ಫಸ್ಟ್ ಡೇ ಫಸ್ಟ್ ಶೋ!

ಕೆ.ವಿ. ಧನಂಜಯ

ಗೌತಮ್ ಹೆಗ್ಡೆ

ಬರುತ್ತದೆ. 'ಎರಡು ಕೋಟಿ ಮನೆಗಳಿಗೆ ಅಗ್ಗದ ದರಲ್ಲಿ ಬ್ರಾಡ್‌ಬ್ಯಾಂಡ್ ಸೇವೆ ಒದಗಿಸುವ ಗುರಿ ಹೊಂದಿರುವ ದೈತ್ಯ ಕಂಪನಿಯೊಂದು, ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರ ಖಾಸಗಿತನದ ಹರಣಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗಬಹುದೇ' ಎಂಬ ಪ್ರಶ್ನೆಯನ್ನು ಮುಂದಿಟ್ಟಾಗ, 'ಹಾಗೆ ಆಗುವ ಸಾಧ್ಯತೆ ತೀರಾ ಕಡಿಮೆ' ಎಂದರು ಸುಪ್ರೀಂ ಕೋರ್ಟ್‌ನಲ್ಲಿ ವಕೀಲರಾಗಿರುವ ಕೆ.ವಿ. ಧನಂಜಯ. 'ಈ ಹಂತದಲ್ಲಿ, ಬ್ರಾಡ್‌ಬ್ಯಾಂಡ್ ಸೇವೆಯಿಂದ ಖಾಸಗಿತನದ ಹರಣದ ಸಾಧ್ಯತೆ ಕಾಣುತ್ತಿಲ್ಲ' ಎನ್ನುವುದು ಅವರ ಅಭಿಪ್ರಾಯ.

ಬ್ರಾಡ್‌ಬ್ಯಾಂಡ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮೇಲೆ ಅಧಿಪತ್ಯ ಸ್ಥಾಪನೆ ಆಗುವುದೇ ಎಂಬ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಅವರು, 'ಬ್ರಾಡ್‌ಬ್ಯಾಂಡ್ ಸೇವಾದಾತರ ಪೈಕಿ ದೊಡ್ಡ ಕಂಪನಿಗಳು ಹಲವಿವೆ (ಟಾಟಾ, ಏರ್‌ಟೆಲ್ ಇವುಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲವು ಪ್ರಮುಖ ಕಂಪನಿಗಳು). ಜಿಯೊ ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಇತರ ದೊಡ್ಡ ಕಂಪನಿಗಳೂ ಇರುವಾಗ, ಏಕಸ್ವಾಮ್ಯ ಸಾಧಿಸುವ ಸಾಧ್ಯತೆ ಇಲ್ಲ' ಎನ್ನುವ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಧನಂಜಯ ಅವರದು.

ಬ್ರಾಡ್‌ಬ್ಯಾಂಡ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಏಕಸ್ವಾಮ್ಯ ಹಾಗೂ ಅದರಿಂದ ಉಂಟಾಗುವ ಪರಿಣಾಮಗಳ ಅಂದಾಜು ಸದ್ಯಕ್ಕಂತೂ ಊಹೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ್ದು. ಆದರೆ, ಈ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ 'ಜಿಯೊ' ಕಂಪನಿಯ ಪ್ರವೇಶ ಮನರಂಜನಾ ವಲಯದ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಮತ್ತಷ್ಟು ವಿಸ್ತರಿಸಿದೆ. ಈಗ ಮನೆಯಲ್ಲೇ ಸಿನಿಮಾ ರಿಲೀಸ್ ಮಾಡಲು 'ಜಿಯೊ' ಹೊರಟಿದೆ. ಈ ಪ್ರಯತ್ನದಲ್ಲಿ ಅದು ಎಷ್ಟರಮಟ್ಟಿಗೆ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗುತ್ತದೆ ಎನ್ನುವುದು ಸದ್ಯಕ್ಕೆ ಅನೂಹ್ಯ. ಏಕೆಂದರೆ, ಇದಕ್ಕೆ ಮುನ್ನ ಕೂಡ 'ಜಿಯೊ'ದ ಮಾತೃಸಂಸ್ಥೆ 'ರಿಲಯನ್ಸ್' ಸಿನಿಮಾರಂಗದಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿತ್ತು. ಸ್ವಲ್ಪ ಸಮಯದ ನಂತರ ಸಿನಿಮಾಕ್ಷೇತ್ರದ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರಗಳಿಗೆ ಒಗ್ಗಿಕೊಳ್ಳಲಾಗದೆ ಅದು ಹಿಂಜರಿದಿತ್ತು.

ಚೊಚ್ಚಿಲ ಪ್ರಯತ್ನದ ಕಹಿಯನ್ನು ಮರೆತು 'ರಿಲಯನ್ಸ್' ಬೇರೊಂದು ರೂಪದಲ್ಲಿ ಸಿನಿಮಾ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ತನ್ನ ಸ್ಥಾನ ಕಂಡುಕೊಳ್ಳಲು ಮುಂದಾಗಿದೆ. ಆ ಪ್ರಯತ್ನ ಸಾಧ್ಯವಾದಲ್ಲಿ ಸಿನಿಮಾ ಕ್ಷೇತ್ರ ಹೊಸ ಸಂಕ್ರಮಣಕ್ಕೆ ತನ್ನನ್ನು ಒಡ್ಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. 'ಜಿಯೊ'ದ ಪ್ರಯತ್ನ ಯಶಸ್ವಿಯಾದಲ್ಲಿ ಅದರ ಎದುರಾಳಿ ಕಂಪನಿಗಳು ಕೂಡ ತಮ್ಮ ಚೌಕಟ್ಟುಗಳನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಉದಾರತೆ ತೋರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಜಿಯೊ ಪ್ರವೇಶದಿಂದ ಮೊಬೈಲ್ ಫೋನ್ ಸೇವಾಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಲಾಭ ದೊರೆತಂತೆ, ಬ್ರಾಡ್‌ಬ್ಯಾಂಡ್ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿನ ಪೈಪೋಟಿಯ ಪ್ರಮುಖ ಫಲಾನುಭವಿ ಪ್ರೇಕ್ಷಕನೇ ಆಗಬಹುದು.

ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸಿ: ರಚನಾತ್ಮಕ ಟೀಕೆ–ಟಿಪ್ಪಣಿಗಳಿಗೆ ಸ್ವಾಗತ. ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆ ಚುಟುಕು, ಚುರುಕಾಗಿರಲಿ. ಇ–ಮೇಲ್: feedback@sudha.co.in