

പൊള്ളുന്ന വിലക്കയറ്റം

സുധീർകുമാർ

കേരളത്തിൽ നിത്യോപയോഗസാധനങ്ങളുടെ വില കുതിച്ചുയർന്നിരിക്കുന്നു. അതിനുമുമ്പത്തെ ഒരു വർഷം കൊണ്ടുണ്ടായ വിലക്കയറ്റത്തിന് തുല്യമാണ് കഴിഞ്ഞ രണ്ടു മാസം കൊണ്ടുണ്ടായ വിലക്കയറ്റം. ഇതാകട്ടെ കൃത്രിമമായി സൃഷ്ടിക്കപ്പെട്ടതാണ്. ഇതെങ്ങിനെ നേരിടാം.

രൂക്ഷമായ വിലക്കയറ്റത്തിന്റെ പൊള്ളുന്ന പതിയിലാണ് ഇന്നു കേരളം ഓണം കഴിഞ്ഞ രണ്ടു മാസമായപ്പോഴേക്കും ഓണക്കാലത്തുണ്ടായിരുന്ന വിലയുടെ ഇരട്ടിയോളമായിരിക്കുന്നു. പല നിത്യോപയോഗ സാധനങ്ങളുടെയും വില വിലകയറാത്തതായി ഒന്നുമില്ല എന്നതാണ് വസ്തുത.

കേരളീയനെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം ഉരുപ്പത്തോളം ഇനങ്ങളാണ് നിത്യോപയോഗസാധനങ്ങളുടെ പട്ടികയിൽ വരുന്നത് - അരി, ഉപ്പ്, മുളക്, മല്ലി, ഉള്ളി, പരിപ്പ്, പയർ, വെളിച്ചെണ്ണ, മണ്ണെണ്ണ, സോപ്പ്, പച്ചക്കറി, ചായപ്പൊടി, പഞ്ചസാര, കടുകു, മഞ്ഞൾ തുടങ്ങിയവ. ഇതിൽ ഉപ്പിനും വെളിച്ചെണ്ണയ്ക്കും മാത്രമാണ് വിലക്കയറ്റം ഏറ്റാത്തത്.

ഉള്ളിവില മൂന്നിരട്ടിയായി പരിപ്പ് വില അറുപതു ശതമാനം ഉയർന്നു. മുളകിന് ഇരുപതു ശതമാനവും അരിക്ക് അമ്പതു ശതമാനവും വില വർദ്ധിച്ചിട്ടുണ്ട്.

സാധനങ്ങളുടെ കുറവുമൂലമല്ല, മറിച്ച് ഇടത്തട്ടുകാരും കച്ചവടക്കാരും ചേർന്ന് മനഃപൂർവ്വം സൃഷ്ടിച്ചതാണ് ഈ വിലക്കയറ്റം എന്നു വ്യക്തമായിട്ടുണ്ട്. ഉപ്പിന് യാതൊരു ക്ഷാമവുമില്ലാതിരുന്നിട്ടും ഏതാനും ദിവസങ്ങളോളം ദില്ലിയിലും ബംഗാളിലും കൃത്രിമമായ ക്ഷാമം സൃഷ്ടിച്ച് ഉപ്പുവില കിലോവിന് 60 രൂപ വരെ ഉയർത്തിയത് തന്നെ ഇക്കാര്യത്തിന് ഏറ്റവും നല്ല ഉദാഹരണമാണ്. ദക്ഷിണേന്ത്യയിലോ ഉത്തരേന്ത്യയിലോ മറ്റ് പ്രദേശങ്ങളിലോ ഉപ്പിന് വില കുടിയില്ല. ഉത്തരേന്ത്യയിൽ 60 രൂപയ്ക്ക് സവാള വിറ്റിരുന്ന സമയത്ത് ഇവിടെ 24-30 രൂപയ്ക്ക് വില്പിച്ചിരുന്നു. സവാള ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നിടത്ത് ഇരട്ടിവിലയും ഇറക്കുമതി ചെയ്തുവിലകൊണ്ടിടത്ത് പകുതി വിലയും! ഇതിൽനിന്നു തന്നെ അതൊരു കൃത്രിമ വിലക്കയറ്റമാണെന്നു മനസ്സിലാക്കാമല്ലോ. വാങ്ങുന്നവൻ പൊള്ളുന്ന വില നൽകുന്നുണ്ടെങ്കിലും ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നവന് യാതൊരു ലാഭവും ഉണ്ടാകുന്നില്ല എന്നതാണ് ഈ കൊള്ളയുടെ ഏറ്റവും ദുരന്തഫലം. ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നവന്റെയും ഉപയോഗിക്കുന്നവന്റെയും ഇടയിൽ നിലകൊണ്ട കച്ചവടക്കാരനാണ് ഈ തട്ടിപ്പിന് ആസൂത്രണം ചെയ്യുന്നതും നടപ്പാക്കുന്നതും.

പാർട്ടി ഫണ്ടിലേക്കും തെരഞ്ഞെടുപ്പ് ഫണ്ടിലേക്കും ലക്ഷങ്ങളും കോടികളും സംഭാവന നൽകുന്ന കച്ചവട കുത്തകകളെ ആക്രമിച്ചു കീഴടക്കാൻ അവരുടെയൊക്കെ കാലുപിടിച്ചു കഴിഞ്ഞു കൂടുന്ന ഇന്നത്തെ ഭരണകൂടങ്ങൾക്കാവില്ല. സർക്കാർ വിപണിയിൽ കൊള്ളയടങ്ങിയവയെല്ലാം താക്കാവുന്നതേയുള്ളൂ. ഈ കൃത്രിമക്ഷാമവും വിലക്കയറ്റവുമെല്ലാം പക്ഷെ, വൻകിട വ്യാപാരികളുടെയും വ്യവസായികളുടെയും മുഖത്തുനോക്കി ജനങ്ങളെ ബോധിപ്പിക്കാനായി ഒന്നു കുരയ്ക്കാനല്ലാതെ, കടിക്കാനാവില്ലല്ലോ നമ്മുടെ രാഷ്ട്രീയ പ്രസ്ഥാനങ്ങൾക്കെന്നിന്നും തന്നെ.

