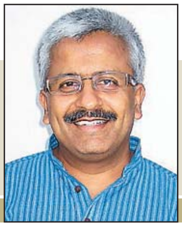
ರತ್ನಮ್ಮನ ಕೂಳು ಎಫ್‌ಡಿಐಗೆ ಆಪೋಶನ



ಹೊಸ ಕನಸು

ಡಾ. ಆರ್. ಬಾಲಸುಬ್ರಹ್ಮಣ್ಯಂ

ನಾನು ವಾಸಿಸುತ್ತಿರುವ ಮೈಸೂರಿನಲ್ಲಿ ರತ್ನಮ್ಮ ಎಂಬ ಮಹಿಳೆ ಪ್ರತಿ ಬೆಳಿಗ್ಗೆ ಸೊಪ್ಪು ಮತ್ತು ತರಕಾರಿಗಳನ್ನು ಮಾರುತ್ತಾ ಫುಟ್‌ಪಾತ್‌ನಲ್ಲಿ ಕೂತಿರುತ್ತಾಳೆ. ಬೆಳಿಗ್ಗೆ 8ರ ವೇಳೆಗೆ ಬಂದು ಆಕೆ ತನ್ನ ಕಾಯಕ ಶುರುಮಾಡುತ್ತಾಳೆ. ಒಂದು ದಿನ ನಾನು ಅವಳೊಡನೆ ಮಾತನಾಡಲು ನಿರ್ಧರಿಸಿ, ಆಕೆಯ ದಿನದ ಸಂಪಾದನೆ ಎಷ್ಟೆಂಬುದನ್ನು ತಿಳಿಯಬೇಕೆಂದುಕೊಂಡೆ. ಹಾಗೆ ಮಾತನಾಡಿದಾಗ, ಆಕೆ ಪ್ರತಿದಿನ ಲೇವಾದೇವಿದಾರನಿಂದ 500 ರೂಪಾಯಿ ಕಡ ಪಡೆದು, ಅದರಿಂದ ಮೈಸೂರಿನ ವಸ್ತುಪ್ರದರ್ಶನ ಮೈದಾನದ ಬಳಿ ಇರುವ ಅನಧಿಕೃತ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ರೈತರಿಂದ ನೇರವಾಗಿ ಸೊಪ್ಪು ಮತ್ತು ತರಕಾರಿಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಿ ತರುತ್ತಾಳೆಂಬುದು ಗೊತ್ತಾಯಿತು. ಅಲ್ಲಿಂದ ಆಕೆ 50 ರೂಪಾಯಿ ಕೊಟ್ಟು ಆಟೊದಲ್ಲಿ ಅವನ್ನು ಫುಟ್‌ಪಾತ್‌ನ ಮಾರಾಟ ಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ತರುತ್ತಾಳೆ. ಅವಳ ವ್ಯಾಪಾರ 2-3 ಗಂಟೆ ನಡೆಯುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದ ಆಕೆಗೆ ಬರುವ ಹಣ 750 ರೂ. ಅದರಲ್ಲಿ ಆ ಸಂಜೆ 550 ರೂಪಾಯಿಯನ್ನು ಆಕೆ ಲೇವಾದೇವಿದಾರನಿಗೆ ವಾಪಸು ಕೊಡಬೇಕು.

ನನಗೆ, ಜೀವನೋಪಾಯಕ್ಕೆ ಆಕೆ ಆಯ್ದುಕೊಂಡ ಮಾರ್ಗ ಹಾಗೂ ಅದರೊಂದಿಗೆ ಹೆಣೆದುಕೊಂಡ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರ ಬೆರಗು ಮೂಡಿಸಿತು. ಆಕೆಯ ಕುಟುಂಬ, ಲೇವಾದೇವಿದಾರ, ರೈತರು, ಆಟೊ ಚಾಲಕ ಈ ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರದಲ್ಲಿ ನೇರ ಭಾಗಿಯಾಗಿದ್ದರು. ಇದರೊಂದಿಗೆ ಇನ್ನಿತರರು ಕೂಡ ಅಪ್ರತ್ಯಕ್ಷವಾಗಿ ಒಳಗೊಂಡಿದ್ದರು. ಪ್ರತಿ ದಿನ ಆಕೆಯ ಆದಾಯವಾದ 150 ರೂಪಾಯಿ ಅವಳ ಕುಟುಂಬದ ಆದಾಯಕ್ಕೆ ಜಮೆಯಾಗುತ್ತಿತ್ತು. ಆಕೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದ ತರಕಾರಿಗಳು ಅತ್ಯಂತ ತಾಜಾ ಆಗಿದ್ದವು.

