

જિઓ ઇફેક્ટ: ગ્રાહકોને ખુશી, ટેલિકોમ સેક્ટરને ગમ...

ધરતીકંપ આવે પછી, આફ્ટર શોકસ આવતા હોય છે. ટેલિકોમ ક્ષેત્રે પણ જિઓના ભૂકંપ પછી આફ્ટર શોકસ આવી રહ્યા છે. એમાં ડેટાવિન્ડ જોડાઈને જિઓને પડકારે એવી શક્યતાઓ વચ્ચે જિઓ પ્લાને ટેલિકોમ સેક્ટરના સમીકરણ બદલી નાંખ્યાં છે. ગ્રાહકો માટે અત્યારે તો અચ્છે દિન ચાલી રહ્યા છે પણ બહુ જલદી સ્થિતિ પલટાશે તે નક્કી છે.

મૈત્રી પટેલ. aarpar@gmail.com

ધરતીકંપ આવે પછી, આફ્ટર શોકસ આવતા રહેતા હોય છે. ટેલિકોમ ક્ષેત્રે પણ જિઓના ભૂકંપ પછી આફ્ટર શોકસ આવી રહ્યા છે. લેટેસ્ટ હવે એમાં ડેટાવિન્ડ જોડાઈને જિઓને પડકાર ફેંકે એવા ન્યૂઝ છે. ખેર, રિલાયન્સના જિઓ પ્લાને ટેલિકોમ સેક્ટરના તમામ સમીકરણ બદલી નાંખ્યાં છે. ગ્રાહકો માટે તો અત્યારે અચ્છે દિન ચાલી રહ્યા છે, તો બીજી તરફ ટેલિકોમ સેક્ટરને માટે માઠા દિવસો છે.

રિલાયન્સ બિઝનેસને ક્ષેત્રે હાહાકાર જ મચાવતું રહ્યું છે. યાર્ન સેક્ટરમાં તેણે જે ભાવે પગપેસારો કર્યો હતો, પછી યાર્ન બનાવતી કેટલીય કંપનીઓ ધખાય નમ: થઈ ગઈ હતી. હવે ટેલિકોમ ક્ષેત્રમાં મુકેશ અંબાણીએ પગપેસારો કરીને આ સેક્ટરની કેટલીય કંપનીઓને ધ્રુજાવી મૂકી છે. રિલાયન્સ કંપનીનો જિઓ પ્લાન સાવ મફતમાં મોબાઈલના ઉપભોક્તાઓને જલસા કરાવી ગયો છે. બસ એકે રૂપિયો ખરચવાનો નહીં અને નેટ સેવાનો ઉપયોગ કરતા રહેવાનું, લટકામાં ફોન સેવા પણ મફત. બોલો, મફતમાં છપ્પનભોગ કોણ આપે? જિઓ એવા જ છપ્પનભોગ લઈને આવ્યું કે તરત જ દેશના લાખો મોબાઈલ ફોન વાપરનારાઓએ જિઓને વધાવી લીધું. રિલાયન્સની એ પ્રમોશનલ ઓફર સામે ટ્રાઈમાં ફરિયાદ પણ થઈ છતાં બીજી પ્રતિસ્પર્ધા કંપનીઓને કોઈ રાહત નહીં મળી. કદાચ, દેશમાં નાણામંત્રી તરીકે મનમોહનસિંહે શરૂ કરેલી ઉદારીકરણની નીતિના ફળ ગ્રાહકોને મળ્યા એમ કહીએ તો ચાલે. ઉદારીકરણની નીતિને પગલે કેટલીય વિદેશી કંપનીઓ ભારતમાં આવી ગઈ. વિદેશમાં વખણાતી પ્રોડક્ટ ભારતમાં મળતી થઈ અને બ્રાન્ડેડ ચીજો ભારતીયોના મન મોહી ગઈ. પરંતુ આ ચીજોના ભાવ તો સામાન્ય વ્યક્તિના ગજવાને પરવડે એવા નથી તેને કારણે એ ઉદારીકરણ સમાજના ઉપલા કે ઉચ્ચ મધ્યમવર્ગને ફળ્યું એમ કહી શકાય. પહેલી વખત સામાન્ય મજૂર સુધી ઉદારીકરણના ફળ ચાખવા મળ્યા હોય તો મોબાઈલ સેવામાં.



