ഇന്ത്യൻ
നാളികേര ജേണൽ

പുസ്തകം 3 ലക്കം 8
2012 ആഗസ്റ്റ് കൊച്ചി - 11

ഉപദേശകസമിതി

ചെയർമാൻ
ടി.കെ. ജോസ് ഐ.എ.എസ്.

അംഗങ്ങൾ
കെ.ആർ. വിശ്വംഭരൻ ഐ.എ.എസ്.
ഡോ. ജോർജ്ജ് വി. തോമസ്
ഡോ. ജി. സുരേന്ദ്രൻ

പത്രാധിപസമിതി
ഡോ. കെ. മുരളീധരൻ
കെ.ആർ. കുട്ടിക്കൃഷ്ണൻ
ഡോ. എസ്. അനിൽകുമാർ

ചീഫ് എഡിറ്റർ
സുഗത ഘോഷ്

എഡിറ്റർ
ഡോ. രമണി ഗോപാലകൃഷ്ണൻ

എക്സിക്യൂട്ടീവ് എഡിറ്റർ
ദീപ്തി നായർ എസ്

കൺസൾട്ടന്റ് എഡിറ്റർ
പായിപ്ര രാധാകൃഷ്ണൻ

പബ്ലിസിറ്റി ഓഫീസർ
മിനി മാത്യു

സബ് എഡിറ്റർ
ബീന എസ്.

നാളികേര വികസന ബോർഡ്
(കേന്ദ്ര കൃഷി മന്ത്രാലയം, ഭാരത സർക്കാർ)
കേര ഭവൻ, എറണാകുളം, കൊച്ചി - 682 011.
ഫോൺ : 0484 - 2377266, 2377267, 2376553, 2375266, 2376265
ഫാക്സ് : 91-0484-2377902,
Grams : KERABOARD
E-mail : kochi.cdb@gov.in
cdbkochi@gmail.com
Website : www.coconutboard.gov.in

വരിസംഖ്യ
പ്രതിവർഷം 40 രൂപ
ഒറ്റപ്രതി 4 രൂപ

തെങ്ങുകൃഷിയുടെയും വ്യവസായത്തിന്റെയും വിവിധ വശങ്ങളെക്കുറിച്ചുള്ള ലേഖനങ്ങളും സിപിഎസ്, ചങ്ങാതിക്കൂട്ടം അംഗങ്ങളുടെ അനുഭവങ്ങളും അഭിപ്രായങ്ങളും നൂതന നിരീക്ഷണങ്ങളും ക്ഷണിച്ചുകൊള്ളുന്നു. ലേഖനങ്ങളിലും പരസ്യങ്ങളിലും മറ്റും പ്രകടിപ്പിക്കപ്പെടുന്ന അഭിപ്രായങ്ങൾ ബോർഡിന്റേതായി പരിഗണിക്കപ്പെടാവുന്നതല്ല. മണി ഓർഡറും കത്തുകളും ചെയർമാൻ, നാളികേര വികസന ബോർഡ്, കേരഭവൻ, കൊച്ചി-682 011 എന്ന വിലാസത്തിൽ അയ ക്കുക. അപേക്ഷകന്റെ വിലാസം വ്യക്തമായി പിൻകോഡ് സഹിതം എഴുതേണ്ടതാണ്.

മുഖ്യ വിഷയം

കേരമേഖലയിലെ നൂതന വിപണന തന്ത്രങ്ങൾ

ഉള്ളടക്കം

ചെയർമാന്റെ പേജ് 2

വിപണിയിലെ അവതരണം - വിപണിയിലെ വിജയം 4
ദീപ്തി നായർ എസ്

നൂതനം ഈ കേരവിപണി 9
വിജയകുമാർ ഹള്ളിക്കേരി, ജി.എം. സിദ്ധരാമേശ്വര സ്വാമി

കർഷക കൂട്ടായ്മയിൽ ഇളനീർപന്തൽ 12
ദീപ്തി നായർ എസ്

പ്രകൃതിയുടെ സൂപ്പർ മാർക്കറ്റ് - നാളികേരം 14
സലാം എം.എ, അൽവിര ഡിസൂസ, മൃദുല. കെ.

ഉത്പാദന മേഖലയിൽ നിന്നും നേരിട്ട് ഉപഭോക്തൃതലത്തിലേക്ക് 17
എസ്. കുമാരവേൽ, ജി.ആർ, സിങ്ങ്, രവിപ്രകാശ്, ജയകുമാർ എസ്.

നാളികേരോത്പാദക സംഘങ്ങളുടെ ഫെഡറേഷനുകൾ 19
കെ. എസ്. സെബാസ്റ്റ്യൻ

ഇള -കോക്കനട്ട് സോഡ 23
മൃദുല കെ.

ട്രാൻക്വിബാർ വിസ്കി, തേങ്ങപ്പാലിൽ നിന്നൊരു വിസ്മയം 24
ശശികുമാർ സി.

കൊപ്ര സംഭരണം നാളികേരോത്പാദക ഫെഡറേഷനുകളിലൂടെയാകുമ്പോൾ 26
കെ. എസ്. സെബാസ്റ്റ്യൻ

ഉൽപന്ന വൈവിധ്യവത്ക്കരണത്തിലൂടെ സ്വയംപര്യാപ്തതയിലേക്ക് 28
ആർ. ജയനാഥ്

സസ്യ എണ്ണകളുടെ ഇറക്കുമതി - ഒരു അവലോകനം 30
പി.ഒ. ബേബി

ചങ്ങാതി ദമ്പതികളുടെ കഥ കേൾക്കൂ 31
ബീന എസ്

ഉത്പാദകസംഘങ്ങൾ ഒത്തു ചേരുന്നു 34
ദീപ്തി നായർ എസ്

സെപ്തംബർ : കേരകർഷകർ എന്തു ചെയ്യണം ? 35

കുരുത്തോലപ്പന്തൽ 37
പായിപ്ര രാധാകൃഷ്ണൻ, അസീസ്. എം., രഹ്ന രാജേഷ്,

ബിസിനസ് അവസരങ്ങൾ 40

വാർത്തകൾ 41

കമ്പോളാവലോകനം 47

വിലയിടിവിൽ നിന്ന് കരകയറാൻ കൂട്ടായ പരിശ്രമം അനിവാര്യം

പ്രിയപ്പെട്ട കേര കർഷകരെ,

നാളികേര കർഷകർ അഭൂതപൂർവ്വമായ ഒരു വിലയിടിവിന്റെ കാലഘട്ടത്തിലൂടെ കടന്നുപൊയ്ക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ് ഇപ്പോൾ. സാധാരണഗതിയിൽ നാളികേര സംഭരണം ആരംഭിച്ചുകഴിഞ്ഞ് നാല് മാസക്കാലംകൊണ്ട് നാളികേരത്തിന്റെ വിപണിയിലെ വില വർദ്ധിക്കുന്ന ഒരു പ്രവണതയാണ് മുമ്പ് കണ്ടിരുന്നത്. എന്നാൽ ഈ വർഷം നാളികേര സംഭരണം അഞ്ച് മാസം പിന്നിടുമ്പോഴും നാളികേരത്തിന്റേയും കൊപ്രയുടേയും വെളിച്ചണ്ണയുടേയും വിപണി വിലയിൽ കാര്യമായ ചലനങ്ങൾ ഉണ്ടാകുന്നില്ല എന്നതാണ് വസ്തുത. കേരളത്തിലേയും മറ്റ് ദക്ഷിണേന്ത്യൻ സംസ്ഥാനങ്ങളിലേയും നാളികേരത്തിന്റെ വില അതാതുകാലത്തെ കൊപ്ര വിലയുമായും കൊപ്രയുടെ വിലയാകട്ടെ വെളിച്ചെണ്ണയുടെ വിലയുമായും നേരിട്ട് ബന്ധപ്പെട്ടുകിടക്കുന്നു. സ്വാഭാവികമായും വെളിച്ചെണ്ണ വിപണിയുടെ ഉണർവ്വിലൂടെ മാത്രമേ കൊപ്രയുടെ വിലയും തദ്വാരാ നാളികേരത്തിന്റെ വിലയും ഉയരുകയുള്ളൂ. അപ്പോൾ സ്വാഭാവികമായും നാളികേരത്തിന്റെ വില ഉയരണമെങ്കിൽ നിലവിലുള്ള സാഹചര്യത്തിൽ ഇന്ത്യൻ വിപണിയിലെ വെളിച്ചെണ്ണയുടെ വില ഉയർന്നേ മതിയാകൂ. ഏതൊക്കെ ഘടകങ്ങളാണ് ഇന്ത്യയിലെ വെളിച്ചെണ്ണ വിപണിയെ നിയന്ത്രിക്കുന്നത് എന്ന് പരിശോധിക്കാം.

വെളിച്ചെണ്ണയുടെ അന്താരാഷ്ട്ര വിപണിയിലെ വില ഒരു പ്രധാനപ്പെട്ട ഘടകമാണ്. ഇപ്പോഴാകട്ടെ അന്താരാഷ്ട്ര വിപണിയിലെ വെളിച്ചെണ്ണ വിലയും ആഭ്യന്തര വിപണിയിലെ വിലയും ഏകദേശം തുല്യ നിലയിലാണ്. ഇന്ത്യയിലെ മറ്റ് ഭക്ഷ്യ എണ്ണകളുടെ വില, അവയുടെ ലഭ്യത അഥവാ ദൗർലഭ്യം, ഭക്ഷ്യ എണ്ണകളുടെ ഇറക്കുമതി, ഇറക്കുമതി ചെയ്ത ഭക്ഷ്യഎണ്ണയുടെ സ്റ്റോക്ക്, വെളിച്ചെണ്ണയുടേയും വെളിച്ചെണ്ണയിൽ നിന്നുള്ള മറ്റ് ഉൽപന്നങ്ങളുടേയും കയറ്റുമതി, താങ്ങുവിലയ്ക്ക് നടക്കുന്ന സംഭരണം എന്നിവയൊക്കെ വെളിച്ചെണ്ണ വിലയെ നിയന്ത്രിക്കുന്നതിൽ പങ്കുവഹിക്കുന്നു.

ഇന്ത്യയിൽ ഈ വർഷം ഭക്ഷ്യഎണ്ണകളുടെ ദൗർലഭ്യം അനുഭവപ്പെടുന്ന സാഹചര്യമാണുള്ളത്. പ്രത്യേകിച്ച് വൈകി എത്തിയ മൺസൂൺ മൂലം, ഭക്ഷ്യഎണ്ണയുടെ ഇന്ത്യയിലെ ഈ വർഷത്തെ ഉത്പാദനം കുറവായിരിക്കും എന്ന് പ്രതീക്ഷിച്ചുകൊണ്ട് പാം ഓയിൽ ഉൾപ്പെടെയുള്ള വിവിധ ഭക്ഷ്യഎണ്ണകൾ ഇറക്കുമതി ചെയ്യുന്നവർ അവരുടെ സ്റ്റോക്ക് വർദ്ധിപ്പിച്ചിട്ടുണ്ട്. ആർബിഡി പാം ഓയിൽ ഇതുവരെ ഇറക്കുമതി ചെയ്തത് മുൻവർഷത്തേതിന്റെ ഇരട്ടിയോളമാണ്; പത്ത് ലക്ഷം ടണ്ണോളം ഇതുവരെ ഇറക്കുമതി ചെയ്തുകഴിഞ്ഞു. ആർബിഡി പാം ഓയിലിന്റെ ഇറക്കുമതിച്ചുങ്കം കേവലം ഏഴര ശതമാനം മാത്രമാണ്. എന്നാൽ ക്രൂഡ് (സംസ്ക്കരിക്കാത്ത) പാം ഓയിൽ ഇറക്കുമതിയാകട്ടെ 30 ലക്ഷം ടൺ കവിഞ്ഞിരിക്കുന്നു. അതിന് ഇറക്കുമതി തീരുവ പൂജ്യം ശതമാനമാണ്. ഇന്ത്യയിലെ കേരകർഷകരെക്കാൾ മലേഷ്യയിലെ ഓയിൽപാം കർഷകർക്ക് പ്രയോജനമുണ്ടാവുന്ന അവസ്ഥ! വെളിച്ചെണ്ണയുടെ വിപണി വിലയ്ക്ക് കനത്ത ആഘാതം ഏൽപ്പിക്കുന്ന രണ്ട് പ്രധാന ഘടകങ്ങളാണിവ. ഇതൊടൊപ്പം വെളിച്ചെണ്ണ കയറ്റുമതിക്കുള്ള നിരോധനം കൂടിയാകുമ്പോൾ കൂനിന്മേൽ കുരുവെന്ന പോലെയായി.

ഇന്ത്യയിൽ നിന്നുള്ള ഭക്ഷ്യഎണ്ണകളുടെ കയറ്റുമതി നിരോധിച്ചിട്ടുണ്ട്. പക്ഷെ, കേരളമൊഴികെ മറ്റൊരു സംസ്ഥാനത്തും ഭക്ഷ്യയെണ്ണയായി ഉപയോഗിക്കാത്ത വെളിച്ചെണ്ണയുടെ കയറ്റുമതി നിരോധിക്കുന്നതിന്റെ സാംഗത്യം മനസ്സിലാകുന്നില്ല. കയറ്റുമതി നിരോധിച്ചെങ്കിലും അഞ്ച് ലിറ്ററിൽ കവിയാത്ത ചെറിയ പായ്ക്കറ്റുകളിൽ വെളിച്ചെണ്ണ 10,000 ടൺവരെ നിബന്ധനകൾക്ക് വിധേയമായി മാത്രം കൊച്ചി തുറമുഖത്തുനിന്ന് കയറ്റുമതിക്ക് അനുവാദമുണ്ടായിരുന്നു. അതിനർത്ഥം വെളിച്ചെണ്ണ കയറ്റുമതി ചെയ്യുന്നതിന് തുറമുഖ നിയന്ത്രണവും, പായ്ക്കിംഗിലും കയറ്റുമതി പരിധിയിലും നിയന്ത്രണവുമുണ്ടായിരുന്നു. ഈ നിയന്ത്രണങ്ങൾക്ക് ഇളവ് കൊടുത്തിരുന്നുവെങ്കിൽ ഒരുപക്ഷേ, ഗൾഫ് രാജ്യങ്ങളിലേക്കും യൂറോപ്യൻ രാജ്യങ്ങളിലേക്കും കൂടുതൽ വെളിച്ചെണ്ണ കയറ്റുമതി ചെയ്യാൻ കഴിയുമായിരുന്നു. അപ്രകാരം കയറ്റുമതി നടന്നിരുന്നുവെങ്കിൽ ഇന്ത്യയിലെ പ്രത്യേകിച്ച് ദക്ഷിണേന്ത്യയിലെ വെളിച്ചെണ്ണ വില കുറേക്കൂടി മെച്ചമാകുമായിരുന്നുവെന്ന കാര്യത്തിൽ സംശയമില്ല. ഈ സാഹചര്യത്തിലാണ് ഇപ്പോൾ നിലവിലുണ്ടായിരുന്ന വെളിച്ചെണ്ണ കയറ്റുമതിയുടെ അനുമതി പൂർണ്ണമായും എടുത്തുകളഞ്ഞിരിക്കുന്നത്. 2012 ആഗസ്റ്റ് 1 മുതൽ വെളിച്ചെണ്ണയുടെ കയറ്റുമതി പൂർണ്ണമായി നിരോധിച്ചിരിക്കുന്നു, ഇടി വെട്ടിയവനെ പാമ്പ് കടിച്ച അവസ്ഥ!

സാധാരണ ഗതിയിൽ ഇരുപത് ലക്ഷത്തിലേറെ മലയാളികൾ വസിക്കുന്ന ഗൾഫ് മേഖലയിൽ ഇന്ത്യയിൽ നിന്നുള്ള വെളിച്ചെണ്ണയ്ക്ക് സാമാന്യം ശക്തമായ ഡിമാൻഡ് ആണ് ഉള്ളത്. ഇന്ത്യയിൽ നിന്നുള്ള കയറ്റുമതി പൂർണ്ണമായും നിരോധിക്കുമ്പോൾ ശ്രീലങ്ക, ഫിലിപ്പീൻസ് തുടങ്ങിയ രാജ്യങ്ങൾക്കാണ് ഗൾഫിലെ വിപണി തുറന്നുകിട്ടുക. ഹ്രസ്വകാലാടിസ്ഥാനത്തിൽ മാത്രമല്ല, ദീർഘകാലാടിസ്ഥാനത്തിലും ഇന്ത്യയിൽ നിന്നുള്ള നാളികേരോൽപന്നങ്ങളുടെ കയറ്റുമതിയെ ഇത് സാരമായി ബാധിക്കാം. തീർച്ചയായും കർഷക കൂട്ടായ്മകളും, നമ്മുടെ ജനപ്രതിനിധികളും പാർലമെന്റ് അംഗങ്ങളും വെളിച്ചെണ്ണയുടെ കയറ്റുമതി നിയന്ത്രണം നീക്കുന്നതിനായി കൂട്ടായി പ്രവർത്തിക്കേണ്ട സാഹചര്യമാണ് നിലവിലുള്ളത്.

മേൽസൂചിപ്പിച്ച മൂന്ന് പ്രധാന ഘടകങ്ങൾക്ക് പുറമേ നാളികേരത്തിന്റെ കേരളത്തിലെ വപണി വിലയെ ബാധിക്കുന്ന അടുത്ത പ്രധാനഘടകമാണ് കൊപ്രസംഭരണം. മുൻകാലങ്ങളിൽ ഇന്ത്യയിൽ സംഭരിക്കുന്ന കൊപ്രയുടെ 50 ശതമാനമോ അതിൽക്കൂടുതലോ കേരളത്തിൽ നിന്നായിരുന്നുവെങ്കിൽ ഇന്ന് സ്ഥിതി തുലോം വ്യത്യസ്തമാണ്. ഏകദേശം 30,000ത്തോളം ടൺ കൊപ്ര നാഫെഡ് സംഭരിച്ചതിൽ കേവലം 7,000 ടൺ മാത്രമാണ് കേരളത്തിൽ നിന്നും സംഭരിച്ചിരിക്കുന്നത്. തമിഴ്നാട് കൊപ്ര സംഭരണത്തിൽ മുമ്പിലാണ്. വിപണിയിൽ നിന്ന് ഇതിനകം 50,000 ടൺ കൊപ്രയെങ്കിലും താങ്ങുവിലപ്രകാരം സംഭരിക്കപ്പെട്ടിരുന്നുവെങ്കിൽ, ഇന്ന് വിപണിയിൽ കൊപ്രയുടെ ലഭ്യത കുറയുമായിരുന്നു. സംഭരണത്തിനായി ചുമതലപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്ന സംസ്ഥാനതല ഏജൻസികൾ ഊർജ്ജിതമായി ഈ രംഗത്ത് പ്രവർത്തിക്കേണ്ടതിന്റെ ആവശ്യകതയിലേക്കാണ് ഇത് വിരൽ ചൂണ്ടുന്നത്.

വിലിയിടിവ് നേരിടുന്ന കർഷകരെ സഹായിക്കുന്നതിന് വേണ്ടി സംസ്ഥാന ഗവൺമെന്റുകൾക്ക് താങ്ങുവില സംഭരണം ഊർജ്ജിതപ്പെടുത്തുന്നതിന് പുറമേ മറ്റ് പല കാര്യങ്ങളും ചെയ്യാനാകും. ഉദാഹരണമായി കർണ്ണാടക ഗവൺമെന്റ് ഈ വർഷം അവിടെ താങ്ങുവിലയ്ക്ക് സംഭരിക്കുന്ന കൊപ്രയ്ക്ക് ഏഴുരൂപ അധികമായി നൽകുകയാണ്. അധിക വില നൽകിയതോടെ കർണ്ണാടകയിലെ ബോൾകൊപ്ര വിപണി ഉണരുകയും സംഭരണവിലയ്ക്ക് ഒപ്പമെത്തുകയും ചെയ്തു. കേരള-തമിഴ്നാട് ഗവൺമെന്റുകളും കർണ്ണാടക ഗവൺമെന്റിന്റെ വഴി പിന്തുടർന്നിരുന്നുവെങ്കിൽ എത്രയോ നന്നായിരുന്നു. ഇക്കാര്യങ്ങൾ ബഹുമാനപ്പെട്ട മുഖ്യമന്ത്രിയുടേയും, കൃഷി മന്ത്രിയുടേയും, കാർഷികോത്പാദന കമ്മീഷണറുടേയും, കൃഷി വകുപ്പ് സെക്രട്ടറിയുടേയും ശ്രദ്ധയിൽപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ട്. തീർച്ചയായും അനുകൂലമായ മറുപടി ഉണ്ടാകും എന്നു തന്നെ നമുക്ക് പ്രതീക്ഷിക്കാം. നാളികേരത്തിൽ നിന്ന് കൊപ്രയുണ്ടാക്കണമെങ്കിൽ അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങൾ വർദ്ധിപ്പിക്കേണ്ടതുണ്ട്. നിലവിലുള്ള കൊപ്ര ഡ്രയറുകളുടെ എണ്ണം വളരെ പരിമിതമാണ്. 10000 നാളികേരമെങ്കിലും ഓരോ ബാച്ചിലും സംസ്ക്കരിക്കാൻ കഴിയുന്ന 250-300 ആധുനിക കൊപ്ര ഡ്രയറുകൾ കേരളത്തിൽ ഉടനടി സ്ഥാപി

ക്കാൻ കഴിഞ്ഞാൽ കർഷകർക്ക് ഗുണകരമായേനേ. ആദ്യപടി യെന്ന നിലയിൽ നാളികേരോത്പാദക സംഘങ്ങളുടെ ഫെഡ റേഷൻ തലത്തിൽ നാളികേര വികസന ബോർഡ് ഇത്തരത്തി ലുള്ള 20 ആധുനിക ഡ്രയറുകൾ സ്ഥാപിക്കുന്നതിന് 50 ശത മാനം സഹായം നൽകുകയാണ്. ബാക്കി ഒരു നൂറ് ഡ്രയറുക ളെങ്കിലും സംസ്ഥാന ഗവൺമെന്റിന്റെ നേതൃത്വത്തിൽ കർഷക കൂട്ടായ്മകളിലൂടെ മുന്നോട്ടുകൊണ്ടുവരേണ്ടതുണ്ട്. ഇത്തരത്തി ലുള്ള മറ്റൊരു നൂറ് കൊപ്രഡ്രയറുകൾ ത്രിതല പഞ്ചായത്തു കൾ വഴിയും കർഷക കൂട്ടായ്മകൾക്ക് നൽകുകകൂടി ചെയ്താൽ സ്വാഭാവികമായും നാളികേരം കർഷകകൂട്ടായ്മയിലൂടെ സംഭ രിച്ച് കൊപ്രയാക്കി സംഭരണവിലയുടെ ആനുകൂല്യം വാങ്ങി യെടുക്കുന്നതിന് കഴിയും.

ഇതോടൊപ്പം തന്നെ കേന്ദ്ര കാർഷികോൽപന്ന വിലനിർണ്ണ യകമ്മീഷൻ കൊപ്രയുടെ അടുത്ത വർഷത്തേക്കുള്ള താങ്ങു വില നിശ്ചയിക്കുന്നതിനുള്ള നടപടിക്രമങ്ങൾ ആരംഭിച്ചുകഴി ഞ്ഞിട്ടുണ്ട്. കമ്മീഷൻ കേരളവും തമിഴ്നാടും സന്ദർശിക്കുന്ന വേളയിൽ ഉത്പാദക സംഘങ്ങളുടേയും, കർഷക പ്രതിനിധിക ളുടെയും പക്കൽ നിന്ന് വിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കുന്നതാണ്. ഈ സമയത്ത് എല്ലാ കർഷക കൂട്ടായ്മകൾക്കും നാളികേരത്തിൽ നിന്ന് കൊപ്ര ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നതിന് വേണ്ടി വരുന്ന ചെലവ് കൃത്യമായി പഠിച്ച് നിവേദനങ്ങളാക്കി കമ്മീഷനു സമർപ്പിക്കാൻ കഴിയണം.

ഇതോടൊപ്പം തന്നെ നാം അടിസ്ഥാനപരമായി ചിന്തിക്കേണ്ട മറ്റൊരു മേഖലയാണ് കരിക്ക് വിപണനം. എപ്പോഴും വിലയിൽ വ്യതിയാനങ്ങൾ നേരിടേണ്ടിവരുന്നത് വെളിച്ചെണ്ണയ്ക്കും കൊപ്ര യ്ക്കുമാണ്. നാളികേരത്തിന്റെ മറ്റൊരുൽപന്നത്തിനും വിലകുറ ഞ്ഞിട്ടില്ല. കരിക്കിന് ഈ മഴക്കാലത്തും ഇരുപത് രൂപയാണ് ഉപഭോക്താവ് നൽകുന്നത്. നമ്മുടെ ഉത്പാദകസംഘങ്ങൾ വർദ്ധിച്ച തോതിൽ സെപ്തംബർ മുതൽ അടുത്ത മെയ് വരെ യുള്ള കാലഘട്ടത്തിൽ പരമാവധി കരിക്ക് വിളവെടുത്ത് മെച്ച പ്പെട്ട വില കർഷകർക്ക് നേടിക്കൊടുക്കുന്നതിന് കൂട്ടായ പരി ശ്രമം നടത്തിയോലോ? സ്വാഭാവികമായും കൂടുതൽ നാളികേരം കരിക്കായി വിളവെടുക്കുമ്പോൾ കൊപ്രയാക്കി മാറ്റുന്നതിന്റെ തോത് കുറയും. കരിക്ക് വിളവെടുക്കുക മാത്രമല്ല, വ്യാപകമായ കാമ്പയിൻ മാതൃകയിൽ കർഷകരെ കൂടുതൽ നാളികേരം കരി ക്കായി വിളവെടുക്കുന്നതിന് പ്രേരിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള ശ്രമങ്ങളും ഊർജ്ജിതമായി സംസ്ഥാനത്തെങ്ങും നടത്തുകയാണ് വേണ്ടത്.

നാളികേര ഉൽപന്നങ്ങൾ എന്നത് കേവലം കൊപ്രയും വെളി ച്ചെണ്ണയും മാത്രമല്ല, കരിക്കും, വെർജിൻ വെളിച്ചെണ്ണയും, നാളി കേര ക്രീമും, തേങ്ങപ്പാൽപൊടിയും, തൂൾതേങ്ങയും എല്ലാമട ങ്ങിയ ഒരു 'പ്രൊഡക്ട് ബാസ്ക്കറ്റ്' തന്നെയാണ്. ഇതിനെപ്പറ്റി ഉത്പാദക സംഘങ്ങളും അവയുടെ ഫെഡറേഷനുകളും പ്രൊഡ്യൂ സർ കമ്പനികളും വഴി നമുക്ക് ചിന്തിക്കേണ്ടതുണ്ട്. വിപണന ത്തിന്റെ നൂതന രംഗവും ആധുനിക മാതൃകകളും നാളികേര ത്തിന്റെ വിവിധ ഉൽപന്നങ്ങൾ നിർമ്മിച്ച് വിപണിയിലെത്തിക്കു ന്നതിന് എങ്ങനെ പ്രയോജനപ്പെടുത്താൻ കഴിയും? സ്വാഭാവി കമായും ആധുനിക കേരോൽപന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്ന സംരംഭ കരുടെ എണ്ണം കേരളത്തിൽ കുറവാണ്. പലരും ഈ രംഗത്തേക്ക് കടന്നുവരാൻ മടിച്ചുനിൽക്കുന്ന സമയത്ത് പ്രൊഡ്യൂസർ കമ്പ നികൾ ഈ രംഗത്തേക്ക് കടന്നുവരുന്നതിനും നമുക്ക് വേഗ ത്തിൽ നീങ്ങേണ്ടതുണ്ട്. പ്രൊഡ്യൂസർ കമ്പനികൾ ഈ രംഗ ത്തേക്ക് കടന്നുവരുമ്പോൾ, ത്രിതല പഞ്ചായത്തുകളുടെ സഹ കരണത്തോടെ കേരള സംസ്ഥാനത്ത് നാളികേരോൽപന്നങ്ങൾക്ക് വമ്പിച്ച പ്രചാരം കൊടുക്കുന്നതിനും സംസ്ഥാന ഗവൺമെന്റിന്റെ വിവിധ ഏജൻസികളും പൊതുമേഖല സ്ഥാപനങ്ങളും വഴി കൂടു തലായി വെളിച്ചെണ്ണ മാത്രമല്ല മറ്റ് ഉൽപന്നങ്ങളും വിറ്റഴിക്കുന്ന തിനും നമുക്ക് കൂട്ടായ പരിശ്രമം നടത്താൻ കഴിയില്ലേ?

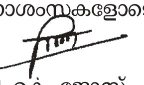
പരമ്പരാഗത രീതിയിലുള്ള വെളിച്ചെണ്ണപോലും ഉപഭോക്താവ് കൂടിയ വിലയ്ക്ക് വാങ്ങുമ്പോൾ ഉത്പാദകന് നാളികേരത്തിന് കുറഞ്ഞ വില മാത്രമാണ് ലഭിക്കുന്നത്. ഈ സാഹചര്യത്തിൽ നമുക്ക് കർഷകരുടെ കൂട്ടായ്മ വഴി ശുദ്ധമായ വെളിച്ചെണ്ണ മായം ചേർക്കാൻ കഴിയാത്ത രീതിയിൽ പായ്ക്ക് ചെയ്ത് ബ്രാൻഡ് ചെയ്ത് ആധുനിക വിപണനസങ്കേതങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ച് വിപ ണിയിൽ എത്തിക്കാൻ കഴിയണം.

കേന്ദ്ര-സംസ്ഥാന ഗവൺമെന്റുകൾ കേരകർഷകരെ സഹാ യിക്കുന്നതിനുവേണ്ടി വെളിച്ചെണ്ണയ്ക്കും കൊപ്രയ്ക്കും അനു കൂലമായ നയങ്ങൾ രൂപീകരിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഇത്തരം നയങ്ങൾ പ്രവൃത്തിപഥത്തിൽ കൊണ്ടുവരേണ്ടതിന്റെ ഉത്തരവാദിത്വം സംസ്ഥാന ഗവൺമെന്റുകൾക്കാണ്. ഉദാഹരണമായി, കേന്ദ്ര സർക്കാർ കൊപ്രസംഭരണത്തിനായി താങ്ങുവില പ്രഖ്യാ പിക്കുകയും സംഭരിക്കുവാൻ നാഫെഡിനെ ചുമതലപ്പെടു ത്തുകയും ചെയ്യുമ്പോൾ, സംഭരണം യഥാർത്ഥത്തിൽ നടപ്പാക്കി, കർഷകർക്ക് പ്രയോജനപ്പെടുത്തേണ്ടതിന്റെ ഉത്തരവാദിത്വം സംസ്ഥാന ഏജൻസികൾക്കാണ്. സംസ്ഥാന സംഭരണ ഏജൻസികളിലേക്ക് കർഷകരുടെ ഉൽപന്നങ്ങൾ സമാഹരിച്ച് എത്തിക്കുന്നതിനുള്ള ഉത്തരവാദിത്വം നമ്മുടെ ഉത്പാദക സംഘ ങ്ങൾ ഏറ്റെടുക്കണം. ഇങ്ങനെ നയരൂപീകരണത്തിന്റെ രംഗത്ത് കേന്ദ്ര ഏജൻസികൾക്കും അവ പ്രവൃത്തിപഥത്തിൽ കൊണ്ടു വരുന്നതിന് സംസ്ഥാന ഏജൻസികൾക്കും, സംഭരണ പ്രക്രിയ യുടെ വിജയത്തിനായി ഉത്പാദക സംഘങ്ങൾക്കും കൂട്ടായി പ്രവർത്തിക്കുവാൻ കഴിഞ്ഞാൽ ഈ രംഗത്ത് നല്ല മാറ്റങ്ങൾ കൊണ്ടുവരാനാവും.

ഇതോടൊപ്പം തന്നെ നാം ചിന്തിക്കേണ്ട മറ്റൊരു കാര്യമുണ്ട്. വിലയിടിവിന്റെ കാലഘട്ടത്തിൽ നമുക്ക് എങ്ങനെ പരമ്പരാഗത രീതിയിൽ നിന്ന് മാറിച്ചിന്തിക്കുവാൻ കഴിയും? ക്രിയാത്മകവും സർഗ്ഗാത്മകവുമായ എന്തെല്ലാം പ്രവർത്തനങ്ങൾ നടത്താൻ കഴി യും? വികസനോന്മുഖമായ കൂട്ടായ്മയിലൂടെ ഇതുവരെ ആരും ഗൗരവമായി ചിന്തിക്കാത്ത നിരവധി ഉൽപന്നങ്ങൾ നാളികേര ത്തിൽ നിന്ന് നിർമ്മിക്കുവാനും, നിലവിലുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് നവീനമായ ഉപയോഗങ്ങൾ കണ്ടെത്താനും കഴിയണം. വിലയി ടിവുണ്ടാകുന്ന ഉൽപന്നത്തിന്റെ വിപണിയിലേക്കുള്ള വരവിനെ നിയന്ത്രിക്കാൻ കഴിയുന്ന രീതിയിൽ നമ്മുടെ ഉത്പാദനം ക്രമീ കരിക്കുവാൻ കർഷക കൂട്ടായ്മയിലൂടെ മാത്രമേ കഴിയൂ. അതി നുവേണ്ടിയുള്ള ഒരു ചെറിയ പരിശ്രമമാണ് കരിക്കിന് വേണ്ടി യുള്ള ശക്തമായ കാമ്പയിൻ. ഈ കാമ്പയിൻ നമ്മുടെ ഉത്പാ ദക സംഘങ്ങളും ഫെഡറേഷനുകളും ആത്മാർത്ഥമായി ഏറ്റെ ടുത്താൽ വരും വർഷത്തെ നാളികേര സീസൺ കർഷകരുടേ തായിരിക്കും; സംശയം വേണ്ട.

അടുത്ത രംഗം നീരയുടേതാണ്, പ്രത്യേകിച്ചും നാളികേര ത്തിന് വളരെയേറെ വിലയിടിവ് നേരിടുന്ന ഈ സാഹചര്യത്തിൽ. നമ്മുടെ സെക്രട്ടേറിയറ്റിനു മുമ്പിലുള്ള റീട്ടെയിൽ ഔട്ട്ലെറ്റിൽ ശ്രീലങ്കൻ നീര ധാരാളമായി വിൽക്കുന്നുണ്ട്. എന്തുകൊണ്ടാണ് കർഷകർക്ക് ഭേദപ്പെട്ട വരുമാനം ഉറപ്പ് വരുത്തുവാൻ ഉത്പാ ദക സംഘങ്ങൾ വഴി നീര ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നതിന് അനുമതി കൊടുക്കുവാൻ ഇനിയും വൈകുന്നത്? സ്വാഭാവികമായും കേര കർഷകരുടെ കൂട്ടായ്മകളുടെ കെട്ടുറപ്പു വർദ്ധിപ്പിക്കുക വഴി മാത്രമേ ഇക്കാര്യത്തിൽ അനുകൂലമായ നയത്തിനു വേണ്ടി സംസ്ഥാന ഗവൺമെന്റുകളെ പ്രേരിപ്പിക്കാൻ കഴിയൂ. സംസ്ഥാന ഗവൺമെന്റിന്റെ നയങ്ങൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്തിക്കൊണ്ട് കർഷ കരെ രക്ഷിക്കുന്നതിനുള്ള ഇടപെടൽ നടത്തുന്നതിനുള്ള ഊർജ്ജിതമായ ശ്രമം നമുക്ക് ഈ വിലയിടിവിന്റെ കാലഘട്ട ത്തിൽ നടത്താം. ഒരുപക്ഷേ, മികച്ച വിലയുള്ളപ്പോൾ ചിന്തി ക്കാൻ സാധിക്കാത്ത പല ഇടപെടലുകൾക്കുമുള്ള സാധ്യത, വിലയിടിവിന്റെ കഷ്ടപ്പാടിൽ നീറിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന കർഷകർക്ക് വേണ്ടി കണ്ടെത്താൻ നമുക്കു കഴിയണം. അതിനുള്ള ഒരു അവ സരമായിക്കൂടി ഇക്കാലയളവിനെ നമുക്ക് മാറ്റിയെടുക്കാൻ സാധി ക്കുമെന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കുകയാണ്.

ഓണാശംസകളോടെ,



ടി. കെ. ജോസ്
ചെയർമാൻ

വിപണിയിലെ അവതരണം വിപണിയിലെ വിജയം

ദീപ്തി നായർ എസ്

തെങ്ങും നാളികേരവും കേരളത്തിന്റെ സാംസ്ക്കാരിക പൈതൃകവുമായി ഇഴുകിച്ചേർന്നുകിടക്കുന്നു. തെങ്ങിനെ കൽപ്പവൃക്ഷമെന്നും, കേരളത്തെ കേരം തിങ്ങും നാടെന്നും സാഹിത്യത്തിൽ വിശേഷിപ്പിക്കുന്ന മലയാളി നാളികേരത്തിന്റെ അനന്ത സാദ്ധ്യതകൾ തനിക്കനുകൂലമായി മാറ്റുന്നതിൽ അമ്പേ പരാജയപ്പെട്ടു എന്ന് പറയാതെ വയ്യ. കേരം തിങ്ങും കേരളനാട് എന്ന ബഹുമതി താമസിയാതെ അയൽ സംസ്ഥാനമായ തമിഴ്നാടിന് കൈമാറേണ്ടി വരും. കാരണം മലയാളി പാരമ്പര്യത്തിന്റെ പേര് പറഞ്ഞ് ആർക്കോവേണ്ടി കേരകൃഷി നടത്തുമ്പോൾ തമിഴ്നാട്ടിൽ ശാസ്ത്രീയമായി കേരകൃഷി നടപ്പിലാക്കുന്നു. ഉത്പാദനക്ഷമത കേരളത്തിന്റെ ഇരട്ടിയും.

ലോകമാകെ ഒരു ഏകീകൃത വിപണിയായി മാറിയിരിക്കുന്ന ഈ കാലഘട്ടത്തിൽ ലോകവിപണിയിലെ മാറ്റങ്ങൾക്കനുസൃതമായി ഉത്പാദനമേഖലയിൽ ക്രമീകരണങ്ങൾ നടത്തുന്നതിന് നാം നിർബന്ധിതരായിരിക്കുകയാണ്. നാളികേരത്തിന്റെ കാര്യത്തിൽ ഈ മാറ്റത്തിന്റെ അനിവാര്യത വർദ്ധിക്കുന്നു. 2011 ന്റെ മദ്ധ്യത്തോടുകൂടിത്തന്നെ നാളികേരത്തിന്റെ വിലയിടിയുവാൻ തുടങ്ങി. 2012 ന്റെ ആരംഭത്തിൽ നാളികേരത്തിന്റേയും കൊപ്രയുടേയും വിലകൾ സർക്കാർ നിശ്ചയിച്ച താങ്ങുവിലയേക്കാളും കുറയുകയുണ്ടായി. എട്ടുമാസങ്ങൾക്കിപ്പുറവും വില വർദ്ധിച്ചിട്ടില്ല എന്നു മാത്രമല്ല, താങ്ങുവിലയ്ക്ക് കൊപ്ര സംഭരണം ഊർജ്ജിതമാവാത്തതുകാരണം കേരകർഷകർ പ്രതിസന്ധിയിലാണ്. ഈ പ്രതിസന്ധിക്ക് ശാശ്വത പരിഹാരമുണ്ടാകണമെങ്കിൽ കേരകർഷകരുടെ കാർഷിക വിപണന സമീപനങ്ങളിൽ മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തേണ്ടത് ആവശ്യമാണ്.

കേരളത്തിൽ കാർഷികോത്പാദനം പാരമ്പര്യമായി നടപ്പിലാക്കുന്നുവെന്നതൊഴിച്ചാൽ ഉത്പാദനം ഒരുകാലത്തും വിപണിയെ ലക്ഷ്യമാക്കിയുള്ളതായിരുന്നില്ല. വിപണിയുടെ ആവശ്യകതകൾ മനസ്സിലാക്കി ഉത്പാദനം ക്രമീകരിച്ചാൽ മാത്രമേ നമുക്ക് പിടിച്ച് നിൽക്കാനാകൂ. നാളികേരോൽപന്നങ്ങളുടെ വിപണനത്തിൽ ഇത്തരത്തിലുള്ള വിപണനതന്ത്രങ്ങൾ പ്രാവർത്തികമാക്കുന്നതിൽ നാം വളരെ പിന്നിലാണ്. ഉത്പാദിപ്പിച്ചാൽ മാത്രം പോര, ഉൽപന്നത്തിനെ ആഭ്യന്തര വിപണിയിലായാലും ലോകവിപണിയിലായും ഉപഭോക്താവിന് ആകർഷകമാകും വിധത്തിൽ അവതരിപ്പിച്ച് വിപണി കയ്യടക്കുന്നതിലെ മിടുക്കാണ് ഇന്ന് വിജയത്തിലേക്ക് നയിക്കുന്നത്. ഭക്ഷ്യവസ്തുക്കളുടെ മേഖലയിൽ ഇത്തരത്തിലുള്ള പല നൂതന വിപണന തന്ത്രങ്ങളും നം നിത്യജീവിതത്തിൽ കാണുന്നുണ്ട്. നാളികേരത്തിന്റെയും നാളികേരോൽപന്നങ്ങളുടെയും വിപണി പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിനും പുതിയ വിപണി കണ്ടെത്തുന്നതിനും ധാരാളം അവസരങ്ങൾ നിലവിലുണ്ട്. പാരമ്പര്യമായിത്തന്നെ നാളികേരത്തിന്റെ ഗുണമേന്മകളെ സംബന്ധിച്ച് കേരളീയർ ബോധവാന്മായിരുന്നെങ്കിലും, ആ ഗുണമേന്മകൾ വിപണിയിൽ ആധിപത്യം സ്ഥാപിക്കുന്നതിനുള്ള തന്ത്രങ്ങളാക്കി മാറ്റുന്നതിൽ നാം പിന്നിലായിരുന്നു. കേരകൃഷിയില്ലാത്ത അമേരിക്ക പോലുള്ള രാജ്യങ്ങളിൽപ്പോലും വിവിധ കമ്പനികൾ ഇതിന്റെ സാദ്ധ്യതകൾ മനസ്സിലാക്കിക്കൊണ്ട് ധാരാളം വിപണി പ്രോത്സാഹനമാർഗ്ഗങ്ങൾ നടപ്പിലാക്കിവരുന്നു. നാളികേരത്തിന്റെ വിപണനത്തിൽ, ഉപഭോക്താവിലേക്കെത്തി വിപണിയിൽ ആധിപത്യം സ്ഥാപിക്കുവാനുതകുന്ന ചില വിപണന തന്ത്രങ്ങളിലൂടെ നമുക്ക് കണ്ണോടിക്കാം.

വിപണനം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുവാൻ പ്രധാനമായും അടിസ്ഥാനമാക്കുന്ന ഘടകങ്ങൾ ഉൽപന്നത്തിന്റെ പ്രത്യേകത, ഉൽപന്നത്തിന്റെ വില, വിപണി പ്രോത്സാഹനം,

വിപണന പ്രദേശം, ഉൽപന്നത്തിന്റെ പാക്കേജിംഗ്, നാം ലക്ഷ്യമിടുന്ന ഉപഭോക്താക്കൾ എന്നിവയാണ്. ഇതിലേത് ഘടകത്തെയാണോ അടിസ്ഥാനമാക്കുന്നത് അതിനെ കേന്ദ്രീകരിച്ചായിരിക്കും വിപണന തന്ത്രം രൂപപ്പെടുത്തേണ്ടത്.

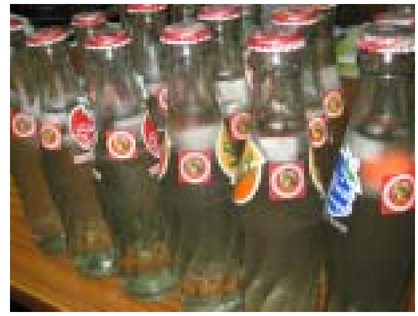
1) ജൈവഉൽപന്നം/ സർട്ടിഫൈഡ് ഉൽപന്നം: ഉപഭോക്താവ് ഏത് ഉൽപന്നത്തേയും സംശയദൃഷ്ട്യാ നോക്കിക്കാണുന്ന ഒരു ലോകമാണ് നമുക്ക് ചുറ്റുമുള്ളത്. കീടനാശിനികളും അവശിഷ്ടങ്ങളും എൻഡോസൾഫാനും അലുമിനിയം ഫോസ്ഫൈഡുമൊക്കെ ചർച്ചാ വിഷയങ്ങളാകുന്ന അവസരത്തിൽ, ഉത്പാദന രീതി അടിസ്ഥാനമാക്കി ഗുണമേന്മയുറപ്പാക്കുന്നത് ഉൽപന്നത്തെ വിപണിയിൽ ഉത്തമശ്രേണിയിലെത്തിക്കുന്നു. നമ്മുടെ നാട്ടിലും ലക്ഷദ്വീപിലും ആൻഡമാൻ നിക്കോബാർ ദ്വീപ് സമൂഹങ്ങളിലുമൊക്കെ പൂർണ്ണമായും ജൈവരീതിയിൽ കൃഷി ചെയ്യുന്ന തെങ്ങിൻ തോട്ടങ്ങൾ ധാരാളമുണ്ട്. ഒരു ഭാഗത്ത് കർഷകർ ജൈവ സർട്ടിഫിക്കേഷനെ സംബന്ധിച്ച് അജ്ഞരാണ്. അറിയാവുന്നവരാകട്ടെ ഇക്കാര്യത്തിൽ വിമുഖത കാണിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. സർട്ടിഫിക്കേഷൻ ലഭിച്ച ഉൽപന്നങ്ങളോ വേണ്ട രീതിയിൽ പ്രോത്സാഹിപ്പിച്ച് വിപണിയിൽ എത്തിക്കുന്നുമില്ല.