ರತ್ನಮ್ಮನೊಂದಿಗೆ ಮಾತು ಮುಂದುವರಿಸುತ್ತಿದ್ದಂತೆ, ರಾಷ್ಟ್ರದ ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ವಿದೇಶಿ ನೇರ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆ ಸಂಬಂಧ ಎದ್ದಿರುವ ವಿವಾದ ಮನಸ್ಸಿಗೆ ಬಂತು. ಸರ್ಕಾರ ಈ ನಿರ್ಧಾರವನ್ನು ತಡೆಹಿಡಿಯುವ ಮುನ್ನ ಸಂಸತ್ತಿನಲ್ಲಿ ನಡೆದ ಚರ್ಚೆಯಲ್ಲಿ ಸತ್ವಕ್ಕಿಂತ ಬಡಬಡಿಕೆಯೇ ಜೋರಾಗಿತ್ತು. ಈ ವಿಷಯದ ಪರ ಮತ್ತು ವಿರೋಧ ವಾದಗಳೇನೇ ಇದ್ದರೂ, ನಾನು ರತ್ನಮ್ಮನಂತಹವರನ್ನು ನೋಡಿ ತಳಸ್ತರದ ಅನುಭವಗಳ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಈ ವಿದ್ಯಮಾನವನ್ನು ಗ್ರಹಿಸಲು ಯತ್ನಿಸಿದೆ.

ಚಿಲ್ಲರೆ ವಹಿವಾಟು ಎಂದರೆ ಏನು? ಇದರಲ್ಲಿ ಭಾರತಕ್ಕೆ ಬಂದು ವಿದೇಶಿಯರು ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲು ಆಸಕ್ತಿ ತಾಳಿರುವುದಾದರೂ ಏಕೆ? ಈ ಸಂಗತಿಯಲ್ಲಿ ಚೀನಾ, ಇಂಡೊನೇಷ್ಯಾ ಮತ್ತು ವಿಯೆಟ್ನಾಂ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ಅನುಭವ ಏನು?- ಎಂಬುದನ್ನು ನಾವು ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗಿದೆ. ಈ ಹೂಡಿಕೆಯಿಂದ ನಮ್ಮ ರಾಷ್ಟ್ರ ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕತೆಗೆ ಅನುಕೂಲವಾಗುತ್ತದೆಯೇ? ಸಣ್ಣ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಮತ್ತು ಸಾಮಾನ್ಯ ಭಾರತೀಯ ರೈತರನ್ನು ಇದರಿಂದ ರಕ್ಷಿಸುವುದು ಹೇಗೆ? ಇದರಿಂದ ಆರ್ಥಿಕತೆ ಬೆಳೆದರೂ ಅದು ಬಡವರನ್ನು ಆಪೋಶನ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲವೇ?

