

കവർസ്റ്റോറി

സി.കെ.എ ജബ്ബാർ



# കേരളത്തെ വിഴുങ്ങുന്ന

## മൊബൈൽ സാമ്രാജ്യത്വം

ഒരു വരിക്കാരൻ ഏതെങ്കിലും ഒരു ഓഫറിൽ ചേർന്ന ശേഷം പിന്നെ അതിന്റെ ലാഭനഷ്ടം വിലയിരുത്തിയിട്ടുണ്ടോ? വിലയിരുത്താനാവുമോ? ഒരു മിനിറ്റിനും സെക്കന്റിനും പൾസിനും നിരക്ക് നിശ്ചയിക്കപ്പെടുന്ന ഓഫറുകളിൽ ഓരോ കോളും വിളിക്കുമ്പോൾ കോൾറീഡിംഗ് ശാസ്ത്രീയമായി പരിശോധിക്കാനോ വിളിച്ചതിന്റെ പൾസ്നിരക്ക് ചോദിച്ചറിയാനോ സമയമുണ്ടോ?



‘മൊബൈൽ ഫോൺ ആവശ്യത്തിന് മാത്രം ഉപയോഗിക്കുക’ എന്ന ധർമിക ചിട്ട ചിലരെങ്കിലും പാലിച്ചിരുന്ന കാലമുണ്ടായിരുന്നു. ഈ ചിട്ട ഇന്ന് അട്ടിമറിഞ്ഞുപോയിരിക്കുന്നു. നമ്മുടെ നാട് മൊബൈൽ ഫോൺ ഉപയോഗത്തിന്റെ ഏറ്റ

വും വലിയ ഉപഭോക്തൃ കേന്ദ്രീകരണ രംഗമായതിന്റെ എല്ലാ ദുഷ്ടങ്ങളും ഏറ്റെടുത്തുകഴിഞ്ഞു.

ഫോൺ ഉപയോഗത്തിന്റെ പ്രാധാന്യം ഒരു വശത്തും, അതിന്റെ ഭവിഷ്യത്തുകൾ മറുഭാഗത്തും തുല്യ ബലത്തിൽ നിൽക്കുന്നു. ഉപയോഗത്തിന്റെ അനിവാര്യതയാണോ നിയന്ത്രിക്കേണ്ടത്, അതല്ല അതിന്റെ ഭവിഷ്യത്തുകളാണോ എന്ന ചോദ്യം നമുക്ക് കേൾക്കാനിഷ്ടമില്ല.

സൈബർ കുറ്റകൃത്യങ്ങൾക്ക് ഏറ്റവും കൂടുതൽ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നത് ഇന്റർനെറ്റ് കഴിഞ്ഞാൽ മൊബൈൽ ഫോൺ ആണെന്ന് നല്ല ബോധ്യമുണ്ടായിട്ടും, അനുഭവിച്ചുപോയ ഒരു സൗകര്യം എങ്ങനെ ഉപേക്ഷിക്കുമെന്ന ഒരുതരം ‘സൗകര്യവാദം’ നമ്മെ നയിക്കുന്നു. ഈ നിലപാട് നമ്മുടെ മനസ്സിൽ സംഘർഷമുണ്ടാക്കുന്നുവെന്നതാണ് നേർ. പുരോഗതിയോടൊപ്പം സഞ്ചരിക്കാനാവാത്തവരുടെ വിഭ്രാന്തിയായി എതിർ വാദത്തെ വ്യാഖ്യാനിക്കുന്നവരുണ്ട്. പെരുകുന്ന മൊബൈൽ കുറ്റകൃത്യങ്ങളുടെ മുന്നിൽ അവർക്ക് പോലും ഉത്തരമില്ല. മൊബൈൽ ഫോൺ ഉപയോഗത്തിന്റെ യാത്രിക വലയം വ്യക്തികളുടെ ദൈനംദിന ആവശ്യങ്ങളിലെ മുൻഗണനാക്രമത്തിൽ വല്ലാത്ത താളപ്പിഴയാണ് വരുത്തിയിരിക്കുന്നത്.

ഫോൺ ഉപയോഗത്തിന്റെ സാമ്പത്തിക ദുർവിനിയോഗം കൂടി പരിഗണിച്ച് ഇസ്ലാമിക പ്രസ്ഥാനം പോലുള്ള സം

ഘടിത സമൂഹങ്ങൾ ഈ രംഗത്ത് ചില മുൻഗണനാ രീതികൾ മുന്നോട്ടുവെച്ചിരുന്നു. പരമാവധി നിയന്ത്രിക്കാനുള്ള നട്ടെല്ലു വളയാത്ത ഈ നിലപാട് പക്ഷേ, വ്യക്തികളിലേക്ക് വരുമ്പോൾ നിവർന്ന് നിൽക്കുന്നില്ല! വ്യക്തിപരമായ നമ്മുടെ സെല്ലുലാർ സമ്പർക്കം അത്രത്തോളം അടിമത്തമായി തീർന്നു.

