ഇന്ത്യൻ
നാളികേര ജേണൽ

പുസ്തകം 3	ലക്കം 12
2012 ഡിസംബർ	കൊച്ചി - 11

ഉപദേശകസമിതി

ചെയർമാൻ
ടി.കെ. ജോസ് ഐ.എ.എസ്.

അംഗങ്ങൾ
ഡോ.പി. രാജേന്ദ്രൻ
ഡോ. ജോർജ്ജ് വി. തോമസ്
ആർ. അജിത്കുമാർ

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

ചീഫ് എഡിറ്റർ
സുഗത ഘോഷ്

എഡിറ്റർ
ഡോ. രമണി ഗോപാലകൃഷ്ണൻ

എക്സിക്യൂട്ടീവ് എഡിറ്റർ
മിനി മാത്യു

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

നൂതന വിപണന തന്ത്രങ്ങൾ

ഉള്ളടക്കം

ചെയർമാന്റെ പേജ് 2

നൂതന വിപണന തന്ത്രങ്ങൾ ജനറം നഗരങ്ങളിലേക്ക് 4
മിനി മാത്യു

മഹാനഗരികളിൽ കേരോൽപന്നങ്ങൾ സ്ഥാനമുറപ്പിക്കുന്നു 14
ദീപ്തി നായർ എസ്

നഗര നാളികേരോൽപന്ന വിപണി കുതിപ്പിലേക്ക് 19
കെ.എസ്. സെബാസ്റ്റ്യൻ

കരിക്ക് വിപണി കീഴടക്കി "പൊട്ട് വയ്ത്ത പൊള്ളാച്ചി ഇളനീർ" 25
രമണി ഗോപാലകൃഷ്ണൻ

ഇളനീർ - വിപണി ബില്ല്യൺ ഡോളറിലേക്ക് 27
കെ.എസ്. സെബാസ്റ്റ്യൻ

ഉണ്ടക്കൊപ്രയുടേയും തൂൾതേങ്ങയുടേയും നഗരവിപണി വർദ്ധിപ്പിക്കാം 31
സിദ്ധരാമേശ്വര സ്വാമി ജി.എം.

കരിക്ക് വിപണനം -കർഷകർക്ക് മെച്ചപ്പെട്ട സ്ഥിരവരുമാനം 32
ആർ. ജ്ഞാനദേവൻ

ശബരീശ സന്നിധിയിലെ കേര മാഹാത്മ്യം 34
രമണി ഗോപാലകൃഷ്ണൻ

ഡീജെ ഫാം - സങ്കരയിനം തൈകളുടെ സ്വകാര്യ മേഖലയിലെ സ്രോതസ്സ് 37
ബീന എസ്.

ഇവിടെ കരിക്കിന് 90 രൂപ 40
രങ്കു കെ.എച്ച്.