ജൈവ സർട്ടിഫിക്കേഷൻ നേടിയില്ലെങ്കിൽപോലും നല്ല കാർഷിക വൃത്തികളനുഷ്ഠിക്കുന്ന കർഷകർക്ക് ആ രീതിയിൽ തങ്ങളുടെ ഉൽപന്നങ്ങൾ വിപണിയിലെത്തിക്കാനാകും. ആഗോള വിപണിയിൽ "healthy grown" എന്ന ലേബലിൽ ഭൂമിക്കും, പ്രകൃതിക്കും, പക്ഷിമൃഗാദികൾക്കും ദോഷകരമല്ലാത്തവിധം, ആരോഗ്യകരമായ രീതിയിൽ ഉത്പാദിപ്പിച്ച ഉൽപന്നങ്ങൾ വിപണനം ചെയ്യുന്നുണ്ട്. ഇവയ്ക്ക് സാധാരണ ഉൽപന്നങ്ങളേക്കാളും ഉയർന്നവില (Premium Price) വിപണിയിൽ ലഭിക്കുന്നുണ്ട്. ജൈവരീതിയിൽ ഉത്പാദിപ്പിച്ച നാളികേരവും ഇളനീരും മാത്രമല്ല, അവയുടെ മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങളിലും ജൈവ സർട്ടിഫിക്കറ്റ് നൽകുന്നതിലൂടെ ഉൽപന്നത്തിന്റെ വിപണിയിലെ സ്വീകാര്യത വർദ്ധിക്കുന്നു. വിപണി പിടിച്ചടക്കുന്നതിനുള്ള ഒരു പ്രധാന തന്ത്രമായി മാറുന്നു.

2) പ്രകൃതിവിഭവം എന്ന പ്രത്യേകത: പ്രകൃത്യാ ലഭിക്കുന്ന, ആരോഗ്യദായകമായ, പോഷകസമ്പുഷ്ടമായ ഒരു പാനീയമാണ് ഇളനീരും തേങ്ങാവെള്ളവും. പ്രകൃതിയിൽ നിന്നും നേർപ്പിക്കാതെ, കലർപ്പില്ലാതെ, മായമില്ലാതെ ലഭിക്കുന്ന ഒരു പോഷക സമ്പുഷ്ടമായ പാനീയം എന്ന ലേബൽ മാത്രം മതി ഉപഭോക്താക്കളുടെ ഇടയിൽ ഇളനീരിന്റെ ഉപഭോഗം വർദ്ധിക്കുവാൻ. വഴിയോരങ്ങളിലും വിനോദ സഞ്ചാരകേന്ദ്രങ്ങളിലും ഇളനീരിന്റെ വിൽപ്പന കേരളത്തിലുടനീളം തകൃതിയായി നടക്കുന്നുണ്ട്. ഒരു ദാഹശമനി എന്നപേരിൽ മാത്രമാണ് ഈ വിൽപ്പന എന്നാൽ ഇളനീരിന് പ്രകൃത്യാ ലഭിക്കുന്ന, മായമില്ലാത്ത ഒരു പോഷകപാനീയമെന്ന പേരു നൽകിയാലോ? അത്തരത്തിലുള്ള വിപണി പ്രോത്സാഹനപ്രവർത്തനങ്ങളാണ് നാം ചിന്തിക്കേണ്ടത്. പ്രകൃതിയിൽ നിന്നും നേരിട്ട് ലഭിക്കുന്ന, തോട്ടത്തിലെ പുതുമയോടെ ഉപഭോക്താക്കളിലെത്തിക്കുന്ന ഇളനീരിന് ഉപഭോക്തൃ സ്വീകാര്യതയേറും.

പ്രകൃത്യാ ലഭിക്കുന്ന പാനീയമെന്ന രീതിയിൽ ഇളനീരിന്റെ പ്രോത്സാഹനം മുതിർന്നവരുടേയും മദ്ധ്യവയസ്ക്കരുടേയും ഇടയിൽ വിജയകരമാകും. എന്നാൽ യുവാക്കൾക്കും കുട്ടികൾക്കും വേണ്ടത് ഇന്ന് വിപണിയിൽ നിലവിലുള്ള കൃത്രിമ പാനീയങ്ങളോട് കിടപിടിക്കുന്ന ഒന്നാണ്. അവർക്കായി കാർബൺ ഡയോക്സൈഡ് നിറച്ച ഇളനീർ കോള വിപണിയിലെത്തിയിട്ടുണ്ട്.

ഇളനീരിന് രൂപഭാവം കൂടാതെ ഒരു മൂല്യവർദ്ധന കൂടിയായാലോ? അതും



മുതലമട നാളികേര ഉത്പാദക സംഘങ്ങളുടെ ഫെഡറേഷൻ തയ്യാറാക്കിയ കുപ്പിയിലാക്കിയ ഇളനീർ

വിപണിയിൽ സ്ഥാനം നേടിത്തരുന്നതിനുപകരിക്കും. മുതലമട ആസ്ഥാനമായുള്ള നാളികേരോത്പാദക സംഘങ്ങളുടെ ഫെഡറേഷൻ തങ്ങളുടെ ഇളനീരിൽ സംഘത്തിന്റെ സ്റ്റിക്കറൊട്ടിച്ചു. സ്റ്റിക്കറൊട്ടിച്ച ആപ്പിൾ ഗുണമേന്മയുള്ളതാകുന്നതുപോലെ സ്റ്റിക്കറൊട്ടിച്ച ഇളനീരും വിപണിയിൽ ശ്രദ്ധപിടിച്ചുപറ്റി. മാത്രമല്ല വിളവെടുത്ത് പത്ത് - പന്ത്രണ്ട് ദിവസം കഴിഞ്ഞ് നഗരങ്ങളിലെ വിപണികളിലെത്തുന്ന ഇളനീരിനെ താരതമ്യം ചെയ്യുമ്പോൾ ഈ ഇളനീരിന് വില കുറവും ഗുണമോ ഏറെയും.

ബംഗലുരുവിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന നേച്ചർ നെസ്റ്റ് ഇളനീർ പാർലറുകൾ

3) പുതിയ രുചി ഭേദങ്ങൾ: ഒരു ഉൽപന്നം തന്നെ വിവിധ രുചിഭേദങ്ങളിലവതരിപ്പിച്ച് വിപണിയിൽ സ്വീകാര്യത തേടുന്നത് വിപണനത്തിലെ മറ്റൊരു തന്ത്രമാണ്. കുട്ടികളുടെ ഇടയിൽ നാളികേര ചിപ്സിന്റെ വിവിധ രുചിഭേദങ്ങൾ ചലനങ്ങൾ സൃഷ്ടിക്കും. പരമ്പരാഗത രുചികളാണ് ഇന്ന് ലോകത്തിന് കൂടുതൽ പ്രിയം. സ്നാക്സ് ഭക്ഷണശ്രേണിയിൽ ശ്രദ്ധേയമായ 'കുർക്കുറേ' പോലുള്ള ബ്രാൻഡുകൾ പോലും തങ്ങളുടെ ഉൽപന്നങ്ങളിലെ രുചി ഭേദങ്ങൾക്ക് പരസ്യം ചെയ്യുന്നതിന് പകരം 'വീട്ടിലെ അതേ രുചി' അഥവാ ഗൃഹനിർമ്മിതമായ രുചികൾ എന്ന പേരിലാണ് ഇന്ന് വിപണിയിൽ ശ്രദ്ധ നേടാൻ ശ്രമിക്കുന്നത്. നാളികേര ചിപ്സിലും ഇളനീരിലുമൊക്കെ ഇഞ്ചി, നാരങ്ങ, തുളസി, പുതിന, ഏലയ്ക്ക തുടങ്ങി നാടൻ രുചികളുടെ ചേരുവകൾ ചേർക്കുന്നതിലൂടെ ഒരു നൂതന ലോകവിപണിയാണ് നമുക്ക് മുമ്പിൽ തുറക്കപ്പെടുന്നത്. "നേച്ചർ നെസ്റ്റ്" എന്ന പേരിൽ ബാംഗ്ലൂർ ആസ്ഥാനമായി ഗിരീഷ് എന്ന യുവാവ് തുടങ്ങിയ സ്ഥാപനം ഒരു മാതൃകയാണ്.

4) പോഷകമൂല്യം: ഭക്ഷ്യോൽപന്നങ്ങളിലെ പോഷകമൂല്യത്തെ സംബന്ധിച്ച് ഇന്നത്തെ തലമുറ ഉത്സുകരാണ്. നാളികേരവും ഇളനീരും പോഷകമൂലകങ്ങളാൽ സമൃദ്ധമാണ്. എന്നാൽ ഇതിന് വ്യാപകമായ പ്രചരണം നടത്തിയെങ്കിൽ മാത്രമേ ഉപഭോക്താവിലേക്കെത്തുകയുള്ളൂ. ഇളനീരിലെ മൂലകങ്ങളുടെ അളവ് വിപണിയിലുപയോഗിക്കാവുന്ന ഒരു പരസ്യവാചകമാണ്. നിർജ്ജലീകരണത്തിനെതിരെ

ഫലപ്രദമായ ഇളനീരിനെ ഒരു ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനിയുടെ ഉൽപന്നമായ Zico അവതരിപ്പിക്കുന്ന പ്രകൃത്യാ ലഭ്യമായ സ്പോർട്സ് ഡ്രിങ്കായിട്ടാണ്. വെളിച്ചെണ്ണയിലും വെർജിൻ കോക്കനട്ട് ഓയിലിലും മീഡിയൻ ചെയിൻ ഫാറ്റി ആസിഡുകളാണ് ഉള്ളത് എന്നതും അതിലെ പോഷകങ്ങളുടെ അളവും വിപണി പിടിച്ചെടുക്കുവാൻ പര്യാപ്തമാണ്. ഇന്ന് ആഗോളവിപണിയിലെത്തിക്കുന്ന എല്ലാ ഭക്ഷ്യഉൽപന്നങ്ങളുടേയും പുറത്ത് അവയിലെ പോഷകങ്ങളുടെ അളവ് നിർബന്ധമാണ്. ഇത്തരമൊരു സാഹചര്യത്തിൽ നമ്മുടെ ഉൽപന്നത്തിന്റെ ഏറ്റവും ശ്രദ്ധേയമായ പ്രത്യേകത നാം രേഖപ്പെടുത്തി ഉൽപന്നത്തെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുകയാണ് വേണ്ടത്.

5) ആരോഗ്യദായകം : നാളികേരത്തിന്റെ ഉൽപന്നങ്ങളെല്ലാം തന്നെ ആരോഗ്യദായകമാണ്. ഉദാഹരണത്തിന് ഇളനീരിലും തേങ്ങവെള്ളത്തിലും കൊഴുപ്പില്ല എന്നതു തന്നെ ഉപഭോക്താക്കളുടെ സ്വീകാര്യത വർദ്ധിപ്പിക്കും. ഇന്തോനേഷ്യ, ഫിലിപ്പീൻസ് രാജ്യങ്ങളിൽ തെങ്ങിൻ പൂങ്കുലയുടെ നീരിൽ നിന്നും സിറപ്പും പഞ്ചസാരയും തേനും ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നു. ശരീരത്തിലേക്ക് വളരെക്കുറഞ്ഞ തോതിൽ ആഗിരണം ചെയ്യപ്പെടുന്ന പഞ്ചസാരയാണിത്. അതുകൊണ്ട് തന്നെ പ്രമേഹരോഗികൾക്ക് ഇത് ഉപയോഗിക്കാവുന്നതാണ്.

വിപണനത്തിൽ ഒരു പ്രത്യേക വിഭാഗം ഉപഭോക്താക്കളെ കേന്ദ്രീകരിച്ച് വിപണി കയ്യിലെടുക്കാവുന്നതാണ്. ഇനി സാധാരണ പഞ്ചസാര കരിമ്പിൽ നിന്നും ഉണ്ടാക്കുമ്പോൾ എല്ലിൻ ചാരം ഉപയോഗിച്ചാണ് തൂവെള്ളനിറമാക്കുന്നു. തെങ്ങിന്റെ പൂക്കുലയിൽ നിന്നുള്ള പഞ്ചസാരയ്ക്ക് ഒരു "വെജിറ്റേറിയൻ ഉൽപന്നം" എന്ന പേരു കൂടി നൽകിയാലോ? വിപണി അറിഞ്ഞ്, നമ്മുടെ ഉൽപന്നത്തിന്റെ പ്രത്യേകതയറിഞ്ഞ്, പ്രചാരം കൊടുക്കേണ്ട ഗുണഗണങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കി, പ്രചരിപ്പിക്കേണ്ട ഉപഭോക്തൃസമൂഹത്തെ അറിഞ്ഞ് വിപണന തന്ത്രങ്ങൾ ആവിഷ്ക്കരിക്കുകയാണ് വേണ്ടത്.

അമേരിക്ക ആസ്ഥനമാക്കി പ്രവർത്തിക്കുന്ന "സോ ഡലീഷ്യസ് ഡയറി ഫ്രീ" എന്ന കമ്പനി മൃഗജന്യ പാലില്ലാതെ ഉണ്ടാക്കുന്ന ഐസ്ക്രീം എന്നാണ് തേങ്ങപ്പാലിൽ നിന്നുള്ള ഐസ്ക്രീമിനെ പരിചയപ്പെടുത്തിയത്. പാലും പാലുൽപന്നങ്ങളും ഒഴിവാക്കുന്ന ഉപഭോക്താവിന് തേങ്ങാപ്പാലിൽ നിന്നുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾ ആശ്വാസമേകി. നിത്യജീവിതത്തിൽ ഉപയോഗിക്കുന്ന, തേങ്ങയിൽ നിന്നുള്ള ബിവറേജസ് കൂടിയായപ്പോൾ വിപണി ഉറപ്പായി.

വെർജിൻ കോക്കനട്ട് ഓയിൽ എന്ന ഉൽപന്നത്തിന് രക്തത്തിലെ നല്ല കൊളസ്ട്രോളിന്റെ അളവ് വർദ്ധിപ്പിക്കുക എന്ന അറിവ് വിപണി കയ്യടക്കുന്നതിന് പ്രചരിപ്പിക്കാവുന്ന ഒരു മാർഗ്ഗമാണ്. അജിനോമോട്ടോ പോലുള്ള പദാർത്ഥങ്ങൾ അടങ്ങിയ സ്നാക്ഫുഡ് പ്രചാരത്തിലിരിക്കുന്ന നമ്മുടെ നാട്ടിൽ തികച്ചും പ്രകൃത്യാ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന നാളികേരചിപ്സും വിപണിയിൽ നാളെ മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തുന്ന ഉൽപന്നമാണ്.

6) ആകർഷകമായ വില: ഏതൊരു ഉൽപന്നത്തിനും ന്യായമായ ഒരു വിലയുണ്ട്. ആ വിലയിൽ കൂടുതലായാൽ ഒരു ശരാശരി ഉപഭോക്താവ് ഒന്നുകിൽ മറ്റൊരു സമാന ഉൽപന്നത്തിന്റെ പുറകെ പോകും. അല്ലെങ്കിൽ വാങ്ങുന്നതിൻെറ അളവ് കുറയ്ക്കും. ഉദാഹരണത്തിന് വെളിച്ചെണ്ണയുടെ വില വളരെയധികം കൂടിയാൽ ജനം മറ്റ് വില കുറഞ്ഞ എണ്ണകൾ വാങ്ങും. വെളിച്ചെണ്ണ തന്നെ വേണമെന്ന് ശഠിക്കുന്നവർ വാങ്ങുന്നതിന്റെ അളവ് കുറയ്ക്കും. വിൽക്കുന്നവരാണെങ്കിലോ വെളിച്ചെണ്ണയിൽ മായം ചേർത്ത് വിൽക്കും. ഉൽപന്നങ്ങളിൽ ഗുണനിലവാരം സംബന്ധിച്ച പ്രത്യേകതകൾ വരുത്തുന്നതനുസരിച്ച് മൂല്യം വർദ്ധിക്കുന്നു. മൂല്യ വർദ്ധനയ്ക്കനുസൃതമായ ഒരു വില മാത്രമേ നാം ഈടാക്കാവൂ. വിപണനത്തിൽ നാം ഏറ്റവും പ്രധാനമായി ചിന്തിക്കേണ്ടത് കുറച്ചുപേർ മാത്രം വാങ്ങുന്ന വില കൂടിയ ഉൽപന്നത്തിൻെറ ഉത്പാദകനാവണോ അതോ ലോകത്തെമ്പാടും ആവശ്യകതയുള്ള നാളെയുടെ ഉൽപന്നത്തിന്റെ ഉത്പാദകനാവണോ എന്നതാണ്.

7) ആകർഷണീയമായ വിപണന കേന്ദ്രങ്ങൾ: ഒരു ഉൽപന്നം ഉപഭോക്താവിന്റെ മുന്നിൽ ആകർഷണീയമായ രീതിയിൽ എങ്ങനെ അവതരിപ്പിക്കുന്നു എന്നതും അതിന്റെ വിപണന സാദ്ധ്യതകളെ ബാധിക്കുന്നു. ഉദാഹരണത്തിന് വഴിയോരത്തു നടത്തുന്ന ഇളനീരിന്റെ കച്ചവടം വൃത്തിയില്ലാത്ത, പൊടിപടലങ്ങൾ നിറഞ്ഞ സാഹചര്യങ്ങളിലാണ് നടക്കുന്നത്. ഉപയോഗിച്ചു കഴിഞ്ഞ കരിക്കിന്റെ അവശിഷ്ടങ്ങൾ കുന്നുകൂടി കിടക്കുന്നതും ഈച്ചയുടേയും മറ്റ് ജീവികളുടേയും സാന്നിദ്ധ്യവും സാഹചര്യങ്ങളെ കൂടുതൽ വൃത്തിഹീനമാക്കുന്നു. കുടുംബമായി പോയി കഴിക്കാൻ പലരും മടിക്കുന്നു. എന്നാൽ ഇതു

നേച്ചർ ഡ്രിങ്ക് ഔട്ട്ലെറ്റ്

തന്നെ ഒരു ചെറിയ, കെട്ടുറപ്പുള്ള, വിപണന സൗകര്യങ്ങളുള്ള ഒരു ഇളനീർപ്പന്തലായി രൂപാന്തരപ്പെട്ടാലോ? ഉപഭോക്താവിന് ഒരു കൗണ്ടറിലൂടെ ഇളനീർ വാങ്ങുവാനും അവിടെ വച്ച് തന്നെ കഴിച്ചിട്ട് അതിന്റെ അവശിഷ്ടങ്ങൾ കളയാനുമുള്ള സൗകര്യങ്ങൾ ഉണ്ടെങ്കിൽ കൂടുതൽ ജനങ്ങളെ ആകർഷിക്കുവാൻ സാധിക്കും. കൂടുതൽ മുതൽമുടക്ക് സാധ്യമാകുന്ന അവസരത്തിൽ ചെറിയ ഒരു സമൂഹത്തിന് ഇരുന്ന് ഇളനീർ കുടിക്കുവാനുള്ള അവസരങ്ങളും ഒരുക്കാം. അതിന് ഉപഭോക്താക്കളുടെയിടയിൽ ആസ്വാദ്യതയും സ്വീകാര്യതയും ഏറും. ഇങ്ങനെ വിപണന കേന്ദ്രത്തിന്റെ ആകർഷണീയതയും സൗകര്യങ്ങളും ഉപഭോക്താക്കളുടെ താൽപര്യം വർദ്ധിപ്പിക്കും. കൂടുതൽ സൗകര്യങ്ങൾ നൽകുന്നതനുസരിച്ച് കൂടുതൽ തുകയും ഉപഭോക്താക്കളിൽ നിന്ന് ഈടാക്കാവുന്നതാണ്. നാളികേര വികസന ബോർഡിന്റെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ ഇളനീർ പന്തലുകൾ സ്ഥാപിക്കുന്നത് പ്രോത്സാഹിപ്പിച്ചുവരുന്നു. ഒരേ മാതൃകയിൽ രാജ്യത്തുടനീളം പ്രധാനപ്പെട്ട ഹൈവേകളിലും പട്ടണങ്ങളിലും നഗരങ്ങളിലും ഒക്കെ ഇളനീർപ്പന്തലുകൾ സ്ഥാപിച്ച് ഇളനീരിന്റെ ഉപഭോഗം വർദ്ധിപ്പിക്കാമെന്ന് മാത്രമല്ല ശുചിത്വപൂർണ്ണവും, ഗൃഹാതുരത്വം ഉണർത്തുന്നതുമായ സാഹചര്യങ്ങളിൽ പോഷകസമ്പുഷ്ടമായ ഈ പാനീയം ജനങ്ങളിലേക്കെത്തിക്കുവാനും സാധിക്കും. ഇത്തരം പന്തലുകൾക്ക് ബോർഡ് പദ്ധതിയടിസ്ഥാനത്തിൽ 50 ശതമാനം സബ്സിഡി നൽകുന്നുണ്ട്. പരമാവധി 1.5 ലക്ഷം രൂപയാണ് സബ്സിഡി തുക. ആകർഷണീയവും ശുചിത്വപൂർണ്ണവുമായ സാഹചര്യങ്ങൾക്ക് വിപണനത്തിൽ ശ്രദ്ധേയമായ പങ്കാണുള്ളത്.

8) ആകർഷണീയമായ പായ്ക്കിംഗ്: നാളികേരത്തിൽ നിന്നുള്ള ഉൽപന്നങ്ങളെക്കുറിച്ചുള്ള അവബോധം തന്നെ പൊതുജനങ്ങളുടെയിടയിൽ കുറവാണ്. അപ്പോൾ പായ്ക്കിംഗ് കൂടി ആകർഷകമല്ലെങ്കിലോ? ഷോപ്പിംഗ് കോംപ്ലക്സുകളിൽ ആകർഷകമായ നിറങ്ങളിലും പായ്ക്കിംഗുകളിലും നിരത്തി വച്ചിരിക്കുന്ന ഉൽപന്നങ്ങളുടെയിടയിൽ നമ്മുടെ ഉൽപന്നം ഉപഭോക്താക്കളുടെ കണ്ണിൽപെടണമെങ്കിൽ ആകർഷണീയമായ പായ്ക്കിംഗ് അനിവാര്യമാണ്. പായ്ക്കിൽ നിർബന്ധമായും ഉൾപ്പെടുത്തേണ്ട വിവരങ്ങൾ കൂടാതെ നമ്മുടെ ഉൽപന്നത്തിന്റെ സവിശേഷതകളും കൂടിചേർക്കാവുന്നതാണ്. പായ്ക്കിംഗിൽ ഉൽപന്നത്തിന്റെ ഗുണമേന്മകൾ വിശദീകരിക്കാവുന്നതാണ്. ഉപഭോക്താവിന് ഏറ്റവും ആകർഷകമാവുന്ന സവിശേഷതകളായിരിക്കണം നാം രേഖപ്പെടുത്തേണ്ടത്. ഭാഗ്യവശാൽ സവിശേഷതകളാൽ സമൃദ്ധമാണ് കേരോൽപന്നങ്ങൾ.

പായ്ക്കിംഗ് ആകർഷകമാക്കുന്നതുപോലെ തന്നെ പായ്ക്കിംഗ് രീതിയ്ക്കും പ്രാധാന്യമുണ്ട്. ഉദാഹരണത്തിന് ഇളനീർ കുപ്പികളിലും, പെറ്റ് ബോട്ടിലിലും ടെട്രാ പായ്ക്കിലും കാനിലും പായ്ക്ക് ചെയ്യാവുന്നതാണ്. ഓരോ തരം പായ്ക്കിംഗിലും നമ്മുടെ മുതൽമുടക്കിലും വ്യത്യാസമുണ്ട്. അതിനോടൊപ്പം ഉപഭോക്താവിന്റെ സ്വീകാര്യതയിലും വ്യത്യാസമുണ്ട്. മാത്രവുമല്ല പായ്ക്കിംഗിനനുസരിച്ച് ഉൽപന്നത്തിന്റെ സൂക്ഷിപ്പുകാലത്തിലും വ്യത്യാസം വരും. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ഏത് വിപണിയാണോ നാം ലക്ഷ്യമിടുന്നത്, അതിനനുസരിച്ച് ഉൽപന്നത്തിന്റെ പായ്ക്കിംഗ് ക്രമീകരിക്കേണ്ടതാണ്.

9) മനസ്സിൽ തങ്ങി നിൽക്കുന്ന പരസ്യ വാചകങ്ങൾ: ഉൽപന്നത്തിന്റെ ഗുണനിലവാരം മെച്ചപ്പെട്ടതായാലും, പായ്ക്കിംഗ് നന്നായാലും, മനസ്സിൽ തങ്ങി നിൽക്കുന്ന ആകർഷകമായ പരസ്യ വാചകങ്ങൾ ഇല്ലെങ്കിൽ ചിലപ്പോൾ വിപണിയിൽ നിലനിൽക്കില്ല. പലപ്പോഴും പരസ്യംകൊണ്ട് മാത്രം വിപണിയിൽ പിടിച്ചു നിൽക്കുന്ന ഉൽപന്നങ്ങളുണ്ട്. വിവരസാങ്കേതിക വിദ്യ അത്യധികം പുരോഗമിച്ച ഈ കാലഘട്ടത്തിൽ ദൃശ്യശ്രവ്യമാർഗ്ഗങ്ങളിലൂടെയുള്ള പരസ്യം അനിവാര്യമായി മാറുന്നു. പരസ്യങ്ങൾ ഉൽപന്നത്തിന്റെ ഗുണനിലവാരം വിളിച്ചു പറയുന്നവയാകാം. ഇളനീർ

പായ്ക്കു ചെയ്തുള്ള വിവിധ ഉൽപന്നങ്ങൾ അമേരിക്കൻ വിപണികളിൽ ഉണ്ട്. ഒരു കമ്പനി ഇളനീർ മൂലകങ്ങളാൽ സമൃദ്ധമായതുകൊണ്ട് കായികതാരങ്ങൾക്ക് നല്ലതാണെന്ന് പറയുമ്പോൾ, മറ്റൊരാൾ ഇളനീർ പ്രകൃത്യാ ലഭിക്കുന്ന ഒരു പോഷക സമ്പുഷ്ടമായ പാനീയമാണെന്ന് പരസ്യപ്പെടുത്തുന്നു. മറ്റൊരു കമ്പനിയാകട്ടെ ഇളനീർ കുടിക്കുമ്പോഴുള്ള ഉന്മേഷത്തിനാണ് മുൻതൂക്കം കൊടുക്കുന്നത്. വിപണിയിലെ പ്രത്യേക വിഭാഗങ്ങളെ ലക്ഷ്യമാക്കിയാണ് ഈ പരസ്യവാചകങ്ങൾ രൂപപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നത്. ഇളനീർ എന്ന ഉൽപന്നത്തിനുള്ള സവിശേഷതകളാണ് ഇവിടെയെല്ലാം ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് എത്തിക്കുന്നത്.

10) ബ്രാൻഡിംഗ്: വിപണിയിലെ ഏതൊരു ഉൽപന്നത്തിനും ഇന്ന് പിടിച്ചുനിൽക്കണമെങ്കിൽ ഒരു 'ബ്രാൻഡ്' വേണം. ആ ഉൽപന്നത്തിന് തനതായ ഒരു പേര് നേടിക്കൊടുക്കാൻ ബ്രാൻഡിന് സാധിക്കുന്നു. ഉന്നതഗുണനിലവാരമുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾ ഒരു പ്രത്യേക ബ്രാൻഡിൽ വിപണിയിൽ ലഭ്യമാവുമ്പോൾ കുറഞ്ഞ സമയം കൊണ്ട് ബ്രാൻഡിലൂടെ ഉപഭോക്താവിന്റെ മനസ്സിൽ സ്ഥാനം നേടാൻ ഉൽപന്നത്തിനാവുന്നു. ഒരു ബ്രാൻഡ് ഉണ്ടാക്കി വിപണിയിൽ സ്ഥാനം നേടിയെടുക്കുക എന്നത് കഠിന ശ്രമത്തിലൂടെ മാത്രമേ സാധ്യമാവൂ. അതിലും കഠിനമാണ് ആ ബ്രാൻഡിന്റെ പേര് നിലനിർത്തുന്നത്. നമ്മുടെ ഉത്പാദനപ്രക്രിയകൾ കുറ്റമറ്റതും നിലവാരമുള്ളതുമാണെങ്കിൽ മാത്രമേ ഉൽപന്നത്തിന്റെ ഗുണനിലവാരം എല്ലായ്പ്പോഴും സ്ഥിരമായിരിക്കുകയുള്ളൂ. ബ്രാൻഡിനോടൊപ്പം തന്നെ കൂടുതൽ സവിശേഷതകളും ഇപ്പോൾ ഉൾക്കൊള്ളിക്കാറുണ്ട്. വെർജിൻ കോക്കനട്ട് ഓയിലും ആയുർവേദ കൂട്ടുകളടങ്ങിയ വെർജിൻ കോക്കനട്ട് ഓയിലും ഒക്കെ വിപണിയിലെ മാറ്റങ്ങൾക്കനുസൃതമായ വിപണന തന്ത്രങ്ങളിലൂടെ വന്ന ഉൽപന്നങ്ങളാണ്.

നാളികേര ഉത്പാദക സംഘങ്ങളും അവയുടെ ഫെഡറേഷനുകളും അതിലൂടെ ഉത്പാദക കമ്പനികളിലേക്കും നീങ്ങുന്ന നമുക്ക് ഉത്പാദക കമ്പനികളുടെ ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് ഒരു പൊതു ബ്രാൻഡ് ഉണ്ടാക്കുവാൻ സാധിക്കും. ആ പൊതു ബ്രാൻഡ് കേൾക്കുമ്പോൾ തന്നെ ഇത് കർഷകനേതൃത്വത്തിൽ ഉത്പാദിപ്പിക്കപ്പെടുന്ന ഒരു ഉൽപന്നമാണ് എന്ന വസ്തുത ജനമനസ്സിൽ വളർത്തിയെടുക്കാൻ സാധിച്ചാൽ അതുതന്നെ ആ ബ്രാൻഡിന്റെ സവിശേഷതയാകുന്നു.

11) മെച്ചപ്പെട്ട വിപണനശൃംഖലകൾ: നാളികേരം ചെറുകിട, നാമമാത്ര കർഷകരുടെ ഉൽപന്നമാണ് എന്നതുകൊണ്ടുതന്നെ, നാളികേരത്തിന്റെ വിപണനശൃംഖലയ്ക്ക് നീളമേറുന്നു. ഇടത്തട്ടുകാരും കമ്മീഷൻ ഏജന്റുമാരും മൊത്തക്കച്ചവടക്കാരും ചില്ലറക്കച്ചവടക്കാരും അടങ്ങുന്ന ഒരു നീണ്ട നിരതന്നെ കർഷകന്റെയും ഉപഭോക്താവിന്റെയുമിടയിൽ നിലകൊള്ളുന്നു. ഇതു കൊണ്ടുതന്നെ ഉപഭോക്തൃവിലയുടെ 30%ത്തിൽ താഴെ മാത്രമേ കർഷകനു ലഭിക്കുന്നുള്ളൂ. വിപണനശൃംഖല

യിലെ കണ്ണികളുടെ എണ്ണം കുറഞ്ഞാൽ തന്നെ ഉൽപന്നത്തിന്റെ വിപണനം മെച്ചപ്പെട്ടതാകുന്നു. നാളികേരത്തിന്റെ ഉത്പാദനം പ്രധാനമായും ദക്ഷിണേന്ത്യൻ സംസ്ഥാനങ്ങളിലാണ് നടക്കുന്നത്. എന്നാൽ വെളിച്ചെണ്ണ ഭക്ഷ്യാവശ്യങ്ങൾക്ക് ഉപയോഗിക്കുന്നതൊഴിച്ചാൽ ബാക്കി എല്ലാ നാളികേരോൽപന്നങ്ങളുടെയും ഉപഭോഗം വടക്കൻ സംസ്ഥാനങ്ങളിലാണ്. നമ്മുടെ നാട്ടിൽ നിന്നും തുച്ഛമായ വില നൽകി വാങ്ങുന്ന നാളികേരം വടക്കൻ സംസ്ഥാനങ്ങളിലെത്തിക്കുന്ന ഇടനിലക്കാർ വൻ ലാഭമാണ് കൊയ്യുന്നത്. നാളികേരോത്പാദക കമ്പനികൾ രൂപം പ്രാപിക്കുമ്പോൾ വിപണന ശൃംഖലകൾ ക്രമപ്പെടുത്തി നേരിട്ട് വടക്കേ ഇന്ത്യയിലേക്ക് ഉൽപന്നം കുറഞ്ഞ ചെലവിൽ കയറ്റി അയയ്ക്കുന്നതിനുള്ള ശ്രമങ്ങളാണ് ഉണ്ടാവേണ്ടത്. കാർഷിക ഉൽപന്നങ്ങൾ കയറ്റി അയക്കാൻ "കൈരളി ക്വീൻ" പോലെയുള്ള റെയിൽ മാർഗ്ഗങ്ങൾ സ്വീകരിക്കുന്നതു വഴി വിപണനശൃംഖലയുടെ നീളം കുറയുന്നു, കർഷകൻെറ കൈകളിലേക്ക് ഉപഭോക്തൃവിലയുടെ ഏറിയ പങ്ക് എത്തിക്കാനുമാകുന്നു. ഇത്തരം നൂതന വിപണന തന്ത്രങ്ങളാണ് ഇനിയുള്ള കാലങ്ങളിൽ നാം അനുവർത്തിക്കേണ്ടത്.

ഇന്നത്തെ ഉപഭോക്താക്കൾ ഭക്ഷണം വാങ്ങാനാണ് വരുന്നത്, കൃഷിയിടത്തിലെ ഉൽപന്നങ്ങൾ വാങ്ങാനല്ല. കൃഷിയിടങ്ങളിലുണ്ടാവുന്ന ഉൽപന്നങ്ങൾ രൂപഭേദം നടത്തി സംസ്കരിച്ച് വിവിധ ഭക്ഷണസാധനങ്ങളാക്കി മാറ്റുന്നതിലാണ് വിപണനത്തിലെ വിജയം. അത്തരത്തിലുള്ള രൂപമാറ്റങ്ങൾ അവലംബിക്കുമ്പോൾ നമുക്ക് പല രീതിയിൽ അത് നടത്താം-ഉൽപന്നത്തിനെ അതിന്റെ തനതുരൂപത്തിൽ തന്നെ, ആകർഷണീയമാക്കി വിപണനം നടത്താം, അല്ലെങ്കിൽ ചെറിയ രീതിയിലുള്ള പായ്ക്കിങ്ങിലൂടെ വിപണനം ചെയ്യാം. അതുമല്ലെങ്കിൽ മൊത്തത്തിൽ രൂപമാറ്റം വരുത്തി, സംസ്കരിച്ച് മറ്റൊരു ഉൽപന്നമാക്കി മാറ്റാം. ഇതിനോടൊപ്പം തന്നെ നമ്മുടെ ഉൽപന്നത്തെ മറ്റുള്ള സമാന ഉൽപന്നങ്ങളോടൊപ്പം നിർത്തുന്നതിൽ ഗുണനിലവാരം, പായ്ക്കിംഗ്, അവതരണം, പരസ്യം, വിപണന ശൃംഖല തുടങ്ങിയ മേഖലകളിൽ അതീവ ശ്രദ്ധ പുലർത്തുകയും വേണം.

നാളികേരത്തെയും നാളികേരോൽപന്നങ്ങളെയും വ്യത്യസ്തമായി ചിത്രീകരിച്ച്, സമൂഹത്തിനു മുന്നിൽ അവതരിപ്പിച്ച്, ഉപഭോക്താവിന്റെ വിശ്വാസം നേടിയെടുക്കുന്നതിൽ വിജയിച്ചാൽ മാത്രമേ ഈ ആഗോളവൽക്കരിക്കപ്പെട്ട വിപണിയിൽ പിടിച്ചു നിൽക്കാനാവൂ. അതിന് വ്യത്യസ്തമായി ചിന്തിക്കാനും, പുതുമയിലേക്ക് കുതിച്ചിറങ്ങാനുമുള്ള മനസ്സും, ധൈര്യവും, ഇച്ഛാശക്തിയും ഉണ്ടാവണം. സ്വപ്നം കാണുന്ന ഒരു മനസ്സുണ്ടാവണം, ആ സ്വപ്നം സാക്ഷാത്കരിക്കാനുള്ള പ്രയത്നം ഉണ്ടാവണം. ലോകത്തിൽ ജീവിത വിജയം നേടിയിട്ടുള്ളവരെ മൂന്നായി തരം തിരിക്കാം. - വിജയിച്ചവർ, നേട്ടങ്ങൾ കൊയ്തവർ, ചരിത്രം സൃഷ്ടിച്ചവർ. ചരിത്രം സൃഷ്ടിച്ചവരെ ലോകം എക്കാലവും ഓർക്കും. നൂതന ആശയങ്ങളിലൂടെ വ്യത്യസ്ത ചിന്താഗതികളിലൂടെ, സമീപനങ്ങളിലൂടെ വൈവിദ്ധ്യമാർന്ന കേരോൽപന്നങ്ങൾ ലോകസമൂഹത്തിന് മുൻപിൽ ആകർഷണീയമായി അവതരിപ്പിച്ച് ചരിത്രം സൃഷ്ടിക്കുന്നവരാകാൻ നമുക്ക് സ്വപ്നം കാണാം. അതിലേക്കായി ഒത്തൊരുമിച്ച് പ്രയത്നിക്കാം.

മാർക്കറ്റിംഗ് ഓഫീസർ,
നാളികേര വികസന ബോർഡ്, കൊച്ചി -11

നൂതനം ഈ കേരവിപണി

വിജയകുമാർ ഹള്ളിക്കേരി[1], ജി.എം. സിദ്ധരാമേശ്വര സ്വാമി[2]

തേങ്ങയുടെ വിലയിടിവിന് കാലപ്പഴക്കമേറെയുണ്ട്; കൊപ്ര, വെളിച്ചെണ്ണ ഉത്പാദനത്തിനൊപ്പം തന്നെ പഴക്കമുണ്ടാവാം. വെളിച്ചെണ്ണയിൽ നിന്ന് മാറി ചിന്തിച്ചാൽ തേങ്ങയുടെ വിലത്തകർച്ചയ്ക്ക് കടിഞ്ഞാണിടാമെന്ന് സർവ്വർക്കുമറിയാം. നമ്മുടെ വീട്ടുമുറ്റത്തെ തേങ്ങ, അതൊരു അലാവുദ്ദീന്റെ അത്ഭുത വിളക്കാണെന്ന് മനസ്സിലാക്കിയവർ, വഴി മാറി ചിന്തിച്ചവർ നമുക്ക് മുമ്പേ നടക്കുന്നു. ആ വഴികളിലൂടെ നമുക്കൊന്ന് നടന്നു നോക്കാം.

ആഹാരം ഔഷധമാകുന്നിവിടെ

ബംഗലുരു നഗരത്തിലെ 'നേച്ചർ നെസ്റ്റ്'. സസ്യ വിഭവങ്ങൾ ഇവിടെ ഇന്ദ്രജാലം ചമയ്ക്കുന്നു. പ്രകൃതിദത്തം, ആരോഗ്യദായകം, പോഷകസമ്പന്നം എന്നീ ലേബലുകളിൽ വിഭവങ്ങൾ അനവധിയാണ്. തേങ്ങയും ചക്കയും മാമ്പഴവും പേരയ്ക്കയും വാഴപ്പഴവും ഈന്തപ്പഴവും കശുവണ്ടിപ്പരിപ്പും ചെറുപയറും എല്ലാം, വർണ്ണഭംഗിയാർന്ന സ്വാദിഷ്ഠ വിഭവങ്ങളായി രൂപാന്തരം പ്രാപിക്കുന്നു. സംശുദ്ധവും പോഷകപ്രദവുമായ സസ്യജന്യ ഭക്ഷ്യപദാർത്ഥങ്ങൾക്ക് ആരോഗ്യപൂർണ്ണമായ ജീവിതത്തിലുള്ള പ്രഥമഗണനീയതെയെക്കുറിച്ച് ജനങ്ങൾക്കിടയിൽ പ്രത്യേകിച്ച് പുതുതലമുറയ്ക്കിടയിൽ വർദ്ധിച്ചു വരുന്ന അവബോധം ഉൾക്കൊണ്ട്, അതിന്റെ വിപണന സാധ്യതകൾ മനസ്സിലാക്കി, പ്രവർത്തിച്ച് വിജയം കൊയ്യുകയാണ് നേച്ചർ ഡ്രിങ്ക് റീട്ടെയിൽ (ഇന്ത്യ) പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡിന്റെ സാരഥി ടി.സി. ഗിരീഷ് എന്ന യുവസംരംഭകൻ.

പ്രകൃതിദത്തവും പ്രകൃതിതന്നെ ഏറ്റവും സുരക്ഷിതമായി പായ്ക്ക് ചെയ്ത് സൂക്ഷിച്ചിട്ടുള്ളതുമായ പോഷക, ഔഷധ ഗുണങ്ങളാൽ സമ്പുഷ്ടമായ രുചികരമായ പാനീയം, നമ്മുടെ ഇളനീർ, കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ ആയാസകരമെന്നതിനാലും സ്വസ്ഥമായി അകത്താക്കാൻ സൗകര്യപ്രദമായിടം ലഭ്യമാകാത്തതിനാലും പലപ്പോഴും പാനീയ വിപണിയിൽ പിന്തള്ളപ്പെടുന്നു. ഇതിനൊരു മറുപടിയാണ് നേച്ചർ ഡ്രിങ്കിന്റെ നേച്ചർ നെസ്റ്റ് ഔട്ട്ലെറ്റുകൾ.

നേച്ചർ നെസ്റ്റിലെ ആഡംബരപൂർണ്ണമായ അന്തരീക്ഷത്തിൽ ആകർഷകമായി സജ്ജീകരിച്ച, സൗകര്യപ്രദമായ അകത്തളത്തിൽ പുതുമയാർന്ന കരിക്കിൻവെള്ളം പതിനെട്ട് വ്യത്യസ്ത രുചികളിൽ ആസ്വദിക്കാം! 'ഭക്ഷണം ഔഷധമാക്കൂ, അതല്ലെങ്കിൽ ഔഷധം തന്നെ ഭക്ഷണമാകും' എന്ന മുദ്രാവാക്യത്തോടെ നേച്ചർ ഡ്രിങ്ക് ബ്രാൻഡിൽ കരിക്കിൻ വെള്ളവും അനുബന്ധ ഉൽപന്നങ്ങളും ആരോഗ്യപൂർണ്ണമായ ജീവിതത്തിനായി അവതരിപ്പിക്കുകയാണിവിടെ. മിന്റ് (പൂതിന), ഇഞ്ചി, ഏലയ്ക്ക, ജീരകം, നാരങ്ങ, തുളസി, ഓറഞ്ച്, പീച്ച്, ചക്ക, മുന്തിരി തുടങ്ങി അനവധി രുചിഭേദങ്ങളിൽ പ്രകൃതിദത്ത ഗുണങ്ങൾക്കും പുതുമയ്ക്കും വ്യതിയാനമൊന്നും വരുത്താതെ തനിമയോടെ വിളമ്പുന്ന പാനീയങ്ങളും വിഭവങ്ങളും, വിശ്രമവേളകളും ആഘോഷ വേളകളും ആഹ്ലാദതിമിർപ്പുകളും പ്രിയനിമിഷങ്ങളും സമ്പന്നമാക്കുന്നു. ഏത് വിഭാഗത്തിൽപ്പെട്ട ഉപഭോക്താവിനേയും സംതൃപ്തനാക്കുന്ന മായാജാലമുണ്ടിവിടെ. ഇളനീർ ഐസ്ക്രീമുകളും നേച്ചർ നെസ്റ്റിന്റെ വിഭവ ശ്രേണിക്ക് മാറ്റുകൂട്ടുന്നു. മൃഗജന്യ പാലുൽപന്നങ്ങൾക്കെതിരെ വളർന്നു വരുന്ന വിയോജിപ്പുകൾ തേങ്ങാപ്പാലിന്റെ സ്വീകാര്യത വർദ്ധിപ്പിക്കുകയാണ്.

ഇളനീർ ഉൽപന്നങ്ങൾക്കു പുറമെ, ഫ്രൂട്ട് സലാഡുകൾ, പച്ചക്കറി സലാഡുകൾ, മുളപ്പിച്ച ധാന്യങ്ങൾ, പയറു വർഗ്ഗങ്ങൾ, പച്ചക്കറി സൂപ്പുകൾ, ഫ്രൂട്ട് – വെജിറ്റബിൾ ഐസ്ക്രീമുകൾ എന്നിവയുടെ ഒരു വൻ നിര തന്നെ തയ്യാറാക്കി വിളമ്പുകയാണ് നേച്ചർ നെസ്റ്റ് ബ്രാൻഡിൽ. നമ്മുടെ രാജ്യത്തെ കേരകർഷകർക്കും പഴം, പച്ചക്കറി കർഷകർക്കും ഉൽപന്ന വിപണനത്തിന് ഒരു വേദിയൊരുക്കുകയും ചെയ്യുന്നു ഗിരീഷ് തന്റെ സംരംഭം മുഖേന. മാത്രമല്ല, ലഘു ആരോഗ്യപ്രശ്നങ്ങൾക്ക് പ്രകൃതി ചികിത്സയും ഔഷധവുമാകുന്നു നേച്ചർ നെസ്റ്റിലെ വിഭവങ്ങൾ. തന്റെ വിഭവങ്ങൾക്ക് മാസ്മരികശക്തിയുണ്ടെന്ന് ഗിരീഷ് വിശ്വസിക്കുന്നു. അവ കഴി

നേച്ചർ നെസ്റ്റ് സ്റ്റാൾ

ക്കുന്നവർ സ്ഥിരമായി കഴിച്ചു കൊണ്ടേയിരിക്കും. ഉപഭോക്താക്കൾ താനേ നിലനിൽക്കുകയും വർദ്ധിക്കുകയും ചെയ്യും. ജനസംഖ്യ വളരുന്നതിനൊപ്പം ഉപഭോക്താക്കളും വർദ്ധിക്കും. മദ്ധ്യാഹ്ന നേരത്ത് ബർഗറും പിസയും കഴിക്കുന്നതിനു പകരം 300 ഗ്രാം ചെറുപയർ മുളപ്പിച്ചതും ഒരു കരിക്കിൻ വെള്ളവുമായാലോ? വിശപ്പു മാറുന്നു, പോഷകഗുണങ്ങൾ ലഭിക്കുന്നു, ആരോഗ്യവും പരിപാലിക്കപ്പെടുന്നു.