ದೆಹಲಿ ಹೈಕೋರ್ಟ್ 2004ರಲ್ಲಿ ನೀಡಿದ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನದ ಪ್ರಕಾರ, ಯಾವ ವಸ್ತು ಮರು ಮಾರಾಟ ಅಥವಾ ಸಂಸ್ಕರಣೆಗೆ ಬಳಕೆಯಾಗದೆ ಗ್ರಾಹಕನಿಂದ ಬಳಕೆಯಾಗುತ್ತದೋ ಅಂತಹ ವಹಿವಾಟನ್ನು ಚಿಲ್ಲರೆ ವಹಿವಾಟು ಎನ್ನಬಹುದು. ಈ ವಹಿವಾಟನ್ನು ಸಂಘಟಿತ ಚಿಲ್ಲರೆ ವಹಿವಾಟು ಹಾಗೂ ಅಸಂಘಟಿತ ಚಿಲ್ಲರೆ ವಹಿವಾಟು ಎಂದು ವಿಭಜಿಸಬಹುದು. ಪರವಾನಗಿ ಪಡೆದ, ಅಂದರೆ ವ್ಯಾಪಾರ ತೆರಿಗೆ, ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ಇತ್ಯಾದಿಗಳಿಗೆ ನೋಂದಾಯಿಸಿಕೊಂಡ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಮಾಡುವ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಸಂಘಟಿತ ವಹಿವಾಟು ಎನ್ನಲಾಗುತ್ತದೆ. ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಕಂಪೆನಿಗಳ ಹಿಡಿತವಿರುವ ಹೈಪರ್ ಮಾರ್ಕೆಟ್‌ಗಳು, ರೀಟೇಲ್ ಸರಣಿ ಮಳಿಗೆಗಳು, ರಿಲಯನ್ಸ್, ಬಿರ್ಲಾ, ಟಾಟಾ ಸಮೂಹದಂತಹ ಕಂಪೆನಿಗಳು ನಡೆಸುವ ಮಳಿಗೆಗಳು ಸಂಘಟಿತ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯಡಿ ಬರುತ್ತವೆ.

ಸ್ಥಳೀಯ ಕಿರಾಣಿ ಅಂಗಡಿಗಳು, ಪಾನ್-ಬೀಡಿ ಅಂಗಡಿಗಳು, ತಳ್ಳುಗಾಡಿಗಳು, ಫುಟ್‌ಪಾತ್ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ಸಣ್ಣಪುಟ್ಟ ಅಂಗಡಿ ನಡೆಸುವವರು ಅಸಂಘಟಿತ ರೀಟೇಲ್ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು. ರಾಷ್ಟ್ರದ ಒಟ್ಟಾರೆ ಆಂತರಿಕ ಉತ್ಪಾದನೆಗೆ ಶೇಕಡಾ 14ರಷ್ಟು ಕೊಡುಗೆ ನೀಡಿ ಶೇಕಡಾ 7ರಷ್ಟು ಜನರಿಗೆ ಉದ್ಯೋಗ ನೀಡಿರುವ ಚಿಲ್ಲರೆ ವಹಿವಾಟು ರಾಷ್ಟ್ರದ ಆರ್ಥಿಕತೆಯ ಪ್ರಮುಖ ಸ್ತಂಭ ಎಂಬುದರಲ್ಲಿ ಯಾವ ಅನುಮಾನವೂ ಇಲ್ಲ. ಹಾಗೆ ನೋಡಿದರೆ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಬಹುಪಾಲು ಇರುವುದು ಅಸಂಘಟಿತ ಚಿಲ್ಲರೆ ವಹಿವಾಟೇ. ಒಟ್ಟಾರೆ ಚಿಲ್ಲರೆ ವಹಿವಾಟಿನ ಶೇಕಡಾ 98ರಷ್ಟು ಅಸಂಘಟಿತ ವಲಯದ ಪಾಲಾದರೆ ಶೇಕಡಾ 2ರಷ್ಟು ಮಾತ್ರ ಸಂಘಟಿತ ರೂಪದಲ್ಲಿ ನಡೆಯುತ್ತದೆ. ರಾಷ್ಟ್ರದಲ್ಲಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ವಹಿವಾಟಿನ ಗಾತ್ರದ ಬಗ್ಗೆ ವಿವಿಧ ಅಂದಾಜುಗಳಿವೆ. ಕೆಲವರ ಪ್ರಕಾರ, ಪ್ರತಿ ವರ್ಷಕ್ಕೆ ಇದು 8 ಲಕ್ಷ ಕೋಟಿ ರೂಪಾಯಿಯ ವಹಿವಾಟಾಗಿದ್ದು, ಪ್ರತಿ ವರ್ಷ ಶೇ 40ರಷ್ಟು ಬೆಳವಣಿಗೆ ಆಗುತ್ತಿದೆ. ಸಂಘಟಿತ ವಹಿವಾಟು 5 ಲಕ್ಷ ಜನಕ್ಕೆ ಉದ್ಯೋಗ ನೀಡಿದ್ದರೆ, ಅಸಂಘಟಿತ ವಹಿವಾಟು 3.95 ಕೋಟಿ ಜನರಿಗೆ ಉದ್ಯೋಗ ಒದಗಿಸಿದೆ.