ആക്ടിവേറ്റഡ് കാർബൺ നിർമ്മാതാക്കളുടെ അസ്സോസിയേഷൻ 42
എം. എം. അബ്ദുൾ ബഷീർ

ബിസിനസ്സ് അവസരങ്ങൾ 43

ജനുവരി : കേരകർഷകർ എന്തു ചെയ്യണം ? 44

കുരുത്തോല പന്തൽ 46

വാർത്തകൾ 50

കമ്പോളാവലോകനം 55

വേണം നൂതന വിപണന തന്ത്രങ്ങൾ പന്ത്രണ്ടാം പഞ്ചവത്സര പദ്ധതിയിൽ

പ്രിയപ്പെട്ട കേര കർഷകരെ,

ഇന്ത്യൻ വിപണിയിൽ നാളികേരത്തിൽ നിന്നുള്ള മുഖ്യ ഉൽപന്നങ്ങളായ കൊപ്രയുടേയും വെളിച്ചെണ്ണയുടേയും വിലയിടിവ് നാളികേര കർഷകരുടെ വരുമാനത്തെ ഗുരുതരമായി ബാധിച്ചിരിക്കുന്ന കാലഘട്ടത്തിലൂടെ കടന്ന് പോകുമ്പോൾ കർഷകരുടെ വരുമാന സ്ഥിരത ഉറപ്പ് വരുത്തുന്നതിന് അനുയോജ്യമായ പദ്ധതികളെക്കുറിച്ചും തന്ത്രങ്ങളെക്കുറിച്ചുമാണ് ചിന്തിക്കുന്നത്. ഈ സാഹചര്യത്തിലാണ് പന്ത്രണ്ടാം പഞ്ചവത്സര പദ്ധതിക്കാലത്ത് വിവിധ നാളികേരോൽപന്നങ്ങളെ എങ്ങനെ സ്വദേശത്തേയും വിദേശത്തേയും വിപണികളിൽ വിജയകരമായി എത്തിക്കാം എന്നതിന്റെ പ്രസക്തിയേറുന്നത്. ഇതിനോടകം തന്നെ വിവിധ മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്ന 220 യൂണിറ്റുകൾ നാളികേര വികസന ബോർഡിന്റെ 'നാളികേര ടെക്നോളജി മിഷന്റെ' സഹായത്തോടെ ഉയർന്ന് വന്നിട്ടുണ്ട്. വില സ്ഥിരത കൈവരിക്കണമെങ്കിൽ അടിയന്തിരമായി ചെയ്യേണ്ടത് വെളിച്ചെണ്ണയിലും കൊപ്രയിലുമുള്ള അമിതആശ്രയത്വം കുറച്ച് കൊണ്ടുവന്ന് മറ്റ് മൂല്യവർദ്ധിത നാളികേര ഉൽപന്നങ്ങളുടെ ഉത്പാദനത്തിലേക്ക് അതിവേഗം മാറുകയാണ്. പുതിയ സംരംഭകർ മൂല്യവർദ്ധിത നാളികേരോൽപന്ന മേഖലയിലെ പദ്ധതികളുമായി മുന്നോട്ട് വരുമ്പോൾ അവരുടെ പ്രധാന ആശങ്ക ഉൽപന്നങ്ങളുടെ വിപണനമാണ്. ഈയൊരു സാഹചര്യത്തിലാണ് 2012 ഡിസംബർ ലക്കം ഇന്ത്യൻ നാളികേര ജേണൽ 'നൂതന വിപണന തന്ത്രങ്ങൾ' എന്ന വിഷയത്തെ സമീപിക്കുന്നത്.

നാളികേരോൽപന്നങ്ങൾ വിറ്റഴിക്കുന്നതിനുള്ള വിപണിയെക്കുറിച്ച് ചിന്തിക്കുമ്പോൾ ആദ്യം ലക്ഷ്യമിടേണ്ടത് 37.71 കോടിയുള്ള ഇന്ത്യൻ നഗര ജനത ജീവിക്കുന്ന ഇന്ത്യയിലെ വിവിധ സംസ്ഥാനങ്ങളിലേയും കേന്ദ്രഭരണപ്രദേശങ്ങളിലേയും പ്രധാനപ്പെട്ട നഗരങ്ങളെപ്പറ്റി തന്നെയാണ്. ഉദാഹരണമായി ജവഹർലാൽ നെഹ്റു ദേശീയ നഗരപുനരുദ്ധാരണ മിഷന്റെ പദ്ധതികൾ കഴിഞ്ഞ 5 വർഷമായി നടന്നുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന 63 പട്ടണങ്ങൾ ഇന്ത്യയിലുണ്ട്. 7 മെട്രോ നഗരങ്ങളും ദശലക്ഷത്തിനുമേൽ ജനസംഖ്യയുള്ള 28 നഗരങ്ങളും (2001 ലെ സെൻസസ് പ്രകാരം),ദശലക്ഷത്തിന് താഴെ ജനസംഖ്യയുള്ളതെങ്കിലും സംസ്ഥാനതലസ്ഥാനങ്ങളോ, പ്രധാന തീർത്ഥാടന കേന്ദ്രങ്ങളോ, ടൂറിസ്റ്റ് കേന്ദ്രങ്ങളോ ആയ മറ്റ് 28 നഗരങ്ങളും. ഈ 63 പട്ടണങ്ങളിലേക്കും പന്ത്രണ്ടാം പഞ്ചവത്സരപദ്ധതിക്കാലത്ത് ഏതെല്ലാം മൂല്യവർദ്ധിത നാളികേര ഉൽപന്നങ്ങൾ ഗുണമേന്മയോടെ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് സ്ഥിരമായി എങ്ങനെ എത്തിക്കാൻ കഴിയും എന്ന അന്വേഷണമാണ് നൂതന വിപണന തന്ത്രങ്ങളെക്കുറിച്ച് ബോർഡിനെ ചിന്തിക്കാൻ പ്രേരിപ്പിക്കുന്നത്.

