

## MSOS, HITS, DPOS, & DTH – THE FINANCIAL DISTRIBUTION ANALYSIS

*An exclusive insight into the distribution network for CATV and the financial implications for the key stakeholders.*

### CURRENT GUIDELINES OF MIB ON DTH LICENSE FEE

Based on the TRAI recommendations dated 23.07.2014 and TRAI's response dated 12.04.2018 to the MIB's back reference, the amendment has been made by MIB in the DTH License Fee on 30.12.2020. MIB has subsequently notified 'Operational DTH Guidelines' on 16th September 2022 in respect of license fee, platform service channels and sharing of infrastructure by DTH operators. With respect to payment of License Fee, the following has been stated in the 'Operational DTH Guidelines' dated 16th September 2022:

*"The Licensee shall pay an annual fee equivalent to 8% of its Adjusted Gross Revenue, calculated by excluding GST from Gross Revenue (GR) as reflected in the audited accounts of the Company for that particular financial year."*

Now coming to the review of the quantum of license fee. It is noted that, with 340-350 million households and a very large population, there are only four DTH operators in India. Moreover, the number of subscribers of the DTH services are showing a declining trend. As per the periodic reports received from DTH operator over 5 million subscribers have reduced since September 2020. All the existing DTH operators are directly or indirectly into broadcasting and telecom business. Further, one of the

## एमएसओ, हिट्स, डीपीओ और डीटीएच - वित्तीय वितरण विश्लेषण

सीएटीवी नेटवर्क के लिए वितरण नेटवर्क और प्रमुख हितधारकों के लिए वित्तीय निहितार्थ पर एक विशेष अंतर्दृष्टि।

### डीटीएच लाइसेंस शुल्क पर एमआईबी के वर्तमान दिशानिर्देश

23.07.2014 की ट्राई की सिफारिशों और एमआईबी के पिछले संदर्भ पर ट्राई की 12.04.2018 की प्रतिक्रिया के आधार पर, एमआईबी द्वारा 30.12.2020 को डीटीएच लाइसेंस शुल्क में संशोधन किया गया है। एमआईबी ने बाद में लाइसेंस शुल्क, प्लेटफॉर्म सेवा चैनलों और डीटीएच ऑपरेटरों द्वारा बुनियादी ढांचे को साझा करने के संबंध में 16 सितंबर 2022 को 'ऑपरेशनल डीटीएच दिशानिर्देश' अधिसूचित किये हैं। लाइसेंस शुल्क के संबंध में 16 सितंबर 2022 के 'ऑपरेशनल डीटीएच दिशानिर्देश' में निम्नलिखित



कहा गया है:

*'लाइसेंसधारी को अपने समायोजित सकल राजस्व का 8% के बराबर वार्षिक शुल्क का भुगतान करना होगा, जिसकी गणना सकल राजस्व (जीआर) से जीएसटी को छोड़कर की जायेगी, जैसे कि उस विशेष वित्तीय वर्ष के लिए कंपनी के लेखापरीक्षित खातों में दर्शाया गया है।'*

अब लाइसेंस शुल्क की मात्रा की समीक्षा पर आते हैं। यह ध्यान देने योग्य है कि 340-350 मिलियन घरों और बहुत बड़ी आबादी के साथ, भारत में केवल चार डीटीएच ऑपरेटर हैं। इसके अलावा डीटीएच सेवाओं के ग्राहकों की संख्या में गिरावट देखी जा रही है। डीटीएच ऑपरेटर से प्राप्त आवधिक रिपोर्टों के अनुसार सितंबर 2020 से 5 मिलियन से अधिक ग्राहक कम हो गये हैं। सभी मौजूदा डीटीएच ऑपरेटर प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से प्रसारण और दूरसंचार व्यवसाय में हैं। इसके

DTH operator is already undergoing insolvency proceedings.

The license fee, entry fee and bank guarantee levied on DTH operators have been of the highest order amongst all the stakeholders of the broadcasting and cable fraternity. In fact, in the television broadcasting sector, license fee is applicable only on the players of the DTH sector. This existing disparity within the sector is enumerated as under:

**a. Disparity with other DPOs:** While

DTH operators are required to pay license fee at the rate of 8% of AGR, other DPOs, including HITS and MSOs, are not required to pay any license fee. This disparity again calls into question the fairness and equality of treatment of the various industry participants.

**b. Disparity among DTH operators:**

There exists an imbalance within the DTH sector itself. Public Broadcaster's free DTH service is exempted from paying any license fees. Private DTH operators are at a disadvantage because of this preferential status, which also distorts the market.

**c. Exemption to the emerging platforms:**

OTT platforms, which have grown considerably in recent years, are not subject to any licensing procedures. The notion that OTT platforms operate online and are not traditional distributors may be one of the arguments. But it brings in the disparity and can be viewed as favouring new entrants over established DTH operators.

**d. Broadcasters fixed annual amount:**

In contrast to DTH providers, broadcasters/ teleport operators are paying only a fixed annual amount for uplinking/ downlinking, which is not linked to their revenue.

It can be seen that the existing fee structure is not equitable in the broadcasting sector. The comments of the stakeholders have been carefully considered. There is almost unanimous demand from stakeholders for the review of the existing system of LF based on AGR. License fee as 8% of AGR has been prescribed for DTH operators. All the DTH service providers have demanded parity with other DPOs and removal of license fee.