നേച്ചർ നെസ്റ്റിന് ബംഗലുരു നഗരത്തിൽ 4 ഔട്ട്ലെറ്റുകളാണുള്ളത്, ജയനഗറിലും രാജാജി നഗറിലും ജെ.പി. നഗറിലും മല്ലേശ്വരത്തും ഇവ പ്രവർത്തിക്കുന്നു. നഗരത്തിൽ തന്നെ ഇരുപത്തഞ്ചിലേറെ ഔട്ട്ലെറ്റുകൾ ആരംഭിക്കുവാൻ ഗിരീഷ് ലക്ഷ്യമിടുന്നു. പാർപ്പിട-വാണിജ്യ മേഖലകൾ, ഐ.ടി. പാർക്കുകൾ, ടെക്ക് പാർക്കുകൾ, ഷോപ്പിംഗ് മാളുകൾ, ആശുപത്രികൾ, വിമാനത്താവളങ്ങൾ, റെയിൽവേ സ്റ്റേഷനുകൾ, ബസ് സ്റ്റേഷനുകൾ, അമ്യൂസ്മെന്റ് പാർക്കുകൾ, മൾട്ടിപ്ലെക്സ് തിയേറ്ററുകൾ, സ്കൂൾ-കോളേജ് കാമ്പസുകൾ തുടങ്ങിയവ കേന്ദ്രീകരിച്ച് പ്രവർത്തിക്കാനാണ് നേച്ചർ ഡ്രിങ്ക് ലക്ഷ്യമിടുന്നത്. രാജ്യത്തെമ്പാടും ചില്ലറ വ്യാപാര ശൃംഖലകളുള്ള നിരവധി കോർപ്പറേറ്റ് ബന്ധങ്ങൾ നേച്ചർ ഡ്രിങ്ക് സ്ഥാപിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഇവയിൽ രാജ്യത്തൊട്ടാകെ ബിഗ് ബസാറുകളുള്ള ഫ്യൂച്ചർ ഗ്രൂപ്പ്, ടോട്ടൽ മാൾ, റിലയൻസ് മാൾ, മെട്രോ ക്യാഷ് ആന്റ് ക്യാരി എന്നിവ ഉൾപ്പെടുന്നു. അഞ്ച് ബിഗ് ബസാറുകളിലായി 5 കിയോസ്ക്കുകൾ തുറന്നിട്ടുണ്ട്. ബംഗലുരുവിൽ ഇരുപത്തഞ്ചിലധികം കിയോസ്കുകൾ തുറക്കുവാൻ ലക്ഷ്യമിടുകയാണ് നേച്ചർ ഡ്രിങ്ക്.

രാജ്യത്തൊട്ടാകെ വിപണനം വ്യാപിപ്പിക്കുന്നതിനാവശ്യമായ ഒരു കോടി രൂപ ഫ്രാഞ്ചൈസികളിലൂടെ സമാഹരിക്കുവാനാണ് കമ്പനി ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. വിപണിയിൽ 75ശതമാനത്തോളം കോർപ്പറേറ്റ് മേഖലയിലും ബാക്കി പൊതുവിപണിയിലെ ഔട്ട്ലെറ്റുകളിലൂടെയും കണ്ടെത്താനാണ് നേച്ചർ ഡ്രിങ്ക് ലക്ഷ്യമിടുന്നത്. ബംഗലുരുവിൽ ഉടനീളം അടുത്ത ഒരു വർഷത്തിനുള്ളിൽ വേരുറപ്പിക്കുവാൻ ലക്ഷ്യമിടുന്ന നേച്ചർ ഡ്രിങ്ക് വരുന്ന 5 വർഷങ്ങൾക്കുള്ളിൽ രാജ്യത്തൊട്ടാകെ സ്ഥാനമുറപ്പിക്കാനാണ് പദ്ധതിയിടുന്നത്. നേച്ചർ നെസ്റ്റിന്റെ എല്ലാ കോർപ്പറേറ്റ് ഔട്ട്ലെറ്റുകളിലും 'ഡബ്ബാവാല' ആശയം അവലംബിക്കുവാനും ഉദ്ദേശ്യമുണ്ട്. ഇതുവഴി ഞൊടിയിടയിൽ തയ്യാറാക്കി വിഭവങ്ങൾ നൽകുന്നതിനാൽ തനിമയും പുതുമയും നിലനിർത്താൻ കഴിയും.

കർഷകരിൽ നിന്ന് നേരിട്ടാണ് കമ്പനി പച്ചക്കറികൾ, ഫലവർഗ്ഗങ്ങൾ, ഇളനീർ തുടങ്ങിയവ വാങ്ങുന്നത്. ഇടനിലക്കാരുടെ അഭാവത്തിൽ കർഷകർക്ക് മെച്ചപ്പെട്ട വില ലഭിക്കുന്നതിനാൽ കർഷകർ സന്തോഷവാന്മാരാണ് എന്ന് ഗിരീഷ് പറയുന്നു. ഇന്ത്യൻ കർഷകന് സുസ്ഥിരമായ വൻ ചില്ലറ വിപണി നൽകുകയാണ് ലക്ഷ്യം. അതുവഴി കർഷകരുടെ ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് ലാഭകരവും ആദായകരവുമായ വരുമാനം ലഭ്യമാക്കുകയും ചെയ്യാം.

ഉപഭോക്താക്കളുടെ സംതൃപ്തിയാണ് ആത്യന്തിക ലക്ഷ്യമെന്നും ഗിരീഷ് പറഞ്ഞു. ആവേശപൂർണ്ണമായ പ്രതികരണമാണ് ഉപഭോക്താക്കളിൽ നിന്ന് ലഭിക്കുന്നത്. ഉപഭോക്താക്കളുടെ രുചിക്കിണങ്ങിയ വൈവിധ്യമാർന്ന സ്വാദുകളിൽ പ്രകൃതിദത്തവും ഗുണമേന്മയുള്ളതുമായ പാനീയങ്ങളും വിഭവങ്ങളും നൽകുകയാണ് നേച്ചർഡ്രിങ്ക്. എല്ലാ മനുഷ്യർക്കും അവരവരുടെ ആരോഗ്യവും സൗന്ദര്യവും സംരക്ഷിക്കണമെന്ന് ആഗ്രഹമുണ്ട്. പക്ഷേ ജീവിത തിരക്കുകൾക്കിടയിൽ ഇവയിൽ ശ്രദ്ധിക്കാൻ സാധിക്കുന്നില്ല. ഈ അവസരം മുതലെടുത്ത് ഉപഭോക്താവിന് ആരോഗ്യ-സൗന്ദര്യ സംരക്ഷണത്തിനുള്ള വാതായനങ്ങൾ പ്രകൃതിദത്ത ആഹാരങ്ങളും ഭക്ഷണങ്ങളും ശീലമാക്കാൻ സഹായിക്കുന്നതിലൂടെ തുറന്നു നൽകുന്നു.

കരിക്ക് വെട്ടാനും തുറക്കാനും നേച്ചർ ഡ്രിങ്ക് തന്നെ രൂപകൽപന ചെയ്ത മെഷീനുകളാണ് കിയോസ്ക്കുകളിൽ ഉപയോഗിക്കുന്നത്. സ്വന്തം രജിസ്റ്റേർഡ് ഓഫീസിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന നേച്ചർ ഡ്രിങ്കിൽ ഉപഭോക്താവിന്റെ ദൈനംദിന താൽപര്യങ്ങൾ പഠിക്കുന്നതിനായി പ്രത്യേക ഗവേഷണ-വികസന (R&D) വിഭാഗവും പ്രവർത്തനനിരതമാണ്.

നേച്ചർ ഡ്രിങ്കിന്റെ ഭാവി പരിപാടികളിൽ വാണിജ്യ, പാർപ്പിട സമുച്ചയങ്ങളിലും ഷോപ്പിംഗ് മാളുകളിലെ ഫുഡ് കോർട്ടുകളിലും ഔട്ട്ലെറ്റുകൾ തുടങ്ങുവാനും ഗാർഡനുകൾ, സ്കൂളുകൾ, അമ്യൂസ്മെന്റ് പാർക്കുകൾ, ജനസാന്ദ്രതയേറിയ പൊതുസ്ഥലങ്ങൾ എന്നിവിടങ്ങളിൽ മൊബൈൽ ഔട്ട്ലെറ്റുകളോ കിയോസ്കുകളോ തുടങ്ങുവാനും റെയിൽവേ സ്റ്റേഷൻ, ബസ് സ്റ്റേഷൻ, വിമാനത്താവളങ്ങൾ തുടങ്ങിയയിടങ്ങളിൽ ഔട്ട്ലെറ്റുകളോ കിയോസ്കുകളോ തുടങ്ങുവാനും ഐ.ടി. പാർക്കുകളിലും ബിസിനസ്സ് പാർക്കുകളിലും പ്രത്യേക സാമ്പത്തിക മേഖല (SEZ)കളിലും കോർപ്പറേറ്റ് ബന്ധങ്ങളുണ്ടാക്കുവാനും വിവാഹം അടക്കമുള്ള ആഘോഷവേളകളിൽ വിഭവങ്ങൾ നൽകുവാനും ഹോട്ടലുകൾ, റിസോർട്ടുകൾ എന്നിവ മുഖേന ഓൺലൈൻ ആയോ എസ്എംഎസ് വഴിയോ ഫോണിൽകൂടെയോ ഓർഡറുകൾ ഏറ്റെടുത്ത് ചില്ലറ വിൽപന നടത്തുവാനും ഉള്ള ലക്ഷ്യങ്ങൾ ഉൾപ്പെടുന്നു.

നേച്ചർ ഡ്രിങ്ക് റീട്ടെയിൽ (ഇന്ത്യ) പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ്

www.naturedrink.in / www.naturenest.in

ഈമെയിൽ: girish.tc@nature drink.in, info@nature.drink.in

ഫോൺ: 9886040894 / 080- 42351730

അനിതരമീ നാളികേരം

തെങ്ങുമനയിലേയ്ക്ക് വരൂ. ഇവിടെ തേങ്ങയെ വിവിധ രൂപങ്ങളിൽ, ഭാവങ്ങളിൽ നമുക്ക് ദർശിക്കാം. ഇവിടെ സകലതും തേങ്ങമയമാണ്. മുളച്ച തേങ്ങ പോലും ഇവിടെ ആഡംബര വിഭവമാകുന്നു. മുളച്ച തേങ്ങയിലെ പൊങ്ങ് കോക്കനട്ട് ആപ്പിൾ ആയി മെനുവിൽ സ്ഥാനം പിടിച്ചിരിക്കുന്നു. ഒരു പൊങ്ങിനോ വില 20 രൂപ മാത്രം.

ഇന്ത്യയിലെ തന്ന ആദ്യത്തെ കോക്കനട്ട് പബ് ആണ് തെങ്ങുമന. കർണ്ണാടകയിലെ തിപ്തൂർ സ്വദേശികളായ വിനോദിന്റേയും പത്നി അനിതയുടേയും സൃഷ്ടിയാണ് രാജാജിനഗറിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന തെങ്ങുമന. തേങ്ങയുടെ പോഷക, ഔഷധ ഗുണങ്ങൾ പ്രകീർത്തിച്ചുകൊണ്ട് ഓരോ വിഭവവും അവതരിപ്പിക്കുന്നു എന്നതാണ് പ്രത്യേകത, അതും ന്യായവിലയ്ക്ക്. ഇവിടെ നിന്ന് വാങ്ങുന്ന ഏതൊരുൽപന്നവും പൂർണ്ണമായും ഉപഭോക്താവിനോട് നീതി പുലർത്തുന്നു എന്നവർ അവകാശപ്പെടുന്നു. കാരണം കേര കർഷകരെ അവിടെത്തന്നെ അവർക്ക് മുഖദാവിൽ കാണാം. കർഷകരിൽ നിന്ന് നേരിട്ടാണ് ഇളനീരാകട്ടെ, തേങ്ങയാകട്ടെ വാങ്ങുന്നത്.

കേവലം ഒരു ഇടത്തരം കർഷക കുടുംബത്തിലെ ബിരുദധാരിയായ ഭർത്താവും സ്കൂൾ തലം വരെ മാത്രം വിദ്യാഭ്യാസമുള്ള ഭാര്യയും ചമയ്ക്കുന്ന വിപ്ലവകരമായ ഈ വിപണനശൈലി ആർക്കും സ്വായത്തമാക്കാവുന്നതല്ലേ. 'നമ്മുടെ ആരോഗ്യം, നമ്മുടെ ആഹാരമാണ്, അത് പരിസ്ഥിതിയോട് നീതി പുലർത്തുന്നതാകട്ടെ', എന്നതാണിവരുടെ മുദ്രാവാക്യം; 'പോഷണം' ആണ് പ്രവർത്തന മന്ത്രം.

നാളികേര പ്രേമികൾക്കായി ഉൽപന്നങ്ങളുടെ വൻ നിര തന്നെ തെങ്ങുമന കാഴ്ച വെയ്ക്കുന്നു. കോക്കനട്ട് ആപ്പിളിന് പുറമെ, കോക്കനട്ട് ആപ്പിൾ ഷേയ്ക്ക്, വിവിധ രുചികളിൽ തേങ്ങാപ്പാൽ ഐസ്ക്രീം, കോക്കനട്ട് ജെല്ലി, ഇളനീർ ലസ്സി, തേങ്ങ ചിപ്സ്, തേങ്ങ സൂഫ്ളേ, തേങ്ങ ബർഫി, കോക്കനട്ട് റോൾ, കോക്കനട്ട് പാനിപൂരി, തണുപ്പിച്ച കരിക്ക്, തിപ്തൂർ കൊപ്ര, വെർജിൻ വെളിച്ചെണ്ണ, തൂൾ തേങ്ങ, തേങ്ങാപ്പാൽപ്പൊടി എന്നിവയും ജൈവ നാളികേരവും തെങ്ങുമനയിൽ നിങ്ങൾക്ക് ലഭിക്കും.

വിനോദ് തന്നെ രൂപകൽപന ചെയ്ത മെഷീൻ കൊണ്ടാണ് കരിക്ക് പൊട്ടിച്ച് തണുത്ത കരിക്കിൻ വെള്ളം തെങ്ങുമനയിൽ നൽകുന്നത്. കരിക്ക് തുളയ്ക്കുന്നതിനുള്ള 'ഓപ്പണറും' വിനോദിന്റെ കണ്ടുപിടുത്തം തന്നെ. മുളച്ചതേങ്ങയിൽ നിന്ന് പൊങ്ങ് പുറത്തെടുക്കുന്നതിനുള്ള മെഷീനും വിനോദ് വികസിപ്പിച്ചെടുത്തിട്ടുണ്ട്.

തെങ്ങുമനയിലെ വിഭവങ്ങളെല്ലാം അനിതയുടെ മാനസശിശുക്കളാണ്. സ്വന്തം തയ്യാറിപ്പുകളും മറ്റിടങ്ങളിൽ നിന്ന് സ്വായത്തമാക്കിയവയും അനിത പരീക്ഷിച്ച് വിജയം കണ്ടെത്തിയിരിക്കുന്നു.

തെങ്ങിൻ പൂക്കുല ചെത്തിയെടുക്കുന്ന നീരയും തെങ്ങുമനയുടെ പ്രധാന വിഭവങ്ങളിലൊന്നാണ്. വിറ്റാമിൻ ബി കോംപ്ലക്സിന്റേയും വിറ്റാമിൻ സിയുടേയും 17 അമിനോ അമ്ലങ്ങളുടേയും പൊട്ടാസ്യത്തിന്റേയും സമൃദ്ധ സ്രോതസായ നീര വെറുമൊരു ദാഹശമനി മാത്രമല്ല ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും മികച്ച ആരോഗ്യ പാനീയങ്ങളിലൊന്നായാണ് തെങ്ങുമനയിൽ അവതരിക്കുന്നത്.

വിനോദിന്റെ അഭിപ്രായത്തിൽ "ബംഗലൂരുകാർ ഫാഷനബിൾ മാത്രമല്ല, ആരോഗ്യ സംരക്ഷണത്തെക്കുറിച്ച് വളരെയേറെ ബോധവാൻമാരുമാണ്. ഏറെക്കുറെ എല്ലാവരും തന്നെ തേങ്ങയുടെ പോഷകമൂല്യത്തെക്കുറിച്ച് അറിവുള്ളവരാണ്. ഞങ്ങൾ ബംഗലൂരുകാരുടെ നന്മയ്ക്കായി പ്രവർത്തിക്കാൻ മുന്നിട്ടിറങ്ങുകയാണ്."

"എല്ലാ ഉൽപന്നങ്ങളും ജൈവകൃഷിയിലൂടെ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നവയാണ്. യാതൊരു വിധത്തിലുള്ള രാസ കീടനാശിനികളോ രാസവളങ്ങളോ ഇവയിൽ ഉപയോഗിക്കുന്നതേയില്ല", വിനോദ് പറഞ്ഞുനിർത്തി.

നിരവധി പ്രദർശനങ്ങളിലും മേളകളിലും പങ്കെടുത്ത്, ജനങ്ങൾക്കിടയിൽ തെങ്ങുമന ഉൽപന്നങ്ങളെക്കുറിച്ച് അവബോധം സൃഷ്ടിക്കുവാൻ ഇവർ ശ്രമിക്കുന്നുണ്ട്. ഇന്ത്യൻ കാർഷിക ഗവേഷണ കൗൺസിൽ ഡൽഹിയിൽ സംഘടിപ്പിച്ച മേളയിൽ കേന്ദ്രകൃഷി മന്ത്രി ശ്രീ. ശരദ് പവാർ തെങ്ങുമനയുടെ സ്റ്റാൾ സന്ദർശിച്ച് ഉൽപന്നങ്ങൾ ആസ്വദിക്കുകയും അഭിനന്ദിക്കുകയും ചെയ്തത് ഇവർ സാഭിമാനം സ്മരിക്കുന്നു.

കർണ്ണാടക സംസ്ഥാനത്തിലുടനീളം ഔട്ട്‌ലെറ്റുകൾ തുടങ്ങുന്നതിനുള്ള ഭാവി പരിപാടികളുമായി ഇവർ നാളികേര വികസന ബോർഡിനെ സമീപിച്ചിട്ടുണ്ട്. ബോർഡിന്റെ നാളികേര ടെക്നോളജി മിഷന് കീഴിൽ ഉൾപ്പെടുത്തി സഹായം ലഭ്യമായാൽ തെങ്ങുമന ഉയരങ്ങൾ കീഴടക്കുമെന്നിവർ വിശ്വസിക്കുന്നു.

തെങ്ങുമന, മൊബൈൽ: 9972556749

തെങ്ങുമന

1. ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടർ; 2. സീനിയർ ടെക്നിക്കൽ ആഫീസർ, റീജിയണൽ ആഫീസ്, നാളികേര വികസന ബോർഡ്, ബംഗലൂരു

വൈറ്റില മൊബിലിറ്റി ഹബ്ബിലെ ഇളനീർ പന്തൽ

കർഷക കൂട്ടായ്മയിൽ ഇളനീർപന്തൽ

ദീപ്തി നായർ എസ്

നാളികേരത്തിന്റെ വിലയിടിവാണല്ലോ ഇന്ന് എവിടെയും ചർച്ചാവിഷയം. കേര കർഷകരെ സാമ്പത്തിക ബാദ്ധ്യതയിലേക്ക് തള്ളിവിടുന്ന തരത്തിൽ നാളികേരത്തിന്റെ വിലയിടിഞ്ഞിരിക്കുകയാണ്. കേരവൃക്ഷത്തിൽ നിന്ന് ബഹുവിധ ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് സാദ്ധ്യതയുണ്ടെങ്കിലും മലയാളിയുടെ മനസ്സിൽ ഇന്നും നാളികേരവും കൊപ്രയും എണ്ണയും മാത്രം. ഏത് സീസണിലും നാളികേരത്തിന് ലഭിക്കുന്ന വിലയുടെ ഇരട്ടിവില ഇളനീരിന് ലഭിക്കാറുണ്ട്. പോരാത്തതിന് ഇളനീരിന് നല്ല ഡിമാന്റും. വഴിയോരങ്ങളിൽ വെച്ച് ഇളനീർ വിൽപ്പന തകൃതിയായി നടക്കുന്നുണ്ട്. 300-500 വരെ കരിക്ക് പ്രതിദിനം കേരളത്തിൽ വിറ്റഴിക്കപ്പെടുമ്പോൾ മറ്റ് സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ പ്രതിദിന വിൽപ്പന ഇതിന്റെ ഇരട്ടിയാണ്. ഉപഭോക്താക്കൾ നൽകുന്ന വില, കർഷകന് ലഭിക്കുന്ന വിലയുടെ മൂന്നിരട്ടിയും.

ഇളനീരിന്റെ വിപണനസാദ്ധ്യതകൾ കർഷകോപകാരപ്രദമായി മാറ്റുന്നതിനായി നാളികേരോത്പാദക സംഘങ്ങളെ നാളികേര വികസന ബോർഡ് ഇളനീർപ്പന്തലുകൾ ആരംഭിക്കുന്നതിന് പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുയുണ്ടായി. നാളികേരോത്പാദകരുടെ ഇടയിൽ നിന്ന് പാലക്കാട് മുതലമടയിലുള്ള പാപ്പൻചള്ള നാളികേരോത്പാദക സംഘം ഇതിന് തയ്യാറായി വന്നതിന്റെ ഫലമായി കൊച്ചിയിൽ കാക്കനാട് പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഇൻഫോപാർക്കിൽ ഒരു ഇളനീർ പന്തൽ 2012 ഫെബ്രുവരിയിൽ ആരംഭിക്കുകയുണ്ടായി. പാലക്കാട് മുതലമടയിലുള്ള കർഷകരിൽ നിന്ന് ശേഖരിച്ച് നേരിട്ട് ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് എത്തിക്കുന്ന ഈ ഇളനീർ വിൽപ്പന വിജയം കൈവരിച്ചു. പത്ത് പതിനഞ്ച് ദിവസം പഴക്കമുള്ള ഇളനീർ കുടിച്ചു ശീലിച്ച ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഇതൊരു പുതിയ അനുഭവമായി. പാലക്കാട്ടെ ഇളനീരിൽ വെള്ളം കൂടുതലുള്ളതിനാൽ പലപ്പോഴും ഉപഭോക്താക്കൾ കുടിച്ചുതീർക്കാൻ തന്നെ ബുദ്ധിമുട്ടി. മെഷീൻ ഉപയോഗിച്ച് ഇളനീർ തുളയ്ക്കുന്നതിനാൽ ഇളനീർ വെട്ടുന്നതിന്റെ അവശിഷ്ടങ്ങൾ ചുറ്റുപാടും ചിതറിക്കിടക്കുന്നില്ല. മാത്രമല്ല, ഇളനീർപ്പന്തലിന്റെ പരിസരം വൃത്തിയായി സൂക്ഷിക്കാനും സാധിക്കുന്നു.

ഇൻഫോപാർക്കിലെ ഇളനീർപന്തലിന്റെ വിജയത്തിന്റെ ആവേശത്തിൽ കൊച്ചിയിൽ വൈറ്റില മൊബിലിറ്റി ഹബ്ബിലും തൃശൂർ കളക്ടറേറ്റിലും ഇളനീർപ്പന്തലുകൾ ആരംഭിക്കുകയുണ്ടായി. അപ്പോഴേക്കും മുതലമടയിലെ പാപ്പൻചള്ള നാളികേരോത്പാദക സംഘം ഉൾപ്പെടെയുള്ള 15 സംഘങ്ങൾ ചേർന്ന് ഒരു ഫെഡറേഷൻ രൂപീകരിച്ചു. ഇളനീർപന്തലുകളുടെ പ്രവർത്തനം ഫെഡറേഷൻ

ഏറ്റെടുത്തു. ഫെഡറേഷന്റെ കീഴിലുള്ള വിവിധ ഉത്പാദകസംഘങ്ങളിൽ നിന്നും തോട്ടത്തിലെ പുതുമയോടെ ഇളനീർ വിള വെടുത്ത് അതേദിവസം തന്നെ കൊച്ചിയിൽ എത്തിക്കുന്നു. ഗുണമേന്മയിൽ മികച്ച് നിൽക്കുന്ന ഈ ഇളനീരുകൾ വിപണനം നടത്തുന്നതിന് യാതൊരു പ്രയാസവും നേരിടുന്നില്ല.

യോഗങ്ങളിലും ചർച്ചകളിലുമൊക്കെ ചായയും കാപ്പിയും കൊടുക്കുന്നതിനുപ കരം ഇളനീർ നൽകുകയെന്ന ആശയം ഇൻഫോപാർക്കിൽ നിന്നും ലഭിച്ചപ്പോ ഴാണ് ഇളനീർ കുപ്പിയിൽ പായ്ക്ക് ചെയ്യു ന്നതിനെക്കുറിച്ച് കർഷകർ ചിന്തിച്ചത്. വിള വെടുത്ത ഉടൻ ഇളനീർ കുപ്പിയിലാക്കി സീൽ ചെയ്ത് ഐസുപെട്ടിയിലാക്കി വെച്ചപ്പോൾ 10 ദിവസത്തെ സൂക്ഷിപ്പ് കാലം കിട്ടി എന്ന് പരീക്ഷിച്ചറിഞ്ഞ ഫെഡ റേഷൻ ഇളനീർ കുപ്പിയിൽ നിറയ്ക്കു വാനും തുടങ്ങി. ഇളനീരിന്റെ വലിപ്പവും, ഒരു ഇളനീർ മുഴുവൻ കുടിക്കുന്നതിന്റെ ബുദ്ധിമുട്ടും കുപ്പിയിലടച്ച ഇളനീരിൽ ഇല്ല എന്നതുകൊണ്ട് തന്നെ ഉപഭോക്താവിന് വാങ്ങാൻ താൽപര്യമേറി. മാത്രമല്ല, ഒരു ഇളനീരിൽ നിന്ന് ഒന്നിലധികം ഇളനീർ നിറച്ച കുപ്പികൾ തയ്യാറാക്കാം എന്നത് കർഷകന്റെ വരുമാനവും വർദ്ധിപ്പിച്ചു. പ്രായോഗികമായി വിപണിയിലെ അറിവും വിപണന തന്ത്രങ്ങളും കർഷകർ നേരിട്ട് മനസ്സിലാക്കുന്ന സാഹചര്യമുണ്ടായി. വിപ ണിയിലെ ആവശ്യകതയ്ക്കനുസൃതമായി ഉത്പാദനം ക്രമീകരിക്കേണ്ടതിന്റെ പ്രാധാന്യം കർഷകർക്ക് നേരിട്ട് ബോദ്ധ്യ പ്പെട്ടു.

രണ്ട് വട്ടമേശകളും സ്റ്റൂളുകളും ബീച്ച് അമ്പ്രല്ലയുമായി തുടങ്ങിയ ഇളനീർപ്പന്ത ലുകൾ മഴക്കാലത്ത് ഉപഭോക്താവിന് ആകർഷകമാവില്ല എന്ന് മനസ്സിലാക്കിയ ഫെഡറേഷൻ ആകർഷകമായ ഒരു ചെറിയ സ്റ്റാൾ രൂപകൽപ്പന ചെയ്ത് സ്ഥാപിച്ചു. പ്രസ്തുത സ്റ്റാളുകളിലൂടെ ഇള നീർ ഷെയ്ക്ക് തുടങ്ങിയ മറ്റ് ഉൽപന്നങ്ങ ളുടേയും വിപണനം ആരംഭിച്ചു.

കൊച്ചി നഗരത്തിൽ മറ്റ് സംസ്ഥാനങ്ങ ളിൽ നിന്നും വരുന്ന പഴകിയ ഇളനീരി നേയും തങ്ങളുടെ ഫ്രെഷ് ഇളനീരിനേയും വേർതിരിക്കുന്ന ഒരു ഘടകം അത്യന്താ പേക്ഷിതമാണെന്ന് തോന്നിയ ഫെഡറേ ഷൻ തങ്ങളുടെ ഇളനീരുകളിൽ ഫെഡറേ ഷന്റെ സ്റ്റിക്കർ പതിച്ചു. അങ്ങനെ മറ്റ് രാജ്യങ്ങളിൽ നിന്നും നമ്മുടെ കമ്പോള ത്തിൽ എത്തുന്ന സ്റ്റിക്കറൊട്ടിച്ച ആപ്പിൾ പോലെ സ്റ്റിക്കറൊട്ടിച്ച ഇളനീരും വിപണി യിലിറങ്ങി.

ഇളനീരിന്റെ വിൽപന എന്തുകൊണ്ട് ആലോചിച്ചുകൂടാ എന്ന തുടക്കത്തിലെ ചിന്തയിൽ നിന്നും പ്രാവർത്തികമായി ഈ ഫെഡറേഷൻ ഏറെ മുന്നോട്ടുപോയി. ഇ ളനീരിന്റെ സാദ്ധ്യതകൾ നേരിട്ടുമനസ്സിലാ ക്കിയ ഫെഡറേഷൻ ഇപ്പോൾ കൂടുതൽ ഇള നീർപ്പന്തലുകൾ ആരംഭിച്ച് സംരംഭം വിപു ലീകരിക്കുവാനുള്ള ശ്രമത്തിലാണ്. ഇളനീ രിൽ നിന്നും നാളികേരത്തിൽ നിന്നുമുള്ള നിരവധി ഉൽപന്നങ്ങൾ ഇളനീർപന്തൽ വഴി വിപണനം നടത്തുവാൻ തുടങ്ങി. ഇള നീർപന്തലിന് നാളികേര വികസന ബോർഡിന്റെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ നാളികേര ടെക്നോളജി മിഷൻ പദ്ധതി പ്രകാരം നൽകുന്ന 50 ശതമാനം സബ്സിഡിക്കായി ഫെഡറേഷൻ പദ്ധതി സമർപ്പിച്ചിട്ടുണ്ട്. പരമാവധി ഒന്നരലക്ഷം രൂപവരെ സാമ്പ ത്തികാനുകൂല്യം ലഭിക്കുന്ന ഈ പദ്ധതി യുടെ സഹായത്തോടെ കൂടുതൽ ഇള നീർപന്തലുകൾ സ്ഥാപിച്ച് ഇത് ഒരു ശൃംഖലയായി വളർത്തിയെടുക്കുവാൻ സാധിക്കും. കർഷകരിലേക്ക് കൂടുതൽ വരുമാനം എത്തിച്ചേരുന്നു എന്നതുതന്നെ യാണ് ഇതിന്റെ വിജയം. ഇളനീർപ്പന്തലു കൾ നടത്തുമ്പോൾ ബാലാരിഷ്ടതകൾ ഏറെ അഭിമുഖീകരിച്ച ഫെഡറേഷൻ ശുഭ പ്രതീക്ഷ കൈവിടാതെ സധൈര്യം മുന്നോട്ടു പോകുകയാണ് – കേരകർഷക രുടെ സാമ്പത്തിക ഉന്നമനം ലക്ഷ്യമാക്കി കൊണ്ട്....

മാർക്കറ്റിംഗ് ഓഫീസർ,
നാളികേര വികസന ബോർഡ് കൊച്ചി –11

ബോർഡ് ജേണലുകളുടെ പരസ്യനിരക്കുകൾ

നിരക്കുകളിൽ 50% കുറവ്

നാളികേര വികസന ബോർഡിന്റെ പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങളാണ് ഇന്ത്യൻ കോക്കനട്ട് ജേണൽ (ഇംഗ്ലീഷ്), ഇൻഡ്യൻ നാളികേര ജേണൽ (മലയാളം), ഭാരതീയ നാരിയൽ പത്രിക (ഹിന്ദി), ഭാര തീയ തെങ്ങുപത്രിക (കന്നട), ഇന്ത്യ തെന്നൈ ഇദഴ് (തമിഴ്) എന്നിവ. ശാസ്ത്രീയ തെങ്ങുകൃഷിയേയും കേരവ്യവസായത്തേയും സംബ ന്ധിച്ച ലേഖനങ്ങൾ ഈ ജേണലുകളിൽ പതിവായി പ്രസിദ്ധീ കരിച്ചുവരുന്നു. ഈ ജേണലുകളുടെ വരിക്കാരിലേറിയപങ്കും കർഷകർ, ഗവേഷകർ, വ്യവസായികൾ, വ്യാപാരികൾ, ലൈബ്ര റികൾ തുടങ്ങിയവരാണ്.

പരസ്യ വലിപ്പം	ഇന്ത്യൻ കോക്കനട്ട് ജേണൽ (ഇംഗ്ലീഷ് മാസിക)	ഇന്ത്യൻ നാളികേര ജേണൽ (മലയാളം മാസിക)	ഇന്ത്യ തെന്നൈ ഇദഴ് (തമിഴ് ത്രൈമാസികം)	ഭാരതീയ തെങ്ങു പത്രിക (കന്നട ത്രൈമാസികം)	ഭാരതീയ നാരിയൽ പത്രിക (ഹിന്ദി ത്രൈമാസികം)
ഫുൾ പേജ് – ബ്ലാക്ക് & വൈറ്റ്	2500	1500	2500	1500	1000
ഫുൾ പേജ് – കളർ	5000	4000	5000	4000	2500
ഹാഫ് പേജ് – ബ്ലാക്ക് & വൈറ്റ്	1500	1000	1500	1000	500
ക്വാർട്ടർ പേജ് – ബ്ലാക്ക് & വൈറ്റ്	1000	500	1000	500	300
പുറംകവർ ഉൾവശം – ബ്ലാക്ക് & വൈറ്റ്	4000	2500	4000	2500	2500
പുറംകവർ ഉൾവശം – കളർ	6000	4000	6000	4000	4000
പുറംകവർ – കളർ	7500	5000	7500	5000	5000

* ഒരു ജേണലിൽ ഒരു തവണ പരസ്യം പ്രസിദ്ധീകരിക്കുന്നതിനുള്ള നിരക്ക്.

പ്രകൃതിയുടെ സൂപ്പർ മാർക്കറ്റ് - നാളികേരം

സലാം എം.എ, അൽവിര ഡിസൂസ, മൃദുല. കെ.

ലോകത്തിലെ തൊണ്ണൂറിലധികം രാജ്യങ്ങളിൽ കൃഷി ചെയ്യപ്പെടുന്ന നാളികേരത്തിന്റെ ബഹുവിധഗുണങ്ങളെ സംബന്ധിച്ച് കാലാകാലങ്ങളായി മനുഷ്യന് അറിവുണ്ടായിരുന്നു. കേരകൃഷിയിൽ ലോകത്തിൽ മൂന്നാം സ്ഥാനത്തുള്ള രാജ്യമാണ് ഇന്ത്യ. പാരമ്പര്യ വിജ്ഞാനത്തിന്റെ ആനുകൂല്യവും കൃഷിയിലെ വിസ്തൃതിയും ഒക്കെ ഉണ്ടെങ്കിലും ലോക വിപണിയിൽ ഇന്ത്യയുടെ ഉൽപന്നങ്ങൾ തുലോം വിരളമാണ്.

കേരകൃഷിയാൽ സമൃദ്ധമായ, കേരകൃഷിയിൽ ചരിത്രാതീതകാലം മുതൽക്കേ അനുഭവങ്ങളുള്ള കേരളമല്ലാത്ത ഒരു പ്രദേശത്തെക്കുറിച്ചാണ് ഇവിടെ പ്രതിപാദിക്കുവാൻ പോകുന്നത് - ആൻഡമാൻ നിക്കോബാർ ദ്വീപ് സമൂഹം. "ഐലന്റ് ഓഫ് മാരിഗോൾഡ് സൺ" എന്ന പേരിൽ ബംഗാൾ ഉൾക്കടലിൽ സ്ഥിതി ചെയ്യുന്ന മനോഹാരിതയാർന്ന ദ്വീപ് സമൂഹം. കേരകൃഷിയിൽ കേരളത്തിനു പിന്നിൽ ഏറ്റവുമധികം ചരിത്രകഥകൾ പറയാനുള്ള പ്രദേശം. ആൻഡമാൻ നിക്കോബാർ ദ്വീപ് സമൂഹത്തിലെ 92.2 ശതമാനം പ്രദേശവും വന പ്രദേശമാണ്. വിസ്തൃതിയിൽ 6 ശതമാനം പ്രദേശം മാത്രം അതായത് 50,000 ഹെക്ടർ മാത്രമേ കൃഷിയാവശ്യങ്ങൾക്കായി ലഭ്യമുള്ളൂ. 21800 ഹെക്ടർ വിസ്തൃതിയിൽ കേരകൃഷിയുള്ള ഈ ദ്വീപ് സമൂഹത്തിലെ ഉത്പാദനം 10.5 കോടി നാളികേരമാണ്.

കേരകൃഷിയുടെ വിസ്തൃതിയിൽ മുൻപന്തിയിൽ നിൽക്കുന്നത് നിക്കോബാർ ജില്ലയാണ്. 9090 ഹെക്ടറിൽ നിന്നും 5.2 കോടി നാളികേരം ഉത്പാദിപ്പിക്കപ്പെടുന്നു. തോട്ടവിളയായിട്ടല്ല മറിച്ച് പരമ്പരാഗതമായി സ്വയം വളർന്നു വരുന്ന ഒരു വിളയായിട്ടാണ് കേരകൃഷി ഇവിടെ ചെയ്യുന്നത്. നാളികേരം കാർ നിക്കോബാറിലെ ജനങ്ങളുടെ ദൈനംദിനജീവിതവുമായി വളരെയധികം ബന്ധപ്പെട്ടു കിടക്കുന്നു. ഏഴാം നൂറ്റാണ്ടു മുതൽ സാധനസാമഗ്രികളുടെ വ്യാപാരത്തിനായി നാളികേരമാണ് ഉപയോഗിച്ചിരുന്നത്. വിദേശകപ്പലുകൾക്ക് നാളികേരം കൊടുത്തിട്ട് പകരം ധാന്യങ്ങളും പയറും, ഇരുമ്പും, പണിയായുധങ്ങളും വാങ്ങിയിരുന്നു. നിക്കോബാർ ജില്ലയിൽ സമൂഹത്തലവനായ ചീഫ് / ക്യാപ്റ്റന്റെ ഉടമസ്ഥതയിലുള്ള പ്ലാന്റേഷനുകൾ ഉണ്ടായിരുന്നു. 2004ലെ സുനാമി ആക്രമണത്തിൽ നിക്കോബാറിലെ കൃഷിയിടങ്ങൾ ഏറെ നശിപ്പിക്കപ്പെട്ടു. അതിൽ കേരകൃഷിയും കുറയുകയുണ്ടായി.

കൊപ്ര ഉത്പാദനവും വെർജിൻ കോക്കനട്ട് ഓയിലിന്റെ ഉത്പാദനവും

പാരമ്പര്യ നിർമ്മാണ രീതികളുപയോഗിച്ചുകൊണ്ടുള്ള കൊപ്ര നിർമ്മാണത്തിലും എണ്ണയുത്പാദനത്തിലും ഒതുങ്ങി നിൽക്കുന്നു ഈ ദ്വീപ് സമൂഹത്തിലെ നാളികേര സംസ്കരണം ആൻഡമാൻ നിക്കോബാറിലെ ആദിവാസി സമൂഹമാണ് ഇത് ചെയ്യുന്നത്. കൊപ്ര നിർമ്മാണം പ്രധാനമായും സൂര്യപ്രകാശത്തെ ആശ്രയിച്ചാണ്. മഴക്കാലത്ത് ചില പ്രാദേശിക സംവിധാനങ്ങൾ ഉപയോഗിച്ച് നാളികേരം ഉണക്കുന്നു. നിക്കോബാറിലെ ആദിവാസികൾ തേങ്ങാപ്പാൽ ചൂടാക്കി എണ്ണ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നു. തേങ്ങാപ്പാൽ വെള്ളവുമായി കലർത്തി തുറന്ന പാത്രത്തിൽ വെയിലത്തു വച്ചും എണ്ണ വേർതിരിച്ചെടുക്കുന്നു. ഈ ശുദ്ധമായ വെർജിൻ കോക്കനട്ട് ഓയിൽ ടോയ്‌ലറ്ററി ഉൽപന്നങ്ങളുടെ നിർമ്മാണത്തിനാണ് പ്രധാനമായും ഉപയോഗിക്കുന്നത്. കേരളത്തിലെ പോലെ തന്നെ, ചെറുകിട, നാമമാത്ര കർഷകരുടെ വിളയാണിവിടെ നാളികേരം എന്നതുകൊണ്ടുതന്നെ വിപണനത്തിനാവശ്യമായ തോതിൽ ഉൽപന്നം ലഭ്യമല്ല.

കൃഷിയിടത്തിൽ തന്നെ സംഭരണം

കൃഷിയിടത്തിൽ വിളവെടുക്കപ്പെടുന്ന മുഴുവൻ നാളികേരവും വിപണിയിൽ എത്തുന്നില്ല. വിളവെടുപ്പിന്റെ ഒരു ഭാഗം വിത്തിനും, ഗാർഹിക ഉപഭോഗത്തിനും തെങ്ങുകയറ്റക്കാരുടെ കൂലിയ്ക്കുമായി മാറ്റിവയ്ക്കുന്നു. വിവിധ ദ്വീപുകളിലെ ഉപഭോഗപ്രവണതകൾക്കനുസൃതമായി കൊപ്ര ഉത്പാദനത്തിന്റെ അളവും മാറുന്നു. എണ്ണയും കൊപ്രയും ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നതിനായി തെങ്ങ്കൃഷി ചെയ്യുന്ന ദ്വീപുകളിൽ ഉത്പാദനത്തിന്റെ 80 ശതമാനവും കൊപ്രയാക്കി മാറ്റുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്.

സൂക്ഷിക്കൽ

വിളവെടുത്ത നാളികേരം കർഷകർ സ്വന്തം വീടുകളിൽ സൂക്ഷിക്കുന്നു. വിപണികളിൽ നാളികേരം കമ്മീഷൻ ഏജന്റുമാർ ഗോഡൗണുകളിൽ സൂക്ഷിക്കുന്നു. നാളികേരം നേരിട്ടുപയോഗിക്കുകയോ എണ്ണയാക്കുകയോ ആണ് ഈ ദ്വീപ് സമൂഹത്തിൽ ചെയ്യാറ് എന്നതുകൊണ്ടുതന്നെ നാളികേരം അധികനാൾ സൂക്ഷിച്ചുവെയ്ക്കുന്നില്ല. വിളവെടുത്ത തേങ്ങ പൊതിക്കാതെ തന്നെ സൂക്ഷിക്കുന്നു. ആ കാല

കാർ നിക്കോബാറിലെ കർഷകർക്ക് വിതരണം ചെയ്ത കൊപ്ര ഡ്രയറുകൾ

ആൻഡമാനിലെ ഒരു സമഗ്ര നാളികേര സംസ്കരണ യൂണിറ്റ്

പട്ടിക –1 : 2008 മുതൽ 2012 വരെ താങ്ങുവിലയിൽ സംഭരിച്ച കൊപ്രയുടെ അളവും മൂല്യവും

ഏജൻസിയുടെ പേര്	ഇനവിവരം	2008	2009	2010	2011	2012 (ജനുവരി 2012 – ജൂലൈ 2012)
ആൻകോഫെഡ്	അളവ് ക്വിന്റലിൽ	2153.88	22948.54	28624.28	3276.48	21907.37
	താങ്ങുവില (രൂപ/ക്വിന്റൽ)	3660	4450	4450	4525	5100
ഇഎച്ച്എൽ	അളവ് ക്വിന്റലിൽ	2365.82	18459.34	15635.24	–	3910.70
	താങ്ങുവില (രൂപ/ക്വിന്റൽ)	3660	4450	4450	–	5100
ടിഡിസിഎസ്	അളവ് ക്വിന്റലിൽ	700.43	8902.48	17910.67	–	–
	താങ്ങുവില (രൂപ/ക്വിന്റൽ)	3660	4450	4450	–	–

യളവിൽ അത് കൂടുതൽ മൂപ്പെത്തുന്നതിലൂടെ മെച്ചപ്പെട്ട ഗുണനിലവാരമുള്ള കൊപ്രയുണ്ടാവുന്നു.

