

ಅಡಿಕೆ ಪತ್ರಿಕೆ

ಹಲಸು ವಿಶೇಷಾಂಕ-4

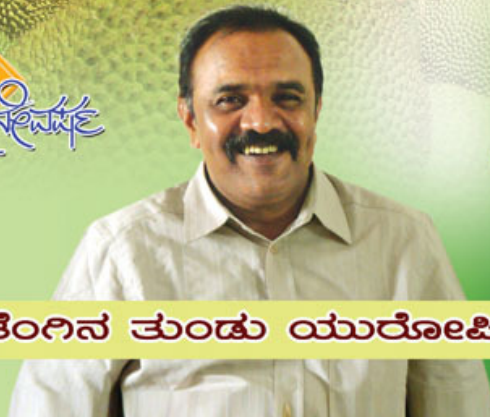
ಕೃಷಿಕರೇ ರೂಪಿಸುವ ಕೃಷಿಕಜರ ಮಾಧ್ಯಮ

■ ಅಕ್ಟೋಬರ್ 2010 ■ ₹ 15



ಹಲಸು ಮಾರಾಟ
ಕೃಷಿಕರ ಜಾರಿತ್ರಕ ಸಾಧನೆ

22
ನವೆಂಬರ್



ತೆಂಗಿನ ತುಂಡು ಯುರೋಪಿಗೆ



ಮೇಲ್ನೋಟಕ್ಕೆ ಇಂಗ್ಲಿಷಿನ 'ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್' ಮತ್ತು 'ಸೇಲ್' - ಎರಡು ಶಬ್ದಗಳೂ ಒಂದೇ ಅರ್ಥವನ್ನು ಅನಿಸುತ್ತವೆ. ಆದರೆ ನಿಜವಾಗಿ ಎರಡರ ನಡುವೆ ವ್ಯತ್ಯಾಸವಿದೆ. 'ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್' ಅಂದರೆ ಜಾಣತನದಿಂದ ಸಾಧ್ಯವಾದಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಿನ ಬೆಲೆಗೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಕುದುರಿಸಿ ವಿಕ್ರಯಿಸುವುದು. 'ಸೇಲ್'ನಲ್ಲಿ ಅಳೆದು ತೂಗಿ ಎಲ್ಲಿ, ಯಾವಾಗ, ಯಾರಿಂದ ಹೆಚ್ಚು ಬೆಲೆ ಸಿಗುತ್ತದೆ ಎಂದು ನೋಡುವ, ಪ್ರಯತ್ನಿಸುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳೇ ಇಲ್ಲ. ಹೇಳಿದ ಬೆಲೆಗೆ ಸೀದಾ ಕೊಟ್ಟುಬಿಡುವುದು.

ನಾವು, ಭಾರತೀಯ ಕೃಷಿಕರು, ಮಾಡುವ ವ್ಯವಹಾರ ಹೆಚ್ಚಾಗಿಯೂ ಸೇಲ್, ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಅಲ್ಲ ಎಂಬ ಮಾತಿದೆ. 'ನಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಕ್ಕೆ ನಮಗೆ ಬೆಲೆ ಹೇಳುವ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯ ಇಲ್ಲ' ಎಂದು ಹಲವರು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸುವುದೂ ಇದನ್ನೇ.

ಆದರೆ ಕೊಡಗಿನ ಕೃಷಿಕರೊಬ್ಬರು ಈಚೆಗೆ ಜಾಣತನದಿಂದ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಮಾಡಿ ಮೇಲಿನ ಮಾತಿಗೆ ಅಪವಾದ ಸೃಷ್ಟಿಸಿದ್ದಾರೆ! ಇನ್ನೂ ವಿಶೇಷ ಎಂದರೆ ಇವರು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಕುದುರಿಸಿರುವುದು ಕೊಡಗಿನಲ್ಲಿ 'ಯಾರಿಗೂ ಬೇಡದ' ಹಲಸಿಗೆ! ಬಹುಶಃ ಕರ್ನಾಟಕ - ಕೇರಳಗಳಲ್ಲಂತೂ ಈ ವರೆಗೆ ಯಾವುದೇ ಕೃಷಿಕರು ಮಾಡಿರದ ಸಾಹಸವಿದು. ಚಾರಿತ್ರಿಕ ಸಾಧನೆ.

ಒಂದು ಕಪ್ ಕಾಫಿಗೂ ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆ

ಬೆಳೆಸಿದ ಊರು ಕೊಡಗಿನಲ್ಲಿ ಅಷ್ಟಿಷ್ಟು ಗಿರಾಕಿ ಎದುರುಬಂದರೆ ಇಡೀ ಹಲಸೊಂದಕ್ಕೆ ನಾಲ್ಕು ತಪ್ಪಿದರೆ ಐದು ರೂಪಾಯಿಗೆ 'ಸೇಲ್' ಮಾಡಬೇಕಾದ ದುಸ್ಥಿತಿ. ಕಚಡಾ ಹೋಟೆಲಿನಲ್ಲಿನ ಒಂದು ಕಪ್ ಕಾಫಿಗೂ ಇದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಬೆಲೆಯಿದೆ! (ಇಲ್ಲಿ ಇದಕ್ಕೆ ಇಷ್ಟೇ ಬೆಲೆ ಎಂದಾಗ ಪರವೂರಿನ ಹಲವರ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆ ಗೊತ್ತೇ? 'ನಿಮಗೆಲ್ಲೋ ತಪ್ಪಿರಬೇಕು. ಅದು ಪ್ರತಿ ಕಿಲೋದ ಬೆಲೆ ಇರಬೇಕು' ಅಂತ)

ಈ ಕೃಷಿಕರಿಗೆ ಇದೇ ಹಲಸಿನ ಒಂದು ಲಾರಿ ಲೋಡ್ ಪೂರ್ತಿ ದೂರದ ಆಂಧ್ರಕ್ಕೆ ಒಯ್ದು ನಲು ಮತ್ತು ಸಾವಿರ ರೂಪಾಯಿಗೂ ಹೆಚ್ಚು ಹಣ ಗಳಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿದೆ.

ಎಳನೀರುಗುಂಡಿ ಎಸ್ಕೇಟಿನ ಕಾಫಿ ಪ್ರಾಂಟರ್ ಎನ್.ಎಂ. ಚಂದ್ರಶೇಖರರೇ (56) ಈ ಸಾಧಕರು. ಕೊಡಗಿನಲ್ಲಿ ಇವರ ಎಸ್ಕೇಟ್ ಇರುವುದು ಶನಿವಾರಸಂತೆಯಲ್ಲಿ. ಮಡಿಕೇರಿಯಿಂದ 55 ಕಿಲೋಮೀಟರ್ ದೂರ. ಸುಮಾರು ಎರಡು ಶತಮಾನ ಮೊದಲು ದಕ್ಷಿಣ ಕನ್ನಡದ ಪಂಜದ ಬಳಿಯಿಂದ ಘಟ್ಟ ಏರಿ ನೆಲೆಯೂರಿದ ರೈತಕುಟುಂಬವಿದು.

ಮರ ಧಾರಾಳ, ಆದರೆ

ಕೊಡಗಿನ ಕಾಫಿ ತೋಟಗಳಲ್ಲಿ ಗಣನೀಯ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಹಲಸಿನ ಮರಗಳಿವೆ. ಗಡಿಗಳಲ್ಲಿ ನೆಟ್ಟ 'ಬಾರ್ಡರ್ ಕ್ರಾಪ್' ಆಗಿ ಮಾತ್ರವಲ್ಲ, ತೋಟದ ನಡುನಡುವೆಯೂ ನೆಟ್ಟದ್ದೋ, ಬೀಜ ಬಿದ್ದು

ಹುಟ್ಟಿದ್ದೋ ಆದ ಹಲಸಿನ ಮರಗಳಿರುತ್ತವೆ. "ಒಂದಕ್ಕೆ ಕಾಫಿ ತೋಟದಲ್ಲಿ ನೆರಳಿಗಾಗಿ ನೆಟ್ಟ 150 - 180 ಮರಗಳಿರುತ್ತವೆ. ಇದರಲ್ಲಿ ಸರಿಸುಮಾರು ಇಪ್ಪತ್ತರಿಂದ ಮೂವತ್ತು ಶೇಕಡಾವೂ ಹಲಸೇ" ಎನ್ನುವುದು ಚಂದ್ರಶೇಖರ್ ಅಂದಾಜು. ನೆರಳಿಗಾಗಿ ನೆಟ್ಟ ಮರಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿವರ್ಷ ಪೂರ್ನಿಗ್ ಮಾಡುವ ಕಾರಣ

ಹಾಗಿದ್ದಲ್ಲಿ ಈಗ ನೂರಕ್ಕೆ ತೊಂಭತ್ತು ಹಲಸೂ ಹಾಳಾಗಿಯೇ ಹೋಗುತ್ತದೆ.

ಮಣ್ಣಿಗೆ ಸೇರುವ 'ತುಳುವ'

ಜಿಲ್ಲೆಯಲ್ಲಿ ಮತ್ತೆಗಿನ ಸೊಳೆಯ ತುಳುವ (ಅಂಬಲಿ, ಇಂಬ, ಬಿಳುವ) ಹಲಸಿನ ಪ್ರಮಾಣ

ಹಲಸು ಮಾರಾಟ ಕೃಷಿಕರ ಚಾರಿತ್ರಿಕ ಸಾಧನೆ



ಲೋಡು ತುಂಬಾ ಕೊಡಗಿನ ಹಲಸು ತಿರುಪತಿಗೆ

ಬೆಳೆಸಿದಲ್ಲಿ ಕೊಳ್ಳುಗರಿಲ್ಲ. ಅನತಿ ದೂರದಲ್ಲಿ ಒಳ್ಳೆ ಬೇಡಿಕೆ. ಸಾಹಸಪಟ್ಟು ಹಲಸನ್ನು ಗ್ರಾಹಕ ಇರುವಲ್ಲಿಗೆ ತಲಪಿಸಿ ಗೆದ್ದ ಈ ಕೃಷಿಕರ ಯಶೋಗಾಥೆ ಉಳಿದವರಿಗೊಂದು ದಾರಿದೀಪವಾಗಬಲ್ಲದು.

ಚಿತ್ರ, ಲೇಖನ : ಶ್ರೀ ಪಡ್ಡೆ

ಫಸಲು ಕಡಿಮೆ. ಅರುವತ್ತರ ದಶಕದಲ್ಲಿ ಬರ ಬಂದಿದ್ದಾಗ ಹಾಸನ ಕಡೆಯ ಮಂದಿ ಬಂದು ಇಲ್ಲಿಂದ ಹಲಸಿನಕಾಯಿ ಕೇಳಿ ಒಯ್ದು ಹಸಿವೆ ನೀಗಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದರಂತೆ. ದಶಕಗಳ ಹಿಂದೆ ಮಳೆಗಾಲದಲ್ಲಿ ಕಾಡುಕುರುಬರು ಬಂದು ಗಾಡಿಗಟ್ಟಲೆ ಹಲಸು ಕೊಯ್ದು ಒಯ್ಯುವುದಿತ್ತು. ಅನಂತರದ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ದುಡಿಯಲು ಬರುತ್ತಿದ್ದ ದಕ್ಷಿಣ ಕನ್ನಡದ ಕೂಲಿಕಾರ್ಮಿಕರು ಇದನ್ನು ಉಪ್ಪಿನಲ್ಲಿ ಹಾಕಿಟ್ಟು ಉಳಿದ ಕಾಲದಲ್ಲೂ ಬಳಸುತ್ತಿದ್ದರು.

ಅಂದಾಜು 60 ಶೇಕಡಾ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ ಚಂದ್ರಶೇಖರ್. ಇದು ಮರದಲ್ಲೇ ಕೊಳೆತು ಕರಗಿಹೋಗುವುದೇ ಹೆಚ್ಚು ನಾಲ್ಕೈದು ರೂಪಾಯಿ ಬೆಲೆಯ ವಿಚಾರ ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಿರುವುದು ಗಟ್ಟಿ ಸೊಳೆಯ ಬಕ್ಕೆ ಜಾತಿಯ ಹಲಸಿಗೆ ಮಾತ್ರ. ಅಂಬಲಿಯನ್ನು 'ಕೇಳುವವರೇ ಇಲ್ಲ'. ಕೊಡಗಿನಾದ್ಯಂತ ಈ ಥರದ ಹಲಸಿನ ಬಿದ್ದು ಕೊಳೆಯುವ ಬೀಜವೇ ಅದೆಷ್ಟು ಟನ್ ಆಗ ಬಹುದೋ! ಬಹು ಹಿಂದೆ ಈ ಭಾಗದಿಂದ ಯಾರೋ ಅಪಾರ

ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಎಳೆ ಹಲಸನ್ನು ಕೊಂಡುಕೊಂಡು ಮುಂಬಯಿಗೆ ಒಯ್ಯಿದ್ದರು. ಒಂದು ಹಲಸಿಗೆ 2-3 ರೂಪಾಯಿ ಬೆಲೆ ತೆತ್ತಿದ್ದರು. ಆದರೆ ಈ ವ್ಯವಹಾರ ಮುಂದೆ ಸತತವಾಗಿ ನಡೆಯಲಿಲ್ಲ.