In this regard, the following is noted with respect to license fee in Department of Telecommunications,



अलावा एक डीटीएच ऑपरेटर पहले से ही दिवालिया कार्यवाही से गुजर रहा है।

डीटीएच ऑपरेटरों पर लगाया जाने वाला लाइसेंस शुल्क, प्रवेश शुल्क और बैंक गारंटी प्रसारण और केवल विरादरी के सभी हितधारकों के बीच उच्चतम स्तर की है। दरअसल टेलीविजन प्रसारण क्षेत्र में लाइसेंस शुल्क केवल डीटीएच के खिलाड़ियों पर लागू होता है। क्षेत्र के भीतर मौजूदा असमानता को निम्ननुसार गिनाया गया है:

**ए. अन्य डीपीओ के साथ असमानता:** जबकि डीटीएच ऑपरेटरों

को एजीआर के 8% के दर से लाइसेंस शुल्क का भुगतान करना आवश्यक है, एचआईटीएस और एमएसओ सहित अन्य डीपीओ को कोई लाइसेंस शुल्क का भुगतान करने की आवश्यकता नहीं है। यह असमानता फिर से विभिन्न उद्योग प्रतिभागियों के उपचार की निष्पक्षता और समानता पर सवाल उठाती है।

**बी. डीटीएच ऑपरेटरों के बीच**

**असमानता:** डीटीएच क्षेत्र के भीतर ही असंतुलन मौजूद है। सार्वजनिक प्रसारक की मुफ्त डीटीएच सेवा को किसी भी लाइसेंस शुल्क का भुगतान करने

से छूट दी गयी है। इस अधिमान्य स्थिति के कारण निजी ऑपरेटरों को नुकसान होता है, जिससे बाजार भी विकृत होता है।

**सी. उभरते प्लेटफॉर्मों को छूट:** ओटीटी प्लेटफॉर्मों, जो हाल के

वर्षों में काफी बढ़े हैं, किसी भी लाइसेंसिंग प्रक्रिया के अधिन नहीं हैं। यह धारणा की ओटीटी प्लेटफॉर्म ऑनलाइन संचालित होते हैं और पारंपरिक वितरक नहीं हैं, एक तर्क हो सकता है। लेकिन यह असमानता लाता है और इसे स्थापित डीटीएच ऑपरेटरों की तुलना में नये प्रवेशकों के पक्ष में देखा जा सकता है।

**डी. प्रसारकों की नियत वार्षिक राशि:** डीटीएच प्रदाताओं के

विपरीत, प्रसारकों/टेलीपोर्ट ऑपरेटर अपलिंकिंग/डाउनलिंकिंग के लिए केवल एक निश्चित वार्षिक शुल्क का भुगतान कर रहे हैं जो उनके राजस्व से जुड़ा नहीं है।

यह देखा जा सकता है कि प्रसारण क्षेत्र में मौजूदा शुल्क संरचना न्यायसंगत नहीं है। हितधारकों की टिप्पणियों पर सावधानीपूर्वक विचार किया गया है। एजीआर पर आधारित एलएफ की मौजूदा प्रणाली की समीक्षा के लिए सभी हितधारकों की ओर से लगभग सर्वसम्मति से मांग की जा रही है। डीटीएच ऑपरेटरों के लिए एजीआर का 8% लाइसेंस शुल्क निर्धारित किया गया है। सभी डीटीएच सेवा प्रदाताओं ने अन्य डीपीओ के साथ समानता और लाइसेंस शुल्क हटाने की मांग की है।

इस संबंध में दूरसंचार विभाग में लाइसेंस शुल्क के संबंध में निम्नलिखित नोट किया गया है:

- ◆ Under the telecom industry's unified licensing framework, all authorizations are grouped together, and each is liable to pay 8% of AGR as LF. This indicates that various telecom service providers, including Access Service providers, Internet Service Providers, commercial Very Small Aperture Terminal operators and others, pay license fee uniformly.
- ◆ Out of the 8% LF in the telecom sector, 5% goes to the USOF levy. The USO fund was established with fundamental objective of providing access to telegraph services including mobile services, broadband connectivity and ICT infrastructure creation to people in remote and rural areas at affordable and reasonable prices.

However, in the television broadcasting domain, license fee is imposed only on the DTH service providers. Other stakeholders which include the broadcasters, HITS, MSOs (and LCOs) and OTT platforms are not obligated to pay any license fee. In contrast to the telecom industry's unified approach under the UL framework, only DTH service providers are required to pay license fee.

Television broadcasting services can be delivered to the consumers via four modes termed as DPOs of the TV broadcasting sector:

- i. Direct-to-Home (“DTH”) operators registered under the DTH guidelines issued by Government of India
- ii. Multi System Operators (“MSOs”)/ Cable Operators registered under the Cable Television Networks (Regulation) Act, 1995
- iii. Headend-in-the-Sky (“HITS”) operators duly permitted under the policy guidelines for HITS
- iv. Internet Protocol Television (“IPTV”) service providers duly permitted under their existing telecom license authorized by DoT or under MSO registration by MIB.

### MULTI SYSTEM OPERATORS (“MSOs”)/ CABLE OPERATORS:

This segment that is Cable Distribution segment, is now fully digital addressable system consisting of two players in their value chain that is MSOs and LCOs, who are governed by Cable Television network rules.

- ◆ **Cable operators:**  
The eligibility criteria for cable operator is provided as under Rule 2A of The Cable Television Network

- ◆ दूरसंचार उद्योग के एकीकृत लाइसेंसिंग ढांचे के तहत, सभी प्राधिकरणों को एक साथ समूहीकृत किया गया है और प्रत्येक एलएफ के रूप में एजीआर का 8% भुगतान करने के लिए उत्तरदायी है। यह इंगित करता है कि विभिन्न दूरसंचार सेवा प्रदाता, जिनमें एक्सेस सेवा प्रदाता, इंटरनेट सेवा प्रदाता, वाणिज्यिक बहुत छोटे एपचर टर्मिनल ऑपरेटर और अन्य शामिल हैं, समान रूप से लाइसेंस शुल्क का भुगतान करते हैं।
- ◆ दूरसंचार क्षेत्र में 8% एलएफ में से 5% यूएसओएफ लेवी में जाता है। यूएसओ फंड की स्थापना दूरदराज और ग्रामीण क्षेत्रों में लोगों को किफायती और उचित कीमतों पर मोबाइल सेवाओं, ब्रॉडबैंड कनेक्टिविटी और आईसीटी बुनियादी ढांचे के निर्माण सहित टेलीग्राफ सेवाओं तक पहुंच प्रदान करने के मूल उद्देश्य से की गयी थी।

