വൈറ്റില ഹബ്ബിലെ നീര സ്റ്റാൾ

ഏപ്രിൽ, മേയ്, ജൂൺ, ജൂലൈ... ഇങ്ങനെ നീര വിപണിയിലെത്തുമെന്നു പറഞ്ഞ മാസങ്ങളൊക്കെ കടന്നുപോയിരിക്കുന്നു. നീര വിപണിയിലെത്താൻ ഇനി എത്രനാൾ, ഉൽപാദക കമ്പനികൾ നേരിടുന്ന കടമ്പകൾ എന്തെല്ലാം– അന്വേഷണം

എന്തായി നീര

● ജോബി ജോസഫ് തോട്ടുങ്കൽ

എറണാകുളത്തെ ജനത്തിരക്കേറിയ വൈറ്റില മൊബിലിറ്റി ഹബ്ബിലെ നാളികേരോൽപന്ന സ്റ്റാൾ. ജ്യൂസ് ഡിസ്പെൻസിങ് മെഷീനിൽ തണുത്തു വിറച്ച് നീര. 200 മില്ലി ലീറ്ററിന് 25 രൂപയെന്ന് എഴുതിയ ഫ്ളക്സ്. ഒരു ഗ്ലാസ് വാങ്ങി ചുണ്ടോടു ചേർക്കുമ്പോഴേക്കും നീര രുചിക്കാനായി നാലഞ്ചു പേർകൂടിയെത്തി. കേട്ടറിവുമാത്രമുള്ള നീരയെ അപ്രതീക്ഷിതമായി മുന്നിൽ കണ്ടപ്പോൾ എന്നാലൊന്ന് പരീക്ഷിച്ചുകളയാം എന്ന കൗതുകം എല്ലാവരിലുമുണ്ട്. ഫ്ളക്സ് വായിച്ച് ഗ്ലാസിന് ഇരുപത്തഞ്ചു രൂപയോ എന്ന് ഒരു നിമിഷത്തെ അമ്പരപ്പും.

ആസ്വദിച്ചു കുടിച്ചുതീർത്ത് ഒരു മധ്യവയസ്കൻെറ നർമം; 'കുറേക്കാലമായി നീര എന്നു കേൾക്കാൻ തുടങ്ങിയിട്ട്, ഈ ആയുസ്സിൽ കുടിക്കാനൊക്കുമെന്ന് കരുതിയില്ല, മഹാഭാഗ്യം'.

'ഇതൊന്നു രുചിച്ചു നോക്കണമെങ്കിൽ വൈറ്റിലവരെ വരണമല്ലോ, ഇതെന്താ, എല്ലായിടത്തും എത്താത്തത്', മറ്റൊരാൾ.

ആരോടെന്നില്ലാത്ത ചോദ്യങ്ങളും ആത്മഗതങ്ങളുമായി നിന്നവർ തങ്ങളുടെ വണ്ടികളെത്തിയതോടെ പലവഴി പിരിഞ്ഞുപോയി. അവരിൽ ചിലർ സ്റ്റാളിലെ മറ്റ് ചില നാളികേര ഉൽപന്നങ്ങൾകൂടി വാങ്ങിയാണ് മടങ്ങിയത്. ഇതിനിടയിൽ ഒരു പ്ലസ് ടൂ പയ്യൻ നീര കുപ്പിയിലൊഴിച്ചു കൊണ്ടുപോകാൻ തരുമോ എന്നു ചോദിക്കുന്നു. 'ഫ്രഷ് നീരയായതിനാൽ ഗ്ലാസിലേ തരൂ, ഇവിടെ നിന്ന് കുടിക്കാം'. സ്റ്റാളിൽ നിന്നുള്ള മറുപടി കേട്ട് പയ്യൻ നിരാശയോടെ പിൻവലിഞ്ഞു.

ജനത്തിനു നീരയോടുള്ള താൽപര്യം, വിലയോടുള്ള നേരിയ അമ്പരപ്പ്, രുചിച്ചു നോക്കുമ്പോഴുള്ള ഇഷ്ടം, എല്ലായിടത്തും ലഭ്യമാകാത്തതിലുള്ള പരാതി, നിയന്ത്രണങ്ങളിലുള്ള നീരസം, നീരയിലൂടെ മറ്റ് നാളികേര ഉൽപന്നങ്ങളിലേക്കുകൂടി വളരുന്ന താൽപര്യം... എല്ലാമുണ്ട് നീര സ്റ്റാളിലെ ഈ ദൃശ്യങ്ങളിൽ.