ಚಂದ್ರಶೇಖರ್ ಅಡಿಕೆ ಪತ್ರಿಕೆಯ ಅಭಿಮಾನಿ ಓದುಗರು. ಹಲಸಿನ ಬಗ್ಗೆ ಬಂದ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಲೇಖನಗಳೆಲ್ಲವನ್ನೂ ತುಂಬು ಆಸಕ್ತಿಯಿಂದ ಓದುತ್ತಾರೆ. 'ತುಂಬಾ ಮಾಹಿತಿಪೂರ್ಣ, ರೈತಪರ ಲೇಖನ ಹೊತ್ತು ತರುವ ಅಡಿಕೆ ಪತ್ರಿಕೆಯನ್ನು ಮೂರುಮೂರು ಸಲ ಓದುವ ಓದುಗ ನಾನು' ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಹಲಸಿನ ಬಗ್ಗೆ ಬಂದ ಲೇಖನಗಳ ಎಳೆ ಎಳೆಯೂ ಇವರ ಮನದಲ್ಲಿದೆ.

ಸದುಪಯೋಗ ಮಾಡುವ ತುಡಿತ

ಇಷ್ಟೊಂದು ಆಹಾರಮೌಲ್ಯ ಮತ್ತು ಬೇಡಿಕೆ ಇರುವ ಹಲಸು ಹಾಳಾಗಿ ಹೋಗುವುದನ್ನು ನೋಡಿ ಇವರಿಗೆ ಸಂಕಟವಾಗುತ್ತಿತ್ತು. 'ಏನಾದರೂ ಉಪಯೋಗಕ್ಕೆ



ಎನ್.ಎಂ.ಚಂದ್ರಶೇಖರ್

ಹಚ್ಚಬೇಕು' ಅನಿಸುತ್ತಲಿತ್ತು. 1972-73ರಲ್ಲಿ ಬೆಂಗಳೂರಿನ ಲಾಲ್ ಬಾಗಿನ್‌ನಲ್ಲಿ ರೈತರ ಉಪಯೋಗಕ್ಕಾಗಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಿದ ಡ್ರೈಯರಿನಲ್ಲಿ ಒಣಗಿಸಿದ ಹಲಸಿನಹಣ್ಣಿನ ನೆನಪು ಇವರಲ್ಲಿ ಈಗಲೂ ಉಳಿದಿದೆ. 'ಆದರೆ ಏಕೋ ಆ ಯತ್ನಗಳು ಮತ್ತೆ ಅಲ್ಲಿ ಮುಂದುವರಿದಂತೆ ಕಾಣುತ್ತಿಲ್ಲ.'

ತುಳುವ ಹಲಸನ್ನು ಹಪ್ಪಳ ವಾಡಿಸಿ ಸದುಪಯೋಗ ಮಾಡುವ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚಿಸಿ ಸಾಗರದ ಗೀತಕ್ಕೆ ಅವರೊಡನೆ ಮಾತಾಡಿದರು. ಆದರೆ ಈ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಕೈಗಳು ಬೇಕು. ಕೊನೆಗೊಬ್ಬ ಹಪ್ಪಳ ನಿಪುಣರನ್ನು ಕರೆಕೊಂಡು ಬಂದರು. ಕೌಟುಂಬಿಕ ಕಾರಣಗಳಿಂದ ಅವರು ಊರಿಗೆ ಹಿಂತಿರುಗಿದ ಕಾರಣ ಈ ಯತ್ನ ಮುಂದುವರಿಯಲಿಲ್ಲ. ವಯನಾಡು, ಬೆಂಗಳೂರು ಹಲಸಿನ ಮೇಳಗಳಿಗೆ ಭೇಟಿ. ತಮ್ಮೂರಿನಲ್ಲೇ ಒಂದು ತರಬೇತಿ ಏರ್ಪಡಿಸುವ ಬಗ್ಗೆಯೂ ಮಾತುಕತೆ ನಡೆಸಿದ್ದರು. ಆದರೆ ಕೊಡಗಿನಲ್ಲಿ ಇಂಥ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ರೈತರು ಮುಂದೆ

ಬರುವುದು ತೀರಾ ಅಪರೂಪ. ಹೀಗಾಗಿ ಈ ಯೋಚನೆಯೂ ಅಲ್ಲೇ ನಿಂತಿತು.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಸೆಳಕುಗಳು

ಹೈದರಾಬಾದಿನಲ್ಲಿ ಒಳ್ಳೆ ಹಲಸಿನಹಣ್ಣು ಸಿಗುವುದಿಲ್ಲ. ಸಣ್ಣಸಣ್ಣ ಹಣ್ಣು ಬರುತ್ತದೆ. ರುಚಿ ಕಡಿಮೆ. ಅಲ್ಲಿ ಇರುವ ಮಗಳ ಮನೆಗೆ ಈಚೆಗೆ ಬೆಂಗಳೂರಿನಿಂದ ಲಾರಿ ಮೂಲಕ ಆರಂಭಿಸಿ ಹಲಸಿನಹಣ್ಣು ಕಳಿಸಿದ್ದರು. ಅವರ ನೆರೆಯಲ್ಲಿ ಈ ವರೆಗೆ ಹಲಸನ್ನೇ ಕಾಣದ ಉತ್ತರ ಭಾರತೀಯರೂ ಇದ್ದರು. ಅವರುಗಳೆಲ್ಲಾ ಈ ಹಣ್ಣನ್ನು ತುಂಬಾ ಮೆಚ್ಚಿಕೊಂಡರಂತೆ. ಸುದ್ದಿ ಹಬ್ಬಿ ಅಲ್ಲಿನ ಒಬ್ಬರು ವ್ಯಾಪಾರಿ ಹಣ್ಣು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳಲು ಮುಂದೆ ಬಂದರು. ಅಷ್ಟರಲ್ಲಿ ಮಳೆ ಸುರಿಯತೊಡಗಿದ್ದು ಮುಂದಿನ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಅಡ್ಡಿ ಮಾಡಿತು.

ಚಂದ್ರಶೇಖರಿಗೆ ಬೆಂಗಳೂರಿನಲ್ಲೂ ಮನೆಯಿದೆ. ಇವರು ಗಮನಿಸಿದ ಇನ್ನೊಂದು ವಿಚಾರವೆಂದರೆ ಇವರ ಊರಿನ ಕೆಲವು ಕೃಷಿಕಾರ್ಮಿಕರು ಬೆಂಗಳೂರಿನ ಕೆಲವೆಡೆ ಹಲಸಿನಕಾಯಿ ರಾಶಿ ಹಾಕಿ ಮಾರುತ್ತಾರೆ. ಹತ್ತಿರ ಹೋಗಿ ನೋಡಿದಾಗ ಅದರಲ್ಲಿ ಇವರಲ್ಲಿಗೆ ದುಡಿಯಲು ಬಂದ ಶನಿವಾರಸಂತೆಯ ಹುಡುಗರೂ ಇದ್ದರಂತೆ. "ಇವರು ಸೀಸಿನಲ್ಲಿ ಊರಿನಿಂದ ಹಲಸು ಕೊಂಡುಕೊಂಡು ಬೆಂಗಳೂರಿಗೆ ಒಯ್ಯುತ್ತಾರೆ. ಕೊಯ್ಲು, ಲೋಡಿಂಗ್ ಇತ್ಯಾದಿ ಇವರೇ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಇವರಿಗೆ ಲಾರಿಗೆ ಲೋಡ್ ಆಗುವ ಹೊತ್ತಿಗೆ ಒಂದು ಹಲಸಿಗೆ ಎಂಟು-ಹತ್ತು ರೂಪಾಯಿ ಅಸಲು ಆಗಬಹುದು. ಹೋಗುವ ಲಾರಿಯನ್ನು ಬಾಡಿಗೆಗೆ ಗೊತ್ತುಮಾಡುತ್ತಾರೆ. 4,500 ರೂ. ಕೊಟ್ಟರಾಯಿತು. ಆರಂಭ ವರ್ಷದಿಂದ ಇವರು ಈ ಉಪಉದ್ಯೋಗ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರಂತೆ."

ಧೈರ್ಯ ತುಂಬಿದ ಅಳಿಯ

ದೂರನಗರಗಳಲ್ಲಿ ಬೇಡಿಕೆ ಇರುವುದು. ಒಳ್ಳೆ ಬೆಲೆ ಸಿಗುವುದು ಎಲ್ಲಾ ಸರಿ. ಆದರೆ ಈ ವರೆಗೆ ಯಾರೂ ಮಾಡದ ಸಾಹಸ ಊರಿನಿಂದ ಲಾರಿ ತುಂಬಾ ಹಲಸು ತುಂಬಿ ದೂರದ ನಗರಕ್ಕೆ ಒಯ್ಯುತ್ತಿರುವ ಈ ಹುಮ್ಮಸ್ಸು ಮೂಡಿದ್ದು ಹೇಗೆ? ಚಂದ್ರಶೇಖರ್ ಅವರ ಒಬ್ಬರು ಅಳಿಯನಿಗೆ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಅಪಾರ ಅನುಭವ ಇದೆ. ಇವರಿಬ್ಬರೂ ಸೇರಿದಾಗ ಕೃಷಿಯ ಸಿಹಿಕಹಿಯ

ಜಖಂ ನಿರೋಧಕ ಹಾಸಿಗೆ

ಹಲಸಿನಕಾಯಿ ಕೊಯ್ಲು ಕೆಳಕ್ಕೆ ಹಾಕುವಾಗ ಆಗುವ ಪೆಟ್ಟು ತಡೆಯಲು ಇವರು ಕೆಳಗೆ ನೆಲದಲ್ಲಿ ಹಾಸಿಗೆ ಹಾಕುತ್ತಾರೆ. ಎರಡು ಗೋಣಿಗಳ ಬಾಯಿಯ ಜಾಗ ಒಟ್ಟು ಸೇರಿಸಿ ಹೊಲಿಯುವ ಮೊದಲು ಅವುಗಳ ಹೊಟ್ಟೆಗೆ ಬೈಹುಲ್ಲು ತುಂಬುತ್ತಾರೆ. ಇದುವೇ ಜಖಂ ನಿರೋಧಕ ಹಾಸಿಗೆ. ಅಂದಾಜು 3 x 6 ಅಡಿಯದು.

ಕೊಯ್ಲು ಹಲಸಿಕಾಯಿ ಇದರ ಮೇಲೆಯೇ ಬೀಳುವಂತೆ ಎಚ್ಚರದಲ್ಲಿ ಕೈಬಿಡುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಕಾಂಡದಲ್ಲೇ ಬೆಳೆಯುವ ಕಾಯಿಗಳಿಗೆ ಈ ಮತ್ತನೆಯ ಹಾಸಿಗೆಗೇ 'ಬೀಳುವ ಭಾಗ್ಯ' ಒದಗಿಸಲು ಆಗುವುದಿಲ್ಲ.

ಸರಬರಾಜು ಸರಪಳಿಯದೇ ಸಮಸ್ಯೆ

"ಬೆಳೆದಲ್ಲಿ ಕೊಳ್ಳುಗಿಲ್ಲದ ಕೊಳೆತುಹೋಗುವ ಉತ್ಪನ್ನಕ್ಕೆ ಕೇವಲ 600 ಕಿಲೋಮೀಟರ್ ದೂರದಲ್ಲಿ ಒಳ್ಳೆ ಬೇಡಿಕೆಯಿದೆ. ನಾನು ಕೇವಲ ಉತ್ಪಾದಕ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ನಡುವಿನ ಕಂದರ ತುಂಬಲು ಸೇತುವೆ ಕಟ್ಟಿಕೊಟ್ಟಿದ್ದೇನೆ. ಅಷ್ಟೇ, ಅದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚೇನೂ ಮಾಡಿಲ್ಲ" ಎಂದು ವಿನಯಪೂರ್ವಕ ಮಾತು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ ಹೆಸರು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಲಿಚ್ಛಿಸದ ಚಂದ್ರಶೇಖರರ ಅಳಿಯ.

"ರಿಸ್ಕ್ ಇತ್ತು. ಆದರೆ ಉತ್ಪನ್ನಕ್ಕಾಗಿ ಖರ್ಚು ಇಲ್ಲದ ಕಾರಣ ಅತಿ ಕೆಟ್ಟದು ಅಂದರೆ ಸಾಗಾಟ ಮತ್ತು ಕೂಲಿ ಖರ್ಚಿನ ನಷ್ಟ ಅಸಲಷ್ಟೇ ಬಂದಿದ್ದರೂ ಅದೂ ಒಂದು ಅನುಭವ ಅಂದುಕೊಂಡೆವು. ಆದರೆ ಇವೆರಡೂ - ಕೆಟ್ಟದು ಮತ್ತು ಅತಿ ಕೆಟ್ಟದು ಸಂಭವಿಸಲಿಲ್ಲ."

