

2015-16 ఆర్థిక సంవత్సరం లో నష్టాలు గణనీయముగా తగ్గించుకున్న బి ఎస్ ఎన్ ఎల్—రిలయన్స్ జియో తో పోటీలో నిలబడేందుకు రూపొందించిన ల్యాండ్ లైన్ ప్లాన్ 49, ల్యాండ్ లైన్ బ్రాడ్ బ్యాండ్ ప్లాన్ 249 లను అత్యధికముగా మార్కెటింగ్ చేసి వినియోగదారుల సంఖ్య పెంచాల్సిన అవసరం

బి ఎస్ ఎన్ ఎల్ బోర్డు 2015-16 ఆర్థిక సంవత్సరపు బ్యాలన్సు షీట్ ను ఆమోదించింది. దీని ప్రకారం :

1. 2015-16 లో మొత్తం ఆదాయం రు. 32918 కోట్లు వచ్చింది. (2014-15 లో మొత్తం ఆదాయం రు.28648 కోట్లు). 2009-10 తరువాత ఇదే అత్యధిక ఆదాయం. 2014-15 తో పోలిస్తే 2015-16 లో మొత్తం ఆదాయం 15 శాతం పెరిగింది. ఇందుకు ముఖ్య కారణం -- బి ఎస్ ఎన్ ఎల్ కు అధికముగా వసూలు చేసిన ఆదాయపు పన్ను రీఫండ్ పై వచ్చిన వడ్డీ, మరియు రైట్ బ్యాక్ చేసిన మొత్తాలు కలిపి రు 3400 కోట్లు లభించటం.
2. 2015-16 లో సర్వీసులపై వచ్చిన ఆదాయం రు.28449 కోట్లు. 2014-15 లో సర్వీసులపై వచ్చిన ఆదాయం కన్నా ఇది 4.43 శాతం ఎక్కువ. కాబట్టి సర్వీసులపై ఆదాయాన్ని మరింత ఎక్కువగా పెంచుకోవాల్సిన అవసరం వున్నది.
3. 2014-15 లో నికర నష్టం రు. 8234 కోట్లు కాగా 2015-16 లో నికర నష్టం రు.3880 కోట్లు మాత్రమే. ఈ విధముగా నికర నష్టం లో 53 శాతం తగ్గింది.
4. 2014-15 లో నిర్వహణ లాభం రు.672 కోట్లు కాగా 2015-16 లో ఇది రు.2500 కోట్లకు పెరిగింది. (నిర్వహణ లాభం అంటే ఆ సంవత్సరం లో వచ్చిన ఆదాయం ఆ సంవత్సరం నిర్వహణకు అయిన ఖర్చుకన్నా ఎక్కువ వుండటం. అయితే భవనాలు, ఎక్స్ప్రోంటు తదితరాల అరుగుదల ఖర్చు మరియు స్పెక్ట్రమ్ ఎమోర్టైజేషన్ ఖర్చు కూడా కలిపితే ఆ ఖర్చులో ఈ నిర్వహణ లాభం పోను మిగిలినది నికర నష్టం అవుతుంది. ఈ విధముగా బి ఎస్ ఎన్ ఎల్ కు నిర్వహణ లాభం వచ్చినప్పటికీ అరుగుదల ఖర్చులు పోను నికర నష్టం వస్తున్నది. నిర్వహణ లాభం అరుగుదల ఖర్చులకన్నా ఎక్కువ వస్తే అప్పుడు నికర లాభం వస్తుంది)
5. బి ఎస్ ఎన్ ఎల్ తాను చెల్లించాల్సిన అప్పులను చాలా వరకు చెల్లించింది. ఇంకా చెల్లించాల్సింది రు.2500 కోట్లు మాత్రమే.