हालांकि टेलीविजन प्रसारण डोमेन में लाइसेंस शुल्क केवल डीटीएच सेवा प्रदाताओं पर लगाया जाता है। अन्य हितधारक, जिनमें प्रसारक, एचआईटीएस, एमएसओ (और एलसीओ) और ओटीटी प्लेटफॉर्म शामिल हैं, किसी भी लाइसेंस शुल्क का भुगतान करने के लिए बाध्य नहीं है। यूएल ढांचे के तहत दूरसंचार उद्योग के एकीकृत दृष्टिकोण के विपरीत, केवल डीटीएच सेवा प्रदाताओं को लाइसेंस शुल्क का भुगतान करना आवश्यक है।

टेलीविजन प्रसारण सेवायें उपभोक्ताओं को चार तरीकों से वितरित की जा सकती हैं, जिन्हें टीवी प्रसारण के क्षेत्र में डीपीओ कहा जाता है:

1. डॉयरेक्ट-टू-होम (डीटीएच) ऑपरेटर भारत सरकार द्वारा जारी डीटीएच दिशानिर्देश के तहत पंजीकृत हैं
2. केवल टेलीविजन नेटवर्क (विनियमन) अधिनियम, 1995 के तहत पंजीकृत मल्टी सिस्टम ऑपरेटर्स (एमएसओ)/केबल ऑपरेटर्स
3. हेडएंड-इन-द-स्काई (हिट्स) ऑपरेटर्स को हिट्स के लिए नीति-दिशानिर्देशों के तहत विधिवत अनुमति दी गयी है।
4. इंटरनेट प्रोटोकॉल टेलीविजन (आईपीटीवी) सेवा प्रदाताओं को डॉट द्वारा अधिकृत उनके मौजूदा टेलीकॉम लाइसेंस के तहत या एमआईवी द्वारा एमएसओ पंजीकरण के तहत विधिवत मंजूदी दी गयी है।

### मल्टी सिस्टम ऑपरेटर्स (एमएसओ)/केबल ऑपरेटर्स:

यह खंड जो कि केवल वितरण खंड है, अब पूरी तरह से डिजिटल एड्रेसेबल सिस्टम है जिसमें उसकी मूल्य श्रृंखला में दो खिलाड़ी शामिल हैं जो कि एमएसओ और एलसीओ हैं जो केवल टेलीविजन नेटवर्क नियमों द्वारा शासित होते हैं।

- ◆ **केबल ऑपरेटर्स:**  
केबल ऑपरेटर के लिए पात्रता मानदंड केबल टेलीविजन नेटवर्क नियम 1994 के नियम 2ए के तहत प्रदान किया गया है। केबल

Rules, 1994. The cable operator is required to make an application under Rule 3 of 1994 Rules in Form-I and is required to pay an annual license fee of Rs. 500 only at the Head Post Office where the application for registration or renewal of registration or issue of duplicate certificate of registration is being made. The registration is granted under Rule 5 read with Section 4 of the Cable Television Act. In regards to annual license fee for cable TV services, TRAI in its recommendations dated 25th July 2008 has inter-alia recommended that there will be no annual license fee for cable television operator.

### ◆ Multi-system operators:

The eligibility criteria for multi-system operator are laid down in the provisions of Rule 11B of 1994 Rules and upon fulfilling eligibility criteria of 11B and the requirement of Rule 11A which prescribes a processing fee of Rs one lakh and declaration in Form 2, registration certificate is granted under Rule 11C. Further, TRAI in its recommendations dated 25th July 2008 has inter-alia recommended vide para 4.9.4 that there will be no annual license fee for Multi-Systems Operator.

### HITS DISTRIBUTION SEGMENT:

The policy guidelines for HITS broadcasting service in India were issued by MIB on 26th November 2009, which prescribes "No annual fee will be required to be paid". This was on the basis of TRAI recommendations dated 17th October 2007 on Headend-In-The-Sky. As per analysis in the said recommendations, inter-alia it is noted by TRAI that, 'As far as annual fee is concerned, the operational model of a HITS operator is not different from a multi system operator except that the former has a head end in the sky instead of on the earth. Even more importantly, both the MSOs and HITS operator have the same business model under which they have to share their revenues with another

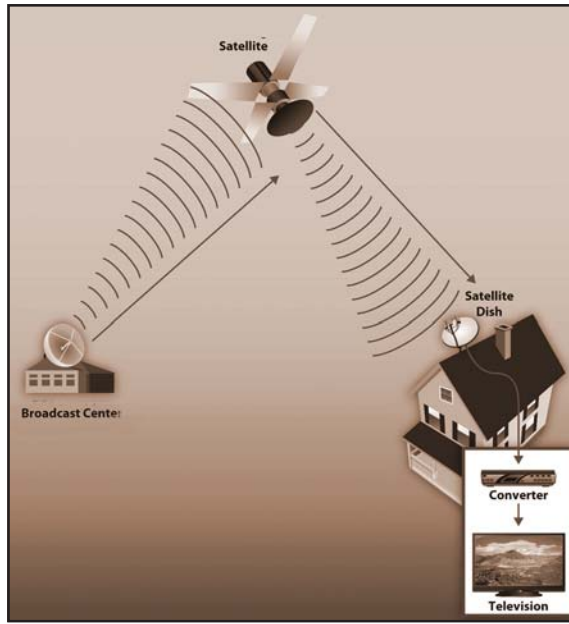
ऑपरेटर को फॉर्म-1 में 1994 के विनियमों के नियम 3 के तहत आवेदन करना आवश्यक है और उसे मुख्य डाकघर में केवल 500 रुपये का वार्षिक लाइसेंस शुल्क देना होगा, जहां पंजीकरण या पंजीकरण के नवीनीकरण या डुप्लिकेट जारी करने के लिए आवेदन किया जा रहा है। पंजीकरण केवल टेलीविजन अधिनियम की धारा 4 के तहत पठित नियम 5 के तहत दिया जाता है। केवल टीवी सेवाओं के लिए वार्षिक लाइसेंस शुल्क के संबंध में ट्राई ने 25 जुलाई 2008 को अपनी सिफारिशों में अन्य बातों के साथ-साथ सिफारिश की है कि केवल टेलीविजन ऑपरेटर के लिए कोई वार्षिक लाइसेंस शुल्क नहीं होगा।

