

RAJYA SABHA

Thursday, the 18th August, 1994/27th
Shravana, 1916 (Saka)

The House met at eleven of the clock,
Mr. Chairman in the Chair.

MEMBER SWORN

SHRI JOYANTA ROY (West Bengal).

OBITUARY REFERENCE

MR. CHAIRMAN: Hon. Members, I refer with profound sorrow to the passing away of Shri Rao Gopala Rao, a former Member of the Rajya Sabha from the State of Andhra Pradesh on the 13th August, 1994 at Madras.

Shri Rao was born in January, 1937 in East Godavari district in Andhra Pradesh. A social worker, Shri Rao started his political career in 1953 under the patronage of the late Loknayak Jayaprakash Narayan and Madduri Annapurnaiah.

Shri Rao Gopala Rao acquired fame as a theatre artiste and entered the field of cinema in 1966. He was widely known for his role in the film "Muthyala Muggu" and was also recipient of many awards and titles for acting, direction and production of films by several prestigious cultural organisations.

Shri Rao was a Member of the Andhra Pradesh Legislative Council from 1984 to 1985 and later was a Member of the Rajya Sabha from April 1986 to April, 1992.

We deeply mourn the passing away of Shri Rao Gopala Rao.

I request the Members to rise in their places and observe silence as a mark of respect to the memory of the departed.

(Hon. Members then stood in silence for one minute)

MR. CHAIRMAN: The Secretary-General will convey to the members of the bereaved family our sense of profound sorrow and deep sympathy.

ORAL ANSWERS TO QUESTIONS

*341. [The Questioner (Shri V. Hanumantha Rao) was absent. For answer vide. col. 25 infra.]

Marketing tie-ups of ITDC with Foreign Companies

*342. SHRI YERRA NARAYANASWAMY:
SHRI SURESH PACHOURI :†

Will the Minister of CIVIL AVIATION AND TOURISM be pleased to state:

(a) whether the ITDC has been permitted to enter into marketing tie-ups with various companies abroad;

(b) how this will help the ITDC to tide over its poor profitability position;

(c) whether the ITDC has identified the causes for its poor earnings; and

(d) if so, the corrective steps proposed in the matter?

THE MINISTER OF STATE IN THE MINISTRY OF CIVIL AVIATION AND TOURISM (SMT. SUKHBANS KAU): (a) ITDC can enter into marketing tie-ups on its own. This does not require any prior permission from the Government.

(b) to (d) ITDC has never incurred losses since its inception. Its financial performance during the last three years has been very encouraging as indicated below:—

	(Rs. in crores)		
	1991-92	1992-93	1993-94 (Provl.)
Turnover	139.60	158.39	187.31
Operating Profit	15.86	19.92	33.15
Net Profit (Before Tax)	5.59	9.65	24.24

The marketing tie-ups if finalised, will improve ITDC operations further.

श्री सुरेश पचौरी: माननीय सभापति जी, मैं आपके माध्यम से माननीय मंत्री जी से यह जानना चाहूंगा कि क्या आई.टी.सी. ने 1993-94 में एम.ओ.यू. पर हस्ताक्षर

†The Question was actually asked on the floor of the House by Shri Suresh Pachouri.

किये थे, इंटरनेशनल होटल चेन के साथ। और यदि हां, तो सहमति ज्ञापन का लक्ष्य क्या था? क्या आई.टी.सी. ने 1993-94 में जो लक्ष्य रखे थे उन लक्ष्यों की प्राप्ति हो गयी है? और साथ ही क्या 1994-95 में पुनः एम.ओ.यू. पर हस्ताक्षर सरकार द्वारा किये गये हैं? यदि किये गये हैं तो उसके लक्ष्य क्या हैं और उन लक्ष्यों की प्राप्ति के लिये सरकार के क्या प्रस्ताव हैं?

