

अध्याय 3

विपथन हेतु प्रोत्साहन हटाना

3.1 वाणिज्यिक एलपीजी की विकास दर में वृद्धि और घरेलू एलपीजी की विकास दर में कमी

देश में एलपीजी सिलेंडर उपभोक्ताओं की तीन व्यापक श्रेणियों में अर्थात् घरेलू उपभोक्ताओं, गैर-घरेलू गैर-छूट प्राप्त (एनडीएनई) उपभोक्ताओं और ऑटो एलपीजी उपभोक्ताओं को बेचे जाते हैं। लेखापरीक्षा ने 2014 में समान अवधि के प्रति अप्रैल से अक्टूबर 2015 (योजना के क्रियान्वयन के बाद) की अवधि के दौरान बिक्री में वृद्धि के संबंध में इन तीन श्रेणियों के बिक्री पैटर्न की तुलना की। परिणाम नीचे तालिकाबद्ध हैं:

तालिका-3: अप्रैल-अक्टूबर 2014-15 की तुलना में अप्रैल-अक्टूबर 2015-16 के दौरान उपभोक्ताओं की विभिन्न श्रेणियों की बिक्री में वृद्धि

(प्रतिशत में)

माह	घरेलू बिक्री		एनडीएनई पैकड सेल ¹		ऑटो एलपीजी बिक्री	
	2014-15	2015-16	2014-15	2015-16	2014-15	2015-16
अप्रैल	12.0	7.8	-13.3	41.2	-23.0	14.5
मई	17.4	3.5	-11.0	37.0	-24.8	10.2
जून	12.8	10.3	-11.1	28.3	-21.3	6.5
जुलाई	5.8	9.6	-15.8	38.8	-26.0	6.2
अगस्त	11.1	5.2	-13.3	43.7	-25.8	4.5
सितम्बर	17.2	2.5	-3.7	40.0	-20.1	7.8
अक्टूबर	7.5	10.4	-9.9	66.3	-23.8	7.2

पहल (डीबीटीएल) योजना शुरू होने के बाद एनडीएनई और ऑटो एलपीजी सिलेंडरों के कुल बिक्री में काफी वृद्धि हुई। वर्ष 2014-15 में एनडीएनई और ऑटो एलपीजी श्रेणियों की नकारात्मक वृद्धि दर 2015-16 में सकारात्मक हो गई और एनडीएनई बिक्री काफी बढ़ गई।

¹ भरे सिलेंडरों में एलपीजी की बिक्री पैकड सेल कहलाती है। गैर-घरेलू गैर छूट प्राप्त (एनडीएनई) उपभोक्ताओं के मामले में एलपीजी की बिक्री या तो पैक पैकड के रूप में (अर्थात् सिलेंडरों में) या थोक बिक्री के रूप में (अर्थात् टैंकरों के माध्यम से-मुख्य रूप से औद्योगिक उपभोक्ताओं को)।

यह विशेष रूप से योजना की पार्किंग अवधि समाप्त होने के बाद अर्थात् जुलाई 2015 से घरेलू श्रेणी में बिक्री के विकास में कमी के साथ हुआ।

लेखापरीक्षा की राय में गैर-घरेलू भाग की तुलना में घरेलू भाग में कुल व्यापार में वृद्धि दर्शाते हुये विभिन्न उपभोक्ता श्रेणियों के बिक्री पैटर्न में परिवर्तन पहल (डीबीटीएल) योजना के सकारात्मक प्रभाव के कारण हो सकता है क्योंकि पहल (डीबीटीएल) योजना ने दोहरा मूल्य निर्धारण समाप्त कर दिया है जिससे गैर-घरेलू प्रयोग के लिये घरेलू एलपीजी सिलेंडरों में विपथन के लिये प्रोत्साहन पर रोक लगाई।

यद्यपि इस मुद्दे पर आईओसीएल और एचपीसीएल (मई 2016) मौन थे, बीपीसीएल लेखापरीक्षा के निष्कर्षों से सहमत था (अप्रैल 2016)।