കഴിഞ്ഞ വേനലിൽ ദിവസം ശരാശരി 100 ലീറ്റർ ഫ്രഷ് നീരയാണ് ഇവിടെ വിറ്റത്. ലീറ്ററിന് 125 രൂപ നിരക്കിൽ കൂട്ടുമ്പോൾ ലഭിക്കുന്നത് ചെറിയ സംഖ്യയല്ല. മഴക്കാലത്തും വിൽപന മോശമായില്ല. നീരയിൽ നിന്നുള്ള മൂല്യവർധിത ഉൽപന്നങ്ങളുടെ വിൽപനയും വർധിച്ചു എന്നതു ശ്രദ്ധേയം. ഇതിനിടെ, സൗത്ത് വാഴക്കുളത്തുള്ള നാളികേര വികസന ബോർഡിൻെറ ഗവേഷണകേന്ദ്രത്തിലെ ചെറു യൂണിറ്റിൽ സംസ്കരിച്ച് ബോട്ടിലുകളിലാക്കിയ നീര വിവാഹ സൽക്കാരവേദിയിലും, ഇഫ്താർ വിരുന്നിലും ഫാഷൻ ഷോയിലും വരെയെത്തിയെന്നതും ആവേശമുണർത്തുന്നു.

നീര ആസ്വാദ്യകരമായ പാനീയമാണെന്ന കാര്യത്തിൽ ഇനിയും സന്ദേഹം വേണ്ട. എന്നാൽ തൊഴിലാളി ലഭ്യത, ഉൽപാദനച്ചെലവ്, ബ്രാൻഡിങ്, ഉൽപന്നത്തിൻെറ ന്യായവില, ഉപഭോക്താവിൻെറ വാങ്ങൽ ശേഷി, കമ്പനികളുടെ മൂലധന സമാഹരണം, വളർച്ച, മത്സരശേഷി തുടങ്ങിയ മേഖലകളുടെ ഗൗരവം പല കമ്പനികളും തിരിച്ചറിഞ്ഞു തുടങ്ങുന്നതേയുള്ളൂ. വിപണിയിലെത്തുമെന്ന് പ്രഖ്യാപിച്ച തീയതികൾ പലർക്കും പലവട്ടം മാറ്റിവയ്ക്കേണ്ടി വന്ന സാഹചര്യം ഇതാണ്.

കൊല്ലം കൈപ്പുഴ കമ്പനിയുടെ, സംസ്കരിച്ച് കുപ്പിയിലാക്കിയ നീര വരുന്ന ഒക്ടോബർ രണ്ടിനു വിപണിയിലെത്തുമെന്ന് ചെയർമാൻ ഷാജഹാൻ കാഞ്ഞിരവിളയിൽ അറിയിക്കുന്നു. ബോട്ടിലിങ് പ്ലാൻറിൻെറ പണി പുരോഗമിക്കുന്നു. യന്ത്രസാമഗ്രികൾ സ്ഥാപിച്ച് താമസിയാതെ തന്നെ ട്രയൽ റൺ തുടങ്ങും.

മലപ്പുറം കമ്പനിയുടെ നീര നവംബർ ഒന്നുമുതൽ കേരളം രുചിച്ചു തുടങ്ങുമെന്ന് ചെയർമാൻ നാസർ പൊന്നാട്. ദിവസം 2500 ലീറ്ററിൽ ഉൽപാദനം തുടങ്ങി പടിപ

ടിയായി പ്ലാൻറിൻെറ ശേഷി വർധിപ്പിക്കാനാണ് ലക്ഷ്യമിടുന്നത്.

ആദ്യഘട്ടത്തിൽ സിപിസിആർഐ (കേന്ദ്ര തോട്ടവിള ഗവേഷണ സ്ഥാപനം) യുടെ ടെക്നോളജി ഉപയോഗിച്ച് പാസ്ചുറൈസ് ചെയ്ത് ബോട്ടിലിൽ നിറച്ച നീരയുമായി ഒക്ടോബർ രണ്ടിന് വിപണിയിലെത്താനാണ് കണ്ണൂർ തേജസ്വിനി കമ്പനിയുടെ ശ്രമം. വിപുലമായ ഉൽപാദനത്തിനു ശ്രമങ്ങൾ നടക്കുന്നു.