ರಾಷ್ಟ್ರದಲ್ಲಿ ನಿರುದ್ಯೋಗ ಅಥವಾ ಉದ್ಯೋಗಾವಕಾಶದ ಕೊರತೆ ಇರುವುದರಿಂದಲೇ ಅಸಂಘಟಿತ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಳಿಗೆಗಳು ತಲೆಯೆತ್ತಲು ಕಾರಣ ಎಂಬುದನ್ನು ನಾವು ಮನಗಾಣಬೇಕು. ಒಂದೆಡೆ, ಕೃಷಿ ಕ್ಷೇತ್ರ ಈಗಾಗಲೇ ಅತಿ ಹೆಚ್ಚು ಜನರಿಗೆ ಉದ್ಯೋಗ ನೀಡಿದ್ದು ಇನ್ನಷ್ಟು ಜನರಿಗೆ ಉದ್ಯೋಗ ನೀಡುವ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಅದು ಇಲ್ಲ. ಮತ್ತೊಂದೆಡೆ, ಉತ್ಪಾದನಾ ಕ್ಷೇತ್ರ ನಿಂತ ನೀರಾಗಿದೆ. ಶ್ರಮದ ದುಡಿಮೆ ಅಪೇಕ್ಷಿಸುವ ಈ ಎರಡೂ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಸಿಗುವ ವೇತನ ಕೂಡ ಕಡಿಮೆಯೇ. ಹೀಗಾಗಿ ರಾಷ್ಟ್ರದ ಲಕ್ಷ ಲಕ್ಷಗಟ್ಟಲೆ ಜನರು ಇಂದು ಸೇವಾ ಕ್ಷೇತ್ರದೆಡೆಗೆ ಮುಖ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ. ಆದರೆ ಅಲ್ಲೂ ಅವಕಾಶಗಳ ಕೊರತೆ ಇರುವುದರಿಂದ ಬಹುತೇಕರು ತಮ್ಮ ಬಂಡವಾಳಕ್ಕೆ ಸರಿ ಅನ್ನಿಸುವಂತಹ ಸ್ವಂತ ಚಿಕ್ಕದಾದ ಮಳಿಗೆ ನಡೆಸುವ ತೀರ್ಮಾನಕ್ಕೆ ಬರುತ್ತಾರೆ. ಹೀಗೆ ಈ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬ ಚಿಲ್ಲರೆ ವಹಿವಾಟುದಾರ ಸನ್ನಿವೇಶಗಳ ಕಾರಣದಿಂದಾಗಿ ಸೃಷ್ಟಿಯಾಗುತ್ತಾನೆಯೇ ಹೊರತು ಸ್ವ ಇಚ್ಛೆಯಿಂದ ಅಲ್ಲ. ರಾಷ್ಟ್ರದಲ್ಲಿ ಲಕ್ಷಗಟ್ಟಲೆ ಪೆಟ್ಟಿಗೆ ಅಂಗಡಿಗಳು, ಸಣ್ಣಪುಟ್ಟ ಅಂಗಡಿಗಳು ಉದ್ಭವವಾಗಿರುವುದು ಹೀಗೆ ಸನ್ನಿವೇಶದ ಒತ್ತಡದಿಂದಲೇ. ರಾಷ್ಟ್ರದ ಹಳ್ಳಿಗಳು ಮತ್ತು ಪಟ್ಟಣಗಳಲ್ಲಿ ರೀಟೇಲ್ ಮಳಿಗೆಗಳು ಅಗಾಧ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ತಲೆ ಎತ್ತಿರುವುದೇ ಇದಕ್ಕೆ ನಿದರ್ಶನ. ಪ್ರತಿ 100 ಜನಕ್ಕೆ ಒಬ್ಬನಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ರೀಟೇಲ್ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಇರುವುದು ರಾಷ್ಟ್ರದಲ್ಲಿ ಆರ್ಥಿಕ ಅವಕಾಶಗಳಿಗೆ ಇರುವ ಕೊರತೆಯನ್ನು ಹಾಗೂ ಈ ಕೊರತೆ ಜನರನ್ನು ರೀಟೇಲ್ ವ್ಯಾಪಾರದಂತಹ ಸ್ವಂತ ಉದ್ಯೋಗದೆಡೆಗೆ ದೂಡುತ್ತಿರುವುದನ್ನು ತೋರುತ್ತದೆ. ಇಂತಹ ಅಸಂಘಟಿತ ಸ್ವರೂಪದಿಂದಾಗಿ ರಾಷ್ಟ್ರದ ಚಿಲ್ಲರೆ ವಹಿವಾಟು ಕ್ಷೇತ್ರವು ಬಂಡವಾಳ, ಕಾರ್ಮಿಕ ಸಂಪನ್ಮೂಲ, ರಿಯಲ್ ಎಸ್ಟೇಟ್ ಅನುಕೂಲಗಳ ಕೊರತೆಯಿಂದ ಸೊರಗುತ್ತಿದೆ. ಒಬ್ಬ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ರೀಟೇಲ್ ವ್ಯಾಪಾರಿಯು ಕಡಿಮೆ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಿ ನಡೆಸುವ ಸಣ್ಣ ಗಾತ್ರದ ವಹಿವಾಟು