3.2 गैर-सब्सिडी वाले घरेलू एलपीजी की व्यापक रूप से बिक्री

घरेलू सीटीसी उपभोक्ता पहल (डीबीटीएल) योजना के अंतर्गत प्रतिवर्ष 12 सिलेंडरों पर सब्सिडी प्राप्त करने के पात्र है। उपभोक्ता 12 के कोटे से अधिक की खपत कर सकता है, लेकिन 12 सिलेंडरों से अधिक की खपत करने के लिये उपभोक्ता को बाजार मूल्य का भुगतान करना होगा और वो सब्सिडी प्राप्त करने का पात्र नहीं होगा। यह मानते हुये कि प्रति घर घरेलू एलपीजी सिलेंडर की राष्ट्रीय औसत खपत 2014-15 में 6.27 थी, यह अनुमान लगाना उचित होगा कि घर में एलपीजी की आवश्यकता सामान्य रूप से वर्ष में 24 सिलेंडर से अधिक नहीं होगी (सब्सिडी के लिये अनुमत कोटे की दोगुनी)। घरेलू उपभोक्ताओं द्वारा गैर-सब्सिडी वाले एलपीजी सिलेंडर की कुल बिक्री में वृद्धि प्रत्यक्ष रूप से योजना के उद्देश्य के सकारात्मक परिणाम की ओर इशारा करती है बशर्ते विपथन हेतु प्रोत्साहन हटाया जाये।

लेखापरीक्षा ने, लेखापरीक्षा में जांच किये गये 34 प्रतिशत नमूनों में वर्ष 2014-15 की तुलना में 2015-16 के दौरान घरेलू गैर-सब्सिडी वाले सिलेंडर की कुल बिक्री में काफी वृद्धि देखी। 2015-16 (अप्रैल से अक्टूबर 2015) के पहले सात महीनों के दौरान 24 एलपीजी सिलेंडरों से अधिक की खपत करने वाले घरेलू उपभोक्ताओं की संख्या 2014-15 में पूरे वर्ष 261.34 प्रतिशत की समान संख्या से बढ़ी जैसा नीचे दर्शाया गया है।

तालिका-3: अप्रैल-अक्टूबर 2014-15 की तुलना में अप्रैल-अक्टूबर 2015-16 के दौरान गैर सब्सिडी वाले घरेलू एलपीजी सिलेंडर की कुल बिक्री का विवरण

ओएमसी का नाम	सक्रिय एलपीजी घरेलू उपभोक्ताओं की संख्या जिन्होंने 2014-15 के दौरान 24 सिलेंडरों से अधिक की खपत की	सक्रिय एलपीजी घरेलू उपभोक्ताओं की संख्या जिन्होंने 2015-16 के पहले सात महीनों (अप्रैल से अक्टूबर 2015) में 24 सिलेंडरों से अधिक की खपत की
आईओसीएल	1,506	5,056
एचपीसीएल	353	1,332
बीपीसीएल	1,211	1,635
कुल	3,070	8,023
खपत में प्रतिशत वृद्धि		261.34

इस प्रकार, 2015-16 में पहले सात महीनों में 24 सिलेंडरों से अधिक की खपत करने वाले घरेलू उपभोक्ताओं की संख्या 2014-15 के पूर्ण वर्ष का 2.6 गुना है। लेखापरीक्षा में यह भी देखा गया कि आईओसीएल में 23,104 घरेलू उपभोक्ताओं (2014-15 के दौरान 12 सिलेंडरों की न्यूनतम खपत करने वाले), एचपीसीएल में 5,662 और बीपीसीएल में 7,993 ने 12 सिलेंडरों से अधिक की खपत की और 2015-16 के पहले सात महीनों के दौरान उनकी खपत 2014-15 के पूर्ण वर्ष से अधिक थी।

यद्यपि लेखापरीक्षा घरेलू गैर-सब्सिडी वाले एलपीजी सिलेंडरों की अधिक खपत से जुड़े जोखिम को उजागर करेगी क्योंकि अतिरिक्त शुल्क और लेवी (अर्थात् सीमाशुल्क, उत्पादशुल्क और मूल्य वर्धित कर अंतर) के कारण वाणिज्यिक और घरेलू गैर-सब्सिडी वाली एलपीजी के बीच मूल्य का काफी अंतर है। शुल्क अंतर को ध्यान में रखते हुये, 14.2 कि.ग्रा. का समान एलपीजी सिलेंडर वाणिज्यिक उपभोक्ता की तुलना में घरेलू गैर-सब्सिडी प्राप्त उपभोक्ता (अक्टूबर 2015 में मुंबई में लागू मूल्य पर) के लिये ₹ 233.20 अधिक होगा। यह अंतर सब्सिडी प्राप्त और गैर-सब्सिडी घरेलू एलपीजी सिलेंडर के बीच मूल्य अंतर से काफी अधिक था, जो अक्टूबर 2015 में ₹ 99.86 था। इसलिये, वाणिज्यिक उपयोग के लिये गैर-सब्सिडी प्राप्त घरेलू एलपीजी के विपथन का जोखिम है।