ബോർഡിന്റെ നിലവിലുള്ള ചെന്നൈ, ബാംഗ്ലൂർ നഗരങ്ങളിലുള്ള റീജിയണൽ ഓഫീസുകൾ, കൽക്കത്തയിലെ സ്റ്റേറ്റ് സെന്റർ, ഡൽഹിയിലുള്ള മാർക്കറ്റ് ഡെവലപ്മെന്റ് ആന്റ് ഇൻഫർമേഷൻ സെന്റർ എന്നിവയും ഹെഡ് ആഫീസിലുള്ള മാർക്കറ്റിംഗ് മേഖലയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്നവരും ചേർന്നുള്ള ഒരു 'മാർക്കറ്റിംഗ് ടീമി'നെ ഈ ദൗത്യം ഏൽപ്പിക്കുകയാണ്. ഈ മാർക്കറ്റിംഗ് ടീം ഇന്ത്യയിലെ പ്രധാനപ്പെട്ട നാല് നഗരങ്ങളിലും ഹെഡ് ആഫീസിലുമായി ഒരു നെറ്റ്‌വർക്കിംഗ് സംവിധാനം ഏർപ്പെടുത്തിക്കൊണ്ട് പ്രവർത്തിക്കേണ്ടതാണ്. മൊബൈൽ ഫോണുകൾ, എസ് എം എസ്, ഇന്റർനെറ്റ്, വീഡിയോ കോൺഫറൻസിംഗ് തുടങ്ങിയ ആധുനിക സംവിധാനങ്ങൾ ഉപയോഗപ്പെടുത്തിക്കൊണ്ട് പ്രധാനപ്പെട്ട പട്ടണങ്ങളിലെ മാർക്കറ്റ് ഡിമാൻഡ് കണക്കാക്കുകയും അത് ഈ മേഖലയിലുള്ള മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങളുടെ നിർമ്മാണത്തിൽ ഏർപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന യൂണിറ്റുകൾക്ക് കൃത്യമായി നൽകുകയും ചെയ്യുക എന്നതാണ് ഈ ഇന്നവേറ്റീവ് മാർക്കറ്റിംഗ് ടീമിന്റെ ഉത്തരവാദിത്വം. പ്രധാനപ്പെട്ട പട്ടണങ്ങളിലെ ഉപഭോക്താക്കളുടെ വിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കുന്നതിന് വേണ്ടി മാനേജ്മെന്റ് വിദ്യാഭ്യാസ – ഗവേഷണ സ്ഥാപനങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് വിദ്യാർത്ഥികളുടെ പ്രോജക്ടുകളുമായി കൂടിച്ചേർന്നുകൊണ്ട് കൊളാബറേറ്റീവ് മാർക്കറ്റ് സ്റ്റഡി, മാർക്കറ്റ് റിസർച്ച് എന്നിവ നടത്തുന്നതിനെക്കുറിച്ച് നമുക്ക് ചിന്തിക്കാം.

ഈ 63 നഗരങ്ങളിലെ വിപണിയെ കേന്ദ്രീകരിക്കുന്നതിനുള്ള പ്രൊഡക്ട് ബാസ്ക്കറ്റ് ആയി 'പായ്ക്ക് ചെയ്ത കരിക്കിൻ വെള്ളം, തേങ്ങ ചിപ്സ്. തൂൾതേങ്ങ, വെർജിൻ കോക്കനട്ട് ഓയിൽ, തേങ്ങപ്പാൽ, തേങ്ങപ്പാൽ ക്രീം, തേങ്ങപ്പാൽപൊടി, ബോൾകൊപ്ര, പായ്ക്ക് ചെയ്ത ശുദ്ധമായ വെളിച്ചെണ്ണ, വിനാഗിരി' എന്നീ 10 ഉൽപന്നങ്ങളാണ് നഗര ഉപഭോക്താക്കളുടെ മുമ്പിലേക്ക് ആദ്യമായി അവതരിപ്പിക്കാനുള്ളത്. ഇത്തരം ഉൽപന്നങ്ങൾ നിലവിലുള്ള നാളികേരാധിഷ്ഠിത വ്യവസായ യൂണിറ്റുകളിലൂടെ ഉത്പാദിപ്പിക്കപ്പെടുന്നുണ്ട്. അവയുടെ വിപണനം, കയറ്റുമതി, വിപണനത്തിൽ നേരിടുന്ന പ്രശ്നങ്ങൾ, ഈ 63 നഗരങ്ങളിലേക്ക് ഉൽപന്നങ്ങൾ എത്തിക്കണമെങ്കിൽ ആവശ്യമായ കൂടുതൽ ഉത്പാദനം എന്നീ കാര്യങ്ങൾ കൂടി കൃത്യമായി പഠിച്ച് തയ്യാറെടുക്കേണ്ടതുണ്ട്.