ಬಹುತೇಕ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ತೆರಿಗೆ ಕಟ್ಟಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಅನರ್ಹವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರಕ್ಕೆ ಒಂದು ಲಕ್ಷಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಜನಸಂಖ್ಯೆ ಇರುವ ನಗರಗಳಲ್ಲಿ ಬಹು ಬ್ರಾಂಡ್ ರೀಟೇಲ್ ಮಳಿಗೆಗಳನ್ನು ತೆರೆಯಲು ಬಹು ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕಂಪೆನಿಗಳಿಗೆ ಅವಕಾಶ ಮಾಡಿಕೊಡಬೇಕೆಂಬ ಚಿಂತನೆ ಮೂಡಿದೆ. ಇಂತಹ ದೊಡ್ಡ ನಗರಗಳು ದೊಡ್ಡ ಮಳಿಗೆಗಳನ್ನು ಪೋಷಿಸುವ ಜೊತೆಗೆ ಸುತ್ತಮುತ್ತಲ ಸಣ್ಣ ಪಟ್ಟಣಗಳಲ್ಲಿ ಚಿಕ್ಕ ಕಿರಾಣಿ ಅಂಗಡಿಗಳು ಬೆಳೆಯಲು ಅವಕಾಶ ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ ಎಂಬುದು ಸರ್ಕಾರದ ತರ್ಕ. ಈಗ ಜಗತ್ತಿನ ಅತಿ ದೊಡ್ಡ ರೀಟೇಲ್ ಕಂಪೆನಿಯಾದ ವಾಲ್‌ಮಾರ್ಟ್ ಒಂದು ಲಕ್ಷಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಜನಸಂಖ್ಯೆ ಇರುವ 35 ನಗರಗಳಲ್ಲಿ ಮಳಿಗೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುತ್ತದೆ ಎಂದಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳೋಣ. ಈ ಸೂಪರ್‌ಮಾರ್ಕೆಟ್ ತರಕಾರಿಯಿಂದ ಹಿಡಿದು ಅತ್ಯಾಧುನಿಕ ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ಸಾಧನದವರೆಗೆ ಎಲ್ಲವನ್ನೂ ತನ್ನ ಛಾವಣಿಯಡಿ ಅತ್ಯಂತ ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಗೆ ಮಾರುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಸುತ್ತಮುತ್ತಲ ಸ್ಥಳೀಯ ಸಣ್ಣಪುಟ್ಟ ಅಂಗಡಿಗಳನ್ನು ಕೇಳುವವರು ಯಾರೂ ಇಲ್ಲದೆ, ಅವು ಬಾಗಿಲು ಮುಚ್ಚುವ ಸ್ಥಿತಿ ನಿರ್ಮಾಣವಾಗುತ್ತದೆ. ವಾಲ್‌ಮಾರ್ಟ್ ತನಗೆ ಬೇಕಾದ ಕಚ್ಚಾ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ವಿದೇಶಗಳಿಂದ ತರಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯೇ ಹೆಚ್ಚು. ಅದು ತರಕಾರಿ ಮತ್ತು ಹಣ್ಣುಗಳನ್ನು ನೇರವಾಗಿ ರೈತರಿಂದ ಪೂರ್ವ ನಿಗದಿತ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಖರೀದಿಸುತ್ತದೆ. ಅಂದರೆ ನಮ್ಮವರಿಂದ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಸರಕುಗಳನ್ನು ಅದು ಖರೀದಿಸಿ ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಸಣ್ಣ ವಹಿವಾಟುದಾರರ ಸಂಖ್ಯೆ ಇಳಿಯುತ್ತದೆ.

