இந்து தமிழ் திசை
வணிக வீதி
அறிவே செல்வம்
திங்கள், ஜூலை 4, 2022
vanigaveedhi@hindutamil.co.in

ஓஎன்டிசி அழிவில்லாதது

எம்.ரமேஷ்
ramesh.m@hindutamil.co.in

இன்று சிறிய வர்த்தகர் முதல் பெரு வணிகர்கள் வரை தங்களுக்கு போட்டியாக நினைப்பது இ-காமர்ஸ் நிறுவனங்களைத்தான். இ-காமர்ஸ் நிறுவனங்களின் அதீத வளர்ச்சியால் பல சிறு வர்த்தகர்கள் தங்கள் தொழிலையே மூடும் நிலைக்கு ஆளாகி இருக்கின்றனர். அமேசான், பிளிப்கார்ட் உள்ளிட்ட இ-காமர்ஸ் நிறுவனங்களின் ஏகபோக போக்கைக் கட்டுப்படுத்தும் நோக்கில் மத்திய அரசு ஓஎன்டிசி (Open Network for Digital Commerce) எனப்படும் டிஜிட்டல் வணிகத்துக்கான பொது தளத்தை முன்னெடுத்துள்ளது. ஓஎன்டிசி இந்திய டிஜிட்டல் வணிகத்தில் பெரும் மாற்றத்தை ஏற்படுத்தும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. ஓஎன்டிசி என்றால் என்ன, அது எப்படி செயல்படும் என்பதை அறிய கோ புருகெல் நிறுவனத்தின் தலைமை செயல் அதிகாரி குமார் வேம்புவை சந்தித்து உரையாடினோம். ஓஎன்டிசி திட்டத்தின் பரிசோதனை முயற்சியில் கோ புருகெலின் வாடிக்கையாளர் நிறுவனங்கள் பங்கெடுத்து இருக்கின்றன. இந்த அனுபவத்திலிருந்து தனது கண்ணோட்டத்தை குமார் வேம்பு நம்முடன் பகிர்ந்துகொண்டார்...

ஓஎன்டிசி-யை உருவாக்க வேண்டியதன் அவசியம் என்ன?

இந்தியாவில் சிங்கிள் பிராண்ட் விற்பனையில் அன்னிய நேரடி முதலீட்டுக்கு (எஃப்டிஐ) அனுமதி உண்டு. அடிடாஸ், ரீபோக், ஆப்பிள், சோனி போன்ற நிறுவனங்கள் இங்கு நேரடியாக விற்பனையகம் தொடங்கலாம். ஆனால் மல்டி பிராண்ட் விற்பனையில் அன்னிய நேரடி முதலீட்டுக்கு அனுமதி கிடையாது. அதாவது ஒரே வெளிநாட்டு நிறுவனம் வெவ்வேறு பிராண்டுகளை இந்தியாவில் விற்கக்கூடாது. உள்நாட்டு வர்த்தக நிறுவனங்களைக் காப்பதற்காக இத்தகைய கட்டுப்பாடுகள் விதிக்கப்பட்டுள்ளன. ஆனால், இ-காமர்ஸ் துறையில் அன்னிய நேரடி முதலீட்டுக்கு அனுமதி அளிக்கப்பட்ட பிறகு இந்தக் கட்டுப்பாடுகள் தளரத் தொடங்கின.

ஆன்லைன் நிறுவனங்களுக்கான முக்கிய நிபந்தனை என்னவென்றால் பல வர்த்தகர்களிடமிருந்து பொருள்களை பெற்று நுகர்வோருக்கு விற்பனை செய்யலாம். ஆனால் இந்நிறுவனங்களின் சொந்த தயாரிப்புகள் எதையும் விற்பனை செய்யக்கூடாது. ஆனால், அமேசான் நிறுவனம் 'கிளவுட் டை' என்ற வர்த்தக நிறுவனத்தை இன்ஃபோசிஸ் நாராயணமூர்த்தியுடன் இணைந்து உருவாக்கி, அதிலிருந்து பெருமளவு பொருள்களை தங்கள் தளம் மூலமாக விற்பனை செய்தது. சொந்தத் தயாரிப்பு என்பதால் அதை சலுகை விலையில் அமேசானால் கொடுக்க முடிந்தது. இதனால் உள்ளூர் வர்த்தகர்களின் தொழில் பாதிக்கப்பட்டது.