SHRIMATI SUKHBANS KAUR: Sir, the MOU is a performance contract between a public enterprise and the Government. Under the system, a draft is prepared for the public enterprises and after the approval of the Board of Directors, it is discussed and negotiated with the Ministry with the assistance of *ad hoc* task force. The targets that were set for 1993-94 were: turnover, Rs. 183 crores, gross margin (profit before interest, tax and depreciation), Rs. 22 crores; profit before tax, Rs. 11 crores; the number of persons to be trained, 3,060, and productivity per employee, that is, the turnover per employee, 2.31 lakhs. We have achieved these targets. In fact, I am happy to inform the House that we have done better than what the targets were. We have provisionally achieved the targets—the level of turnover being Rs. 187.31 crores; gross margin, Rs. 33.15 crores; profit before tax, Rs. 24.24 crores, the number of persons trained were 4,144 and the productivity per employee was Rs. 2.39 lakhs. The targets for 1994-95, Sir, have been set for turnover at Rs. 197 crores; gross margin at Rs. 26 crores, profit before tax at Rs. 16.5 crores; the number of persons to be trained at 3400 and the productivity per employee at Rs. 2.36 lakhs.

श्री सुरेश पञ्चोरी: माननीय सभापति जी, पूर्व में आई. टी. सी. ने पांच इंटरनेशनल ग्रुप्स के साथ मार्केटिंग करने के लिये बावंधीत की थी। इसमें मेसर्स ओडनर होटल्स रिपब्लिकेटिक्स, मेसर्स गोलडन टुरिप बलईबाइड होटल्स लिमिटेड, मेसर्स टूरिस्टास फोर्टे, लंदन-जिसमें अशोक होटल चर्चरह शामिल थे, मेसर्स रेडिसन होटल कारपोरेशन और दि ट्रस्ट आफ स्टेशन रेस्टोरेंट, मास्को। इनके जो एग्रीमेंट थे, उन एग्रीमेंट्स की अब भी समाप्ति हो चुकी है। तो मैं आपके माध्यम से यह जानना चाहूंगा कि क्या अभी सरकार आई.टी.सी. की जो मार्केटिंग कर रही है, इन इंटरनेशनल ग्रुप्स को यई-अप करने के बाद जो उसका एग्रीमेंट था, वह समाप्ति होने के बाद अब किस ढंग से आई. टी. सी. मार्केटिंग कर रही है और जो इंटरनेशनल लेवल पर यई-अप हुआ है उससे आई. टी.

सी. की जो परफरमेंस है, वह किस रूप में प्रभावित हो रही है, यह मैं आपके माध्यम से मंत्री महोदय से जानना चाहता हूँ।

SHRIMATI SUKHBANS KAUR: Sir, the first part of the question relates to negotiations and tie-ups to improve the working of the ITDC and it is a constant process. We are in the process of talking to foreign chains. Nothing has been finalised as yet. We have taken certain measures to improve the performance of the ITDC. As I had said earlier, the figures which I gave were indicative of the fact that the performance of the ITDC had improved considerably. We have taken certain steps to further improve the working of the ITDC.

Sir, tourism today is one of the fastest growing industries in the world and to be able to get our fair share, we have not only to improve our infrastructure but also market our existing infrastructure. The ITDC is one of the largest hotel chains. We have marketed the ITDC internationally through brochures, advertisements, electronic media, pamphlets and through participation in the international travel fairs and seminars. We have offered special packages like the LTC package. We have an agreement with the Air India by which we are offering accommodation at concessional rates. We are giving discount on room tariffs to those who travel by the Indian Airlines. We are giving 15 % special discount on room tariffs for people who fly on the Indian Airlines. We are also trying to improve our product and the facilities in the Hotels. In the last three years, we have spent an amount of Rs. 10 crores. During 1994-95, we are spending Rs. 6 crores and in the next year we are going to spend Rs. 10 crores. We also trying to improve the customer satisfaction. We are bringing in a scheme by which we will try to give a very good service to our customers in all spheres of our working. We have also tried to improve our management. The House will be glad to know that whereas our turnover has increased by only 18%, our profits have increased by almost 150 %.