ಹೀಗೆ ಏಕಸ್ವಾಮ್ಯ ಸ್ಥಾಪಿಸಿದ ಮೇಲೆ ಎಂತಹ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ನಿರ್ಮಾಣವಾಗುತ್ತದೆ ಎಂದರೆ ಕಂಪೆನಿ ತಾನು ಖರೀದಿಸುವ ಸರಕುಗಳ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ತಗ್ಗಿಸಿ ಅವಕ್ಕೆ ದುಬಾರಿ ಬೆಲೆ ನಿಗದಿ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಇದು ಈಗಾಗಲೇ ಸ್ಥಾಪಿತವಾಗಿದ್ದ ಪೂರೈಕೆ ಸರಪಳಿಯನ್ನು ಛಿದ್ರಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ. ಆ ವೇಳೆಗಾಗಲೇ ನಮ್ಮ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ರೀಟೇಲ್ ಮಳಿಗೆಗಳು ವಾಲ್‌ಮಾರ್ಟ್‌ನಂತಹ ಕಂಪೆನಿಯೊಂದಿಗೆ ದರ ಸಮರ ಮಾಡಲಾಗದೇ ಬಾಗಿಲು ಮುಚ್ಚಿರುತ್ತವೆ. ಈ ವ್ಯಾಪಾರ ಪದ್ಧತಿಯಲ್ಲಿ ತಳಸ್ತರದಲ್ಲಿರುವ ಉತ್ಪಾದಕರು ಮತ್ತು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಲೆಕ್ಕಕ್ಕೇ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಅದು ಸರಾಗವಾಗಿ ಇಂಗ್ಲಿಷ್ ಅಣಿಮುತ್ತುಗಳನ್ನು ಉದುರಿಸಬಲ್ಲ ಸಹಾಯಕರಿಗೆ ಮಾತ್ರ ಬೇಡಿಕೆ ಸೃಷ್ಟಿಸುತ್ತದೆ. ತಮ್ಮ ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ವ್ಯಾಪಾರದಿಂದ ಎತ್ತಂಗಡಿಯಾದ ರತ್ನಮ್ಮನಂತಹವರಿಗೆ ಬೇರ‍್ಯಾವುದೇ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಈ ಉದಾಹರಣೆಯಿಂದ ಹೇಗೆ ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ರೀಟೇಲ್ ಕಂಪೆನಿ ಸ್ಥಳೀಯ ಆರ್ಥಿಕತೆಯನ್ನು ನಾಶ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

