

അലക്കുകാർ ജാഗ്രത...!

ഗോർറെജ് പിന്നാലെയുണ്ട്

അഡ്വ. ആർ.സജു

സോപ്പും ടുത്ത്പേസ്റ്റും പാൽ പ്ലോടിയും പോലെ ഇലക്ട്രോണിക്സ്-ഇലക്ട്രിക്കൽ ഗാർഹിക ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ ഉയർന്ന തോതിൽ ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനികൾക്ക് ഇന്ത്യയിൽ വിറ്റഴിക്കാൻ കഴിയുന്നില്ല. ഈ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങാനുള്ള സാമ്പത്തിക ശേഷി ഇല്ലായ്മയും കറൻറ് ഡെഫ്റ്റ് തുടങ്ങിയ അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങളുടെ അഭാവവുമാണ് പ്രധാന കാരണം. വേഗം വിറ്റഴിയുന്ന ഉപഭോക്തൃ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിരന്തരം സീകരിച്ച് ഇറക്കുമതിക്കാർ, ഇലക്ട്രോണിക്-ഇലക്ട്രിക്കൽ ഗൃഹോപകരണങ്ങൾ വികസിതരാജ്യങ്ങളിൽ കാലഹരണപ്പെട്ട സാങ്കേതിക വിദ്യയുപയോഗിച്ചാണ് ഇവിടെ ഉൽപാദനം നടത്തുന്നത്. ഉയർന്നവിലകൊടുത്ത് ഗൃഹോപകരണങ്ങൾ വാങ്ങാൻ കഴിയുന്ന ഒരു ശ്രീമി ലെയർ മേൽതട്ട് ഇവിടെ ഉണ്ടായിട്ടില്ല. ഫ്രിഡ്ജ് കളർ, ടി.വി., വാഷിംഗ് മെഷീൻ ബ്ലീസിങ് സിസ്റ്റം തുടങ്ങിയ പഴയസാങ്കേതിക വിദ്യകൊണ്ട് നിർമ്മിച്ച് കുറഞ്ഞവിലക്ക് വിൽക്കാനുള്ള തന്ത്രത്തിനാണ് ഇത്തരം കമ്പനികൾ മുൻതൂക്കം നൽകുന്നത്. എക്സ്പെൻ്റ് മേളകളിലൂടെയും ഇൻസ്റ്റാൾമെൻ്റ് സ്കീമിലൂടെയും പുതിയ മോഡലുകൾ വിറ്റഴിക്കാനുള്ള ശ്രമങ്ങളും വേണ്ടരീതിയിൽ വിജയിക്കുന്നില്ല. ഇലക്ട്രോണിക്-ഇലക്ട്രിക്കൽ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് ലോകത്തെ ഏറ്റവും കുറഞ്ഞ

ഡിമാൻ്റ് ഉള്ളതും ഇന്ത്യയിലാണ്. ഒരു സംഖ്യ ആനുപാതികമായി അതുകൊണ്ടാണ് ഇത്തരം ഉൽപ്പന്നങ്ങൾക്ക് മറ്റ് ഉൽപ്പന്നങ്ങളെ അപേക്ഷിച്ച് വില വർദ്ധനവുണ്ടാകാത്തത്. ഫിലിപ്പ് മറ്റു രാജ്യങ്ങളിൽ ഉയർന്നവിലക്കുതന്നെ, പുതിയ കളർ ടി.വി. ഇറക്കുമതിക്കാർ ഇവിടെ മാത്രം കുറഞ്ഞവിലക്ക് ബ്ലാക്ക് ആൻ്റ് വൈറ്റ് ടി.വി. കൂടുതൽ ഉദ്പാദിപ്പിക്കുന്നു. കാര്യങ്ങൾ ഇങ്ങനെയാണെങ്കിലും ഇവിടെ ഇലക്ട്രോണിക്സ് ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ വിൽപ്പനയിൽ വർദ്ധനവ് തന്നെയാണ് ഉണ്ടാവുന്നത്. കളർ ടി.വി.ക്ക് 20%, ഫ്രിഡ്ജിന് 12%, വാഷിംഗ് മെഷീന് 3% നിരക്കിലുമാണ് കഴിഞ്ഞവർഷത്തെ വർദ്ധനവ്. ഫ്രിഡ്ജിനേക്കാളും വില കുറവുള്ളതും ദൈനംദിനാവശ്യത്തിന് ഏറെ സഹായകവുമായ വാഷിംഗ് മെഷീന് നേരിയ വർദ്ധനവാണ് കാണിക്കുന്നത്. നിരന്തരപരസ്യത്തിനുപുറമെ സമ്മാനങ്ങളും, വിലകുറവും, ദീർഘകാല ഗ്യാറണ്ടിയും വാഗ്ദാനം ചെയ്തിട്ടുപോലും വാഷിംഗ് മെഷീന് മാർക്കറ്റിൽ കുതിച്ചുചാട്ടം ഉണ്ടാക്കാൻ കഴിഞ്ഞില്ല. അവസാനം വാഷിംഗ് മെഷീന് മാർക്കറ്റ് ലീഡറായ ഗോർറെജ് ജി.ഇ. സഖ്യത്തിൻ്റെ ചീഫ് മാർക്കറ്റിംഗ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് വിനോദ് സാഹി നേരിട്ടുതന്നെ പാനം നടത്തി. ഇന്ത്യയിലെ എല്ലാ ഭാഗത്തു നിന്നും വിവര

