

28.11.2017

தினமணி

வெர்டிகல் ஃபார்மிங்: வீட்டுக்குள்ளேயே வேளாண்மை!



தற்போதைய காலகட்டத்தில் வேளாண் தொழில் அழிந்து வரக்கூடிய சூழ்நிலை நிலவுகிறது. தொழிற்சாலைகள் அதிகரித்தல், தொழில்மயமாக்கம், புதிய தொழில் நுட்பங்கள், காடுகள் அழிதல், சுற்றுச்சூழல் பாதிப்பு, பருவமழை பொய்த்துப் போதல், விளை நிலங்கள் வீட்டுமனைகளாக உருமாறுவது போன்ற காரணங்களால் வேளாண் தொழில் முழுவதுமாக அழிந்து விடுமோ என்ற அச்சமடையக் கூடிய சூழ்நிலை ஏற்பட்டுள்ளது.

வேளாண்மை நலிந்து வருவதால், கிராமங்களில் உள்ள மக்கள் நகர்ப்புறங்களில் வேறு தொழிலுக்குச் சென்றுவிடுகின்றனர். இருந்தாலும் படித்த நடுத்தர மக்களுக்கு வேளாண் தொழிலில் ஆர்வம் ஏற்பட்டுள்ளது.

ஆனால் நகர்ப்புறங்களில் வேளாண்மை செய்ய இடம் இல்லை. எனவே இருக்கும் இடத்திலேயே வேளாண் தொழிலைச் செய்ய வேண்டுமானால், அதற்கு பயன்படுவதுதான் வெர்டிகல் ஃபார்மிங் எனப்படும் அடுக்கு வேளாண்மை முறை. மாறிவரும் சூழ்நிலைக்கு ஏற்ப இருக்கும் சிறிய இடத்திலேயே வேளாண்மை செய்ய

அடுக்கு வேளாண்மை முறை வழிவகுக்கிறது.

இருக்கின்ற இடத்தில் அடுக்குகள் ஏற்படுத்தப்பட்டு அடுக்குகளில் மண்ணிட்டு அதில் நமக்கு தேவையான உணவுப் பொருட்களை விளைவிக்கலாம். அதற்கான பயிற்சியும், அதுகுறித்த கல்வியும் பயின்றால் நகரம் மற்றும் மாநகரங்களில் கூட வேளாண்மை செய்யலாம். மாடி தேட்டங்களில் கூட இத்தகைய அடுக்கு வேளாண்மை முறையில் உணவுப் பொருட்களை விளைவிக்கலாம். இதற்கு குறைந்த அளவு தண்ணீரே பயன்படுத்தப்படுகிறது.

இதுகுறித்து பல்வேறு அமைப்புகள் சார்பாக பயிற்சி வகுப்புகள் நடத்தப்படுகின்றன. பயிற்சி அளிக்கும் சில அமைப்புகள் :

futurefarms - <http://www.futurefarms.in/>

Institute Of Horticulture Technology - <http://www.iht.edu.in/>

PetBharo - <http://www.petbharoproject.co.in/Training.php>

hamarikrishi - <http://www.hamarikrishi.com/>

- எம்.அருண்குமார்

விவசாயிகளுக்கு ஒரு செயலி!



ராஜஸ்தானில் மனோலி என்ற கிராமத்தைச் சேர்ந்தவர் அனு மீனா. டெல்லி ஐஐடியில் எம்.டெக் படித்தவர். ஆனால் இப்போது செய்யும் வேலையோ படிப்புக்கு நேரடியாகத் தொடர்பில்லாதது. ஆம். விவசாயிகளிடம் இருந்து பழங்களையும் காய்கறிகளையும் வாங்கி, அதைப் பயன்படுத்துபவர்களுக்கு நேரடியாக விற்பனை செய்யும்

நிறுவனத்தை தொடங்கி நடத்தி வருகிறார்.

