Fonts: Kruti dev 010

श्रीमान चेयरमैन महोदय,
टेनीकाम रेगलेटरी आथेरिटी आफ इन्डिया
नई दिल्ली।

मान्यवर महोदय,

विषय :– परामर्श पत्र नं 10/2019 दिनांक 16/08/2019 के संदर्भ में।

प्रस्तावना :

मैं 33 साल से पुराना केबल आपरेटर हुं। उस जमाने में श्याम कम्पनी की 80000 की डिस एन्टीना लगाकर एस बैन्ड पर दुरदर्शन दिखाया करता था। 7–8 साल बाद अंग्रेजी में स्टार और जी टी वी पेनल शुरू हुए थे। कई वर्षो बाद केबल टी वी के व्यवसाय को रेगुलेटरी करने की आवश्यक्ता महसुस हुई जिसका जिम्मा टेलीकाम रेगुलेटरी आथोरिटी ऑफ इडिंया को सोपा गया। रेगुलेटरी ने समय समय पर कई नियमावलिया बनाई। मार्च 2017 में समपुर्ण रूप से नई नियमावलियां जारी की गयी परन्तु टेरिफ के मामले में कमियां महसुस करते हुए इसे पुनः विचार के लिए परामर्श पत्र जारी किया गया।

अब इसमें ऐसे बदलाव किये जावें कि सभी वर्गो का ख्याल समावेश हो सके।

कहने का तात्पर्य यह है कि जो भी नियमो में बदलाव किया जावे वह नगरीय और ग्रामीण क्षेत्रिय एमएसओ को भी ध्यान में रखा जावे क्योंकि देश की 80 प्रतिशत जनता गांवों में रहती है। शहरी क्षेत्रो में तो बडें बडें एममसओ है जिनकी सख्ंया दर्जन भर है जबकि नगरीय क्षेत्र एवं ग्रामीण क्षेत्र में हजार से उपर एमएसओ है।

परामश पत्र के सभी बिन्दुओं पर एकिकृत सुझावः

1. सुनने में आ रहा है कि ग्राहकों के बिल कम करने के लिए ट्राई एफटीए टेनलों के लिये ली जाने वाली एनसीएफ राशी कम करने कि सोच रही है जो एक नितान्त विनाशकारी कदम होगा क्योंकि एलसीओ अपनें खर्चो कि पुर्ति के लिये एमएसओ से कम से कम 90 से 100 रूपया प्रति कनेक्शन प्रति माह मांग करते है जो वाजित भी है। यदि एनसीएफ कम किया गया तो एमएसओ क्या तो एलसीओ को देगा और क्या अपने खर्चो हेतु रखेगा। एक हेडइन्ड के कन्ट्रोल रूम का रख रखाव और चलानें का खर्चा कम से कम दो लाख रूपया प्रति माह होता है और यदि हेडइन्ड बडा है तो यह राशी 4–5 लाख रूपया तक भी हो जाती है। बिजली, पावर प्लान्ट, सरवेरों के टेक्नीशियनों का वेतन, ओपरेटरों के वेतन, इन्टरनेट, वेब साइट, टॉल फ्री नमबर , टुट फुट खराबी और बहुत सारे खर्चे होते है।
   छोटे छोटे इनडिपेन्डेन्ट एमएसओ को ब्रोडकास्टर बिलो पर 20 प्रतिशत कमीशन देता है इस राशी से तो हेडइन्ड की बिल्डीगं का किराया भी पुरा नही होता और एनसीएफ का हिस्सा मिलता है तभी खर्चो की पुर्ति की जा सकती है। अतः एनसीएफ से कोई छेड छाड नहीं की जावे।

आज कल केवल ओपरेटर मांग कर रहे है कि एनसीएफ का पुरा हिस्सा उन्हें मिलना चाहिए और एमएसओ को कुछ नहीं मिलना चाहिए। उपरोक्त चरण सख्या 1 में वर्णित हालात से समझ सकते है कि यदि एनसीएफ में से एमएसओ को कुछ नहीं मिला तो देश के हजारों छोटे छोटे हेडइन्ड धीरे धीरे बन्द हो जावेगे। ऐसे एमएसओ अपनी जमीन जायदाद बेच कर या बेको से ऋण लेकर 30 40 लाख रूपया खर्च करके हेडइन्ड लगाया है उसका कर्ज चुकाना भी मुश्किल है और उनकी रही सही जायदाद भी बिकना अवश्य हैं।