നാളികേരാധിഷ്ഠിത ആക്ടിവേറ്റഡ് കാർബൺ നിർമ്മാതാക്കളുടെ അസ്സോസിയേഷന്റെ മാതൃകയിൽ ഓരോ ഉൽപന്ന നിർമ്മാതാക്കളുടേയും അസ്സോസിയേഷനോ കൺസോർഷ്യമോ രൂപീകരിക്കുന്നത് നന്നായിരിക്കും. ഈ കൺസോർഷ്യത്തിലേക്ക് വിവരങ്ങൾ കൈമാറുമ്പോൾ വിപണിയിലെ ആവശ്യകതയനുസരിച്ച് ഉൽപന്നങ്ങൾ എത്തിക്കുവാൻ പരിശ്രമിക്കാൻ സാധിക്കും. പരസ്പരം മത്സരിച്ച് ഉത്പാദനവും വിപണനവും നടത്തുന്ന ഇത്തരം യൂണിറ്റുകളെ ഒത്തൊരുമയോടെ ഒരു കുടക്കീഴിൽ കൊണ്ടുവരുന്നതിലാണ് നാളികേര വികസന ബോർഡിന്റെ ടെക്നോളജി മിഷന്റെ വിജയം. പൊതുമേഖല സഹകരണ ഫെഡറേഷനുകളുടെ വിപണനകേന്ദ്രങ്ങളേയും വിപണന സംവിധാനങ്ങളേയും കൂടി പരസ്പരം ബന്ധപ്പെടുത്തി അടിസ്ഥാന സൗകര്യത്തിലേക്ക് കൂടുതൽ മുതൽ മുടക്കില്ലാതെ തന്നെ വിപണിയിൽ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ആവശ്യമായ ഉൽപന്നങ്ങൾ എത്തിക്കുന്നതിന്, മുമ്പ് നടത്തിയിട്ടില്ലാത്ത നൂതനമായ സങ്കേതങ്ങൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്തുവാൻ സാധിക്കും. അതുപോലെ തന്നെ നാളികേര വികസന ബോർഡ്, സ്പൈസസ് ബോർഡ്, കോഫി ബോർഡ്, ടീ ബോർഡ് എന്നീ വിവിധ കമ്മോഡിറ്റി ബോർഡുകളുടെ ഉൽപന്നങ്ങൾ ഈ നഗരങ്ങളിലെല്ലാം ഒരേകുടക്കീഴിൽ ലഭ്യമാക്കുന്നതിനുള്ള ഒരു ആശയവിനിമയവും ചിന്തിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

കൂടാതെ, ജനറിക് പ്രമോഷണൽ കാര്യങ്ങൾ നാളികേര വികസന ബോർഡിന്റെ ഭാഗത്തുനിന്നും ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്. പങ്കെടുക്കുന്ന എക്സിബിഷനുകളിലെല്ലാം തന്നെ മേൽസൂചിപ്പിച്ച മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങളെ ഒരുമിച്ച് പരിചയപ്പെടുത്തുകയും ജനറിക് പ്രമോഷനുവേണ്ടിയുള്ള പ്രചരണ പരിപാടികളും നടത്തേണ്ടതുണ്ട്. കൂടാതെ ഉത്പാദകരും മൊത്തവ്യാപാരികളും തമ്മിലുള്ള ബിസിനസ് ടു ബിസിനസ് മീറ്റുകളും, ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ഉൽപന്നങ്ങളുടെ ആരോഗ്യപരമായ ഗുണങ്ങളെക്കുറിച്ച് അറിവ് നൽകുന്നതിനുവേണ്ടിയുള്ള ബിസിനസ് ടു കസ്റ്റമർ മീറ്റുകളും സംഘടിപ്പിക്കണം.വിദ്യാഭ്യാസ സ്ഥാപനങ്ങളുമായി ചേർന്നുകൊണ്ടും ബോധവൽക്കരണ പരിപാടികൾ ആലോചിക്കാവുന്നതാണ്.