श्री बगदीश प्रसाद माधुर: सभापति महोदय, मैं हिन्दी में सवाल कर रहा हूँ और मैं यह चाहूंगा कि मंत्री महोदय मेरे प्रश्न का जवाब हिन्दी में दें और यदि न दे सकें तो अंग्रेजी में दें। इसमें दो बातें निकलती हैं। मेरे सहयोगी जिन्होंने प्रश्न किया था, उनको इस का उत्तर नहीं मिला।

जब आप टाई-अप की बात कर रहे हैं जो मार्केटिंग तक ही सीमित है... (व्यवधान)

श्री सुरेश पचौरी: माधुर जी, उत्तर मिल चुका है।

श्री जगदीश प्रसाद माधुर: खैर आप तो सेटिस्फाईड होंगे, आखिर उनके पीछे बैठे हैं (व्यवधान) जो एम.ओ.यू. की बात कही थी, उसमें यह बात नहीं थी। यह मार्केटिंग तक ही सीमित है अथवा क्योंकि चर्चा हो रही है खास तौर से अशोक होटल के विषय में कि इसको प्राइवेटाइज किया जा रहा है। प्राइवेटाइजेशन में क्या यह टाई-अप शामिल है और अगर प्राइवेटाइजेशन हो रहा है तो किस कंटीनर से हो रहा है या यह केवल मार्केटिंग स्ट्रेटजी है और भारत के अन्दर जो हमारे आई.टी.सी.सी. के होटल हैं How would they be working under these tie-ups?

कुमारी सरोज खापर्डे: अभी तो आप हिन्दी में जवाब मांग रहे और अब आपने अंग्रेजी बोलना शुरू कर दिया। (व्यवधान)

श्री जगदीश प्रसाद माधुर: मैंने उनकी सहायता के लिए कहा है। मैंने कहा कि जो विदेशी बन्ध है इन बन्धनों के अधीन किस तरह से हमारे स्वदेशी होटल प्रभावित होंगे और उनको कैसे कठिन पड़ेगा?

श्रीमती सुखबंस कौर: सभापति जी, मैं कोशिश करती हूँ। पहले तो यह चीज समझनी चाहिये कि जो एम.ओ.यू. है, वह एक अलग चीज है; गवर्नमेंट के साथ पब्लिक सेक्टर अंडरटेकिंग के होते हैं, वह साइन करती है। जैसे मैंने बताया कि पहले ड्राफ्ट प्रिपेयर होता है। वह देखते हैं कि इस कम्पनी की परफॉरमेंस कैसी हो सकती है और टारगेट सेट होता है और जो एम.ओ.यू. गवर्नमेंट के साथ होता है और जो टारगेट हमने सेट किया था हमने बहुत अच्छी तरह से पूरा किया है और उससे भी आगे जा कर हमने अच्छा काम किया है। हमें डिपार्टमेंट आफ पब्लिक इंटरप्राइजेज से जो रेटिंग मिली है वह आई.टी.सी.सी. होटल्स को "एक्सीलेंट" की मिली है।

जो आई.आई.एम., इंडियन इंस्टीट्यूट आफ मैनेजमेंट कलकत्ता है, उसने हमारे एम.ओ.यू. की परफॉरमेंस को नोटवर्दी बताया है और जो "मार्ग" है, जो रिसर्च करवे है, उन्होंने आई.टी.सी.सी. को, जो सर्विस सेक्टर एंटरप्राइजेज है उसमें जो 12 में से 1 बताया है। तो बहुत अच्छी हमारी परफॉरमेंस है।

जो आपके सवाल का दूसरा भाग है। जहां तक टाई अप्स हैं इनके बारे में अभी हम कुछ नहीं बता सकते हैं कि क्या कर रहे हैं। लेकिन इनका प्राइवेटाइजेशन करने की

बात नहीं है अभी। यह है कि जहां हमें कुछ फायदा मिल सके, हमारी मार्केटिंग में, और कुछ ट्रेनिंग में, कुछ टेक्नालाजी में इम्प्रूवमेंट हो। तो जो हमारी मार्केटिंग होगी उसके इम्प्रूवमेंट के लिए फॉरेन चेन्स के साथ टाई अप्स हैं। यह कोई प्राइवेटाइजेशन के लिए नहीं है।

