ડિજિટલ ક્રાંતિ ઇકોમર્સ ONDC

છેલ્લા કેટલાક વર્ષોમાં દેશમાં ઈ-કોમર્સ સ્પેસ ઝડપથી વધી રહી છે. તેણે વ્યાપાર ગતિશીલતા તેમજ સામાન્ય ઉપભોક્તાની વપરાશ પેટર્નમાં ધરમૂળથી ફેરફાર કર્યો છે. આ વિસ્તારના દિગ્ગજો દેખીતી રીતે એમેઝોન અને ફ્લિપકાર્ટ છે. જો કે, સરકાર છેલ્લા કેટલાક સમયથી તેના દ્વિપક્ષીય વર્ચસ્વ તોડવાનો પ્રયાસ કરી રહી છે. આનાથી O.N.D.C ના અનોખા ખ્યાલને જન્મ થયો છે જેને ભારત માટે આગામી UPI મોમેન્ટ તરીકે ગણવામાં આવે છે. યુનિફાઈડ પેમેન્ટ્સ ઈન્ટરફેસ (UPI) ની સફળતા પછી, ભારતે હવે ઈ-કોમર્સ સ્પેસમાં - આ વખતે બીજી ડિજિટલ ક્રાંતિ લાવવાનું શરૂ કરી દીધું છે. એનું નામ છે O.N.D.C તે ભારત સરકારની પહેલ છે જેનો ઉદ્દેશ્ય એક ખુલ્લા નેટવર્ક પર માલસામાન અને સેવાઓની વિશાળ શ્રેણીના ખરીદદારો અને વેચાણકર્તાઓને એકસાથે લાવવાનો છે.

O.N.D.C શું છે?

O.N.D.C એટલે કે - ઓપન નેટવર્ક ફોર ડિજિટલ કોમર્સ જે ભારતમાં કલમ-8 હેઠળ સમાવિષ્ટ બિન-નફાકારક સંસ્થા છે. વાણિજ્ય અને ઉદ્યોગ મંત્રાલય હેઠળના ઉદ્યોગ અને આંતરિક વેપારના પ્રમોશન વિભાગ તરફથી આ પહેલ છે. તેનો હેતુ ઈ-કોમર્સ બિઝનેસમાં તમામ સહભાગીઓને એક લેવલ પ્લેઈંગ ફિલ્ડ પ્રદાન કરવાનો છે. તે દેશના દરેક ખૂણેથી સપ્લાયર્સ સહિત સપ્લાય વેલ્યુ ચેઈન, ઓપરેશન્સ અને લોજિસ્ટિક્સને પ્રમાણિત કરવા માટે એક સામાન્ય પ્લેટફોર્મ તરીકે સેવા આપશે. આનાથી દેશના ઈ-કોમર્સ સેક્ટરને ભારે પ્રોત્સાહન મળશે અને સમગ્ર દેશમાં ગ્રાહકો અને સપ્લાયર્સ માટે એક ઓપન નેટવર્ક બનાવીને તેમને એકીકૃત કરવામાં મદદ મળશે.

તે મૂળભૂત રીતે સંખ્યાબંધ નાના અને મોટા પાયે ઈ-કોમર્સ પ્લેયર્સનું નેટવર્ક છે જેનો ઉદ્દેશ્ય ભારતમાં એમેઝોન અને ફ્લિપકાર્ટ જેવી કંપનીઓના વર્ચસ્વને તોડવાનો છે. આ ઓપન નેટવર્ક ગ્રોસરી, ફૂડ ડિલિવરી, હોટેલ બુકિંગ, ટ્રાવેલ બુકિંગ અને વધુ જેવા મહત્ત્વના સેગમેન્ટમાં સ્થાનિક વાણિજ્યને કોઈપણ નેટવર્ક-સક્ષમ એપ્લિકેશન દ્વારા શોધવા અને રોકાયેલા રહેવાની મંજૂરી આપશે. એક ઉદાહરણ છે, જો એમેઝોન અને ફ્લિપકાર્ટ બંને તેમના પ્લેટફોર્મને O.N.D.C સાથે સંકલિત કરે છે, તો એમેઝોન પર કોફી મશીન શોધી રહેલા વપરાશકર્તાને પણ એમેઝોન એપ્લિકેશન પર ફ્લિપકાર્ટના પરિણામો જોવા મળશે.