വീട്ടിൽ ഒരു ലാന്റ്ലൈൻ കണക്ഷൻ കൊണ്ട് ലോകത്തെവിടെയും ഒരു കുടുംബത്തിന് ബന്ധപ്പെടാനാവും. അങ്ങനെ ഒരു കാലമുണ്ടായിരുന്നു. അന്ന് ബന്ധങ്ങൾക്ക് ഒരു പോറലും സംഭവിച്ചിരുന്നില്ല. നിരന്തര സഞ്ചാര-ബന്ധങ്ങളുള്ള കുടുംബനാഥൻ ഒരു മൊബൈൽ ഉപയോഗിക്കുന്നുവെങ്കിൽ അതും ആവശ്യമായി അംഗീകരിച്ചുകൊടുക്കാം. കുടുംബത്തിലെ കുഞ്ഞുമക്കൾ ഉൾപ്പെടെ എല്ലാവരും മൊബൈൽ ഫോൺ ഉപയോഗിച്ചാലേ 'സുദ്ദേ' കുടുംബമാവൂ എന്നേടത്ത് കാര്യങ്ങളെത്തിയാലോ? കൊച്ചു കുട്ടികളുടെ കൈയിൽ പോലും മൊബൈൽ ഫോണുകൾ കളിപ്പാട്ടം പോലെയായി കഴിഞ്ഞിരിക്കെ, 'മൊബൈൽ ഫോൺ ആവശ്യത്തിന് മാത്രം ഉപയോഗിക്കുക' എന്ന പെരുമാറ്റപ്പട്ടം നാം പിടിച്ചിട്ടിരിക്കുന്നില്ലെന്ന് പറയാം.

പറഞ്ഞുവരുന്നത്, അനിയന്ത്രിതമായ മൊബൈൽ ഫോൺ ഉപയോഗത്തെക്കുറിച്ച് മാത്രമല്ല. അതിനേക്കാൾ വിപത്കരമായ ഒരു പ്രതിസന്ധിയുടെ മുന്നിലാണ് നാമിപ്പോൾ എന്ന് ബോധ്യപ്പെടുത്താനാണ്. 'മൊബൈൽ ആവശ്യത്തിന് ഉപയോഗിക്കുക' എന്ന തിനേക്കാൾ, 'ഉപയോഗിക്കുന്ന മൊബൈൽ കണക്ഷനുകൾ സാമ്രാജ്യത്വപരമല്ലെന്ന് ഉറപ്പു വരുത്തുക' എന്ന പുതിയ മുദ്രവാക്യം ഉയർത്തേണ്ട വിധം ഈ രംഗം ഭയാനകമായ സാമ്രാജ്യത്വ കുത്തൊഴുക്കിൽ പെട്ടിരിക്കുന്നു.

ഉപയോഗിക്കുന്ന ഹാന്റ് സെറ്റുകൾ സാമ്രാജ്യത്വ ഉൽപന്നമാണ്. അത് വർജിക്കാൻ ആവില്ല എന്നത് നേർ. അങ്ങനെ എല്ലാം നിഗ്രഹിക്കാനാവാത്ത വിധം സാമൂഹികമായി സാമ്രാജ്യത്വ ഉൽപന്നങ്ങൾ ചുറ്റും വരിഞ്ഞ് മൂറുകിയിട്ടുണ്ട് എന്നതും നേരാണ്. പക്ഷേ, വിവേചനാധികാരം ഉപയോഗിക്കാൻ കഴിയുന്ന രംഗങ്ങളിലെല്ലാം അത് കണിശമായി പാലിക്കാനാവണം.

മൊബൈൽ രംഗത്ത് തദ്ദേശീയ പൊതുമേഖലാ നെറ്റ് വർക്കിനെ തച്ചുതകർക്കാനുള്ള ലക്ഷ്യത്തോടെ കടന്നു വന്നിരിക്കുന്ന സാമ്രാജ്യത്വ നെറ്റ് വർക്കുകളോട് പോരാടേണ്ട സമയമാണിത്. സാമ്രാജ്യത്വത്തോട് കടുത്ത സമീപനം ഒരുഭാഗത്ത് തുടരുകയും ജീവിത വ്യവഹാരങ്ങളിൽ അതിന്റെ ചിഹ്നങ്ങളോട് ഐക്യപ്പെടുകയും ചെയ്യുന്നതിലെ വൈരുദ്ധ്യം 'നിങ്ങൾ പ്രവർത്തിക്കാത്ത കാര്യം പ്രബോധനം ചെയ്യരുതെന്ന്' വിശുദ്ധ ഖുർആന്റെ പൊതുസാരത്തിന് വിരുദ്ധം തന്നെയാണ്. കേരളത്തിൽ മോഹിപ്പിക്കുന്ന പ്രചാരണത്തോടെ പടർന്നു പന്തലിക്കാൻ ശ്രമിക്കുന്ന വോഡഫോൺ പോലുള്ള ജൂതനിഴലാട്ടം കാണാനാവുന്ന സാമ്രാജ്യത്വ ഫോൺ ശൃംഖലയോട് നാം കൈകോർത്ത് നിൽക്കുന്നുവെന്ന് വന്നാൽ, അത് ഈ കാലഘട്ടത്തിൽ ഉയർത്തിപ്പിടിക്കുന്ന സാമ്രാജ്യത്വവിരുദ്ധ സമീപനങ്ങളോടുള്ള ആത്മവഞ്ചനയായിരിക്കും.