શરૂઆતમાં જ્યારે મોબાઈલ ફોન સેવા આપણે ત્યાં શરૂ થઈ ત્યારે મોબાઈલ સેવા આપનારી કંપનીઓ આઉટ ગોઈંગ કોલના ઊંચા દામ વસુલતી હતી જ, પણ સાથાસાથ ઈનકમિંગ કોલના ચાર્જ પણ વસુલતી હતી. આ કારણથી એ શ્રીમંતો માટેની જ ફોન સેવા બની રહી હતી. ધીરે ધીરે કોલના ભાવ ઘટ્યા અને ઈન કમિંગ કોલ ફ્રી થયા એ સાથે એમાં વધુ ને વધુ લોકો જોડાતા ગયા. એ પછી તો સ્માર્ટ ફોનનો જમાનો આવ્યો અને રિલાયન્સનું સૂત્ર કર લો દુનિયા મુઠ્ઠી મેં.. ઘણુંક સાચું પડી ગયું હતું. ઈન્ટરનેટ સેવા મળતી હોવાને કારણે જે કામો કોમ્પ્યુટર પર થતા હતા, એ કામો ફટાફટ હાલતા ચાલતા મોબાઈલ ફોનથી જ થવા માંડ્યા. એમાં વળી સોશ્યલ મિડિયાએ કાઠું કાઢ્યું, તેને કારણે પણ મોબાઈલનો વપરાશ વધવા માંડ્યો. આ સ્થિતિમાં જો

મોબાઈલના દર ઊંચા રહે તો વપરાશ ઓછો જ રહે. જો વધુ ને વધુ ગ્રાહકો મેળવવા હોય તો ફોન દર અને ઈન્ટરનેટ સેવાના દર ઘટાડવા પડે એ ગણિત સાચું, પરંતુ તારું મારું સહિયારું ચાલતું હોય, ત્યારે કોણ પહેલ કરે?

વધુ ગ્રાહકો મેળવવા માટે ગુજરાતમાં અખબારોમાં ગિફ્ટ કૂપનનો એક વાયરો શરૂ થયો હતો, એમ મોબાઈલ કંપનીઓમાં પણ કોલ રેટ અને નેટ રેટ મામલે સ્પર્ધા શરૂ થઈ હતી. એમ તો સરકારી બીએસએનએલ પાસે વિશાળ નેટવર્ક હોવા છતાં તેના સરકારીકરણને કારણે એ કંપની ખાનગી કંપની સામે કાઠું કાઢી શકી નહીં. જોકે આજે પણ બીએસએનએલ અન્ય કંપનીઓ કરતાં એક કદમ આગળ હોવા છતાં ઘણા ગ્રાહકોને સંતોષ આપી ન શકવાને કારણે જ પછડાઈ રહી છે.

એ સંજોગોમાં મોબાઇલ ફોન ક્ષેત્રના મુખ્ય ખેલાડીઓ ખાનગી કંપનીના જ રહ્યા. જેમ જેમ ગ્રાહકો વધે એમ એમ નેટવર્ક પણ વિસ્તારવું પડે. એ માટે નાણાં લગાવતા રહેવું પડે. એ કારણે મોબાઇલ નેટવર્ક પૂરાં પાડતી નાની કંપનીઓ ઝાઝી ટક્કર લઈ ન શકી અને બિગ પ્લેયર્સ એ નાની કંપનીઓને ગળવા માંડ્યા. સરવાળે કેટલીય કંપનીઓ એક બીજા સાથે મર્જ થઈ ગઈ. બહુ જાણીતી હય કંપનીને વોડાફોને ખરીદી લીધા બાદ મુખ્ય ખેલાડીઓમાં વોડાફોન, એરટેલ અને આઈડિયા રહ્યા હતા. બીજી ટેલિનોર જેવી નાની કંપનીઓ પણ બજારમાં ટકી રહેવા માટે જોર લગાવતી રહી છે, પણ તેઓ ખાસ આગળ વધી શકી નથી. રિલાયન્સ પણ આ