ओएमसीज ने अपने उत्तर में (अप्रैल/मई 2016) कहा कि उपभोक्ताओं ने निर्धारित अवधि में 12 सब्सिडी वाले सिलेंडरों से अधिक की खपत नहीं की है, जो नियंत्रण आदेश के अनुसार तय सीमा है। इसके अतिरिक्त एचपीसीएल ने कहा कि उपभोक्ताओं ने अधिक सिलेंडर लिये क्योंकि उनकी खपत अधिक है और वितरक को उनकी यथार्थता स्थापित करने के लिये ऐसे उपभोक्ताओं की निगरानी करने की सलाह दी गई है। बीपीसीएल ने कहा कि मामले जहां खपत काफी अधिक है घरों की संख्या के आधार पर उच्च कोटे वाले अलग किये गये उपभोक्ता थे।

बीपीसीएल का उत्तर तथ्यात्मक रूप से गलत है क्योंकि लेखापरीक्षा ने विशेष रूप से अलग निकाले हुये उपभोक्ताओं के नमूना डाटा को अलग किया। ओएमसीज का तर्क कि 12 सब्सिडी वाले एलपीजी सिलेंडरों की सीमा न बढ़ाना सराहनीय है। तथापि, गैर-सब्सिडी वाले घरेलू सिलेंडरों को वाणिज्यिक उपभोक्ताओं के लिये विपथित करने की संभावना दोनों के बीच दिये गये अधिक मूल्य अंतर पर ध्यान देने की आवश्यकता को दोहराया गया है।

उपरोक्त पहलू पर अध्याय 10 में दिये गये निष्कर्ष के उत्तर में, एमओपीएनजी ने कहा (जून 2016) कि वाणिज्यिक एलपीजी सिलेंडरों की बिक्री ने पिछले वर्ष की समान अवधि की तुलना में अप्रैल 2015 से मार्च 2016 की अवधि में 39.3 प्रतिशत की वृद्धि दर दर्ज की; जबकि घरेलू एलपीजी सिलेंडरों ने केवल 7.1 प्रतिशत वृद्धि दर्ज की। यह पहलू (डीबीटीएएल) योजना के क्रियान्वयन के साथ घरेलू सब्सिडी वाले एलपीजी के परिवर्तन को कम करने के कारण हो सकता है।

उत्तर को इस तथ्य के प्रति देखा जाना चाहिये कि यद्यपि, वाणिज्यिक एलपीजी सिलेंडरों में वृद्धि हुई थी, वर्ष 2014-15 की तुलना में 2015-16 के दौरान घरेलू गैर-सब्सिडी वाले सिलेंडरों के संबंध में भी काफी वृद्धि दर्ज की गई थी। ऐसे मामले में, लेखापरीक्षा ने वाणिज्यिक और घरेलू गैर-सब्सिडी वाली एलपीजी के बीच मूल्य अंतर को ध्यान में रखते हुये घरेलू गैर-सब्सिडी वाले एलपीजी सिलेंडरों की अधिक खपत से जुड़े जोखिम को उजागर किया।

लेखापरीक्षा ने पहल (डीबीटीएल) योजना के क्रियान्वयन के बाद वाणिज्यिक उपभोक्ताओं को एलपीजी सिलेंडरों की बिक्री में काफी वृद्धि देखी। तथापि, सब्सिडी प्राप्त करने के पात्र न होने वाले घरेलू एलपीजी सिलेंडरों की कुल बिक्री में भी काफी वृद्धि हुई, जो विपथन का जोखिम बढ़ाता है, विशेष रूप से उपभोक्ताओं की दो श्रेणियों में कर और लेवी में अंतर के कारण सब्सिडी के लिये अपात्र घरेलू एलपीजी सिलेंडरों और वाणिज्यिक एलपीजी सिलेंडरों के बीच महत्वपूर्ण मूल्य अंतर को ध्यान में रखते हुये।