2. वैसे मैं यहा बता दूँ कि केवल पे चेनलों के कमीशन पर एलसीओ और एमएसओ के भारी भरकम खर्चे सहन करना असम्भव है। आप के द्वारा प्रचलित तय किया गया एनसीएफ बिलकुल उचित है क्योंकि 120 रूपया एफटीए तथा 80 रूपया तक पे चेनल मौजूदा रेट के अनुसार 300 रूपया प्रति माह अर्थात् 10 रूपया रोज में आराम से चलाये जा सकते है ग्रहक 10 रूपया रोज में 200 चेनल चोबीस घटें देख कर पूरा मनोरंजन कर सकता है। 10 रूपया में तो आजकल एक पान भी नहीं मिलना या यू कहें कि इंसान गुटका खाकर थूँक देता है।

समझे असली समस्या कहॉ हैः–

आजकल ग्राहको द्वारा केबल आपरेटरों द्वारा, तथा ट्राई द्वारा केबल टीवी मंहगा होने का जिक्र किया जा रहा है। असल में यह समस्या एनसीएफ की वजह से नहीं है ये समस्या ब्रोडकास्टर द्वारा उत्पन्न की गई है। ब्रोडकास्टरों ने अपने मुख्य चेनलों की कीमत 19 रूपया कर दी जो 2017 के टैरि.फ ऑडर से पूर्व बहुत ही कम थी जैसे स्टार प्लस की कीमत 7 रूपया थी, जी टीवी की कीमत 6 रूपया थी, कलर्स की कीमत भी ऐसे ही 5–6 रूपया के मघ्य रही है। फिर ऐसा क्या हो गया कि इन चेनलों की कीमत तो 19–19 रूपया कर दी और बुके की शेष चेनलों की कीमत 10 पैसे से एक रूपया ही कर दी तॉकि लोग बुके लेने को मजबुर होवे और उनके सारे चेनल चलते रहे और सभी चेनलों से विज्ञापन की मोटी कमाई होती रहे।

एक उदाहरण देता हूँ मानलो देश में सभी प्लेट फार्म जैसे सीएटीवी, आईपीटीवी, डीटीएच आदि पर स्टार प्लस 2 करोड बॉक्स पर चल रहे है तो 2 करोड गुणा 19 अर्थात् कुल रकम हुई अडतीस करोड रूपया प्रतिमाह, तो क्या इतनी रकम चेनल चलाने में प्रति माह खर्च हो रही है इस पर विज्ञापनों की कमाई है सो अलग। आप तुलना कीजिए कि सैकडो एफटिए चेनल भी बिना एमआरपी के चल रहे है और वो सिर्फ विज्ञापन से चल रहे है तो फिर इन चेनलों पर इतना भारी भरकम एमआरपी क्यों वसूला जा रहा है दावे के साथ कहा जा सकता है कि सारा धन ब्रोडकास्टरों के पास जा रहा है।

माना कि कॉपी राइट एक्ट के कारण वो अपने चेनल की कीमत रखने के लिए स्वतंत्र है परन्तु जैसा कि आपने एक शर्त जोड रखी है कि जिस चेनल की कीमत 19 रूपया से ऊपर होगी वह बुके का पार्ट नहीं को सकती। इस शर्त को आप इस प्रकार बदल दीजिए कि जिस चेनल की कीमत 6 रूपया से अधिक होगी वह किसी बुके का पार्ट नहीं होगी तथा यदि 11 रूपया से अधिक होगी तो उस पर कोई भी विज्ञापन प्रसारित नहीं हो सकेगा। फिर आप परिणाम देखिए 10–10 पैसे और एक एक रूपये वाले चेनलों की कीमत भी बढ जावेगी और ग्राहक बुके की तरफ देखेगा भी नही, और अपनी पंसद के ही चेनल ही लेगा।

परन्तु अफसोस कि आप ऐसा नहीं करेगें क्योंकि आप को ब्रोडकास्टर की चिन्ता है जो सरकार के चहेते भी है और सासंद बन कर भी बैठे हैं और आपके काम के है। आपको देश के सत्तर हजार केबल आपरेटरों और उनके साथ पल रहे पांच लाख परिवारों की कोई चिन्ता नहीं है वैसे भी सरकार सभी क्षेत्रों में बेरोजगारी फैलाने में लगी है तो फिर इन 5 लाख परिवारों के लिए काहे की चिन्ता होगी। मैं तो यहां तक भी आश्वश्त नहीं हुँ कि मेरा पत्र आपके कन्सलटेशन का हिस्सा भी बनेगा या नहीं।

आपके 1917 के तीनो ऑडर– टेरिफ ऑडर, इन्टरकनेक्शन ऑडर और क्वालिटी ऑफ सर्विस ऑडर कागजों में लिखे गये रद्दी के पुलेन्दे से अधिक कुछ नहीं है क्योंकि आज भी इनकी सही रूप से पालना नहीं हो रही है जिसके मैं कुछ उदाहरण प्रस्तुत कर रहा हूँ