ಅವರ ಪ್ರಕಾರ ಇದು 'ಒಂದನೇ ಹೆಜ್ಜೆ' ಮಾತ್ರ. ಮುಂದೆ ಬೆಳೆಗಾರ ಅಥವಾ ಬೆಳೆಗಾರರ ತಂಡ ಒಟ್ಟಾಗಿ ಸೂಪರ್‌ಮಾರ್ಕೆಟ್ ಪ್ರವೇಶಿಸಬೇಕು. ಒಳ್ಳೆ ಶುಚಿತ್ವ ಕಾಪಾಡಿಕೊಂಡು ಗುಣಮಟ್ಟದ ಹಣ್ಣುಗಳ ಸೋಕೆಗಳನ್ನು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಪ್ಯಾಕ್ ಮಾಡಿ ಮಾರಬಹುದು.

ತಿರುಪತಿಯಂತಹ ನಗರಗಳಲ್ಲಿ 2 - 3 ಸ್ಥಳೀಯ ರನ್ನು ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ನೇಮಿಸಿ 'ಕಿಯೋಸ್ಕ್' ರೂಪಿಸಿ ಅಲ್ಲೂ ಹಲಸಿನ ಹಣ್ಣು ಮಾರಬಹುದು. ಬೇಡಿಕೆ ಚೆನ್ನಾಗಿದೆ. ಆದರೆ ಗ್ರಾಹಕ ಇರುವಲ್ಲಿ, ಬೇಕಾದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಒದಗಿಸುವ ಸುಸಜ್ಜಿತ ಸರಬರಾಜು ಸರಪಳಿಯನ್ನು ರೂಪಿಸಬೇಕು.

ಬಗ್ಗೆ ಮಾತಾಡುವುದು ನಡೆದೇ ಇತ್ತು. ಹಲಸಿಗೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಹುಡುಕಿ ಇವರಿಗೆ ನೈತಿಕ ಧೈರ್ಯ ತುಂಬಿದ್ದು ಅವರೇ.

ಅದು ಜೂನ್ ಮೊದಲ ವಾರ. ತಿರುಪತಿಗೆ ಒಂದು ಕ್ಯಾಂಟರ್ ಲಾರಿ ತುಂಬಾ ಹಲಸು ಒಯ್ಯುವುದೆಂದು ನಿಶ್ಚಯವಾಯಿತು. ಇವರು ಆಯ್ಕುಕೊಂಡ ತಿರುಪತಿ ಇವರ ಊರಿನಿಂದ 550 ಕಿಲೋಮೀಟರ್ ದೂರ. ಹನ್ನೆರಡು ಗಂಟೆ ಪ್ರಯಾಣ. ಹಲಸನ್ನು ಆಯ್ಕು, ಬೆಳೆದವನ್ನು ಮಾತ್ರ ಕೊಯ್ಯಬೇಕು. ತುಳುವ ಕಾಯಿ ಬೇಡ. ಕೊಯ್ಲು, ಲೋಡಿಂಗ್ ಮುಗಿಸಿ ಬೇಗನೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ತಲುಪಿಸ ಬೇಕು. ಇಲ್ಲವಾದರೆ ಹಣ್ಣಾಗಿ ಕೆಟ್ಟುಹೋಗುತ್ತದೆ.

ಉಮೇದ ಬರುವ ಹೊತ್ತಿಗೆ ಚಂದ್ರಶೇಖರ್ ತೋಟದಲ್ಲಿಯೇ ಸಾಕಷ್ಟು ಹಲಸು ಸಿದ್ಧವಿರಲಿಲ್ಲ. ಹಾಗಾಗಿ ಸುತ್ತಲಿನ ತೋಟಗಳಿಂದ ಕೊಂಡುಕೊಂಡು ತಾವೇ ಕೊಯ್ತು ಲೋಡ್ ಭರ್ತಿ ಮಾಡುವ ನಿರ್ಧಾರಕ್ಕೆ ಬಂದರು.

ನೆರೆಯ ಗ್ರಾಮದಿಂದ ಈ ಬಗ್ಗೆ ಅನುಭವ ಇರುವ ಕಾರ್ಮಿಕರ ತಂಡವನ್ನು ಚಂದ್ರಶೇಖರ್ ಗೊತ್ತು ಮಾಡಿಕೊಂಡರು. ಐದು ಮಂದಿಯ ತಂಡ. ಕಾಫಿ ತೋಟಗಳಲ್ಲಿ ನೆರಳಿನ ಮರಗಳ ಕಪಾತು (ಪ್ರೊನಿಂಗ್) ನಡೆಸುವ ಇಂಥ ಕುಶಲಿಗಳು ಕೊಡಗಿನಲ್ಲಿ ಇದ್ದಾರೆ. ದಿನಕ್ಕೆ ತಲಾ ಮುನ್ನೂರು ರೂ. ಕೂಲಿ, ಊಟ-ಕಾಫಿ ಕೊಡಬೇಕು.

ಹಣ್ಣಾಗಿ ಕೊಯ್ಯುವ ಹಲಸನ್ನು ಮೇಲಿನಿಂದ ಕಿತ್ತು ನೇರ ಬೀಳಿಸಬಾರದು. ಹೀಗೆ ಮಾಡಿದರೆ ದೂರಪ್ರಯಾಣದ ನಂತರ ಹಣ್ಣಾದಾಗ ಹಾಳಾಗಿಹೋಗುವುದೇ ಹೆಚ್ಚು ಸರಿಯಾದ ಕ್ರಮ

ಅಂದರೆ ಹಗ್ಗ ಹಾಕಿ ಇಳಿಸಬೇಕು. ಆದರೆ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಕೊಯ್ಲು ಬೇಗಬೇಗನೆ ಸಾಗಿಸಬೇಕಾದ ಕಾರಣ ಇವರು ಬೇರೊಂದು ಉಪಾಯ (ಹಿಂದಿನ ಪುಟದ ಬಾಕ್ಸ್ ಓದಿ) ಹೂಡಿದರು.

78 ಗಂಟೆಯಲ್ಲಿ ತಿರುಪತಿಗೆ

ಈ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಐದು ಜನ ಒಂದು ದಿನದಲ್ಲಿ ಅಂದಾಜು 300 ಹಲಸು ಕೊಯ್ಲು ಮಾಡಬಲ್ಲರು.

ರಸ್ತೆಯ ಪಕ್ಕದಲ್ಲೇ ನಿಂತು ವ್ಯಾಪಾರ ಸುರು ಮಾಡಿದರು. “ದೊಡ್ಡ ಕಾಯಿಗಳಿಗೆ 200 ರೂ. ಬೆಲೆ ಹೇಳಿ ಕೊನೆಗೆ 160 - 170ಕ್ಕೆ ಕೊಟ್ಟೆವು. ಅರ್ಧ ಗಂಟೆಯಲ್ಲಿ ನಮಗೆ ಸುಮಾರು ನಾಲ್ಕು ಸಾವಿರ ರೂಪಾಯಿ ಸಂಪಾದನೆ ಆಯಿತು” ಎಂದು ನೆನೆಯುತ್ತಾರೆ.

ಬಹುಶಃ ಇವರು ತಮಗೆ ಸ್ಪರ್ಧಿಯಾಗುತ್ತಿದ್ದಾರೆ ಎಂಬ ಎಚ್ಚರ ಮೂಡಿತೋ ಏನೋ, ವ್ಯಾಪಾರಿ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಒಂದು ನಿರ್ಧಾರಕ್ಕೆ ಬಂದ. ಸರಾಸರಿ

ನಮಗೆ ತಿಳಿಯಿತು ಆಗಲೇ ನಗದು ಪಾವತಿಸುವ ಬೇರೆ ಇಬ್ಬರು ರಬಿಂ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಅಲ್ಲಿದ್ದಾರೆ ಅಂತ” ಎಂದು ಅಳಿಯ ಬೊಟ್ಟು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

ಈಗ ಸಿಕ್ಕಿದ ಅನುಭವದಂತೆ ಹೀಗೆ ರಬಿಂ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಮಾರುವುದಕ್ಕಿಂತಲೂ ನೇರ ಮಾರಾಟ ಒಳ್ಳೆಯದು ಎನ್ನುವುದು ಚಂದ್ರಶೇಖರ್ ಅಭಿಪ್ರಾಯ. “ಬೇಗನೆ ಹಣ್ಣುಗುವ ಸಾಧ್ಯತೆ ಇರುವ ಕಾರಣ ಎಲ್ಲ ಹಲಸನ್ನೂ ಒಂದೇ ಕಡೆ ಹಾಕುವ ಬದಲು ನಗರದ ಎರಡು ಕಡೆ ಪೇರಿಸಿಟ್ಟು ಇಬ್ಬಿಬ್ಬರು ಸಹಾಯಕರನ್ನು ಇಟ್ಟುಕೊಂಡು ಮಾರಬೇಕು. ಸ್ಥಳೀಯರಿಂದ ಸ್ವಲ್ಪ ಪೈಪೋಟಿ ಬರಬಹುದು. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಉಳಿದ ಹಲಸಿನ ರಾಶಿಗಳಿಗಿಂತ ಸ್ವಲ್ಪ ದೂರ ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಬೇಕು.”

ಹಲಸಿನಲ್ಲಿ ಈ ವರೆಗೆ ಪ್ರಾಯಶಃ ಯಾವುದೇ ಕೃಷಿಕರು ಮಾಡದಂತಹ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಯತ್ನ - ವೆಂಚರ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಇವರದು. ಉದ್ದೇಶ ಈಡೇರುವ ವರೆಗೆ ಆತಂಕ, ಹೆದರಿಕೆ ಇದ್ದಿರಲಿಲ್ಲವೇ? “ಇತ್ತು. ಏನಾಗುತ್ತದೋ ಏನೋ, ನಾವು ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ನಿರ್ಧಾರ ತಪ್ಪೇ ಅಂತೆಲ್ಲಾ ಸ್ವಾಟ್ ತಲಪುವ ವರೆಗೂ ತಲೆಯಲ್ಲಿ ಚಿಂತನೆಗಳು ಓಡುತ್ತಿದ್ದುವು.”

ಆದರೂ ನೀವು ಮೊದಲೇ ಒಂದಷ್ಟು ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಹಾಕಿರಬೇಕಲ್ಲಾ? ನಿಮ್ಮ ನಿರೀಕ್ಷೆ ಏನಿತ್ತು? “ಗುಣಾಕಾರ, ಭಾಗಾಕಾರ ಇಲ್ಲದೆ ಬದುಕಿಲ್ಲ”, ಚಂದ್ರಶೇಖರ್ ಅರ್ಥಗರ್ಭಿತ ನಗು ನಗುತ್ತಾರೆ. “ಸರಾಸರಿ 60 - 70 ರೂಪಾಯಿಯಾದರೂ ಸಿಗಬಹುದು ಅಂದುಕೊಂಡಿದ್ದೆವು. ಬಂಡವಾಳ ಹೆಚ್ಚಿಲ್ಲ. ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಇದ್ದದ್ದು ಕೂಲಿ ಮತ್ತು ಸಾಗಾಟ ಖರ್ಚು. ಇದೂ ಒಂದು ಧೈರ್ಯ ಕೊಟ್ಟಿತ್ತು. ಹೀಗೆಲ್ಲಾ ಸೂಚಿಸಿ ಧೈರ್ಯ ತುಂಬಿದ್ದು ಅಳಿಯ.”

ಬೆಲೆ ಬಾಳುವ ಹಣ್ಣು

ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಮುಗಿದು ಕೈಗೆ ಬರುವ ಮೊತ್ತ ತಿಳಿದ ಆ ಕ್ಷಣದಲ್ಲಿ ಏನನಿಸಿತು? “ನನಗೇ ಪರಮಾಶ್ಚರ್ಯ ವಾಯಿತು. ನಮ್ಮ ಹಣ್ಣಿಗೆ ಇಷ್ಟೊಂದು ಬೆಲೆ ಇದೆಯಲ್ಲಾ? ನಾವು ಈ ವರೆಗೆ ಏನು ಮಾಡಿದ್ದಿ ಅಂತ ಮನಸ್ಸಿಗೆ ಸ್ವಲ್ಪ ಹೊತ್ತು ಸಪ್ಪೆ ಅನಿಸಿತ್ತು.”

ಈಗ ಚಂದ್ರಶೇಖರ್ ‘ಕೃಷಿಕನಿಂದಲೇ ನೇರ ಮಾರಾಟದ’ ನಿರ್ಧಾರ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ. ತಿರುಪತಿ,

ಹಲಸು ಕೊಯ್ಯುವ ಹೆಣ್ಣುಕಳು

ಕೊಡಗಿನ ಈ ಭಾಗದಲ್ಲಿ ಕೂಲಿ ಕಾರ್ಮಿಕರಾಗಿ ಬರುವ ಹೆಂಗಸರು ಕೂಡಾ ಹಲಸಿನ ಮರ ಏರಿ ಹಣ್ಣು ಕೊಯ್ಯುವುದರಲ್ಲಿ ಜಾಲಾಕು. “ಮಧ್ಯಾಹ್ನ ಊಟಕ್ಕೆ ಬಿಟ್ಟಿರುವಾಗ ಒಂದು ಹಣ್ಣು ತಿನ್ನಬೇಕೆಂದರೆ ಇವರು ಸೀದಾ ಮರ ಏರಿ ಹಣ್ಣು ಕಡವಿ ತಿಂದುಬಿಡುತ್ತಾರೆ. ಗಂಡಸರನ್ನು ಕಾಯುವುದೇ ಇಲ್ಲ” ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ ಚಂದ್ರಶೇಖರ್.



ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಯತ್ನ - ವೆಂಚರ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಇವರದು

ಕ್ಯಾಂಟರಿನಲ್ಲಿ 800 ಹಿಡಿಸಬಲ್ಲದು. ಹೀಗೆ ಕೊಯ್ಲು, ಲೋಡಿಂಗಿಗೆ ಮೂರು ದಿನ ಹಿಡಿಯಿತು. ಒಟ್ಟು 860 ಹಲಸು. ಇಲ್ಲಿಂದ ಸಂಜೆ ಆರು ಗಂಟೆಗೆ ಹೊರಟ ಲಾರಿ ಮುಂಜಾನೆ ಆರಕ್ಕೆ ತಿರುಪತಿಗೆ. ಅಲ್ಲಿಗೆ ಹಲಸು ಕೊಯ್ಲು ಆರಂಭಿಸಿ 78 ಗಂಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸೇರಿದಂತಾಯಿತು.

ತಿರುಪತಿಯಲ್ಲಿ ದಿನವೊಂದಕ್ಕೆ ಮೂರರಿಂದ ನಾಲ್ಕು ಲಕ್ಷ ಯಾತ್ರಿಗಳು ಬಂದುಹೋಗುತ್ತಾರೆ. ಹಲಸಿನಹಣ್ಣಿಗೆ ಒಳ್ಳೆ ಬೇಡಿಕೆ. ರಬಿಂ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳೂ ಇದ್ದಾರೆ. ಚಿಲ್ಲರೆ ಮಾರಾಟಗಾರರು, ಗಾಡಿಯವರು ಇತ್ಯಾದಿಯೂ. ಅಲ್ಲಿಗೆ ತುಮಕೂರು, ಮೈಸೂರು, ದಾಬಸ್‌ಪೇಟೆ, ತೂಬುಗೆರೆ ಮತ್ತು ಪನ್ನತ್ತಿ ಯಿಂದಲೂ ಹಲಸಿನ ಲೋಡು ಬರುತ್ತಿರುತ್ತದೆ.

ಅಲ್ಲಿನ ರಬಿಂ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣ್ಣಿಗೆ ಸುಮಾರು 80 ರೂಪಾಯಿ, ತೀರಾ ದೊಡ್ಡದಕ್ಕೆ ಇದರ ದುಪ್ಪಟ್ಟು ಬೆಲೆಯಿತ್ತು. ಚಂದ್ರಶೇಖರ್ ಒಂದು ಕಾಯಿಗಳಲ್ಲಿ ಚಿಕ್ಕವು ಐದಾರು ಕಿಲೋದವು, ಮಧ್ಯಮ ಗಾತ್ರದವು ಅಂದಾಜು 10 ಕಿಲೋ, ಅತಿ ದೊಡ್ಡದು 15 ಕಿಲೋ ಇದ್ದುವು.

ಲಾರಿ ನಿಲ್ಲಿಸಿ ವ್ಯವಹಾರದ ಮಾತುಕತೆ ನಡೆಸುವ ಮೊದಲೇ ಚಿಲ್ಲರೆ ಗ್ರಾಹಕರು ಎದುರಾದರು. ಅನ್‌ಲೋಡ್ ಮಾಡುವ ಮೊದಲೇ ಇವರೂ

90 ರೂಪಾಯಿ ಬೆಲೆ. ಲಾರಿ ಬಾಡಿಗೆ ನಗದು ಪಾವತಿ. ಉಳಿದದ್ದಕ್ಕೆ 20 ದಿನ ಅವಕಾಶ. ತೆಲುಗು ಗೊತ್ತಿದ್ದ ಅಳಿಯ ಇದ್ದುದರಿಂದ ಭಾಷೆಯ ಸಮಸ್ಯೆ ಆಗಲಿಲ್ಲ.

ತೃಪ್ತಿಕರ ಪ್ರತಿಫಲ

ಕೊಯ್ಲಿನ ಕೂಲಿ, ಲೋಡಿಂಗ್, ಅನ್‌ಲೋಡಿಂಗ್ ವೆಚ್ಚ, ಲಾರಿ ಬಾಡಿಗೆ ಎಲ್ಲವೂ ಸೇರಿ ಇವರಿಗೆ ಆದ ಒಟ್ಟು ವೆಚ್ಚ 30,000 ರೂ. ಅಂದಾಜು 5 ಶೇಕಡಾ ಹಾಳಾಗಿತ್ತು. ಏನಿದ್ದರೂ ಇವರಿಗೆ ರೂಪಾಯಿ 40,000ಕ್ಕೆ ಕಡಿಮೆ ಆಗದಷ್ಟು ಬೆಲೆ ಸಿಕ್ಕಂತಾಯಿತು.

ವಿಶಾಲಪಟ್ಟಿನಿಂದ ಅನಾನಸ್ ತಂದಿದ್ದ ಒಬ್ಬರು ಹೆಣ್ಣುಗಳು ಈ ಹಲಸಿನ ಲೋಡ್ ಕಂಡು ಖುಷಿಪಟ್ಟರಂತೆ. ನೇರ ಇವರ ಬಳಿ ಬಂದು ತಮಗೆ ಒಂದು ಲೋಡ್ ತಂದುಕೊಡಿ ಎಂದು ಕೇಳಿದರಂತೆ. “ಹಣ ಅಡ್ಡಾನ್ಸ್ ಕೊಡಲೂ ಅವರು ಸಜ್ಜಾಗಿದ್ದರು. ಆದರೆ ನಾವೇ ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳಲಿಲ್ಲ. ರೈಲಿನಲ್ಲಿ ಕಳಿಸೋಣ ಎಂದರೆ ಲೋಡಿಂಗ್, ಅನ್‌ಲೋಡಿಂಗ್ ವಿಚಾರದಲ್ಲಿ ಅವರು ತುಂಬಾ ಸತಾಯಿಸಿಬಿಡುತ್ತಾರೆ.”

ಇವರಿಂದ ಕೊಂಡುಕೊಂಡ ತಿರುಪತಿಯ ರಬಿಂ ವ್ಯಾಪಾರಿ ಬಾಕಿ ಹಣ ಎಲ್ಲವನ್ನೂ ಪೂರ್ತಿಯಾಗಿ ಇನ್ನೂ ಪಾವತಿಸಿಲ್ಲ. “ಅದರೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮೊತ್ತವೂ ಬಂದಿದೆ, ಪರವಾಗಿಲ್ಲ” ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. “ಅನಂತರ

ವಿಜಯವಾಡ ಮತ್ತು ಹೈದರಾಬಾದ್ - ಮೂರು ನಗರಗಳನ್ನು ಮನದಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. "ಮುಂದಿನ ವರ್ಷ ನಾನೂ ನನ್ನ ಮಗನೂ ರಸ್ತೆ ಬದಿಯಲ್ಲಿ ನಿಂತು ಮಾರುತ್ತೇವೆ. ಶುಕ್ರವಾರ ಅಲ್ಲಿಗೆ ತಲುಪಿದರೆ ಸೋಮವಾರದ ಹೊತ್ತಿಗೆ ಎರಡು ರಾಶಿ ಮಾರಿ ಮುಗಿಸಿ ಹಿಂತಿರುಗಬಹುದು. ನಾವೇ ದುಡಿಯಬೇಕಾದ ಕಾಲ ಬಂದಿದೆ. ಇನ್ನು ಮುಂದೆ ಯಶಸ್ಸು ಸಿಗಬೇಕಾದರೆ ನಾವೂ ದುಡಿಯಲೇ ಬೇಕಿದೆ. ಈಗ ಆಳುಗಳಲ್ಲದ ಕಾರಣ ಸೊಸೈಟಿಗೆ ನಾವೇ ಹಾಲು ತಂದು ಹಾಕುತ್ತಿಲ್ಲವೇ? ಇದು ಅದಕ್ಕೂ ಮುಂದಿನ ಹೆಜ್ಜೆ. ಪ್ಲಾಂಟರ್ ಒಬ್ಬ ರಸ್ತೆ ಬದಿಯಲ್ಲಿ ಮಾರಿದ ಎಂದು ಆಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯೂ ಇಲ್ಲ. ಅಲ್ಲಿ ನಾವೂ ಎಲ್ಲರಂತೆ 'ಕೆಲವು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು' ಅಷ್ಟೇ ತಾನೆ. ಈ ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು ಏನೂ ಮುಜುಗರ ಇಲ್ಲ." ಮುಂದಿನ ಋತುವಿನಲ್ಲಿ ಐದು ಲೋಡಾದರೂ ಒಯ್ಯುವ ಯೋಜನೆ ಮನದಲ್ಲಿದೆ.

ಈ ಭಾಗದಲ್ಲಿ ಬೆಳೆಸುವ ಶುಂಠಿಯನ್ನು ಹಸಿಯಾಗಿ ಮಾರುವಾಗ ಸಿಗುವ ಬೆಲೆ ಕಡಿಮೆ. ಅದಕ್ಕೆ ಸಂಬಾರವಸ್ತು ಸೇರಿಸಿ ಪೇಸ್ಟ್ ಮಾಡಿದರೆ ಚಿಲ್ಲರೆಯಾಗಿ ಮಾತ್ರವಲ್ಲ, ರಖಿಂ ಆಗಿಯೂ ಒಳ್ಳೆ ಬೇಡಿಕೆಯಿದೆ. "ಮೌಲ್ಯವರ್ಧನೆ ಮಾಡದೆ ಕೃಷಿ ಆದಾಯಕರವಾಗದ ಘಟ್ಟಕ್ಕೆ ನಾವು ತಲುಪಿಬಿಟ್ಟಿದ್ದೇವೆ" ಎನ್ನುವುದು ಚಂದ್ರಶೇಖರ್ ಅಭಿಪ್ರಾಯ. ಇದಲ್ಲದೆ ತುಳುವ ಹಲಸಿಗೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಕಲ್ಪಿಸಲು ಏನಾದರೂ ಮೌಲ್ಯವರ್ಧನೆ ಮಾಡಬೇಕೆಂಬ ಯೋಜನೆಯೂ ಇವರಲ್ಲಿದೆ.

ಅದೇ ರೀತಿ ಈ ಭಾಗದಲ್ಲಿ ಬೆಳೆಯುವ ಪುಟ್ಟು (ಏಲಕ್ಕಿ, ಕದಳಿ) ಬಾಳೆಗೆ ಇಲ್ಲಿನ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು

“ ಮುಂದಿನ ವರ್ಷ ನಾಲ್ವರು ಲೋಡಾದರೂ ಒಯ್ಯೇ ತೀರುತ್ತೇವೆ. ನಾನೂ ನನ್ನ ಮಗನೂ ರಸ್ತೆ ಬದಿಯಲ್ಲಿ ನಿಂತು ಮಾರುತ್ತೇವೆ. ಹಾಗೆ ಮಾಡಲು ಮುಜುಗರ ಏನೂ ಇಲ್ಲ. ಎಲ್ಲರೂ ದುಡಿಯಲೇಬೇಕಾದ ಕಾಲ ಬಂದಿದೆ. ”



ದೃಢಸಂಕಲ್ಪ ಮಾಡಿರುವ ಚಂದ್ರಶೇಖರ್

ಮಗ ಸುಬ್ರಹ್ಮಣ್ಯ ಹೋಗಬೇಕೆಂದು ನಿರ್ದರಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಮಾರ್ಡಿಯ ಮುಖ್ಯ ವಿಜ್ಞಾನಿ ಲತೀಫಾ ಮೊಹಮದ್ ನೂರ್ ಅವರನ್ನವರು ಮಿಂಚಂಚೆ ಮೂಲಕ ಈಗಾಗಲೇ ಸಂಪರ್ಕಿಸಿದ್ದಾರೆ.

ಸವಾಲು ಸ್ವೀಕರಿಸಲು ದಾರಿದೀಪ

ಬೆಳೆ ಬೆಳೆಸುವ ಸವಾಲಿಗಿಂತಲೂ ಮಾರುವ ಸವಾಲಿನ ಪ್ರತಿಫಲ ಹೆಚ್ಚು ತಾನೇ? ಉತ್ಪಾದನೆಯಲ್ಲಿ ಗೆದ್ದರೂ ರೈತರಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನವರಿಗೂ ಕೈಗೆ ಬಂದ ತುತ್ತು ಬಾಯಿ ತಲುಪದಿರುವುದು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಯಲ್ಲಾಗುವ ಸೋಲಿನಿಂದ.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಅಧ್ಯಯನ, ಕೊಯ್ಲು ಮಾಡಿ ಹಲಸಿನಕಾಯಿಯನ್ನು ಬೇಡಿಕೆ ಇರುವ ಊರಿಗೆ ತಲಪಿಸಿ ಮಾರುವ ಮೂಲಕ ತಾವೇ ಸರಬರಾಜು ಸರಪಳಿ (supply chain) ರೂಪಿಸಿದ ಚಂದ್ರಶೇಖರ್ ತನ್ನ ಯತ್ನದ ಮೂಲಕ ಇತರರಿಗೂ ದಾರಿ ತೋರಿದಂತಾಗಿದೆ. "ಇದೊಂದು ದಾರಿದೀಪ ನಮಗೆ." ಇದು ಚಂದ್ರಶೇಖರ್ ಸಾಧನೆ ಕೇಳಿದಾಕ್ಷಣ



ಕೊಯ್ಲು ಮೂರು ದಿನಗಳೊಳಗೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ತಲಪಿಸಬೇಕು

'ಹಲಸಿನ ಕಾಶಿ'ಯ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಜಾಣರು

ಪನ್ನುತ್ತಿಯಲ್ಲಿ ತಾವು ಬೆಳೆದ ಹಲಸನ್ನು ಕೊಯ್ಲು ಲಾರಿ ಏರಿಸಿ ಒಯ್ಯುವ ನೇರವಾಗಿ ಪನ್ನುತ್ತಿ ಪೇಟೆಯ ರಖಿಂ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಮಾರುವ ರೈತರು ಕೆಲವರಿದ್ದಾರೆ. ಆದರೆ ಬಹುಕಡಿಮೆ. ಫಲಗುತ್ತಿಯವರು ಪಾವತಿ ಮಾಡುವ ಬೆಲೆಗಿಂತ ಇವರಿಗೆ 50 - 60% ಹೆಚ್ಚು ಸಿಗುತ್ತದೆ.