இந்த அத்துமீறலை 'நிறுவனங்கள் போட்டி ஆணையம்' (சிசிஐ) கண்டுபிடித்தது. உடனே அமேசான் தனது பங்குகளை நாராயணமூர்த்திக்கு விற்றுவிட்டு வெளியேறியது. இதையடுத்து மத்திய அரசு வேறு சில கட்டுப்பாடுகளையும் கொண்டுவந்தது. குறிப்பாக, அனைத்து வர்த்தக நிறுவனங்களுக்கும் சமமான வாய்ப்பு அளிக்கவேண்டும். ஒரு நிறுவனத்துக்கு ஆதரவாக விளம்பர முன்னுரிமை அளிக்கக் கூடாது. அதேபோல் எந்த ஒரு விற்பனையாளரிடமிருந்து அதிகபட்சமாக 25 சதவீதத்துக்கு மேல் கொள்முதல் செய்யக் கூடாது. அனைத்து வர்த்தகர்களிடமும் பொருள் கொள்முதல் செய்ய வேண்டும் என்ற நிபந்தனைகள் கொண்டுவரப்பட்டன. அனைத்துக்கும் மேலாக பொருள்களின் விலையை அதை விற்பனை செய்யும் நிறுவனங்கள்தான் நிர்ணயிக்க வேண்டும் என்ற உத்தரவும் போடப்பட்டது.

இவ்வளவு கட்டுப்பாடுகள் போடப்பட்ட பிறகும், இ-காமர்ஸ் நிறுவனங்கள் தன்போக்கில்தான் செயல்பட்டன. ஓப்போ, விவோ போன்ற நிறுவனங்கள் ஆன்லைன் நிறுவனங்களுக்கென்றே பிரத்யேகமாக ஸ்மார்ட் போன்களை அறிமுகம் செய்தன. அதிகபட்சமான விற்பனையும் ஆன்லைனில்தான் நடந்தன.

இந்தியாவின் வர்த்தகப் போக்கை தீர்மானிக்கும் சக்திகளாக இ-காமர்ஸ் நிறுவனங்கள் உருவெடுத்துள்ளன. அதன் அதீத வளர்ச்சியின் முன்னால் தாக்குப்பிடிக்க முடியாமல் பல்வேறு சிறு வணிகர்கள் தங்கள் தொழிலை நிரந்தரமாக மூடிவிடும் நிலைக்கு வந்துள்ளனர். இந்நிலையில்தான் ஓஎன்டிசியை மத்திய அரசு முன்னெடுத்துள்ளது.

வர்த்தக ஏற்றத்தாழ்வு பிரச்சினையை ஓஎன்டிசி எப்படி தீர்க்கப் போகிறது?

ஓர் உதாரணத்தோடு விளக்குகிறேன். வியாபாரிகள் தங்கள் பொருள்களை விற்க சந்தை, மண்டி போன்ற அமைப்பை அரசு ஏற்படுத்திக் கொடுத்திருக்கிறது. அங்கு வியாபாரிகள் தங்கள் பொருள்களைக் கொண்டுவந்து வியாபாரம் செய்துகொள்ளலாம். அதற்கு அவர்கள் அரசுக்கு ஒரு தொகையை வாடகையாக கொடுக்க வேண்டும். அந்தத் தொகை ஒப்பீட்டளவில் குறைவானது. இதுபோலதான் ஓஎன்டிசியும் செயல்படும்.

அதாவது, ஓஎன்டிசி இணையம் வழியாக வர்த்தகம் செய்வதற்கான ஒரு பொதுத் தளமாக செயல்படும். யார் வேண்டுமானாலும் இந்தத் தளத்தைப் பயன்படுத்திக்கொள்ளலாம். உங்கள் ஊரில் இருக்கும் வர்த்தகர்கள் தங்கள் கடைகளை அத்தளத்தில் பதிவு செய்துகொள்வார்கள். உங்கள் ஊரில் பொருள்களை விநியோகம் செய்யும் நபராக நீங்கள் உங்களை பதிவு செய்து கொள்ளலாம். ஊர் மக்கள் தங்களுக்குத் தேவையான பொருள்களை இத்தளம் மூலம் வாங்கிக்கொள்ளலாம். அதாவது அமேசான், பிளிப்கார்ட் எப்படி பொருள்களை விற்க, வாங்குவதற்கான தளமாக செயல்படுகிறதோ அதுபோல அனைவருக்குமானதாக ஓஎன்டிசி செயல்படும். ஓஎன்டிசியின் முக்கிய அம்சம் என்னவென்றால், உள்ளூர் வர்த்தகத்தை அது ஊக்குவிக்கும். அனைவருக்கும் சம வாய்ப்பைக் கொடுக்கும்.