O.N.D.C કેવી રીતે કામ કરે છે?

વાર્ષિક 20% ની ગતિએ વૃદ્ધિ પામતા હોવા છતાં જ્યારે નાના પાયાના D2C વ્યવસાયોને મોટાભાગે ઈ-કોમર્સ સ્પેસમાંથી બહાર રાખવામાં આવ્યા હતા ત્યારે તેમને એક સામાન્ય પ્લેટફોર્મની જરૂર જોવા મળી હતી. દેશમાં 80% છૂટક જગ્યા નાના કિરાના સ્ટોર્સ અને નાની દુકાનોથી ભરેલી છે જે કુશળતા, સ્કેલ અથવા નાણાંના અભાવને કારણે ઈ-કોમર્સની તેજીમાં ભાગ લઈ શકતા નથી. O.N.D.C એક ઓપન નેટવર્કના આધારે કાર્ય કરશે જ્યાં તે એમેઝોન અથવા ફ્લિપકાર્ટ જેવું એક પ્લેટફોર્મ નહીં હોય પરંતુ એક ગેટવેના સ્વરૂપમાં હશે જ્યાં વિવિધ પ્લેટફોર્મ પર

O.N.D.C તે ભારત સરકારની પહેલ છે જેનો ઉદ્દેશ્ય એક ખુલ્લા નેટવર્ક પર માલસામાન અને સેવાઓની વિશાળ શ્રેણીના ખરીદદારો અને વેચાણકર્તાઓને એકસાથે લાવવાનો છે

ખરીદદારો અને વેચાણકર્તાઓ જોડાઈ શકશે. આ ઈન્ટરફેસનો મુખ્ય ભાગ O.N.D.C ખરીદનાર એપ અને O.N.D.C સેલર-સાઈડ એપના રૂપમાં જોવા મળશે જે બંને વચ્ચેના ગેટવે સાથે તેમને જોડશે. ગેટવે એક સામાન્ય થ્રેડ તરીકે કાર્ય કરશે જે પ્રાપ્યતા, સુલભતા, સ્થાન, ગ્રાહક પસંદગીઓ વગેરે જેવા પરિમાણોના આધારે ખરીદદારો અને વિક્રેતાઓ સાથે મેળ ખાતી કિંમતની શોધને સક્ષમ કરશે.

ખરીદનાર તરફની એપ્લિકેશન વિવિધ ઝોનના ખરીદદારો માટે જવાબદાર રહેશે જેઓ એપ્લિકેશનમાં લૉગિન કરી શકે છે અને તેમને જરૂરી માલ અને સેવાઓ શોધી શકે છે. વિક્રેતા તરફની એપ્લિકેશન વિવિધ વિક્રેતાઓની સૂચિ અને તેમના દ્વારા ઓફર કરાયેલ ઉત્પાદનો અને સેવાઓ માટે જવાબદાર રહેશે. તેઓ અંતિમ ગ્રાહક સુધી યોગ્ય ડિલિવરી સુનિશ્ચિત કરવા માટે વ્યવસાયની લોજિસ્ટિક્સ બાજુ સાથે સંકલન કરવા માટે પણ જવાબદાર રહેશે. O.N.D.C ની કામગીરીનો મુખ્ય સિદ્ધાંત UPI જેવો જ હશે. ઉપભોક્તા તેમની પસંદગીની O.N.D.C એપ ડાઉનલોડ કરી શકશે અને તેમના સામાન અને સેવાઓ ઓફર કરતા O.N.D.C નેટવર્કનો ભાગ હોય તેવા તમામ વિક્રેતાઓને ઍક્સેસ મેળવી શકશે. ભાવની શોધ ગ્રાહકોને ઉત્પાદનો અને વેચાણકર્તાઓ સાથે મેચ કરીને કરવામાં આવશે. આ પ્લેટફોર્મ રિટેલ સેક્ટર પૂરતું મર્યાદિત રહેશે નહીં પરંતુ જથ્થાબંધ સેક્ટર, ફૂડ ડિલિવરી, લોજિસ્ટિક્સ, શહેરી સેવાઓ, મુસાફરી, મોબિલિટીતા વગેરેના માલસામાન અને સેવાઓને સામેલ કરવા માટે વિસ્તૃત કરવામાં આવશે.