സ്ഥിരമായി ഉൽപന്നങ്ങൾ ആവശ്യമായ തോതിൽ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് ലഭ്യമാക്കാനുള്ള സാഹചര്യം ഉറപ്പ് വരുത്തുക എന്നുള്ളത് അതിപ്രധാനമാണ്. ഡിമാൻഡിനനുസരിച്ച് ഉത്പാദനശേഷി വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിനാവശ്യമായ നടപടി സ്വീകരിക്കുക എന്ന തന്ത്രത്തിലൂടെ മുന്നോട്ട് പോയാൽ നിലവിലുള്ള യൂണിറ്റുകളുടെ സ്ഥാപിതശേഷി വർദ്ധിപ്പിക്കു

ന്നതിനും നിരവധി പുതിയ സംരംഭകരെ ഈ രംഗത്തേക്ക് ആകർഷിക്കുവാനും സാധിക്കും. ഇന്ത്യയിലെ പട്ടണങ്ങളിലെയെല്ലാം പ്രധാന കേന്ദ്രങ്ങളിൽ എല്ലാ നാളികേര ഉൽപന്നങ്ങളും തടസ്സമില്ലാതെ ലഭ്യമാക്കുക എന്നതായിരിക്കണം പ്രധാനപ്പെട്ട ലക്ഷ്യം. ബോർഡ് ഒരു കേന്ദ്രസർക്കാർ സ്ഥാപനമെന്ന നിലയിൽ നാളികേരത്തിൽ നിന്ന് മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്ന ഉത്പാദകർക്ക് വിപണി ഉറപ്പാക്കുന്നതിന് കൂട്ടായി പ്രവർത്തിക്കുകയും നേതൃത്വം കൊടുക്കുകയുമാണ് ചെയ്യുക, അല്ലാതെ നേരിട്ട് വിപണനം നടത്തുകയല്ല. വിപണി സുഗമമാക്കുന്നതിനും ഉൽപന്നത്തിന്റെ ഡിമാൻഡ് സംബന്ധിച്ചുമുള്ള വിവരങ്ങൾ മുൻകൂട്ടി ശേഖരിക്കുവാനും ഉത്പാദകരുടെ കൺസോർഷ്യത്തിലേക്ക് കൈമാറുന്നതിനുമുള്ള ഒരു സംവിധാനം ഉണ്ടാക്കുന്നതാണ്. ഇത്തരത്തിലുള്ള ഒരു വിപണന തന്ത്രത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ കൂടുതൽ നൂതന സംരംഭകരെ ഈ കൂട്ടായ്മയിലേക്ക് കൊണ്ടുവരുവാൻ കഴിയും.