પહેલાં ટેલિકોમ ક્ષેત્રે ભાગ્ય અજમાવી જોયું હતું, પણ તેને ખાસ સફળતા મળી ન હતી. મુકેશ અંબાણીએ ટેલિકોમ સેક્ટરમાં એડીયોટીનું જોર લગાવી દીધું અને જિઓ સાથે ઝંપલાવ્યું. બધી જ સેવા મફત આપવાની જાહેરાત સાથે રિલાયન્સ ગ્રાહકોને તાણી જવા માંડી, તેથી સફાળી જાગેલી બીજી કંપનીઓએ પણ પોતાના ગ્રાહકોને જાળવી રાખવા માટે જિઓ સાથે સ્પર્ધાની ચોપાટ માંડવી પડી. આ લખાય છે, ત્યારે ૧લી એપ્રિલથી જિઓ પ્રાઈમ મેમ્બરશિપ ઓફર શરૂ કરશે. મતલબ કે મફતિયા કોલ, નેટ બંધ થશે. જિઓએ મફત ઈન્ટરનેટ અને ફોન સેવાની ટેવ પાડ્યા બાદ બિઝનેસનો ખેલ શરૂ કરવાની તૈયારી કરી લીધી છે. પ્રાઈમ મેમ્બરશિપ માટે ૯૯ રૂપિયા ભરવાના. કરોડો ગ્રાહકો મેમ્બર બને એટલે તમે આ મેમ્બરશિપના ૯૯ રૂપિયા લેખે હિસાબ માંડો તો

પણ રિલાયન્સની ઝોળી ભરાઈ જવાની ધારણા છે. એ પછી મહિને ૩૦૦ રૂપિયા ભરવાના જેમાં ૨૮ દિવસો માટે ૨૮ જીબી ડેટા ફી મળશે એ પણ જાજ નેટવર્કથી. મતલબ કે દરરોજ એક જીબી ડેટા ઉપયોગ કરી શકાશે.

રિલાયન્સના જિઓ પ્લાન સામે ઝીક ઝીલવા માટે એરટેલ, વોડાફોન અને આઈડિયાએ પણ પોતાના દર ઘટાડવા માંડ્યા છે. એ ઓછું હોય એમ મોટી જિઓ ઈફેક્ટ એ આવી કે વોડાફોન અને આઈડિયાએ મર્જર કરવું પડ્યું. આ બંને કંપનીઓ એકબીજામાં ભળી રહી છે. એ માટે મંજૂરી મળી ગઈ છે. એ સાથે જ વોડાફોન-આઈડિયાના મર્જરથી બનનારી નવી કંપની દેશની નંબર વન કંપની બની જશે. બીજી તરફ એરટેલ છે, તો ત્રીજી બાજુ સરકારી બીએસએનએલને પણ ગણવી પડે. આ ખેલાડીઓ વચ્ચે અત્યારે નવા ગ્રાહકોને આકર્ષવા તેમજ જૂના ગ્રાહકોને ટકાવી રાખવા માટે સસ્તો પ્લાન આપવા માટે હોડ ચાલી રહી છે. જેનો લાભ ગ્રાહકોને મળી રહ્યો છે. ક્યાં ઈન કમિંગ અને આઉટ ગોઈંગ કોલના ચાર્જ વસૂલી કરવતની જેમ આવતા જતાં વહેરવાનો જમાનો અને આજે ક્યાં માંગ માંગ માંગે તે આપુંનો જમાનો. ઉદારીકરણના અચ્છે દિનનો ગ્રાહકોને અનુભવ અત્યારે થઈ રહ્યો છે. ખરેખર ગ્રાહક રાજા બની ગયો છે. જિઓની પ્રાઈમ મેમ્બરશિપ સામે ટકી રહેવા માટે અન્ય કંપનીઓએ પણ પોતાના નવા પ્લાન રજૂ કર્યા છે.