### ◆ मल्टी सिस्टम ऑपरेटरः

मल्टी सिस्टम ऑपरेटर के लिए पात्रता मानदंड 1994 के नियमों के नियम 11 बी के प्रावधानों में निर्धारित किये गये हैं और 11 बी के पात्रता मानदंड और नियम 11 ए के आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए एक लाख रुपये का प्रोसेसिंग शुल्क निर्धारित करता है और नियम 11सी के तहत फॉर्म 2 पंजीकरण प्रमाणपत्र में घोषणा प्रदान की जाती है। इसके अलावा ट्राई 25 अप्रैल 2008 को अपनी सिफारिशों में अन्य बातों के साथ-साथ पैरा 4.9.4 के माध्यम से सिफारिश की है कि मल्टी सिस्टम ऑपरेटर के लिए कोई वार्षिक लाइसेंस शुल्क नहीं लगेगा।

### हिट्स वितरण खंडः

भारत में हिट्स प्रसारण सेवा के लिए नीति दिशानिर्देश एमआईटीवी द्वारा 26 नवंबर 2009 को जारी किये गये थे जिसमें कहा गया है कि 'कोई वार्षिक शुल्क का भुगतान करने की आवश्यकता नहीं होगी।' यह हेडएंड-इन-द-स्काई पर 17 अक्टूबर 2007 की ट्राई की सिफारिशों के आधार पर था। उक्त सिफारिशों की विश्लेषण के अनुसार 'अन्य बातों के साथ-साथ ट्राई द्वारा यह नोट किया गया है कि 'जहां तक वार्षिक शुल्क का सवाल है हिट्स ऑपरेटर का परिचालन मॉडल मल्टी सिस्टम ऑपरेटर से अलग नहीं है, सिवाय इसके कि पूर्व में किसी के पास हेडएंड धरती पर होने के बजाय अब यह आसमान में है। इससे भी अधिक महत्वपूर्ण बात है कि एमएसओ और एचआईटीएस ऑपरेटर दोनों का व्यवसाय मॉडल एक है जिसके तहत उन्हें अपना राजस्व किसी अन्य मध्यस्थ, अर्थात् अंतिम मील केवल ऑपरेटरों के साथ साझा करना होता है। डीटीएच के मामले में ऐसा नहीं है,





intermediary, namely, the last mile cable operator. This is not the case with DTH where there is no revenue sharing with any intermediary between the DTH operator and the consumer. Thus, if HITS is treated at par with DTH for imposition of annual fee as a percentage of revenue, then to that extent HITS will be handicapped in competing with terrestrial MSOs who do not have to pay any revenue share. It will also not be cost-effective in comparison with the DTH operator because DTH does not have to share revenue with any intermediary. Thus, the very purpose of digitalisation of cable services will be defeated.'

Accordingly, TRAI in its recommendations on the issue of annual license fee for HITS operators recommended that "there should not be any annual fee for HITS operation in order to ensure its financial viability and to ensure that it can compete effectively both with DTH and the terrestrial MSOs. This will lead to quick digitalization of cable services." It is noted that while making the recommendations on license fee for HITS operators, TRAI attention was to maintain a level playing field with MSO. The consultation paper on the subject highlighted that HITS can be an effective alternate technology for digitalization of cable networks.

### IPTV DISTRIBUTION SEGMENT:

IPTV services in India are regulated as per the 'Guidelines for provisioning of IPTV services' issued by MIB on 8th September 2008. These guidelines enable the distribution of TV channels using managed IP networks. Telecom Access Service Providers (Unified Access Service Licensees, Cellular Mobile Telephone Service Licensees, and Basic Service Licensees) have a license to provide triple-play services and ISPs with a minimum net worth of Rs. 100 crore and having permission from the licensor to provide IPTV or any other telecom service provider duly authorized by the DoT will be able to provide IPTV service under their licenses without requiring any further registration. Similarly, cable TV operators registered under Cable Television Network (Regulation) Act 1995 can provide IPTV services without requiring any further permission.

From the aforesaid paragraphs, it may be seen that the above three distribution platforms (i.e., MSOs/HITS/IPTV services provided by cable operators) are not required to pay any annual license fee. The DTH guidelines prescribe

जहां डीटीएच ऑपरेटर और उपभोक्ता के बीच किसी मध्यस्थ के साथ कोई राजस्व साझा नहीं होता है। इस प्रकार यदि राजस्व के प्रतिशत के रूप में वार्षिक शुल्क लगाने के लिए हिट्स को डीटीएच के बराबर माना जाता है तो उस सीमा तक हिट्स टेरिस्ट्रियल एमएसओ के साथ प्रतिस्पर्धा करने में अक्षम हो जायेगा जिन्हें कोई राजस्व हिस्सेदारी का भुगतान नहीं करना पड़ता है। यह डीटीएच ऑपरेटर की तुलना में लागत प्रभावी भी नहीं होगी क्योंकि डीटीएच को किसी मध्यस्थ के साथ राजस्व साझा नहीं करना पड़ता है। इस प्रकार केवल सेवाओं के डिजिटलीकरण का उद्देश्य ही विफल हो जायेगा।