அனுமீனாவின் தாத்தா ஒரு விவசாயி. அவர், தான் விளைவித்த பொருட்களை நியாயமான விலைக்கு விற்க முடியாமல் தவித்திருக்கிறார். அதைப் பார்த்த அனுமீனாவுக்கு விவசாயிகள் தங்களுடைய விளை பொருட்களை நியாயமான விலைக்கு விற்க ஏதாவது செய்ய வேண்டும் என்று தோன்றியிருக்கிறது. தான் கற்ற தொழில்நுட்பங்களை அதற்குப் பயன்படுத்த முடியுமா என்று யோசித்தார்.

அவருடன் தில்லி ஐஐடியில் படித்த பயால் ஜவால்கர், அருண் யாதவ், ஜாகிர் ஜப்தார் ஆகியோரையும் கலந்து ஆலோசித்தார்.

அப்படி அவர்கள் ஆரம்பித்ததுதான் "அக்ரோவேவ்" என்ற நிறுவனம்.

நாட்டின் மொத்த உற்பத்தியில் 13 சதவீதம் விவசாயத்தில் இருந்து கிடைக்கிறது.

ஆனால் விவசாயிகளின் நிலையோ படுமோசமாக இருக்கிறது. நாடெங்கும் விவசாயிகள் தற்கொலை செய்து கொள்கிறார்கள். இதற்குப் பல காரணங்கள் இருக்கின்றன. அவற்றில் ஒன்றுதான் விவசாயிகளின் விளை பொருள்களுக்கு உரிய விலை கிடைக்காமல் இருப்பது.

விவசாய விளைபொருள்களை மக்களிடம் கொண்டு சேர்க்கும் முறையில் இருக்கும் குறைகள்தாம் இதற்கு முக்கிய காரணம்,.

பொதுவாக, அந்தப் பகுதியில் விளையும் விளைபொருட்களை விவசாயிகளிடம் இருந்து மிக மிகக் குறைந்த விலைக்கு தரகர்கள் வாங்குகிறார்கள். பெரிய வணிகர்களுக்கு விற்கிறார்கள். அவர்களுக்குரிய லாபத்தை எடுத்துக் கொள்கிறார்கள். அடுத்து, பெரிய வணிகர்கள் லாபம் வைத்து தங்களிடம் காய்கறி, பழங்களை வாங்கும் சிறு வணிகர்களுக்கு விற்பனை செய்கிறார்கள். சிறு வணிகர்கள் லாபம் வைத்து அவற்றை மக்களுக்கு விற்பனை செய்கிறார்கள். இவ்வாறு விவசாயிகளிடம் இருந்து வாங்கப்படும் காய்கறிகள், பழங்கள் பல கைகளுக்கு மாறி, பலரும் லாபம் சம்பாதித்து, கடைசியில் அதை வாங்கும் மக்களுக்கு அதிக விலை கொடுத்து வாங்கும் நிலை ஏற்பட்டு விடுகிறது. இதனால் விவசாயிகளுக்கும் எந்த பயனும் இல்லை.

இப்போதுள்ள சூழ்நிலையில் தாங்கள் விளைவித்த பொருள்களுக்கான விலையை விவசாயிகள் நிர்ணயிக்க முடியாது. மக்களுக்கும் விவசாயிகளுக்கும் இடையில் உள்ளவர்களே விலையை நிர்ணயிக்கிறார்கள். இதில் இன்னொரு கொடுமையும் உண்டு. விவசாயிகளிடம் இருந்து வாங்கும் காய்கறிகள், பழங்களை பதுக்கி வைத்து செயற்கையான டிமாண்டை ஏற்படுத்தி விலையை அதிகரிக்கும் செயல்களும் நடைபெறுகின்றன. எது எப்படியிருப்பினும் இந்த எல்லா நடைமுறைகளாலும் பாதிக்கப்படுகிறவர்கள் விவசாயிகளும், பொருட்களை வாங்கிப் பயன்படுத்தும் மக்களுமே.