એકઠે એકથી શરૂઆત કરીએ તો જિઓ ૩૦૦ રૂપિયામાં ૨૮ જીબી ડેટા, તમામ નેટવર્ક ઉપર કોલિંગ ફી, મેસેજ ફી, રોમિંગ ફી મળશે. આ જિઓ પ્લાનની સામે એરટેલે ૩૪૫ રૂપિયાનો પ્લાન મૂક્યો છે. એરટેલ પણ ૨૮ દિવસ માટે ૨૮ જીબી ડેટા ફી આપશે, જોકે કોલિંગ ફક્ત ૧૨૦૦ મિનિટ જ ફી રહેશે, એ પછી ચાર્જ આપવાનો રહેશે. દરરોજ ૧ જીબી ડેટાનો ઉપયોગ કરી શકાશે.

વોડાફોને ૩૪૬ રૂપિયામાં પ્લાન મૂક્યો છે, જેમાં ૨૮ જીબી ડેટા ૨૮ દિવસો માટે મળશે, જોકે અહીં કોલિંગ અનલિમિટેડ ફી છે. આ પ્લાન ફક્ત ૧૫ માર્ચ સુધી જ હતો. હાલમાં ૩૯૯ રૂપિયાનો પ્લાન મૂક્યો છે, જેમાં કોલિંગ તો અનલિમિટેડ ફી છે, પણ નેટ ડેટા ફી બહુ ઓછો જ મળે છે. આઈડિયાએ ૩૪૮ રૂપિયાનો પ્લાન મૂક્યો છે, જેમાં અનલિમિટેડ કોલિંગ સાથે ૧૪ જીબી ડેટા ફી મળે છે. જ્યારે બીએસએનએલ ૩૪૬ રૂપિયાના પ્લાનમાં અનલિમિટેડ કોલિંગ મળશે. જોકે બીએસએનએલ દરરોજ ૨ જીબી ડેટા ફી આપશે, પણ તે ૩જી સ્પીડનો ડેટા જ હશે. ઉપરાંત બીજા નેટવર્ક ઉપર દરરોજ ફક્ત ૨૫ મિનિટ કોલિંગ જ ફી મળશે. હવે આ સ્પર્ધા વધુ કટ્ટર બનવાના અંધાણ છે. કેનેડાની કંપની હવે ભારતમાં આવી રહી છે. કેનેડાની હેન્ડસેટ બનાવતી અને આપણે ત્યાં સસ્તા ટેલેટથી જાણીતી બનેલી ડેટાવિન્ડ કંપની સો કરોડના રોકાણ સાથે ડેટા આપવા માટે સ્પર્ધામાં ઝંપલાવી રહી છે. આ કંપની વર્ષ

૨૦૦ રૂપિયામાં ડેટા આપવાનો પ્લાન લાવી રહી છે. કંપની કહે છે કે મહિને ૩૦૦ કે તેથી વધુનો ખર્ચ તો મહિને હજાર કે પંદરસો ખર્ચ શકે એવા લોકો માટે છે. પરંતુ આપણે ત્યાં બહુધા લોકો મહિને પાંચસો કરતાં ઓછા રૂપિયા ખર્ચી શકે એવા છે. આ લોકોને મહિને ૨૦ રૂપિયા કરતાં ઓછા ખર્ચે ડેટા આપવાની નેમ સાથે ડેટાવિન્ડ આવી રહી છે. એક મહિનામાં તેને લાયસન્સ મળી જાય એ પછી તે કારોબાર શરૂ કરશે ત્યારે જિઓને પણ બરાબરની ટક્કર મળશે, એમાં કોઈ શંકા નથી. જોકે કંપનીઓની આ લડાઈમાં ગ્રાહકોને લાભ મળી રહ્યો છે, પણ સરકાર તેમજ રોકાણકારોને પણ ખોટ જઈ રહી છે.