ಇನ್ನೂ ಕೆಲವು ಬೆರಳಣಿಕೆಯ ರೈತರು ನೇರ ಚೆನ್ನೈಯ ಕೊಯಂಬೇಡು ತರಕಾರಿಯ ರಖಿಂ ಮಾರ್ಕೆಟಿಗೆ ಒಯ್ಯುತ್ತಾರೆ. ಲಾರಿಗಳಲ್ಲಿ 'ಪಾರ್ಟ್ ಲೋಡ್' ಆಗಿ ಕಳಿಸುವ ಅನುಕೂಲತೆಯೂ ಇದೆ. ತಾವೇ ನೇರ ಹೋಗದೆ ಪರಿಚಯದ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಕಳಿಸಿ ಮಾರ್ಕೆಟ್ ಮಾಡುವವರೂ ಇದ್ದಾರೆ. ಸಾಗಾಟ, 15% ಕಮಿಷನ್ ಕಳೆದು ಪನ್ನುತ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಮಾರುವುದಕ್ಕಿಂತ ಇವರಿಗೆ ಇವರಿಗೆ 50 - 60% ಹೆಚ್ಚು ಬೆಲೆ ಸಿಗುತ್ತದೆ.

ಕೊಯಂಬೇಡು ಮಾರ್ಕೆಟಿನಲ್ಲಿ ಇಲ್ಲಿನ ರೈತರ ಹಲಸು 200 - 300 ರೂಪಾಯಿಗೆ ಮಾರಿಹೋಗುವುದು ತೀರ ಸಾಮಾನ್ಯ. ನೆನಪಿಡಿ, ಇವು ಥಿನ್ನಿಂಗ್ ಮಾಡಿ ಉಳಿಸಿದ 15 ಕಿಲೋ ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮೈತುಂಬಿಕೊಂಡ ಹಲಸಿನ ಕಾಯಿಗಳು!

ಕೊಡುವ ಬೆಲೆ ತೀರಾ ಕಮ್ಮಿ. ಆರು ತಾಸು ದೂರದ ಮಂಗಳೂರಿನಲ್ಲಿ ಏಲಕ್ಕಿ ಬಾಳೆಗೆ ದಾಖಲೆ ಬೆಲೆ ಕಿಲೋಗೆ ರೂ. 50 ಇದ್ದಾಗ ರೈತರಿಗೆ 30 ಆದರೂ ಸಿಕ್ಕಿತ್ತು. ಇಲ್ಲಿ ಆಗಲೂ 14 ರೂ! "ಈ ದುಸ್ಥಿತಿ ನಿವಾರಿಸಲು ಏನಾದರೂ ಮಾಡಬೇಕು. ಆದರೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ರೈತರೂ ಚಿಕ್ಕ ಹಿಡುವಳಿದಾರರಾಗಿರುವುದು ಈ ಧರದ ದೂರ ಒಯ್ಯುವ ಮಾರುವ ಯತ್ನಗಳಿಗೆ ಅಡ್ಡಿಯಾಗಿದೆ" ಎಂದು ಬೇಸರಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಮನಸ್ಸು ಮಲೇಶ್ಯಾದಲ್ಲಿ

ಹಲಸಿನ ಕೃಷಿ, ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಗಳ ಮುಂಚೂಣಿಯಲ್ಲಿರುವ ಮಲೇಶ್ಯಾ ಇವರ ಗಮನ ಸೆಳೆದಿದೆ. ಅಡಿಕೆ ಪತ್ರಿಕೆ ಜೂನ್ 2010ರಲ್ಲಿ ಪ್ರಕಟಿಸಿದ ಹಲಸಿನ ಹಣ್ಣಿನ 'ಲಘು ಸಂಸ್ಕರಣೆ' ನಡೆಸಿ ತಾಜಾ ಸೊಳೆಯನ್ನು ಒಂದರಿಂದ ಮೂರು ವಾರ ಸಂರಕ್ಷಿಸಿ ರಫ್ತು ಮಾಡುವ ಮಾರ್ಡ್ ಸಂಸ್ಥೆಯ (ಮಲೇಶ್ಯಾ ಅಗ್ರಿಕಲ್ಚರಲ್ ರಿಸರ್ಚ್ ಆಂಡ್ ಡೆವಲಪ್‌ಮೆಂಟ್ ಇನ್‌ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಟ್) ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಮೆಚ್ಚುಗೆಯಾಗಿದೆ. ನಿಕಟ ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲೇ ಮಲೇಶ್ಯಾದ ಹಲಸಿನಹಣ್ಣಿನ ಸ್ಥಿತಿಗತಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಿ ಬರಲು ಇವರು ಅಥವಾ

ಒಬ್ಬರು ರೈತರ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆ.

ಈ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಶ್ರಮ, ಬಾಯಿಬಲ ಎಲ್ಲವೂ ಚೆನ್ನಾಗಿಯೇ ಬೇಕು; ಚಿಂತೆ - ರಿಸ್ಕುಗಳು ಕಡಿಮೆಯಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಇವನ್ನೆಲ್ಲಾ ಮೀರಿನಿಂತರೆ ಸಿಗುವ ಪ್ರತಿಫಲವೂ ಚಿಕ್ಕದಲ್ಲ. 'ಗುಣಾಕಾರ, ಭಾಗಾಕಾರಗಳಿಲ್ಲದೆ ಜೀವನವೇ ಇಲ್ಲ' ಎಂಬ ಚಂದ್ರಶೇಖರ್ ಮಾತಿಗೆ ಈಗ ಅವರದೇ ದೃಷ್ಟಾಂತದ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಇನ್ನೂ ಒಂದಂಶ ಸೇರಿಸಿ ಹೇಳಬೇಕಾಗಿದೆ. "ರೈತರ ಮಟ್ಟಿಗೆ ಗುಣಾಕಾರ, ಭಾಗಾಕಾರ ಮಾತ್ರವಲ್ಲ, ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗಿನ ರಿಸ್ಕು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯೂ ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಯಶಸ್ವಿಲ್ಲ."

ಚಂದ್ರಶೇಖರ್ - 9242 6137 401, 92417 72721 (ಸಂಜೆ 6 ರಿಂದ 9)

ಈ ಲೇಖನದ ಜತೆ ಮತ್ತು ಮುಖಪುಟದಲ್ಲಿ ಬಳಸಿದ ಹಲಸಿನದಲ್ಲಾ ಸಂಗ್ರಹ ಚಿತ್ರಗಳು.

(ಹೊಸ ದಾರಿ ಹುಡುಕಿ ಹಲಸು ಮಾರಿ ಒಳ್ಳೆಯ ಬೆಲೆ ಪಡಕೊಂಡ ಬೇರೆ ಕೃಷಿಕರಿದ್ದರೆ ಅಂಥವರ ಅನುಭವಗಳಿಗೆ ಸ್ವಾಗತವಿದೆ. - ಸಂ.)

ಎರಡು ವರ್ಷ ಹಿಂದಿನ ಘಟನೆ. ಆಂಧ್ರ ಪ್ರದೇಶದ ಒಬ್ಬ ಕೃಷಿ ಉದ್ಯಮಿದಾರರ ಕಾರು ದೆಹಲಿಯ ಸಿಗ್ನಲ್ ಸ್ಥಾಪನೆಯಲ್ಲಿ ನಿಂತಿತು. ಖಂಡಸಾರಿ ಸಕ್ಕರೆ, ತೆಂಗಿನ ತುಂಡು ಮಾರುವ ಹುಡುಗರು 'ಲೀಜೇಯೆ ಸಾಬ್' ಅನ್ನುತ್ತಾ ಓಡಿಬಂದರು.

ಅಲ್ಲಿನ ಈ ಮಾಮೂಲಿ ದೃಶ್ಯ ಇವರಿಗೆ ಹೊಸದಾಗಿರಲಿಲ್ಲ. ಆದರೂ ಅದೇಕೋ, ಅಂದು ಒಂದು ಹೊಸ ಯೋಚನೆ ಹುಟ್ಟಿತು! ಈ ತೆಂಗಿನ ತುಂಡನ್ನೇಕೆ ಅದು ಇಲ್ಲದ ದೇಶಕ್ಕೆ ಪರಿಚಯಿಸಬಾರದು?

ಈ ಮಾನಸ ಬೀಜ ಮೊಳೆತು ಬಳ್ಳಿಯಾಗಿ ಫಲ ಕೊಟ್ಟದ್ದು ಈ ವರ್ಷ. ಮೇ ತಿಂಗಳಿಂದ

ಚೈನಿನಲ್ಲೇ ಇರಬೇಕು. ಸೂಪರ್ ಮಾರ್ಕೆಟುಗಳಿಗೆ ಮಾರಲು ಸಿಗುವ ಕಾಲಾವಧಿ ಒಂದೇ ವಾರ.

ಯುರೋಪಿಗೆ ಇಡಿ ತೆಂಗಿನಕಾಯಿ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಶ್ರೀಲಂಕಾ ಮತ್ತು ಕ್ಯೂಬಾದಿಂದ ಬರುತ್ತಿದೆ. ಹಾಗೆಯೇ ಶ್ರೀಲಂಕಾ ಮತ್ತು ಈಜಿಪ್ಟ್‌ಗಳಿಂದ ಈಚೆಗೆ ಹಸಿ

ತಿನ್ನಲು ಬಳಕೆಯಾಗುತ್ತವೆ.”

ಅಧ್ಯಯನ, ಸವಾಲುಗಳು

ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದಿದ ದೇಶಗಳಿಗೆ ಆಹಾರವನ್ನು ಗಳಿಸುತ್ತಿರುವುದು ಮಾಡುವಾಗ ಸವಾಲುಗಳು ಹತ್ತಾರು.

ತೆಂಗಿನ ತುಂಡು ಯುರೋಪಿಗೆ

ಯುರೋಪಿಯನ್ ಸೂಪರ್ ಮಾರ್ಕೆಟುಗಳಲ್ಲಿ ಮೊತ್ತಮೊದಲು ಭಾರತೀಯ ತೆಂಗಿನ ರುಚಿ ಹಿಡಿಸಿದ ಪರಿಚಯಿಸಿದ ಕೀರ್ತಿ ಈ ಕನ್ನಡಿಗರದು.



ತಿರುಳು ಕತ್ತರಿಸುವುದು ಇನ್ನೂ ಕೈಕೆಲಸವೇ



ಕೊನೆ ಉತ್ಪನ್ನ ಹೀಗಿರುತ್ತದೆ

ಹೈದರಾಬಾದಿನ ಜಿ.ವಿ.ಕೆ. ನಾಯ್ಡು ಮಾಲಿಕತ್ವದ ಸಾಮ್ ಅಗ್ರಿಕಲ್ ಕಂಪನಿ ಯುರೋಪಿಗೆ ಸತತವಾಗಿ ತಾಜಾ ತೆಂಗಿನಕಾಯಿ ತುಂಡುಗಳನ್ನು ರಫ್ತು ಮಾಡುತ್ತಿದೆ.

ಈಗ ಭಾರತೀಯ ತಾಜಾ ತೆಂಗಿನ ತುಂಡುಗಳು ಯುರೋಪಿನ ಸೂಪರ್ ಮಾರ್ಕೆಟುಗಳಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯ

ಎಸ್ಸಿ

ಅಲ್ಲಿನ 'ಟೆಸ್ಟೋ' ಮತ್ತು ಅದರ ಸೋದರಸಂಸ್ಥೆ 'ಅಸ್ಸಾ'ದ ಒಟ್ಟು 250 ಮಳಿಗೆಗಳು ಇದನ್ನೀಗ ಖಾಯಮಾಡಿ ಮಾರುತ್ತಿವೆ. ನೂರವತ್ತು ಗ್ರಾಮೀನ ಪ್ರಾಂತ್ಯಕ್ಕೆ ಒಂದು ಪೌಂಡು ಬೆಲೆ.