तदनुसार ट्राई ने हिट्स ऑपरेटर के लिए वार्षिक लाइसेंस शुल्क के मुद्दे पर अपनी सिफारिशों में बताया कि 'इसकी वित्तीय व्यवहार्यता सुनिश्चित करने और यह सुनिश्चित करने के लिए कि यह डीटीएच और टेरिस्ट्रियल दोनों के साथ प्रभावी ढंग से प्रतिस्पर्धा कर सके, हिट्स संचालन के लिए कोई वार्षिक शुल्क नहीं होनी चाहिए और यह सुनिश्चित करने के लिए कि यह डीटीएच और टेरिस्ट्रियल एमएसओ दोनों के साथ प्रभावी ढंग से प्रतिस्पर्धा कर सके। इससे केवल सेवाओं का शीघ्रता से डिजिटलीकरण होगा। यह ध्यान दिया जाना चाहिए कि हिट्स ऑपरेटरों के लिए लाइसेंस शुल्क पर सिफारिशें करते समय ट्राई का ध्यान एमएसओ के साथ समान अवसर बनाये रखने पर था। इस विषय पर परामर्श पत्र में इस बात पर प्रकाश डाला गया कि केवल नेटवर्क के डिजिटलीकरण के लिए हिट्स एक प्रभावी वैकल्पिक तकनीक हो सकती है।

### आईपीटीवी वितरण खंडः

भारत में आईपीटीवी सेवाओं को 8 सितंबर 2008 को एमआईवी द्वारा जारी 'आईपीटीवी सेवाओं के प्रावधान के लिए दिशानिर्देश के अनुसार विनियमित किया जाता है। ये दिशानिर्देश प्रबंधित आईपी नेटवर्क का उपयोग करके टीवी चैनलों के वितरण को सक्षम करते हैं। टेलीकॉम एक्सेस सर्विस प्रोवाइडर्स (यूनिफाइड एक्सेस सर्विस लाइसेंसधारी, सेल्युलर मोबाइल टेलीफोन सर्विस लाइसेंसधारी और बेसिक सर्विस लाइसेंसधारी) के पास न्यूनतम 100 करोड़ रुपये की नेटवर्थ के साथ ट्रिपल प्ले सेवायें और आईएसपी प्रदान करने का लाइसेंस है

और आईपीटीवी प्रदान करने के लिए लाइसेंसकर्ता से अनुमति लेने पर या डॉट द्वारा विधिवत अधिकृत कोई अन्य दूरसंचार सेवा प्रदाता बिना किसी पंजीकरण की आवश्यकता के अपने लाइसेंस के तहत आईपीटीवी सेवा प्रदान करने में सक्षम होगा। इसी प्रकार, केवल टेलीविजन नेटवर्क (विनियमन) अधिनियम 1995 के तहत पंजीकृत केवल टीवी ऑपरेटर बिना किसी अन्य अनुमति के आईपीटीवी सेवायें प्रदान कर सकते हैं।

उपरोक्त पैराग्राफ से यह देखा जा सकता है कि उपरोक्त तीन वितरण प्लेटफॉर्मों (यानी, केवल ऑपरेटरों द्वारा प्रदान की जाने वाली एमएसओ/एचआईटीएस/आईपीटीवी सेवायें) को किसी भी वार्षिक लाइसेंस शुल्क का भुगतान करने की आवश्यकता नहीं है। डीटीएच दिशानिर्देश



## FOCUS: MARKET REPORT

license fee as 10% of Gross Revenue since beginning, which was subsequently amended to 8% of AGR based on TRAI's recommendations dated 23rd July 2014.

### LEVEL PLAYING FIELD:

It is clear that there is a need for establishing a level playing field among all type of television distribution platforms. An equal license fee structure among different distribution segments can address the disparities. This can promote healthy competition, encourage innovation across all platforms, and benefit consumers by providing them with a wider range of choices.

### FREE DISH DTH SERVICE:

Moreover, free DTH services offered by DD Free Dish are meanwhile being allowed to provide the same services to subscribers with no cost implications of any kind of License Fee. DD Free Dish offers more than 250 television channels including around eight television channels of private broadcasters. These television channels belong to almost every genre including general entertainment, movies, music, kids channels, infotainment and news. Therefore, DD Free Dish has gained quite a large number of consumers (estimated around 50 million) across the country, thereby impacting the pay DTH operators.

### OTT PLATFORMS:

The technological development, especially proliferation of Broadband services has also enabled content-based OTT services in recent years. by these content-based OTT platforms, entertainment is being provided on the same television screen through a broadband pipe at dissimilar prices. OTT services are unregulated at present in terms of Tariff, Interconnection norms and quality of services. The rise of OTT platforms, which deliver media content directly over the internet, has indeed unsettled the traditional broadcasting and distribution landscape. The growth of OTT platforms is causing an adverse impact and creating burden on the existing regulated players including the DTH service providers.

It's worth noting that the Media and Entertainment

शुरूआत से ही लाइसेंस शुल्क को सकल राजस्व का 10% निर्धारित करते हैं जिसे बाद में 23 जुलाई 2014 की ट्राई की सिफारिशों के आधार पर संशोधित कर एजीआर का 8% कर दिया गया।

### एक समान अवसर प्रदान करना:

यह स्पष्ट है कि सभी प्रकार के टेलीविजन वितरण प्लेटफॉर्मों के बीच एक समान अवसर प्रदान करने की आवश्यकता है। विभिन्न वितरण खंडों के बीच एक समान लाइसेंस शुल्क संरचना असमानता को दूर नहीं कर सकती है। यह स्वस्थ प्रतिस्पर्धा को बढ़ावा दे सकता है, सभी प्लेटफॉर्मों पर नयी खोज को प्रोत्साहित कर सकता है और उपभोक्ता को व्यापक विकल्प प्रदान करके लाभांशित कर सकता है।