श्री जगदीश प्रसाद माधुर: तो मैं यह समझूँ कि आपने कह दिया है कि प्राइवेटाइजेशन का कोई सवाल नहीं है।

श्रीमती सुखबंस कौर: यह एक कान्सटेंट प्रोसेस है। आज मैं इसका जवाब "हां" या "ना" में नहीं दे सकती हूँ। यह देखेंगे किसी टाइम कि क्या होता है।

श्री चतुर्गुण मिश्र: सभापति महोदय, राजकीय क्षेत्र में होटल जैसा उद्योग शुरू करने का एकमात्र उद्देश्य था कि यहां से पैसा कमाकर जनरल रेवेन्यू को दिया जाएगा ताकि देश का कल्याण हो। हम लोगों का उल्टा ही नतीजा हुआ। इन होटलों में कोई बिलो पावर्टी के लोग रहने के लिए नहीं जाते हैं कि जिनके लिए आपको सब्सिडी देनी हो। एफ्लुएंट सेक्सुअल के लोग ही उनमें जाते हैं। हम जानना चाहते हैं कि क्या सरकार ने इस गम्भीर विषय पर कोई जांच करवाई है कि इनका मुनाफा कैसे बढ़े ताकि इन सबसे हमारे जनरल रेवेन्यू में मदद हो जबकि हो रहा है बिल्कुल उल्टा।

इसी के साथ-साथ मैं जानना चाहता हूँ कि जो विदेशों से आप संबंध कायम कर रहे हैं हमारे यहां के होटलों का, उसमें विदेशों से जो टूरिस्ट आएंगे उनके भी बढ़ाने की बात होगी या सिर्फ आपको बुद्धिदान देंगे या भारत के मैनेजमेंट को? अगर विदेश से कुछ ज्यादा टूरिस्ट्स आएंगे उसका कोई सर्वेनामा किया गया हो तो उसको भी बता दीजिए, नहीं तो सिर्फ अगर बुद्धिदान के लिए होता है तो वह भी बता दीजिए।

श्रीमती सुखबंस कौर: जो आई.टी.सी.सी. का रोल रहा है उसमें हमारा कुशल परपब था। एक तो हमारा प्रमोशनल है और दूसरा हमारा कार्पोरेटल है। दोनों में आई.टी.सी.सी. ने बहुत अच्छा रोल अदा किया है। जहां तक प्रमोशन है, ऐसी जगहों में जहां कि कोई प्रयावेट सेक्टर नहीं जाना चाहता था क्योंकि वहां अभी तो रिटर्न्स होंगे या रिटर्न्स नहीं होंगे, बैकवार्ड रीजन्स है, हिली एरियाज है, कहीं भी, आई.टी.सी.सी. ने जाकर होटल खोले हैं और उस एरिया को प्रमोट किया है। जैसा मैंने पहले बताया कि आई.टी.सी.सी. कभी भी लासेज में नहीं रहा। यह सही है कि शायद उसका मुनाफा नहीं कमाया जितना कमाना चाहिए था। लेकिन अब पिछले दो साल में तकरीबन हमारी जो वर्किंग कैपिटल है उसमें तकरीबन 10 परसेंट

रिटर्न मिल रहा है। मैं समझती हूँ कि यह अच्छा है। हम कोशिश करेंगे कि इसको भी और बढ़ाया जाए।

दूसरा जो आपने टाइम्स अप्स का सवाल किया तो ये सिर्फ टेक्नालाजी के लिए नहीं है। यह एक जरूरी हिस्सा है, इम्पारटेड हिस्सा है जो हम ये टाइम्स अप्स करेंगे। ये डिफिनिटली बाहर के टूरिस्टों में अच्छे नाम होते हैं जिनको बाहर के लोग जानते हैं। जो इंटरनेशनल चेन्स होती है उनसे बुकिंग में और रिजर्वेशन में फायदा मिलता है। एक विदेशी टूरिस्ट अमेरिका में किसी चेन में रहता है तो उसकी जानी पहचानी चेन होती है, अगर वह हिन्दुस्तान में भी होगी तो वह जरूर वहां रहेगा और उसका जरूर फायदा मिलेगा।