ഉദാഹരണമായി ഇളനീർ വിപണനത്തിന്റെ കാര്യമെടുക്കാം. ഇന്ന് കരിക്കിൻ വെള്ളം പായ്ക്ക് ചെയ്യുന്ന 14 യൂണിറ്റുകൾ മാത്രമാണ് ഇന്ത്യയൊട്ടാകെയുള്ളത്. 63 നഗരങ്ങളിലും ഡിമാൻഡനുസരിച്ച് സംസ്ക്കരിച്ച ഇളനീർ എത്തിക്കുന്നതിനു വേണ്ടി നിലവിലുള്ളതിന്റെ നിരവധി മടങ്ങ് ഉത്പാദനം വർദ്ധിപ്പിക്കേണ്ടതുണ്ട്. അതിനായി 150-200 പുതിയ യൂണിറ്റുകൾ ആവശ്യമാണ്. ദക്ഷിണേന്ത്യൻ സംസ്ഥാനങ്ങളിലെ ഗവൺമെന്റുകളുമായി കൂട്ടുചേർന്ന് പതിനായിരം കരിക്കുകൾ വീതം പ്രതിദിനം സംസ്ക്കരിക്കാൻ കഴിയുന്ന പുതിയ 150-200 ഇളനീർ സംസ്ക്കരണ യൂണിറ്റുകൾ ആരംഭിക്കണം. പത്തോ, ഇരുപതോ നഗരങ്ങളിൽ സംസ്ക്കരിച്ച കരിക്കിൻ വെള്ളം ആവശ്യത്തിനനുസരിച്ച് ലഭ്യമാക്കുന്നത് ആദ്യമേ ചിന്തിക്കുകയും പടിപടിയായി സംരംഭകരെ ആകർഷിച്ച് കൂടുതൽ യൂണിറ്റുകളും, കൂടുതൽ ഉത്പാദനവും നടത്തി 63 നഗരങ്ങളിലേക്കും എത്താനാകും. ഇത്തരം യൂണിറ്റുകളുടെ പ്രദേശങ്ങളിൽ വർദ്ധിച്ച തോതിൽ ഇളനീരിനുവേണ്ടയിനം തെങ്ങുകളുടെ കൃഷിയും വ്യാപിപ്പിക്കാം. സമാന രീതിയിൽ മറ്റ് നാളികേര ഉൽപന്നങ്ങളിലും വിപണിയറിഞ്ഞ് ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന രീതി അനുവർത്തിക്കാവുന്നത്. ഈ 63 നഗരങ്ങളിലേക്ക് 12-ാം പദ്ധതിയിലെ അഞ്ച് വർഷക്കാലം കൊണ്ട് എത്തുകയെന്നതാണ് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. ഒരു ലക്ഷത്തിനുമേൽ ജനസംഖ്യയുള്ള 468 മറ്റു നഗരങ്ങളിലേക്കും അടുത്ത പടിയായി ഉൽപന്നങ്ങൾ എത്തിക്കാൻ ശ്രമിക്കണം.

ഇത്തരത്തിലുള്ള ഒരു മുന്നേറ്റത്തിൽ നമ്മുടെ കർഷക കൂട്ടായ്മകളായ ഉത്പാദക സംഘങ്ങളേയും, ഫെഡറേഷനുകളേയും ഉത്പാദക കമ്പനികളേയും കൂടി പങ്കാളികളാക്കാൻ സാധിക്കണം. എല്ലാ സംസ്ഥാനങ്ങളും അടുത്ത വർഷത്തേക്കുള്ള ബജറ്റ് തയ്യാറാക്കുന്ന സമയമാണ്. അതുകൊണ്ട് സംസ്ഥാന ഗവൺമെന്റുകളുടെ വ്യവസായ പ്രോത്സാഹന പദ്ധതികളിലും നയങ്ങളിലും നാളികേരത്തിന്റെ മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾകൂടി ഉൾപ്പെടുത്തുകയും ആവശ്യമായ പ്രോത്സാഹനവും പശ്ചാത്തല സൗകര്യങ്ങളും അനുകൂലമായ നികുതി നയ പരിപാടികളും ഉണ്ടാക്കുകയും ചെയ്യണമെന്ന് അഭ്യർത്ഥിക്കുകയാണ്. അതിനുവേണ്ടി പ്രത്യേകമായി സംസ്ഥാനങ്ങളോടെല്ലാം ആവശ്യപ്പെട്ടുകഴിഞ്ഞിട്ടുണ്ട്.