ஓஎன்டிசி கட்டமைப்பைப் பற்றி விரிவாகச் சொல்லுங்கள்..

ஆதார் மற்றும் யுபிஐ வடிவமைத்து உருவாக்கிய நந்தன் நிலகேணி தலைமையில்தான் ஓஎன்டிசி கட்டமைப்பும் உருவாக்கப்பட்டிருக்கிறது. ஓஎன்டிசி பற்றி புரிந்துகொள்ள வேண்டுமென்றால் முதலில் நாம் யுபிஐ கட்டமைப்பைப் பற்றி தெரிந்துகொள்ள வேண்டும். இன்று கடையில் பொருள் வாங்கிவிட்டு பலரும் தங்கள் மொபைல்போன் வழியாகத்தான் பணம் செலுத்துகின்றனர். யுபிஐ இந்தியாவில் உள்ள பல்வேறு வங்கிகளை ஒரே குடைக்குள் இணைத்து அவற்றுக்கு இடையிலான பரிவர்த்தனையை எளிதாக்கியுள்ளது. யுபிஐ மூலம் ஒரு வங்கியிலிருந்து எந்த வங்கிகளுக்கு வேண்டுமானாலும் நாம் பணப் பரிவர்த்தனை செய்துகொள்ள முடிகிறது. இதேபோலான ஒருங்கிணைப்பைத்தான் ஓஎன்டிசி செய்கிறது.

இதில் புரிந்துகொள்ள வேண்டிய விஷயம் என்னவென்றால், ஓஎன்டிசி என்பது செயலி கிடையாது. அது ஒரு கட்டமைப்பு. உதாரணத்துக்கு நீங்கள், ரயில்வே டிக்கெட் புக் செய்யும்போது அதற்கான தொகையை யுபிஐ மூலம் செலுத்திக்கொள்ளலாம். ஆனால், யுபிஐ ஒரு செயலி அல்ல. யார் வேண்டுமானாலும், பரிவர்த்தனைக்காக யுபிஐயைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம். அதுபோலத்தான் ஓஎன்டிசியும்.

சில்லரை வர்த்தகம் மட்டுமின்றி ஓஎன்டிசியில், லாஜிஸ்டிக்ஸ், உணவு விடுதிகள் சார்ந்த இணைப்பும் உண்டு. இதனால் வாடிக்கையாளர் உணவு தேவைக்கு ஸ்விகி, சோமோடோ போன்ற செயலிகளுக்குப் பதிலாக இதிலேயே தேர்வு செய்து ஆர்டர் செய்ய முடியும். ஊபர், ஓலா போன்று வாகன சேவையும் இதில் இடம்பெறும். அந்தவகையில் ஓஎன்டிசி என்பது முடிவற்றது; அழிவில்லாதது.

எப்போது ஓஎன்டிசி பயன்பாட்டுக்கு வரும்?

தற்போது டெல்லி, ஷில்லாங், போபால், பெங்களூர் மற்றும் கோவை உள்ளிட்ட நகரங்களில் ஓஎன்டிசி சோதனை ரீதியாக செயல்படுத்தப்பட்டுள்ளது. அடுத்தகட்டமாக ஆகஸ்ட் 15-ம் தேதிக்குள் 75 நகரங்களுக்கு இந்த சோதனை முயற்சியை விரிவுபடுத்துவதற்கான நடவடிக்கைகள் தீவிரமாக மேற்கொள்ளப்பட்டுள்ளன.

அடுத்த மூன்று மாதங்களுக்குள் ஓஎன்டிசி கட்டமைப்புப் பணி முழுமை பெற்றுவிடும். இதை தகவமைத்துக் கொள்ள வர்த்தகர்கள் எந்த அளவுக்கு தங்களைத் தயார்படுத்திக் கொண்டுள்ளனர் என்பதைப் பொறுத்தே இதன் புழக்கம் பரவலாகும். யுபிஐ கட்டமைப்பில் இந்தியா உலகுக்கு வழிகாட்டுகிறது. அதுபோலவே, ஓஎன்டிசி கட்டமைப்பிலும் இந்தியா உலகுக்கு முன்னுதாரணமாக திகழும்.