തുടക്കത്തിൽ 200 തെങ്ങുകൾ ചെത്തിക്കൊണ്ട് പ്രതിദിനം 500 ലീറ്റർ ഉൽപാദനവുമായി കരപ്പുറം കമ്പനിയുടെ നീര ഒക്ടോബറിൽ വിപണിയിലെത്തിക്കാമെന്ന ആത്മവിശ്വാസത്തിലാണ് ചെയർമാൻ ഡി. പ്രിയേഷ്കുമാർ.

വൈറ്റില ഹബ്ബിലേതുപോലെയുള്ള മുപ്പതോളം ഫ്രഷ് നീര സ്റ്റാളുകൾ ആരംഭിച്ച് തങ്ങളുടെ ബ്രാൻഡിനെ കേരളത്തിന് പരിചയപ്പെടുത്തുന്നതിലാണ് ഇപ്പോൾ ശ്രദ്ധിക്കുന്നതെന്ന് പാലക്കാട് നാളികേര കമ്പനി ഡയറക്ടർ ജോജി എം. തകിടി. മുതലമടയിലുള്ള ഏതാനും കർഷകർക്ക് നീരയുടെ വരുമാനം ലഭിച്ചു തുടങ്ങി.

തങ്ങളുടെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ പങ്കുവയ്ക്കുമ്പോൾതന്നെ മുന്നിലുള്ള വെല്ലുവിളിയുടെ ആഴം നീര ഉൽപാദനത്തിനൊരുങ്ങുന്ന പന്ത്രണ്ട് കമ്പനികളും കാണാതിരിക്കുന്നില്ല.

തൊഴിലാളി ലഭ്യത

‘കേരളത്തിൽ ആകെയുള്ള തെങ്ങുകളുടെ ഒരു ശതമാനത്തിൽനിന്നു നീരയുൽപാദിപ്പിക്കണമെങ്കിൽപോലും ഒരു ലക്ഷം നീര ടെക്നീഷ്യൻമാർ ആവശ്യമായിവരും’. ഈ കണക്ക് ആദ്യവായനയിൽ തൊഴിലവസരങ്ങൾ വരുന്നതിൻെറ ആഹ്ലാദമാണ് നൽകുന്നതെങ്കിൽ രണ്ടാം വായനയിൽ ആശങ്കയും ഉണർത്തുന്നു. കായികാധ്വാനത്തോടുള്ള വിമുഖത അത്രയേറെയുണ്ട് നമുക്ക്. കേരളത്തിലെ കള്ളുചെത്തു വ്യവസായം തകർന്നുകൊണ്ടിരിക്കുന്നത് വിദേശമദ്യം സുലഭമായതുകൊണ്ടു മാത്രമല്ല, ചെത്താനാളില്ലാത്തതുകൊണ്ടുമാണ്. കുറഞ്ഞ വരുമാനം മൂലമാണ് തൊഴിലാളികൾ ഈ മേഖല വിട്ടു പോകുന്നതെന്നും മികച്ച വരുമാനം നൽകുന്ന നീര ഇവരെ തിരിച്ചുകൊണ്ടുവരുമെന്നുമുള്ള ശുഭാപ്തിവിശ്വാസത്തിൻെറ അടിത്തറ അത്ര ഭദ്രമല്ല.

പതിനായിരം ലീറ്റർ ശേഷിയുള്ള പ്ലാൻറുകൾ പ്രവർത്തിപ്പിക്കാൻ നൂറുകണക്കിന് ടെക്നീഷ്യൻമാരെ ആവശ്യമായിവരും. ഇവരുടെ ലഭ്യതയും പരിശീലനവും തന്നെയാണ് കമ്പനികളുടെ മുന്നിലുള്ള കടുത്ത വെല്ലുവിളികളിലൊന്ന്. പരിശീലനം നേടിയവരുടെ എണ്ണത്തിൽ കമ്പനികളെന്നും നൂറുകടന്നിട്ടില്ല. തുടക്കത്തിൽത്തന്നെ 10, 000 ലീറ്റർ ഉൽപാദനം ലക്ഷ്യമിട്ട കമ്പനികൾ ഈ യാഥാർഥ്യം തിരിച്ചറിഞ്ഞതോടെ 2500 ലീറ്ററിൽ ഉൽപാദനം തുടങ്ങി ഘട്ടംഘട്ടമായി വർഷങ്ങൾകൊണ്ട് മുന്നേറാം എന്നാണ് ഇപ്പോൾ കണക്കു കൂട്ടുന്നത്.