ങ്ങൾ ശേഖരിച്ചാണ് പാനം നടത്തിയത്. രണ്ട് പ്രധാന കാര്യങ്ങളാണ് വാഷിംഗ് മെഷീൻ്റെ വിൽപ്പനക്ക് തടസ്സം നൽകുന്നത്. ഒന്ന് കുറഞ്ഞ കൂലിക്ക് ലഭ്യമായ വീട്ടുജോലിക്കാർ, രണ്ട് ഇന്ത്യയിലെ മുഴുവൻ ഗ്രാമങ്ങളിലും ദരിദ്രരായ അലക്കുകാർ. ഈ രണ്ടു ഘടകങ്ങളിൽ ഒന്നെങ്കിലും മാറ്റം സംഭവിക്കുന്നതുവരെ വാഷിംഗ് മെഷീൻ്റെ വിൽപ്പനയിൽ വർദ്ധനവ് സാധ്യമല്ല എന്ന് തീരുമാനത്തിൽ അവർ എത്തിച്ചേരുകയും ചെയ്തു. വീട്ടുജോലിക്കാരെയും നേരിടാനുള്ള എന്തെങ്കിലും പദ്ധതികൾ അവർ ആവിഷ്കരിക്കുമോ എന്തോ? കാത്തിരുന്ന് കാണാനേ നിവൃത്തിയുള്ളൂ. അതോ അലക്കുകാരുടെ മുന്നിൽ ഗോർറെജ് ജി.ഇ. ഈ മുട്ടുകുത്തുമോ?

കുറച്ച് വർഷങ്ങൾക്കുമുമ്പ് ഒറ്റ എന്ന ഇലക്ട്രിക്കൽ കൊതുകുനിവാരണി ഇറക്കുന്ന കമ്പനി അവരുടെ ഉപഭോക്താക്കളെ കുറിച്ചും പാനം നടത്തിയിരുന്നു. ഇലക്ട്രിക് കൊതുകുനിവാരണി ഉപയോഗിക്കുന്നവർ നേരത്തെ കൊതുകുതിരികൾ ഉപയോഗിച്ചവരും കൊതുകുതിരികൾ ഉപയോഗിച്ചവർ മുൻപ് നാടൻ രീതിയിൽ പുക്ച്ച് കൊതുകിനെ അകറ്റിയവരും ആയിരുന്നു. ഇതു മനസ്സിലാക്കിയതിനുശേഷം കമ്പനി കുറഞ്ഞവിലക്ക് കൊതുകുതിരികൾ നിർമ്മിച്ചു വിതരണം ചെയ്തു. ഇലക്ട്രിക്കൽ കൊതുകുനിവാരണിയിലേക്കുള്ള ചവിട്ടുപടിയായിട്ടാണ് അവർ കൊതുകുതിരികൾ ഇറക്കിയത്. വാഷിംഗ് മെഷീൻ്റെ കാര്യത്തിലും ഇതുപോലെ ഒരു തന്ത്രമിറക്കാൻ തലപുകക്കുകയായിരിക്കും ഇപ്പോൾ.

പുതിയ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ വാങ്ങാൻ നമ്മൾ നിർബന്ധിതരാകുന്നത് പാസ്യത്തിലൂടെ മാത്രമാണെന്ന് കരുതിച്ചാൽ തെറ്റി. അവർ നമ്മുടെ അടുക്കളയുടെ അകത്തുനിന്നു അകലിക്കാനുള്ള ആയുധങ്ങളും അടവുകളും അനുദിനം അവിശ്വസനീയവിധത്തിൽ വർദ്ധിപ്പിച്ചു കൊണ്ടിരിക്കുന്നു.