1. जैसा कि एसएमएस की रिपोर्ट जो हर माह ली जाती है उस की गिनती के अनुसार चेनलों अथवा बुके की एमआरपी के हिसाब से बिलिंग होनी चाहिए किन्तु ऐसा नहीं हो रहा है आज भी बडे–बडे एमएसओ को डिस्काउन्ट देकर 10–12 रूपया में पुरा बुके चला रहे है जबकि इंडिपेंडेंट और छोटे एमएसओ से पूरी बुके की रेट वसूली जा रही है जिससे ये छोटे एमएसओ नष्ट होते जा रहे है और बडे –बडे एमएसओ ग्राहकों को रेट से भी कम कीमत पर चेनल चला रहे है विश्वास नहीं हो तो रेडियन्ट पर बीएसटी बुके के साथ चल रहे कर्लस के बुके की जॉच करवा कर देख लो।

2. ट्राई ने एनसीएफ रेट 100 चेनल पर 130 रूपया तथा उपरान्त प्रत्येक 30 चेनल पर 25 रूपया अतिरिक्त राशि तय कर रखी है किन्तु स्थिति यह है कि बडे–बडे एमएसओ 100 चेनल की एनसीएफ रेट से भी कम रेट पर पर 150 से 200 एफटीए चेनल चला रहे है, ऐसे में एनसीएफ रेट तय करने का कोई ओचित्य नहीं है। आप कहेगें की हमने तो मैक्सिमम रेट तय कर रखी है तो फिर रेगुलेटरी कहाँ रह जाती है ऐसा होने से छोटे नेटवर्क केपेसिटी वालों को तो बन्द होना ही होता है।

3. बडें शहरों में कुछ एमएसओ एफटीए के अलावा पे चेनलों की संख्या भी एनसीएफ में जोड कर पे चेनलों की रेट अत्यधिक वसूल रहे है जिसके कारण ग्राहकों को टीवी की रेट 450 से 500 रूपया तक चुकानी पड रही है। कुल मिलाकर नियम भी स्पष्ट नहीं है और उनकी पालना भी सही नहीं है।
4. अगर ऐसा ही चलता रहा ता ग्रामीण क्षेत्रों में डिजिटलीकरण का कार्य कभी नहीं पहुँच पायेगा। जहाँ जहाँ केबल ओपरेटरों ने हिम्मत करके हेड इन्ड लगाये थे वो धीरे धीरे बन्द होते जा रहे है इस प्रकार कई दर्जन हेड इन्ड बन्द हो चुके है।

अब मेरे लेख को यहाँ सक्षिप्त निम्न प्रकार कर रहा हूँ:–

1. एनसीएफ में किसी प्रकरी का बदलाव नहीं किया जाये और तय किये गये नियमों में कोई भी डिसकाउन्ट का प्रावधान नहीं होना चाहिए।
2. एनसीएफ का 60 प्रतिशत हिस्सा एलसीओ को तथा 40 प्रतिशत हिस्सा एमएसओ का किया जाए।
3. ब्रडकास्टर की बिलींग एसएमएस की रिर्पोट के अनुसार एमआरपी पर की जावे और इसमें डिसकाउन्ट का कोई प्रावधान नहीं होना चाहिए ताकिं बडे एमएसओ और छोटे छोटे इनडिपेन्टेन्ट एमएसओ को समान रूप से भुगतान करना पडे ताकि सभी प्लेटफॉम पर कस्टमरों को एक समान कीमत पर चेनले उपलब्ध हो सके।
4. पे चेनलों की संख्या एनसीएफ की संख्या में नहीं जोडी जावे।
5. 6 रूपया से अधिक एमआरपी वाली चेनल बुके का हिस्सा नहीं होना चाहिए तथा 11 रूपया से अधिक एमआरपी वाली चेनल पर विज्ञापन प्रतिबंधीत होना चाहिए।
6. स्पोर्टस चेनल के लिए विज्ञापन की छुट हो सकती है बेशर्त स्पोर्टस चेनल का जनरे ट्राई से अनुमति प्राप्त होवे।
7. ब्रोडकास्टर द्वारा एमएसओ को 35 प्रतिशत कमिशन दिया जावे जिसमें 10 प्रतिशत एलसीओ को तथा 20 प्रतिशत एमएसओ को दिया जावे।

सभी नियमों की पालना ब्राडकास्टर, एमएसओ तथा एलसीओ द्वारा आवश्यक रूप से की जावे अन्यथा दन्ड का प्रावधान लागु होना चाहिए। शिकायतों की जाँच एंव निर्णय हेतू अलग से नियामक होना चाहिए।

भवदीय,

जैन सेटेलाईट (एमएसओ)

प्रतापगढ राजस्थान।