### फ्री डीटीएच सेवा:

इसके अलावा डीडी फ्री डिश द्वारा दी जाने वाली मुफ्त डीटीएच सेवाओं को इस बीच ग्राहकों को बिना किसी प्रकार के लाइसेंस शुल्क के समान सेवायें प्रदान करने की अनुमति दी जा रही है। डीडी फ्री डिश निजी प्रसारकों के लगभग आठ टेलीविजन चैनलों सहित 250 से अधिक टेलीविजन चैनल प्रदान करता है। ये टेलीविजन चैनल, सामान्य मनोरंजन, फिल्में, संगीत, बच्चों के चैनल, इंफोटेनमेंट और समाचार सहित लगभग हर शैली से संबंधित है। इसलिए डीडी फ्री डिश ने देशभर में काफी बड़ी संख्या में उपभोक्ताओं

(अनुमानित लगभग 50 मिलियन) को प्राप्त किया है, जिससे पे-डीटीएच ऑपरेटरों पर असर पड़ा है।

### ओटीटी प्लेटफॉर्म:

तकनीकी विकास, विशेष रूप से ब्रॉडबैंड सेवाओं के प्रसार ने हाल के वर्षों में सामग्री आधारित ओटीटी सेवाओं को भी सक्षम किया है। इन कंटेंट आधारित ओटीटी प्लेटफॉर्मों द्वारा ब्रॉडबैंड पाइप के माध्यम से एक ही टेलीविजन स्क्रीन पर अलग-अलग कीमतों पर मनोरंजन प्रदान किया जा रहा है। टैरिफ इंटरकनेक्शन मानदंडों और सेवाओं की गुणवत्ता के मामले में वर्तमान में ओटीटी सेवायें अनियमित हैं। इंटरनेट पर सीधे मीडिया सामग्री वितरित करने वाले ओटीटी प्लेटफॉर्मों के उदय ने वास्तव में पारंपरिक प्रसारण और वितरण परिदृश्य को अस्थिर कर दिया है। ओटीटी प्लेटफॉर्मों की वृद्धि प्रतिकूल प्रभाव डाल रही है और डीटीएच सेवा प्रदाताओं सहित मौजूदा विनियमित खिलाड़ियों पर बोझ पैदा कर रही है।

यह ध्यान देने योग्य है कि मीडिया और मनोरंजन (एमएंडई)



## FOCUS: MARKET REPORT

(M&E) sector is constantly evolving with the emergence of new entrants like OTT platforms in the market, thereby disrupting the existing players. Finding the right balance between regulation and market forces is a continuing challenge. Striking the right balance requires a comprehensive understanding of consumer behaviour, technological advancements, and industry trends to ensure fair competition, consumer protection, and sustainable growth of all the players involved. There are other issues in content-based OTT services, which however is a separate subject.

### INTERNATIONAL PRACTICES:

References may also be taken from the international best practices, wherein either no license fee is levied, or if it is levied, it is same for all the distribution platforms. There is no license fee for DTH services in the UK. There was license fee for DTH operators but was subsequently done away with. Further, while there is a license fee paid by television channels and broadcasters to Ofcom, there is no such fees for platforms. In Singapore, as well, license fee is levied at the rate of 2.5% of total revenue. Minimal License Fee is paid in the US, basis the number of subscribers. More details of international practices are provided in the Consultation Paper14 on this issue vide para number 2.14 to para 2.23.

### LICENSE FEE ON OTHER TYPE OF DPOs:

The Authority acknowledges that there exists an anomaly in license fee for different platforms. It is imperative that this anomaly requires to be removed at the earliest. One way to remove this anomaly is to levy license fee on other DPOs i.e., MSOs (and LCOs) and HITS operators. In

क्षेत्र बाजार में ओटीटी प्लेटफॉर्मों जैसे नये प्रवेशकों के उदभव के साथ लगातार विकसित हो रहा है जिससे मौजूदा खिलाड़ी बाधित हो रहे हैं। विनियमन और बाजार शक्तियों के बीच सही संतुलन स्थापित करना एक सतत चुनौती है। सही संतुलन बनाने के लिए निष्पक्ष प्रतिस्पर्धा, उपभोक्ता संरक्षण और इसमें शामिल सभी खिलाड़ियों की सतत वृद्धि सुनिश्चित करने के लिए उपभोक्ता व्यवहार, तकनीकी प्रगति और उद्योग की रूझान की व्यापक समझ की आवश्यकता होती है। सामाग्री आधारित ओटीटी सेवाओं में अन्य मुद्दे भी हैं जो हालांकि एक अलग विषय है।

### अंतरराष्ट्रीय प्रथायें:

संदर्भ अंतरराष्ट्रीय प्रथाओं से भी लिया जा सकता है, जिसमें या तो कोई लाइसेंस शुल्क नहीं लगाया जाता है, या यदि लगाया जाता है तो यह सभी वितरण प्लेटफॉर्मों के लिए समान होता है। यूके में डीटीएच सेवाओं के लिए कोई लाइसेंस शुल्क नहीं है। डीटीएच ऑपरेटर्स के लिए लाइसेंस शुल्क था लेकिन बाद में इसे खत्म कर दिया गया। इसके अलावा, हालांकि टेलीविजन चैनलों और प्रसारकों द्वारा ऑफकॉम को लाइसेंस शुल्क का भुगतान किया जाता है, प्लेटफॉर्मों के लिए ऐसा कोई शुल्क नहीं है। सिंगापुर में भी कुल राजस्व का 2.5% की दर से लाइसेंस शुल्क लगाया जाता है। अमेरिका में ग्राहकों की संख्या के आधार पर न्यूनतम लाइसेंस शुल्क का भुगतान किया जाता है। इस मुद्दे पर परामर्श पत्र 14 के पैरा संख्या 2.14 से पैरा 2.33 तक अंतरराष्ट्रीय प्रथाओं का अधिक विवरण प्रदान किया गया है।