ആൻഡമാനിലെ കൊപ്രവിപണന സമ്പ്രദായം

ഈ ദ്വീപുസമൂഹത്തിൽ, കേരകർഷകരാരും തന്നെ കൊപ്രയുണ്ടാക്കുന്നില്ല, മറിച്ച് നാളികേരം വിൽക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. നിക്കോബാർ ജില്ലയിൽ, പ്ലാന്റേഷനുകളിൽ കൊപ്രയുണ്ടാക്കി ട്രൈബൽ സമൂഹത്തിന് വിൽക്കുന്നു, തുടർന്ന് അവർ ഈ കൊപ്ര ഇന്ത്യൻ ഉപഭൂഖണ്ഡത്തിലേക്ക് കയറ്റി അയയ്ക്കുന്നു. നിക്കോബാറിലെ നാളികേരോത്പാദനത്തിന്റെ 40 ശതമാനം കൊപ്രയാക്കി മാറ്റുന്നു. വടക്കു,മദ്ധ്യ ആൻഡമാൻ ജില്ലയിൽ ഉത്പാദനത്തിന്റെ 35ശതമാനം കൊപ്രയാക്കുമ്പോൾ തെക്കൻ ആൻഡമാനിലും 35 ശതമാനം ഉത്പാദനം കൊപ്രയാക്കുന്നു. ഈ ദ്വീപ് സമൂഹത്തിൽ ഉണ്ടകൊപ്രയുണ്ടാക്കുന്നില്ല. കൊപ്രയുത്പാദനത്തിന്റെ വാർഷിക ശരാശരി ഏകദേശം 900 മെട്രിക് ടൺ ആണ്.

താങ്ങുവിലയ്ക്ക് കൊപ്ര സംഭരണത്തിന്റെ ഉത്തരവാദിത്വം, ഈ ദ്വീപ് സമൂഹത്തിലും നാഫെഡിനാണ് കേന്ദ്രകൃഷി മന്ത്രാലയം നൽകിയിരിക്കുന്നത്. പ്രാദേശിക കൊപ്ര സംഭരണം ആൻകോഫെഡ് (ANCOFED), എല്ലെൻ ഹിനെൻഗോ ലിമിറ്റഡ് (EHL), ട്രൈബൽ ഡെവലപ്മെന്റ് കോ-ഓപ്പറേറ്റീവ് സൊസൈറ്റി (TDCS) എന്നീ ഏജൻസികളെയാണ് നാഫെഡ് ഏൽപ്പിച്ചിരിക്കുന്നത്, എപിഎംസി മാർക്കറ്റുകൾ ഇല്ലാത്തതിനാൽ ഈ ഏജൻസികൾ കൊപ്ര നേരിട്ട് വാങ്ങുന്നു.

ദ്വീപിലെ ക്യാമ്പ് ബെൽബേ (ലിറ്റിൽ നിക്കോബാർ), ഹട്ട് ബേ, നീൽ ദ്വീപുകൾ, ഹാവ്‌ലോക്, കാലാപഹാട് തുടങ്ങിയ സ്ഥലങ്ങളിലെ കർഷകരിൽ നിന്നാണ് കൊപ്രസംഭരണം നടത്തുന്നത്. ഈ സ്ഥലങ്ങളെല്ലാം തന്നെ വെള്ളത്താൽ ചുറ്റപ്പെട്ട ദ്വീപുകളായതുകൊണ്ട് ബോട്ടിലും മറ്റ് ജലഗതാഗതമാർഗ്ഗങ്ങൾ വഴിയുമാണ് കൊപ്ര എത്തിക്കുന്നത്. ഇതിനാൽ പലതലത്തിൽ ഉൽപന്നം കൈകാര്യം ചെയ്യപ്പെടുന്നു. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ചെലവുകളും വർദ്ധിക്കുന്നു.

2008ൽ ആദ്യമായി പച്ചതേങ്ങ സംഭരിക്കാനുള്ള പദ്ധതി ക്വിന്റലിന് 988രൂപ താങ്ങുവിലയോടൊപ്പം ഭാരതസർക്കാർ പ്രഖ്യാപിച്ചപ്പോൾ ആൻഡമാൻ നിക്കോബാറിൽ പച്ചതേങ്ങ സംഭരണം നടപ്പാക്കിയില്ല. കേരളത്തിലെപ്പോലെ തന്നെ ഈ ദ്വീപിലും കൊപ്ര നിർമ്മാണത്തിനുള്ള അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങൾ വേണ്ടത്ര ഇല്ലാത്തതുകൊണ്ട് കേന്ദ്ര കാർഷിക വില നിയന്ത്രണ ബോർഡിനോട് താങ്ങുവിലയ്ക്ക് കൊപ്രയ്ക്ക് പകരം പച്ചതേങ്ങ സംഭരിച്ച് താങ്ങുവിലയുടെ ആനുകൂല്യം കർഷകരിലെത്തിക്കണമെന്ന് അഭ്യർത്ഥിച്ചിട്ടുണ്ട്.

ആൻഡമാൻ നിക്കോബാറിൽ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന വെളിച്ചെണ്ണ പ്രാദേശികമായി തന്നെ ഉപയോഗിക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. അതിനാൽ നിലവിലെ ക്വിന്റലിന് 12000 രൂപ എന്ന വിലയിൽ വലിയ ഏറ്റക്കുറച്ചിലുകളുണ്ടാവാൻ സാദ്ധ്യതയില്ല എന്ന് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നു. പണിക്കൂലിയിലെ വർദ്ധനവും പണപ്പെരുപ്പവും മൂലം ഈ വില ക്വിന്റലിന് 13000 രൂപ വരെ ഉയരുവാൻ സാദ്ധ്യതയുണ്ട്.

പട്ടിക –2 : 2008 മുതൽ 2012 വരെ വ്യാവസായികാടിസ്ഥാനത്തിൽ സംഭരിച്ച കൊപ്രയുടെ അളവും മൂല്യവും

ഏജൻസിയുടെ പേര്	ഇനവിവരം	2008	2009	2010	2011	2012 (ജനുവരി 2012 – മാർച്ച് 2012)
ആൻകോഫെഡ്	അളവ് ക്വിന്റലിൽ	982.65	840.65	—	1153.43	425.78
	വില (രൂപ/ക്വിന്റൽ)	2465	2472	—	4490	3523
ഇഎച്ച്എൽ	അളവ് ക്വിന്റലിൽ	10184.66	13243.15	—	13806.30	8577.50 (മെയ് 2012 വരെ)
	വില (രൂപ/ക്വിന്റൽ)	3064	3889	—	6557	2766
ടിഡിസിഎസ്	അളവ് ക്വിന്റലിൽ	—	—	—	8254	4250
	വില (രൂപ/ക്വിന്റൽ)	—	—	—	4000	3600

പട്ടിക 3: 2008 മുതൽ 2012 വരെ പോർട്ട് ബ്ലെയറിൽ വെളിച്ചെണ്ണയുടെ മൊത്തവില (ക്വിന്റലിന്)

മാസം	*2008*	*2009*	*2010*	*2011*	*2012*
ജനുവരി	6800	6950	10700	11700	12000
ഫെബ്രുവരി	6800	6950	10700	11700	12000
മാർച്ച്	6800	6950	10700	11700	12000
ഏപ്രിൽ	6800	6950	10700	10700	12000
മെയ്	6800	6950	10700	10700	12000
ജൂൺ	6800	6950	10700	10700	12000
ജൂലായ്	6950	6950	10700	11000	12000
ആഗസ്റ്റ്	6950	6950	10700	11000	–
സെപ്തംബർ	6950	6950	10700	11000	–
ഒക്ടോബർ	6950	6950	10700	11000	–
നവംബർ	6950	6950	10700	11000	–
ഡിസംബർ	6950	6950	10700	11000	–

പട്ടിക –4 : ആൻഡമാൻ നിക്കോബാർ ദ്വീപുകളിലെ നാളികേര സംസ്ക്കരണ യൂണിറ്റുകൾ

ക്രമ സംഖ്യ	*യൂണിറ്റ്*	*ഉൽപന്നം*	*രജിസ്റ്റർ ചെയ്തത്*	*ഗവൺമെന്റിന്റെ ഉടമസ്ഥതയിൽ ഉള്ളത്*	*ആകെ*
1	സമഗ്ര കയർ വ്യവസായം	ചുരുളൻ കയർ	1	–	1
2	സമഗ്ര വെളിച്ചെണ്ണ വ്യവസായം	വെളിച്ചെണ്ണ ഉൽപന്നങ്ങൾ	17	2	19
3	സമഗ്ര തൂൾതേങ്ങ വ്യവസായം	തൂൾ തേങ്ങ പൗഡർ	3	–	3
4	സമഗ്ര ഭക്ഷ്യയോഗ്യമായ കൊപ്ര വ്യവസായം	ഭക്ഷ്യയോഗ്യമായ കൊപ്ര	9	–	9
5	സമഗ്ര ചിരട്ടക്കരി & കാർഷിക വ്യവസായം	ചിരട്ടക്കരി	–	–	1
6	വെളിച്ചെണ്ണ & കൊപ്ര	വെളിച്ചെണ്ണ & കൊപ്ര	1	1	2

നാളികേര സംസ്ക്കരണ യൂണിറ്റുകൾ

നാളികേര വികസന ബോർഡിന്റെ നാളികേര ടെക്നോളജി മിഷൻ എന്ന പദ്ധതിയുടെ സഹായത്താൽ ഇന്റഗ്രേറ്റഡ് കൊക്കോ കാർബൺ ആന്റ് അഗ്രോ പ്രോഡക്ട്സ് പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡിന്റെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ തെക്കൻ ആൻഡമാൻ, ലിറ്റിൽ ആൻഡമാൻ, ക്യാമ്പ്ബെൽ ബേ എന്നിവിടങ്ങളിൽ ഇന്റഗ്രേറ്റഡ് കോക്കനട്ട് പ്രോസസ്സിംഗ് കോംപ്ലക്സ് സ്ഥാപിച്ചിട്ടുണ്ട്. പ്രതിദിനം 10,000 നാളികേരം സംസ്ക്കരിക്കുവാൻ ശേഷിയുള്ള യൂണിറ്റുകളിൽ തൂൾതേങ്ങ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നു. വെർജിൻ കോക്കനട്ട് ഓയിൽ ഉത്പാദനത്തിന്റെ യൂണിറ്റ് സജ്ജമായി വരുന്നു. ഇതുകൂടാതെ ബോർഡിന്റെ 25 ശതമാനം നിരക്കിലുള്ള കൊപ്രഡ്രയറിന്റെ സബ്സിഡിയും പ്രയോജനപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ട്.

ദ്വീപിൽ നാളികേരത്തിൽ നിന്നും ഉൽപന്നവൈവിദ്ധ്യവത്ക്കരണത്തിനുള്ള ശ്രമങ്ങൾ പ്രതീക്ഷയ്ക്കനുസൃതമായി ഇതുവരെ വിജയിച്ചിട്ടില്ല. വിപണിയെക്കുറിച്ച് ആഴത്തിലുള്ള ഗവേഷണത്തിനുശേഷമേ ഉൽപന്നവൈവിദ്ധ്യവൽക്കരണം ഇവിടെ പ്രസക്തമാകൂ. എണ്ണ, പിണ്ണാക്ക്, കൊപ്ര, തൂൾതേങ്ങ, കയറും കയറുൽപന്നങ്ങളും എന്നിവയിൽ ഒതുങ്ങി നിൽക്കുന്നു ഈ ദ്വീപിലെ നാളികേര സംസ്ക്കരണം. ഉത്പാദനവും ഉത്പാദനക്ഷമതയും വർദ്ധിച്ചതിന് ആനുപാതികമായി, നാളികേര സംസ്ക്കരണം പുരോഗമിച്ചില്ല എന്ന് വേണം പറയാൻ. നാളികേരത്തിൽ നിന്നുള്ള പരമ്പരാഗത ഉൽപന്നങ്ങളായ ചൂല്, കയർ, ചകിരി, ചിരട്ടകൊണ്ടുള്ള ഗാർഹിക ഉപയോഗ സാമഗ്രികൾക്കുള്ള വിപണി കുറഞ്ഞു. എന്നാൽ ആസൂത്രിതമായ പദ്ധതി പ്രകാരമുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങൾ കൊണ്ട് നാളികേര കൃഷിയും വ്യവസായവും ഈ ദ്വീപ് സമൂഹത്തിൽ വളരും എന്നതിന് സംശയമില്ല.

ആൻഡമാൻ നിക്കോബാറിലെ കൃഷിവകുപ്പ്

മിഷൻ രൂപത്തിൽ, നാളികേരകൃഷിയുമായി ബന്ധപ്പെട്ടിട്ടുള്ള എല്ലാ പദ്ധതികളെയും ഒരു കുടക്കീഴിൽകൊണ്ടുവന്ന് കർഷകർക്ക് ഗുണപ്രദമാകുന്ന വിധത്തിൽ നടപ്പിലാക്കുകയാണ് കൃഷി വകുപ്പ് ചെയ്യുന്നത്.

കോക്കനട്ട് മിഷൻ നടപ്പിലാക്കുന്നതിലൂടെ നിക്കോബാർ ദ്വീപുകളിൽ നാളികേര കൃഷിയുടെ വിസ്തൃതി, ഉത്പാദനം, ഉത്പാദനക്ഷമത എന്നിവയിൽ കാര്യമായ വർദ്ധനവ് രേഖപ്പെടുത്തുകയുണ്ടായി. ഇതുകൂടാതെ കൊപ്ര ഉത്പാദനത്തിന്റെ ഗുണമേന്മ വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിന്, കൊപ്ര ഡ്രയറുകൾ, തേങ്ങ വിളവെടുക്കുന്നതിന് നീളമുള്ള കമ്പുകൾ, തേങ്ങ പൊതിക്കുന്ന യന്ത്രം, തെങ്ങുകയറ്റ യന്ത്രം എന്നിവ കോക്കനട്ട് മിഷന്റെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ കർഷകർക്ക് വിതരണം ചെയ്യുകയുണ്ടായി. 3 ഡ്രയറുകൾ പരീക്ഷണാടിസ്ഥാനത്തിൽ കാർ നിക്കോബാറിൽ സ്ഥാപിച്ചിട്ടുണ്ട്.

കേരകൃഷിയ്ക്കാണ് ആൻഡമാൻ നിക്കോബാറിൽ പ്രാമുഖ്യമെങ്കിലും ഇടവിളയായി പ്രാദേശിക പച്ചക്കറികൾ, കിഴങ്ങുവിളകൾ, കുരുമുളക്, പപ്പായ, വാഴ എന്നിവയും കൃഷി ചെയ്തുവരുന്നു.

ഗ്രാമീണ കർഷകസമൂഹത്തിനെ ദാരിദ്ര്യ നിർമ്മാർജ്ജനത്തിലേക്ക് നയിക്കുന്നതിന് ധാരാളം സാദ്ധ്യതകൾ ഉള്ള ഒരു വിളയാണ് തെങ്ങ്. ഇടനിലക്കാരെ ഒഴിവാക്കി തോട്ടത്തിൽ നിന്ന് നേരിട്ട് ഫാക്ടറിയിലേക്ക് എത്തിക്കുന്ന ഒരു സമ്പ്രദായമാണ് നമുക്ക് വേണ്ടത്. തോട്ടത്തിൽ വെച്ച് തന്നെ ചെറിയ രീതിയിലുള്ള സംസ്ക്കരണ രീതികൾ ആവിഷ്ക്കരിക്കുകയാണ് വേണ്ടത്. ചെറിയ കർഷകരുടെ ഉത്പാദനകേന്ദ്രങ്ങളിലൂടെ ഇത് പ്രാവർത്തികമാക്കാവുന്നതാണ്. സംഭരണത്തിനാവശ്യമായ വെയർഹൗസ് സംവിധാനം, കോക്കനട്ട് പാർക്ക്, കോൺട്രാക്ട് കൃഷിരീതി, ഉൽപന്നവൈവിദ്ധ്യവത്ക്കരണം എന്നിവയിലൂന്നിയുള്ള പുരോഗതിയാണ് ഈ ദ്വീപ് സമൂഹത്തിൽ നാളികേരത്തിനുള്ളത്.

---

1. ഡയറക്ടർ; 2. അഗ്രിക്കൾച്ചർ അസിസ്റ്റന്റ്കൃഷി വകുപ്പ്, ആൻഡമാൻ നിക്കോബാർ അഡ്മിനിസ്ട്രേഷൻ; 3. ടെക്നിക്കൽ ആഫീസർ, നാളികേര വികസന ബോർഡ്, കൊച്ചി–11

ഉത്പാദന മേഖലയിൽ നിന്നും നേരിട്ട് ഉപഭോക്തൃതലത്തിലേക്ക്

എസ്. കുമാരവേൽ [1], ജി.ആർ, സിങ്ങ് [2], രവിപ്രകാശ് [3], ജയകുമാർ എസ്. [4]

ഗാർഹിക, വ്യാവസായിക, വാണിജ്യ രംഗങ്ങളിൽ അനന്ത സാദ്ധ്യതകളുള്ള നമ്മുടെ രാജ്യത്തിന് നാളികേരോത്പാദനത്തിൽ രണ്ടാം സ്ഥാനമാണുള്ളത്. ഭാരതത്തിലെ കേരകൃഷിക്ക് വളരെയധികം പ്രത്യേകതകളുണ്ട്. സാംസ്ക്കാരിക വ്യതിയാനങ്ങൾക്കനുസൃതമായി നാളികേരത്തിന്റെ ഉപഭോഗത്തിൽ പ്രാദേശികമായി വ്യത്യാസങ്ങളുണ്ട്. മതപരമായ ചടങ്ങുകൾക്ക് നാളികേരവും തലയിൽ തേയ്ക്കുന്നതിന് വെളിച്ചെണ്ണയും രാജ്യത്തുടനീളം എല്ലാവരും ഉപയോഗിക്കുന്നു. ലോകത്തൊട്ടാകെ 68-ൽപരം ഉപയോഗങ്ങൾ നാളികേരത്തിനുണ്ടെന്ന് പറയുന്നുണ്ടെങ്കിലും ഒരു കൈപ്പിടിയിലൊതുങ്ങുന്നവ മാത്രമേ നാം പ്രവർത്തികമായി ചെയ്യുന്നുള്ളൂ. ഗാർഹിക പാചകത്തിനും കേരളത്തിലും തമിഴ്നാടിന്റെ പരിസരപ്രദേശങ്ങളിലും വെളിച്ചെണ്ണയായിട്ടും വടക്കൻ സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ മധുരപലഹാരങ്ങളിൽ തൂൾതേങ്ങയായും ആണ് പ്രധാനമായി ഉപയോഗിക്കുന്നത്.

പോഷകസമൃദ്ധവും ആരോഗ്യദായകവുമായ നാളികേരത്തിൽ നിന്നുള്ള ബഹുവിധ ഉൽപന്നങ്ങളെ സംബന്ധിച്ച് നാളികേര വികസന ബോർഡിന്റെ ശ്രമഫലമായി അവബോധം സൃഷ്ടിക്കുവാൻ സാധിച്ചിട്ടുണ്ട്. നാളികേരത്തിൽ നിന്നുള്ള മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്ന വിവിധ യൂണിറ്റുകൾ നിലവിൽ വന്നിട്ടുണ്ടെങ്കിലും, നാളികേരകൃഷിയുള്ള മറ്റ് രാജ്യങ്ങളിലെ മൂല്യവർദ്ധനയുടെ അടുത്തെങ്ങും വരുന്നില്ല.

കർഷകന്റെ ഭാഗത്തുനിന്നും ചിന്തിച്ചാൽ ഉത്പാദന ചെലവ് കൂടുന്നു, എന്നാൽ വിലയിലെ വ്യതിയാനങ്ങൾ വരുമാനത്തെ ബാധിക്കുന്നു. മെച്ചപ്പെട്ട സ്ഥായിയായ വില, ശാസ്ത്രീയമായ കൃഷി അവലംബിക്കുന്നതിന് കർഷകരെ പ്രേരിപ്പിക്കുന്നു. അതിലൂടെ ഉത്പാദനവും മെച്ചപ്പെട്ടതാകുന്നു. നാളികേരകൃഷി പ്രധാനമായും തെക്കൻ സംസ്ഥാനങ്ങളിലാണ് അനുവർത്തിക്കുന്നതെങ്കിലും ഉപഭോഗം വടക്കൻ സംസ്ഥാനങ്ങളിലാണ്. ഈ വടക്കൻ വിപണിയെ ഉത്പാദനമേഖലയുമായി നേരിട്ട് ബന്ധപ്പെടുത്തിയാൽത്തന്നെ കർഷകന് മെച്ചപ്പെട്ട ഒരു വില നേടിക്കൊടുക്കുവാൻ സാധിക്കും. ഇതിന്റെ സാദ്ധ്യതകളിലേക്ക് നമുക്ക് കണ്ണോടിക്കാം.

ഡൽഹി, ഉത്തരേന്ത്യയിലെ അതിവേഗം വികാസം പ്രാപിക്കുന്ന ഒരു കോസ്മോപോളിറ്റൻ നഗരമാണ്. നാഷണൽ ക്യാപ്പിറ്റൽ ടെറിട്ടറി ഓഫ് ഡൽഹിയിൽ (NCT) 9 ജില്ലകളുണ്ട്. നാഷണൽ ക്യാപ്പിറ്റൽ റീജിയൺ 30242 ചതുരശ്ര കിലോമീറ്റർ വിസ്തൃതിയുണ്ട്. ഇതിൽ 1483 ചതുരശ്ര കിലോ മീറ്റർ ഡൽഹിയും, 10853 ചതുരശ്ര കിലോമീറ്റർ ഉത്തർ പ്രദേശിലെ മീററ്റ്, ഗാസിയബാദ്. ബുലന്ദ്ശഹർ എന്നീ മേഖലകളും, 13343 ചതുരശ്ര കിലോമീറ്റർ ഹരിയാനയിലെ പാനിപ്പട്ട്, ഫരീദാബാദ്, ഗുർഗാവ്, സോനിപട്ട്, റേവാരി, റോഹ്തക് എന്നീ മേഖലകളും 4493 ചതുരശ്ര കിലോമീറ്റർ രാജസ്ഥാനിലെ അൽവാർ മേഖലയുമാണ്. 2001 ൽ ഈ മേഖലയിലെ ജനസംഖ്യ 3.7 കോടിയായിരുന്നുവെങ്കിൽ 2021 ൽ ഇത് 7 കോടിയാകുമെന്ന് കണക്കാക്കപ്പെടുന്നു. ജനസംഖ്യയിൽ 55.55 ശതമാനം നഗരവാസികളാണ്. 17 ക്ലാസ്സ് -1 നഗരങ്ങളിലാണ് 91ശതമാനം നാഗരിക സമൂഹവും വസിക്കുന്നത് (അവലംബം - നാഷണൽ ക്യാപ്പിറ്റൽ റീജിയൺ പ്ലാനിംഗ് ബോർഡ് പഠനം, ന്യൂഡൽഹി, ഡിസംബർ 2001).

ഭാരതത്തിലെ മറ്റ് സംസ്ഥാനങ്ങളെ അപേക്ഷിച്ച് ഡൽഹിയിൽ ഉപഭോക്താവിന് ഉൽപന്നങ്ങൾ വാങ്ങുന്നതിനുള്ള ശേഷി (purchasing power) കൂടുതലാണ്. ഭാരതത്തിലെ പല ഭാഗത്തുനിന്നും വന്ന് താമസിക്കുന്ന വിവിധ സംസ്ക്കാരങ്ങളിലുള്ള ജനസമൂഹം ഇവിടുണ്ട്. മാത്രമല്ല, ഈ പ്രദേശം പഞ്ചാബ്, ഹരിയാന, ചണ്ഢീഗഡ്, ഉത്തരാഖണ്ഡ്, ജമ്മു-കാശ്മീർ, ഹിമാചൽ പ്രദേശ്, ഉത്തർ പ്രദേശ്, രാജസ്ഥാൻ എന്നിവിടങ്ങളിലേക്കുള്ള യാത്രാമദ്ധ്യേ നിലകൊള്ളുന്ന ഒരു പ്രധാന നഗരമാണ്. ഈ നഗരം കേന്ദ്രീകരിച്ച് നാളികേരോൽപന്നങ്ങളുടെ വിപണനത്തിനാവശ്യമായ പദ്ധതികളാവിഷ്ക്കരിച്ച് നടപ്പിലാക്കിയാൽ ആഭ്യന്തര ഉപഭോഗത്തിന്റെ ലാഭം കർഷകരിലേയ്ക്കെത്തിക്കാം. മാത്രമല്ല മേൽപ്പറഞ്ഞ സംസ്ഥാനങ്ങളിലേക്കും വിപണനം വ്യാപിപ്പിച്ച് മെച്ചപ്പെട്ട വിപണനബന്ധങ്ങൾ സ്ഥാപിക്കുവാൻ സാധിക്കും. ഈ ലക്ഷ്യം മുന്നിൽ കണ്ടുകൊണ്ട് നാളികേരോൽപന്നങ്ങൾക്കുള്ള ഡിമാന്റിനെ സംബന്ധിച്ച് ഒരു പഠനം നാളികേര വികസന ബോർഡ് നടത്തുകയുണ്ടായി.

1. പായ്ക്ക് ചെയ്ത ഇളനീർ : മൂന്ന് പ്രധാന ബ്രാൻഡുകൾ കടകളിൽ ലഭ്യമാണെങ്കിലും ഇതിന്റെ വരവ് കൃത്യമല്ല എന്ന് കച്ചവടക്കാർ അറിയിച്ചു. 200 മില്ലി ലിറ്ററിന് 22 മുതൽ 30 രൂപ വരെ വിലയുണ്ട്. ഷോപ്പിംഗ് മാളുകളിലും മറ്റും ഈ

തേങ്ങാപ്പൂൾ വിൽപന - ഡൽഹിയിലെ ഒരു പതിവ് കാഴ്ച

ഉൽപന്നം കാണാൻ തന്നെയില്ല. നഗരമദ്ധ്യത്തിലുള്ള ഉപഭോക്താക്കളും കച്ചവടക്കാരും ഇത്തരമൊരു ഉൽപന്നത്തെക്കുറിച്ച് കേട്ടിട്ടുതന്നെയില്ല. ചില വലിയ ആശുപത്രികളിൽ രോഗികൾക്കുള്ള ഭക്ഷണത്തിൽ ഇത് ഉൾപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ട്. ഇളനീർ പായ്ക്ക് ചെയ്ത് ലഭിക്കുന്നതിന്റെ സൗകര്യം, വിനോദസഞ്ചാരികളുടെ എണ്ണം, ഇളനീരിന്റെ പോഷക

സമ്പുഷ്ടത, ഡൽഹിയിലെ വേനൽക്കാല താപനില ഇവയൊക്കെ ഈ ഉൽപന്നത്തിന്റെ വിപണന സാദ്ധ്യതകൾ അനേകം മടങ്ങ് വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു. നാളികേരോൽപന്നങ്ങളെ അവയുടെ പ്രത്യേകതകൾ ചൂണ്ടിക്കാട്ടി ഈ നഗരസമൂഹത്തിന് മുന്നിൽ അവതരിപ്പിച്ച് വിപണി ശക്തിപ്പെടുത്തുന്നതിനുള്ള സാദ്ധ്യതകൾ ഏറെയാണ്.

2. തൂൾതേങ്ങ : കർണ്ണാടകയിലെ തുംകൂർ, തമിഴ്നാട്ടിലെ ഈറോഡ് എന്നിവിടങ്ങളിൽ നിന്നാണ് തൂൾതേങ്ങ രാജധാനിയിലെത്തുന്നത്. റെഡ്ഫോർട്ടിനടുത്തുള്ള ഖാരിബാവലി മാർക്കറ്റ് കേന്ദ്രീകരിച്ചാണ് തൂൾതേങ്ങയുടെ മൊത്തവിപണി. വിവിധ ബ്രാൻഡുകളിൽ, വിവിധ തൂക്കത്തിൽ, വിവിധ കൊഴുപ്പിന്റെ അളവുകളുള്ള, വിവിധ പദാർത്ഥവലിപ്പമുള്ള തൂൾതേങ്ങ ഇവിടെ ലഭ്യമാണ് എന്നതു തന്നെ തൂൾതേങ്ങയുടെ വിപണി സാദ്ധ്യതകളെക്കുറിച്ചൊരു ധാരണ നമുക്ക് നൽകുന്നു. ബർഫി, ലഡ്ഡു, ഘീർ തുടങ്ങിയ മധുര വിഭവങ്ങളിലാണ് ഇത് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. ഉപഭോക്താവിന് വേണ്ടിയുള്ള ചെറിയ പാക്കറ്റുകൾ ഇവിടെ വളരെ വിരളമായിരുന്നു. തെക്കേ ഇന്ത്യയിൽ നിന്നും വരുത്തി ഡൽഹിയിൽ പായ്ക്കു ചെയ്ത് വിപണിയിലെത്തിക്കുന്ന ചെറിയ പായ്ക്കുകളാണ് ഉണ്ടായിരുന്നത്. തൂൾതേങ്ങയ്ക്ക് വളരെയധികം സാദ്ധ്യതകൾ ഡൽഹിയിൽ ഉണ്ട്. വിപണിയുടെ ആവശ്യങ്ങൾക്കനുസൃതമായി നൽകാൻ കഴിഞ്ഞാൽതന്നെ ഇവിടെ വേറിട്ടൊരു നാളികേര വിപണി വികസിപ്പിച്ചെടുക്കുവാൻ സാധിക്കും.

3. കോക്കനട്ട് മിൽക്ക്/ക്രീം: രാജ്യത്ത് ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന കോക്കനട്ട് മിൽക്ക് / ക്രീം ചില തെക്കേ ഇന്ത്യൻ കടകളിൽ മാത്രമാണ് വിപണനം ചെയ്യുന്നത്. എന്നാൽ വലിയ ഷോപ്പിംഗ് മാളുകളിൽ തായ്‌ലൻഡ്, ഇന്തോനേഷ്യ, മലേഷ്യ, ശ്രീലങ്ക എന്നിവിടങ്ങളിൽ നിന്നുള്ള കോക്കനട്ട് മിൽക്ക്/ക്രീം പ്രധാന വിപണന വസ്തുക്കളാകുന്നു. ഹോട്ടലുകൾ, കാറ്ററിംഗ് മേഖല എന്നിവിടങ്ങളിലാണ് ഇതിന് ആവശ്യകത ഏറെ. ജനങ്ങളുടെയിടയിൽ ഈ ഉൽപന്നത്തെക്കുറിച്ച് ശരിയായ അവബോധം നൽകുന്നതിലൂടെ കോക്കനട്ട് മിൽക്ക്/ക്രീം വിപണി കയ്യടക്കുന്നതിന് പ്രാപ്തിയുള്ള ഉൽപന്നമായി മാറ്റാവുന്നതാണ്.

4. കോക്കനട്ട് മിൽക്ക് പൗഡർ : ഡൽഹിയിലെ തെക്കേ ഇന്ത്യൻ ജനസമൂഹം ഏറ്റവുമധികം വാങ്ങുന്ന ഉൽപന്നമാണിത്. ഇന്ത്യയിലും വിദേശത്തും

നിർമ്മിച്ച പല ബ്രാൻഡുകളും കടകളിലും മാളുകളിലും കാണാം. വടക്കേഇന്ത്യൻ സമൂഹത്തിന്റേയിടയിൽ ഇതിന്റെ ഉപഭോഗം വർദ്ധിച്ചാൽ തന്നെ ഈ ഉൽപന്നത്തിന്റെ വിപണി സാദ്ധ്യതകൾ ഇരട്ടിയാകും.

5. നാറ്റാ ഡി കൊക്കോ : അധികം വിപണന സാദ്ധ്യതകൾ ഇല്ലാത്ത ഉൽപന്നമാണിത്. ഫിലിപ്പീൻസ് നിർമ്മിതമായ ഒരു ഉൽപന്നം വിപണിയിലുണ്ട്.

6. വിനാഗിരി: വിദേശനിർമ്മിതമായ ആപ്പിൾ പോലുള്ള ഫലങ്ങളിൽ നിന്നുണ്ടാക്കുന്ന വിനാഗിരി വിപണനം ചെയ്യുന്നുണ്ട്. ചൈനീസ് ഭക്ഷണങ്ങളോടുള്ള കമ്പം യുവാക്കൾക്കിടയിൽ വ്യാപകമായതിനാൽ വേണ്ട രീതിയിൽ പ്രോത്സാഹിപ്പിച്ചാൽ വിനാഗിരിക്ക് നിശ്ചിത വിപണി വികസിപ്പിച്ചെടുക്കാവുന്നതാണ്.

7. നാളികേര ചിപ്സ് : വിവിധ തരത്തിലുള്ള ഉപ്പേരികളും നിലക്കടലയും ഒക്കെ വിപണിയിലുള്ള ഡൽഹിയിൽ നാളികേര ചിപ്സിനും വൻ സാദ്ധ്യതകളാണുള്ളത്. നാളികേരത്തിന്റെ കഷ്ണങ്ങളും കൊപ്രയും പ്രസാദമായി ലഭിക്കുന്ന ഉത്തരേന്ത്യയിൽ നാളികേര ചിപ്സും ജനശ്രദ്ധയാകർഷിക്കും.

വിപണനശൃംഖല മെച്ചപ്പെടുത്തി ഉത്തരേന്ത്യയിൽ വിപണിയിലെ സാദ്ധ്യതകൾ കേരകർഷകർക്ക് അനുകൂലമാക്കുന്നതിനുള്ള തീവ്രപരിപാടികളാണ് ആവിഷ്ക്കരിച്ച് നടപ്പാക്കേണ്ടത്. ഉത്തരേന്ത്യൻ സമൂഹത്തിന് നാളികേരത്തിൽ നിന്നുള്ള ഉൽപന്നങ്ങളെ പരിചയപ്പെടുത്തുന്നതിനായി എക്സിബിഷനുകളിലും മേളകളിലും നമ്മുടെ ഉത്പാദകരെ പങ്കെടുപ്പിക്കുന്നത് നല്ലതായിരിക്കും. ഉപഭോക്താക്കളുടെ ശ്രദ്ധയാകർഷിക്കുവാനും ഉൽപന്നങ്ങൾ വിപണനം ചെയ്യാനും നാഫെഡിന്റേയും സഫലിന്റേയും നിലവിലെ ചില്ലറ വിൽപനശാലകൾ ഉപയോഗപ്പെടുത്താവുന്നതാണ്. നാളികേരത്തേയും വെളിച്ചെണ്ണയേയും സംബന്ധിച്ച് നിലവിലുള്ള തെറ്റിദ്ധാരണകൾ മാറ്റാൻ തീവ്രമായി പരിശ്രമിക്കേണ്ടതാണ്. ആസൂത്രിതമായി പദ്ധതികൾ ആവിഷ്ക്കരിച്ച് നടപ്പിലാക്കി കേരകർഷകരെ നേരിട്ട് ഉപഭോക്താവിലെത്തിക്കുന്ന തരത്തിൽ വിപണി ബന്ധങ്ങൾ വികസിപ്പിച്ചെടുത്ത് ഉത്തരേന്ത്യയിൽ നാളികേരോൽപന്നങ്ങൾക്ക് വൻവിപണി തന്നെ സ്ഥാപിക്കുവാൻ സാധിക്കും.

1. ടെക്നിക്കൽ ആഫീസർ, 2. ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടർ, 4. ഫീൽഡ് ആഫീസർ, നാളികേര വികസന ബോർഡ്, ഡൽഹി; 3. രജിസ്ട്രാർ, പ്രൊട്ടക്ഷൻ ഓഫ് പ്ലാന്റ് വെറൈറ്റീസ് ആന്റ് ഫാർമേഴ്സ് റൈറ്റ്സ് അതോറിറ്റി

നാളികേരോത്പാദക സംഘങ്ങളുടെ ഫെഡറേഷനുകൾ

കെ. എസ്. സെബാസ്റ്റ്യൻ

ഒരു ബ്ലോക്ക് പഞ്ചായത്തിന്റെ കീഴിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന സമീപസ്ഥങ്ങളായ സിപിഎസുകൾ ചേർന്ന് രൂപീകരിക്കുന്നതും, ചാരിറ്റബിൾ സൊസൈറ്റി ആക്ട് അനുസരിച്ച് പ്രവർത്തിക്കുന്നതുമായ ഒരു സംവിധാനമാണ് സിപിഎഫ് (കോക്കനട്ട് പ്രൊഡ്യൂസേഴ്സ് ഫെഡറേഷൻ). സ്വതവേ ചെറിയ കർഷക കൂട്ടായ്മയായ സിപിഎസുകൾക്ക് സംഭരണ, സംസ്ക്കരണ, വിപണന പ്രക്രീയയിൽ ഏർപ്പെടുമ്പോൾ ഉണ്ടായേക്കാവുന്ന പരിമിതികളും പരാധീനതകളും തരണം ചെയ്യുവാനുള്ള സംവിധാനം കൂടിയായാണ് ഫെഡറേഷനുകളെ ബോർഡ് അവതരിപ്പിക്കുന്നത്. വിവിധ ജില്ലകളിലായി 150ൽ കുറയാത്ത സിപിഎഫുകൾ രൂപീകരിക്കുകയും ചുരുങ്ങിയത് 100 സിപിഎഫുകളിലെങ്കിലും 10,000 നാളികേരം ഒരു ബാച്ചിൽ കൊപ്രയാക്കുവാൻ കഴിയുന്ന ആധുനിക കൊപ്രഡ്രയറുകൾ സ്ഥാപിക്കുകയും ചെയ്യുവാനാണ് ബോർഡ് ഈ സാമ്പത്തിക വർഷം ലക്ഷ്യമിടുന്നത്. വിവിധ ജില്ലകളിലായി 50 ഓളം സിപിഎഫുകൾ ഇതിനോടകം രൂപീകൃതമായിക്കഴിഞ്ഞു.

ഓരോ ഫെഡറേഷനുകളും കൊപ്രഡ്രയറുകൾക്കായി തയ്യാറാക്കേണ്ട പദ്ധതിയുടെ മാതൃക ബോർഡിന്റെ വെബ്സൈറ്റായ www.coconutboard.gov.in ൽ ലഭ്യമാണ്. ഓരോ ഫെഡറേഷനും അവരുടെ അംഗങ്ങളായ സിപിഎസുകളെ സംബന്ധിച്ചും ഫെഡറേഷന്റെ പ്രവർത്തന പരിധിയിലുള്ള നാളികേര ലഭ്യതയുടെയും വിശദാംശങ്ങളും പദ്ധതി രൂപരേഖയിൽ ചേർക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഡ്രയറിന്റേയും, ഡ്രയർ സ്ഥാപിക്കുവാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന കെട്ടിടത്തിന്റേയും നിർമ്മാണച്ചെലവിൽ ഏറ്റക്കുറച്ചിൽ ഉണ്ടാകാനിടയുള്ളതിനാൽ ഓരോ ഫെഡറേഷനും അവ കൃത്യമായി നിർണ്ണയിച്ച് ആവശ്യമായ മാറ്റം പദ്ധതി രൂപരേഖയിൽ വരുത്തേണ്ടതാണ്.

ഫെഡറേഷൻ രൂപീകരണത്തിനുള്ള നിബന്ധനകൾ

1. ഫെഡറേഷനിൽ ഏറ്റവും കുറഞ്ഞത് നാളികേര വികസന ബോർഡിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്തിട്ടുള്ള 8 സിപിഎസുകൾ എങ്കിലും തുടക്കത്തിൽ അംഗങ്ങൾ ആയിരിക്കുകയും ഈ സിപിഎസുകളിൽ എല്ലാം കൂടി ഏറ്റവും കുറഞ്ഞത് 40,000 കായ്ക്കുന്ന തെങ്ങുകൾ ഉണ്ടായിരിക്കുകയും വേണം.
2. ഒരു ഫെഡറേഷനിൽ 20 മുതൽ 25 വരെ സിപിഎസുകൾ അംഗങ്ങളാകുകയും അവയുടെ പരിധിയിൽ ഏകദേശം ഒരു ലക്ഷം കായ്ക്കുന്ന തെങ്ങുകൾ ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടതും അഭിലക്ഷണീയമാണ്.
3. ഒന്നിലധികം ഗ്രാമപഞ്ചായത്തുകളിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന സിപിഎസുകൾ ചേർന്ന് ഫെഡറേഷനുകൾ രൂപീകരിക്കാവുന്നതാണ്. എന്നാൽ വ്യത്യസ്ത ബ്ലോക്ക് പഞ്ചായത്തുകൾക്ക് കീഴിലുള്ള സിപിഎസുകൾ ചേർന്ന് ഫെഡറേഷനുകൾ രൂപീകരിക്കുവാൻ പാടില്ല.
4. ഫെഡറേഷനുകൾ രാഷ്ട്രീയ ലക്ഷ്യങ്ങൾ ഇല്ലാത്തവയും തികച്ചും ജനാധിപത്യപരമായി പ്രവർത്തിക്കുന്നവയും ആയിരിക്കണം. തിരഞ്ഞെടുക്കപ്പെടുന്ന പ്രസിഡന്റിന്റെ നേതൃത്വത്തിലുള്ള ഭരണസമിതിയായിരിക്കും ഫെഡറേഷന്റെ പ്രവർത്തന പരിപാടികൾ നടത്തേണ്ടത്.

രജിസ്ട്രേഷൻ

ഫെഡറേഷന്റെ ഉദ്ദേശ്യ ലക്ഷ്യങ്ങളും ഭരണ നിർവ്വഹണവും വ്യക്തമായി പ്രതിപാദിക്കുന്ന മാതൃക നിയമാവലി നാളികേര വികസന ബോർഡിന്റെ വെബ്സൈറ്റായ www.coconutboard.gov.in ൽ കൊടുത്തിട്ടുണ്ട്. ഇങ്ങനെ രൂപീകരിക്കുന്ന ഫെഡറേഷനുകൾ നാളികേര വികസന ബോർഡിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്യേണ്ടതാകുന്നു. നിയമാവലിയിൽ ഭേദഗതികൾ വരുത്തുന്നതിന് ബോർഡിന്റെ മുൻകൂർ അനുമതി വാങ്ങേണ്ടതാണ്. നിശ്ചിത ഫോറത്തിൽ (അനുബന്ധം-2) താഴെ പറയുന്ന രേഖകളോടൊപ്പമാണ് അപേക്ഷ സമർപ്പിക്കേണ്ടത്.

ബോർഡിന്റെ സൂക്ഷ്മ പരിശോധനയിൽ രജിസ്ട്രേഷനു യോഗ്യമായി കാണുന്ന ഫെഡറേഷനുകൾ രജിസ്ട്രേഷൻ ഫീസായ 500 രൂപ ചെയർമാൻ, നാളികേര വികസന ബോർഡിന്റെ പേരിൽ എറണാകുളത്ത് മാറാവുന്ന ഡിമാന്റ് ഡ്രാഫ്റ്റായി ബോർഡിൽ അടയ്ക്കേണ്ടതാണ്. രജിസ്ട്രേഷന്റെ കാലാവധി 2 വർഷമായി നിജപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നു. കാലാവധി പൂർത്തിയാകുന്ന മുറയ്ക്ക് ഫെഡറേഷനുകൾ രജിസ്ട്രേഷൻ പുതുക്കേണ്ടതാണ്. രജിസ്ട്രേഷൻ പുതുക്കുന്നതിന് 250രൂപ (2 വർഷത്തിൽ ഒരിക്കൽ) ഫീസ് നൽകേണ്ടതാണ്.

അപേക്ഷയോടൊപ്പം രജിസ്ട്രേഷനു വേണ്ടി നാളികേര വികസന ബോർഡിൽ സമർപ്പിക്കേണ്ട രേഖകൾ

1. ഫെഡറേഷനുകൾ ചാരിറ്റബിൾ സൊസൈറ്റിയായി രജിസ്റ്റർ ചെയ്തിട്ടുള്ള സർട്ടിഫിക്കറ്റിന്റെ അസ്സൽ പകർപ്പ്.
2. ഫെഡറേഷന്റെ നിയമാവലിയുടെയും, മെമ്മോറാണ്ടം ഓഫ് അസ്സോസിയേഷന്റെയും പകർപ്പ്.
3. നാളികേര വികസന ബോർഡിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്യുവാൻ തീരുമാനമെടുത്ത പൊതുയോഗത്തിന്റെ മിനിറ്റ്സ്.
4. അംഗങ്ങളായ സിപിഎസുകളെ സംബന്ധിക്കുന്ന വിവരങ്ങൾ, അനുബന്ധം-3ൽ നൽകിയിരിക്കുന്ന പട്ടിക പ്രകാരം.

അപേക്ഷ അയയ്ക്കേണ്ട മേൽവിലാസം:

ചെയർമാൻ
നാളികേര വികസന ബോർഡ്,
കേരഭവൻ, കൊച്ചി-682 011.

അസിസ്റ്റന്റ് മാർക്കറ്റിംഗ് ഓഫീസർ, നാളികേര വികസന ബോർഡ് കൊച്ചി -11

(A \p_ Ô wp1)

നാളികേര ഉത്പാദക സംഘം ഫെഡറേഷനിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്യുവാനുള്ള അപേക്ഷാഫോറം

1. സംഘത്തിന്റെ പേരും മേൽവിലാസവും ....
....
....
2. ചാരിറ്റബിൾ സൊസൈറ്റി രജി. നമ്പർ & തീയതി ....
3. നാളികേര വികസന ബോർഡ് രജി. നമ്പർ & തീയതി ....
4. ഭാരവാഹികളുടെ പേരും മേൽവിലാസവും
   a) പ്രസിഡന്റ് ....
   ....
   ഫോൺ / മൊബൈൽ ....
   ഈമെയിൽ ....
   b) വൈസ് പ്രസിഡന്റ് ....
   ....
   ഫോൺ / മൊബൈൽ ....
   ഈമെയിൽ ....
5. സംഘത്തിന്റെ പ്രവർത്തന പരിധി
   വാർഡ് നമ്പർ ....
   പഞ്ചായത്ത് / മുനിസിപ്പാലിറ്റി/ കോർപ്പറേഷൻ ....
6. സംഘം ഉൾപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന കൃഷിഭവൻ ....
7. സംഘത്തിന്റെ അംഗസംഖ്യ ....
8. സംഘത്തിന്റെ പ്രവർത്തന പരിധിയിലുള്ള
   a) നാളികേര കൃഷിയുടെ വിസ്തീർണ്ണം .... ഏക്കർ / ഹെക്ടർ
   b) തെങ്ങുകൾ (എണ്ണം) കായ്ക്കുന്നത് ....കായ്ക്കാത്തത് ....
9. വർഷത്തിൽ ലഭിക്കുന്ന നാളികേരത്തിന്റെ എണ്ണം ....

