Subject: **Mrp me sansodhan**
To: vk.agarwal@trai.gov.in
Date: 09/14/19 09:25 AM
From: hansraj baba <elct.baba1008@gmail.com>

अध्यक्ष श्री. आर.एस. शर्माजी
टेलीकॉम रेगुलेटरी अथॉरिटी आफ इंडिया
जवाहर लाल नेहरू मार्ग
नई दिल्ली 110002

महोदय
आप केबल टीवी बिज़नेस से अछी तरह से वाकिफ है केबल टीवी उपभोक्ता एक मीडिल क्लास फैमिली होती है जिसका एकमात्र मनोरंजन का सस्ता साधन हो सकता है। पर जैसा आपको पता चला है की पिछले कुछ टाइम से ये मनोरंजन सस्ता होने की बजाय महंगा हो गया है और इसका बड़ा कारण ब्रॉडकास्टर्स को मिली खुली छूट है। सर इस सारे सिस्टम में कुछ बदलाव करने की जरुरत है उनमें से कुछ इस प्रकार से किये जा सकते हैं ।

1. पे चैनल सभी अला कार्टे में उपलब्ध हो जिस के एमआरपी 3/4 ₹ से ज्यादा ना हो क्यूंकि सर पहले एनालॉग केबल के दौरान सभी केबल कस्टमर्स का सही डाटा नहीं होता था तब भी इन चैनल्स का रेट 10 रुपए तक था और आज जब डिजिटल केबल में सभी कस्टमर्स की सही जानकारी हम प्राप्त कर सकते हैं तो अब इन चैनल्स का प्राइस काम होना चाहिए न की जयादा ।
जैसा की आप जानते हैं कुछ प्रीमियम चैनल्स का एनालॉग के दौरान रेट ज़ी टीवी - 5.83 सब टीवी - 6.17 स्टार प्लस - 7.87 था और तब किसी भी तरीके से हमे केबल के असल कस्टमर्स का कोई पता करने का कोई जरिया नहीं था और आज जब हमारे पास सभी जानकारी पता करने का बिलकुल सही मध्यम है तो हम इन चैनल्स का प्राइस कम करने की बजाय 2 से 4 गुना बढ़ा दी गयी हैं जो बिलकुल खुली लूट हो रही है

2. जैसा की आप जानते हैं हर उपभोक्ता सभी चैनल्स नहीं नहीं देखता वो सिर्फ अपने पसंद के कुछ चैनल्स ही देखता है इसलिए ये अच्छा होगा अगर हम कैटेगरी वाइज छोटे छोटे 2 से 5 चैनल्स के पैक्स बनाएं जिसका एमआरपी 10 रुपए से जयादा न हो और ब्रॉडकास्टर्स अपने एक भाषा के सभी चैनल्स का पैक भी बनाएं जिसका एमआरपी 20 रुपए से ज्यादा न हो इस प्रकार से वो अपने चैनल्स को भी प्रमोट कर सकते हैं और उपभोक्ता को सस्ता मनोरंजन भी मिल सकता है ब्रॉडकास्टर अगर पैकेज बना कर अगर देना चाहता हो तो उस मे चैनल की संख्या निर्धारित की जाए और एमआरपी 20 ₹ से ज्यादा ना हो..

3. जैसा की सभी जानते हैं लास्ट उपभोक्ता तक ये चैनल्स एक केबल ओपेरटर पहुंचता है और उसे की कस्टमर्स को सभी डिटेल्स देनी और समझानी होती है इसलिए ये जरुरी है की पे चैनल्स पर उसे उसकी मेहनत का पैसा मिले जैसा अभी किसी भी ओपेरटर को पे चैनल्स पर 10 परसेंट अधिकतम मिलता है जो की उसकी मेहनत का बहुत कम है इसलिए मेरी राय में पे चैनल्स की टोटल फीस का 50 परसेंट ब्रॉडकास्टर और 50 परसेंट MSO और LCO के बीच में 50 - 50 बाटना चाहिए क्यूंकि उनके बिना ये चैनल्स उपभोक्ता तक नहीं पहुंच सकते और इन चैनल्स को उपभोक्ता तक पहुंचने में दोनों का काफी मेहनत करनी पड़ती है और ब्रॉडकास्टर के पास तो आमदनी के लिए विज्ञापन की कमाई भी पूरी रहती है जो की बहुत ज्यादा है ।