**വോഡഫോൺ വന്ന വഴി**

ഇറാഖ് യുദ്ധവേളയിൽ ലോകം ഒന്നടങ്കം ഏറ്റുപറഞ്ഞ



**'മൊബൈൽ ആവശ്യത്തിന് ഉപയോഗിക്കുക' എന്നതിനേക്കാൾ, 'ഉപയോഗിക്കുന്ന മൊബൈൽ കണക്ഷനുകൾ സാമ്രാജ്യത്വപരമല്ലെന്ന് ഉറപ്പു വരുത്തുക' എന്ന പുതിയ മുദ്രവാക്യം ഉയർത്തേണ്ട വിധം ഈ രംഗം ഭയാനകമായ സാമ്രാജ്യത്വ കുത്തൊഴുക്കിൽ പെട്ടിരിക്കുന്നു.**



ഒരു മന്ത്രമുണ്ടായിരുന്നല്ലോ- സാമ്രാജ്യത്വ ഉൽപന്നങ്ങൾ ബഹിഷ്കരിക്കുക! ഈ മഹദ്മന്ത്രം അന്ന് ഏറെ ഏറ്റു ചൊല്ലിയത് കേരളമായിരുന്നു. പ്രത്യേകിച്ചും കേരളത്തിലെ ഇസ്ലാമിക സമൂഹം. ഓർമ്മയിൽനിന്ന് ഇറാഖും, ഇറാഖിന് വേണ്ടിയുള്ള നമ്മുടെ സാമ്രാജ്യത്വ ഉൽപന്ന ബഹിഷ്കരണാഹ്വാനങ്ങളും മാഞ്ഞിട്ടില്ല. അവിടേക്കാണ് വോഡഫോൺ കടന്നുവന്നത്. പ്രതിമാസം 16 ലക്ഷം വരിക്കാരെ വലവീശുമെന്ന് പരസ്യമായി പ്രഖ്യാപിച്ചുകൊണ്ട് ഇന്ത്യയിലെ ഹച്ച് ഫോൺ വിലക്കെടുത്തതിന്റെ ആറ് മാസം പിന്നിട്ട വിറ്റുവരവ് കണക്കിൽ 329 കോടി പൗണ്ട് ലാഭം കൊയ്തുവെന്ന് വോഡഫോൺ അവകാശപ്പെടുന്നു.

2005 നവംബർ 18നാണ് വോഡഫോൺ ഇന്ത്യയിലേക്ക് കടന്നുവന്നത്. ഭാരതി എയർടെല്ലിന്റെ 4.39 ശതമാനം ഓഹരി നേടുകൊണ്ടായിരുന്നു ആദ്യവരവ്. 2007 മെയ് ഒമ്പതിന് ഭാരതി ഗ്രൂപ്പിന്റെ 5.6 ഓഹരി കൂടി വാങ്ങാൻ ധാരണയായി. പിന്നീട് ഹച്ച്നെ മൊത്തമായി വോഡ വിഴുങ്ങുകയായിരുന്നു.

ചുവന്ന ബാനറുള്ള വോഡഫോൺ സാമ്രാജ്യത്വം കേരളമാണ് ഏറ്റവും വലിയ കമ്പോളമെന്ന് കണ്ടുപിടിച്ചത് സ്വാഭാവികം. കേരളത്തിന്റെ കമ്മ്യൂണിസ്റ്റ് ചുവപ്പ് വോഡയുടെ ചുവപ്പിനോളം കടുപ്പമില്ലാതാവുകയാണ്. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ആരെയും വശീകരിക്കാനാവുന്ന ചുവന്ന നിറത്തിലുള്ള വോഡഫോൺ ബാനറുകൾ തുങ്ങാത്ത മൂറുക്കാൻ കടകൾ ഇപ്പോൾ കേരളത്തിലില്ല. മികച്ച ഷോക്കേസുകളും ഫർണിച്ചറുകളും നെയിംബോർഡുകളും ഉപഹാരമായി നൽകി എല്ലാ

ഫ്രാഞ്ചൈസിനികളെയും വോഡ കീശയിലാക്കി കഴിഞ്ഞു. എ. ഡി.ബി വരുന്നുവെന്നറിഞ്ഞ് സർക്കാർ ഓഫീസുകളിൽ കരി ഓയിൽ പുശിയ സമരം ഇനി ഓർമ്മിച്ചാൽ മാത്രം മതി. വോ ഡയും കോളയും തമ്മിലുള്ള അകലം എത്രയാണെന്ന് പറഞ്ഞുതരേണ്ടതും സമരമുഖത്തുള്ളവർ തന്നെയാണ്.

**ഓശാനപാടുന്ന പ്രാദേശിക ധനമാനേജ്മെന്റ്**

കേരളത്തിലെ ചെറുതും വലുതുമായ വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങളെ ഒന്നാകെ വരിചേർക്കാനുള്ള ശ്രമത്തിലാണ് വോഡഫോൺ. വിലപിടിപ്പുള്ള ഉപകരണങ്ങൾ ഉപഹാരമായി നൽകി വ്യവസായ മാനേജ്മെന്റുകളെ കാൻവാസ് ചെയ്യുന്നതിന് നിരവധി ബിസിനസ് എക്സിക്യൂട്ടീവുമാരെ കമ്പനി രംഗത്തിറക്കിയിട്ടുണ്ട്. BSNLന് വിപുലമായ വേരുകളുള്ള വ്യവസായ മേഖലകളിലേക്കുള്ള ഈ നൂഴ്ത്തുകയറ്റത്തിന്റെ ലക്ഷ്യം ഒന്നു മാത്രം; ഇന്ത്യയിലെ ഏറ്റവും വലിയ പൊതുമേഖല സ്ഥാപനമായ BSNLനെ തകർക്കുക! വ്യവസായ ശാലകളിൽ മാത്രമല്ല, ഇന്ത്യയിൽ എല്ലാ ഗ്രാമങ്ങളിലും പടർന്നു നിൽക്കുന്ന BSNL ഫോൺ ശൃംഖല തട്ടിയെടുക്കുകയാണ് പ്രധാന ലക്ഷ്യം.

വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങളുടെ ഗ്രൂപ്പ് കണക്ഷനുകൾക്ക് വല്ലാത്ത ആകർഷക പ്ലാനുകൾ വോഡ മുന്നോട്ടു വെക്കുന്നത് രണ്ട് ലക്ഷ്യത്തോടെയാണ്. ഒന്ന് BSNLനീക്കം വ്യവസായികളെ അകറ്റുക. ജീവനക്കാരുടെ വ്യക്തിഗത ബില്ലുകൾ കൂടി മാസത്തിൽ ഒരുമിച്ച് വ്യവസായ ശാലകൾ വഴി ഒറ്റയടിക്ക് പിരിക്കാം. അതു കൊണ്ട് നിരവധി സ്ഥാപനങ്ങളെ വോഡഫോൺ ആകർഷകമായ പ്ലാൻ നൽകി വശപ്പെടുത്തിക്കഴിഞ്ഞു.

ലാന്റ് ലൈൻ ഫോണുകളുടെ ബൃഹത്തായ ശ്രേണിയോടെ രാജ്യത്ത് വളർന്നു പന്തലിച്ച ടെലികമ്മ്യൂണിക്കേഷൻ രംഗം പൊതുമേഖല കമ്പനിയെന്ന നിലയിൽ BSNL ആയതോടെ വലിയ മാറ്റമാണ് വന്നത്. മികച്ച ഓഫറുകളും സംവിധാനങ്ങളും വഴി ഏത് സ്വകാര്യ കമ്പനികളോടും മത്സരിക്കാവുന്ന പാക്കേജുകളും സംവിധാനവും BSNL പിന്തുടരുന്നുണ്ട്. ഏറ്റവും കൂടുതൽ ടെലിഫോൺ എക്സ്ചേഞ്ചുകളുള്ള ഏക ടെലികമ്മ്യൂണിക്കേഷൻ മേഖലയാണ് BSNL. മറ്റൊരാൾ നെറ്റ്വർക്കുകളും BSNL നൽകുന്ന ലിങ്ക്ലൈനിലാണ് നിലനിൽക്കുന്നത്. എന്നിട്ടും തങ്ങളാണ് ഏറ്റവും നല്ല കവറേജും പാക്കേജും നൽകുന്നതെന്ന അവകാശവാദത്തോടെ സ്വകാര്യ കമ്പനികൾ ജനത്തെ വശീകരിക്കുന്നു.

ഇത് ശരിവെക്കുന്ന ചില 'അട്ടിമറി' പ്രവർത്തനം BSNL രംഗത്തും കാണാം. മൊബൈൽ ഫോൺ രംഗത്തേക്ക് കാലേടുത്തു വെക്കാൻ തീരുമാനിച്ചപ്പോൾ തന്നെ BSNLനുള്ളിലെ ചില കുഴിയാനകൾ പാഠ പണി തുടങ്ങിയിരുന്നു. വർഷങ്ങൾ കാത്തിരുന്ന ശേഷമാണ് ടവറുകളുടെ പണികൾ പൂർത്തീകരിക്കാനായത്. അപ്പോഴേക്കും ബി.പി.എൽ, എയർടെൽ പോലുള്ള ചില കമ്പനികൾ കേരളത്തിൽ വേണ്ടുവോളം വരിക്കാരെ പിടിച്ചുകഴിഞ്ഞിരുന്നു. മൊബൈൽ രംഗത്ത് കടന്നു വന്ന ശേഷവും BSNL ന്റെ ജനപ്രിയ റീചാർജ് കൂപ്പണുകൾക്കും കണക്ഷനുകൾക്കും കൃത്രിമ ക്ഷാമമുണ്ടാക്കിയും, സർവീസ് ന്യൂനത സൃഷ്ടിച്ചും സ്വകാര്യ കമ്പനികൾക്ക് മുതലെടുക്കാൻ അവസരം നൽകുകയായിരുന്നു. സ്വകാര്യ കമ്പനികൾക്ക് കമ്പോളം പിടിച്ചെടുക്കാൻ കപ്പലിനുള്ളിലെ കള്ളന്മാർ കാണിക്കുന്ന ഇത്തരം ചെയ്തികൾ അറിഞ്ഞുകൊണ്ട് തന്നെയാണ് BSNLനെ എളുപ്പം തകർക്കാമെന്ന വ്യാമോ

ഹത്തോടെ ഇപ്പോൾ സാമ്രാജ്യത്വ കമ്പനികളും കേരളത്തിൽ ഇറങ്ങിയിരിക്കുന്നത്.