സത്യവാങ്ങ് മൂലം

ഈ അപേക്ഷയിൽ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന വിവരങ്ങൾ എന്റെ അറിവിലും വിശ്വാസത്തിലും സത്യമാണെന്നും അപേക്ഷയോടൊപ്പം സമർപ്പിച്ചിരിക്കുന്ന രേഖകളിൽ വസ്തുതാപരമായ തെറ്റുകൾ കടന്നുകൂടിയിട്ടില്ലെന്നു ഞാൻ സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തുന്നു. സംഘത്തിന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് ഫെഡറേഷൻ നൽകുന്ന നിർദ്ദേശങ്ങൾ യഥാസമയം പാലിച്ചുകൊള്ളാമെന്നും ഇതിനാൽ ഞാൻ ഉറപ്പു നൽകുന്നു.

സ്ഥലം:

തീയതി: പ്രസിഡന്റ് (ഒപ്പ്)

(A \p_ Ô wp2)

ഫെഡറേഷൻ നാളികേര വികസന ബോർഡിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്യുവാനുള്ള അപേക്ഷാഫോറം

1. ഫെഡറേഷന്റെ പേരും മേൽവിലാസവും ....

   ....

   ....

2. ചാരിറ്റബിൾ സൊസൈറ്റി രജി. നമ്പർ & തീയതി ....

3. ഭാരവാഹികളുടെ പേരും മേൽവിലാസവും

   a) പ്രസിഡന്റ് ....

   ....

   ഫോൺ / മൊബൈൽ ....

   ഈമെയിൽ ....

   b) സെക്രട്ടറി ....

   ....

   ഫോൺ / മൊബൈൽ ....

   ഈമെയിൽ ....

4. ഫെഡറേഷന്റെ പ്രവർത്തന പരിധിയിൽ ഉൾപ്പെട്ടിട്ടുള്ള ....
   പഞ്ചായത്തുകൾ / മുനിസിപ്പാലിറ്റി/ കോർപ്പറേഷൻ ....

5. ഫെഡറേഷൻ ഉൾപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന ബ്ലോക്ക് പഞ്ചായത്ത് ....

6. ഫെഡറേഷൻ ഉൾപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന താലൂക്കും ജില്ലയും ....

7. ഫെഡറേഷനിൽ അംഗങ്ങളായ ഉത്പാദക സംഘങ്ങളുടെ വിശദാംശങ്ങൾ

(മറുപുറത്ത് കൊടുത്തിരിക്കുന്ന പട്ടിക രൂപത്തിൽ)

സത്യവാങ്ങ് മൂലം

ഈ അപേക്ഷയിൽ കൊടുത്തിരിക്കുന്ന വിവരങ്ങൾ എന്റെ അറിവിലും വിശ്വാസത്തിലും സത്യമാണെന്നും അപേക്ഷയോടൊപ്പം സമർപ്പിച്ചിരിക്കുന്ന രേഖകളിൽ വസ്തുതാപരമായ തെറ്റുകൾ കടന്നുകൂടിയിട്ടില്ലെന്നും ഞാൻ സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തുന്നു. ഫെഡറേഷന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് നാളികേര വികസന ബോർഡ് നൽകുന്ന നിർദ്ദേശങ്ങൾ യഥാസമയം പാലിച്ചുകൊള്ളാമെന്നും ഇതിനാൽ ഞാൻ ഉറപ്പു നൽകുന്നു.

സ്ഥലം:

തീയതി: പ്രസിഡന്റ് (ഒപ്പ്)

(A \p_ Ô wþ3)

അംഗങ്ങളായ സിപിഎസുകളുടെ വിവരങ്ങൾ

{I a. \¼À	kn]n F kpI fpsS t]cpw taÂ hnem k hpw	Nmcnä _nÄ cPn. \¼dpw Xn¿Xnbpw	\mfnt Ic hnI k \ t_mÀU cPn. \¼dpw Xn¿Xnbpw	\ne hnep Å AwK § Ä	kwL § fpsS{] hÀ¯ \ ]cn[nbnep Å			
					sX § p Ir j nbpsS hn k XoÀ®w (s I .)	I mb i p¶ sX § p I Ä	I mb i m¯ sX § p I Ä	hmÀ j n I \mfnt I c DX] mZ\w
	Bsl							

ഇള -കോക്കനട്ട് സോഡ

മൃദുല കെ.

കല്പവൃക്ഷം അത്ഭുത വൃക്ഷം ആണെന്നത് തർക്കമറ്റ സംഗതിയാണ്; നാളികേരമാകട്ടെ വിസ്മയങ്ങളുടെ ഉറവിടവും. പക്ഷേ, നാളികേരത്തിന്റെ വിലയിടിവിൽ വലയുന്ന കേരകർഷകരെ രക്ഷിക്കാൻ പഴങ്കഥകൾക്കൊന്നുമാവില്ല. അതിന് പുതുസംരംഭങ്ങൾ കണ്ടെത്തിയേ തീരൂ. അത്തരമൊരു സംരംഭവുമായി മുന്നിട്ടിറങ്ങി വിജയം കണ്ടെത്തിയ കഥയാണ് കോഴിക്കോട്ടെ ശശികുമാറിന്റേത്.

'ഇള' എന്ന കോക്കനട്ട് സോഡയാണ് നാളികേരത്തിൽ നിന്ന് ശശികുമാർ കണ്ടെത്തിയ അത്ഭുതം. ഇതിന് പിന്നിലെ സാങ്കേതിക വിദ്യയും സ്വന്തം കണ്ടുപിടുത്തം തന്നെ. തേങ്ങവെള്ളം അരിച്ചെടുത്ത്, തിളപ്പിച്ച്, ശീതികരിച്ച്, സ്റ്റെറിലൈസ് ചെയ്ത് (രോഗാണു മുക്തമാക്കി) അവസാനം കുപ്പികളിലാക്കുന്നു. ഒരുദിവസം 300–400 ലിറ്റർ തേങ്ങവെള്ളത്തിൽ നിന്ന് 600 കുപ്പി 'ഇള'യാണ് നിർമ്മിക്കുന്നത്. ആവശ്യമുള്ള തേങ്ങവെള്ളം സമീപത്തുള്ള കൊപ്ര യൂണിറ്റിൽ നിന്ന് ശേഖരിക്കുന്നു. 600 കുപ്പി സോഡയുടെ ഉത്പാദനച്ചെലവ് 2500 രൂപ വരും. 200 മി. ലി., 500 മി.ലി. കുപ്പികളിലാണ് വിൽപ്പന. 200 മി.ലി.യ്ക്ക് 7.50 രൂപയും 500 മി.ലി.യ്ക്ക് 10 രൂപയുമാണ് ശശികുമാറിന് ലഭിക്കുന്നത്. വിൽപന വില യഥാക്രമം 20 രൂപയും 25 രൂപയുമാണ്.

ശശികുമാർ 'ഇള' സോഡയുമായി

കോഴിക്കോട് നഗരത്തിലെ കൂൾബാറുകളിലും ബേക്കറികളിലുമാണ് സോഡ വിതരണം ചെയ്യുന്നത്. കൊച്ചിയിൽ അമൃത ഹോസ്പിറ്റലിലും മറ്റും വിപണനം ചെയ്യുന്നുണ്ട്. സൂര്യപ്രകാശമേൽക്കാതെ മൂന്ന് മാസത്തോളം സോഡ കേടുകൂടാതെ സൂക്ഷിക്കാനാകും. ഉൽപന്നത്തിന്റെ ഗുണനിലവാര പരിശോധനകൾ മൈസൂർ സെൻട്രൽ ഫുഡ് ടെക്നോളജിക്കൽ റിസർച്ച് ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ടിലും ബോർഡിന്റെ വാഴക്കുളത്തെ ഗുണമേന്മ പരിശോധന ലബോറട്ടറിയിലുമാണ് നടത്തിയത്. യൂണിറ്റിൽ കുടുംബശ്രീയിലെ 10 സ്ത്രീകൾ ജോലി ചെയ്യുന്നുണ്ട്. മിറക്കിൾ ഇന്ത്യയിലെ ജീവനക്കാരൻ സജിത്ത് ആണ് ശശികുമാറിന്റെ ബിസിനസ്സ് പങ്കാളി.

ആവശ്യമായ യന്ത്രസാമഗ്രികൾ സ്ഥാപിച്ച് യൂണിറ്റ് പരിഷ്ക്കരിക്കുവാനുള്ള ശ്രമത്തിലാണ് ശശികുമാർ. എറണാകുളത്തേയും മലപ്പുറത്തേയും മാർക്കറ്റിംഗ് ഗ്രൂപ്പുകൾ ഉൽപന്നം കയറ്റുമതി ചെയ്യാൻ തയ്യാറായി മുന്നോട്ട് വന്നിട്ടുണ്ട്. റെയിൽവേ കാന്റീനിൽ സോഡ വിതരണം ചെയ്യുന്നതിനുള്ള ലൈസൻസിനും അപേക്ഷിച്ചിട്ടുണ്ട്. തമിഴ്നാട്ടിൽ നിന്നും വ്യാപാരാന്വേഷണങ്ങൾ ലഭിക്കുന്നുണ്ട്.

കോഴിക്കോട് ജില്ലയിലെ നാളികേരോത്പാദക സംഘങ്ങളുടെ ഭാരവാഹികൾക്കായി സംഘടിപ്പിച്ച പരിശീലന ക്യാമ്പിൽ ശശികുമാർ സ്വന്തം അനുഭവങ്ങൾ പങ്കുവെച്ചു. കൊപ്രയും വെളിച്ചെണ്ണയും മാത്രമായി ഒതുങ്ങാതെ പുതിയ ഉൽപന്നങ്ങളിലേക്ക് ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കുവാൻ ശശികുമാർ കേരകർഷകരോട് ആഹ്വാനം ചെയ്തു.

ടെക്നിക്കൽ ഓഫീസർ,
നാളികേര വികസന ബോർഡ് കൊച്ചി -11

ട്രാൻക്വിബാർ വിസ്കി തേങ്ങപ്പാലിൽ നിന്നൊരു വിസ്മയം

ശശികുമാർ സി.

ആദിത്യസുന്ദര പാണ്ഡ്യരാജ്

ശാസ്ത്ര കുതുകിയായ ആദിത്യസുന്ദര പാണ്ഡ്യരാജിന്റെ നിശ്ചയദാർഢ്യം തേങ്ങയിൽ നിന്നുള്ള വിസ്കിയുടെ കണ്ടുപിടുത്തം സ്വന്തം പേരിൽ ചരിത്രത്താളുകളിൽ എഴുതിച്ചേർത്തു. തമിഴ്നാട്ടിലെ നാഗപട്ടണം ജില്ലയിൽ പൊറയാർ സ്വദേശിയായ ഈ യുവാവ് തിരുനെൽവേലിയിലെ പരമ്പരാഗതമായി കള്ള് ചെത്തുന്ന സമുദായത്തിൽപ്പെടുന്നു. സ്വാതന്ത്ര്യത്തിന് മുമ്പ് കേരളത്തിൽ താമസമുറപ്പിച്ച് ദേവികുളത്തും പള്ളിവാസലിലും മദ്യനിർമ്മാണം നടത്തിയിരുന്നു പാണ്ഡ്യരാജിന്റെ കുടുംബം. പിന്നീട് 1984ൽ ആണ് പൊറയൂരിൽ താമസമാക്കിയത്.

ഹൈസ്ക്കൂൾ വിദ്യാഭ്യാസകാലം മുതൽക്കേ പാണ്ഡ്യരാജ് തേങ്ങയുടെ ഗുണഗണങ്ങളിൽ ആകൃഷ്ടനായിരുന്നു. കോക്കനട്ട് വിസ്ക്കിയെ സംബന്ധിച്ച ഗവേഷണം പാണ്ഡ്യരാജ് ആരംഭിക്കുന്നത് 1998ലാണ്, പ്ലസ്ടുവിന് പഠിക്കുന്ന കാലത്ത്. രസതന്ത്ര അദ്ധ്യാപകൻ വസീഗരൻ വില്ല്യംസിന്റെ സകലവിധ പിന്തുണയും ഗവേഷണത്തിനുണ്ടായിരുന്നു. കള്ള് ചെത്തലും നാളികേരാധിഷ്ഠിത ഉൽപന്നങ്ങളും ആയിരുന്നു ഗവേഷണത്തിന്റെ അടിത്തറ. തേങ്ങയിൽ നിന്നും മദ്യം നിർമ്മിക്കുവാനുള്ള സാദ്ധ്യത കണ്ടെത്തുവാൻ തുടർച്ചയായ നാല് വർഷം ഗവേഷണത്തിൽ ഏർപ്പെടുകയായിരുന്നു അദ്ദേഹം. അവസാനം ഗവേഷണം ലക്ഷ്യം കണ്ടപ്പോൾ ഉരുത്തിരിഞ്ഞ ഉൽപന്നത്തിന് വിസ്ക്കിയുടെ ഗുണഗണങ്ങളായിരുന്നു. ഇതിനായി 2003ൽ പേറ്റന്റിന് അപേക്ഷിക്കുകയും ചെയ്തു. ഉൽപന്നത്തിന്റെ ഗുണമേന്മയും മദ്യത്തിന്റെ അംശവും പരീക്ഷിച്ച് സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തിയത് ചെന്നൈ കോഓപ്പറേറ്റീവ് അനലിറ്റിക്കൽ ലബോറട്ടറിയാണ് (MICAL;നമ്പർ/ IND 686, ഗിണ്ടി, ചെന്നൈ - 600032).

ഉൽപന്നത്തിന്റെ സാമ്പിളുകൾ 2004ൽ പാണ്ഡ്യരാജ് ഡെന്മാർക്കിലുള്ള എഞ്ചിനീയർ സുഹൃത്ത് ബെന്റ് ക്രിസ്റ്റിന് കൈമാറി. ബെന്റ് ക്രിസ്റ്റിൻ ട്രാൻക്വിബാർ അസ്സോസിയേഷന്റെ ചെയർപേഴ്സൺ ആയിരുന്നു. കോക്കനട്ട് വിസ്ക്കിയുടെ രുചിയിലും ഗുണമേന്മയിലും അത്യധികം ആകൃഷ്ടനായ ബെന്റ് ക്രിസ്റ്റിൻ അതിന് ***ട്രാൻക്വിബാർ കോക്കനട്ട് വിസ്കി*** എന്ന് നാമകരണം ചെയ്തു.

ഒടുവിൽ പാണ്ഡ്യരാജിന്റെ പ്രയത്നത്തിന് ഫലമുണ്ടായി; 2006ൽ കോക്കനട്ട് വിസ്കിക്ക് വിയന്നയിലെ ഇന്റർനാഷണൽ പേറ്റന്റ് ആഫീസിൽ നിന്ന് പേറ്റന്റ് ലഭിച്ചു. അതിനെത്തുടർന്ന്, 2008ൽ കോക്കനട്ട് വിസ്ക്കിയുടെ ഗവേഷണപ്രബന്ധം തിരുപ്പൂർ ജില്ലയിലെ പല്ലാടം കേരോത്പാദക സംഘത്തിന്റെ പൊതുയോഗത്തിൽ അവതരിപ്പിച്ചു. അവിടെ നിന്ന് കോക്കനട്ട് വിസ്ക്കിക്ക് അഭൂതപൂർവ്വമായ സ്വാഗതമാണ് ലഭിച്ചത്.

ഈ വരദാനത്തിന് എന്തെല്ലാം നേട്ടങ്ങളാണ് കൊയ്തെടുക്കാനാകുകയെന്ന വെളിപാടിൽ കേര കർഷക സമൂഹം അന്തം വിട്ടു നിന്നു. നാടാർ മഹാജന സംഘം 2010ൽ 'യങ്ങ് അച്ചീവർ അവാർഡ്' നൽകി പാണ്ഡ്യരാജിനെ ആദരിച്ചു. 'തേങ്ങയിൽ നിന്ന് വിസ്ക്കി' എന്നതിന്റെ അസാധാരണത്വം മാധ്യമശ്രദ്ധ പിടിച്ചുപറ്റി. തമിഴ്നാട്ടിലെ മാധ്യമലോകം, പ്രത്യേകിച്ച് നക്കീരൻ, പശുമയ് വികടൻ തുടങ്ങിയ മുൻനിര മാസികകൾ കോക്കനട്ട് വിസ്ക്കിയുടെ ഗവേഷണം വൻ പ്രാധാന്യത്തോടെ പ്രസിദ്ധീകരിച്ചു.

അന്നത്തെ തമിഴ്നാട് കൃഷി മന്ത്രി ശ്രീ. കെ.എ. സെങ്കോട്ടയൻ 2011ൽ ഒരു വേദിയിൽ പാണ്ഡ്യരാജിന്റെ കണ്ടുപിടുത്തത്തെ അഭിനന്ദിച്ചു സംസാരിക്കുകയുണ്ടായി. നിരവധി കർഷകസംഘടനകളുടെ ആദരങ്ങൾക്കും അംഗീകാരങ്ങൾക്കും പാണ്ഡ്യരാജ് പാത്രമായി. തനിക്ക് ലഭിച്ച ആദരവിന്റേയും അംഗീകാരങ്ങളുടേയും പിൻബലത്തിൽ വാണിജ്യാടിസ്ഥാനത്തിൽ കോക്കനട്ട് വിസ്ക്കിയുടെ നിർമ്മാണത്തിനൊരുങ്ങുകയാണ് പാണ്ഡ്യരാജ്. തനിച്ചോ പങ്കാളിത്ത സംരംഭമായോ തുടങ്ങുവാനാണ് ഉദ്ദേശ്യം.

ട്രാൻക്വിബാർ കോക്കനട്ട് വിസ്ക്കി നാളികേരാധിഷ്ഠിതമായ പരിശുദ്ധ വിസ്ക്കിയാണെന്ന് പാണ്ഡ്യരാജ് അവകാശപ്പെടുന്നു; ഏറ്റവും നല്ല മൂല്യ വർദ്ധിത നാളികേരോൽപന്നമാണിതെന്നും. കോക്കനട്ട് വിസ്ക്കി നാളികേരത്തിന്റെ വ്യാവസായികോപയോഗം നിശ്ചയമായും വർദ്ധിപ്പിക്കുമെന്നും അപ്രകാരം നമ്മുടെ നാളികേരത്തിന് പുതിയ ചക്രവാളങ്ങൾ തുറന്നു കിട്ടുമെന്നും പാണ്ഡ്യരാജ് ഉറച്ചു വിശ്വസിക്കുന്നു.

ട്രാൻക്വിബാർ കോക്കനട്ട് വിസ്ക്കി പാകമാകാൻ ആറു മാസമെടുക്കും; ഔൾ (OWL) ഡിസ്റ്റില്ലറിയുടെ ഔൾ വിസ്ക്കിക്കും ഇതേ കാലയളവ് തന്നെയാണ് വേണ്ടിവരുന്നത്. സ്ക്കോച്ച് വിസ്ക്കി പാകമാകുന്നതിന് (maturation) വേണ്ടതിനേക്കാൾ കുറഞ്ഞ കാലയളവാണിത്.

കോക്കനട്ട് വിസ്ക്കിയെക്കുറിച്ച് പാണ്ഡ്യരാജിന് ശുഭപ്രതീക്ഷയാണുള്ളത്. നാളികേരത്തിന്റെ വ്യാവസായിക ഡിമാൻഡിൽ വിപ്ലവകരമായ മാറ്റമുണ്ടാകുമെന്ന് ദീർഘവീക്ഷണം ചെയ്യുകയാണ് പാണ്ഡ്യരാജ്. ആഗോള വിപണിയിൽ നല്ല വിപണന സാധ്യതയാണ് കോക്കനട്ട് വിസ്ക്കിക്കുള്ളത്; നമ്മുടെ സമ്പദ്‌വ്യവസ്ഥയിൽ തന്നെ ഒരു കുതിച്ചുചാട്ടമുണ്ടാക്കാൻ അതിനു കഴിയും.

നാളികേരത്തിന്റെ ഉപയോഗങ്ങൾ ഓരോ ദിവസവും വൈവിധ്യവൽക്കരിച്ചു കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. സ്നാക്കായോ, പാനീയമായോ, മദ്യമായോ, ഐസ്ക്രീമായോ, പഞ്ചസാരയായോ എന്നുവേണ്ട പരമ്പരാഗത ഉൽപന്നങ്ങളിൽ നിന്ന് മാറി പുതിയ ഉൽപന്നങ്ങൾ തിരനോട്ടം നടത്തിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നു. കൽപവൃക്ഷത്തിന്റെ അത്ഭുത പ്രവർത്തനങ്ങൾ തുടങ്ങിയിട്ടേയുള്ളൂ, വരും ദിനങ്ങളിൽ നാനാതരം വേഷങ്ങളിൽ, രൂപങ്ങളിൽ നമുക്കവയെ ദർശിക്കാം.

ടെക്നിക്കൽ ആഫീസർ, നാളികേര വികസന ബോർഡ്, കൊച്ചി-11

www.harithabhoomi.com

ഹരിതഭൂമി

സമ്പൂർണ്ണ ഭക്ഷ്യ – കാർഷിക മാസിക

ജൈവകൃഷിയറിവുകൾ കർഷകരുടെയും കാർഷിക വിദഗ്ധരുടെയും അനുഭവങ്ങളിലൂടെയും നിർദ്ദേശങ്ങളിലൂടെയും പകർന്നു നൽകുകയാണ് ഹരിതഭൂമി. സുസ്ഥിരകൃഷി, സംയോജിത–സമ്മിശ്രകൃഷിമുറകൾ, യന്ത്രവല്ക്കരണം, കർഷക കൂട്ടായ്മകൾ, കാർഷിക സംരംഭകത്വം, ഭക്ഷ്യ സംസ്കരണം, വിപണനം തുടങ്ങിയ വിജ്ഞാന മേഖലകളിലൂടെയുള്ള ഹരിതഭൂമിയുടെ യാത്രയിൽ എല്ലാവർക്കും പങ്കു ചേരാം.

വരിക്കാരാകാൻ നിങ്ങൾക്കും ഒരു സുവർണ്ണാവസരം

പേര്...

....

വിലാസം ....

....

പിൻ. ....

ഫോൺ ....

ഇ-മെയിൽ...

....

വാർഷിക വരിസംഖ്യ ₹ 180/-

വരിക്കാരാകുന്നതിന് ഫൗണ്ടേഷൻ ഫോർ ഓർഗാനിക് അഗ്രികൾച്ചർ ആന്റ് റൂറൽ ഡെവലപ്മെന്റിന്റെ പേരിൽ ☐ മണിഓർഡർ ☐ ഡി.ഡി. ഇതോടൊപ്പം അയക്കുന്നു.

നമ്പർ.............................. തീയതി..............................

രൂപ.............................. ബാങ്ക്..............................

ഡിഡി / വരിസംഖ്യാകൂപ്പണുകൾ അയക്കേണ്ട വിലാസം :

ഫൗണ്ടേഷൻ ഫോർ ഓർഗാനിക് അഗ്രികൾച്ചർ & റൂറൽ ഡവലപ്മെന്റ്

തോട്ടുമുഖം പി.ഒ., ആലുവ - 683 105

Call : 0484 2620850, 9400718627, 9020210870, 9037168714

E-mail : editor@harithabhoomi.com

www.harithabhoomi.com

http://www.facebook.com/groups/241895625896208/

കൊപ്ര സംഭരണം നാളികേരോത്പാദക ഫെഡറേഷനുകളിലൂടെയാകുമ്പോൾ

കെ. എസ്. സെബാസ്റ്റ്യൻ

1986 മുതൽ കേന്ദ്രഗവൺമെന്റ് ആട്ടു കൊപ്രയ്ക്കും ഉണ്ടകൊപ്രയ്ക്കും താങ്ങുവില പ്രഖ്യാപിച്ചുവരുന്നു. കർഷകർക്ക് തങ്ങളുടെ ഉൽപന്നത്തിന് ന്യായവില ഉറപ്പാക്കുന്നതിന് കേന്ദ്ര കാർഷിക വില നിർണ്ണയ കമ്മീഷന്റെ ഉപദേശം സ്വീകരിച്ചാണ് കേന്ദ്ര ഗവൺമെന്റ് ഓരോ സീസണിലും താങ്ങുവില പ്രഖ്യാപിക്കുന്നത്. പ്രഖ്യാപിക്കുന്ന താങ്ങുവിലയേക്കാൾ കമ്പോളവില കുറഞ്ഞാൽ താങ്ങുവിലയനുസരിച്ച് ഉൽപന്നം ആ സീസണിൽ വാങ്ങിക്കൊള്ളാമെന്നുള്ള ഉറപ്പും താങ്ങുവില പ്രഖ്യാപനത്തിൽ അടങ്ങിയിരുന്നു. കഴിഞ്ഞ വർഷങ്ങളിൽ കേന്ദ്രഗവൺമെന്റ് ആട്ടുകൊപ്രയ്ക്ക് പ്രഖ്യാപിച്ചിരുന്ന താങ്ങുവിലയും ആ വർഷങ്ങളിൽ നിലവിലുണ്ടായിരുന്ന കമ്പോളവിലയും പട്ടിക(1)ൽ കൊടുത്തിരിക്കുന്നു.

കൊപ്രസംഭരണത്തിനായി ദേശീയാടിസ്ഥാനത്തിൽ നിയോഗിക്കപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന ഏജൻസി നാഫെഡാണ്. എന്നാൽ നാഫെഡിനുവേണ്ടി കൊപ്ര സംഭരിക്കുന്നതിനായി ഓരോ സംസ്ഥാനത്തും സംസ്ഥാനതല ഏജൻസികളുണ്ട്. കേരളത്തിൽ ഈ സീസണിൽ സംഭരണത്തിനായി നിയോഗിക്കപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന സംസ്ഥാനതല ഏജൻസികൾ കേരഫെഡും, മാർക്കറ്റ്ഫെഡുമാണ്. ഈ കഴിഞ്ഞ 6 വർഷങ്ങളിൽ നാഫെഡ് സംസ്ഥാനത്തുനിന്ന് സംസ്ഥാനതല ഏജൻസികൾ വഴി സംഭരിച്ച കൊപ്രയുടെ വിവരങ്ങൾ താഴെ പട്ടിക(2)ൽ കൊടുത്തിരിക്കുന്നു.

കർഷകർക്ക് താങ്ങാവാത്ത താങ്ങുവില

കർഷകർക്ക് അവരുടെ ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് മതിയായ വില ഉറപ്പാക്കാനുള്ള താങ്ങുവില പദ്ധതി അവർക്ക് താങ്ങാവാത്ത അവസ്ഥയാണ് പലപ്പോഴും. കേര കർഷകന്റെ പ്രാഥമിക ഉൽപന്നമായ നാളികേരത്തിന് താങ്ങുവില നൽകി സംഭരിക്കുവാനുള്ള സാഹചര്യമില്ലാത്തതിനാലും സംഭരണ ഏജൻസികൾ കൊപ്ര മാത്രം സംഭരിക്കുന്നതിനാലും കേരളത്തിലെ നാളികേര കർഷകരിൽ ബഹുഭൂരിപക്ഷത്തിനും താങ്ങുവിലയുടെ ആനുകൂല്യം ലഭിക്കുന്നില്ലയെന്നുള്ളത് പരമാർത്ഥമാണ്.

താങ്ങുവിലയനുസരിച്ചുള്ള സംഭരണപ്രവർത്തനങ്ങൾ നാളികേര കർഷകരിൽ ആവേശം ജനിപ്പിക്കാത്തതിന്റെ പ്രധാന കാരണങ്ങൾ ഇവയാണ്.

1. ഗുണമേന്മയുള്ള കൊപ്ര ഏതുകാലാവസ്ഥയിലും ഉണ്ടാക്കുവാനുള്ള സൗകര്യങ്ങളുടെ അപര്യാപ്തത.
2. സ്വന്തമായി സൗകര്യമുള്ള കർഷകർപോലും വളരെച്ചെറിയ അളവിൽ ഉണ്ടാക്കുന്ന കൊപ്ര ഏജൻസികളിൽ

പട്ടിക 1 : കേന്ദ്രഗവൺമെന്റ് കഴിഞ്ഞ വർഷങ്ങളിൽ പ്രഖ്യാപിച്ചിരുന്ന ആട്ടു കൊപ്രയുടെ താങ്ങുവിലയും ആ വർഷങ്ങളിൽ നിലവിലുണ്ടായിരുന്ന ശരാശരി കമ്പോള വിലയും *(ക്വിന്റലിന്)*

വർഷം	*താങ്ങുവില (രൂപയിൽ)*	*ശരാശരി കമ്പോളവില* (രൂപയിൽ)*	*വിലയിലെ വ്യത്യാസം*	*വിലയിലെ വ്യത്യാസം ശതമാനത്തിൽ*
1986	1200	1422	222	19
1987	..	1991	..	..
1988	..	2104	..	..
1989	1500	1605	105	7
1990	1600	1799	199	12
1991	1700	2660	960	56
1992	..	2993	..	..
1993	2150	2580	430	20
1994	2350	2165	−185	−8
1995	2500	2316	−184	−7
1996	2500	2982	482	19
1997	2700	3484	784	29
1998	2900	2928	28	1.0
1999	3100	3506	406	13
2000	3250	2335	−915	−28
2001	3300	2046	−1254	−38
2002	3300	2871	−429	−13
2003	3320	3861	541	16
2004	3500	4397	897.4	26
2005	3570	3768	198	6
2006	3590	3313	−277	−8
2007	3620	3285	−335	−9
2008	3660	4057	397	11
2009	4450	3361	−1089	−24
2010	4450	4009	−441.4	−10
2011	4525	6188	1663	37
2012	5100	4429**	671	−14

**കൊച്ചിയിൽ രേഖപ്പെടുത്തിയത്, ** ജനുവരി മുതൽ ജൂലായ് വരെ*

പട്ടിക-2. കേരളത്തിൽ നിന്നും 2007-08 മുതൽ സംഭരണ ഏജൻസികൾ സംഭരിച്ച ആട്ടുകൊപ്രയുടെ അളവ്
(മെട്രിക് ടണ്ണിൽ)

വർഷം	സംഭരിച്ച കൊപ്ര
2007-08	3,524
2008-09	15
2009-10	25,373
2010-11	14,770
2011-12	ഇല്ല
2012-13	7,256 (06.08.12 വരെ)

എത്തിക്കുന്നതിനായി വേണ്ടി വരുന്ന ഉയർന്ന ചിലവ്

3. കൊപ്ര സംഭരണ ഏജൻസികൾക്ക് നൽകാനായി അവശ്യം വേണ്ട കൃഷി ഓഫീസിൽ നിന്നുള്ള സാക്ഷ്യപത്രവും വില്ലേജ് ഓഫീസിൽ നിന്നുമുള്ള കൈവശാവകാശ രേഖയും സംഘടിപ്പിക്കാനുള്ള ബുദ്ധിമുട്ടുകൾ
4. സംഭരണ ഏജൻസികളുടെ ഭാഗത്ത് നിന്ന് പലപ്പോഴും ഉണ്ടാകുന്ന ആശാസ്യമല്ലാത്ത പെരുമാറ്റങ്ങൾ

പ്രാഥമിക സഹകരണ സംഘങ്ങളുടെ പരിമിതികൾ

സംസ്ഥാനതല സംഭരണ ഏജൻസികളായ കേരഫെഡും, മാർക്കറ്റ്ഫെഡും പ്രാഥമിക സഹകരണ സംഘങ്ങൾ വഴിയാണ് പ്രധാനമായും കൊപ്ര സംഭരണം നടത്തുന്നത്. എന്നാൽ താഴെപ്പറയുന്ന കാരണങ്ങളാൽ പലപ്പോഴും പ്രാഥമിക സഹകരണ സംഘങ്ങൾക്ക് സംഭരണത്തിൽ സജീവമാകുവാൻ കഴിയാറില്ല.

1. സംഭരണത്തിൽ ഏർപ്പെടുന്ന വളരെ ചെറിയ ശതമാനം സംഘങ്ങൾക്ക് മാത്രമേ കൊപ്ര ഡ്രയർ സൗകര്യം നിലവിലുള്ളൂ.
2. നിലവിലുള്ള സൗകര്യം തന്നെ പരിമിതമാകയാൽ കുറഞ്ഞ അളവിൽ മാത്രമേ നാളികേരം സംഭരിക്കുവാൻ സാധിക്കുകയുള്ളൂ.
3. ഡ്രയർ സൗകര്യമില്ലാത്ത സംഘങ്ങൾക്ക് കർഷകരിൽ നിന്ന് നാളികേരം സംഭരിച്ച് കൊപ്രയാക്കുവാൻ കഴിയാത്തതിനാൽ സംഭരണത്തിൽ സജീവമാകാൻ കഴിയുന്നില്ല.
4. സംഭരണാനുകൂല്യങ്ങളെ അധികരിക്കുന്ന സംഭരണച്ചെലവുകൾ സംഭരണത്തിനുള്ള സംഘങ്ങളുടെ ഉന്മേഷം കെടുത്തുന്നു.
5. നിർബന്ധിത സംഭരണ ലക്ഷ്യം നേടാനാകാതെ വരുമ്പോൾ ലക്ഷ്യം നേടുന്നതിനായി ആശാസ്യമല്ലാത്ത സംഭരണപ്രവർത്തനങ്ങളിൽ ഏർപ്പെടേണ്ടി വരുന്നു.
6. സംഭരിക്കുന്ന കൊപ്രയുടെ ഗുണനിലവാരം നിർണ്ണയിക്കുവാൻ വേണ്ടത്ര പരിജ്ഞാനമില്ലാത്തതിനാൽ പലപ്പോഴും നഷ്ടം സംഭവിക്കുവാൻ ഇടയാകുന്നു.
7. സംഭരണത്തിൽ നഷ്ടം ഒഴിവാക്കാനുള്ള വ്യഗ്രതയിൽ പലപ്പോഴും കർഷകരിൽ നിന്ന് നൽകുന്ന വിലയിലും കൂടുതൽ അളവിൽ കൊപ്ര സംഭരിക്കുകയും അതുവഴി സംഘങ്ങളുടെ വിശ്വാസ്യതയ്ക്ക് ഹാനി സംഭവിക്കുകയും ചെയ്യുവാൻ ഇടയാകുന്നു.

സിപിഎസുകളുടെ സംഭരണശ്രമങ്ങൾ

2012 സീസണിൽ പ്രാഥമിക സഹകരണ സംഘങ്ങൾക്കൊപ്പം വിവിധ ജില്ലകളിൽ നിന്നായി 1000നടുത്ത് സിപിഎസുകളേയും അംഗീകൃത സംഭരണ ഏജൻസികളായി നിയോഗിച്ചിരുന്നു. എന്നാൽ നിലവിൽ കൊപ്ര സംസ്ക്കരണ സൗകര്യമില്ലാത്തതിനാൽ ബഹുഭൂരിപക്ഷം സിപിഎസുകൾക്കും സംഭരണശ്രമങ്ങൾ ഇതുവരെ ആരംഭിക്കുവാൻ കഴിഞ്ഞിട്ടില്ല. സംസ്ഥാനതല സംഭരണ ഏജൻസികളായ കേരഫെഡും, മാർക്കറ്റ് ഫെഡും ഈ സീസണിൽ ഇതുവരെ സംഭരിച്ച കൊപ്രയുടെ ഏകദേശം 10 ശതമാനം മാത്രമേ സിപിഎസുകൾക്ക് സംഭരിച്ച് നൽകുവാൻ ഇതുവരെ കഴിഞ്ഞിട്ടുള്ളൂ. 40 മുതൽ 100 വരെ മാത്രം കർഷകരും ശരാശരി 5000 തെങ്ങുകളും മാത്രം പ്രവർത്തന പരിധിയിൽ വരുന്ന സിപിഎസുകൾക്ക് സ്വന്തമായി ഇടത്തരം സംസ്ക്കരണശേഷിയുള്ള കൊപ്ര ഡ്രയറുകൾ സ്ഥാപിക്കുവാനോ,സ്ഥാപിച്ചാൽ തന്നെ സ്ഥാപിതശേഷി പൂർണ്ണമായി ഉപയോഗപ്പെടുത്തുവാനോ കഴിയാത്ത സാഹചര്യമാണ് നിലവിലുള്ളത്. സംസ്ക്കരണശേഷി കുറഞ്ഞ ഡ്രയറുകൾ സിപിഎസുകളിൽ സ്ഥാപിച്ച് കൊപ്ര ഉണ്ടാക്കുവാനുള്ള ശ്രമങ്ങൾ വർദ്ധിച്ച കൂലിച്ചെലവിനാലും, ഉത്പാദനത്തിന് ആനുപാതികമല്ലാത്ത മറ്റ് അനുബന്ധചെലവിനാലും നഷ്ട സാദ്ധ്യത ഉയർത്തുന്നതിനാൽ ഇത്തരം ശ്രമങ്ങളെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുവാൻ ബോർഡ് ഉദ്ദേശിക്കുന്നില്ല.

സംഭരണം അടുത്ത സീസണിൽ

സിപിഎസുകളുടെ ഫെഡറേഷനുകളിൽ കൊപ്രഡ്രയർ സ്ഥാപിച്ച് അംഗങ്ങളായ എല്ലാ കർഷകരുടേയും നാളികേരം സംഭരിച്ച് കൊപ്രയാക്കി സംസ്ഥാനതല സംഭരണ ഏജൻസികൾക്ക് നൽകുന്ന ഒരു സംവിധാനമാണ് നാളികേര വികസന ബോർഡ് അടുത്ത സീസണിലേക്ക് പരിഗണിക്കുന്നത്. സമീപസ്ഥങ്ങളായ 15 മുതൽ 25 വരെ സിപിഎസുകൾ ചേർന്ന് രൂപീകരിക്കുന്ന ഫെഡറേഷനുകളിൽ ഒരേ സമയം 10,000 നാളികേരം കൊപ്രയാക്കാവുന്ന ഡ്രയറുകൾ സ്ഥാപിച്ച് പ്രവർത്തിപ്പിക്കാനാണ് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. ഫെഡറേഷനിൽ സ്ഥാപിക്കുന്ന കൊപ്ര ഡ്രയറുകൾക്ക് പരമാവധി 50 ശതമാനം സബ്സിഡി നൽകും. സ്വന്തമായി ഭൂമിയില്ലാത്ത ഫെഡറേഷനുകൾക്ക് 10 വർഷത്തിൽ കുറയാത്ത കാലത്തേയ്ക്ക് വാടകയ്ക്ക് എടുത്ത ഭൂമിയിലും ഡ്രയർ സ്ഥാപിക്കാവുന്നതാണ്. ആദ്യം രൂപീകരിക്കുന്ന 100 ഫെഡറേഷനുകൾക്ക് ഈ വർഷം തന്നെ ഈ സൗകര്യം ഒരുക്കുവാനുള്ള പദ്ധതികൾ സംസ്ഥാന സർക്കാരുമായി ചേർന്ന് തയ്യാറാക്കിവരുന്നു. ഇങ്ങനെ സ്ഥാപിക്കുന്ന ഒരു ഡ്രയർ ഉപയോഗിച്ച് ഓരോ ഫെഡറേഷനും പ്രതിമാസം ശരാശരി 25 ടൺ കൊപ്രയുണ്ടാക്കുവാൻ സാധിക്കും. 100 ഡ്രയറുകൾ പ്രവർത്തിക്കുമ്പോൾ പ്രതിമാസം 2500 ടൺ കൊപ്ര ഫെഡറേഷനുകൾക്ക് മാത്രമായി ഉണ്ടാക്കുവാൻ കഴിയുന്നു. ഇങ്ങനെ ഫെഡറേഷനുകൾ മാത്രമായി ഒരു വർഷത്തിൽ 30,000 ടൺ കൊപ്ര നാഫെഡിന് നൽകുകയും, സംസ്ക്കരണ സൗകര്യങ്ങൾ ഒരുക്കുവാൻ കഴിയുന്ന പ്രാഥമിക സഹകരണ സംഘങ്ങളും മറ്റ് സംഭരണഏജൻസികളും സജീവമായി സംഭരണത്തിൽ ഏർപ്പെടുകയും ചെയ്താൽ ചുരുങ്ങിയത് കേരളത്തിൽ നിന്നും 50,000 മെട്രിക് ടൺ കൊപ്രയെങ്കിലും അടുത്ത സീസണിൽ സംഭരിക്കുവാൻ കഴിയും. കർഷകന്റെ നാളികേരം താങ്ങുവിലയനുസരിച്ച് സംഭരിച്ച്, സംസ്ക്കരിച്ച് കൊപ്രയാക്കി സംസ്ഥാനതല സംഭരണ ഏജൻസികൾക്ക് നൽകുന്ന ഈ സംരംഭം താങ്ങുവില സംഭരണത്തിന്റെ യഥാർത്ഥലക്ഷ്യം നേടുവാൻ ഉതകുന്നതായിരിക്കും.

അസിസ്റ്റന്റ് മാർക്കറ്റിംഗ് ഓഫീസർ,
നാളികേര വികസന ബോർഡ് കൊച്ചി -11

ഉൽപന്ന വൈവിധ്യവത്ക്കരണത്തിലൂടെ സ്വയംപര്യാപ്തതയിലേക്ക്

ആർ. ജയനാഥ്

നാളികേരത്തിന് വിലയിടിയുന്നുവെന്ന മുറവിളികൾക്കിടയിൽ വേറിട്ടൊരു സ്വരമാണ് കൊല്ലം ജില്ലയിലെ കല്ലട പഞ്ചായത്തിലെ ഗീതാലക്ഷ്മിയുടേത്. സ്വന്തം പുരയിടത്തിൽ വിളയുന്ന നാളികേരത്തിന് പുറമെ അയൽവാസികളുടെ ഉൽപന്നത്തിനും മൂല്യവർദ്ധനയുണ്ടാക്കി വരുമാനം മെച്ചപ്പെടുത്തുന്ന മാതൃക പ്രവർത്തനമാണ് ഗീതാലക്ഷ്മി കാഴ്ചവെയ്ക്കുന്നത്. ഗീതാലക്ഷ്മിയുടെ 'ശ്രീനിധി ഫ്രൂട്ട് പ്രൊഡക്ട്സ്' എന്ന ചെറുകിട സംരംഭം 'ചിത്തൂസ്' ബ്രാൻഡിൽ വിവിധയിനം നാളികേരോൽപന്നങ്ങൾ നിർമ്മിച്ച് വിപണിയിലെത്തിക്കുന്നു. വെർജിൻ വെളിച്ചെണ്ണ, ചമ്മന്തിപ്പൊടി, തീയ്യൽ മിക്സ്, തേങ്ങ ഉപയോഗിച്ച് തയ്യാറാക്കുന്ന നാടൻ പലഹാരങ്ങൾ എന്നിവയാണ് ചിത്തൂസ് ബ്രാൻഡിൽ വിപണിയിൽ ലഭ്യമായിട്ടുള്ളത്.

സാമ്പത്തിക ശാസ്ത്രത്തിൽ ബിരുദാനന്തര ബിരുദമുള്ള ഗീതാലക്ഷ്മി സ്വന്തം പുരയിടത്തിൽ വർഷം തോറും ലഭിക്കുന്ന പതിനായിരത്തിലേറെ നാളികേരം ഉപയോഗിച്ച് തുടങ്ങുവാൻ സാധിക്കുന്ന സംരംഭത്തെക്കുറിച്ചുള്ള ആലോചനയുടെ അവസാനമാണ് നാളികേര ഭക്ഷ്യോൽപന്ന നിർമ്മാണത്തിലേക്ക് തിരിഞ്ഞത്. സംരംഭത്തിനാവശ്യമായ അസംസ്കൃത സാമഗ്രിയുടെ സ്ഥിരമായ ലഭ്യത ഉറപ്പാക്കാൻ സാധിക്കും എന്ന വസ്തുതയായിരുന്നു ഈ തീരുമാനത്തിന് കരുത്തേകിയത്. ഒരു വീട്ടമ്മ എന്നനിലയിൽ പരാശ്രയമില്ലാതെ സ്വന്തമായി ചെയ്യാൻ സാധിക്കും എന്ന തിരിച്ചറിവും നാളികേരഭക്ഷ്യോൽപന്ന നിർമ്മാണം തന്നെ തെരഞ്ഞെടുക്കുവാൻ പ്രേരകമായി. തേങ്ങയുടെ തുടർച്ചയായ വിലയിടിവും മൂല്യവർദ്ധനയിലേയ്ക്ക് തിരിയാൻ ഗീതാലക്ഷ്മിയെ പ്രേരിപ്പിച്ചു.