માઇન્ડ યોર બિઝનેસ

★ ડો. રિદ્ધીશ જોશી

O.N.D.C ની પાછળ કોણ છે?

O.N.D.C પ્લેટફોર્મની આસપાસ ચર્ચા પહેલેથી જ ખૂબ વધારે છે અને ઘણા નામો આ પહેલમાં પહેલેથી જ જોડાયા છે. પ્લેટફોર્મે 20 સરકારી અને ખાનગી સંસ્થાઓ પાસેથી રૂ.2.55 અબજનાં રોકાણની પુષ્ટિ કરી છે. બેંકિંગ ક્ષેત્રના ઘણા મોટા નામો જેમકે HDFC, કોટક મહિન્દ્રા, એક્સિસ બેંક, સ્ટેટ બેંક ઓફ ઈન્ડિયા અને પંજાબ નેશનલ બેંકનો સમાવેશ થાય છે. હાલની ઈ-કોમર્સ જાયન્ટ ફ્લિપકાર્ટ પણ તેની લોજિસ્ટિક્સ કંપની ઈકાર્ટ લોજિસ્ટિક્સ સાથે બોર્ડ પર આવી છે. લોજિસ્ટિક્સ ભાગોમાં અન્ય મોટા નામમાં ડન્ઝોનો સમાવેશ થાય છે. ફોનપે પેમેન્ટ ગેટવે અથવા પેમેન્ટ સર્વિસ પ્રોવાઈડર તરીકે તેનો ભાગ છે. પ્લેટફોર્મમાં ઘણા ભાગીદારો પણ છે જે વિક્રેતાઓ અને ખરીદદારોની બાજુથી ઈન્ટરફેસ પ્રદાન કરે છે. જ્યારે પેટીએમએ ખરીદદારોના સાઈડ ઈન્ટરફેસમાંથી છે., વેચનારની બાજુમાં ઈ-સમુદાય, ઈઆરપી પ્લેયર ગોફ્રુગલ, એન્ટરપ્રાઈઝ બિઝનેસ ડિજીટ માટે ડિજિટલ બિઝનેસ પ્લેટફોર્મ અને ડિજિટલ માર્કેટિંગ આઉટફિટ ગ્રોથ ફાલ્કન જેવા નામો શામેલ છે.

O.N.D.C કેમ જરૂરી?

O.N.D.C મોટા કંપનીનાં એકાધિકારને રોકવામાં અને નાના વેપારીઓની પહોંચ વધારવામાં મદદ કરશે. તે નેટવર્ક પર હાજર તમામ વિક્રેતાઓને મોટી સંખ્યામાં ખરીદદારો ઉપલબ્ધ કરાવવામાં પણ મદદ કરશે. આ રીતે નવા અને હાલના બંને ખરીદદારોને આ પહેલથી ફાયદો થશે. સરકાર દાવો કરે છે કે O.N.D.C ઉચ્ચ માર્જિન, ઉચ્ચ-મૂલ્ય ધરાવતા ઉત્પાદનોમાં આકર્ષક કિંમતોને લાવવામાં કરવામાં મદદ કરશે.