இந்த விற்பனை முறையை மாற்றினால் மட்டுமே விவசாயிகளைப் பாதுகாக்க முடியும் என்பதால், ஹரியானா மாநிலம் குருகிராமில் "அக்ரோவேவ்' நிறுவனத்தை அவர்கள் ஆரம்பித்தார்கள்.

ராஜஸ்தானின் பானிபட், சோனிபட், பீகாரின் ஹர்பூர், உத்தரபிரதேசத்தில் உள்ள கிராமங்களில் விவசாயிகளிடம் இருந்து காய்கறிகளையும், பழங்களையும் அவர்கள் வாங்குகிறார்கள். அவற்றைத் தரம் பிரிக்கிறார்கள். பேக் பண்ணுகிறார்கள். பின்னர் அவற்றை சில்லறை விற்பனைக் கடைகள், உணவகங்கள், பெரிய கார்ப்பரேட் நிறுவனங்களில் உள்ள கேண்டின்கள் ஆகியவற்றுக்கு சப்ளை செய்கிறார்கள். விற்பனை செய்யப்பட்ட காய்கறிகள், பழங்கள் போன்றவை சரியில்லை, கெட்டுப் போய்விட்டது, திருப்திகரமாக இல்லை என்றால் அதற்குப் பதிலாக வேறு காய்கறிகள், பழங்களைத் தருகிறார்கள். இடைத்தரகர்கள் இல்லாததால், பிற காய்கறி, பழக்கடைகளைவிட குறைந்த விலைக்கே விற்பனை செய்கிறார்கள்.

ஒருநாளைக்கு 50 ஆயிரம் ரூபாய்க்கு விற்பனை செய்கிறார்கள்.

ஒரு கிலோ உருளைக் கிழங்கை ரூ.3 - 4 க்குத்தான் முதலில் எல்லாம் இடைத்தரகர்கள் விவசாயிகளிடம் இருந்து வாங்கினார்கள். அக்ரோவேவ் ரூ.5 க்கு வாங்குகிறது. அக்ரோவேவ் நிறுவனத்தில் உள்ள அருண் யாதவ் விவசாய விளைபொருள் விற்பனைத்துறையில் ஆறு ஆண்டுகள் பணி அனுபவம் உள்ளவர். அதனால், காய்கறி, பழங்களின் தேவை, காய்கறிகளின் இருப்பு ஆகியவற்றைக் கணக்கில் எடுத்துக் கொண்டு, எந்தக் காய்கறி, பழங்களை, எந்த நேரத்தில், எந்த அளவுக்கு விற்பனை செய்ய வேண்டும் என்ற திட்டமிட முடிகிறது. இதனால் தேவைக்கு மிஞ்சி காய்கறி, பழங்களை சப்ளை செய்து அவற்றின் விலைகளில் வீழ்ச்சியை ஏற்படுத்துவதில்லை. இதனால் விவசாயிகளுக்கு நியாயமான விலை கிடைத்துவிடுகிறது.

அது மட்டுமல்ல, விவசாயிகள் அக்ரோவேவ் நிறுவனத்தைச் சார்ந்திராமல், தாங்களாகவே தங்களுடைய விளை பொருட்களை நேரடியாக விற்பனை செய்வதற்கு பயிற்சியும் கொடுக்கிறார்கள். தற்போது விவசாயிகளுக்கு ஒரு செயலியும், நுகர்வோர்களுக்கு ஒரு செயலியும் உருவாக்கும் முயற்சியில் இறங்கியிருக்கிறார்கள். விவசாயிகள் அவர்களுடைய விளை பொருட்களை அவர்களே விற்பனை செய்ய இந்த செயலி உதவும் என்கிறார் அக்ரோவேவ் அனு மீனா.

- ந.ஜீவா