कुमारी सरोज खापरडे: मैं आपके माध्यम से माननीय मंत्री महोदय से एक छेदा-सा सवाल पूछना चाहती हूँ। दिल्ली में हम कई अरसे से एक बात देख रहे हैं कि विदेश के हमारे जो विदेशी टूरिस्ट दिल्ली में आते हैं, राजधानी में आते हैं, ऐसा अक्सर पाया गया है कि ये विदेशों से आने वाले टूरिस्ट जो है ये आई.टी.डी.सी. के होटल्स में रहना ज्यादा पसंद नहीं करते हैं और ये प्रायवेट होटलों में जाकर ठहरते हैं। मैं माननीय मंत्री महोदय से जानना चाहूंगी कि इसका क्या कारण है, क्या वजह है कि विदेश से आने वाले हमारे टूरिस्ट जो हैं वे प्रायवेट होटलों में रहना ज्यादा पसंद करते हैं? या क्या इसका कारण यह तो नहीं है कि आई.टी.डी.सी. में उनको जिस प्रकार की सहूलियतें चाहिए, फैसिलिटीज चाहिए उनकी कुछ कमी है या उनकी देखभाल की कोई कमी है या उनको और कुछ चीजों की कमी है? मंत्री महोदय इसका उत्तर देने की कोशिश करें।

श्रीमती सुखबंस कौर: पहली बात तो यह सही नहीं है कि हमारे पास नहीं रहते हैं। विदेशी हमारे पास रहते हैं, फारेनर्स रहते हैं। फारेन एक्सचेंज हम कमते हैं। हां यह हो सकता है कि दूसरी चेन्स में भी रहे। इसमें दो बातें हैं। पहली बात तो यह है कि हमारे आई.टी.डी.सी. में वैरियस कैटेगरीज आफ होटल्स हैं। हमारे पास फाइव स्टार होटल्स हैं, हमारे पास थ्री स्टार होटल्स हैं, हमारे पास टू स्टार और वन स्टार होटल्स हैं। जब इनकी मार्केटिंग होती है तो जिन चेन्स के पास सिर्फ फाइव स्टार होटल होता है वह एडवांटेज में रहता है क्योंकि जहाँ भी अगर कलकत्ता, बम्बई, दिल्ली तीन-चार जगह एक टूरिस्ट ने रहना हो तो वह फिर प्रेफर करेगा कि एक ही चेन में मैं रहूँ। दूसरी बात यह है कि जो हमारे फैंक्ट्स एंड फिगर्स अब हैं जो इंप्रूवमेंट है तो इससे जरूर मालूम होता है कि लोग रहते हैं, पसंद करते हैं और हमारी पारफॉरमेंस अच्छी है। सर, इसके अलावा... (व्यवधान)

MR. CHAIRMAN: Dr. Biplab Dasgupta.

श्रीमती मीरा दास: अच्छी नहीं है।

श्रीमती सुखबंस कौर: अगर पारफॉरमेंस अच्छी न हो... (व्यवधान) देखिए हमेशा अच्छी, इसको और अच्छा करना There is always room for improvement. और हम कोशिश कर रहे हैं, लेकिन यह कहना कि बिल्कुल अच्छी नहीं है तो फैंक्ट्स एंड फिगर्स से कम से कम हमें सैटिस्फ़ेशन होता है और पैसा आता है। हमने पिछले दो साल में जितना पैसा कमाया यह इंडिकेशन है कि यह हमारा काम पहले से अच्छा है और आगे से और अच्छा करने की कोशिश हम कर रहे हैं।

DR. BIPLAB DASGUPTA: Sir, if you look at the tourist literature, as distributed by the ITDC, it would seem as if Eastern India is not a part of India; because most of the tourist places which are advertised I am not complaining about it, are located in northern India, in Central India, may be in Western India, in South India. But the tourist places in eastern India which are viable, which can be developed, generally do not figure prominently in the tourist literature and the foreign tourists never come to know about these places. On the other hand, so far our orientation has been towards the Western tourists. Now, the East is becoming economically bigger. China is a big market. The South Asian countries and Japan are also expanding. So, there is a tremendous possibility of increasing traffic manifold in the East. If that is done then the Calcutta Airport has to play a very, very important role in this. But, unfortunately, my impression is that not enough attention is being given by the Government to ensure that such traffic is increased. Negotiations with the foreign airlines should be undertaken to explore the possibility. There are no efforts from the Government. I am putting this question to the Government whether it is really interested in developing Eastern India as a place of tourist attraction and also for other activities which might even give a boost to the Calcutta airport.

