

നീരയ്ക്കായി വമ്പൻ പ്രചാരണതന്ത്രങ്ങളൊരുങ്ങുന്നു; ഉൽപ്പാദനം തുടങ്ങിയില്ലെങ്കിലും

ചർച്ചകളിൽ നീരാടുന്ന നീര

ജോജി സൈമൺ

കൊച്ചി • നീരയുടെ നേരം തെളിയുമെന്ന് ഉറപ്പായതോടെ പുത്തൻ മാർക്കറ്റിങ് തന്ത്രങ്ങളുമായി നാളികേര വികസന ബോർഡും നീരയുൽപാദക കമ്പനികളും രംഗത്ത്. ഒരു കാർഷികോൽപന്നത്തിനു വേണ്ടിയും കേരളം ഇതുവരെ പയറ്റാത്ത വിപണനരീതികളാണ് ബോർഡിന്റെയും കമ്പനികളുടെയും തലയിൽ ഉരുത്തിരിയുന്നത്. ഉൽപാദനത്തിനു പ്ലാന്റ് സ്ഥാപിക്കാൻ സമഗ്ര പോലും വാങ്ങും മുൻപേ ഒരു കാർഷികോൽപന്നത്തിന്റെ അടുത്ത് അഞ്ചുവർഷത്തേക്കുള്ള ഓർഡറുകൾ പുർത്തിയാക്കുന്ന റെക്കോർഡും നീര നേടി.

രാജ്യത്തെ, നഗരനവീകരണ പദ്ധതി (ജനറം) നടപ്പാക്കിയിട്ടുള്ള 63 നഗരങ്ങളിൽ നീരയ്ക്കു വിപണി കണ്ടെത്താനുള്ള പദ്ധതികളാണു നാളികേര വികസന ബോർഡിന്റെ മണ്ടയിൽ. ആദ്യപടിയായി ഈ നഗരങ്ങളിൽ മൂന്നു ദിവസത്തെ നാളികേരോൽസവമാണു ബോർഡ് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. ഇതിനു പുറമെ, ഇവിടങ്ങളിൽ മാധ്യമങ്ങളിലൂടെയും പോസ്റ്റർ വഴിയുമുള്ള പ്രചാരണങ്ങൾ ലക്ഷ്യമിടുന്നു. അടുത്ത ഏഴുമാർക്കു ഒരു ലക്ഷത്തിലേറെ ജനസംഖ്യയുള്ള 468 ഇന്ത്യൻ നഗരങ്ങളിൽ നീരയെ പരിചയപ്പെടുത്തും. കരിക്കിൻവെള്ളത്തിനു വിപണി തേടി 10 വർഷം മുൻപു നടത്തിയ പ്രചാരണ പരിപാടികളെക്കാൾ വലിയ പരസ്യപദ്ധതികളാണു ബോർഡ് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. ഈ നഗരങ്ങളിലെ വിമാനത്താവളങ്ങൾ, റയിൽവേ സ്റ്റേഷനുകൾ, മൊബിലിറ്റി ഹബ്ബുകൾ എന്നിവിടങ്ങളിലെല്ലാം നീര ഡിസ്പ്ലേ ചെയ്യും. ശബരിമല സീസൺ ലക്ഷ്യമിട്ട് നീരയുൽപാദക കമ്പനികളുടെ കൺസോർഷ്യം രൂപീകരിച്ച് നീര പ്ര

ചരിപ്പിക്കാനും ബോർഡ് പദ്ധതി തയ്യാറാക്കുന്നുണ്ട്.

ഇതിനു പുറമേയാണ് കമ്പനികൾ സ്വന്തം നിലയ്ക്കു വിപണി പിടിക്കാൻ ഇപ്പോഴേ ശ്രമം തുടങ്ങിയിരിക്കുന്നത്. ഇതുവരെ 100 റീറ്റർ നീര പോലും സംസ്ഥാനത്തൊട്ടാകെ ഉൽപാദിപ്പിച്ചിട്ടില്ല. കേരളത്തിൽ 12 കമ്പനികൾ റജിസ്റ്റർ ചെയ്തു കഴിഞ്ഞെങ്കിലും ഇതിൽ പകുതി കമ്പനികൾ പോലും പ്ലാന്റിനു സമഗ്ര കണ്ടെത്തിയിട്ടില്ല. കണ്ണൂരിലും കൊല്ലത്തും മാത്രമാണു പ്ലാന്റിനു ശിലയിട്ടിട്ടുള്ളത്. എന്നാൽ പല കമ്പനികൾക്കും 2020 വരെയുള്ള ഓർഡർ ഇതിനകം ലഭിച്ചു കഴിഞ്ഞു.