നാളികേര ഭക്ഷ്യോൽപന്ന നിർമ്മാണത്തിൽ കായംകുളത്തെ കേന്ദ്രതോട്ടവിള ഗവേഷണ സ്ഥാപനം നടത്തുന്ന 20 ദിവസം ദൈർഘ്യമുള്ള പരിശീലനപരിപാടിയിൽ പങ്കെടുക്കുകയാണ് ആദ്യം ചെയ്തത്. പിന്നീട്, സംരംഭകത്വ വികസനത്തിൽ ജില്ല വ്യവസായ കേന്ദ്രം നടത്തുന്ന പരിശീലന പരിപാടിയിലും പങ്കെടുത്തു. പരിശീലനാനന്തരം ജില്ലാ സഹകരണ ബാങ്കിന് പത്ത് ലക്ഷം രൂപയുടെ ഒരു പ്രൊജക്ട് സമർപ്പിക്കുകയാണ് ആദ്യം ചെയ്തത്. ബാങ്കിൽ നിന്നും ലഭിച്ച ധനസഹായത്തോടെയാണ് യൂണിറ്റിനാവശ്യമായ ആട്ടോമാറ്റിക് പായ്ക്കിംഗ് മെഷീൻ, പൾവറൈസർ, റോസ്റ്റർ,സ്ക്രാപ്പർ, ഗ്രൈൻഡർ, മിക്സർ തുടങ്ങിയ യന്ത്രസാമഗ്രികൾ വാങ്ങി സ്ഥാപിച്ച് ഉൽപന്ന നിർമ്മാണം ആരംഭിച്ചത്. ആധുനിക ജീവിതശൈലി മൂലം തിരക്ക് പിടിച്ച വീട്ടമ്മമാരെ ഉപഭോക്താക്കളായി കണ്ടുകൊണ്ടാണ് ഉൽപന്നങ്ങൾ തെരഞ്ഞെടുത്തത്. ചമ്മന്തിപ്പൊടി, തീയ്യൽ മിക്സ്, മീൻകറി മിക്സ്, ഉരുക്ക് വെളിച്ചെണ്ണ എന്നിവയായിരുന്നു തുടക്കത്തിൽ നിർമ്മിച്ചിരുന്നത്.

പ്രവർത്തനം ആരംഭിച്ച വേളയിൽ നിരവധി വെല്ലുവിളികൾ നേരിടേണ്ടിവന്നുവെന്ന് ഗീതാലക്ഷ്മി പറയുന്നു. "ഉൽപന്ന വിപണനമായിരുന്നു ഏറ്റവും വലിയ കടമ്പ" അതിനാൽ ആകർഷകമായ പൗച്ചുകളിൽ പായ്ക്ക് ചെയ്ത് ബാർകോഡ് ഉൾപ്പെടെ എംആർപി അച്ചടിച്ച് വിപണനം ചെയ്യാൻ ആരംഭിച്ചു. അതുവഴി കൂടുതൽ വിപണനകേന്ദ്രങ്ങൾ ലഭിച്ചു. പിന്നീട് സമീപത്തുള്ള കർഷകരുടെ തേങ്ങ കൂടി ശേഖരിച്ച് സംസ്ക്കരിക്കുവാൻ ആരംഭിച്ചു. ഇപ്പോൾ ഒരുമാസം 7500 മുതൽ 10000 വരെ നാളികേരം ശേഖരിച്ച് സംസ്ക്കരിച്ച് വിവിധതരം ഭക്ഷ്യോൽപന്നങ്ങളായി വിപണനം ചെയ്യുന്നുണ്ടെന്ന് ഗീതാലക്ഷ്മി പറഞ്ഞു.

പ്രധാനമായും ഉൽപന്നം വിപണനം ചെയ്യുന്നതിനുള്ള തടസ്സങ്ങളാണ് ചെറു

കിട സംരംഭകരെ പിന്നോക്കം കൊണ്ടുപോകുന്നത് എന്നാണ് ഗീതാലക്ഷ്മിയുടെ അഭിപ്രായം. തുടക്കത്തിൽ പ്രശ്നങ്ങൾ ഉണ്ടായെങ്കിലും ഉൽപന്നത്തിന്റെ ഗുണമേന്മയും ആകർഷകമായ പായ്ക്കിംഗും മൂലം ഇപ്പോൾ നഗരപ്രദേശങ്ങളിലെ ഹൈപ്പർ മാർക്കറ്റ്, മാർജിൻ ഫ്രീ മാർക്കറ്റ് എന്നിവിടങ്ങളിൽ ഉൽപന്നങ്ങൾ വിപണനം ചെയ്യുന്നുണ്ടെന്ന് ഗീതാലക്ഷ്മി പറയുന്നു. കായംകുളം, ഓച്ചിറ, കരുനാഗപ്പള്ളി, കൊട്ടാരക്കര, കൊല്ലം എന്നിവിടങ്ങളിലും നല്ല രീതിയിൽ വിപണനം നടക്കുന്നു.

നൂറ് തേങ്ങയിൽ നിന്ന് 15 കിഗ്രാം ചമ്മന്തിപ്പൊടി നിർമ്മിക്കുമ്പോൾ ഏകദേശം 1 കി.ഗ്രാം ഉരുക്ക് വെളിച്ചെണ്ണ ഉപോൽപന്നമായി ലഭിക്കുന്നു. 100 ഗ്രാം ചമ്മന്തിപ്പൊടിയുടെ വില 20 രൂപയോളമാണ്. ഇതുപോലെതന്നെ 100 തേങ്ങയിൽ നിന്ന് 10 കി.ഗ്രാം തീയ്യൽ മിക്സോ, മീൻകറി മിക്സോ ഉത്പാദിപ്പിക്കുമ്പോൾ അരലിറ്റർ ഉരുക്ക് വെളിച്ചെണ്ണ ഉപോൽപന്നമായി ലഭിക്കുന്നു. 100 ഗ്രാം തീയ്യൽ മിക്സിന്റെ വില 32 രൂപയാണ്. ഉരുക്ക് വെളിച്ചെണ്ണ ഒരു ലിറ്ററിന് 300–350 രൂപയ്ക്കാണ് വിപണനം നടത്തുന്നത്. എല്ലാ ചെലവുകൾക്കും പുറമേ 20 ശതമാനത്തിൽ അധികം ലാഭം കിട്ടുന്നുവെന്ന് ഗീതാലക്ഷ്മി പറയുന്നു. ഉരുക്ക് വെളിച്ചെണ്ണ സമീപപ്രദേശങ്ങളിൽതന്നെ വളരെ വേഗം വിറ്റുപോകുന്നുവെന്നതാണ് ഗീതാലക്ഷ്മിയുടെ അനുഭവം.

റെഡി ടു യൂസ് ഭക്ഷ്യോൽപന്നങ്ങളിൽ നിന്ന് നാളികേരം ഉപയോഗിച്ചുകൊണ്ടുള്ള ബേക്കറി ഉൽപന്നങ്ങളിലേക്ക് അടുത്ത കാലത്താണ് ശ്രദ്ധ തിരിച്ചത്. ഉരുക്കുവെളിച്ചെണ്ണ, ചമ്മന്തിപ്പൊടി മുതലായവ നിർമ്മിക്കുമ്പോൾ തന്നെ തേങ്ങാപ്പീര, തേങ്ങാപ്പാൽ, എണ്ണ മുതലായ ഉപോൽപന്നങ്ങളായി ഉണ്ടാകാറുണ്ട്. ഇതുപയോഗിച്ച് പണ്ട് നമ്മുടെ നാട്ടിൽ പ്രചാരത്തിൽ ഉണ്ടായിരുന്ന നാടൻ പലഹാരങ്ങളായ കളിയോടയ്ക്ക, അരിയുണ്ട മുതലായവയും ലഡ്ഡുവും നിർമ്മിക്കാനാരംഭിച്ചു. കൂടാതെ നാളികേരം, അരിപ്പൊടി, ശർക്കര എന്നിവ ചേർത്ത് 'സ്വീറ്റ് ചിപ്പി' എന്ന പലഹാരവും നിർമ്മിക്കുന്നു. നാട്ടിൻ പുറത്തുള്ള ബേക്കറികളിൽപോലും നിഷ്പ്രയാസം ഈ ഉൽപന്നങ്ങൾ വിറ്റുപോകുന്നുണ്ട്. ഗുണമേന്മയുള്ള നാളികേര ഭക്ഷ്യോൽപന്നങ്ങൾ നിർമ്മിച്ചാൽ ഏകദേശം 25 ശതമാനത്തിലേറെ ലാഭം നേടാൻ കഴിയും എന്ന് ഈ വീട്ടമ്മ സാക്ഷ്യപ്പെടുത്തുന്നു.

ചിത്തൂസ് ബ്രാൻഡിൽ നിർമ്മിക്കുന്ന ബേക്കറി ഉൽപന്നങ്ങൾ

ഇപ്പോൾ മാസത്തിൽ ഒരുലക്ഷത്തിലേറെ രൂപയ്ക്കുള്ള ഭക്ഷ്യോൽപന്നങ്ങൾ ഇവിടെ നിർമ്മിക്കുന്നുണ്ട്. ഉടൻതന്നെ കൂടുതൽ സൗകര്യപ്രദമായ പുതിയ കെട്ടിടത്തിലേക്ക് മാറി പ്രവർത്തനം ആരംഭിക്കുമ്പോൾ ഉത്പാദനം കൂട്ടുവാൻ കഴിയുമെന്ന പ്രതീക്ഷയിലാണ് ഇവർ.

പായ്ക്കിംഗിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന ഗീതാലക്ഷ്മി

നാളികേര വികസന ബോർഡിന്റെ സ്വാശ്രയസംഘം രൂപീകരണ വേളയിൽ കിഴക്കേ കല്ലട പഞ്ചായത്തിലെ 1-ാം വാർഡ് കേന്ദ്രീകരിച്ച് 'കല്പക സ്വാശ്രയ സംഘം' എന്നപേരിൽ നാൽപത് കർഷകരെ സംഘടിപ്പിക്കുവാൻ ഗീതാലക്ഷ്മിയുടെ ഭർത്താവ് ശ്രീ. മദനചന്ദ്രൻപിള്ള മുൻപന്തിയിൽ ഉണ്ടായിരുന്നു. ഏകദേശം 2500– 3000 തെങ്ങുകൾ ഈ ഉത്പാദക സംഘത്തിന്റെ പ്രവർത്തന പരിധിയിലുണ്ട്. ഉത്പാദകസംഘത്തിലെ കർഷകരിൽ നിന്ന് 6.50 മുതൽ 7.00 രൂപവരെ നൽകിയാണ് ഇക്കഴിഞ്ഞ മെയ് മാസത്തിൽ നാളികേരം സംഭരിച്ചതെന്ന് ഗീതാലക്ഷ്മി പറഞ്ഞു. കൂടാതെ 6 വനിതകൾക്ക് സ്ഥിരം ജോലി നൽകുവാൻ ഈ സംരംഭത്തിന് കഴിയുന്നുണ്ട്.

നാളികോരോത്പാദക സംഘത്തിലൂടെ സംരംഭം വിപുലീകരിക്കുവാൻ ശ്രമങ്ങൾ ആരംഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഉപോൽപന്നങ്ങളായി വിനാഗിരി, തോങ്ങാചിപ്സ് എന്നിവ നിർമ്മിക്കുന്നതിനുള്ള സാങ്കേതിക വിദ്യയ്ക്കും ധനസഹായത്തിനുമായി ബോർഡിനെ സമീപിക്കുവാൻ ഒരുങ്ങുകയാണ് ഇവർ. കൂടാതെ ഇതിനുള്ള പരിശീലനം ബോർഡിൽ നിന്നും ലഭ്യമാക്കുവാൻ താൽപര്യപ്പെടുന്നുണ്ട്. ഇപ്രകാരം ഉൽപന്ന നിർമ്മാണം പുരോഗമിക്കുമ്പോൾ സംഘത്തിലെ മുഴുവൻ കർഷകരുടേയും നാളികേരം സംഭരിച്ച് സംസ്ക്കരിച്ച് വിപണനം ചെയ്യാൻ സാധിക്കുമെന്ന് ഇവർക്ക് ഉറപ്പുണ്ട്.

ബോർഡിന്റെ സഹായത്തടെ യൂണിറ്റ് വിപുലീകരിക്കുന്നതിന് ലക്ഷ്യമിടുകയാണ് ഗീതാലക്ഷ്മി. താത്പര്യമുള്ള ഉത്പാദക സംഘങ്ങൾക്ക് കൂട്ടായി ആരംഭിക്കാവുന്ന ഒരു സംരംഭമാണിതെന്ന് ഗീതാലക്ഷ്മിക്ക് അഭിപ്രായമുണ്ട്.

വിലാസം : വെൺമനത്ത് വീട്, കോയിക്കൽ മുറി, കിഴക്കേകല്ലട പി.ഒ., കൊല്ലം
മൊബൈൽ – 9447990905

ടെക്നിക്കൽ ഓഫീസർ,
നാളികേര വികസന ബോർഡ്

സസ്യ എണ്ണകളുടെ ഇറക്കുമതി - ഒരു അവലോകനം

പി.ഒ. ബേബി

2010-11 ൽ 2991972 ലക്ഷം രൂപ വിലവരുന്ന 69.14 ലക്ഷം ടൺ സസ്യ എണ്ണ ഇന്ത്യ ഇറക്കുമതി ചെയ്തിരുന്നു. കഴിഞ്ഞ വർഷത്തെ അപേക്ഷിച്ച് അളവിൽ 16 ശതമാനവും വിലയിൽ 13 ശതമാനവും വർദ്ധനയുണ്ടായി. 2011-12ൽ (ഒക്ടോബർ വരെ) 2658387.3 ലക്ഷം രൂപ വിലവരുന്ന 48.37 ലക്ഷം ടൺ സസ്യഎണ്ണ ഇന്ത്യ ഇറക്കുമതി ചെയ്യുകയുണ്ടായി. ഇറക്കുമതി ചെയ്യുന്ന സസ്യഎണ്ണകളിൽ പാം ഓയിലും അതിന്റെ ഘടകങ്ങളും അളവിൽ ഏകദേശം 77 ശതമാനവും വിലയിൽ ഏകദേശം 73 ശതമാനവും കയ്യാളുന്നു. വ്യാവസായിക ആവശ്യങ്ങൾക്ക് വെളിച്ചെണ്ണയ്ക്ക് പകരമായി പാം കെർണൽ ഓയിൽ ഇന്ന് വ്യാപകമായി ഉപയോഗിച്ച് വരുന്നു. ആഭ്യന്തര കമ്പോളത്തിൽ വെളിച്ചെണ്ണ വിലയെ ഇത് സാരമായി ബാധിക്കുന്നുണ്ട്. ഇറക്കുമതി ചെയ്യുന്ന മറ്റ് സസ്യഎണ്ണകളിൽ സോയാബീൻ ഓയിലും അതിന്റെ ഘടകങ്ങളും അളവിൽ ഏകദേശം 13 ശതമാനവും മൂല്യത്തിൽ ഏകദേശം 15 ശതമാനവും വരുന്നു. ഇറക്കുമതിയിൽ പ്രാധാന്യമർഹിക്കുന്ന അടുത്ത സ്ഥാനത്ത് നിൽക്കുന്നത് സൂര്യകാന്തി എണ്ണയുടേതാണ്. അളവിൽ ഏകദേശം 8 ശതമാനവും മൂല്യത്തിൽ ഏകദേശം 9 ശതമാനവും സൂര്യകാന്തി എണ്ണയുടേതാണ്. പാം കെർണൽ ഓയിൽ അളവിലും മൂല്യത്തിലും ഏകദേശം 2 ശതമാനം വീതമാണുള്ളത്. ആഭ്യന്തരവിപണിയിൽ വെളിച്ചെണ്ണ വിലയിൽ വന്നുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന ഏറ്റക്കുറച്ചിലുകൾ മാറണമെങ്കിൽ സസ്യഎണ്ണകളുടെ ഇറക്കുമതി തീരുവ വീണ്ടും ചുമത്തേണ്ടതായി വരും.

വെളിച്ചെണ്ണ, കൊപ്ര വിലകളുടെ താരതമ്യം

ആഭ്യന്തരകമ്പോളത്തിൽ 2011 ഏപ്രിൽ മാസത്തിൽ ഒരു ടൺ വെളിച്ചെണ്ണയുടെ വില 1981 അമേരിക്കൻ ഡോളറിൽ ആരംഭിച്ച് ഡിസംബർ മാസത്തിൽ 1520 ഡോളറിൽ അവസാനിക്കുകയുണ്ടായി. വാർഷിക ശരാശരി വില 2018 ഡോളറായിരുന്നു. 2011ലെ ഏറ്റവും ഉയർന്ന വില മെയ് മാസത്തിൽ ലഭിച്ച 2251 ഡോളർ ആയിരുന്നു. അന്താരാഷ്ട്ര വിപണിയിൽ വെളിച്ചെണ്ണ

വില 2011 ഏപ്രിൽ മാസത്തിൽ 2067 ഡോളറിൽ ആരംഭിച്ച് 1350 ഡോളറിൽ അവസാനിക്കുകയുണ്ടായി. വാർഷിക ശരാശരി വില 1740 ഡോളറായിരുന്നു. ഏറ്റവും ഉയർന്ന വിലയായ 2117 ഡോളർ ആഭ്യന്തര വിപണിയിലെന്നപോലെ മെയ് മാസത്തിലെ വിലയായിരുന്നു. വാർഷിക ആഭ്യന്തര ശരാശരി വില അന്താരാഷ്ട്ര വാർഷിക ശരാശരി വിലയേക്കാൾ ഏകദേശം 16 ശതമാനം കൂടുതലായിരുന്നു.

ആഭ്യന്തരവിപണിയിൽ 2011 ഏപ്രിൽ മാസത്തിൽ ഒരു ടൺ കൊപ്രയ്ക്ക് 1353 ഡോളറിൽ ആരംഭിച്ച് ഡിസംബർ മാസത്തിൽ 1038 ഡോളറിൽ അവസാനിക്കുകയുണ്ടായി. വാർഷിക ശരാശരി വില ഒരു ടണ്ണിന് 1310 ഡോളറായിരുന്നു. ഒരു ടൺ കൊപ്രയുടെ ഏററവും ഉയർന്ന വില മെയ് മാസത്തിലെ 1539 ഡോളർ ആയിരുന്നു.

അന്താരാഷ്ട്ര കമ്പോളത്തിൽ കൊപ്ര വില 2011 ഏപ്രിൽ മാസത്തിൽ 1354 ഡോളറിൽ ആരംഭിച്ച് 875 ഡോളറിൽ അവസാനിക്കുകയുണ്ടായി. വാർഷിക ശരാശരി വില 1139 ഡോളറായിരുന്നു. വാർഷിക ആഭ്യന്തര കമ്പോളവില അന്താരാഷ്ട്ര വാർഷിക കമ്പോളവിലയേക്കാൾ ഏകദേശം 15 ശതമാനം കൂടുതലായിരുന്നു.

ആഭ്യന്തരവിപണിയിൽ 2012 ഏപ്രിൽ മാസത്തിൽ 1 ടൺ വെളിച്ചെണ്ണ വില 1500 ഡോളറിൽ (74060 രൂപ) ആരംഭിച്ച് ജൂലൈ മാസത്തിൽ 1120 ഡോളറായി (62070 രൂപ) കുറയുകയും ചെയ്തു. അന്താരാഷ്ട്ര വിപണിയിൽ 2012 ഏപ്രിൽ മാസത്തിൽ 1 ടൺ വെളിച്ചെണ്ണ വില 1451 ഡോളറിൽ ആരംഭിച്ച് ജൂലൈ മാസത്തിൽ 1040 ഡോളറായി കുറയുകയും ചെയ്തു.

ആഭ്യന്തരവിപണിയിൽ 2012 ഏപ്രിൽ മാസത്തിൽ 1 ടൺ കൊപ്രയുടെ വില 1025 ഡോളറിൽ (50610 രൂപ) ആരംഭിച്ച് ജൂലൈ മാസത്തിൽ 753 ഡോളറാകുകയും ചെയ്തു. അന്താരാഷ്ട്ര വിപണിയിൽ ഏപ്രിൽ മാസത്തിൽ 1 ടൺ കൊപ്രയുടെ വില 865 ഡോളറിൽ ആരംഭിച്ച് ജൂലൈ മാസത്തിൽ 680 ഡോളറായി കുറയുകയും ചെയ്തു.

നാളികേര വികസന ബോർഡ്, കൊച്ചി-11

ചങ്ങാതി ദമ്പതികളുടെ കഥ കേൾക്കൂ

ബീന എസ്

തെങ്ങുകയറ്റക്കാരെ കിട്ടാതെ നിസ്സഹായരായ കേരകർഷകർക്ക് സകല വിധത്തിലും ആശ്വാസം തന്നെയായിരുന്നു തെങ്ങിന്റെ ചങ്ങാതികൾ, വേനലിൽ വലഞ്ഞ പഥികന് ദാഹജലം ലഭിച്ചതുപോലെ. കേവലം വിളവെടുപ്പ് മാത്രമല്ല, തെങ്ങിന്റെ മണ്ട വൃത്തിയാക്കലും രോഗകീട പരിചരണത്തിനായി മരുന്ന് തളിക്കലുമെല്ലാം തെങ്ങുകയറ്റയന്ത്രത്തിന്റെ സഹായത്തോടെ ചങ്ങാതിക്കൂട്ടം നിർവ്വഹിച്ചു പോരുന്നു. ഇതിനെല്ലാമുപരി, തെങ്ങിൽ വർഗ്ഗസങ്കരണം നടത്താനും ഈ ചങ്ങാതിമാർക്കാവും. ഈ വിധ പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കെല്ലാം ഇവരെ പ്രാപ്തരാക്കുന്നതിനുതകുന്ന പരിശീലന പരിപാടിയാണ് പോയ വർഷം ചിങ്ങം ഒന്നാം തീയതി (ആഗസ്റ്റ് 17) ബോർഡ് നടപ്പിലാക്കായത്. പരിശീലന പരിപാടിയുടെ 5000 എന്ന നിർദ്ദിഷ്ട ലക്ഷ്യം മറികടന്ന് 5583 ചങ്ങാതിമാരെയാണ് പരിശീലിപ്പിച്ചത്. തെങ്ങുകയറ്റ യന്ത്രവുമായി കേരകർഷക മദ്ധ്യത്തിലേയ്ക്കിറങ്ങി, കർഷകന്റേയും കൽപവൃക്ഷത്തിന്റേയും ചങ്ങാതിമാരായി മാറിയ ഇവരിൽ പലരുടേയും വിജയകഥകൾ നാം മുൻലക്കങ്ങളിൽ വായിച്ചറിഞ്ഞതാണ്. ഇനിയിപ്പോൾ, ദമ്പതികൾ തെങ്ങിന്റെ ചങ്ങാതിമാരായ കഥ കേൾക്കാം.

എറണാകുളം ജില്ലയിൽ പിറവത്തിനടുത്തുള്ള പാമ്പാക്കുടയിലാണ് സാജു ജോർജ്ജിന്റെ താമസം. സാജുവിന്റെ ഭാര്യ കൊച്ചുത്രേസ്യ. ബോർഡ് എറണാകുളം ജില്ലയിലെ തിരുമാറാടിയിൽ ഇക്കഴിഞ്ഞ ജനുവരി മാസത്തിൽ സംഘടിപ്പിച്ച തെങ്ങിന്റെ ചങ്ങാതിക്കൂട്ടം പരിശീലന പരിപാടിയിലാണ് സാജു ജോർജ്ജ് പരിശീലനം നേടിയത്. ഭർത്താവിൽ നിന്ന് പ്രചോദനം ഉൾക്കൊണ്ടെന്നോ, പ്രേരണനിമിത്തമെന്നോ, എന്നെല്ലാം പറയാം കൊച്ചുത്രേസ്യയും പരിശീലനത്തിൽ പങ്കെടുത്തു.

പാമ്പാക്കുടയിലെ ചങ്ങാതിക്കൂട്ടം പരിശീലനത്തിന്റെ ആദ്യബാച്ചിൽ നിന്ന് ഫെബ്രുവരി മാസത്തിൽ കൊച്ചുത്രേസ്യയും തെങ്ങിന്റെ ചങ്ങാതിയായി. ജീവിത സമരമുന്നണിയിലേക്ക് സധൈര്യം മുന്നിട്ടിറങ്ങാൻ അവർക്ക് തുണയായതോ തെങ്ങുകയറ്റ യന്ത്രവും കരഗതമായ പരിശീലനത്തിന്റെ പിൻബലവും.

സാജു ജോർജ്ജിന്റെ വാക്കുകൾ തന്നെ കേൾക്കാം. "ഞങ്ങൾ രാമമംഗലം, മാറാടി, മണീട് തുടങ്ങിയ സ്ഥലങ്ങളിലാണ് പതിവായി തെങ്ങുകയറുന്നത്. ഒരു ദിവസം 60 മുതൽ 70 വരെ തെങ്ങിൽ കയറും. ഒരു തെങ്ങിൽ കയറി തേങ്ങ ഇടുന്നതിന് 20 രൂപയാണ് കൂലി. തേങ്ങ ഇടുന്നതിനൊപ്പം തെങ്ങിന്റെ മണ്ടയും വൃത്തിയാക്കിക്കൊടുക്കും. ആവശ്യപ്പെടുന്നവർക്ക് മരുന്ന് തളിച്ച് കൊടുക്കാറുമുണ്ട്. അതിന് 30 രൂപ മുതൽ 40 രൂപ വരെ കിട്ടാറുണ്ട്. കൂലി ആവശ്യപ്പെടേണ്ട കാര്യവുമില്ല; എല്ലാവരും അറിഞ്ഞു തരുന്നവരാണ്."

"ഞങ്ങൾ രണ്ടുപേരും ഒരുമിച്ചാണ് തെങ്ങ് കയറാൻ പോകുന്നത്. തെങ്ങിന്റെ എണ്ണം കൂടുതലാണെങ്കിൽ ഒരാൾ തെങ്ങിൽ കയറുമ്പോൾ മറ്റേയാൾ യന്ത്രം മറ്റൊരു തെങ്ങിൽ കയറാൻ സൗകര്യപ്രദമായ വിധം സെറ്റ് ചെയ്ത് (സജ്ജമാക്കി) വയ്ക്കും."

"എല്ലാദിവസവും തെങ്ങു കയറാൻ പോകുന്നുണ്ട്. ഒരു ദിവസം 1500 രൂപയോളം ഞങ്ങൾ സമ്പാദിക്കുന്നുണ്ട്. ഒരു ഓട്ടോറിക്ഷ സ്വന്തമായി വാങ്ങിക്കാൻ സാധിച്ചു. ഇപ്പോൾ ഓട്ടോറിക്ഷയിലാണ് തെങ്ങ് കയറാൻ പോകുന്നത്. തൊടുപുഴ വരെ പോയി തേങ്ങയിട്ട് കൊടുക്കുന്നുണ്ട്."

തെങ്ങുകയറാൻ പോകുന്നതിനുമുമ്പ് കൊച്ചിൻ റിഫൈനറിയിൽ കരാർ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ജോലിക്ക് പോകുകയായിരുന്നു സാജു ജോർജ്ജ്. ഒരു മാസം 6000 രൂപയായിരുന്നു വരുമാനം. കൊച്ചുത്രേസ്യയാകട്ടെ തൊഴിലുറപ്പ് പദ്ധതിയ്ക്ക് കീഴിലായിരുന്നു ജോലി ചെയ്തിരുന്നത്. രാവിലെ 8.30ന് ജോലിക്ക് പോയാൽ വൈകുന്നേരമാകും തിരിച്ചെത്തുമ്പോൾ; വരുമാനമാകട്ടെ തുച്ഛവും. "ഇപ്പോഴാകട്ടെ നമ്മുടെ സൗകര്യമനുസരിച്ച് ജോലിക്ക് പോയാൽ മതി. വീട്ടുകാര്യങ്ങൾ നോക്കാനും മക്കളെ ശ്രദ്ധിക്കാനും സമയം ആവശ്യത്തിനുണ്ട്. ഇടയ്ക്കിടെ വീട്ടിൽ വരാം. കൈനിറയെ ജോലിയും അതിനനുസരിച്ച് വരുമാനവും," മനം നിറയെ സന്തോഷത്തോടെ കൊച്ചുത്രേസ്യ പറയുന്നു.

തെങ്ങുകയറ്റം തുടങ്ങുന്നതിനു മുൻപ് പ്രമേഹരോഗിയായിരുന്ന സാജുവിന്റെ രക്തത്തിലെ പഞ്ചസാരയുടെ തോത് ഇപ്പോൾ സാധാരണ നിലയിലാണ്. നല്ല വ്യായാമം ലഭിക്കുന്നതിനാലാകാം ഈ വ്യത്യാസം എന്നാണ് ഡോക്ടർ അഭിപ്രായപ്പെട്ടതെന്ന് സാജു പറയുന്നു.

രണ്ട് പെൺകുട്ടികളാണ് സാജു-കൊച്ചുത്രേസ്യ ദമ്പതികൾക്ക്. പത്താം തരം പാസായ ഈ ദമ്പതികൾ തെങ്ങുകയറ്റ ജോലിയിൽ സംതൃപ്തരാണ്. ഒട്ടേറെപേർ തെങ്ങുകയറാനായി ഇവരെ സമീപിക്കുന്നുണ്ട്. ഓണത്തിന് മുമ്പായി 1000 തെങ്ങ് കയറാനായി ലഭിച്ച 'ഓർഡർ' പൂർത്തിയാക്കുന്നതിനുള്ള തിരക്കിലാണിവർ.

മേൽവിലാസം: സാജു ജോർജ്ജ്, പുന്നച്ചോട്ടിൽ, മേമുറി, പാമ്പാക്കുട പി.ഒ., എറണാകുളം-686667. മൊബൈൽ: 8606385536.

നാളികേര വികസന ബോർഡ്, കൊച്ചി-11

സാജു ജോർജ്ജും കൊച്ചുത്രേസ്യയും ജോലിത്തിരക്കിൽ

ഉത്പാദകസംഘങ്ങൾ ഒത്തു ചേരുന്നു

ദീപ്തി നായർ എസ്

നാളികേര ഉത്പാദകസംഘങ്ങൾ എന്ന ആശയവുമായി നാളികേര വികസന ബോർഡ് മുന്നോട്ടുവന്നപ്പോൾ ആത്യന്തികമായി ലക്ഷ്യമിട്ടത് കേരകർഷകരുടെ കൂട്ടായ്മയാണ്. കൂട്ടായ പ്രവർത്തനത്തിലൂടെ ഉത്പാദന, സംസ്കരണ, വിപണന മേഖലകളിൽ മെച്ചപ്പെട്ട പ്രകടനവും അതിലൂടെ ഉയർന്ന വരുമാനവും, ആസൂത്രിതമായി, വിപണി അറിഞ്ഞ്, ആവശ്യകതയ്ക്കനുസൃതമായി ഉത്പാദനക്രമീകരണവും അങ്ങനെ കാർഷികോത്പാദനരീതിയ്ക്ക് തന്നെ ഒരു സ്ഥായിയായ മാറ്റം. ബോർഡിന്റെ മനസ്സിൽ രൂപം കൊണ്ട ഈ ആശയങ്ങൾ പ്രാവർത്തികമാക്കുന്നതിന്റെ ലക്ഷണങ്ങളാണ് പാലക്കാട് ജില്ലയിൽ കാണാൻ കഴിഞ്ഞത്.

കേരകർഷകരുടെ ഉത്പാദകസംഘരൂപീകരണം 2011–12 സാമ്പത്തിക വർഷത്തിലാണ് ആരംഭിച്ചത്. തുടക്കം മന്ദഗതിയിലായിരുന്നെങ്കിലും, തുടർന്ന് കേരകർഷകർ കണ്ടറിഞ്ഞും കേട്ടറിഞ്ഞും ഉത്പാദകസംഘങ്ങൾ തങ്ങൾക്കും രൂപീകരിക്കണം എന്ന ആവശ്യവുമായി ബോർഡിനെ സമീപിക്കുകയായിരുന്നു. ഒരു വികസന ബോർഡ് എന്ന നിലയിൽ കർഷകരുടെയിടയിൽ ഇറങ്ങി പ്രവർത്തിക്കുന്നതിനുള്ള മാനവശേഷി ബോർഡിനില്ല എന്ന കാരണത്താൽ പാലക്കാട് ജില്ലയിൽ കർഷക ഉന്നമനത്തിനായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന മൈത്രി എന്ന എൻജിഒയുമായി കൈകോർത്ത് സംഘരൂപീകരണം നടത്തുകയുണ്ടായി. തെരഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ട ബ്ലോക്കുകൾ കേന്ദ്രീകരിച്ച് ഓരോ പ്രദേശത്തേയും കേരകർഷകരെ പൂർണ്ണമായും ഉൾക്കൊള്ളിച്ച് സംഘരൂപീകരണം നടത്തുന്ന ഒരു സമീപനമാണ് പാലക്കാട് ജില്ലയിൽ സ്വീകരിച്ചത്. കർഷകശാക്തീകരണമേഖലയിൽ 15 വർഷത്തിലധികം പ്രവൃത്തിപരിചയമുള്ള മൈത്രി നാളികേര ഉത്പാദകസംഘങ്ങളിലെ ഭാരവാഹികളെ പരിശീലിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള പദ്ധതി സമർപ്പിച്ചപ്പോൾ ബോർഡിന് മറിച്ചൊന്ന് ചിന്തിക്കേണ്ടി വന്നില്ല. കേരകർഷകരുടെ ചിന്താഗതിയിലൊരു മാറ്റമുണ്ടാകാനും, ഒത്തൊരുമിച്ചു പ്രവർത്തിക്കാനും, ഉൽപന്ന വൈവിദ്ധ്യവൽക്കരണത്തിലേക്ക് അവരെ നയിക്കുവാനും, പരാശ്രയമില്ലാതെ കേരകൃഷിയിലെ പ്രതിസന്ധിഘട്ടങ്ങൾ തരണം ചെയ്യാനും കർഷകരെ പ്രാപ്തരാക്കാനും ഉദ്ദേശിച്ചുള്ള പരിശീലനത്തിന്റെ ഫലം അത്ഭുതാവഹമായിരുന്നു.

ഇന്ന് കേരകർഷകർ അഭിമുഖീകരിക്കുന്ന വിലത്തകർച്ച പരിശീലനത്തിൽ മുഖ്യചർച്ചാവിഷയമായി. പ്രതിസന്ധികളിൽ മനുഷ്യൻ ഒത്തു ചേരുന്നു എന്നു പറഞ്ഞതുപോലെ വിലത്തകർച്ച എന്ന പ്രതിസന്ധി കേരകർഷകരെ ഒരു കുടക്കീഴിൽ കൊണ്ടുവന്നു. ബ്ലോക്കടിസ്ഥാനത്തിൽ ഉത്പാദകസംഘങ്ങൾ രൂപീകരിച്ചു എന്നതു കൊണ്ടുതന്നെ അവയെ ഫെഡറേറ്റ് ചെയ്യുന്നതും എളുപ്പമായി. താങ്ങുവിലയുടെ ആനുകൂല്യം നേടിയെടുത്ത് കൊപ്ര സംഭരണത്തിൽ പങ്കാളികളായി ഭേദപ്പെട്ട വില ലഭ്യമാക്കണമെങ്കിൽ കൊപ്ര ഉത്പാദനത്തിനുള്ള അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങൾ ആവശ്യമാണെന്ന് കർഷകർക്ക് ബോദ്ധ്യമായി. മുതലമട, എരിമയൂർ, വടകരപ്പതി, പെരുമാട്ടി, കാഞ്ഞിരപ്പുഴ എന്നീ പഞ്ചായത്തുകളിലെ നാളികേര ഉത്പാദകസംഘങ്ങൾ തങ്ങളുടെ മേഖലകളിൽ കൊപ്ര ഉത്പാദനത്തിനുള്ള സംവിധാനങ്ങൾക്കായി അന്വേഷണം ആരംഭിച്ചു. ഇതിന്റെ ഫലമായി പെരുമാട്ടിയിൽ ബോർഡിന്റെ സാമ്പത്തിക സഹായത്തോടെ സ്ഥാപിച്ച ഒരു നൂതന കൊപ്ര ഡ്രയർ ഉള്ളത് മുതലമട ഫെഡറേഷൻ വാടകയ്ക്കെടുത്തു. ഇന്ന് ഈ ഡ്രയർ ഉപയോഗപ്പെടുത്തി കൃത്യമായി,തർക്കങ്ങളൊന്നുമില്ലാതെ, സമയം പങ്കിട്ടെടുത്ത്, മുതലമട, വടകരപ്പതി, പെരുമാട്ടി എന്നീ മേഖലകളിലെ ഉത്പാദക സംഘങ്ങൾ കൊപ്രയുണ്ടാക്കി മാർക്കറ്റ് ഫെഡിന് നൽകാൻ തുടങ്ങിക്കഴിഞ്ഞു.

മുതലമടയിൽ നിർമ്മാണത്തിലിരിക്കുന്ന കൊപ്ര ഡ്രയർ

കാഞ്ഞിരപ്പുഴ മേഖലയിലെ ഉത്പാദകസംഘങ്ങൾ ഒത്തൊരുമിച്ച് മറ്റൊരു ചെറിയ ഡ്രയർ വാടകയ്ക്ക് എടുത്ത് കൊപ്ര ഉത്പാദനം ആരംഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. എരിമയൂരിൽ നെൽകൃഷിക്കാണ് പ്രഥമ സ്ഥാനം. എന്നിരുന്നാലും ചെറിയ ഒരു ഡ്രയർ വാടകയ്ക്കെടുത്ത് ആ പ്രദേശത്തെ സംഘങ്ങളും കൊപ്രയുണ്ടാക്കാൻ തുടങ്ങിയിട്ടുണ്ട്.

വാടക കൊടുത്തുള്ള ഈ പ്രവർത്തനം അധികനാൾ മുന്നോട്ടു പോകില്ല എന്നു മനസ്സിലാക്കിയ ഫെഡറേഷനുകൾ സ്വന്തമായി കൊപ്ര ഡ്രയറുകൾ സ്ഥാപിക്കാൻ ധാരണയായി. മുതലമട ഫെഡറേഷൻ മുതലമട കേന്ദ്രീകരിച്ച് ഡ്രയർ നിർമ്മാണം ആരംഭിച്ചു കഴിഞ്ഞു. കർഷകസംഘങ്ങൾ ഓരോന്നും 40,000 രൂപ വീതം മുതൽമുടക്കി ആരംഭിച്ച ഡ്രയർ നിർമ്മാണം ധൃതഗതിയിൽ പുരോഗമിക്കുന്നു. ഒരു മാസത്തിനകം, 10,000 നാളികേരം ഒരു ബാച്ചിൽ ഉണക്കാൻ ശേഷിയുള്ള ഈ ഡ്രയർ പ്രവർത്തനക്ഷമമാകും. 18–20 ലക്ഷം രൂപയുടെ മുതൽമുടക്കാണ് ഈ ഡ്രയറിനുള്ളത്. ദേശസാൽകൃത ബാങ്കുകൾ വഴി ഈ ഫെഡറേഷന് ഒരു കാർഷിക വായ്പ തരമാക്കികൊടുക്കുന്നതിനുള്ള പരിപാടികൾ ബോർഡും ആസൂത്രണം ചെയ്തുവരുന്നു.

എരിമയൂരും കാഞ്ഞിരപ്പുഴ ഭാഗത്തുമുള്ള ഫെഡറേഷനുകൾ കുറച്ചുകൂടി ചിലവ് കുറഞ്ഞ ഡ്രയറുകളാണ് സ്ഥാപിക്കുന്നത്. ഈ ഫെഡറേഷനുകളിലെ പ്രവർത്തനത്തെ കുറിച്ച് സിപിഎസ് ഭാരവാഹികളുടെ പരിശീലനത്തിനിടെ മനസ്സിലാക്കിയ മണ്ണാർക്കാട്, അലനല്ലൂർ മേഖലകളിലെ കർഷകർ ആവേശത്തിലാണ്. ഒത്തൊരുമിച്ചുനിന്ന കേരകർഷർ ഒരു പ്രതിസന്ധിഘട്ടം എങ്ങനെ ഫലപ്രദമായി നേരിടുന്നു എന്ന് കണ്ടറിഞ്ഞ കർഷകർക്ക് ഇതൊരു മാതൃകയായി.

കൊപ്രനിർമ്മാണവും കൊപ്രസംഭരണവും പ്രതിസന്ധികൾ നിറഞ്ഞതായിരുന്നു. ഈർപ്പം കൂടുതലാണെന്ന് പറഞ്ഞ് ആദ്യം കൊണ്ടുചെന്ന കൊപ്ര തിരിച്ചുവിട്ടെങ്കിലും കർഷകർ തളർന്നില്ല. ഈർപ്പമളക്കുന്ന മെഷീൻ വാങ്ങി, പരിശോധിച്ച കർഷകർ ഡ്രയർ നിർമ്മിച്ചുകൊടുക്കുന്നവരുമായി ബന്ധപ്പെട്ടു; അതിന്റെ സാങ്കേതികപ്രശ്നങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കി. നാളികേരം പൊട്ടിച്ചുകഴിഞ്ഞു ഡ്രയറിൽ നിറയ്ക്കുന്നതിനും, ചിരട്ടയിൽ നിന്നു ഇളക്കുന്നതിനും, ഉണങ്ങിയ കൊപ്ര ചാക്കുകളിലാക്കുന്നതിനുമൊക്കെ എടുക്കാവുന്ന സമയത്തെക്കുറിച്ച് പ്രായോഗികമായി മനസ്സിലാക്കിയ ഈ കർഷകർ 2013ൽ തങ്ങളുടെ ബ്രാൻഡിലുള്ള എണ്ണ വിപണിയിലെത്തിക്കും എന്ന ദൃഢ നിശ്ചയത്തിലാണ്.

മാർക്കറ്റിംഗ് ആഫീസർ, നാളികേര വികസന ബോർഡ്, കൊച്ചി–11

സെപ്തംബർ : കേരകർഷകർ എന്തു ചെയ്യണം ?

കേരളം / ലക്ഷദ്വീപ്

താഴ്ന്ന പ്രദേശങ്ങളിൽ അധികം ആഴമില്ലാത്ത കുഴികളെടുത്തോ കണ്ണി (കൂമ്പൽ) കൂട്ടി അതിനു മുകളിലോ തെങ്ങിൻ തൈകൾ നടുക. തോട്ടം ഉഴുകയോ കിളച്ചിടുകയോ ചെയ്യുക. മഴ ലഭിക്കുന്ന തെങ്ങിൻ തോട്ടങ്ങളിൽ ശുപാർശ ചെയ്തിട്ടുള്ള രാസവളത്തിന്റെ 2/3 ഭാഗം (720 ഗ്രാം യൂറിയ, 1335 ഗ്രാം സിംഗിൾ സൂപ്പർ ഫോസ്ഫേറ്റ്, 1335 ഗ്രാം മ്യൂറിയേറ്റ് ഓഫ് പൊട്ടാഷ്) രണ്ടാം ഗഡുവായി നൽകുക. നനയ്ക്കുന്ന തോട്ടങ്ങളിൽ ശുപാർശ ചെയ്തതിന്റെ 1/4 ഭാഗം (270 ഗ്രാം യൂറിയ, 500 ഗ്രാം സിംഗിൾ സൂപ്പർ ഫോസ്ഫേറ്റ്, 500 ഗ്രാം മ്യൂറിയേറ്റ് ഓഫ് പൊട്ടാഷ്) മൂന്നാം ഗഡുവായി ചേർത്തുകൊടുക്കുക. 25-50 കി.ഗ്രാം കാലിവളമോ പച്ചില വളമോ പ്രായപൂർത്തിയായ ഓരോ തെങ്ങിനും മുൻമാസം ചേർത്തു കൊടുക്കാത്തപക്ഷം ഇപ്പോൾ ചേർത്തു കൊടുക്കുക. നനയ്ക്കുന്ന തോട്ടങ്ങളിലും മഴയെ ആശ്രയിച്ചു കൃഷി ചെയ്യുന്ന തോട്ടങ്ങളിലും രാസവളത്തോടൊപ്പം 500 ഗ്രാം മഗ്നീഷ്യം സൾഫേറ്റ് ഓരോ തെങ്ങിനും ചേർത്തു കൊടുക്കുകയും തടം പൂർണ്ണമായും മൂടുകയും ചെയ്യുക. തെങ്ങിൻതോപ്പിൽ പാഴ്മരങ്ങൾ വളരാൻ അനുവദിക്കരുത്. തെങ്ങിനുമുകളിൽ തണൽ വീഴ്ത്തുന്ന മരങ്ങളുടെ ചില്ലകൾ വെട്ടിക്കളയുക. തെങ്ങിൻ തോപ്പിലെ ഇടവിളകൾക്ക് വേണ്ട വളവും മറ്റു പരിചരണങ്ങളും നൽകുക.

കൊമ്പൻ ചെല്ലിയെ ചെല്ലിക്കോൽകൊണ്ട് കുത്തിയെടുത്ത് നശിപ്പിക്കുക. കൊമ്പൻചെല്ലിയുടെ ആക്രമണത്തിന് മുൻകരുതലെന്ന നിലയിൽ തെങ്ങിന്റെ മണ്ട വൃത്തിയാക്കി കൂമ്പോലയ്ക്ക് ചുറ്റുമുള്ള രണ്ടോ മൂന്നോ ഓലക്കവിളുകളിൽ പാറ്റഗുളിക 10 ഗ്രാം (4 എണ്ണം) വെച്ച് മണൽ കൊണ്ടുമൂടുകയോ, വേപ്പിൻ പിണ്ണാക്ക് അല്ലെങ്കിൽ മരോട്ടിപ്പിണ്ണാക്ക് (250 ഗ്രാം) തുല്യ അളവിൽ മണലുമായി ചേർത്ത് ഇടുകയോ ചെയ്യുക. 0.01 ശതമാനം വീര്യമുള്ള കാർബറിൽ (50 ശതമാനം വെള്ളത്തിൽ കലക്കാവുന്ന പൊടി) എന്ന കീടനാശിനി 200 മി.ഗ്രാം ഒരു ലിറ്റർ വെള്ളത്തിലെന്ന തോതിൽ കലക്കി വണ്ടുകളുടെ പ്രജനനം നടക്കുന്ന ചാണകക്കുഴികളിലും മറ്റും തളിയ്ക്കുക. പെരുവലം എന്ന ചെടി പറിച്ച് ചാണകക്കുഴികളിൽ ചേർക്കുന്നതും നല്ലതാണ്. ബാക്കുലോവൈറസ് ഒറിക്ടസ് എന്ന വൈറസ് കൊമ്പൻചെല്ലിയുടെ ജൈവിക നിയന്ത്രണത്തിന് ഉപയോഗിയ്ക്കാം. ഇതിനായി വൈറസ് രോഗബാധയേറ്റ ചെല്ലികളെ ഒരു ഹെക്ടറിൽ 10-15 എണ്ണം എന്ന കണക്കിൽ സന്ധ്യാസമയത്ത് തോട്ടത്തിൽ തുറന്നുവിടുക. മഴക്കാലത്ത് മെറ്റാറൈസിയം അനിസോപ്ലിയ എന്ന കുമിൾ തേങ്ങാവെള്ളത്തിലോ കപ്പകഷണങ്ങളും തവിടും ചേർത്തുണ്ടാക്കിയ മിശ്രിതത്തിലോ വൻതോതിൽ വളർത്തിയെടുത്ത് ഒരു ക്യുബിക് മീറ്ററിന് 250 മി.ഗ്രാം മെറ്റാറൈസിയം കൾച്ചർ 750 മി.ലി. വെള്ളവുമായി കലർത്തിയ മിശ്രിതം എന്ന തോതിൽ ചാണകക്കുഴികളിലും മറ്റും ഒഴിച്ച് പുഴുക്കളെ നശിപ്പിയ്ക്കുക.