ಕೋಲ್ಡ್ ಚೈನಿನ ವ್ಯವಹಾರ

ಹತ್ತರಿಂದ ಹನ್ನೆರಡು ದಿನವಷ್ಟೇ ತಾಳಿಕೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಪೂರ್ತಿ ತಂಪು ವಾತಾವರಣದಲ್ಲೇ ಸಂಸ್ಕರಣೆಗೊಂಡು, ರೆಫ್ರಿಜರೇಟೆಡ್ ಕಂಟೈನರುಗಳ ಒಡಲು ಸೇರಿ ವಿಮಾನದಲ್ಲಿ ಹಾರಬೇಕು. ಸಾಗಾಟದಲ್ಲೂ, ಹೋದ ಮೇಲೆ ಅಲ್ಲೂ ಕೋಲ್ಡ್



ಪ್ಯಾಕೆಟ್ ಸೇರಿದ ತಾಜಾ ತೆಂಗಿನ ತುಂಡು

ತೆಂಗಿನಕಾಯಿ ತುಂಡೂ ಬರುತ್ತಿದೆ. ಇವು ಸಂಸ್ಕರಣೆಗೊಳ್ಳುವುದು ಇನ್ನೇನಿಲ್ಲ!

ಯುರೋಪಿಯನ್ನರಿಗೇಕೆ ತಾಜಾ ತೆಂಗಿನಲ್ಲಿ ಇಷ್ಟು ಆಸಕ್ತಿ? ಅವರು ಹೆಚ್ಚಾಗಿಯೂ ಸಂಸ್ಕರಿಸಿದ, ಡಬ್ಬಿಯಲ್ಲಿರುವ ಆಹಾರವನ್ನು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುವ ವರಲ್ಲವೇ? “ಅವರು ಪೋಷಕಾಂಶಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಜತೆಗೆ ಹಲ್ಲಿನ ಎಕ್ಸ್‌ಸೈಸಿಂಗ್ ತೆಂಗಿನ ತುಂಡು ಜಗಿಯಲು ಇಷ್ಟಪಡುತ್ತಾರೆ. ಇವೆಲ್ಲಾ ಜಗಿದು



ಜಿ.ವಿ.ಕೆ.ನಾಯ್ಡು

ತುಮಕೂರು, ಪಾಲಕ್ಕಾಡ್, ಆಂಧ್ರದ ಕರಾವಳಿ - ಹೀಗೆ ಹಲವೆಡೆಗಳಿಗೆ ಓಡಾಡಿ ದ್ದಾರೆ. ತಿಪಟೂರು, ನೆಲಮಂಗಲಗಳಿಂದಲೂ ಸ್ಯಾಂಪಲ್ ತಂದಿದ್ದರು. ಪ್ರಯತ್ನಪಟ್ಟರೆ ಇವನ್ನೂ ಅಲ್ಲಿನ ಗ್ರಾಹಕರ ಬಯಕೆಗೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಮಾಡಿ ಪೂರೈಸ ಬಹುದು ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ.

ಚಿಪ್ಪಿನಿಂದ ತೆಂಗಿನ ತಿರುಳು ಪ್ರತ್ಯೇಕಿಸಿ ಕಳಿಸಬೇಕು. ಆದರೆ ಹೊರಮೈಯ ಕಂದು ಪದರ ಇನಿತೂ ಎದ್ದುಹೋಗಬಾರದು. ಹೋದರೆ ರಿಚೆಕ್ಟ್ ಈ ಪದರ ತೆಗೆದುಬಿಟ್ಟರೆ ಸೂಕ್ತಾ ಣುಜೀವಿಗಳಿಂದ ಮಾಲಿನ್ಯ ಸಾಧ್ಯತೆ ಹೆಚ್ಚು. ಅತಿ ನಾಜೂಕಿನಿಂದ ಚಿಪ್ಪು ತೆಗೆಯುವ ಯಂತ್ರ ನಮ್ಮಲ್ಲಿ ಇಲ್ಲ. ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಮಲೇಶ್ಯಾದಿಂದ ಎರಡು ಯಂತ್ರ ಆಮದು ಮಾಡಬೇಕಾಯಿತು. ಈ ಯಂತ್ರ ಬಳಸಿ ಗಂಟೆಗೆ 200 ತೆಂಗುಗಳ ಚಿಪ್ಪು ಎಬ್ಬಿಸಬಹುದು. ಈ

ಸೂಪರ್ ಮಾರ್ಕೆಟುಗಳಲ್ಲಿ ಹಣ್ಣು - ತರಕಾರಿಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಕರಿಂದ ನೇರ ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲ. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಉತ್ಪನ್ನಕ್ಕೂ ಒಬ್ಬೊಬ್ಬರು ಕ್ಯಾಟೆಗರಿ ಮ್ಯಾನೇಜರ್ - ಸೀಯಂ - ಇರುತ್ತಾರೆ. ಹಾಗಾಗಿ ರಫ್ತುಗಾರರೂ ಹೀಗೆ ಸೀಯಂಗಳ ಮೂಲಕವಷ್ಟೇ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡಬೇಕು. ಏನಾದರೂ ದೂರು ಬಂದರೆ ಅದು ಎಲ್ಲಿಯೂ, ಯಾವ ಸಮಸ್ಯೆಯಿಂದ ಹೀಗೆ ಬಂತು ಎಂಬುದನ್ನು ಪತ್ತೆ ಹಚ್ಚುವ ಸಾಧ್ಯತೆ ಇರಬೇಕು. ತೆಂಗಿನ ತುಂಡು ಪೂರೈಕೆಗೆ ಸಾಮ್ ಅಗ್ರಿಟೆಕ್ ಕಂಪನಿಯ ಸಹಭಾಗಿ ಇಸ್ರೇಲ್ ಮೂಲದ ಎಗ್ರಿವರ್ ಯೂಕೆ ಲಿಮಿಟೆಡ್.

ಕರ್ನಾಟಕದಿಂದಲೂ ಪೂರೈಕೆ

ಇವರು ಸದ್ಯಕ್ಕೆ ವಿಜಯವಾಡ ಮತ್ತು ನಮ್ಮ ಕರ್ನಾಟಕದ ಕೆ.ಜಿ.ಎಫ್.ನ ಎರಡು ಫಾರ್ಮುಗಳಿಂದ ತೆಂಗಿನಕಾಯಿ ಖರೀದಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಯುರೋಪಿಯನ್ ಸರ್ಟಿಫಿಕೇಶನ್ ಕಂಪನಿ ಗ್ಲೋಬಲ್ ಜಿ.ಎ.ಪಿ - ಇವರಿಂದ ದೃಢೀಕೃತ ಫಾರ್ಮುಗಳಿಂದ ಮಾತ್ರ ಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

“ಎಷ್ಟು ಎಚ್ಚರ ಬೇಕೆಂದರೆ, ತಿರುಳಿನ ಹೊರಗಿನ ಕಂದು ಪದರದ ಬಣ್ಣವೂ ಒಂದೇ ಥರ ಇರಬೇಕು. ಇದನ್ನು ಕಾಯ್ದುಕೊಳ್ಳಲಿಕ್ಕಾಗಿ ಬಲಿತು ಉದುರುವ ಕಾಯಿಗಳನ್ನಷ್ಟೇ ಆಯ್ದು ಕೊಡಲು ಸೂಚಿಸಿದ್ದೇವೆ” ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ ನಾಯ್ಡು. ಒಟ್ಟು ಅಂದಾಜು ನೂರಕ್ಕಿಂತ ತೆಂಗಿನಲ್ಲಿ ದೊಡ್ಡದನ್ನು ಆಯ್ದು ಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಅಂದಾಜು 300 ಗ್ರಾಂ ತಿರುಳಿರುವ ತೆಂಗಿಗೆ ಏಳೂವರೆ ರೂಪಾಯಿ ಪಾವತಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಇವೆಲ್ಲವೂ ಸಾವಯವವೇ? “ನೂರಕ್ಕೆ ನೂರು ಸಾವಯವವೇ ಆಗಬೇಕೆಂದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಹೆಚ್ಚು ರಾಸಾಯನಿಕ ಬಳಸಬಾರದು. ಈ ಸರ್ಟಿಫಿಕೇಶನ್ ಏಜೆನ್ಸಿಗಳು ಈ ಫಾರ್ಮುಗಳ ಒಳಸುರಿಗಳನ್ನು ಗಮನಿಸಿ ಬೇಕಾದ ಸೂಚನೆ ಕೊಟ್ಟಿರುತ್ತಾರೆ. ಕೃಷಿ ಗಾಗಿ ಅನುಸರಿಸಿದ ಕ್ರಮ, ಒಳಸುರಿಗಳ ದಾಖಲಾತಿ ಮಾಡಿಟ್ಟಿರಬೇಕು. ಅಕಸ್ಮಾತ್ತಾಗಿ ಕಳಿಸಿದ ಉತ್ಪನ್ನದಲ್ಲಿ ಏನಾದರೂ ತೊಂದರೆ ಬಂದರೆ ಅದು ಎಲ್ಲಿಂದ ಎಂದು ಪತ್ತೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಇದು ಅನಿವಾರ್ಯ.

ಕೃಷಿಕುಟುಂಬದ ಪದವೀಧರ

ಹೆಮ್ಮೆಯು ವಿಷಯವೆಂದರೆ ಗುರಪ್ಪ ವೆಂಕಟರಾಮಪ್ಪ ಕೋದಂಡರಾಮ ನಾಯ್ಡು ಅಪ್ಪಟ ಕನ್ನಡಿಗರು. ಕೋಲಾರದ ಬಂಗಾರಪೇಟೆಯವರು. ಬೆಂಗಳೂರು ಕೃಷಿ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯದ ಕೃಷಿ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಪದವೀಧರ. ಇವರದು 1984ರ ತಂಡ. ಮೂಲತಃ ಕೃಷಿಕುಟುಂಬ. ಇವರ ಹಿರಿಯರು ರೇಷ್ಮೆ ಮಾವಿನ ಕೃಷಿ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಜಿ.ವಿ.ಕೆ. ನಾಯ್ಡು ಹೈದರಾಬಾದಿನ ಬಳಿ ದಾಕ್ಷಿಣ್ಯದ ಮತ್ತು ಮದನಪಲ್ಲಿಯಲ್ಲಿ ದಾಳಿಂಬೆ ತೋಟ ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ.

ಇವರು ಹೈದರಾಬಾದಿನಲ್ಲಿ ಹುಟ್ಟು ಹಾಕಿದ ಕಂಪೆನಿ ಸಾಮ್ ಅಗ್ರಿಟೆಕ್ ಸ್ಥಳೀಯ ಸೂಪರ್ ಮಾರ್ಕೆಟುಗಳಿಗೆ ಹತ್ತಾರು ಇಂಗ್ಲಿಷ್ ತರಕಾರಿಗಳನ್ನು

ಪೂರೈಸುತ್ತಿದೆ. ದಶಕದ ಹಿಂದೆ ಇವರ ರಫ್ತು ಚಟುವಟಿಕೆ ಆರಂಭವಾದದ್ದು ದ್ರಾಕ್ಷಿಯಿಂದ. ಅನಂತರ ದಾಳಿಂಬೆ ಹಣ್ಣು.

ಜಗತ್ತಿನ ಬೇರೆಬೇರೆ ದೇಶಗಳಿಗೆ ಓಡಾಡುತ್ತಾ ನಾಯ್ಡು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಿದರು. ಈ ನಡುವೆ ದಾಳಿಂಬೆಯ 'ರೆಡಿ ಟು ಈಟ್' ಅಥವಾ 'ಫ್ರೆಶ್ ಕಟ್ ಹಣ್ಣು'ಗಳಿಗೆ ಯುರೋಪಿನಲ್ಲಿ ಬೇಡಿಕೆ ಇರುವುದು ಅವರ ಗಮನಕ್ಕೆ ಬಂತು. ಇದರಲ್ಲಿರುವ ಧಾರಾಳ ಆ್ಯಂಟಿ-ಆಕ್ಸಿಡೆಂಟ್‌ಗಳು, ಚರ್ಮ ಮತ್ತು ಪ್ರೋಸ್ಟೇಟ್ ಕ್ಯಾನ್ಸರ್ ಗುಣಪಡಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುವ ಅಂಶಗಳು ಮತ್ತು ಆ್ಯಂಟಿ ಪ್ಯಾರಸೈಟ್



ಸ್ವಯಂಚಾಲಿತ ಪ್ಯಾಕಿಂಗ್ ಯಂತ್ರ



ದಾಳಿಂಬೆ ಬೀಜದ ಗುಣಮಟ್ಟ ನಿರೀಕ್ಷಣೆ.

ಗುಣ ಇತ್ಯಾದಿಗಳಿವೆ. ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಇದು ರಕ್ತ ಶುದ್ಧೀಕರಿಸುವ ಹಣ್ಣೆಂದೇ ಪ್ರಖ್ಯಾತ. ಅಲ್ಲಿನವರಿಗೆ ಇದು ವಿದೇಶಿ ಹಣ್ಣು.