വർഷങ്ങൾ നീണ്ട തീവ്രയജ്ഞത്തിലൂടെ നാളികേര വികസന ബോർഡ് സൃഷ്ടിച്ചെടുത്ത തെങ്ങിൻെറ ചങ്ങാതിക്കൂട്ടം നമ്മുടെ തൊഴിൽബോധ്യങ്ങളുടെ പൊളിച്ചെഴുത്തുകൂടിയാണ്. നീര ടെക്നീഷ്യൻസ് എന്ന തൊഴിൽസമൂഹസൃഷ്ടിയിലും ഈ മാറ്റം സംഭവിക്കണം. നീര ടെക്നീഷ്യനാവാൻ ഇപ്പോൾ താൽപര്യം കാട്ടുന്നവർ ഈ രംഗത്ത് ഉറച്ചുനിൽക്കുമോ എന്നതും നിർണായകമാണ്.

‘ആറാഴ്ചത്തെ പരിശീലനമാണ് വേണ്ടത്. ജോലി ചെയ്ത് കുടുംബം പോറ്റുന്നവർക്ക് ഇത്ര ദിവസം മാറിനിൽക്കുക എളുപ്പമല്ല. പരിശീലനകാലത്ത് സ്റ്റൈപ്പൻഡ് നൽകുന്നതിനെക്കുറിച്ച് സർക്കാർ ആലോചിക്കണം. നീര ടെക്നീഷ്യൻമാർ എന്ന തൊഴിൽസമൂഹത്തെ നിർവചിച്ച് അവരുടെ സേവന വേതന വ്യവസ്ഥകളും ക്ഷേമ

15 കോടി എവിടെ?

കഴിഞ്ഞ ബജറ്റിൽ നീര പ്ലാൻറ് തുടങ്ങാൻ 10 കമ്പനികൾക്ക് പ്രഖ്യാപിച്ച 15 കോടി രൂപയുടെ വിഹിതം പ്രതീക്ഷിച്ച് പ്രൊജക്ട് റിപ്പോർട്ട് നൽകി കാത്തിരുന്ന കമ്പനികളെല്ലാം ഇപ്പോൾ നിരാശരാണ്.

“അഞ്ചു കോടി രൂപയോളം ചെലവു വരും ഒരു പ്ലാൻറിന്. വർഷങ്ങൾക്കുമുമ്പ് ലിക്വിഡേറ്റ് ചെയ്ത നാളികേര വികസന കോർപറേഷൻ എന്ന സ്ഥാപനത്തെ പുനരുജ്ജീവിപ്പിച്ച്, ഞങ്ങൾക്ക് അനുവദിച്ച തുക അതിലേക്ക് പുശ് ചെയ്യാനുള്ള നീക്കത്തിൽ ദുഷ്ടലാക്കുണ്ട്. കർഷക കൂട്ടായ്മയുടെ കരുത്തുള്ളവയാണ് ഓരോ കമ്പനിയും. കോർപറേഷന് അതുണ്ടോ? അവരു ചോദിച്ചാൽ ആരെങ്കിലും തെങ്ങു കൊടുക്കുമോ?”

ഷാജഹാൻ കാഞ്ഞിരവിളയിൽ,
ചെയർമാൻ, കൈപ്പുഴ കമ്പനി, കൊല്ലം

“കാലങ്ങളായി നഷ്ടത്തിലോടുന്ന കെഎസ്ആർടിസിയെ രക്ഷിക്കാൻ കോടികൾ ചെലവിടുന്നു. 75 ശതമാനം വരുന്ന കർഷകൻെറ രക്ഷാമാർഗമായ നീരയ്ക്ക് ഒരു രൂപ പോലും തരാൻ തയാറാവാത്തത് കടുത്ത അനീതിയാണ്. ഇപ്പോഴത്തെ നിലയ്ക്ക് കമ്പനികൾ ഏറ്റെടുക്കേണ്ടിവരുന്ന സാമ്പത്തിക ബാധ്യത വച്ചു നോക്കിയാൽ നീര ലീറ്ററിന് 200 രൂപയെങ്കിലും വിലയിടേണ്ടിവരും.”

