquets are in addition to already reduced prices vis-à-vis the sum of a-la-carte channels. Further such discounts remain with the DPOs and do not pass-on to the consumers or shared with the local cable operators in most of the cases. The issue has been dealt in details in the matters regarding the ‘Tariff related issues’ and the authority has duly considered to provide higher discounting cap vis-à-vis the sum of a-la-carte price of the constituent channels while forming the bouquets so that such benefit can be passed on to subscribers. The primary objective for doing so is that the advantages of such discount (on bouquets) passes on to the consumers directly. Therefore, any discount to the DPOs defeats one of the prime objectives of the regulatory

framework. It also distorts the market offerings further, thereby rendering a-la-carte prices inconsequential in most cases. To discourage this anti-consumer practice and to ensure that DPO do not have monetary incentives to push bouquets, the Authority is of the view that the broadcasters may be permitted to offer penetration-based incentives only for the a-la-carte channels. The authority expects that the revised provision will engender to promote the interest of the consumers and extend real choice(s). Appropriate modifications have been carried out in the relevant provision(s).