ಚಿಲ್ಲರೆ ವಹಿವಾಟಿನಲ್ಲಿ ವಿದೇಶಿ ಹೂಡಿಕೆ ಪರ ಇರುವವರು, ಅದರಿಂದ ಅನಾನುಕೂಲಗಳಿಗಿಂತ ಅನುಕೂಲಗಳೇ ಹೆಚ್ಚಾಗಿವೆ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಥಾಯ್ಲೆಂಡ್, ಮಲೇಷ್ಯಾ, ಚೀನಾ ಮತ್ತಿತರ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳ ಉದಾಹರಣೆಯನ್ನು ಅವರು ನಮ್ಮಗಳ ಮುಂದಿಡುತ್ತಾರೆ. ಈ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳಲ್ಲೂ ಚಿಲ್ಲರೆ ವಹಿವಾಟಿನಲ್ಲಿ ಎಫ್‌ಡಿಐಗೆ ಅವಕಾಶ ಕೊಡಲು ಮುಂದಾದಾಗ ಆರಂಭದಲ್ಲಿ ಭಾರಿ ಪ್ರತಿಭಟನೆಗಳು ನಡೆದವು; ಆದರೆ ನಂತರದ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಅದು ಅಲ್ಲಿನ ಸರ್ಕಾರಗಳ ಅತ್ಯಂತ ಭರವಸೆದಾಯಕ ರಾಜಕೀಯ ಹಾಗೂ ಆರ್ಥಿಕ ನಿರ್ಧಾರ ಎನ್ನಿಸಿಕೊಂಡಿತು; ಅದು ಹೇಗೆ ಗಣನೀಯ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಉದ್ಯೋಗಾವಕಾಶಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿ ರಾಷ್ಟ್ರದ ಜಿಡಿಪಿಯನ್ನು ಬೆಳೆಸಲು ಕಾರಣವಾಗಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ವಿವರಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಆದರೆ, ಚಿಲ್ಲರೆ ವಹಿವಾಟಿನಲ್ಲಿ ಎಫ್‌ಡಿಐಗೆ ರತ್ನಗಂಬಳಿ ಹಾಸಿದ ಇವೇ ರಾಷ್ಟ್ರಗಳು ಇದೀಗ ವಿದೇಶಿ ಮಾಲ್‌ಗಳು ಹಾಗೂ ಹೈಪರ್ ಮಾರ್ಕೆಟ್‌ಗಳ ಪ್ರವೇಶಾತಿಗೆ ನಿರ್ಬಂಧ ಹೇರಲು ಹೊಸ ಕಾನೂನುಗಳನ್ನು ರಚಿಸಿರುವುದನ್ನು ನಾವು ಮರೆಯಬಾರದು. ನಮ್ಮ ರಾಷ್ಟ್ರದ ರಾಜಕಾರಣಿಗಳು ಹಾಗೂ ಅಧಿಕಾರಶಾಹಿಯ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಇದನ್ನೇ ನಿರೀಕ್ಷಿಸುವಂತಿಲ್ಲ. ಹೊಸ ಕಾನೂನುಗಳನ್ನು ಸಮಯಕ್ಕೆ ಸರಿಯಾಗಿ ರೂಪಿಸುವುದರಲ್ಲಿ ನಾವು ಹಿಂದೆ ಬಿದ್ದಿರುವುದು ದಾಖಲೆಗಳಿಂದಲೇ ಗೊತ್ತಾಗುತ್ತದೆ. ಹೀಗಾಗಿ ಥಾಯ್ಲೆಂಡ್, ಮಲೇಷ್ಯಾ, ಚೀನಾಗಳಂತೆ ನಾವೂ ಸೂಕ್ತ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಹೊಸ ಕಾನೂನು ರಚಿಸಿದರಾಯಿತು ಎಂದುಕೊಂಡು ಈಗ ರೀಟೇಲ್ ಎಫ್‌ಡಿಐಗೆ ದಿಡ್ಡಿ ಬಾಗಿಲು ತೆರೆಯಬೇಕಿಲ್ಲ.

ರೀಟೇಲ್ ಎಫ್‌ಡಿಐ ಪ್ರಣೇತರು ರತ್ನಮ್ಮನಂತಹವರ ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿ ನಿಂತು ಇದನ್ನು ಅರಿಯಲು ಯತ್ನಿಸಬೇಕು. ಆಕೆಯ ಫುಟ್‌ಪಾತ್ ವ್ಯಾಪಾರ ರಾಷ್ಟ್ರದ ಆರ್ಥಿಕತೆಗೆ ಯಾವ ಕೊಡುಗೆಯನ್ನೂ ನೀಡುತ್ತಿಲ್ಲ ಎಂದು ಅನ್ನಿಸುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಅದು ಅವರ ತಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಊಟವನ್ನು ಖಾತರಿಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ನೆನಪಿನಲ್ಲಿಡಬೇಕು.

(ನಿಮ್ಮ ಅನಿಸಿಕೆ ತಿಳಿಸಿ:
editpagefeedback@prajavani.co.in)