സണ്ണി ജോർജ്,
ചെയർമാൻ, തേജസ്വിനി കമ്പിനി, കണ്ണൂർ.

“സർക്കാർ പ്രഖ്യാപിച്ച ധനസഹായത്തിൽ പ്രതീക്ഷവച്ചിരുന്ന ഞങ്ങളോട് ഇപ്പോൾ കൃഷിവകുപ്പ് പറയുന്നത് കോർപറേഷനു കൊടുത്തിട്ട് ബാക്കി വല്ലതുമുണ്ടെങ്കിൽ തരാമെന്നാണ്. അനുവദിച്ച തുക തരണം, അതിൽ പ്രതീക്ഷവച്ചാണ് ഞങ്ങൾ മുമ്പോട്ടു പോയത്.”

നാസർ പൊന്നാട്,
ചെയർമാൻ, മലപ്പുറം കമ്പനി.

“ഗവൺമെൻറിൻെറ ഈ പിന്മാറ്റം കമ്പനികളുടെ വേഗം കുറയ്ക്കും. വായ്പ നൽകാമെന്നേറ്റ ധനകാര്യ സ്ഥാപനങ്ങൾ കൊളാറ്ററൽ സെക്യൂരിറ്റി വേണമെന്ന നിലപാടിലേക്കു മാറുന്നത് ഇതു കാരണമാണ്.”

ഡി. പ്രിയേഷ്കുമാർ,
ചെയർമാൻ, കരപ്പുറം കമ്പനി, ആലപ്പുഴ.

നിധിയും ഇപ്പോഴേ സർക്കാർ പ്രഖ്യാപിക്കുകയാണെങ്കിൽ കൂടുതൽപേർ ഇതിലേക്ക് വരും', കൊല്ലം കൈപ്പുഴ കമ്പനിയുടെ ചെയർമാൻ ഷാജഹാൻ കാഞ്ഞിരവിളയിൽ നിർദേശിക്കുന്ന പരിഹാരം സർക്കാർ ഗൗരവമായിത്തന്നെ കാണണം.

എക്സൈസിന്റെ പിടിയിൽ

നീര ചെത്താനുള്ള ലൈസൻസ് നൽകലും തെങ്ങുകൾ അടയാളപ്പെടുത്തലും എക്സൈസ് വകുപ്പ് ഫെഡറേഷനുകളുടെ അപേക്ഷയനുസരിച്ചു ചെയ്തുവരുന്നുണ്ട്. പാലക്കാട് നാളികേര കമ്പനിയുടെ പത്തോളം ഫെഡറേഷനുകൾക്ക് ലൈസൻസ് ലഭിച്ചു കഴിഞ്ഞു. കർഷകരെ കണ്ടെത്തൽ, ആരോഗ്യമുള്ള തെങ്ങുകൾ തിരഞ്ഞെടുക്കൽ തുടങ്ങിയ ഘട്ടങ്ങൾ പുരോഗമിക്കുന്നു. എന്നാൽ പാലക്കാടുള്ള വേഗം എല്ലാ ജില്ലകളിലും എക്സൈസ് വകുപ്പിനു കാണുന്നില്ല.

മലപ്പുറം നാളികേര ഉൽപാദക കമ്പനിയുടെ ഭാഗമായ 14 ഫെഡറേഷനുകളിൽ ഒന്നിനു മാത്രമേ ലൈസൻസ് ലഭിച്ചിട്ടുള്ളൂ എന്ന് ചെയർമാൻ നാസർ പൊന്നാട്. നീരയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട നടപടികളിൽ എക്സൈസ് ഉദ്യോഗസ്ഥർക്ക് വേണ്ടത്ര വ്യക്തതയില്ലാത്തതാണ് കാരണം.