**കാറ്റിൾപറത്തുന്ന ഭ്രമസംസ്കാരം**

അന്താരാഷ്ട്ര ടെലികമ്മ്യൂണിക്കേഷൻ സമൂഹം അംഗീകരിച്ച ഭ്രമസംസ്കാര സംസ്കാരവും പരിസ്ഥിതി മാനദണ്ഡവും മൊബൈൽ ഫോൺ കമ്പനികൾ തമ്മിലെ മത്സരത്തിനിടയിൽ ചവിട്ടി മെതിക്കപ്പെടുകയാണ്. 'നിങ്ങളെവിടെയായാലും ഞങ്ങളുടെ കവറേജ് പിന്തുടരുന്നു' എന്ന കമ്പനിയുടെ മുദ്രാവാക്യം സാമ്രാജ്യത്വ നീരാളിയുടേതാണ്. അതല്ല, നെറ്റ്വർക്ക് കവറേജിന്റേതാണെന്ന് തിരുത്തിയാലും ചില ചോദ്യങ്ങളുണ്ട്. രാജ്യത്തെ ഏറ്റവും വലിയ ടെലികമ്മ്യൂണിക്കേഷൻ സംവിധാനം കൈയിലുള്ള BSNLനെ മറികടക്കാൻ മാത്രം നെറ്റ്വർക്ക് ശേഷി ഇവർക്ക് എവിടെ നിന്ന് കിട്ടി? ഉത്തരം ലളിതമാണ്. BSNLനെപ്പോലെ അന്താരാഷ്ട്ര പരിസ്ഥിതി നിയമ പാലനത്തിന്റെ ഉത്തരവാദിത്വം എല്ലാവർക്കും ഇല്ല. മാതൃകമായ റേഡിയേഷനുകളുള്ള ഉപകരണങ്ങൾ നെറ്റ്വർക്ക് കവറേജിനായി ഉപയോഗിക്കപ്പെടുന്നു. മൊബൈൽ ഫോൺ ടവറുകൾ കൂൺപോലെ മുളച്ചുനിൽക്കുന്ന ചില നഗരങ്ങളിൽ സമീപത്തെ ടെലിവിഷനുകളിലും കമ്പ്യൂട്ടർ മോണിറ്ററുകളിലും നിരന്തരം പ്രസരിക്കുന്ന ടവർ റേഡിയേഷനുകൾ അളന്നെടുത്താലറിയാം എത്രത്തോളം മാരകവിപത്താണ് അവ ചുരത്തുന്നതെന്ന്.

2010 ആവുമ്പോഴേക്ക് ഇന്ത്യയിൽ മൊബൈൽ ഫോണുകളുടെ എണ്ണം ജനസംഖ്യയുടെ പകുതിയിലെത്തുന്ന വിധം അമ്പത് കോടിയാവുമെന്ന് പ്രഖ്യാപിച്ചു കൊണ്ട് കേന്ദ്ര സർക്കാർ നൽകിയ ആരോഗ്യ മുന്നറിയിപ്പ് ശ്രദ്ധേയമാണ്. മൊബൈൽ ഫോണുകളിലെ വൈദ്യുതകാന്തിക തരംഗങ്ങൾ ഫോൺ ഉപയോഗിക്കുന്ന ആളിന്റെ തലച്ചോറിൽ ഗുരുതരമായി ക്ഷതമുണ്ടാക്കുമെന്നാണ് മുന്നറിയിപ്പ്. ഗർഭിണികൾ, കുട്ടികൾ, ഹൃദ്രോഗികൾ തുടങ്ങിയവർ മൊബൈൽ ഉപയോഗം നിയന്ത്രിക്കണമെന്ന് ഉപദേശിച്ച കേന്ദ്ര സർക്കാർ, മൊബൈൽ കമ്പനികളുടെ പരസ്യത്തിൽ ഗർഭിണികളെയും കുട്ടികളെയും അവതരിപ്പിക്കുന്നതും നിയന്ത്രിച്ചിട്ടുണ്ട്.

**വോഡയുടെ പൈതൃകം**

വോഡഫോണിന്റെ പൈതൃകം തന്നെ ദേശങ്ങളുടെ അതിർവരമ്പില്ലാത്ത വികാസപരിണാമങ്ങളുടേതാണ്. വോഡയുടെ അണിയറയിൽ ആരൊക്കെയാണെന്നറിഞ്ഞാൽ ലക്ഷ്യവും അജണ്ടയും എന്താണെന്ന് വ്യക്തമാവും. ഈ ബ്രിട്ടീഷ് കമ്പനി ലോകത്തെ ഏറ്റവും വലിയ ടെലികമ്മ്യൂണിക്കേഷൻ കുത്തകയാണ്. ആഗോള വ്യാപാര കരാറിന്റെ ആനുകൂല്യത്തിൽ 20 ഓളം രാജ്യങ്ങളിൽ കടന്നു കയറി കഴിഞ്ഞു. യു.എസ്.എയിലെ ഫോർഡ് മോട്ടോർ കമ്പനിയിൽ എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഡയറക്ടറായിരുന്ന ജോൺബോണ്ട് ആണ് വോഡയുടെ ചെയർമാൻ. എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഡയറക്ടർ ആൺസാരിൻ.