ದಾಳಿಂಬೆ ಬೀಜ ರಫ್ತಿನಲ್ಲಿ ಸಾಧನೆ

ಮೂರು ವರ್ಷಗಳ ಹಿಂದೆ ಸಾಮ್ ಅಗ್ರಿಟೆಕ್ ಆರಂಭಿಸಿದ ದಾಳಿಂಬೆ ಬೀಜದ ರಫ್ತು ಈಗ ಬಿರುಸಾಗಿ ಮುಂದೆ ಸಾಗಿದೆ. ಇದಕ್ಕೂ ತೆಂಗಿನ ತುಂಡಿನಷ್ಟೇ ಶೆಲ್ಫ್‌ಲೈಫ್. ವರ್ಷವಿಡೀ ದಾಳಿಂಬೆ ಬೀಜ ರಫ್ತು ಮಾಡುವ ಸಾಧ್ಯತೆ ಇರುವುದು ಭಾರತಕ್ಕೆ ಮಾತ್ರವಂತೆ. ಈ ಪ್ರಾಕೃತಿಕ ಅವಕಾಶದ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ನಾಯ್ಡು ಪಡೆಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ.

ಜಾಗತಿಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಇಸ್ರೇಲ್, ಈಜಿಪ್ಟ್, ಟರ್ಕಿ, ಇರಾನ್‌ಗಳಿಂದ ಸೆಪ್ಟೆಂಬರ್ ಕೊನೆಯಿಂದ ನವೆಂಬರ್ ತನಕ, ಅಮೆರಿಕದಿಂದ ನವೆಂಬರ್ - ದಶಂಬರದಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ದಕ್ಷಿಣ ಆಫ್ರಿಕಾದಿಂದ ಏಪ್ರಿಲ್ - ಮೇ ತಿಂಗಳುಗಳಲ್ಲಿ ದಾಳಿಂಬೆ ಪೂರೈಕೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಬೊಟ್ಟು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ ನಾಯ್ಡು: “ನಮಗೆ ಯುರೋಪಿನಲ್ಲಿ ಪೈಪೋಟಿ ಇರುವುದು ಕೇವಲ ಆರು

ತಿಂಗಳು ಮಾತ್ರ.”

ಆಯಾಯ ದೇಶಗಳ ರಜಾದಿನಕ್ಕನುಸರಿಸಿ ಇಲ್ಲಿ ಸಂಸ್ಕರಣೆಗೆ ಬಿಡುವು ಕೊಡುವುದನ್ನು ಬಿಟ್ಟರೆ ಸಾಮ್ ಅಗ್ರಿಟೆಕ್ ವರ್ಷವಿಡೀ ದಾಳಿಂಬೆ ಬೀಜ ರಫ್ತು ಮಾಡುತ್ತಿರುತ್ತದೆ. ಸರಾಸರಿ ದಿನಕ್ಕೊಂದು ಟನ್.

ಮೋಡಿಫೈಡ್ ಅಟ್‌ಮೋಸ್‌ಫಿಯರ್ ಪ್ಯಾಕಿಂಗ್ (MAP) ಮೂಲಕ ನೂರು ಗ್ರಾಮಿನ ಪಾಲಿಥೀನ್ ಪೆಟ್ಟಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ದಾಳಿಂಬೆ ಬೀಜ ತುಂಬುತ್ತಾರೆ. ಯುರೋಪಿನ ಸೂಪರ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿನಲ್ಲಿ ಇವು ಕಿಲೋಗೆ 10ರಿಂದ 12 ಪೌಂಡ್ ಬೆಲೆಗೆ ಮಾರಾಟವಾಗುತ್ತವೆ. ರಫಿಂ ಆಗಿ ನೂರು ಕಿಲೋದ ಪ್ಯಾಕನ್ನೂ ಕಳಿಸುವುದಿದೆ. ಪ್ಯಾಕ್ ಮಾಡಿದ ಮರುದಿನವೇ ಸಾಗಾಟ.

ಕಣ್ಣಿನ ತೀರ್ಮಾನ

“ಯುರೋಪಿಯನ್ನರೂ ಸೇರಿದಂತೆ ಪಾಶ್ಚಾತ್ಯರು ಕಣ್ಣಿನ ತೀರ್ಮಾನದ ಮೇಲೆ ಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆಯೇ ಹೊರತು ರುಚಿ ಆಧರಿಸಿ ಅಲ್ಲ” ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ ನಾಯ್ಡು.



ಹಾರಲು ಸಿದ್ಧವಾದ ಪ್ಯಾಕೆಟ್‌ಗಳು

ಪೋಮ್ ವೆಂಡರ್‌ಪುಲ್ ಎಂಬ ಹೆಸರಿನ ರಕ್ತಗಂಪು ಬಣ್ಣದ ಬೀಜದ ದಾಳಿಂಬೆ ಅವರಿಗೆ ಅಚ್ಚುಮೆಚ್ಚಂತೆ. ಅದಕ್ಕೆ ಸರಿ ಹೊಂದುವ ಭಾರತೀಯ ತಳಿಗಳು ಎರಡೇ. ಬಗ್ವಾ ಮತ್ತು ಅರಕ್ಕ. ಅರಕ್ಕ ಸಿಪ್ಪೆ ತೆಗೆಯುವಾಗಲೇ ರಸ ಸ್ರವಿಸುವ ಜ್ಯೂಸ್ ಟೈಪಿನದು. ಇದು ಜ್ಯೂಸ್ ತಯಾರಿಗಷ್ಟೇ ಸೂಕ್ತವಂತೆ. ಹೀಗಾಗಿ ಸಾಮ್ ಅಗ್ರಿಟೆಕ್ ಕೊಂಡು ರಫ್ತು ಮಾಡುವುದು ಬಗ್ವಾ ಜಾತಿಯ ದಾಳಿಂಬೆ ಮಾತ್ರ.

ಉಳಿದಂತೆ ಕರ್ನಾಟಕದ ಬಾಗಲಕೋಟೆ, ಕುಷ್ಟಗಿ, ಕಲಾದಗಿ ಭಾಗಗಳಿಂದ, ಮಹಾರಾಷ್ಟ್ರ, ಆಂಧ್ರ, ಪ್ರದೇಶದ ಆಯ್ದು ದೃಢೀಕೃತ ಫಾರ್ಮುಗಳಿಂದಲೂ ಇವರು ದಾಳಿಂಬೆ ಖರೀದಿಸುತ್ತಾರೆ. “ಬೇಸಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಎರಡು ತಿಂಗಳು ಮಾತ್ರ ಕೋಲ್ಡ್ ಸ್ಟೋರೇಜಿನಲ್ಲಿ ಕಾದಿಟ್ಟು ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತೇವೆ. ಉಳಿದ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ತಾಜಾ ಹಣ್ಣಿನ ಬೀಜವನ್ನೇ ಪೂರೈಸುತ್ತೇವೆ” ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ.

ತೆಂಗು ಮತ್ತು ದಾಳಿಂಬೆ 20 ಡಿಗ್ರಿ ಸೆಂಟಿಗ್ರೇಡಿನ ತಂಪು ವಾತಾವರಣದಲ್ಲೇ ಸಂಸ್ಕರಣೆಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಎರಡರಿಂದ 4 ಡಿಗ್ರಿಯ ರೆಫ್ರಿಜರೇಟೆಡ್ ಕಂಟೈನರುಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಗುವ ಇವುಗಳಿಗೆ ಗ್ರಾಹಕನ ಬಾಯಿ ತಲುಪುವ ವರೆಗೆ ಶೀತಪೆಟ್ಟಿಗೆಯ ಸುಖವಾಸವೇ ಬೇಕು.

ಗೊಬ್ಬರವಾಗುತ್ತಿರುವ ಉಪ ಉತ್ಪನ್ನ

ಸದ್ಯಕ್ಕೆ ಇವರಲ್ಲಿ ರಾಶಿ ಬೀಳುವ ದಾಳಿಂಬೆ

‘ಬಿಡುಗಡೆಯಾದ ಒಂದೇ ವಾರದಲ್ಲಿ ಮೂರು ಸಾವಿರ ಚಾಕೋಲೇಟ್ ಖಾಲಿ’ ಎಂಬ ಸಂತಸ ಕಿನಿಲ ಆಶೋಕ್ರಿಗೆ. ಖರ್ಜೂರ ಚಾಕೋಲೇಟ್ ಇವರ ಮನೆ ಉತ್ಪನ್ನ.

ಕಪ್ಪು ಖರ್ಜೂರದ ಮೇಲ್ಬದಿ ತುಂಡರಿಸಿ, ಬೀಜ ತೆಗೆಯುತ್ತಾರೆ. ಸ್ವಲ್ಪ ಹೊತ್ತು ‘ಮೈಕ್ರೋಒವನ್’ನಲ್ಲಿ ಹೀಟಿಂಗ್. ಚಾಣೆಯಿಂದ ಒಡಲೊಳಗೆ ‘ಚೋಕೋ ಚಿಪ್ಸ್’ ತುಂಬಿದರೆ ಚಾಕೋಲೇಟ್ ಸಿದ್ಧ.

ಔದ್ಯಮಿಕ ಉದ್ದೇಶದ ಚೋಕೋಚಿಪ್ಸ್ ಚಾಕೋಲೇಟ್‌ನ ಮುಖ್ಯ ಕಚ್ಚಾವಸ್ತು. ಇದಕ್ಕೆ ಒಳ್ಳೆ ಬೆಲೆಯಿದೆ. ಖರ್ಜೂರವೂ ಸುಪೀರಿಯರ್ ಗುಣಮಟ್ಟದ್ದು. ಹಾಗಾಗಿ ಚಾಕೋಲೇಟಿನ ಉತ್ಪಾದನಾ ವೆಚ್ಚವೂ ಗಣನೀಯ.

ಎರಡು ಚಾಕೋಲೇಟ್ ಇರುವ ಸ್ಯಾಚೆಟ್‌ಗೆ ಐದು ರೂಪಾಯಿ. ಹತ್ತರ ಬಾಕ್ಸ್‌ಗೆ ಇಪ್ಪತ್ತೈದು ರೂಪಾಯಿ. ನೂರರದ್ದಕ್ಕೆ ಇನ್ನೂರೈವತ್ತು. ಪ್ರಿಸರ್ವೇಟಿವ್ ಇಲ್ಲ.

“ಮೊದಲು ಕೊಕ್ಕೋ, ಹಾಲಿನ ಹುಡಿ ಮತ್ತು ಇತರ ಕಚ್ಚಾವಸ್ತು ಸೇರಿಸಿ ಮನೆಯಲ್ಲೇ ಚಾಕೋಲೇಟ್ ತಯಾರಿಸಿದೆ. ಅದರಲ್ಲಿ ಹಾಲಿನ ಅಂಶ ಹೆಚ್ಚಿದ್ದರಿಂದ ಕೊಕ್ಕೋ ಸ್ವಾದ ಕಡಿಮೆಯಿತ್ತು.

ಖರ್ಜೂರ ಚಾಕೋಲೇಟ್



ಕಿನಿಲ ಆಶೋಕ್

ಖರ್ಜೂರದ ಸವಿಯೂ ಇರಲಿಲ್ಲ. ಹಾಲು ಬೆರೆಸಿದರೆ ಹೆಚ್ಚು ದಿವಸ ತಾಳಿಕೆಯೂ ಇಲ್ಲ. ಹಾಗಾಗಿ ಈ ಚಾಕೋಲೇಟ್‌ಗೆ ಹಾಲಿನ ಹುಡಿ ಬೆರೆಸಿಲ್ಲ” ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ ಆಶೋಕ್. ಮರ್ಮ ತಿಳಿಯುವ ಹೊತ್ತಿಗೆ ಒಂದಷ್ಟು ಹಣ

ಕೈಚಾರಿತು. ಮೊದಲ ತಯಾರಿಯನ್ನು ಸ್ನೇಹಿತರಿಗೆ, ಸಂಬಂಧಿಕರಿಗೆ ಹಂಚಿದರು. ಉತ್ತಮ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆ. “ಜಗಿದ ಮೇಲೆ ಖರ್ಜೂರ ಮತ್ತು ಚೋಕೋ ಚಿಪ್ಸ್ ಮಿಶ್ರವಾಗುವುದರಿಂದ ಸ್ವಾದ ಸ್ವಲ್ಪ ತಡವಾಗಿ ನಮ್ಮ ಅನುಭವಕ್ಕೆ ಬರುವುದು ಇದರ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯ.”

ಆರು ತಿಂಗಳ ಬಾಲ್ಟಿಕೆ. ಖರ್ಜೂರದಲ್ಲಿ ಅತ್ಯಧಿಕ ಪೋಷಕಾಂಶಗಳಿವೆ. ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಿಯವಾಗುತ್ತದೆ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಒಂದಿಬ್ಬರು ಸಹಾಯಕರೊಂದಿಗೆ ಮನೆಮಂದಿಯ ಶ್ರಮ. ಪ್ಯಾಕಿಂಗ್ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ಮಡದಿ ಸಾವಿತ್ರಿಯದು.