### अन्य प्रकार के डीपीओ पर लाइसेंस शुल्क:

प्राधिकरण स्वीकार करता है कि विभिन्न प्लेटफॉर्मों के लिए लाइसेंस शुल्क में विसंगति मौजूद है। यह जरूरी है कि जल्द से जल्द इस विसंगति को दूर किया जाय। इस विसंगति को दूर करने का तरीका अन्य डीपीओ यानी एमएसओ (और एलसीओ) और एचआईटीएस ऑपरेटर्स



INDIA'S MOST RESPECTED TRADE MAGAZINE FOR  
THE CABLE TV, BROADBAND, IPTV & SATELLITE INDUSTRY

[www.scatmag.com](http://www.scatmag.com)



**KNOWLEDGE A KEY**

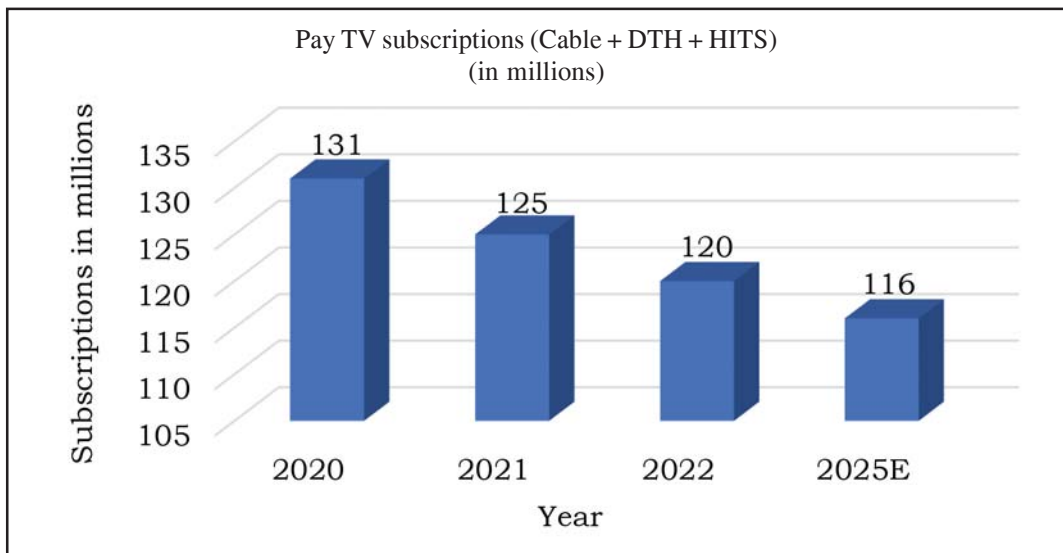
TO SUCCESS IN BROADBAND, CABLE TV, IPTV, OTT

**SUBSCRIBE TODAY !!**

Only One Magazine Gives You An Indepth  
Look At The Events, News, Laws And  
The Latest Technology in India.....

Email: [subscribe@scatmag.com](mailto:subscribe@scatmag.com) | Tel.: +91-022-6216 5320

**Figure 1: Decline in linear pay TV subscriptions**



the cable TV segment, MSOs are already grappling for retaining their subscribers. LCOs are discontinuing their services by transferring their operations to other LCOs. In HITS vertical, only one operator is operational presently. As per an industry report, the number of pay TV subscription are declining year-on-year. Therefore, as seen from Figure 1 below, it would not be appropriate to prescribe license fee for other DPOs.

Similarly on the broadcasting end, the emergence of upcoming broadcasters, influencers, and the widespread sharing of user-generated content (UGC) has indeed significantly disrupted the conventional broadcasting industry in recent times.

Therefore, the license fee for the DTH sector should be reduced and then reduced to zero over a period of time. This would maintain equality and apply the same service same rule concept for all delivery platforms.

The Authority believes that the quantum of the license fee should be in accordance with the industry standards. Other DPOs such as MSOs and HITS as well as local cable operators are not paying any license fee.

Similarly Free Dish and content-based OTT aren't paying any license fee Telecom licensees under the Unified License Agreement are levied license fee as 8% of AGR, which includes 5% as USOF levy. As there is no USOF levy in broadcasting sector, the license fee for DTH service provider should be reduced to 3% of AGR immediately.

पर लाइसेंस शुल्क लगाना है। केवल टीवी खंड में एमएसओ पहले से ही अपने ग्राहकों को बनाये रखने के लिए संघर्ष कर रहे हैं। एलसीओ अपने परिचालन को अन्य एलसीओ में स्थानांतरित करके अपनी सेवायें बंद कर रहे हैं। हिट्स वर्टिकल में, वर्तमान में केवल एक ऑपरेटर कार्यरत है। इंडस्ट्री रिपोर्ट के मुताबिक पे टीवी सब्सक्रिप्शन की संख्या में साल दर साल गिरावट आ रही है। इसलिए जैसाकि नीचे चित्र 1 में देखा जा सकता है अन्य डीपीओ के लिए लाइसेंस शुल्क निर्धारित करना उचित नहीं होगा।

इसी तरह प्रसारण क्षेत्र में, आगामी प्रसारकों, प्रभावशाली लोगों के उद्भव और उपयेगकर्ता जनित सामग्री (यूजीसी) के व्यापक साझाकरण ने हाल के दिनों में पारंपरिक प्रसारण उद्योग को काफी हद तक बाधित कर दिया है। इसलिए डीटीएच क्षेत्र के लिए लाइसेंस शुल्क को कम किया जाना चाहिए और फिर कुछ समय के बाद इसे शून्य कर दिया जाना चाहिए। इससे समानता कायम रहेगी और सभी डिजीटल प्लेटफॉर्मों के लिए समान सेवा, समान नियम की अवधारणा लागू होगी।