ഇന്ത്യയുടെ ടെലികമ്മ്യൂണിക്കേഷൻ പൊതുമേഖലാ രംഗം വിഴുങ്ങാനുള്ള വോഡയുടെ കഴിവ് അറിയാണമെങ്കിൽ അതിന്റെ ഭൂഖണ്ഡങ്ങൾ താണ്ടുന്ന വികസന പാത പരിശോധിച്ചാൽ മതി. 1984 ബ്രിട്ടനിലെ ഒരു റേഡിയോ കമ്പനി മാത്രമായിരുന്നു ഇത്. 20 ശതമാനം കമ്പനി മൂലധനം 1988ൽ പൊതുജനങ്ങൾക്ക് ഓഹരി വിപണിയിൽ തുറന്നുകൊടുത്തു കൊണ്ട് സ്രോതസ്സ് സുതാര്യമാക്കി. 2000ൽ മനേസ്മാൻ എ.ജി എന്ന കമ്പനി ഏറ്റെടുത്തു കൊണ്ട് ജർമനി, ഇറ്റലി എ

ന്നി രാജ്യങ്ങളിൽ സബ്സിഡി നേടിയതോടെ വലിയ മൂലധന ശേഖരം വന്നു. 1999നും 2004നും ഇടയിൽ അഭ്യുതപൂർവമായ അധിനിവേശമാണ് കമ്പനി നടത്തിയത്. ജപ്പാനിൽ മാത്രം കമ്പനി 97.7 ശതമാനം വളർച്ച നേടി. 2005ൽ ഫ്രാൻസിൽ കടന്ന കമ്പനി അവിടെ ഒരു കമ്പനിയുടെ 12.4 ശതമാനം ഓഹരി നേടി പിടിച്ചുകയറി. ഇതേ വർഷം തന്നെ റൊമാനിയയിലെ മൊബൈൽ ഫോണിന്റെ 79 ശതമാനവും ചെക്ക്റിപ്പബ്ലിക്കിലെ 99.9 ശതമാനവും ഷെയർ പിടിച്ചു. ഇന്ത്യയിൽ ഭാരതിഎയർടെല്ലിനെ സമീപിച്ചതും ഇതേ വർഷമാണ്. തുർക്കിയുടെ പൊതുമേഖലക്ക് ശക്തിപകർന്നിരുന്ന ടെൽസിൻ മൊബൈൽ ടെലികമ്മ്യൂണിക്കേഷൻ 2.6 ബില്ല്യൻ ഡോളറിനാണ് സ്വന്തമാക്കിയത്. ബെൽജിയം മൊബൈൽ എസ്.എയെ 2006ൽ വശത്താക്കി. ഇതേവർഷം നെതർലാന്റിൽ നൂറ് ശതമാനം കമ്പനിയുടെ ഷെയർ ഉയർന്നു. ഈജിപ്തിൽ വോഡയുടെ ടെലികമ്മ്യൂണിക്കേഷൻ ഷെയർ 54.9 ശതമാനമായി വളർന്നു. സ്വർഗ്ഗലന്റിൽ 'സിസ്കോ മൊബൈൽ' കമ്പനിയുമായും വ്യാപാര ബന്ധം സ്ഥാപിച്ചു. സാക്ഷാൽ അമേരിക്കയിൽ തന്നെ വിദൂര ഗ്രാമങ്ങളിൽ ഏറെ ഉപഭോക്താക്കളുള്ള 'ആൾടെൽ' ഗ്രൂപ്പിനെ ഏറ്റെടുത്ത് അവരുടെ 13 ദശലക്ഷം ഉപഭോക്താക്കളെയാണ് സ്വന്തമാക്കിയത്.



ഇന്ത്യയിൽ ടെലികോം അധിനിവേശത്തിന്റെ തുടക്കം തന്നെ ശുഭസൂചകമാണെന്നാണ് വോഡ പറയുന്നത്. ഹച്ച് പോലുള്ള ഏറ്റവും നല്ല കമ്പനിയെ വശത്താക്കാനായതോടെ കടുത്ത മത്സരം ഇനി ഇവിടെയുള്ള പൊതുമേഖലയുമായിട്ടായിരിക്കും.

**പോറടിക്കാൻ എം.ടി.എസ്**

വോഡഫോണിനോട് മത്സരിക്കേണ്ടത് നമ്മുടെ BSNL ആണ്. മത്സരിക്കാൻ സന്നാഹമുള്ളതും അവർക്കാണ്. പക്ഷേ, വെള്ളാനകൾ വാഴുന്ന ഇടമാണ് ഈ പൊതുമേഖല രംഗം. നവീകരണങ്ങൾ പുറത്തുവരും മുൻപ് സ്വകാര്യ കമ്പനികളിലേക്ക് അത് ചോർത്തപ്പെടുന്നു. സൗകര്യങ്ങൾ മുടന്തനാക്കി ഉപഭോക്താക്കളെ കറക്കുന്നു. സർവീസ് മേയ് സ്വകാര്യ സ്ഥാപനത്തിലേ ഉള്ളൂ എന്ന് വരുത്തിയിരിക്കുന്ന എല്ലാ കളികളും BSNLൽ അരങ്ങേറുന്നു. എന്നാൽ ഏറ്റവും മികവുറ്റ സംവിധാനം BSNLന്റെ കൈയിലാണുള്ളതെന്നും നമുക്ക് പറയാതെ വയ്യ. സ്വകാര്യ കമ്പനികൾ നൽകുന്നതിനേക്കാൾ മികച്ച താരിഫാണ് BSNL സമർപ്പിക്കുന്നത്. BSNLന്റെ ലാന്റ് ലൈനിൽനിന്ന് വിളിക്കുന്നവർക്ക് ഇപ്പോൾ കിട്ടുന്ന സൗജന്യ സംസാര സമയം മറ്റാരും നൽകുന്നില്ല. വോഡഫോൺ പോലുള്ള കമ്പനികൾ പുതുതായി രൂപപ്പെടുത്തിയ ഓഫറുകളുടെ സമാനമായ നിരവധി പാക്കേജുകൾ BSNLന്റെ കൈയിലുണ്ട്. ഏറ്റവും കൂടുതൽ മൊബൈൽ വരിക്കാരും BSNLലാണ്. പക്ഷേ, അതിനു മാത്രം പരസ്യമോ സ്വകാര്യ കമ്പനികളെപ്പോലെ അതിശയോക്തി കലർത്തിയ പ്രചാരണമോ BSNL നടത്തുന്നില്ലെന്ന് മാത്രം.