ಮನೆಯಲ್ಲೇ ಮಾಡುವ ಮೌಲ್ಯವರ್ಧಿತ ಉತ್ಪನ್ನದತ್ತ ಆಶೋಕ್ರಿಗೆ ಮೊದಲಿನಿಂದಲೂ ಒಲವು. ಖರ್ಜೂರ ತಾಂಬೂಲ ಇವರ ಮತ್ತೊಂದು ಜನಪ್ರಿಯ ಉತ್ಪನ್ನ. ಅದಕ್ಕೂ ಮುನ್ನ ಅಡಿಕೆಯ ಸುವಾಸಿತ ಪುಡಿಯ ತಯಾರಿ. ಈಗ ಪಟ್ಟಿಗೆ ಚಾಕೋಲೇಟ್ ಸೇರ್ಪಡೆ. ‘ಪ್ರಿಯಾ ಹೋಂ ಪ್ರಾಡಕ್ಟ್ಸ್’ ಮೂಲಕ ವಿತರಣೆ.

ಕಿನಿಲ ಆಶೋಕ್, ಅಂಚೆ : ಕೋಡಪದವು, ಬಂಟ್ವಾಳ ತಾಲೂಕು (ದ.ಕ.) 94488 59053

— ಯನ್ಯೆ

ಸಿಪ್ಪೆ ಕಂಪೋಸ್ತಿಗಷ್ಟೇ ಬಳಕೆಯಾಗುತ್ತಿದೆ. “ಬೇರೆ ಯಾವುದಾದರೂ ಉಪಯೋಗಕ್ಕೆ ಬೇಕಾದವರಿಗೆ ತಿಳಿಸಿ” ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ. ತೆಂಗಿನ ನೀರು ಮತ್ತಿತರ ಉಪ ಉತ್ಪನ್ನಗಳೂ ಸದ್ಯಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಳಕೆ ಆಗುತ್ತಿಲ್ಲ. ತೆಂಗಿನ ನೀರನ್ನು ನಾಯ್ಡು ತಮ್ಮ ದಾಳಿಂಬೆ ಗಿಡಗಳಿಗೆ ಹನಿ ನೀರಾವರಿ ಮೂಲಕ ಉಣಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

ತೆಂಗಿನ ಚಿಪ್ಪು ಬಿಡಿಸುವುದು ಬಿಟ್ಟರೆ ಉಳಿ ದೆಲ್ಲಾ ಕೆಲಸ ಮಾನವಶ್ರಮದಿಂದ ನಡೆಯುತ್ತದೆ. “ತಿರುಳು ಕತ್ತರಿಸಲು ನಮಗೊಂದು ಉಪಕರಣ ಅಗತ್ಯವಿತ್ತು. ಆದರೆ ಇಂಥದ್ದು ಇಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿಲ್ಲ”, ನಾಯ್ಡು ಬೇಸರಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇವರ ತೆಂಗಿನ ತುಂಡು ರಫ್ತಿನ ವಿಚಾರ ತಿಳಿದು ಇದೀಗ ಫಿಲಿಪ್ಪೀನಿಯರೂ ಆಸಕ್ತಿ ತೋರುತ್ತಿದ್ದಾರೆಂತೆ.

ಆರಂಭದ ತಿಂಗಳಲ್ಲಿ ಹತ್ತು ಟನ್ ತೆಂಗಿನ ತುಂಡು ರಫ್ತು ಮಾಡಿದ ಸಾಮ್ ಅಗ್ರಿಟೆಕ್ ಈಗ ತಿಂಗಳಿಗೆ ಎಂಟು-ಹತ್ತು ಟನ್ನಿಗೆ ಬೇಡಿಕೆ ಪಡೆಯುತ್ತಿದೆ. ಇಷ್ಟರಲ್ಲೇ ನಲುವತ್ತು ಟನ್ ನಿರ್ಯಾತವಾಗಿದೆ.

“ಮುಂದಿನ ಎರಡು ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ‘ಫೈಶ್ ಕಚ್ಚೆ ಕೊಕೊನಟ್’ನ ಬೇಡಿಕೆ ಆಗ ದಾಳಿಂಬೆ ಬೀಜಕ್ಕೆ ಇರುವ ಅದೇ ಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ತಲಪುತ್ತದೆ, ನೋಡುತ್ತಿರಿ” ಎನ್ನುವುದು ಈ ಜಾಣ ಉದ್ಯಮಿದಾರನ ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸ.

ಹೊಸದರ ಹಿಂದೆ

“ಅಗ್ರಿ ಬಿಸಿನೆಸ್ ರಂಗದಲ್ಲಿ ಬೇರೆ ಯಾರೂ ಮಾಡದ ಸಾಹಸ, ಹೊಸಹೊಸ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡುವುದು ನನಗೆ ಇಷ್ಟ”, ನಾಯ್ಡು ಮನ

ಬಿಚ್ಚುತ್ತಾರೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಬಟಾಟೆ ಕೊಯ್ಲು ನಡೆಯುವಾಗ ಸಿಗುವ ಚಿಕ್ಕ ಮರಿ ಬಟಾಟೆಗಳನ್ನು ಮೂರರಲ್ಲೊಂದು ಕ್ರಯಕ್ಕೆ ಮಾರುತ್ತಾರೆ ಅಥವಾ ಬೀಜಕ್ಕಾಗಿ ಬಳಸುತ್ತಾರೆ. ಇದನ್ನು ಸಾಮ್ ಅಗ್ರಿಟೆಕ್ ಈಗ ಹೈದರಾಬಾದಿನ ಸೂಪರ್ ಮಾರ್ಕೆಟಿನಲ್ಲಿ ‘ಬೇಬಿ ಫೋಟ್ಯಾಟೋ’ ಅಂತ ಪರಿಚಯಿಸಿದ್ದಾರೆ. ‘ಬೇಬಿ ಫೋಟ್ಯಾಟೋ’ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಿಗಿದ್ದು ದಶಕ ಸಂದಿದೆ. ಅರ್ಧ ಕಿಲೋ ಪ್ಯಾಕೆಟಿಗೆ 18 - 20 ರೂಪಾಯಿ ಬೆಲೆಯಿದೆ. ‘ದಂ ಆಲೂ’ ಇತ್ಯಾದಿ ಪದಾರ್ಥ ಮಾಡಲು ಇದು ಈಗ ಉತ್ತರ ಭಾರತೀಯರ ಫೇವರಿಟ್.

ನಾಯ್ಡು ಹಣ್ಣುಗಳ ನಿರ್ಯಾತದ ವಿಚಾರದಲ್ಲಿ ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸುವ ಒಂದು ಅಭಿಪ್ರಾಯ ತುಂಬಾ ಗಮನಾರ್ಹ. “ಬೇರೆಬೇರೆ ಕಾರಣಗಳಿಂದಾಗಿ ನಮಗೆ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ನೋಟಕ್ಕೆ ಆಕರ್ಷಕವಾಗಿರುವ ಹಣ್ಣುಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆ ದುಸ್ತರ. ಪಾಶ್ಚಾತ್ಯರಿಗೆ ಇಂಥಾ ಹಣ್ಣುಗಳಿದ್ದರೆ, ಅದಷ್ಟೇ ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟದ್ದಾಗಿತ್ತರೂ, ಕಣ್ಣಿಗೇ ಕಾಣಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಇಂಥ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ‘ಫೈಶ್ ಕಚ್ಚೆ’ ಹಣ್ಣುಗಳತ್ತ ಚಿಂತಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ.”

ಇವರು ಆಯ್ದು ತೋಟಗಳಿಂದ ಕೊಂಡ ದಾಳಿಂಬೆಯಲ್ಲಿ ಬಾಹ್ಯ ಸೌಂದರ್ಯ ಚೆನ್ನಾಗಿರುವವನ್ನು ಇಡಿ ಹಣ್ಣಾಗಿ ರಫ್ತು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಹಣ್ಣು ಚೆನ್ನಾಗಿಯೇ ಇದ್ದು, ಹೊರಗಿನ ಆಕರ್ಷಣೆ ಕಳೆದುಕೊಂಡಂಥವು ಬೀಜವಾಗಿ ಹೋಗುತ್ತವೆ. ಹೇಗೂ ಅವರಿಗೆ ‘ರೆಡಿ ಟು ಈಟ್’ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಸಿಕ್ಕಷ್ಟೂ ಋಷಿ ಹೆಚ್ಚು!

ಹಲಸಿನ ಹಣ್ಣಿನಲ್ಲಿ ಆಸಕ್ತಿ

ಹೊಸದನ್ನೇ ಹುಡುಕುವ ಸಾಮ್ ಅಗ್ರಿಟೆಕ್ ಏಕೆ

ಹಲಸಿನ ಹಣ್ಣು ರಫ್ತು ಕ್ಷೇತ್ರಕ್ಕೆ ಕೈ ಹಾಕಬಾರದು? “ಹಿಂದೊಂದು ಸಲ ಈ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚಿಸಿ ಕೆಲವು ಯುರೋಪಿಯನರಿಗೆ ಕರ್ನಾಟಕದ ತುಮಕೂರು ಭಾಗದ ಹಣ್ಣು ತಿನ್ನಿಸಿದ್ದೆ. ಪರಿಮಳ ತುಂಬಾ ಗಾಢವಾಯಿತು ಎನ್ನುವುದು ಅವರ ಆಕ್ಷೇಪ”, ನಾಯ್ಡು ನೆನೆಯುತ್ತಾರೆ.

ಕಡಿಮೆ ಪರಿಮಳದ ಹಣ್ಣು ಇದೆ ಅಂತ ಅಡಿಕೆ ಪತ್ರಿಕೆ ಹಲಸಿನಹಣ್ಣಿನ ಸ್ಥಿತಿಗಿತಿ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸಿಕೊಟ್ಟಾಗ ನಾಯ್ಡು “ನಮಗೆ ಈ ವಿಚಾರದಲ್ಲಿ ನೈಜ ಆಸಕ್ತಿಯಿದೆ. ಎಲ್ಲ ಮಾಹಿತಿ ಕಳಿಸಿಕೊಡಿ. ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡುತ್ತೇವೆ. ನೀವು ಮಾಹಿತಿ ಮತ್ತು ಸಂಪರ್ಕದ ಸಹಕಾರ ಕೊಟ್ಟರೆ ನಾವಿದನ್ನು ಗಂಭೀರವಾಗಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಿದ್ಧ” ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ.

ನಾಯ್ಡು ಮೊನ್ನೆ ಮೊನ್ನೆ ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸಿದ ಅಭಿಪ್ರಾಯ ಹೀಗಿದೆ: “ಮೇಲಿಂದ ಮೇಲೆ ಮಾಡಿದ ಅಧ್ಯಯನದ ಪ್ರಕಾರ, ಹಲಸಿನಹಣ್ಣಿಗೆ ಒಳ್ಳೆ ಭವಿಷ್ಯವಿದೆ. ಹೆಚ್ಚು ಪರಿಮಳ ಸೂಸದ ಹಣ್ಣುಗಳನ್ನು ಆಯ್ದು ಉತ್ಪನ್ನ ತಯಾರಿಸಿ ಯುರೋಪಿಗೆ ಸ್ಯಾಂಪಲ್ ಕಳಿಸಬೇಕು. ಆರು ತಿಂಗಳಿಂದ ಒಂದು ವರ್ಷದ ವರೆಗೂ ಕಳಿಸುತ್ತಲಿರಬೇಕು. ಇದು ಹೆಚ್ಚು ಸಮಯ ತಗಲುವ ಕೆಲಸ. ಇದರ ಸಂಸ್ಕರಣೆ, ಸರಬರಾಜು ಸರಪಳಿಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ವ್ಯವಸ್ಥಿತವಾಗಿ ಮಾಡಬಹುದು ಎನ್ನುವುದನ್ನು ಸ್ಥಳ ಅಧ್ಯಯನದ ನಂತರವಷ್ಟೇ ನಿರ್ಧರಿಸಬಹುದು.”

ಅಂತೂ ಮುಂದಿನ ಸೀಸನಿನಲ್ಲಿ ಹಲಸು ಬೆಳೆಯುವ ಪ್ರದೇಶಗಳಿಗೆ ಭೇಟಿ ಕೊಟ್ಟು ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಅಧ್ಯಯನ ನಡೆಸಲು ಸಾಮ್ ಅಗ್ರಿಟೆಕ್ ನಿರ್ಧರಿಸಿದೆ.

ಜಿ.ವಿ.ಕೆ. ನಾಯ್ಡು (040) 2790 6577
gvknaidu@samagri.com



ಅಡಿಕೆ ಪತ್ರಿಕೆ ಚಂದಾಕ್ಕಾಗಿ ಫೋನ್ ಮಾಡಿ



ಫೋನ್/ಮಿಂಚಂಚೆ ಮೂಲಕ
ನಿಮ್ಮ ವಿಳಾಸ ತಿಳಿಸಿ.
ವಿಪಿಪಿ ಮಾಡಲು ಕೇಳಿಕೊಳ್ಳಿ.

ವಾರ್ಷಿಕ ರೂ. 175,
3 ವರ್ಷಕ್ಕೆ ರೂ. 500,
ಪಂಚವಾರ್ಷಿಕ ರೂ. 820.
+ ವಿಪಿಪಿ ಶುಲ್ಕ ರೂ. 30

ಈ ಸೌಲಭ್ಯ
ನವೀಕರಣಕ್ಕೂ ಅನ್ವಯ
(08251) 231 240