વાત કરીએ રિલાયન્સની. રિલાયન્સે જિઓના ત્રણ પ્લાન લોન્ચ કરીને ગ્રાહકોને ઓફર કરતા રહી પોતાની કસ્ટમર સંખ્યા તો વિશાળ કરી દીધી છે. પરંતુ એ કરવામાં પોતાની આવકમાં સતત ખોટ દેખાડતી ગઈ છે. ૨૦૧૫ સુધી સતત ત્રણ નાણાકીય વર્ષમાં પોતાની આવક ઓછી દેખાડી છે. ડ્રાફ્ટ ઓડિટ રિપોર્ટના મતે કંપનીએ ફોરેન એક્સચેન્જમાં થયેલી પોતાની કમાણી છુપાવવા માટે ૬૩.૭૭ કરોડ રૂપિયાની ઓછી આવકની જાહેરાત કરી હતી. એમ કહેવાય છે કે રિલાયન્સે જિઓએ એડજસ્ટેડ ગ્રોસ રેવન્યુને ઓછી દેખાડી છે, જેથી સરકારને લાયસન્સ ફી ઓછી આપવી પડે. યાદ રહે કે થોડા સમય પહેલાં જ ટેલિકોમ મંત્રાલયે ટ્રાઈને પ્રમોશનલ ઓફરના દિવસો ઘટાડવા માટે કહ્યું છે. વિવિધ કંપનીઓની પ્રમોશનલ ઓફરને કારણે સરકારને ૮૦૦ કરોડનું નુકસાન થયું છે. ગયા જૂનમાં ટેલિકોમ લાયસન્સ ફી પેટે ૩૯૭૫ કરોડની આવક થઈ હતી, જ્યારે ગયા નાણાકીય વર્ષમાં ડિસેમ્બરમાં એ આવક ઘટીને ૩૧૮૫ કરોડ થઈ છે. મતલબ કે લગભગ ૮૦૦ કરોડની સરકારને ખોટ ગઈ છે.

પરંતુ ટેલિકોમ સેક્ટર હાલની સ્પર્ધાને કારણે ખોટ કરતું થયું છે. એવા હેવાલ છે કે ટેલિકોમ સેક્ટરમાં દેવાનો આંકડો વધીને ૩.૫ લાખ કરોડ રૂપિયાનો થયો છે. આ ખોટ ટેલિકોમ કંપનીઓ ખાઈ રહી છે, ત્યારે સ્વાભાવિક છે કે તેમના શેરની હાલત કેવી હશે? શેર બજારમાં અત્યારે ઉછાળો જોવા મળ્યો ખરો, પણ તેમાં ટેલિકોમ સેક્ટરને ખાસ હરખાવા જેવું કાંઈ ન હતું. આ સેક્ટરમાં રોકાણ કરનારાઓ પણ રાતા પાણીએ રોઈ પડે એવી સ્થિતિ સર્જાતી રહે તો ટેલિકોમ સેક્ટર માટે વસમા દિવસો આવશે. રિલાયન્સ ગ્રૂપમાં તો બીજી અનેક કંપનીઓ છે, જેને કારણે જિઓને ટકાવી રાખવામાં તેને મુશ્કેલી નહીં પડે, પરંતુ ફક્ત ટેલિકોમના ક્ષેત્રે જ રહેલી કંપનીઓ માટે તો દિવસો વધુ કપરા આવી શકે અને હિસાબ હરખાવા જેવા ન હોય ત્યારે તેમને આર્થિક ટેકો પણ કોણ આપે? એ દષ્ટિએ વિચારીએ તો શેર બજારમાં પણ ટેલિકોમ સેક્ટર ઘણાને રડાવી રહ્યું છે. આ ખોટ આપણા સૌ પાસેથી જ ભરપાઈ થશે એ નક્કી.