ഈയൊരു പഴുതിലൂടെയാണ് വോഡയെ നേരിടാൻ മറ്റൊരു കൃത്യത കമ്പനി രംഗത്ത് വന്നിട്ടുള്ളത്. റഷ്യ കേന്ദ്രീകരിച്ചുള്ള MTS ഇന്റർനാഷണൽ മൊബൈൽ കമ്പനിയാണ് പുതിയ വാഗ്ദാനവുമായി രംഗത്ത് വന്നത്. MTSനും രാ

**മൊബൈൽ രംഗത്ത് തദ്ദേശീയ പൊതുമേഖലാ നെറ്റ്വർക്കിനെ തച്ചുകർക്കാനുള്ള ലക്ഷ്യത്തോടെ കടന്നു വന്നിരിക്കുന്ന സാമ്രാജ്യത്വ നെറ്റ്വർക്കുകളോട് പോരാടേണ്ട സമയമാണിത്. സാമ്രാജ്യത്വത്തോട് കടുത്ത സമീപനം ഒരുഭാഗത്ത് തുടരുകയും ജീവിത വ്യവഹാരങ്ങളിൽ അതിന്റെ ചിഹ്നങ്ങളോട് ഐക്യപ്പെടുകയും ചെയ്യുന്നതിലെ വൈരുദ്ധ്യം 'നിങ്ങൾ പ്രവർത്തിക്കാത്ത കാര്യം പ്രബോധനം ചെയ്യരുതെന്ന്' വിശുദ്ധ ബുർആന്റെ പൊതുസാരത്തിന് വിരുദ്ധം തന്നെയാണ്.**



ജ്യാന്തര വെട്ടിപ്പിടുത്തത്തിന്റെ പാരമ്പര്യമുണ്ട്. അതുപക്ഷേ, വോഡയെപ്പോലെ വിപുലമല്ല. 1993 ഒക്ടോബറിൽ മോസ്കോ സിറ്റി ടെലിഫോൺ നെറ്റ്വർക്ക് എന്ന പേരിൽ നിലവിൽ വന്ന സ്ഥാപനമാണിത്. പിന്നീട് രാജ്യത്ത് വിപുലമായ ശൃംഖല സ്ഥാപിച്ചുകൊണ്ട് ഇൻവസ്റ്റർ റിലേഷൻസ് ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് മൊബൈൽ ടെൽ സിസ്റ്റം (MTS) എന്ന പേരിൽ വളർന്നു. കേരളത്തിലെ 117 നഗരങ്ങളിൽ എം.ടി.എസ് നെറ്റ്വർക്ക് സ്ഥാപിച്ചുകഴിഞ്ഞു. ഇതിന്റെ വളർച്ച അടുത്ത ജൂണിൽ 300 ടൗണുകളിലും, തൊട്ടടുത്ത മാസം 400 ടൗണുകളിലേക്കും എത്തിക്കാനുള്ള കൊണ്ടു പിടിച്ച ശ്രമത്തിലാണ് കമ്പനി.

**വഞ്ചനയുടെ താരിഫുകൾ**

മൊബൈൽ കമ്പനികൾ സമർപ്പിക്കുന്ന വഞ്ചനയുടെ താരിഫുകൾ വഴി നമ്മുടെ പണം ചോരുന്നത് ആരറിയുന്നു? ഒരു വരിക്കാരൻ ഏതെങ്കിലും ഒരു ഓഫറിൽ ചേർന്ന ശേഷം പിന്നെ അതിന്റെ ലാഭനഷ്ടം വിലയിരുത്തിയിട്ടുണ്ടോ? വിലയിരുത്താനാവുമോ? ഒരു മിനിറ്റിനും സെക്കന്റിനും പൾസിനും നിരക്ക് നിശ്ചയിക്കപ്പെടുന്ന ഓഫറുകളിൽ ഓരോ കോളും വിളിക്കുമ്പോൾ കോൾറീഡിംഗ് ശാസ്ത്രീയമായി പരിശോധിക്കാനോ വിളിച്ചതിന്റെ പൾസിനിരക്ക് ചോദിച്ചറിയാനോ സമയമുണ്ടോ? സംവിധാനമുണ്ടോ? ഉള്ളത് ഉപയോഗിക്കാനുണ്ടോ? ഇന്ന് നൽകിയ ഓഫറിന് എത്ര മണിക്കൂ

റിന്റെ ആയുസ്സുണ്ടാവുമെന്ന് അടുത്ത മണിക്കൂറിൽ ചോദിക്കാനാവുമോ? ഇന്നത്തെ ഓഫർ എപ്പോഴെങ്കിലും നിർത്തൽ ചെയ്തതായി കമ്പനി നമുക്ക് ഒരു SMS എങ്കിലും തരാറുണ്ടോ?