കള്ളിന്റെ കോളത്തിൽ നീരയെ എഴുതാനുള്ള ശ്രമം ഉൽപന്നത്തിന്റെ ഭാവിയെത്തന്നെ ബാധിക്കുമെന്ന് കരപ്പുറം കമ്പനിയുടെ ചെയർമാൻ ഡി. പ്രിയേഷ്കുമാറും ഡയറക്ടർ ടി.എസ്. വിശ്വനും ഓർമിപ്പിക്കുന്നു. 'കള്ള് ചെത്തുന്ന കാര്യമാണ് അധികാരികളുടെ മനസ്സിലുള്ളത്. ഫോമും അതിനുള്ളത് തന്നെ. ചെത്തുകാരന്റെ പേര്, വിവരങ്ങൾ എന്നിങ്ങനെ ചോദ്യങ്ങൾ. ഞങ്ങൾക്ക് കള്ളു ചെത്തുകാരില്ല, നീര ടെക്നീഷ്യൻസേയുള്ളൂ'.

സംസ്കരിക്കാത്ത ഫ്രഷ് നീരയാണ് പാലക്കാട് കമ്പനി വൈറ്റിലയിൽ നൽകുന്നത്. പുളിച്ച് ഒരു ശതമാനംപോലും മദ്യമാകാതിരിക്കാൻ പാലക്കാടുള്ള തെങ്ങുകളിൽനിന്ന് ഐസ് ബോക്സിനുള്ളിലേക്കുതന്നെ ചെത്തിയെടുത്ത് മൈനസ് 10 ഡിഗ്രി സെൽഷ്യസ് കോൾഡ് ചെയിനിലൂടെ വൈറ്റിലയിൽ എത്തിക്കുന്ന ഈ ഫ്രഷ് നീര നിയന്ത്രണങ്ങളോടെ മാത്രമേ വിൽക്കാൻ കഴിയൂ.

ഐസ് ബോക്സിൽ നിന്നെടുത്ത് പുറത്തുവച്ചാൽ. താമസിയാതെ പുളിക്കും. എക്സൈസ് വകുപ്പിന്റെ ഭാഷയിൽ കള്ളാവും. സംഭവം മദ്യവിൽപനയാവും. അബ്കാരി വ്യവസ്ഥകളുടെ ലംഘനമാവും.

'ഭക്ഷണം ഒരു സമയം കഴിഞ്ഞാൽ ചീത്തയാകുന്നതുപോലെ അന്തരീക്ഷ ഊഷ്മാവിൽ തുറന്നുവച്ചാൽ നീരയും കേടാവും. അതു കള്ള് അല്ല, അതാരാണ് കുടിക്കാൻ തയാറാവുക? എക്സൈസിന്റെ നിരന്തരമുള്ള നിരീക്ഷണങ്ങളും നിയന്ത്രണങ്ങളും ഉൽപാദന വിപണന ഘട്ടങ്ങളെ ബാധിക്കും', പാലക്കാട് നാളികേര കമ്പനിയുടെ ടെക്നിക്കൽ കൺസൾട്ടന്റ് സതീഷ് കുമാർ പറയുന്നു.

നീരയെ സംശയത്തിന്റെ നിഴലിൽ നിർത്തി ലൈസൻസിന്റെ നടപടിക്രമങ്ങളുടെ ചുവപ്പുനാടകൊണ്ട് വരിഞ്ഞുകൊണ്ടിരിക്കുന്നത് ഈ സംരംഭത്തിന്റെ വേഗത്തെ തെല്ലൊന്നുമല്ല കുറച്ചത്. അബ്കാരിനിയമത്തിന്റെ വേലിപ്പൂട്ട് വരുംകാലങ്ങളിലും നീരയുടെ കുതിപ്പിനെ ബാധിക്കും.

മത്സരലോകം

ഇപ്പോൾ നീരയ്ക്കു കിട്ടുന്ന സ്വീകാര്യതയിൽ ആദ്യ ദർശനത്തിന്റെ കൗതുകമാണ് മുന്നിട്ടുനിൽക്കുന്നതെന്ന് കമ്പനികൾ മറക്കരുത്. ഉപഭോക്താക്കളുടെ ജീവിതത്തിന്റെ ഭാഗമായി തങ്ങളുടെ ബ്രാൻഡിനെ വളർത്തിയെടുത്ത ഓരോ കമ്പനിയുടെയും വിജയത്തിനു പിന്നിൽ സീമാതീതമായ അധ്വാനമുണ്ട്, ഭാവനാപൂർണമായ ആശയങ്ങളുണ്ട്, തികഞ്ഞ പ്രഫഷനലിസത്തിന്റെ കരുത്തുണ്ട്. കോടികൾ മുടക്കി വിപണിയിൽ മത്സരിക്കുന്നവയിൽ ശേഷിയുള്ളവ ശേഷിക്കും. നീരയുടെയും വിധിയെഴുതുക ഈ പ്രഫഷനൽ മികവായിരിക്കും.