MR. CHAIRMAN: Particularly the Buddhist circuits.

SMT. SUKHBANS KAUR: Sir, we try to attract tourists from all over the world and it is correct that people from China and Japan are travelling more now than they were travelling

before. It is not true that we are trying to ignore that area. We are definitely trying to get people from the East and also promoting the Eastern part of our country. We have tried to promote the Buddhist circuit which has very important pilgrim centres and we also signed loans with the OECF and the work is going on in UP., Bihar and Andhra Pradesh also. And, as far as having hotels is concerned, one thing I would like to mention here and it is that the Members must appreciate that Tourism is a State subject. It is primarily the work of the State Government to promote tourism. We in the Department of Tourism do give a certain amount of financial assistance and we have not over-looked the East in any way. I can assure you that we will do whatever is possible to promote tourism in the East from within the country and outside.

MR. CHAIRMAN: Question No. 343, Shri Viren J. Shah.

**Contract with Carey Limousine N.Y. Inc.
by Air India**

*343. SHRI VIREN J. SHAH:†

SHRI PRAMOD MAHAJAN:

Will the Minister of CIVIL AVIATION AND TOURISM be pleased to state:

(a) whether it is a fact that Air India has a contract with Carey Limousine, N.Y. Inc. for providing limousine service to passengers in New York and elsewhere;

(b) whether competitive bids were invited for limousine service in New York and elsewhere and if so, whether this was the best offer;

(c) whether it has been brought to the notice of Government that Carey Limousine N. Y. Inc. charge Air India \$ 75 per trip for this service from New York city to JFK Airport;

(d) whether it is a fact that an individual can get such service for \$ 35 or even less and if so, what are the details in this regard;

(e). what are the reasons for which nearly 2.5 times the rate is being given to Carey Limousine N.Y., Inc; and

†The Question was actually asked on the floor of the House by Shri Viren J. Shah:

(f) what steps Government propose to take to save this avoidable additional outflow from Air India?

THE MINISTER OF CIVIL AVIATION AND TOURISM (SHRI GHULAM NABI AZAD): (a) to (f) A statement is laid on the Table of the Sabha.

Statement

(a) Air India has agreement with Carey International for providing Limousine Service to members of the Maharaja Club at New York and other selected destinations in its network.

(b) Comparative rates were ascertained, scrutinised and negotiated, for the Limousine Service at New York and other destinations.

(c) No, Sir, Such decisions are taken by Air India on commercial consideration.

(d) According to the information available, the total taxi fare from New York city (Manhattan) to JFK Airport would be \$ 48 to \$53 including Taxes/Tolls and Tips depending upon the point of origin.

(e) and (f) According to Air India Carey International provides a very high quality and upmarket service with the latest models of limousines in immaculate condition. Air India has made arrangements, through Carey International to provide high quality, personalised service to its passengers who include Chief Executives of Companies, Export Houses, Banks and Public Sector Undertakings to attract high yield traffic, who, otherwise travel by some other airline.

SHRI VIREN J. SHAH: Mr. Chairman, Sir, may I draw the attention to the question and the reply which is laid on the Table, except the (a) part which is a factual statement? In (b), (c), (d), (e) and (f) I think, there are a lot of factual inaccuracies. I want to submit that from my own experience, I ask this question, and I want to give the details to the hon. Minister so that he can verify. I am not attributing any *mala fides* to Air India. But when I find that 75 dollars per trip are being given, when one could get it for 35 dollars, I want the Government and Air India to look into it. That is number one. On June 12, I went by a Limousine from Manhattan