യഥാർത്ഥത്തിൽ ഇത് ഉത്തരമില്ലാത്ത ചോദ്യങ്ങളല്ല. നമ്മുടെ ഓരോരുത്തരുടെയും അനുഭവത്തിലൂടെ അറിഞ്ഞ മറുപടികൾ ഈ ചോദ്യത്തിനുണ്ട്. പക്ഷേ, എന്നിട്ടും നാം ഓഫറുകളിൽ വീണു പോകുന്നു. പുതിയ ഓഫർ നമുക്ക് നല്ല ലാഭമുണ്ടാക്കുമെന്ന് ധനമാനേജ്മെന്റ് ബിരുദം കഴിഞ്ഞവർ പോലും വിഡ്ഢികളെപ്പോലെ വിളിച്ചുപറയുന്നു!!

ഇടമാശക്തി പ്രകടമാവേണ്ട സുപ്രധാന രംഗമാണിത്. നമുക്ക് എന്തുവേണം, എന്തുവേണ്ട എന്നു തീരുമാനിക്കാനുള്ള ഉറച്ച നിലപാട് വേണം, നയം വേണം. നയം അംഗീകരിച്ചാൽ മാത്രം പോര, അത് നടപ്പിലാക്കുന്നേടത് ഉൾപ്പെടെ എടുക്കണം.

സത്യവിശ്വാസിയുടെ നയം രൂപപ്പെടുത്തുന്നത് ആദർശമാണ്. ആദർശം സത്യവിശ്വാസത്തിന്റെ കായ്‌വൃക്ഷമാണ്. കർമ്മത്തിന്റെ തുടർച്ചയില്ലാത്ത കേവലം മാനസികമോ ആന്തരികയോ ആയ അവബോധമല്ലല്ലോ സത്യവിശ്വാസം. വിശ്വാസം എന്നാൽ അവബോധവും കർമ്മവും ആത്മാർത്ഥതയും എല്ലാം ചേർന്നതാണ്. അങ്ങനെയുള്ള വിശ്വാസത്തിൽ രൂപപ്പെടുന്ന നിലപാടുകൾ ജീവിതത്തിൽ പ്രായോഗികവൽക്കരിക്കാനുള്ളതാണ്. പ്രവർത്തിക്കുമ്പോൾ ത്യാഗം ചെയ്യേണ്ടിവരും. സാമ്രാജ്യത്വം മുന്നോട്ടുവെക്കുന്ന മികച്ച ഓഫറുകൾ ഉപേക്ഷിക്കുമ്പോഴുള്ള താൽകാലിക നഷ്ടം ഒരു ധനശാസ്ത്രജ്ഞന്റെ കാഴ്ചയിലല്ല വിലയിരുത്തേണ്ടത്. ജീവിത

സൗകര്യങ്ങൾ അനുഭവിക്കുന്നേടത്ത്, ഉപകരണങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുന്നേടത്ത്, ആവശ്യ സാധനങ്ങൾ വാങ്ങുന്നേടത്ത് എല്ലാം ഈ 'ത്യാഗം' ആവശ്യപ്പെടുന്ന കാലഘട്ടമാണിത്.

മൊബൈൽ ഫോൺ രംഗത്ത് ഇന്ത്യയിൽ ഏറ്റവും നല്ല സന്നാഹവും സേവനവും നൽകുന്ന ബി.എസ്.എൻ.എൽ നിലനിൽക്കെ വോഡാ ഫോണുകൾ നമ്മുടെ കീഴ്യിൽ നിന്ന് മണിനാദം മുഴക്കുന്നത്, നമ്മെ ആവരണം ചെയ്ത കടുത്ത ജീവിത വൈരുദ്ധ്യത്തിലേക്ക് വിരൽചൂണ്ടുന്നു.

സ്വന്തത്തെ ഫിത്നയിൽ അകപ്പെടുത്തുന്ന കളിതമാശകളിലേർപ്പെടരുതെന്ന് വിശുദ്ധ ഖുർആൻ ഓർമ്മിപ്പിക്കുന്നുണ്ട്: "ആളുകളിൽ ചിലരുണ്ട്. അവർ നേരമ്പോക്കുകളും പൊഴിവാക്കുകളും വിലയ്ക്ക് വാങ്ങുന്നു.; യാതൊരു വിവരവുമില്ലാതെ. അല്ലാഹുവിന്റെ മാർഗത്തിൽനിന്ന് ജനങ്ങളെ തെറ്റിക്കാൻ വേണ്ടി, അതിനെ പരിഹാസ്യമാക്കാൻ വേണ്ടിയും. അങ്ങനെയുള്ളവർക്ക് അപമാനകരമായ ശിക്ഷയാണുള്ളത്" (ലൂഖ്മാൻ 6).

ഈ വാക്യം നമുക്ക് നൽകുന്ന താക്കീത് മൂന്ന് തരമാണ്.

- (1) ധനം നിങ്ങൾ പൊഴിവാക്കുകൾക്കു വേണ്ടി വ്യയം ചെയ്യരുത്.
- (2) സത്യമാർഗത്തിലും സാമ്രാജ്യത്വവിരുദ്ധ സരണിയിലും അണിചേരേണ്ടവർ നിങ്ങളുടെ ഈ ജീവിത വൈരുദ്ധ്യം കണ്ട് വഴിതെറ്റും.
- (3) വ്യക്തിപരവും സ്ഥാപനപരവുമായ നിങ്ങളുടെ ഈ നിലപാട് ഇസ്‌ലാമിക പ്രസ്ഥാനത്തിന് അപമാനമുണ്ടാക്കും. ■

ckcjabbar@gmail.com