இந்தியாவில் சிறு வர்த்தகர்கள் டிஜிட்டல் வர்த்தகத்தை நோக்கி நகர்வது எந்த வேகத்தில் இருக்கிறது? தற்போதைய போட்டிச் சூழலை எதிர்கொள்ள சிறு வர்த்தகர்கள் என்ன செய்ய வேண்டும்?

தற்போது வியாபார இயங்குமுறை சிக்கலானதாக மாறியிருக்கிறது. கல்லாவில் இருக்கும் பணத்தை மட்டும் கொண்டு அன்றைய வருவாயை கணக்கிட்டுவிட முடியாது. சிலர் கார்டு மூலம் பணம் செலுத்தியிருக்கலாம். சிலர் யுபிஐ மூலம் பணம் செலுத்தியிருக்கலாம். இவையெல்லாவற்றையும் மனக் கணக்காக வைத்திருக்க முடியாது. இந்த இடத்தில் மென்பொருளைப் பயன்படுத்தும்போது வேலைச் சிக்கல் 40 சதவீதம் அளவில் குறையும். அதேபோல் விற்கும் பொருள்களுக்கான துல்லியமான தரவு நமக்கு கிடைக்கும். அதைப் பொறுத்து அந்தப் பொருள்களை அதிகம் வாங்கி விற்க முடியும். முன்னதாக ஒரு சிறிய கடையில் 400 பொருள்கள் இருந்தது என்றால், இப்போது அதே கடையில் 4000 பொருள்கள் இருக்க வேண்டிய சூழல் இருக்கிறது. அவற்றை நிர்வகிக்க மென்பொருள் அத்தியாவசியமாகிறது. ஆனால், நம் சிறு வர்த்தகர்கள் இதுகுறித்து போதிய விழிப்புணர்வு இல்லாமல் இருக்கின்றனர். எவ்வளவு சீக்கிரமாக சிறு வர்த்தகர்கள் டிஜிட்டலை நோக்கி நகர்கிறார்களோ, அவ்வளவுக்கு அவர்களது தொழில் தப்பிக்கும்.

குமார் வேம்புவும் கோ புருகெலும்

குமார் வேம்பு, சில்லரை வணிக நிறுவனங்களுக்கான இ.ஆர்பி சொல்யூஷன்ஸ் அளிக்கும் சாப்ட்வேர் நிறுவனமான கோ புருகெலின் தலைமைச் செயல் அதிகாரி மற்றும் நிறுவனர். ஹெச்சிஎல் மற்றும் குவால்காம் நிறுவனங்களில் சிறிதுகாலம் பணியாற்றியுள்ளார். 1995-ம் ஆண்டு வேம்பு சிஸ்டம்ஸ் என்ற சாப்ட்வேர் நிறுவனத்தைத் தொடங்கினார். அட்வென்ட் நிறுவனத்தின் தலைவர் மற்றும் திட்ட செயல் அதிகாரியாக (சிஓஓ) பணியாற்றினார். இந்நிறுவனம்தான் இன்று சோஹோ கார்ப்பரேஷனாக உருவெடுத்து ஆலமரமாக தழைத்து நிற்கிறது. இவரது சகோதரர் ஸ்ரீதர் வேம்பு தற்போது சோஹோ நிறுவனத் தலைவராக உள்ளார்.

முறைசார்ந்த மற்றும் முறைசாரா சில்லரை வர்த்தக நிறுவனங்களின் சந்தைக்கு உதவுவதற்காக 2004-ம் ஆண்டு இவரால் தொடங்கப்பட்டதுதான் கோ புருகெல். சிறிய வர்த்தக நிறுவனங்களுக்கும் கட்டுப்படியாகும் விலையில் சாஃப்ட்வேர் தீர்வுகளை அளிப்பதில் முன்னோடி நிறுவனமாக இது திகழ்கிறது. பயிற்சியாளர், ஏஞ்சல் முதலீட்டாளர், ஊக்கமூட்டும் பேச்சாளர் என்ற பன்முகங்கள் கொண்டவர். உடலை கட்டுக்கோப்பாக வைத்துக் கொள்வதில் ஆர்வம் கொண்டவர்.