4. ब्रॉडकास्टर द्वारा एमआरपी पे दी जा रही छूट होनी नही चाहिए क्यूंकि इस से पुरे सिस्टम की पारदशिता ख़तम हो जाती है और ब्रॉडकास्टर्स बड़े ओपेरटर्स को ज्यादा छूट दे देते हैं जिस से छोटे ओपेरटर्स को काम करने में प्रॉब्लम आती है
5.100 चैनल फ्री टू एयर नेट वर्क कैपेसिटी फी ₹ 130 ये कैबल ऑपरेटर को मिलनी चाहिए ।। यह उस का अधिकार है । जैसा की सभी को पता है कोई भी नेटवर्क एक LCO का होता है उसमें सभी तारें ,एम्पलीफायर, नोड, फाइबर, स्प्लिंटर्स बिजली सभी एक LCO का होता है और उसकी रखरखाव की जिमेवारी भी उसी की होती है साथ ही पेमेंट कलेक्शन और कस्टमर सर्विस भी उसे देनी होती है जिसमें कम से कम अगर हम मान के चले तो भी उसको एक उपभोक्ता पर उसको लगभग कुल मिलाकर लगभग 50 रुपए खर्च करने पड़ते हैं तो और उस के पास एक एवरेज हम मानें तो लगभग 200 से 300 उपभोक्ता होते हैं इसलिए NCF पूरा एक LCO को मिलना चाहिए या फिर NCF का ज्यादा से ज्यादा हिस्सा 90 परसेंट LCO और 10 परसेंट MSO को मिलना चाहिए क्यूंकि MSO के पास पे चैनल्स का डिस्काउंट और प्लेसमेंट फीस और ज्यादा कस्टमर्स हो जाते हैं इसलिए NCF पर उसको 10 से ज्यादा नहीं मिलना चाहिए । MSO कैरिज फी प्लेसमेंट फी और बहोत कुछ आपने पास रखता है इस लिए नेट वर्क कैपेसिटी फीकेबल ऑपरेटर का अधिकार हो ।
6. उस ही तरह से दूसरे NCF भी 50 चैनल पे ₹ 20 होने चाहिए ताकि कस्टमर पर भी ज्यादा NCF का भार न बढ़े और वो एक सस्ता मनोरंजन देख सके

7. कस्टमर एप्पलीकेशन फॉर्म । MSO कस्टमर की पुरी जानकारी ले लेता है जिस में मोबाइल नंबर भी होता है यह सारी डिटेल किसी और के पास भी जाती है और कस्टमर को मार्किटिंग के कॉल आने शुरू हो जाते है ।। इस पर भी कोई ऐसा परविधान होना चाहिये के जिस से कस्टमर की प्राइवेसी बनी रहे . उस की जानकारी सुरक्षित रहे यह होना भी आवश्यक है..

8. सेट टॉप बॉक्स की सर्विस क्वालिटी यह भी आछी होनी चाहिए। STB पर अभी कुछ भी क्लियर नहीं है जैसा की अभी ज्यादातर MSO ओपेरटर से 350 से 1200 रुपए तक ले रहे हैं और इन दोनों में काफी अंतर है और उस बॉक्स पर लिखा भी होता है की नॉट फॉर सेल पर फिर भी बॉक्स कंपनी या MSO की प्रॉपर्टी रहती है इस पर भी कोई रेगुलेशन होना चाहिए ताकि ये कीमत में भी ज्यादा अंतर ना हो और सर्विस बॉक्स के नाम पर MSO LCO को कोई स्टॉक नहीं देता जिस से ओपेरटर और कस्टमर में काफी टाइम विवाद भी होता है और कस्टमर को अच्छी सर्विस नहीं मिल पाती और फॉल्टी बॉक्स और वारंटी में ख़राब हुए बॉक्स भी LCO को MSO टाइम पर उपलब्ध नहीं करवा पाता।.
9. सर जैसा की आपको ये शिकायत पहले भी मिले होंगी की मार्किट में कुछ DTH कंपनी झूठ बोलकर या NCF में भारी छूट दे देती हैं क्यूंकि उनके पास कोई LCO नहीं होते और वो इस प्रकार से मार्किट से कॉम्पिटिशन ख़तम करने के लिए इस प्रकार कर रही हैं जिस से अंत में उपभोक्ता को ही परेशानी होती है इसलिए मेरी आपसे विनती है की DTH कम्पनीज को NCF में कोई छूट ना देने का भी कोई प्रावधान होना चाहिए
10. सर एक दूसरे और तीसरे टीवी के लिए भी कोई अलग से पालिसी होनी चाहिए ताकि जिस घर में दो या ज्यादा टीवी हैं उनको कुछ अलग से छूट मिल सके और साथ में लॉन्ग टर्म्स पैक्स पर भी कोई फिक्स्ड पालिसी होनी चाहिए उसपर डिस्काउंट के लिए
11. सर एक STB पोर्टिब्लिटी पर भी कुछ साफ़ नहीं है ये भी क्लियर हो की जब अब आप लोग पोर्टिब्लिटी लाने की तैयारी में हो तो अब जो भी नए STB MSO दे रहे हैं वो पोर्टबिल्टी लायक होने चाहिए इस से कस्टमर जो शिफ्ट होते हैं या जो सर्विसेज से खुश नहीं हैं वो ज्यादा पैसा लगाए बगैर किसी और ओपेरटर या MSO से सर्विसेज ले सके
12. सर एक बड़ी प्रॉब्लम इस फील्ड में OTT /IPTV सर्विस से हो रही है इसलिए कृप्या करके इस सर्विसेज को भी NTO /MRP के दायरे में लाएं और एक DD फ्री डिश पर जो पे चैनल्स फ्री दिखाए जा रहे हैं उनको भी या तो सभी के लिए फ्री करवाएं या पे करवाएं इस तरह कस्टमर और ओपेरटर की बीच में काफी बार विवाद हो रहे हैं की फलाना चैनल्स वहां फ्री दिख रहा है और आप उसका पैसा मांग रहे हैं
सर अगर इन पॉइंट्स पर आप लोग कुछ डायन दे कर इस सिस्टम में अगर कोई बदलाव करते हैं तो ये सभी के लिए फायदेमंद होगा और सभी खुश रह कर अपने कम होते व्यापार को फिर से उठा पायेंगें और उपोक्ताओं को एक सस्ता मनोरंजन मिल पाएगा

--
Thanks & Regards

सारे गरीब केबल वाले
धन्यवाद