മണ്ഡരി

ചെമ്പൻചെല്ലിയെ നശിപ്പിക്കുന്നതിന് ഒരു ശതമാനം വീര്യമുള്ള കാർബറിൽ (20ഗ്രാം കാർബറിൽ ഒരു ലിറ്റർ വെള്ളത്തിൽ ചേർത്ത്) തെങ്ങിൻ തടിയിൽ കീടം ഉണ്ടാക്കിയ ദ്വാരങ്ങൾ അടച്ചതിനുശേഷം അല്പം മുകളിലായി താഴേക്ക് ചരിഞ്ഞ ഒരു ദ്വാരം ഉണ്ടാക്കി അതിൽ ചോർപ്പ് വെച്ച് ഒഴിച്ചു കൊടുത്തശേഷം ആ ദ്വാരം അടയ്ക്കുക. ചെമ്പൻചെല്ലിക്കെതിരെ ഒരു പ്രദേശത്തൊട്ടാകെയുള്ള കർഷകർക്ക് ഒരുമിച്ച് ഫിറമോൺ കെണി ഉപയോഗിക്കാവുന്നതാണ്.

മണ്ഡരി ബാധിച്ചിട്ടുള്ള തോട്ടങ്ങളിൽ അസാഡിറാക്ടിൻ (0.04 ശതമാനം) അടങ്ങിയ ജൈവ കീടനാശിനി 4 മി.ലി. ഒരു ലിറ്റർ വെള്ളത്തിൽ എന്നതോതിൽ കലക്കി കുലകളിൽ തളിക്കാനായി ഉപയോഗിയ്ക്കാം.

മണ്ഡരി ബാധിച്ച മച്ചിങ്ങ

വേരുതീനിപ്പുഴു

വേരുതീനിപ്പുഴുക്കൾ തെങ്ങിന്റെ വേരുകൾ തിന്നു നശിപ്പിയ്ക്കുന്നു. ഇതിന്റെ ഫലമായി തെങ്ങിന്റെ ഓലകൾ വിളർത്ത് മഞ്ഞളിക്കും. ആക്രമണം രൂക്ഷമാകുമ്പോൾ പ്രായമായ വെള്ളയ്ക്ക പൊഴിയുകയും ചെയ്യുന്നു. തോട്ടം ശരിയായി കിളയ്ക്കുകയും ഉഴുതുമറിയ്ക്കുകയും ചെയ്യുകയാണെങ്കിൽ കീടശല്യം ഗണ്യമായി കുറയ്ക്കാവുന്നതാണ്.

പൂങ്കുലച്ചാഴി മച്ചിങ്ങകളിൽ നിന്നും ഇളനീരിൽ നിന്നും മോടിനുതൊട്ടുതാഴെയുള്ള മൃദുകോശങ്ങളിൽ നിന്ന് നീരൂറ്റി കുടിയ്ക്കുന്നു. ഇതിന്റെ ഫലമായി മച്ചിങ്ങയും കരിക്കും കൊഴിയുകയും തൊണ്ടിൽ പ്രത്യേകതരത്തിലുള്ള വിള്ളലുകളോടെ തേങ്ങകൾ വികൃതമാകുകയും ചെയ്യും. 0.1ശതമാനം വീര്യമുള്ള കാർബാറിൽ എന്ന കീടനാശിനി വിടരാത്ത കൊതുമ്പിലും കുലകളിലും തളിയ്ക്കണം. വിടർന്നുതുടങ്ങുന്ന പൂങ്കുലകളെ ഒഴിവാക്കി വേണം മരുന്ന് തളിയ്ക്കേണ്ടത്. ആവശ്യമെങ്കിൽ ഒന്നരമാസം കഴിഞ്ഞ് മരുന്നുതളി ആവർത്തിയ്ക്കണം. പരാഗണത്തിന് സഹായിക്കുന്ന കീടങ്ങളെ ബാധിയ്ക്കാതിരിയ്ക്കാൻ ഉച്ചയ്ക്ക് ശേഷം മാത്രമേ കീടനാശിനി പ്രയോഗിയ്ക്കാവൂ.

കാറ്റുവീഴ്ചബാധിച്ച തെങ്ങുകളിൽ ഓലചീയൽ രോഗം കാണുന്നുണ്ടെങ്കിൽ കൂമ്പോലയുടെയും അതിനുതൊട്ടടുത്ത രണ്ട് ഓലകളുടെയും മാത്രം ചീഞ്ഞ ഭാഗങ്ങൾ മുറിച്ചുമാറ്റുക. മറ്റ് ഓലകളിൽ മുൻപ് ചീയൽ വന്നതാണെങ്കിലും മുറിച്ചുമാറ്റേണ്ട ആവശ്യമില്ല. കുമിൾ നാശിനികളായ ഹെക്സാകോണോസോൾ (കോൺടഫ് 5 ഇ) തെങ്ങൊന്നിന് 2 മി.ലി. വീതം അല്ലെങ്കിൽ മാങ്കോസേബ് (ഡൈത്തേൻ എം. 45/ഇൻഡോഫിൽ എം.45) തെങ്ങൊന്നിന് 3 ഗ്രാം വീതം 300 മി.ലി. വെള്ളത്തിൽ കലക്കി നാമ്പോലയുടെ ചുവട്ടിലൊഴിക്കുക.

ഈ നിയന്ത്രണ നടപടികൾ വർഷത്തിൽ രണ്ടു പ്രാവശ്യം അതായത് കാലവർഷം തുടങ്ങുന്നതിന് മുൻപും (ഏപ്രിൽ-മേയ്) കാലവർഷത്തിന് ശേഷവും (ഒക്ടോബർ-നവംബർ) സ്വീകരിക്കുന്നത് ഓലചീയൽ രോഗത്തിനെതിരെയും മറ്റ് കീടനിയന്ത്രണത്തിനും ഫലവത്താണ്.

കൂമ്പുചീയൽ കാണുന്ന പക്ഷം മൂർച്ചയേറിയ കത്തി ഉപയോഗിച്ച് കൂമ്പിലേയും മണ്ടയിലേയും ചീഞ്ഞ ഭാഗങ്ങൾ മുറിച്ചുമാറ്റി 10 ശതമാനം വീര്യമുള്ള ബോർഡോ

ഓലചീയൽ ബാധിച്ച തെങ്ങ്

കുഴമ്പ് (100 ഗ്രാം തുരിശും 100 ഗ്രാം ചുണ്ണാമ്പും വെവ്വേറെ 500 മി.ലി. വീതം വെള്ളത്തിൽ കലക്കി ലയിപ്പിച്ച് ഒരു ലിറ്റർ കുഴമ്പാക്കിയത്) പുരട്ടിയ ശേഷം മഴവെള്ളം കടക്കാത്ത രീതിയിലും എന്നാൽ ആവശ്യമായ വായുസഞ്ചാരം കിട്ടത്തക്ക വിധത്തിലും പ്ലാസ്റ്റിക്ക് ഷീറ്റ് കൊണ്ട് മൂടുക. മാങ്കോസെബ് (10%) എന്ന കുമിൾനാശിനിയും ഉപയോഗിയ്ക്കാം. എല്ലാ കൊല്ലവും വർഷകാലത്ത് കൂമ്പ് ചീയൽ ഉണ്ടാകാറുള്ള തോട്ടങ്ങളിൽ ഒരു പ്രതിരോധ നടപടിയെന്ന നിലയിൽ തെങ്ങുകൾക്ക് ഒരു ശതമാനം വീര്യമുള്ള ബോർഡോമിശ്രിതം തളിക്കുക.

ചെന്നീരൊലിപ്പുള്ള തെങ്ങിന്റെ തടിയിലുണ്ടാകുന്ന വിള്ളലുകളിലൂടെ ചുവപ്പു കലർന്ന തവിട്ടുനിറത്തിലുള്ള കറ ഒലിച്ചിറങ്ങുന്നതു കാണാം. ഇത് ഉണങ്ങി കറുപ്പുനിറത്തിലുള്ള പാടുകളാകുന്നു. ചെന്നീരൊലിക്കുന്ന ഭാഗത്തെ തൊലി ചെത്തിമാറ്റി നോക്കിയാൽ ഉൾഭാഗം ചീഞ്ഞിരിക്കുന്നതായി കാണാം. തെങ്ങിൻതടിയിൽ രോഗബാധ കാണുന്ന ഭാഗത്തെ പുറംതൊലി മൂർച്ചയുള്ള ഉളി കൊണ്ട് ചെത്തി മാറ്റിയ ശേഷം മുറിപ്പാടുകളിൽ 5 മി.ലി. കാലിക്സിൻ 100 മി.ലി. വെള്ളത്തിൽ എന്ന തോതിൽ കലക്കി പുരട്ടുക. ഒന്നു രണ്ടു ദിവസത്തിനുശേഷം ചൂടുള്ള കോൾടാർ പുരട്ടുക. ചെത്തി മാറ്റിയ ഭാഗങ്ങൾ തീയിട്ട് നശിപ്പിക്കുക. മറ്റ് വളങ്ങൾക്കൊപ്പം തെങ്ങൊന്നിന് 5 കി.ഗ്രാം വേപ്പിൻ പിണ്ണാക്ക് ചേർത്തു കൊടുക്കുക. വേനൽക്കാലത്ത് ജലസേചനം നൽകുകയും വർഷക്കാലത്ത് തോട്ടത്തിൽ നീർവാർച്ച സൗകര്യം ഏർപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്യുക. രോഗനിയന്ത്രണത്തിനായി 5 ശതമാനം വീര്യമുള്ള കാലിക്സിൻ വർഷത്തിൽ മൂന്നുതവണ, അതായത് ഏപ്രിൽ-മെയ്, സെപ്തംബർ-ഒക്ടോബർ, ജനുവരി-ഫെബ്രുവരി മാസങ്ങളിലായി വേരിൽകൂടി നൽകുക.

ആൻഡമാൻ / നിക്കോബാർ ദ്വീപുകൾ

പച്ചിലവളത്തിനു വേണ്ടി നട്ടിട്ടുള്ള സസ്യങ്ങൾ മണ്ണിൽ ഉഴുതു ചേർക്കുക. താഴ്ന്ന പ്രദേശങ്ങളിൽ ചിറകൾ കെട്ടി തെങ്ങിൻ തൈകൾ നടുക. കീടരോഗ നിവാരണപ്രവർത്തനങ്ങൾ അവലംബിയ്ക്കുക.

കർണ്ണാടകം

കൂമ്പുചീയലോ, കൊമ്പൻചെല്ലിയുടെ ഉപദ്രവമോ ഉണ്ടോയെന്നു പരിശോധിക്കുക. തെങ്ങിൻ മണ്ട വൃത്തിയാക്കുക. തെങ്ങൊന്നിന് 100 ഗ്രാം എന്ന തോതിൽ ഫോറേറ്റ് 10ജി തടത്തിൽ ചേർത്ത് ഇളക്കി വേരുതീനിപ്പുഴുക്കളുടെ ആക്രമണം നിയന്ത്രിക്കാവുന്നതാണ്. തെങ്ങുകൾക്ക് തടമെടുക്കുക. വെട്ടിമാറ്റിയ തെങ്ങുകൾക്ക് പകരം തൈകൾ വച്ചുപിടിപ്പിയ്ക്കുക. തെങ്ങിൻ തടത്തിൽ പച്ചിലകൾ കൊണ്ട് പുതയിടുക. തെരെഞ്ഞെടുത്ത മാതൃവൃക്ഷങ്ങളിൽ നിന്ന് വിത്തുതേങ്ങകൾ ശേഖരിയ്ക്കുന്നതും വിത്തുതേങ്ങൾ പാകുന്നതും ഈ മാസവും തുടരാം. പച്ചിലവളച്ചെടികൾ മണ്ണിൽ ഉഴുതുചേർത്തിട്ടില്ലെങ്കിൽ ഇപ്പോൾ ചെയ്യുക. വാഴ, പച്ചക്കറികൾ, കിഴങ്ങുവർഗ്ഗവിളകൾ മുതലായവ കൃഷി ചെയ്യുക.

തമിഴ്നാട് / പോണ്ടിച്ചേരി

തെങ്ങുകളിൽ കൂമ്പുചീയലിന്റെ ലക്ഷണമുണ്ടോയെന്ന് പരിശോധിക്കുക. രോഗത്തിന്റെ പ്രാരംഭഘട്ടമാണെങ്കിൽ കേടുവന്ന ഭാഗം ചെത്തി നീക്കം ചെയ്യുകയും തെങ്ങിൻ കുരൽ വൃത്തിയാക്കുകയും ചെയ്തതിനുശേഷം ബോർഡോക്കുഴമ്പു പുരട്ടുക. വെള്ളം കയറാതിരിക്കാൻ പോളിത്തീൻ ഉറകൊണ്ട് മണ്ട മൂടുക. പുതിയ തോട്ടത്തിൽ തെങ്ങിൻ തൈകളുടെ നടീൽ തുടരുക. തഞ്ചാവൂർ വാട്ടരോഗം ബാധിച്ചിട്ടുള്ള പ്രദേശങ്ങളിൽ ഓരോ തെങ്ങിനും 5 കി.ഗ്രാം വേപ്പിൻപിണ്ണാക്ക് ചേർത്തു കൊടുക്കുക.

മുഖക്കുറി

ഓണക്കാലം കുട്ടിത്തത്തിന്റെ ആഹ്ലാദകാലമാണ്. പ്രകൃതിയും മനുഷ്യനും പാലിച്ചുപോരേണ്ട സഹവർത്തിത്വത്തെ ഓർമ്മപ്പെടുത്തുന്ന കാലം. കേരവും കേരളവും കൈരളിയും കൃത്യമായി സംഗമിക്കുന്ന ഈ വേളയിൽ ആശംസകളോടെ,

പായിപ്ര രാധാകൃഷ്ണൻ

അനുഭവം

ഒരു ഇളനീർ ചികിത്സയുടെ കഥ

അസീസ്. എം.

1970–71 വർഷത്തിൽ ആലപ്പുഴ ജില്ലയിലെ മാവേലിക്കര താലൂക്കിൽപ്പെടുന്ന നൂറനാട് സി.ബി.എം.എച്ച്.എസ്ൽ ഞാൻ 5–ാം ക്ലാസ് വിദ്യാർത്ഥിയായിരിക്കുമ്പോൾ ആദിക്കാട്ടുകുളങ്ങര വാർഡിൽപ്പെടുന്ന എന്റെ കുടുംബവീട്ടിൽ നല്ല കായ്ഫലമുള്ള 100 മൂട് തെങ്ങ് ഉണ്ടായിരുന്നു. ഒരു തെങ്ങിൽ നിന്നു തന്നെ 40–50 തേങ്ങയോളം ലഭിച്ചിരുന്നു. പതിനായിരക്കണക്കിന് തേങ്ങകൾ ലഭിച്ചിരുന്ന സ്ഥലത്ത് ഇന്ന് ഒറ്റ തെങ്ങുകൾ പോലും അവശേഷിക്കുന്നില്ല എന്നു മാത്രമല്ല. റബ്ബർ മരങ്ങൾക്ക് തെങ്ങുകൾ വഴി മാറികൊടുത്തിരിക്കുന്നു. വീട്ടാവശ്യത്തിനുള്ള തേങ്ങ പുറത്തു നിന്നും വാങ്ങേണ്ട സ്ഥിതിയിൽ എത്തിയിരിക്കുന്നു.

ഞങ്ങൾ കുട്ടികളായിരിക്കുമ്പോൾ തെങ്ങു കയറ്റ തൊഴിലാളി ശ്രീധരൻ രണ്ടു മാസത്തിൽ ഒരിക്കൽ ഏണിയുമായി വന്ന് തെങ്ങിൽ കയറി തേങ്ങ ഇട്ടുതന്നിട്ട് പോകും. ഞങ്ങൾക്ക് അതു പെറുക്കിക്കൂട്ടി എണ്ണിത്തിട്ടപ്പെടുത്തി കൂട്ടിയിടുന്ന പണിയായിരുന്നു. തേങ്ങ പെറുക്കിക്കൂട്ടാൻ അയൽപക്കത്തുള്ള സമപ്രായക്കാരായ കുട്ടികൾ ധാരാളം പേർ വരും. അവരുടെ കൂലി 2 മുഴുത്ത തേങ്ങയും ഒരു നേരത്തെ ഭക്ഷണവുമായിരുന്നു. ആ കൂട്ടത്തിൽ കറുത്തിരുണ്ട് അല്പം പൊക്കം കൂടിയ മണിയെന്നു പേരുള്ള ഒരു യുവതിയും വന്നിരുന്നു. ഒരു ദിവസം തേങ്ങ കുട്ടയിൽ ചുമന്നുകൊണ്ടു പോകുമ്പോൾ ഒരു ചെറിയ കുറ്റിക്കാടിനു സമീപത്തു നിന്നും ഒരു പാമ്പ് മണിയുടെ കാലിൽ കടിച്ചിട്ട് കുറ്റിക്കാട്ടിലേക്കു കയറിപോയി. കടിച്ച പാമ്പിനെ കണ്ടു പിടിച്ച് തല്ലിക്കൊന്ന് മണിയേയും കൊണ്ട് ആശുപത്രിയിലേക്കു പോകാനുള്ള ശ്രമം പരാജയപ്പെട്ടു. കുറ്റിക്കാട് അരിച്ചുപെറുക്കീട്ട് പാമ്പിനെ കണ്ടെത്താൻ കഴിഞ്ഞില്ല. പെട്ടെന്നു ബോധരഹിതയായി വീണ മണിയെ ചുമന്ന് ഞങ്ങൾ 5 കിലോമീറ്റർ ദൂരെയുള്ള നൂറനാട് ഗവൺമെന്റാശുപത്രിയിൽ എത്തിച്ചു.

മണി ബോധരഹിതയായി ഏതാണ്ട് രണ്ടാഴ്ചയോളം കിടന്നു. ഡോക്ടറന്മാർ കടിച്ച വിഷപാമ്പ് എതെന്നു മനസിലാക്കാതെ കുറെ ചികിത്സകൾ നടത്തി. അതൊന്നും മണിയുടെ ബോധം തെളിയാൻ പ്രയോജനപ്പെട്ടില്ല. അന്നൊക്കെ ഇവിടെ നിന്നും വിദഗ്ദ്ധ ചികിത്സയ്ക്കായി മെഡിക്കൽ കോളേജുകളിലേക്കു റഫർ ചെയ്യുന്ന നിർധനരായ രോഗികൾക്ക് അവിടെ വേഗത്തിൽ എത്തിപ്പെടാനുള്ള വാഹനസൗകര്യങ്ങളോ വേണ്ടത്ര സാമ്പത്തിക സ്ഥിതിയോ ഉണ്ടായിരുന്നില്ല. നാട്ടുകാർ പിരിവെടുത്തും സാമ്പത്തികമുള്ളവർ സഹായിച്ചുമാണ് രോഗികളെ ചികിത്സയ്ക്കായി കൊണ്ടുപോയിരുന്നത്. മണിയുടെ സ്ഥിതിയും വിഭിന്നമല്ലായിരുന്നു.

മണിയ്ക്ക് ഇനി രക്ഷയില്ലെന്നും, ഒരാഴ്ചയ്ക്കുള്ളിൽ മരണം സംഭവിക്കുമെന്നും വീട്ടിലേക്കു കൊണ്ടു പോകുന്നതാണ് നല്ലതെന്നും സീനിയർ ഡോക്ടർ വിധിയെഴുതി. കൂടെ ഒരു നിർദ്ദേശവും. ദിവസവും ഒരു ഇളനീർ വീതം വായിൽ ഒഴിച്ചു കൊടുക്കുകയും വേണം.

മണിയുടെ വീട്ടുകാർ ദിവസവും എന്റെ വീട്ടിൽ നിന്നും സൗജന്യമായി കൊടുക്കുന്ന ഇളനീർ മണിക്ക് കൊടുത്തു തുടങ്ങി. ഡോക്ടർ പറഞ്ഞ മരണ കാലാവധി കഴിഞ്ഞു. മണിക്ക് കൈകാലുകൾ ചലിപ്പിക്കാനും കണ്ണു തുറക്കുവാനും കഴിഞ്ഞു. ഇളനീർ ചികിത്സ നിർത്താതെ തുടർന്നു കൊണ്ടേയിരുന്നു. മണിയുടെ ആരോഗ്യനിലയിൽ ഒട്ടേറെ മാറ്റങ്ങൾ കണ്ടുതുടങ്ങി. കുറെക്കഴിഞ്ഞ് മണി സംസാരിക്കുവാനും എഴുന്നേറ്റ് നടക്കുവാനും തുടങ്ങി. ഡോക്ടർമാരേയും, നാട്ടുകാരേയും, ബന്ധുക്കളേയും അത്ഭുതപ്പെടുത്തിക്കൊണ്ട് മണി വീണ്ടും ജീവിച്ചു. മണിയുടെ പുനർജന്മം 2011 ലാണ് അവസാനിച്ചത്. അതും മക്കളും, ചെറുമക്കളുമായി കുറേ പേരെ കൂടി കണ്ടതിനുശേഷം.

ആദിക്കാട്ടുകുളങ്ങര, മന്നംകാല, അടിമാലി

നന്മകളുടെ അവസാനം

നാളികേര വികസന ബോർഡും മൂവാറ്റുപുഴ അക്ഷയ പുസ്തക നിധിയും സംയുക്തമായി സംഘടിപ്പിച്ച രചനാമത്സരത്തിൽ അദ്ധ്യാപക വിഭാഗത്തിൽ ഒന്നാംസമ്മാനം നേടിയ കഥ

രഹന രാജേഷ്, അദ്ധ്യാപിക, വിവിഎച്ച്എസ്,കറുകടം, കോതമംഗലം

എത്ര നേരം ആ തൊടിയിലൂടെ നടന്നുവെന്ന് അനുപമയ്ക്കറിയില്ലായിരുന്നു. കഥകളുറങ്ങുന്ന ആ തൊടിയും കരിയില മൂടിയ വഴിത്താരകളും അവൾക്ക് അത്രമേൽ ഹൃദ്യമാണ്. നടന്ന് തളർന്ന് വീണ്ടും അവൾ ആ കൊന്നതെങ്ങിന്റെ ചുവട്ടിൽ വന്നിരുന്നു. ഇളംകാറ്റിന്റെ തലോടലേറ്റ് ഇളകുന്ന തെങ്ങോലകൾ നോക്കിയിരിക്കെ സമൃദ്ധമായ ഭൂതകാലത്തിന്റെ ഓർമ്മകൾ അവളെ പിന്നോട്ടുവിളിച്ചു.

'അനുക്കുട്ടി' എന്ന് ആരോ വിളിക്കുന്നതുപോലെ അവൾക്ക് തോന്നി. അവൾക്ക് വിശ്വസിക്കാനായില്ല. അതെ, ഞാൻ തന്നെയാണ് വിളിച്ചത്, ആ കൊന്ന തെങ്ങ് തുടർന്നു. നിന്നെപ്പോലെ ഞാനും സമൃദ്ധമായ ആ കാലം തന്നെയാണ് ആലോചിച്ചുകൊണ്ടിരുന്നത്. പഴമയുടെ സമൃദ്ധി. നാളികേരങ്ങൾ വെട്ടിക്കൂട്ടിയ മുറ്റവും, തേങ്ങ ഉണങ്ങുന്ന കൊപ്രാക്കളങ്ങളും, ആട്ടിയ വെളിച്ചെണ്ണയുടെ സുഖകരമായ ഗന്ധവും നിറഞ്ഞുനിന്ന ആ അന്തരീക്ഷം. തൊടിയിലെ തെങ്ങിന്റെ എണ്ണത്തേയും മുറ്റത്ത് വെട്ടിക്കൂട്ടിയ നാളികേരത്തേയും ആശ്രയിച്ച് തറവാടുകളുടെ സമൃദ്ധി നിർണയിച്ച ആ കാലം എനിക്കും നിന്നെപ്പോലെ ഏറെ പ്രിയങ്കരമായിരുന്നു

എന്നാൽ കാലത്തിന്റെ കുത്തൊഴുക്കിൽ വാർദ്ധക്യം ബാധിച്ചവരെ വൃദ്ധസദനങ്ങളിലുപേക്ഷിക്കുന്നതുപോലെ ഈ തലമുറ ഞങ്ങളേയും ഉപേക്ഷിച്ചിരിക്കുന്നു. കൊന്നത്തെങ്ങിന്റെ ശബ്ദം ഇടറി. അനുപമ മറുവാക്കുകളില്ലാതെ നിന്നു. അവൾ ഓർത്തു നാളെ ഈ തെങ്ങിൻ തോപ്പ് ശൂന്യമാകും. ഇവിടെ ശീതളച്ഛായകൾക്കു പകരം പുതിയ ഒരു കെട്ടിടം ഉയരും. നല്ല വായുവും വെള്ളവും പച്ചപ്പും....... എല്ലാം അവസാനിക്കുന്നു. നന്മകളുടെ അവസാനമാണല്ലോ ഇപ്പോൾ നടക്കുന്നത്

കല്പവൃക്ഷം

ആന്റണി കെ. വി., കൂട്ടാല വീട്, പീരറൂർ പി.ഒ., കാലടി

നാളികേര വികസന ബോർഡും മൂവാറ്റുപുഴ അക്ഷയ പുസ്തക നിധിയും സംയുക്തമായി സംഘടിപ്പിച്ച രചനാമത്സരത്തിൽ പൊതു വിഭാഗത്തിൽ ഒന്നാം സമ്മാനം നേടിയ കവിത

ഒറ്റത്തടിയായ് ഉയർന്നുപൊങ്ങി, വെയിൽ–
ചുറ്റിലുരുകി തളരേണ്ട ജീവിതം
മുറ്റും തണലായ് തഴപ്പിച്ചുതന്നതും
പറ്റേ ഹതാശമായ്ത്തീരേണ്ട വാഴ്വിനെ
കൊറ്റക്കുടയായ് അണച്ചുപിടിച്ചതും
ഉയരത്തിലേക്ക് വളർന്ന് നീണ്ടപ്പോഴും
അടിയിൽ വറുതി ജന്മങ്ങളെ തൊട്ടതും
പൂങ്കുലചൂടി ഉദാരച്ചിരിയുമായ്
ഏകാന്തതകളെ നേർപ്പിച്ചു തന്നതും
വേവും വയറിൻ വരണ്ട തീരങ്ങളേ
ഇളനീർപ്പുഴയായ് നനച്ചുമ്മവെച്ചതും
ദുർഘടമായ സംഘർഷങ്ങൾ എണ്ണയാൽ
ഏറ്റം സുഗമമാക്കാൻ തുണയായതും
മനസ്സിന്റെ മുറ്റമടിച്ചുതൂത്തീടുവാൻ
ബലമുള്ള ഈർക്കിൽ പ്രതീക്ഷകൾ തന്നതും
കട്ടിപ്പുറന്തോടെഴുന്ന ഫലങ്ങൾ തൻ
ഉള്ളിൻ കിനാവിൻ ജലം കാത്തുവെച്ചതും
ഉത്സവം കൊള്ളും ആഹ്ലാദ വഴികളിൽ
വെൺകുരുത്തോലതൻ തോരണമായതും
വേപഥുകൊള്ളുന്ന അന്തിച്ചുവപ്പിന്റെ
ലഹരികളിൽ മഴനീരായ് നുരഞ്ഞതും
ഇത്തിരി വറ്റു വേവിച്ചെടുത്തീടുവാൻ
മുക്കല്ലടുപ്പിൽ കനലായ് എരിഞ്ഞതും
പൊട്ടിജ്വലിക്കുന്ന പട്ടടത്തീയിലും
കണ്ണൻചിരട്ടയായ് കൂട്ടിനെത്തുന്നതും
ഈ മരമാണെന്റെ മക്കളേ, നമ്മുടെ
പട്ടിണി മേലെ, ഉണങ്ങി നമുക്കായി
ഓലക്കുടിലിന്റെ സാന്ത്വനമായതും
പിഞ്ഞിയ ബാല്യകാലത്തിനുടുപ്പുകൾ
വക്കുപൊട്ടിപ്പോയ സ്ലേറ്റുകൾ, പുസ്തകം
പേന, പെൻസിൽ, കളിക്കോപ്പുകളങ്ങിനെ
മക്കളേ നിങ്ങളിൽ, നൂറുനൂറായിരം
സ്നേഹക്കരവിരൽ സ്പർശങ്ങളായതും
ഓർക്കണേ കൽപവൃക്ഷത്തിനാർദ്രത
അന്നമായ്... ഊർജ്ജമായ്... നെഞ്ചിൽ നിരന്തരം
സ്പന്ദിച്ചിടും ദയാവായ്പിൽ കരുതലായ്
എന്നേയ്ക്കുമായ് നമ്മിൽ ജീവചരിത്രമായ്
ത്തീരുന്നൊരീമരം വെട്ടിമാറ്റീടായ്ക
മണ്ണു,മാകാശവും കെട്ടിപ്പിടിക്കുമീ
ഒറ്റത്തടിമരത്തിൽ കൊത്തിവച്ചതാം
ജീവിതത്തേക്കാൾ വിലയുറ്റതല്ലെന്റെ
മക്കളേ നിങ്ങൾ പണിയുന്ന കൊട്ടാരം

കേരപ്പഴമ

കേരളത്തിലെ തെങ്ങുകൃഷിയുടെ വഴിത്താര

പായിപ്ര രാധാകൃഷ്ണൻ

പുഴകളും കടലും ചേർന്ന് രൂപപ്പെടുത്തിയ കേരളത്തിലെ ഫലഭൂയിഷ്ടമായ തീരദേശം തെങ്ങുകൃഷിയെ എക്കാലത്തും പ്രചോദിപ്പിച്ചു പോന്നിട്ടുണ്ട്. എഡി 1750 വരെ ഈ തീരപ്രദേശം കൃഷിയോഗ്യമായിരുന്നില്ല. വിജനങ്ങളായ ചുള്ളിക്കാടുകളും അസ്ത്രപ്പുൽമേടുകളുമായി തരിശായി കിടക്കുന്ന ആലപ്പുഴയുടെ തീരത്ത് തുറമുഖം സ്ഥാപിക്കുവാൻ രാജാകേശവദാസൻ അയച്ച വിദഗ്ദ്ധർ 1795ൽ കുറ്റിക്കാടുകൾ വെട്ടിത്തെളിക്കാൻ തന്നെ രണ്ട് മാസമെടുത്തുവത്രേ. 1805ൽ വേലുത്തമ്പി ദളവയും ഈ പ്രവൃത്തി തുടർന്നു. ആലപ്പുഴയുടെ വടക്കുഭാഗം തെങ്ങിൻതോപ്പുകളും ബാക്കി നെൽപ്പാടങ്ങളുമാക്കിയത് വേലുത്തമ്പിയാണ്. കേരളത്തിലെ തെങ്ങുകൃഷിയുടെ ഉദയവികാസങ്ങൾ ആലപ്പുഴയുമായി ചേർന്ന് നിൽക്കുന്നു.

1503ൽ ക്യൂറിയോമേറിയാ ദ്വീപിൽ നിന്നും പിടിച്ചെടുത്ത ഒരു കപ്പലിൽ നിന്നുമാണ് കപ്പലിനുവേണ്ട അലാസുകൾ (വടം) നിർമ്മിക്കാൻ കയർ പറ്റിയതാണെന്ന് പോർത്തുഗീസുകാർ മനസ്സിലാക്കുന്നത്. അങ്ങിനെയാണ് കയർ വ്യാപാരച്ചരക്കായി മാറുന്നത്.

എ.ഡി. 14-ാം നൂറ്റാണ്ടിൽ കായംകുളം - കൊല്ലം തുറമുഖങ്ങളിലെ വിവിധയിനം അരികളെക്കുറിച്ച് പറയുന്നുണ്ടെങ്കിലും തേങ്ങയെക്കുറിച്ച് ഉണ്ണുനീലി സന്ദേശത്തിൽ ഒരു പരാമർശവും കാണുന്നില്ല. ഗുണവും വലുപ്പവും കൂടിയ കപ്പത്തേങ്ങ (കപ്പൽ+തേങ്ങ) എന്ന പാക്കുതേങ്ങ

പോർച്ചുഗീസുകാരാണ് കേരളത്തിൽ കൊണ്ടുവരുന്നത്.

ഒമ്പതുമുതൽ 14 വരെ നൂറ്റാണ്ടുകളിലുള്ള അറബിയാത്രാ വിവരണങ്ങളിലോ, കോഴിക്കോട്-കൊല്ലം കായൽ യാത്ര നടത്തിയ ഇബ്നുബതൂത്തയോ തെങ്ങ് പരാമർശിച്ചു കാണുന്നില്ല. 1408ൽ ചെങ് നാവിക പര്യവേഷണ സംഘത്തിലെ അറബി ദ്വിഭാഷിയായിരുന്ന മാഹുവാനാണ് തെങ്ങ് കൃഷിയെക്കുറിച്ച് ആദ്യമായി പറയുന്നത്. കൊപ്രയും വെളിച്ചെണ്ണയും പ്രിയമുള്ള ചരക്കുകളായത് ഡച്ചുകാരുടെ കാലത്താണ്.

മലബാറിലെ കൃഷി പറമ്പ് കൃഷിയിലേക്ക് ചുവടുമാറ്റേണ്ടതിനെക്കുറിച്ച് വില്യം ലോഗൻ പറയുന്നുണ്ട്. 1810ൽ 30 ലക്ഷം തെങ്ങുകളുണ്ടെന്ന് ഹാമിൽട്ടൺ പറയുന്നു.1838 ൽ 36 ലക്ഷവും 1977 ആകുമ്പോഴേക്കും13,73,29,036 ആയും തെങ്ങുകളുടെ എണ്ണം കേരളത്തിൽ വർദ്ധിച്ചു.

ഇന്നത്തെ തെങ്ങുകൃഷിയുടെ 74 ശതമാനവും 20-ാം നൂറ്റാണ്ടിലുണ്ടായതത്രെ. 1896ൽ കരമനത്തോട്ടത്തോട് ചേർന്ന് കൃഷി പാഠശാലയും 1908ൽ കഴ്സൺ പ്രഭു രൂപീകരിച്ച കൃഷിവകുപ്പും കേരളത്തിൽ കാർഷികമായ ഉണർവ്വ് പകർന്നു. തുടർന്ന് കോന്നിയിൽ മുളക് തോട്ടവും ഓച്ചിറയിൽ തെങ്ങിൻതോട്ടവും പുളിയറയിൽ മാതൃകാ കൃഷിത്തോട്ടവും പെരുമ്പാവൂരിലെ പച്ചില വളത്തോട്ടവും (ഇന്നത്തെ സുഗന്ധതൈല ഗവേഷണ കേന്ദ്രം) ആരംഭിച്ചു. തുടർന്നുണ്ടായ ഗവേഷണങ്ങളും അന്വേഷണങ്ങളും തെങ്ങുകൃഷിക്ക് സാരമായ ഉത്തേജകമായി.

കത്ത്

കുരുത്തോലപ്പന്തലിൽ കടങ്കഥകളും പഴഞ്ചൊല്ലുകളും പ്രതീക്ഷിക്കുന്നു. രചനാ മത്സരഇനങ്ങൾ ഒന്നിനൊന്ന് മികച്ചവയത്രെ. കൂടുതൽ വിഭവ വൈവിധ്യം പ്രതീക്ഷിച്ചുകൊണ്ട്

പ്രീത കെ. ജോൺ
മഞ്ചേരി, മലപ്പുറം ജില്ല്

രചനകളും അഭിപ്രായങ്ങളും അയയ്ക്കേണ്ട വിലാസം:
ഇന്ത്യൻ നാളികേര ജേണൽ, (കുരുത്തോലപന്തൽ), നാളികേര വികസന ബോർഡ്,കേരഭവൻ, കൊച്ചി-11

കാർട്ടൂൺ

ബിസിനസ്സ് അവസരങ്ങൾ

(എപിസിസി പ്രസിദ്ധീകരിക്കുന്ന കോക്കമ്മ്യൂണിറ്റി മാസികയുടെ ആഗസ്റ്റ് 2012 ലക്കത്തിൽ പ്രസിദ്ധീകരിച്ചത്)

ക്രൂഡ് വെളിച്ചെണ്ണ എക്സ്പോർട്ടർ

രജിസ്റ്റേർഡ് കമ്പനിയായ KATTNA ഏജൻസി ഫിജി ലിമിറ്റഡ് കിരിബത്തിയിലെ കിരിമതി ദ്വീപ് ഫിജിയിൽ ഇറക്കുമതി ചെയ്യുന്ന കൊപ്ര ആട്ടി വെളിച്ചെണ്ണ ഉണ്ടാക്കാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്നു. ഈ ക്രൂഡ് വെളിച്ചെണ്ണയ്ക്ക് ആവശ്യമുള്ളവർ ബന്ധപ്പെടുക.

Ms. Sue, Director,
KATTNA Agency, Kiribati,
Email: kattna.agency@gmail.com

ചിരട്ടക്കരി, വെർജിൻ വെളിച്ചെണ്ണ എക്സ്പോർട്ടർ

ചിരട്ടക്കരിയുടെ ഉത്പാദനശേഷി പ്രതിമാസം 100 ടണ്ണോ, അതിൽ കൂടുതലോ ഉണ്ടായിരിക്കണം. ഗുണനിലവാരം 5-6 ശതമാനം ഈർപ്പാംശവും 3 ശതമാനം ചാരവും. വെർജിൻ വെളിച്ചെണ്ണയുടെ ഉത്പാദനശേഷി പ്രതിമാസം 100 ടൺ ഉണ്ടായിരിക്കണം. ബന്ധപ്പെടേണ്ട മേൽവിലാസം:

Mr. Joseph Jupiter Pardede
Kepala Balai Riset dan
Standardisasi Industri
Badan Penelitian dan Pengembangan Industri, Departemen Perindustrian
Jl. Diponegoro No. 21-23, Manado 95112,
North Sulawesi
Email: jos1155@yahoo.com

റിഫൈൻ വെളിച്ചെണ്ണ

പോളണ്ടിലെ ഐസ്കോട്ടിംഗ് നിർമ്മാതാവിന് റിഫൈൻ വെളിച്ചെണ്ണ ആവശ്യമുണ്ട്. ഒരു വർഷം 1000 മെട്രിക് ടണ്ണോളം വെളിച്ചെണ്ണയാണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. താൽപര്യമുള്ളവർ നേരിൽ ബന്ധപ്പെടുക:

Mr. Dorota Hoffmann
Import Department
Terravita Sp. Z.o.o.
ul. Szarych Szerega 48
60-462 Poznan, Poland
Tel: 48 61 66 88 315
Fax: 48 61 822 19 31
Mobile: 609 479 239
Email: import@terravita.com.pl
Website: www.terravita.pl

തെങ്ങിൻ തടി

ചുവപ്പ് നിറത്തിലുള്ള തെങ്ങിൻതടിയുടേയും കരിമ്പനയുടെ തടിയുടേയും വിതരണക്കാരെ ആവശ്യമുണ്ട്. പലവിധ ഉപയോഗങ്ങൾക്കുള്ള തടികൾ (lumber/timber/squares/ logs/planks) വിവിധ കനത്തിൽ : 20/30/40/50 മില്ലിമീറ്റർ, വീതിയിൽ : 5-15 സെൻറീമീറ്റർ (20 സെ.മീ. വരെയാകാം) സ്ക്വയർ: 5x5, 6x6, 8x8, 10x10 സെ.മീ, നീളം: 1 മീറ്റർ+, സാന്ദ്രത: ഉയർന്നതും ഇടത്തരവും, മികച്ച ഗുണമേന്മ, ഉണക്ക് (AD + KD) താൽപര്യമുള്ളവർ ബന്ധപ്പെടുക.

Mr. Mathias Pfeifhofer,
Email : brainwood@gmx.de

ഓർഗാനിക് (ജൈവ) തേങ്ങാപ്പാൽ

ആസ്ട്രേലിയൻ വ്യാപാരി പസഫിക് ദ്വീപുകളിൽ നിന്ന് സർട്ടിഫൈ ചെയ്ത ഓർഗാനിക് തേങ്ങാപ്പാൽ ഇറക്കുമതി ചെയ്യുന്നതിന് താൽപര്യം പ്രകടിപ്പിച്ച് പസഫിക് ഐലൻഡ്സ് ട്രേഡ് ആന്റ് ഇൻവെസ്റ്റ്നെ സമീപിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഇപ്പോൾ അവർ തായ്‌ലൻഡിൽ നിന്നാണ് 20 ലിറ്റർ കണ്ടെയിനറുകളിൽ തേങ്ങാപ്പാൽ വാങ്ങുന്നത്. ഉൽപന്നം ഓർഗാനിക് ആണെന്ന് സർട്ടിഫൈ ചെയ്തതായിരിക്കണം. ഉൽപന്നത്തെക്കുറിച്ച് കൂടുതൽ വിവരങ്ങൾ അറിയാൻ താൽപര്യമുണ്ടെങ്കിൽ ബന്ധപ്പെടുക.

Mr. Jeremy Grennell,
Pacific Island Trade & Invest,
PO Box 5407, Sydney,
NSW 2000, Australia,
Tel : 612 9290 2133
Email : jeremy.grennell@pacifictradeinvest.com

ചുരണ്ടിയ തേങ്ങ

വിവിധതരം അസംസ്കൃത വസ്തുക്കളുടെ കയറ്റുമതി, ഇറക്കുമതിയിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന വ്യാപാര സ്ഥാപനത്തിന് ചുരണ്ടിയ തേങ്ങ ആവശ്യമുണ്ട്. താൽപര്യമുള്ളവർ (എക്സ്പോർട്ടിംഗ് കമ്പനികൾ) നേരിൽ ബന്ധപ്പെടുക.

Mr. Carlos Marin
Director of NISA, S.A. de CV,
Cancun-Quintana Roo Mexico
Tel: 52 998 886 88 96
Email: carlos.marin@gruponisacar.com
Office in Uruguay:
Montevideo
Tel: 00 598 2 901 06 36

ഏജന്റുമാരെ ആവശ്യമുണ്ട്

	വാർഷിക വരിസംഖ്യ	ആയുഷ്കാല വരിസംഖ്യ (30 വർഷത്തേക്ക്)
1. **ഇൻഡ്യൻ കോക്കനട്ട് ജേണൽ** (മാസിക - ഇംഗ്ലീഷ്)	60 ക.	1600 ക.
സ്ഥാപനങ്ങൾക്കും ലൈബ്രറികൾക്കും	200 ക.	5000 ക.
2. **ഇൻഡ്യൻ നാളികേര ജേണൽ** (മാസിക - മലയാളം)	40 ക.	1000 ക.
3. **ഭാരതീയ നാരിയൽ പത്രിക** (ത്രൈമാസികം - ഹിന്ദി)	40 ക.	1000 ക.
4. **ഭാരതീയ തെങ്ങു പത്രിക** (ത്രൈമാസികം - കന്നഡ)	40 ക.	1000 ക.
5. **ഇന്തിയ തെന്നൈ ഇതൾ** (ത്രൈമാസികം - തമിഴ്)	40 ക.	1000 ക.

ശാസ്ത്രീയ തെങ്ങുകൃഷി, നാളികേര സംസ്ക്കരണ-വിപണന രീതികൾ, വിവിധ കേരോല്പന്നങ്ങളുടെ ഉപയോഗങ്ങൾ മുതലായവയെപ്പറ്റി പ്രതിപാദിക്കുന്ന മേൽപറഞ്ഞ ജേണലുകൾക്ക് വാർഷിക വരിക്കാരെ ചേർക്കുന്നതിന് കമ്മീഷൻ വ്യവസ്ഥയിൽ ഏജന്റുമാരെ ആവശ്യമുണ്ട്. 10 വരിക്കാരെ ചേർത്ത് ഏജന്റാകാം. ഏജന്റിന് 25 ശതമാനം കമ്മീഷൻ ലഭിക്കും.

വരിക്കാരുടെ മേൽവിലാസത്തിൽ പിൻകോഡ് എഴുതിയിരിക്കണം

കൂടുതൽ വിവരങ്ങൾക്കും ഏജൻസി വ്യവസ്ഥകൾക്കും താഴെ കാണുന്ന വിലാസത്തിൽ അപേക്ഷിക്കുക.

ചെയർമാൻ, നാളികേര വികസന ബോർഡ്, കേരഭവൻ, കൊച്ചി - 682 011.