കമ്പനി എന്ന ആശയം മുതൽ തുടങ്ങുന്ന ഈ പ്രഫഷനലിസത്തിന് ഫിനിഷിങ് പോയിന്റില്ല, മത്സര ഓട്ടം തുടർന്നുകൊണ്ടേയിരിക്കണം. ഈ സത്യം കേരളത്തിൽ രൂപീകരിക്കപ്പെട്ട കമ്പനികളിൽ പലതും ഇനിയും വേണ്ടത്ര തിരിച്ചറിഞ്ഞിട്ടില്ല എന്നതാണ് വാസ്തവം. തിരിച്ചറിയാത്തവർ തുടക്കത്തിൽതന്നെ പല ചുവട് പിന്നിലാവും. സംരംഭത്തിൽ മറ്റ് സ്ഥാപിത താൽപര്യങ്ങൾകൂടി കടന്നുവന്നാൽ കേരളത്തിലെ പരാജയസംരംഭങ്ങളുടെ പട്ടികയിൽ കൂടുതൽ പേരുകളെഴുതാം.

നീരയിലെ ലാഭക്കണക്കുകളിൽ ആകർഷിക്കപ്പെട്ട് പൊടുന്നനെ പൊട്ടിമുളയ്ക്കുന്ന സംഘങ്ങളുടെ ആത്മാർഥതയും സിപിഎസ് (നാളികേരോൽപാദക സംഘം), സിപിഎഫ് (സംഘങ്ങളുടെ ഫെഡറേഷൻ) കമ്പനികൾ എന്നിവയിലെ രാഷ്ട്രീയവുമൊക്കെ ഈ സംരംഭത്തിന്റെ വിജയപരാജയങ്ങൾ നിർണയിക്കും.

കണ്ടു പഠിക്കാൻ മാതൃകകളില്ലാത്ത സംരംഭമാണ് നീരയെന്നതിനാൽ വെല്ലുവിളി തീക്ഷ്ണമാണെന്ന് സംഘാടകർ സമ്മതിക്കുന്നു. ആദ്യ വെല്ലുവിളിയായ മൂലധന സമാഹരണംതന്നെ കടുത്ത ദൗത്യമാണെന്ന് കമ്പനികൾക്ക് ബോധ്യപ്പെട്ടു കഴിഞ്ഞു. പുതിയ മാനേജ്മെന്റ് ശൈലികൾ, പുതിയ പരിശീലന ക്ലാസുകൾ, പരിശീലനകേന്ദ്രങ്ങൾ ഇങ്ങനെ പുതിയ സിലബസിലേക്കെത്തിയ വിദ്യാർഥിയുടെ പരിഭ്രമം മറികടക്കാനായി കമ്പനികൾ ധനകാര്യ വിദഗ്ധർ, മാർക്കറ്റിങ് പ്രഫഷനലുകൾ എന്നിവരുടെ സേവനം തേടുന്നുണ്ട്. നാളികേര വികസന ബോർഡിന്റെ പരിശീലനങ്ങളും അങ്ങേയറ്റം ഗുണകരമാണ്.

ആസിയാൻ കരാർ പ്രാബല്യത്തിലായതോടെ നീരയുൾപ്പെടെയുള്ള കാർഷികോൽപന്നങ്ങൾ ആസിയാൻ രാജ്യങ്ങളിൽനിന്ന് നമ്മുടെ വിപണിയിലെത്തിക്കാൻ ഇവിടെനിന്നുള്ളവർ തന്നെ ശ്രമങ്ങൾ തുടങ്ങിയിട്ടുണ്ട്. ഒപ്പം ശീതളപാനീയ രംഗത്തെ കൊക്കൊകോള, പെപ്സി, തുടങ്ങിയ ആഗോള ഭീമന്മാർകൂടി പങ്കെടുക്കുന്ന മത്സരപ്പറമ്പിൽ തങ്ങളുടെ തന്ത്രങ്ങൾ എന്താവണമെന്ന് എത്ര നീര കമ്പനികൾക്ക് ബോധ്യമുണ്ട്? കാത്തിരുന്ന് കാണണം. ■