കച്ചവടക്കാർ കൊള്ള ചെയ്യുകയും ഭരണാധികാരികൾ അതിനു ചുട്ടുപിടിക്കുകയും ചെയ്യുന്ന ഇത്തരം സന്ദർഭങ്ങളിലും അങ്ങാടി നിലവാരത്തെ



പൊട്ടോ എൻ. ഉപൈൻ

നിശ്ചിതമായി നിർമ്മാണ ഉപയോഗിക്കാത്ത നമ്മൾക്കുകഴിയും 'ഉപയോഗിക്കാത്തതുപ്രതിരോധം' എന്നാണ് ഈ തന്ത്രം അറിയപ്പെടുന്നത്. സാധനങ്ങളുടെ ലഭ്യത ക്ഷാമം ഉണ്ടാകുന്ന സമയങ്ങളിൽ ഉള്ള സാധനങ്ങളുടെ ശരിയായ ഉപയോഗം ഉറപ്പുവരുത്താനും കൃത്രിമമായുണ്ടാകുന്ന

ക്ഷാമത്തെ തകർക്കാനും 'ഉപയോഗിക്കാത്തതുപ്രതിരോധം' കൊണ്ടു കഴിയും. ഈ പേരും തന്ത്രവുമൊന്നും അറിയാതെതന്നെ ഒരു തലമുറ മുമ്പുവരെയുള്ളവർ ഈ തന്ത്രം നിത്യജീവിതത്തിൽ പയറ്റിയിരുന്നു.

അരിച്ചോപലവ്യത്യാസത്തിനും വിലകുടിയാൽ ഉടനെ തന്നെ ഭക്ഷണപദാർത്ഥം മാറുന്നു; ഒരു നേരം കഞ്ഞിയും ഒരു നേരം മാപ്പാ ചോറും വൈകുന്നേരം ഗോതമ്പ് പലഹാരവും എന്നിങ്ങനെ കഞ്ഞിക്ക് ഒരു ചുമത്തിയോ അച്ചാരോ മാത്രം മതി. ഉച്ചയ്ക്കിന് ഏറ്റവും വിലകുറഞ്ഞ വിഭവങ്ങൾകൊണ്ടുള്ള കറി. വൈകുന്നേരത്തെ ഗോതമ്പ് ചപ്പോത്തിക്കും കറി കുറച്ചു വേണ്ടു - ഇങ്ങനെ ഒരു കൂടാ ബമല്ലാ എല്ലാവരും മാറുമ്പോൾ കൃത്രിമമായ ക്ഷാമമാണെങ്കിൽ അതുണ്ടാക്കിയവർക്ക് പിടിച്ചു നില്ക്കാനാവില്ല. അവർ മുട്ടു മടക്കുക തന്നെ ചെയ്യും.

ഇപ്പോഴും അതാണു വേണ്ടത്. 'വിലയത്രയായാലും ഒരു കുറവും വരുത്താറില്ല' എന്ന അഹന്തയല്ല 'ഇതിങ്ങനെ വിട്ടാൽ പറ്റില്ല; ഒരു കൈ നോക്കിയിട്ടു തന്നെ കാര്യം' എന്ന സമരവിദ്യയാണ് നമുക്കുണ്ടാകേണ്ടത്.

ഉള്ളിയുടെ കാര്യമെടുക്കുക. ഉള്ളിയുടെ വില മൂന്നിരട്ടിയായവുമ്പോൾ രണ്ടുമാസത്തേക്ക് നഗരം ഉള്ളിയേ വേണ്ട എന്നങ്ങു തീരുമാനിച്ചാൽ കാര്യം തീർന്നു. അധികം കെട്ടിക്കിടന്നാൽ മുളച്ചു ചീഞ്ഞു നശിച്ചുപോകുന്ന ഈ ഉള്ളി അധികകാലം പുഴുന്തി വർക്കാൻ ഒരുത്തനും ധൈര്യപ്പെടില്ല. ഉയർന്ന വിലയ്ക്ക് ഉള്ളി വാങ്ങാനാളില്ലെന്നു ബോധ്യമായാൽ സാധനം ചീഞ്ഞുനശിക്കുന്നതിനു മുമ്പേ കിട്ടിയ വിലയ്ക്ക് വിലക്കാൻ അവർ തയ്യാറാകും.

ഉള്ളിയുടെ എന്നല്ല മറ്റേതൊരു ഉത്പന്നത്തിന്റെ കാര്യത്തിലായാലും ഇത്തരമൊരു പ്രതിരോധം വിജയിക്കുക തന്നെ ചെയ്യും. പക്ഷെ, ഒരു നേരം പോലും ഉപ്പോ മുളകോ ചായയോ ഒഴിവാക്കാനാവില്ലെന്ന മട്ടിൽ നാക്കിനും സാദിനും അടിമപ്പെട്ടുപോയ ഒരു സമൂഹത്തിന് അതത്ര എളുപ്പമല്ല. അവിടെയാണ് കച്ചവടക്കാരൻ ജയം കാണുന്നതും.



വിലകൾക്കൊപ്പം ഉയരാനാകാതെ...