ఈ విధముగా మనము బి ఎస్ ఎన్ ఎల్ ఆర్థిక పరిస్థితిలో కొంత మెరుగుదల సాధించినా ఇప్పుడు కొత్త సవాలు చాలా తీవ్రముగా మన ముందుకు వచ్చింది. రిలయన్స్ జియో కంపెనీ రు.1,50,000 కోట్ల పెట్టుబడితో విస్తారమయిన నెట్ వర్క్ తో రంగం లోకి ప్రవేశిస్తున్నది. బి ఎస్ ఎన్ ఎల్ ఏర్పడినప్పటినుండి లెక్కించినా ఇంత పెట్టుబడి పెట్టలేదు. ఇంతేగాక రిలయన్స్ జియో అతి చవుక టారిఫ్ ప్లాన్ లు ప్రకటించింది. రు.50 కి 1 జిబి 4జి డేటా మరియు లోకల్ & ఎస్ టి డి కాల్స్ కు ఛార్జీలు లేకుండా ఇస్తామని ప్రకటించింది. అన్నీ ప్లాన్లకు ఏ నెట్ వర్క్ కయినా కాల్సు ఉచితమని ప్రకటించింది. ఇదే విధముగా అన్నీ ప్లాన్లకు అపరిమిత ఉచిత ఎస్ ఏం ఎస్ సౌకర్యం ఇస్తానన్నది. ఈ పోటీని తట్టుకుని నిలబడటం ఎలా అనే సమస్యపై బి ఎస్ ఎన్ ఎల్ సి ఏం డి శ్రీ అనుపమ శ్రీవాస్తవ, 8.9.2016న అన్నీ యూనియన్లతో సమావేశం ఏర్పాటు చేశారు. రిలయన్స్ జియో తో పోటీలో నిలబడటానికి బి ఎస్ ఎన్ ఎల్ ల్యాండ్ లైన్ టారిఫ్ ను తగ్గించినట్లు చెప్పారు. నైట్ ఫ్రీ కాలింగ్, మరియు ఆదివారాలలో 24 గంటలు ఫ్రీ కాలింగ్ (ఏ నెట్ వర్క్ కయినా) సౌకర్యముతో నెలకి రు.49/- కి ల్యాండ్ లైన్ కనెక్షన్ ప్లాన్, అన్ లిమిటెడ్ ల్యాండ్ లైన్ బ్రాడ్ బ్యాండ్ ప్లాన్ నెలకి రు.249/- తో ఇస్తున్నట్లు చెప్పారు. నెలకి 300 జి బి వాడితే ఒక జి బి డేటాని ఒక రూపాయికన్నా తక్కువకే బి ఎస్ ఎన్ ఎల్ ఈ విధముగా ఇస్తున్నది. ఈ డేటాతో పాటు నైట్ మరియు ఆదివారాలు ఏ నెట్ వర్క్ కయినా ఉచితముగా వాయిస్ కాల్స్ సౌకర్యము కూడా ఈ 249 ప్లాన్ వినియోగదారులకు వున్నది. ఇదే విధముగా మొబైల్ పై రు.1099 కి అన్ లిమిటెడ్ 3జి డేటాని బి ఎస్ ఎన్ ఎల్ ఇస్తున్నది.

కాబట్టి ఈ ప్రమోషనల్ టారిఫ్ మరియు టారిఫ్ ప్లాన్ లను బి ఎస్ ఎన్ ఎల్ ఉద్యోగులు విస్తారముగా ప్రచారము చేసి ల్యాండ్ లైన్ వినియోగదారులు మరియు బ్రాడ్ బ్యాండ్ వినియోగ దారుల సంఖ్యని పెంచాల్సిన అవసరం ఎంతయినా వున్నది. బి ఎస్ ఎన్ ఎల్ మనుగడ వినియోగ దారుల సంఖ్య పెంచటం, సర్వీసులపై వచ్చే రెవెన్యూ పెంచటం పై ఆధారపడి వున్నది. కాబట్టి బి ఎస్ ఎన్ ఎల్ ఉద్యోగులందరూ తమ తమ పరిధిలో వినియోగ

దారుల సంఖ్యను, ఆదాయాన్ని పెంచేందుకు పని చేయాల్సిన అవసరం వున్నది. ఒక ఉద్యమముగా ఈ బాధ్యతని మనము నెరవేర్చాలి. సర్వీసులు అందించేందుకు తగిన పరికరాలు, మెటీరియల్ అందిస్తామని యూనియన్లకు సి ఏం డి హామ్ ఇచ్చారు. కాబట్టి పరికరాలు మరియు మెటీరియల్ అందుబాటులో లేక పోతే వెంటనే జిల్లా సెక్రటరీలు సర్కిల్ యూనియన్ కు తెలియజేస్తే సర్కిల్ యూనియన్ సి జి ఏం టి దృష్టికి మరియు సి హెచ్ క్యూ ద్వారా సి ఏం డి తీసుకు వెళ్ళి సమస్య పరిష్కారానికి కృషి చేస్తుంది.

బి ఎస్ ఎన్ ఎల్ క్షేత్ర టారిఫ్ ప్లాన్ లను విస్తృతముగా ప్రచారం చేద్దాం. మార్కెటింగు, సేల్సు బాగా చేద్దాం. వినియోగదారులను, ఆదాయాన్ని పెంచే ఉద్యమాన్ని జయప్రదం చేద్దాం.