प्राधिकरण का मानना है कि लाइसेंस शुल्क की मात्रा उद्योग मानकों के अनुरूप होनी चाहिए। अन्य डीपीओ जैसे एमएसओ और एचआईटीएस के साथ-साथ स्थानीय केवल ऑपरेटर कोई लाइसेंस शुल्क नहीं दे रहे हैं। इस तरह फ्री डिश और कंटेंट आधारित ओटीटी कोई लाइसेंस शुल्क नहीं दे रहे हैं। यूनिफाइड लाइसेंस समझौते के तहत टेलीकॉम लाइसेंसधारियों से एजीआर के 8% के रूप में लाइसेंस शुल्क लगाया जाता है, जिसमें यूएसओएफ लेवी के रूप में 5% शामिल है। चूंकि प्रसारण क्षेत्र में कोई यूएफओएफ लेवी नहीं है, इसलिए डीटीएच सेवा प्रदाता के लिए लाइसेंस शुल्क को तुरंत एजीआर के 3% तक कम किया जाना चाहिए।



The Authority is of the view that DTH sector should be treated similar to other distribution platforms in terms of license fees. This may also, in addition to bringing parity and establishing level playing field, which is the core issue of the MIB reference, yield several potential benefits as under:

- ◆ **Investment boost:**  
Lowering or eliminating license fees for DTH operators will attract more investment in the sector. This will lead to the expansion of services, infrastructure improvement, and increased competition, ultimately benefiting consumers.
- ◆ **Investor confidence:**  
A reduced license fee structure instils confidence in the potential investors, as they find a favourable regulatory environment. This could attract both domestic and foreign investors, stimulating growth and development in the DTH sector.
- ◆ **Enhanced quality of service:**  
With increased investment, DTH operators may allocate resources towards improving the quality of services. This could include technological upgrades, better customer support, and the introduction of new features, resulting in a better user experience.
- ◆ **Enhanced coverage/ distribution in Rural and Far-Flung Areas:**  
DTH technology has the capability to reach to the rural areas, remotest far-flung areas and the difficult terrains, due to the coverage of the satellite footprint. In many such remote areas the reach of cable and internet is neither feasible nor cost-effective.
- ◆ **Technological innovation:**  
Lower license fees may encourage DTH operators to invest in research and development, leading to technological advancements. This could include the adoption of better compression algorithms, improved transmission protocols, and the integration of new technologies such as 4K broadcasting or virtual reality.
- ◆ **Ease of doing business:**  
Treating the DTH sector on par with other distribution platforms can simplify regulatory compliance and administrative processes. This will enable operators to enter the market and operate their services efficiently. ■

प्राधिकरण का मानना है कि लाइसेंस शुल्क के मामले में डीटीएच क्षेत्र के साथ अन्य वितरण प्लेटफॉर्मों के समान व्यवहार किया जाना चाहिए। इससे समानता लाने और समान अवसर स्थापित करने के अलावा, जो कि एमआईबी संदर्भ का मुख्य मुद्दा है, निम्नानुसार कई संभावित लाभ प्राप्त हो सकते हैं:

- ◆ **निवेश को बढ़ावा:**  
डीटीएच ऑपरेटरों के लिए लाइसेंस शुल्क कम करने या समाप्त करने से क्षेत्र में अधिक निवेश आकर्षित होगा। इससे सेवाओं का विस्तार होगा, बुनियादी ढांचे में सुधार होगा और प्रतिस्पर्ध बढ़ेगी जिसका लाभ अंततः उपभोक्ताओं को मिलेगा।
- ◆ **निवेशक का विश्वास:**  
कम लाइसेंस शुल्क संरचना संभावित निवेशकों में विश्वास पैदा करती है, क्योंकि उन्हें एक अनुकूल नियामक वातावरण मिलता है। यह घरेलू और विदेशी दोनों निवेशकों को आकर्षित कर सकता है जिससे डीटीएच क्षेत्र में वृद्धि व विकास को बढ़ावा मिलेगा।
- ◆ **सेवा की गुणवत्ता में वृद्धि:** निवेश में वृद्धि के साथ डीटीएच ऑपरेटर सेवाओं की गुणवत्ता में सुधार के लिए संसाधन आवंटित कर सकते हैं। इसमें तकनीकी अपडेट, बेहतर ग्राहक सहायता और नयी सेवाओं की शुरुआत शामिल हो सकती है जिसके परिणामस्वरूप बेहतर उपयोगकर्ता अनुभव प्राप्त होगा।
- ◆ **ग्रामीण और दूरदराज क्षेत्रों में आधुनिक कवरेज/वितरण:**  
सैटेलाइट फुटप्रिंट के कवरेज के कारण डीटीएच तकनीकी ग्रामीण क्षेत्रों, सुदूरवर्ती दूरदराज के क्षेत्रों और कठिन इलाकों तक पहुंचने की क्षमता रखती है। ऐसे कई दूरदराज के इलाकों में केबल और इंटरनेट की पहुंच न तो संभव है और न लागत प्रभावी है।
- ◆ **तकनीकी खोज:**  
कम लाइसेंस शुल्क डीटीएच ऑपरेटरों को अनुसंधान और विकास में निवेश करने के लिए प्रोत्साहित कर सकता है जिससे तकनीकी प्रगति हो सकती है। इसमें बेहतर कंप्रेसन एल्गोरिदम को अपनाना, बेहतर ट्रांसमिशन प्रोटोकॉल और 4K प्रसारण या वर्चुअल वास्तविकता जैसी नयी तकनीकियों का एकीकरण शामिल हो सकता है।
- ◆ **व्यवसाय करने में आसानी:**  
डीटीएच क्षेत्र को अन्य वितरण प्लेटफॉर्मों के बराबर मानने से नियामक अनुपालन और प्रशासनिक प्रक्रियाएँ सरल हो सकती हैं। इससे ऑपरेटरों को बाजार में प्रवेश करने और अपनी सेवाओं को कुशलतापूर्वक संचालित करने में मदद मिलेगी। ■