രചനാ മത്സരങ്ങളുടെ സമ്മാനദാനവും പ്രതിഭാസംഗമവും

“കുട്ടികൾ കേരളത്തിന്റെ കൽപവൃക്ഷങ്ങളാണ്. കൽപവൃക്ഷമായ തെങ്ങിനെപ്പോലെയാകാൻ ശ്രമിക്കണം. ചിന്തയിൽ, വാക്കുകളിൽ, പ്രവൃത്തിയിൽ, വളവും തിരിവുമില്ലാതെ, മറ്റുള്ളവർക്ക് പ്രയോജനപ്പെടുന്ന വ്യക്തിയാകണം. തെങ്ങിനെ വ്യക്തിത്വത്തിലേക്ക് ആവാഹിക്കണം”, പ്രശസ്ത കവി ശ്രീ. ചെമ്മനം ചാക്കോ വിദ്യാർത്ഥിനി, വിദ്യാർത്ഥികളോട് ആഹ്വാനം ചെയ്തു. കേരസംസ്ക്കാരത്തെ പുതുതലമുറയിലേക്ക് വിനിമയം ചെയ്യുക എന്ന ഉദ്ദേശ്യത്തോടെ നാളികേര വികസന ബോർഡും മുവാറ്റുപുഴയിലെ അക്ഷയ പുസ്തകനിധിയും സംയുക്തമായി സംഘടിപ്പിച്ച രചനാമത്സരത്തിലെ സമ്മാനജേതാക്കൾക്കുള്ള സമ്മാനദാനവും പ്രതിഭാസംഗമവും ഇക്കഴിഞ്ഞ ജൂലായ് 28-ാം തീയതി എറണാകുളം എസ്ആർവിഹയർ സെക്കണ്ടറി സ്കൂൾ ആഡിറ്റോറിയത്തിൽ ഉദ്ഘാടനം ചെയ്ത് സംസാരിക്കുകയായിരുന്നു അദ്ദേഹം. “നേരെ ചൊവ്വേയാണ് തെങ്ങിന്റെ പോക്ക്. വളവും തിരിവുമില്ല, ശാഖകളുമില്ല. ഉത്തമ മനുഷ്യനായി എങ്ങനെ ജീവിക്കാം എന്ന് കാണിക്കുന്ന വൃക്ഷമാണ് തെങ്ങ്. പ്രകൃതിയിൽ നിന്ന് സ്വീകരിക്കാവുന്ന നല്ല മാതൃകയാണ്, മാതൃകവൃക്ഷമാണ് കൽപവൃക്ഷം,” അദ്ദേഹം പറഞ്ഞു.

“ഇന്ന് കർമ്മഭക്തി തീരെക്കുറവാണ്. ശബ്ദമുണ്ടാക്കുവാനാണ് ആളുകൾക്ക് താൽപര്യം. പക്ഷേ, ഏറ്റവും മഹത്തായ ശബ്ദമാണ് കേൾപ്പിക്കേണ്ടത്. ഏറ്റവും വലിയ ശബ്ദമല്ല. മഹത്തായ ശബ്ദം കേൾപ്പിക്കുവാൻ മഹത്തായ വൃക്ഷത്തെ നിങ്ങൾ മാതൃകയാക്കുക. തെങ്ങുപോലെ, അക്രമത്തിനും അഴിമതിയ്ക്കുമായി കൈകൾ നീട്ടാതെ, ആദർശം ഉൾക്കൊണ്ട് വളരുക. മനസ്സാക്ഷിയ്ക്കനുസരിച്ച് വളരുക, അതിനുള്ള ശക്തി വളർത്തിയെടുക്കുക”, എന്ന് ശ്രീ ചെമ്മനം ചാക്കോ കുട്ടികളോട് ആവശ്യപ്പെട്ടു. സമ്മാനജേതാക്കൾക്കെല്ലാം ഓരോ തെങ്ങിൻതൈ നൽകണമെന്ന ആവശ്യം അദ്ദേഹം മുന്നോട്ടുവച്ചു.

ഉദ്ഘാടന സമ്മേളനത്തിൽ നാളികേര വികസന ബോർഡ് ചെയർമാൻ ശ്രീ. ടി. കെ. ജോസ് ഐഎഎസ് അദ്ധ്യക്ഷനായിരുന്നു. പ്രമുഖ സാഹിത്യകാരനും കേരള സാഹിത്യ അക്കാദമി മുൻ സെക്രട്ടറിയുമായ ശ്രീ. പായിപ്ര രാധാകൃഷ്ണൻ ആമുഖ പ്രഭാഷണം നടത്തി. ബോർഡ് അംഗം അഡ്വ. വർക്കല ബി. രവികുമാർ ആശംസകൾ അർപ്പിച്ചു.

“പൊതുസമൂഹത്തിലും അദ്ധ്യാപക സമൂഹത്തിലും വിദ്യാർത്ഥികളുടെ ഇടയിലും നാളികേരത്തിന്റേയും കേരവൃക്ഷത്തിന്റേയും നന്മകളും അത് സമൂഹത്തിന് നൽകുന്ന ആശയങ്ങളും ഒരിക്കൽകൂടി ഓർമ്മിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള എളിയ ശ്രമമായിരുന്നു രചനാ മത്സര”മെന്ന് ശ്രീ. ടി. കെ. ജോസ് ഐഎഎസ് അദ്ധ്യക്ഷപ്രസംഗത്തിൽ പറഞ്ഞു. “ചിന്തിക്കുമ്പോൾ മാത്രമേ ആശയങ്ങൾ രചനകളിൽ കൊണ്ടുവരാൻ കഴിയൂ. കേരളവും മഹത്തായ ഭാഷയും ചിന്തകളിലും പ്രവൃത്തികളിലും ഉണ്ടാകണം. കേരവും കേരളവും മലയാള ഭാഷയും പ്രതിസന്ധിയിലൂടെ കടന്ന് പൊയ്ക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. കേരമില്ലെങ്കിൽ കേരളമില്ല, കേരളമില്ലായെങ്കിൽ മലയാള ഭാഷയുമില്ല”, ചെയർമാൻ ഓർമ്മിപ്പിച്ചു.

രചനാ മത്സരങ്ങളുടെ സമ്മാനദാനവും പ്രതിഭാസംഗമവും പ്രശസ്ത കവി ശ്രീ. ചെമ്മനം ചാക്കോ ഉദ്ഘാടനം ചെയ്യുന്നു. നാളികേര വികസന ബോർഡ് ചെയർമാൻ ശ്രീ ടി.കെ. ജോസ് ഐഎഎസ്, ബോർഡ് അംഗം അഡ്വ. വർക്കല ബി. രവികുമാർ, കേരള സാഹിത്യ അക്കാദമി മുൻ സെക്രട്ടറി ശ്രീ പായിപ്ര രാധാകൃഷ്ണൻ, ബോർഡ് ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടർ ഡോ. രമണി ഗോപാലകൃഷ്ണൻ, പബ്ലിസിറ്റി ആഫീസർ ശ്രീമതി മിനി മാത്യു എന്നിവർ സമീപം

“പ്രകൃതിയിലേക്കും കൃഷിയിലേക്കും മറ്റ് ജീവജാലങ്ങളിലേക്കും കുട്ടികളുടെ ശ്രദ്ധ തിരിച്ചുവിടാൻ അദ്ധ്യാപകർക്കാവും, പ്രത്യേകിച്ച് ജീവശാസ്ത്രം അദ്ധ്യാപകർക്ക്. അതുകൊണ്ടാണ് അദ്ധ്യാപകർക്കും ജീവശാസ്ത്രം അദ്ധ്യാപകർക്കുമായി പ്രത്യേകം മത്സരം നടത്തിയത്”. ചെയർമാൻ വ്യക്തമാക്കി. പരീക്ഷ വരെ മാത്രം അറിവ് സമ്പാദിക്കുന്ന രീതി മാറണം. ആർജ്ജിക്കുന്ന അറിവിനെ മനസ്സിൽ സൂക്ഷിക്കാൻ കഴിയുന്ന വിദ്യാഭ്യാസ സംസ്ക്കാരത്തിലേക്ക് മാറാൻ ഈ അവസരം സഹായകരമാകുകയാണെങ്കിൽ സംഘാടകർ കൃതാർത്ഥരായിയെന്നും ചെയർമാൻ പറഞ്ഞു.

“എല്ലാ സമ്മാനജേതാക്കൾക്കും നല്ല ഇനം തെങ്ങ്, സ്വന്തം അദ്ധ്വാനവും മനസ്സും നൽകിയാൽ വർഷത്തിൽ 300 തേങ്ങ വരെ ലഭിക്കുന്ന തെങ്ങിൻ തൈ നൽകും.” വളവും വെള്ളവും മാത്രമല്ല, സ്നേഹവും ശുശ്രൂഷയും അതിന് നൽകണമെന്നും അദ്ദേഹം പറഞ്ഞു.

ശ്രീ. ചെമ്മനം ചാക്കോ

ശ്രീ ടി.കെ. ജോസ് ഐഎഎസ്

അഡ്വ. വർക്കല ബി. രവികുമാർ

ശ്രീ പായിപ്ര രാധാകൃഷ്ണൻ

ഡോ. രമണി ഗോപാലകൃഷ്ണൻ

ശ്രീമതി മിനി മാത്യു

"പ്രകൃതിയും മനുഷ്യനുമായി ഇണങ്ങിയുള്ള ജീവിതത്തിലേക്കാണ് ലോകം തിരിയുന്നത്. തെങ്ങ് പ്രകൃതി സംരക്ഷണത്തിന് മറ്റ് വൃക്ഷങ്ങളെ അപേക്ഷിച്ച് കൂടുതൽ സഹായകരമാണ്. ഏറ്റവും കൂടുതൽ കാർബൺ ഡയോക്സൈഡ് ആഗിരണം ചെയ്ത് ഏറ്റവുമധികം ഓക്സിജൻ പുറത്തുവിടുന്ന വൃക്ഷമായ തെങ്ങ്, സഹവർത്തിത്ത്വത്തിന്റെ വിളയുമാണ്. കേരളത്തിനുമാത്രം അവകാശപ്പെട്ട പൈതൃകവും പാരമ്പര്യവുമാണ് തെങ്ങ്. ക്രിയാത്മകവും സർഗ്ഗാത്മകവുമായ ആശയങ്ങൾ കൊണ്ട് തെങ്ങ്കൃഷി നേരിടുന്ന പ്രശ്നങ്ങൾക്ക് പരിഹാരം കണ്ടെത്താൻ സാധിക്കും" ശ്രീ. ടി. കെ. ജോസ് വ്യക്തമാക്കി.

ചടങ്ങിൽ ആമുഖ പ്രഭാഷണം നടത്തിയ ശ്രീ. പായിപ്ര രാധാകൃഷ്ണൻ തെങ്ങിനെ നന്മയുടെ പ്രതീകമായി വിശേഷിപ്പിച്ചു. തെങ്ങ് പ്രതിനിധാനം ചെയ്യുന്നത് ഒരു സമൂഹത്തെയാണ്. നാളികേര വികസന ബോർഡ് നാളികേരത്തിനുവേണ്ടി നിൽക്കുന്നതിനാലാണ് അതിന്റെ സാന്നിദ്ധ്യം പ്രകടമാകുന്നത്", അദ്ദേഹം പറഞ്ഞു.

സർഗ്ഗാത്മകത ഏറ്റവും സജീവമായിക്കണ്ടത് അപ്പർ പ്രൈമറി വിഭാഗത്തിൽപെട്ട കുട്ടികളിലാണെന്ന് മത്സരത്തിന് ലഭിച്ച രചനകള വിലയിരുത്തിക്കൊണ്ട് അദ്ദേഹം പറഞ്ഞു. "മത്സരത്തിന്റെ യാന്ത്രികതയിലൂടെ കടന്ന് സർഗ്ഗാത്മകത ശുഷ്കിച്ച് പോകുന്നു. ജന്മസിദ്ധമെന്ന് പറയുന്ന വിശുദ്ധി സർഗ്ഗാത്മകതയിലുണ്ട്. ഈ പരിശുദ്ധി കാത്തുസൂക്ഷിച്ചവരെ ആദരിക്കുന്നു. വാസ്തവത്തിൽ ഒരു മത്സരത്തിനപ്പുറത്ത് നമ്മുടെ നാടിന് മുഴുവൻ തണലായി വളർന്ന് വരേണ്ട സർഗ്ഗാത്മകതയുടെ സൂചനകൾ ഇവിടെയുണ്ടാകട്ടെയെന്ന പ്രത്യാശയാണ് ഇതിലുള്ളത്. സമ്മാനം കിട്ടിയവർ കഴിവുകൾ കൂടുതൽ മികവോടെ നിലനിർത്തണം. പരാജയപ്പെട്ടവരുടെ വ്യഥയാണ് അവർക്ക് പിന്നിലുള്ളത്. അവർ കൂടുതൽ കരുത്തോടെ മുന്നേറും", അദ്ദേഹം പറഞ്ഞു.

"കൽപ്പവൃക്ഷത്തെക്കുറിച്ച് അറിയുവാനും പഠിക്കുവാനുമുള്ള ജിജ്ഞാസ പുതുതലമുറയിൽ വളർത്തുവാനുള്ള ചുവടുവെയ്പ്പാണ് നാളികേര വികസന ബോർഡ് നടത്തുന്നത്. കൽപ്പവൃക്ഷത്തെ ആദരിക്കാനും ബഹുമാനിക്കുവാനും, തെങ്ങ് ചതിക്കില്ലയെന്ന പഴഞ്ചൊല്ലിലേക്ക് തിരിച്ചുപോകാനുള്ള ഒരു മാനസികാവസ്ഥ കുട്ടികളിൽ വളർത്തുകയുമാണ് വേണ്ടത്", ചടങ്ങിൽ ആശംസാപ്രസംഗം നടത്തിയ അഡ്വ. വർക്കല ബി. രവികുമാർ പറഞ്ഞു.

ചടങ്ങിൽ ബോർഡ് ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടർ ഡോ. രമണി ഗോപാലകൃഷ്ണൻ സ്വാഗതം ആശംസിച്ചു. ബോർഡ് പബ്ലിസിറ്റി ആഫീസർ ശ്രീമതി. മിനി മാത്യു കൃതജ്ഞത പ്രകാശിപ്പിച്ചു.

രചനാമത്സരങ്ങളിലെ സമ്മാനജേതാക്കൾക്ക് ശ്രീ. ചെമ്മനം ചാക്കോ സമ്മാനദാനം നടത്തി. യു.പി, ഹൈസ്കൂൾ വിദ്യാർത്ഥികൾക്കും അദ്ധ്യാപകർക്കും പൊതുജനങ്ങൾക്കുമായി പതിമൂന്ന് വിഭാഗങ്ങളിലായാണ് കവിത, കഥ,ലേഖന മത്സരങ്ങൾ നടത്തിയത്. ലേഖന മത്സരത്തിൽ ബയോളജി അദ്ധ്യാപകർക്കായി പ്രത്യേകം വിഭാഗമുണ്ടായിരുന്നു. മൊത്തം അറുപത്തിമൂന്ന് സമ്മാനജേതാക്കളാണ് ഉണ്ടായിരുന്നത്.

സമ്മാനദാന ചടങ്ങിലൂടെ...

നാളികേര വികസന ബോർഡ് സംഘടിപ്പിച്ച രചനാ മത്സരങ്ങളിൽ കവിതാ രചനയിൽ ഒന്നാം സമ്മാനാർഹനായ ദേവദർശന് ശ്രീ ചെമ്മനം ചാക്കോ സമ്മാനദാനം നിർവ്വഹിക്കുന്നു.

ദിവ്യാഞ്ജന
രണ്ടാം സമ്മാനം,
കവിത-യു.പി

സായി ഗൗതം
മൂന്നാം സമ്മാനം,
കവിത-യു.പി

ശ്രീപ്രിയ ടി.ആർ
ഒന്നാം സമ്മാനം,
കവിത-ഹൈസ്കൂൾ

ശ്രീലക്ഷ്മി ടി.ആർ
രണ്ടാം സമ്മാനം,
കവിത-ഹൈസ്കൂൾ

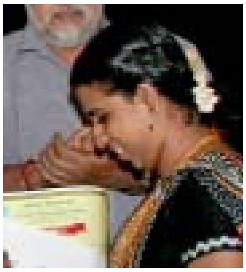
ജോമോൾ വർഗ്ഗീസ്
മൂന്നാം സമ്മാനം,
കവിത-ഹൈസ്കൂൾ

സബീന എം.എസ്
സമാശ്വാസ സമ്മാനം,
കവിത-ഹൈസ്ക്കൂൾ

ജി. രവീന്ദ്രക്കുറുപ്പ്
ഒന്നാം സമ്മാനം,
കവിത-അദ്ധ്യാപകർ

ജയശ്രീ പള്ളിക്കൽ
രണ്ടാം സമ്മാനം,
കവിത-അദ്ധ്യാപകർ

സുഷമ. കെ.
മൂന്നാം സമ്മാനം,
കവിത-അദ്ധ്യാപകർ



മഞ്ജുലക്ഷ്മി. ജെ.
സമാശ്വാസ സമ്മാനം,
കവിത-അദ്ധ്യാപകർ

ആന്റണി കെ.വി.
ഒന്നാം സമ്മാനം,
കവിത-പൊതുവിഭാഗം

ഉമ്മണ്ണൂർ ഗോപാലകൃഷ്ണൻ
രണ്ടാം സമ്മാനം,
കവിത-പൊതുവിഭാഗം

എടപ്പാൾ സി. സുബ്രഹ്മണ്യൻ
മൂന്നാം സമ്മാനം,
കവിത-പൊതുവിഭാഗം

ഷാജി നായരമ്പലം
സമാശ്വാസ സമ്മാനം,
കവിത/മൂന്നാം സമ്മാനം
ലേഖനം, പൊതുവിഭാഗം

മഹേഷ് എം. നായർ
സമാശ്വാസ സമ്മാനം,
കവിത-പൊതുവിഭാഗം

അരുൺ കെ.എസ്
ഒന്നാം സമ്മാനം,
കഥ-യു.പി.

മാധവി പി. അശോക്
രണ്ടാം സമ്മാനം,
കഥ-യു.പി.

ശങ്കർദാസ് വി.
മൂന്നാം സമ്മാനം,
കഥ-യു.പി.

കൃഷ്ണജ എം. മേനോൻ
സമാശ്വാസ സമ്മാനം,
കഥ-യു.പി.

ദിൽന ബാബു
ഒന്നാം സമ്മാനം,
കഥ-ഹൈസ്ക്കൂൾ

സഞ്ജയ് എം.എസ്
രണ്ടാം സമ്മാനം,
കഥ-ഹൈസ്ക്കൂൾ

പ്രിൻസ് സി.എച്ച്
മൂന്നാം സമ്മാനം,
കഥ-ഹൈസ്ക്കൂൾ

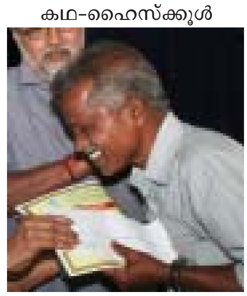
ഇന്ദുലേഖ ടി.എസ്
സമാശ്വാസ സമ്മാനം,
കഥ-ഹൈസ്ക്കൂൾ

രഹന രാജേഷ്
ഒന്നാം സമ്മാനം,
കഥ-അദ്ധ്യാപകർ

കെ.സി. രാജലക്ഷ്മി
രണ്ടാം സമ്മാനം,
കഥ-അദ്ധ്യാപകർ

ദീപ വി.കെ
മൂന്നാം സമ്മാനം,
കഥ-ഹൈസ്ക്കൂൾ

ഡോ. സരസ്വതിശർമ്മ
ഒന്നാം സമ്മാനം,
കഥ-പൊതുവിഭാഗം


കെ.എസ് പുരുഷോത്തമൻ
രണ്ടാം സമ്മാനം,
കഥ-പൊതുവിഭാഗം

ജിഷ മനോജ്
മൂന്നാം സമ്മാനം,
കഥ-പൊതുവിഭാഗം

എം.സി. അമ്മിണി
സമാശ്വാസ സമ്മാനം,
കഥ-പൊതുവിഭാഗം

അനിരുദ്ധൻ എ.കെ.
സമാശ്വാസ സമ്മാനം,
കഥ-പൊതുവിഭാഗം

പുരുഷൻ ചെറായി
സമാശ്വാസ സമ്മാനം,
കഥ-പൊതുവിഭാഗം

ആദിത്യ എച്ച്.
ഒന്നാം സമ്മാനം,
ലേഖനം-യു.പി

അനന്യ അനിൽ
മൂന്നാം സമ്മാനം,
ലേഖനം-യു.പി

മേരി ലാസർ
സമാശ്വാസ സമ്മാനം,
ലേഖനം-യു.പി

അഖിൽ കെ.ടി
സമാശ്വാസ സമ്മാനം,
ലേഖനം-യു.പി

അശ്വതി കെ.എസ്
ഒന്നാം സമ്മാനം,
ലേഖനം-ഹൈസ്ക്കൂൾ

ഗ്രീഷ്മ പി.വി.
രണ്ടാം സമ്മാനം,
ലേഖനം-ഹൈസ്ക്കൂൾ

സുമയ്യ വി.കെ.
സമാശ്വാസ സമ്മാനം,
ലേഖനം-ഹൈസ്ക്കൂൾ

മഞ്ജു എൻ
ഒന്നാം സമ്മാനം,
ലേഖനം-അദ്ധ്യാപകർ

സിസ്റ്റർ ആൽഫി
രണ്ടാം സമ്മാനം,
ലേഖനം-അദ്ധ്യാപകർ

ഗീത സി.കെ.
മൂന്നാം സമ്മാനം,
ലേഖനം-അദ്ധ്യാപകർ

ദീപ കെ.എൻ
സമാശ്വാസ സമ്മാനം,
ലേഖനം-ബയോളജി
അദ്ധ്യാപകർ

സീമ ജോയി
സമാശ്വാസ സമ്മാനം,
ലേഖനം-ബയോളജി
അദ്ധ്യാപകർ

ജോബ് സി.
ഒന്നാം സമ്മാനം,
ലേഖനം-പൊതുവിഭാഗം

ഗോപകുമാർ ഉണ്ണിത്താൻ
രണ്ടാം സമ്മാനം,
ലേഖനം-പൊതുവിഭാഗം

സദസ്സ്

കയർ ടെക് എക്സ്പോ

ചകിരിയുടെ വിവിധതരം കാഴ്ചകളുമായി കയർബോർഡ് എറണാകുളത്ത് സംഘടിപ്പിച്ച രാജ്യാന്തര കയർടെക് എക്സ്പോ 2012ൽ നാളികേര വികസന ബോർഡ് പങ്കെടുത്തു. ഇക്കഴിഞ്ഞ ആഗസ്റ്റ് 11-ാം തീയതി മുതൽ 16-ാം തീയതിവരെ നടന്ന കയർടെക് എക്സ്പോ 2012 മുഖ്യമന്ത്രി ശ്രീ. ഉമ്മൻചാണ്ടി ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തു. കേന്ദ്രപ്രവാസികാര്യ മന്ത്രി ശ്രീ. വയലാർ രവി, കേന്ദ്ര ഊർജ്ജമന്ത്രി ശ്രീ. കെ. സി. വേണുഗോപാൽ, സംസ്ഥാന എക്സൈസ് വകുപ്പ് മന്ത്രി ശ്രീ. കെ. ബാബു, കയർബോർഡ് ചെയർമാൻ പ്രൊഫ. ജി. ബാലചന്ദ്രൻ എന്നിവർ തദവസരത്തിൽ സന്നിഹിതരായിരുന്നു. കയർ ടെക് എക്സ്പോ 2012നോടനുബന്ധിച്ച് നടന്ന പ്രദർശനം മന്ത്രി ശ്രീ. കെ. ബാബു ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തു.

സംസ്ഥാന മുഖ്യമന്ത്രി ശ്രീ ഉമ്മൻ ചാണ്ടി കയർ ടെക് എക്സ്പോ ഉദ്ഘാടനം ചെയ്യുന്നു

ചകിരിയെന്നാൽ കയറാണെന്നും ചവിട്ടുപായാണെന്നും മാത്രമുള്ള പഴയ ധാരണകളെ തിരുത്തി മൂല്യവർദ്ധിതോൽപന്നങ്ങളുടെ വൻശേഖരവുമായിട്ടാണ് പ്രദർശനം നടന്നത്. കയർ ബോർഡിന്റേതും നാളികേര വികസന ബോർഡിന്റേതും ഉൾപ്പെടെ 30 സ്റ്റാളുകളാണ് പ്രദർശനത്തിൽ ഉണ്ടായിരുന്നത്.

നാളികേര വികസന ബോർഡിന്റെ സ്റ്റാളിൽ കൊപ്രയ്ക്കും വെളിച്ചെണ്ണയ്ക്കും പുറമേ വൈവിദ്ധ്യമാർന്ന നാളികേര ഭക്ഷ്യ, ഭക്ഷ്യേതര ഉൽപന്നങ്ങൾ പ്രദർശിപ്പിച്ചിരുന്നു. വെർജിൻ വെളിച്ചെണ്ണ, തേങ്ങാപ്പാൽ, തേങ്ങാപ്പാൽപൊടി, പായ്ക്ക് ചെയ്ത കരിക്കിൻവെള്ളം, തൂൾതേങ്ങ, നാളികേര ചിപ്സ്, ഇളനീർ സോഡ, വെർജിൻ വെളിച്ചെണ്ണ അധിഷ്ഠിതമായ കേശതൈലം, സൗന്ദര്യവർദ്ധകതൈലം സൗന്ദര്യസോപ്പ്, നാളികേര വിനാഗിരി, ആക്ടിവേറ്റഡ് ചിരട്ടക്കരി, ചിരട്ടക്കരി എന്നിവ തുടങ്ങി തെങ്ങിൻ തടിയിലും ചിരട്ടയിലും നിർമ്മിച്ച കരകൗശല വസ്തുക്കളും ഗാർഹികോപയോഗ സാമഗ്രികളും വരെ ബോർഡ് സ്റ്റാളിൽ പ്രദർശിപ്പിക്കുന്നതിന് സജ്ജീകരിച്ചിരുന്നു. ബോർഡ് പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങളുടെ പ്രദർശനവും വിപണനവും സ്റ്റാളിൽ ഒരുക്കിയിരുന്നു.

കർഷകദിനത്തിൽ ഡൽഹിയിലെ കേരളഹൗസിൽ കേരവൃക്ഷത്തിനൊരിടം

മലയാളപ്പുതുവർഷപ്പുലരിയിൽ കർഷകദിനാഘോഷത്തിന്റെ ഭാഗമായി ഡൽഹിയിലെ കേരള ഹൗസ് വളപ്പിൽ മലയാള സംസ്ക്കാര പ്രതീകമായ തെങ്ങിൻതൈ നട്ടു. കേന്ദ്ര ആഭ്യന്തര സഹമന്ത്രി ശ്രീ. മുല്ലപ്പിള്ളി രാമചന്ദ്രൻ, കേന്ദ്ര ഊർജ്ജ സഹമന്ത്രി ശ്രീ. കെ.സി. വേണുഗോപാൽ, അഡ്വ. പി.ടി. തോമസ് എം.പി., ബോർഡ് അംഗം ഡോ. ചാൾസ് ഡയസ് എം.പി., ശ്രീ കെ.പി. ധനപാലൻ എം.പി., കേരള പബ്ലിക് സർവ്വീസ് കമ്മീഷൻ ചെയർമാൻ ഡോ. കെ.എസ്. രാധാകൃഷ്ണൻ എന്നിവരാണ് തെങ്ങിൻ തൈകൾ നട്ടത്.

കേന്ദ്ര ആഭ്യന്തര സഹമന്ത്രി ശ്രീ മുല്ലപ്പള്ളി രാമചന്ദ്രൻ കേരളഹൗസ് വളപ്പിൽ തെങ്ങിൻതൈ നടുന്നു. കേന്ദ്ര ഊർജ്ജസഹമന്ത്രി ശ്രീ. കെ.സി. വേണുഗോപാൽ, അഡ്വ. പി.ടി. തോമസ് എം.പി., ബോർഡ് അംഗം ഡോ. ചാൾസ് ഡയസ് എം.പി., ശ്രീ കെ.പി. ധനപാലൻ എം.പി., കേരള പബ്ലിക് സർവ്വീസ് കമ്മീഷൻ ചെയർമാൻ ഡോ. കെ.എസ്. രാധാകൃഷ്ണൻ, എന്നിവർ സമീപം

ഇളനീരിനെ ദേശീയപാനീയമായി പ്രഖ്യാപിക്കണമെന്ന് ചടങ്ങിൽ സംസാരിച്ച കേന്ദ്ര ആഭ്യന്തര സഹമന്ത്രി ശ്രീ. മുല്ലപ്പള്ളി രാമചന്ദ്രൻ ആവശ്യപ്പെട്ടു. "കാർഷിക സംസ്കൃതിയുടെ ഓർമ്മകളാണ് ഓരോ തൈ നടുമ്പോഴും നിറയുന്നത്," അദ്ദേഹം പറഞ്ഞു. നാളികേര സംരക്ഷണത്തിന് പ്രത്യേകം പദ്ധതി വേണമെന്ന് കേന്ദ്രമന്ത്രി ശ്രീ. കെ.സി. വേണുഗോപാൽ പറഞ്ഞു.

ഡൽഹിയിലെ കാലാവസ്ഥ തെങ്ങുകൃഷിയ്ക്ക് അത്ര അനുയോജ്യമല്ലെങ്കിലും പരീക്ഷണാർത്ഥമാണ് തെങ്ങിൻതൈ നട്ടുപിടിപ്പിക്കുന്നതെന്ന് അഡ്വ. പി.ടി. തോമസ് എം.പി. വ്യക്തമാക്കി. നാളികേര വികസന ബോർഡിന്റേയും കേരളഹൗസിന്റെയും കൂട്ടായ ശ്രമത്തിൽ തെങ്ങിൻ തൈകളുടെ പരിപാലനം ശരിയായ വിധം നടക്കുമെന്ന് വിശ്വസിക്കുന്നതായി അദ്ദേഹം പറഞ്ഞു.

ബോർഡിന്റെ നേര്യമംഗലം വിത്തുത്പാദനതോട്ടത്തിൽ നന്നാണ് തെങ്ങിൻ തൈകൾ ഡൽഹിയിൽ എത്തിച്ചത്.

കമ്പോളാവലോകനം

2012 ജൂലൈ

- ആട്ടുകൊപ്ര, ഉണ്ടക്കൊപ്ര, വെളിച്ചെണ്ണ എന്നിവയുടെ വില എല്ലാ പ്രമുഖ വിപണികളിലും കുറഞ്ഞു.
- വെളിച്ചെണ്ണയുടെ അന്താരാഷ്ട്ര വില കുറഞ്ഞു. ആഭ്യന്തര വില കൊച്ചി വിപണിയിൽ അന്താരാഷ്ട്ര വിലയേക്കാൾ 8 ശതമാനം അധികമായിരുന്നു.

കൊപ്രയുടേയും, നാളികേരത്തിന്റേയും വില താങ്ങുവിലയേക്കാൾ കുറവായിരുന്നു. സർക്കാർ നിയോഗിച്ചിട്ടുള്ള സംഭരണ ഏജൻസികൾ താങ്ങുവിലയനുസരിച്ച് കൊപ്ര സംഭരണം തുടരുന്നു.

വെളിച്ചെണ്ണ

വെളിച്ചെണ്ണയുടെ വില രാജ്യത്തെ എല്ലാ പ്രമുഖ വിപണന കേന്ദ്രങ്ങളിലും മാറ്റമില്ലാതെ നിന്നു.

വെളിച്ചെണ്ണയുടെ ശരാശരി വില കൊച്ചി വിപണിയിൽ ക്വിന്റലിന് 6027 രൂപയായിരുന്നു. ആലപ്പുഴ വിപണിയിൽ വെളിച്ചെണ്ണയുടെ വില ഏറെക്കുറെ കൊച്ചി വിപണിയിലേതുപോലെ നിന്നു. ആലപ്പുഴ വിപണിയിലെ ശരാശരി മാസവില ക്വന്റലിന് 6227 രൂപയായിരുന്നു. കോഴിക്കോട് വെളിച്ചെണ്ണയുടെ ശരാശരി മാസവില ക്വിന്റലിന് 6367 രൂപയുമായിരുന്നു. കൊച്ചി വിപണിയിലേയും ആലപ്പുഴ വിപണിയിലേയും കോഴിക്കോട് വിപണിയിലേയും വില കഴിഞ്ഞ മാസത്തേക്കാൾ 2 മുതൽ 3 ശതമാനം വരെ അധികമായിരുന്നു.

ആട്ടുകൊപ്ര

എഫ്.എ.ക്യു കൊപ്രയുടെ ശരാശരി മാസവില കൊച്ചി വിപണിയിൽ ക്വിന്റലിന് 4175 രൂപയായിരുന്നു. രാശി കൊപ്രയുടെ ശരാശരി മാസവില ആലപ്പുഴ വിപണിയിൽ ക്വിന്റലിന് 4157 രൂപയായിരുന്നു. കൊച്ചി, ആലപ്പുഴ, കോഴിക്കോട് വിപണികളിൽ ശരാശരി മാസവില കഴിഞ്ഞ മാസത്തേക്കാൾ 3 മുതൽ 5 ശതമാനം വരെ അധികമായിരുന്നു.

താങ്ങുവിലയനുസരിച്ച് കൊപ്ര സംഭരണം തമിഴ്നാട്ടിലും കേരളത്തിലും യഥാക്രമം ടാൻഫെഡും നാഫെഡും നടത്തുന്നുണ്ട്. ആട്ടുകൊപ്രയുടെ താങ്ങുവില ക്വിന്റലിന് 5100 രൂപയാണ്. നാഫെഡ്, തമിഴ്നാട്ടിൽ ടാൻഫെഡ് മുഖേന 14059 മെട്രിക് ടൺ കൊപ്രയും കേരളത്തിൽ കേരഫെഡും മാർക്കറ്റ്ഫെഡും മുഖേന 6727 മെട്രിക് ടൺ കൊപ്രയും സംഭരിച്ചു.

ആട്ടുകൊപ്രയുടെ ആന്ധ്രപ്രദേശിലെ അമ്പാജിപേട്ടയിലെ ശരാശരി വില ക്വിന്റലിന് 4180 രൂപയായിരുന്നു. ഇത് കഴിഞ്ഞമാസം 3880 രൂപയായിരുന്നു. ആന്ധ്രാപ്രദേശിൽ 5508 മെട്രിക് ടൺ കൊപ്രയും ലക്ഷദ്വീപിൽ 3350 മെട്രിക് ടണ്ണുമാണ് സംഭരിച്ചത്.

ഭക്ഷ്യയോഗ്യമായ കൊപ്ര

രാജാപൂർ കൊപ്രയുടെ കോഴിക്കോട് വിപണിയിലെ ശരാശരി വില ക്വിന്റലിന് 5219 രൂപയായിരുന്നു. അത് കഴിഞ്ഞ മാസത്തെ വിലയെ അപേക്ഷിച്ച് നാമമാത്രം കുറവായിരുന്നു.

ഉണ്ടകൊപ്രയുടെ ശരാശരി വില കോഴിക്കോട് വിപണിയിൽ ക്വന്റലിന് 4685 രൂപയായിരുന്നു. ഉണ്ടകൊപ്രയുടെ ശരാശരി വില കർണ്ണാടകത്തിലെ തിപ്തൂർ നിയന്ത്രിത വിപണിയിൽ ക്വിന്റലിന് 5313 രൂപയായിരുന്നു; ബാംഗ്ലൂരിൽ അത് 5329 രൂപയും അരസിക്കരയിൽ 5254 രൂപയുമായിരുന്നു.

ഭക്ഷ്യയോഗ്യമായ കൊപ്രയുടെ താങ്ങുവില ക്വിന്റലിന് 5350 രൂപയായിരുന്നു.

കൊട്ടത്തേങ്ങ

കൊട്ടത്തേങ്ങയുടെ ശരാശരി വില കോഴിക്കോട് വിപണിയിൽ ആയിരത്തിന് 4824 രൂപയായിരുന്നു; അത് കഴിഞ്ഞ മാസത്തേക്കാൾ നാമമാത്രം കുറവായിരുന്നു.

നാളികേരം

നെടുമങ്ങാട് വിപണിയിൽ പൊതിച്ച നാളികേരത്തിന്റെ ശരാശരി വില ആയിരത്തിന് 5508 രൂപയായിരുന്നു; അത് കഴിഞ്ഞമാസത്തേക്കാൾ നാമമാത്രം അധികമായിരുന്നു.

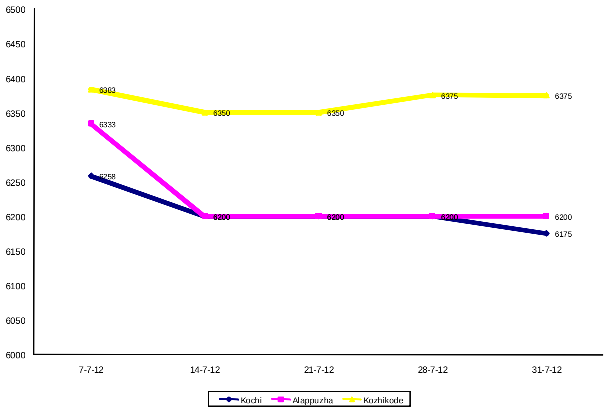
അരസിക്കര നിയന്ത്രിത വിപണിയിൽ ഭാഗികമായി പൊതിച്ച നാളികേരത്തിന്റെ ശരാശരി വില 5594 രൂപയായിരുന്നു; അത് കഴിഞ്ഞ മാസത്തേക്കാൾ നാമമാത്രം കുറവായിരുന്നു.

ഭാഗികമായി പൊതിച്ച നാളികേരത്തിന്റെ ശരാശരി വില ബാംഗ്ലൂർ നിയന്ത്രിത വിപണിയിൽ ആയിരത്തിന് 5820 രൂപയായിരുന്നു; അത് കഴിഞ്ഞ മാസത്തേക്കാൾ 6 ശതമാനം കുറവായിരുന്നു.

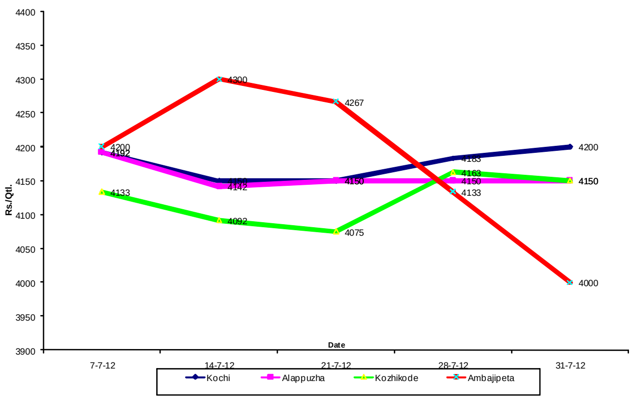
ഭാഗികമായി പൊതിച്ച ഗ്രേഡ് 1 നാളികേരത്തിന്റെ ശരാശരി വില മംഗലാപുരം നിയന്ത്രിത വിപണിയിൽ ആയിരത്തിന് 9493 രൂപയായി കുറഞ്ഞു; അത് കഴിഞ്ഞ മാസത്തേക്കാൾ നാമമാത്രം കുറവായിരുന്നു.

നാളികേരത്തിന്റെ ശരാശരി വില അസമിൽ നാളികേരമൊന്നിന് 20 രൂപയും, നാഗാലാന്റിലെ ദിമാപൂരിൽ 25 രൂപയും ത്രിപുരയിൽ 21 രൂപയുമായിരുന്നു.

കേന്ദ്ര സർക്കാർ പൊതിച്ച നാളികേരത്തിന് പ്രഖ്യാപിച്ച താങ്ങുവില കിലോഗ്രാമിന് 14 രൂപയായിരുന്നു.



ജൂലൈ മാസത്തിൽ വെളിച്ചെണ്ണ വിലയിലെ വ്യതിയാനങ്ങൾ



ജൂലൈ മാസത്തിൽ കൊപ്ര വിലയിലെ വ്യതിയാനങ്ങൾ

ഇളനീർ

ഇളനീരിന്റെ വില കൊച്ചി വിപണിയിൽ ഒന്നിന് 15 രൂപയ്ക്കും 25 രൂപയ്ക്കും ഇടയ്ക്കായിരുന്നു. അസമിൽ ഇളനീരിന്റെ ശരാശരി വില 14 രൂപയും ത്രിപുരയിൽ 16 രൂപയുമായിരുന്നു.

അന്താരാഷ്ട്ര വില

വെളിച്ചെണ്ണയുടെ ശരാശരി വില യൂറോപ്പിൽ (സിഐഎഫ് റോട്ടർഡാം) മെട്രിക് ടണ്ണിന് 1040 അമേരിക്കൻ ഡോളറായിരുന്നു. കഴിഞ്ഞ മാസത്തേക്കാൾ ഇത് നാമമാത്രവും കഴിഞ്ഞ വർഷം ഇതേ മാസത്തെയപേക്ഷിച്ച് 37 ശതമാനവും കുറവായിരുന്നു. കൊപ്രയുടെ ശരാശരി വില മെട്രിക് ടണ്ണിന് 680 അമേരിക്കൻ ഡോളറായിരുന്നു. ഇത് കഴിഞ്ഞ മാസത്തേക്കാൾ നാമമാത്രവും കഴിഞ്ഞ വർഷം ഇതേ മാസത്തെയപേക്ഷിച്ച് 59 ശതമാനവും കുറവായിരുന്നു. വെളിച്ചെണ്ണയുടെ ആഭ്യന്തരവില കൊച്ചി വിപണിയിൽ മെട്രിക് ടണ്ണിന് 1120 അമേരിക്കൻ ഡോളറായിരുന്നു; ഇത് അന്താരാഷ്ട്ര വിലയേക്കാൾ 8 ശതമാനം അധികമായിരുന്നു.

വെളിച്ചെണ്ണയുടെ വില ഫിലിപ്പീൻസിൽ മെട്രിക് ടണ്ണിന് 1033 അമേരിക്കൻ ഡോളറും ഇന്തോനേഷ്യയിൽ 938 അമേരിക്കൻ ഡോളറുമായിരുന്നു. പാമോയിൽ, പനങ്കുരുവെണ്ണ, സോയബീൻ ഓയിൽ എന്നിവയുടെ അന്താരാഷ്ട്രവിലകൾ യഥാക്രമം മെട്രിക് ടണ്ണിന് 1020 അമേരിക്കൻ ഡോളറും 1086 അമേരിക്കൻ ഡോളറും 1243 അമേരിക്കൻ ഡോളറുമായിരുന്നു.

വിവിധ കമ്പോളങ്ങളിൽ 2012 ജൂലൈ 1 മുതൽ 31വരെ വെളിച്ചെണ്ണ, കൊപ്ര, നാളികേരം, എന്നിവയുടെ പ്രതിവാരവിലനിലവാരമാണ് താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്നത്

	വെളിച്ചെണ്ണ (രൂ/ക്വി.)			ആട്ടു കൊപ്ര (രൂ/ക്വി.)				ഭക്ഷ്യയോഗ്യമായ കൊപ്ര (രൂ./ക്വി.)	ഉണ്ടക്കൊപ്ര (രൂ/ക്വി.)				കൊട്ടത്തേങ്ങ (രൂ/1000)	നാളികേരം (രൂ/1000)	പൊതിച്ച/ഭാഗികമായി പൊതിച്ച നാളികേരം (രൂ/1000)		
തീയതി	കൊച്ചി	ആലപ്പുഴ	കോഴിക്കോട്	കൊച്ചി (എഫ്എക്യു)	ആലപ്പുഴ (രാശി കൊപ്ര)	കോഴിക്കോട്	അമ്പാജിപ്പേട്ട	കോഴിക്കോട് (രാജ്പൂർ)	കോഴിക്കോട്	തിപ്തൂർ	ബാംഗ്ലൂർ	അരസിക്കര	കോഴിക്കോട്	നെടുമങ്ങാട്	അരസിക്കര	ബാംഗ്ലൂർ	മംഗലാപുരം (ഗ്രേഡ് 1)
7.7.12	6258	6333	6383	4192	4192	4133	4200	5254	4625	5320	5280	5287	4783	5583	5683	6000	9500
14.7.12	6200	6200	6350	4150	4142	4092	4300	5192	4583	5281	5280	5258	4778	5958	6333	6000	9500
21.7.12	6200	6200	6350	4150	4150	4075	4267	5146	4675	5358	5487	5263	4975	5833	5454	6100	9500
28.7.12	6200	6200	6375	4183	4150	4163	4133	5367	4742	5304	5300	5260	4833	5167	5500	5500	9367
31.7.12	6175	6200	6375	4200	4150	4150	4000	5388	4800	5300	5300	5200	4750	5000	5000	5500	9600
ശരാശരി	**6207**	**6227**	**6367**	**4175**	**4157**	**4123**	**4180**	**5269**	**4685**	**5313**	**5329**	**5254**	**4824**	**5508**	**5594**	**5820**	**9493**

അവലംബം:

കൊച്ചി : കൊച്ചിൻ ഓയിൽ മർച്ചന്റ്സ് അസ്സോസിയേഷൻ ആൻഡ് കൊച്ചിൻ ചേയ്മ്പർ ഓഫ് കോമേഴ്സ്, കൊച്ചി-2

കോഴിക്കോട് : മാതൃഭൂമി

ആലപ്പുഴ : മലയാള മനോരമ

അരസിക്കര : എ പി എം സി, അരസിക്കര

** ഓഫീസ് പാസ് കൊപ്രയ്ക്ക് കൊച്ചിയിലും കോഴിക്കോടും രാശികൊപ്രയ്ക്ക് ആലപ്പുഴയിലുമുള്ള വിലയാണ് മേൽകൊടുത്തിരിക്കുന്നത്.