O.N.D.C શરૂ થયા થોડી સમયગાળામાં જ તેની ટ્રાન્ઝેક્શન વોલ્યુમમાં તેજી જોવા મળી છે. ઉદાહરણ તરીકે, ફેબ્રુઆરી 2025 માં રૂ. 1.5 કરોડ ટ્રાન્ઝેક્શન્સ નોંધાયા છે, જે છેલ્લા વર્ષની સમકક્ષ સમયગાળાની સરખામણીમાં દોઢ ગણું છે. વધુમાં, આ વિકાસદર જોઈને અંદાજ લગાવી શકાય છે કે 2025ના અંત સુધીમાં આ ટ્રાન્ઝેક્શન લગભગ 7-8 ગણા સુધી વધી શકે છે. પરંતુ, તેમાં એક વલણ એવું પણ જોવા મળ્યું છે કે રીટેલમાં ચાલતા પ્રોત્સાહનો ઘટતા રીટેલ ઓર્ડર્સ નીચે આવ્યા છે જેમ કે એક સમયગાળામાં 6.5 લાખ ઓર્ડર હતા જે પ્રોત્સાહન ઘટતા 4.6 લાખ સુધી ઘટ્યા હતા. O.N.D.C નેટવર્ક પર 5.35 લાખ કરતા વધારે વિક્રેતા જોડાયા છે, જેમાં લગભગ 85% નાના વેચાણકર્તા છે.

વધુમાં, નેટવર્કમાં અત્યાર સુધી 65 સેલર એપ્લિકેશન્સ અને 12 લોજિસ્ટિક સેવા આપતી એપ્સ સામેલ થઇ ચુકી છે. મેકેન્ઝી અને IBEFના સંશોધન મુજબ, ભારતનું ડિજિટલ કોમર્સ ક્ષેત્ર 2022માં લગભગ $60-70 યુએસ બિલિયન ડોલર હતું જે 2030 સુધીમાં તે 320-340 યુએસ બિલિયન ડોલરસુધી પહોંચવાની આશા છે. O.N.D.C ને આ વૃદ્ધિ માટે એક મોટા પરિબળ તરીકે જોવામાં આવે છે.

O.N.D.C સામે પડકારો

જે લોકો O.N.D.C નો ઉપયોગ કર્યા, તેમાં 62% કહે છે કે કિંમત અન્ય પ્લેટફોર્મ કરતાં વધુ યોગ્ય/સ્પર્ધાત્મક છે, પરંતુ 54% લોકો કહે છે કે O.N.D.C પ્લેટફોર્મ અસુવિધાજનક લાગ્યું, અને 35 % લોકોએ ગ્રાહક સેવા બાકી બરાબર ન હોવાનું જાણવું હતું.

મોટા ભાગના નાના વેપારી માલિકો પાસે આ કાર્યક્રમમાં સામેલ થવા માટે ટેકનિકલ કુશળતાનો અભાવ હોવાથી એક વિશાળ જાગૃતિ ઝુંબેશનું આયોજન કરવું પડશે. ફ્લિપકાર્ટ અને એમેઝોન દ્વારા ઓફર કરવામાં આવતા ડિસ્કાઉન્ટને મેચ કરવા માટે નાના વ્યવસાયો પાસે સંસાધનોનો પણ અભાવ છે.

તેમજ O.N.D.C ઓછા માર્જિન પર કરવાનું હોવાથી વોલ્યુમ ઊંચું લાવવું પડશે. O.N.D.C ના માધ્યમથી કેન્દ્રિય ડેટા અને ઈન્ડસ્ટ્રી સ્ટાન્ડર્ડ રાખવાને કારણે, "ડેટા ઈન્ટેલિજન્સ", "એનાલિટિક્સ અને "AI મોડેલ" મહત્ત્વના બની શકે. O.N.D.Cની વિચારધારા એ છે કે, તે માત્ર પ્લેટફોર્મ નહીં પણ "ઓપન પ્રોટોકોલ બેસ્ડ ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર પ્રદાન કરશે, જ્યાં અન્ય ઉદ્યોગ-ખાસ એપ્લિકેશન્સ, સ્ટાર્ટઅપ્સ, લોજિસ્ટિક્સ સંસ્થાઓ અને ડેવલપર્સ સામેલ થઈ શકે. તેમ છતાં એટલું તો કહી જ શકીએ કે આ એક ક્રાંતિ જ બની રહેશે. તો થઇ જાવ તૈયાર આ ક્રાંતિનો ભાગ બનવા.