ആദ്യം റജിസ്റ്റർ ചെയ്ത കമ്പനിയായ കണ്ണൂരിലെ തേജസിനി കോക്കനട്ട് ഫാർമേഴ്സ് പ്രൊഡ്യൂസിങ് കമ്പനി (സിപിസി)ക്ക് കയറ്റുമതി ഓർഡറുകൾ ലഭിച്ചു കഴിഞ്ഞു. തായ്‌ലൻഡിൽനിന്നും ശ്രീലങ്കയിൽനിന്നും നീര വാങ്ങി മറ്റു വിദേശരാജ്യങ്ങളിലേക്കു കയറ്റിയയക്കുന്ന ഏജൻസികളാണു തേജസിനിയെ സമീപിച്ചിരിക്കുന്നത്. മലപ്പുറം കമ്പനിയായ കട്ടെ ഗൾഫ് രാജ്യങ്ങളിൽ വിപണി ഉറപ്പിച്ചു കഴിഞ്ഞു. ദുബായിലെ അലൈൻ മിൽക്കുമായുള്ള ആദ്യഘട്ട ചർച്ചകൾ പൂർത്തിയായി. ഗൾഫ് രാജ്യങ്ങളിലെ ചർച്ചകൾക്കായി കമ്പനിയുടെ സിഇഒ ഇപ്പോൾ ദുബായിലാണ്. നോമ്പ് സമയത്തെ സാധ്യതകളും മലപ്പുറം കമ്പനി പഠിച്ചു കഴിഞ്ഞു. നോമ്പെടുക്കുന്നതിന്റെ ക്ഷീണമകറ്റാൻ നോമ്പുതുറയ്ക്ക് നീര നല്ലൊരു എനർജി ഡ്രിങ്ക് ആയിരിക്കുമെന്നാണ് ഇവരുടെ കണക്കുകൂട്ടൽ.

നീരയുടെ സാധ്യതകളെക്കുറിച്ച് കാലങ്ങൾക്കു മുൻപേ പ്രവചിച്ച ഇന്ത്യയുടെ മഹാത്മാഗാന്ധി



സ്വിയുടെ ചിത്രം വച്ചാണ് തായ്‌ലൻഡ് സർക്കാർ നീര മാർക്കറ്റ് ചെയ്യുന്നത്. ഇന്ത്യയുടെ രാഷ്ട്രപിതാവിനെ അങ്ങനെ തായ്‌ലൻഡിനു വിട്ടുകൊടുക്കാൻ മലപ്പുറം കമ്പനി തയ്യാറല്ല. അതുകൊണ്ട് ഗാന്ധിജയന്തിദിനമായ ഒക്ടോബർ രണ്ടിനു നീര വിപണിയിലിറക്കാനാണ് ഉദ്ദേശ്യം.

അതിഥികൾക്കു വെൽകം ഡ്രിങ്കായി നീര നൽകാനായി വൻകിട ഹോട്ടൽ ഗ്രൂപ്പുകളൊക്കെ നീരയുൽപാദക കമ്പനിയുമായി പ്രാരംഭ ചർച്ചകൾ നടത്തിക്കഴിഞ്ഞു. ലീല ഗ്രൂപ്പ്, കാസിനോ ഹോട്ടൽസ്, കെടിഡിസി എന്നിവയൊക്കെയാണ് ഈ പട്ടികയിൽ.

അഞ്ചുവർഷത്തേക്കുള്ള ഓർഡറുമായി കർണാടകത്തിൽനിന്നും തമിഴ്നാട്ടിൽനിന്നും കൊടുങ്ങല്ലൂർ സിപിസിയിലേക്ക് വിളിയെത്തിയിട്ടുണ്ട്. ഉൽപാദിപ്പിച്ചു നൽകിയാൽ മാത്രം മതി, അവരുടെ ബ്രാൻഡ് നെയിമുകളിൽ വിറ്റോളം എന്നാണു വാഗ്ദാനം. എന്നാൽ സ്വന്തം ബ്രാൻഡ് നെയിമിൽ തന്നെ തങ്ങളുടെ നീരയ്ക്ക് വിപണി കണ്ടെത്താനാണു കൊടുങ്ങല്ലൂർ സിപിസിയുടെ ശ്രമം.

കൊല്ലം ജില്ലയിലെ കൈപ്പഴ സിപിസിക്ക് 2020 വരെ ഇനി വിപണിയെക്കുറിച്ചു ചിന്തിക്കേണ്ട. മിഡിൽ ഈസ്റ്റിൽനിന്നാണ് ഓർഡർ എൻകവറി ലഭിച്ചിരിക്കുന്നത്. ഒപ്പം ഡൽഹിയിൽനിന്നും കൊൽക്കത്തയിൽനിന്നുമൊക്കെ ആവശ്യക്കാർ ക്യൂവിലുണ്ട്.

പ്ലാന്റ് ഒന്നു പ്രവർത്തിച്ചു തുടങ്ങിയാൽ മാത്രം മതി. കാസർകോട് സിപിസി ജപ്പാനിലെ ഡീലർമാരുമായും കുറ്റാടി സിപിസി അമേരിക്കൻ ഡീലർമാരുമായും പ്രാരംഭഘട്ട ചർച്ച നടത്തിക്കഴിഞ്ഞു.