നീരയിൽ നിന്ന് ഉത്പാദിപ്പിക്കാവുന്ന മൂല്യ വർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് സ്വദേശത്തും വിദേശത്തും വലിയ ഡിമാന്റുണ്ട്. ഇന്ത്യയിലെ വിവിധ പട്ടണങ്ങളിലേക്ക് നീരയിൽ നിന്നുത്പാദിപ്പിക്കാവുന്ന 'പാം ഷുഗറും' 'പാം ജാഗറി'യും മനോഹരമായി പാക്ക് ചെയ്ത് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് എത്തിക്കുവാൻ കഴിഞ്ഞാൽ നാളികേര കർഷകർക്ക് ഇന്നുള്ളതിനേക്കാൾ മൂന്നോ നാലോ മടങ്ങ് വാർഷികവരുമാനം തെങ്ങുകൃഷിയിൽ നിന്നും ലഭ്യമാക്കുവാൻ കഴിയും. തന്നെയുമല്ല ഈ ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് വിദേശ വിപണിയും വളരെ വലുതാണ്. ഉത്പാദക സംഘങ്ങൾ വഴി ഗവൺമെന്റുകളോട് കർഷകർക്ക് നീരയുത്പാദിപ്പിക്കാനുള്ള ലൈസൻസ് കൊടുക്കണമെന്ന് നാളികേര വികസന ബോർഡ് നിരന്തരം ആവശ്യപ്പെട്ടുകൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. അനുകൂലമായ നയതീരുമാനങ്ങൾ കേരളത്തിലും മറ്റ് സംസ്ഥാനങ്ങളിലും ഉണ്ടാകുമെന്നു തന്നെയാണ് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നത്. മഹാരാഷ്ട്രയിലും ഗോവയിലും കർണ്ണാടകത്തിലുമുള്ള കർഷകർക്ക് നീരയുത്പാദിപ്പിക്കുന്നതിന് നിലവിൽ നിയമ തടസ്സങ്ങളില്ല. നീരയിലധിഷ്ഠിതമായ 'പാം ഷുഗറി'ന്റെ ആദ്യ യൂണിറ്റ് ഗോവയിൽ തുടങ്ങുന്നതിനുള്ള ഒരുക്കങ്ങൾ ആരംഭിച്ചുകഴിഞ്ഞു. കർണ്ണാടക ഗവൺമെന്റ് ദക്ഷിണ കന്നട, ഉഡുപ്പി എന്നീ രണ്ടു ജില്ലകളിൽ ഹോർട്ടികൾച്ചർ ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് വഴി കർഷകർക്ക് നീരയുത്പാദിപ്പിക്കാനുള്ള ലൈസൻസ് നൽകിയിട്ടുണ്ട്; ശീതളപാനീയമെന്ന നിലയിൽ നീര ഉത്പാദിപ്പിച്ച് വിപണിയിലിറക്കിയിട്ടുമുണ്ട്.

നീരയുത്പാദിപ്പിക്കുവാനുള്ള അനുവാദം സംസ്ഥാന ഗവൺമെന്റ് ലഭ്യമാക്കിയാൽ നീര ഉത്പാദിപ്പിക്കുവാൻ കഴിയുന്ന സാങ്കേതിക പരിശീലനം നേടിയ 'നീര ടെക്നീഷ്യൻസ്' ഇല്ല എന്നതാണ് വലിയ വെല്ലുവിളി. നീരയുത്പാദനത്തിന് വിദ്യാഭ്യാസമുള്ള ചെറുപ്പക്കാരെ, നൂതന സാങ്കേതികവിദ്യ ഉപയോഗിച്ചുകൊണ്ട് നീര ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നതിന് കഴിയുന്ന 'നീര ടെക്നീഷ്യന്മാർ' ആയി പരിശീലിപ്പിച്ചെടുക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഇവർ കർഷകരോടൊപ്പം ചേർന്ന് ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന നീരയുടെ ഒരു പങ്ക് അവരുടെ വിഹിതമായി വാങ്ങി, അതിൽ നിന്നുള്ള മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നത്തിന്റെ ഗുണവും മെച്ചപ്പെട്ട വിലയും ഇവർക്കും ലഭ്യമാക്കുന്ന ഒരു മാതൃക; അതായത് 'കർഷക-നീര ടെക്നീഷ്യൻ' കൂട്ടായ്മകൾ രൂപപ്പെടുത്തിക്കൊണ്ടുവരുകയും ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്. ആകർഷകമായ വേഷവിധാനത്തിലൂടെ ഇരുചക്രവാഹനങ്ങളിൽ ആധുനിക ഇലക്ട്രിക് 'നീര ടാപ്പിങ്ങ് നൈഫു'മായി നീര കേട് വരാതെ സൂക്ഷിക്കാവുന്ന രീതിയിലുള്ള ആധുനിക പാത്രങ്ങളുമായി ഓരോ തെങ്ങിൻ തോപ്പുകളിലും എത്തുന്ന നീര ടെക്നീഷ്യന്റെ രൂപം ഒന്നു സങ്കൽപിച്ചു നോക്കൂ. മികച്ച വരുമാനം സംഘടിതമായ നീര ടാപ്പിങ്ങിലൂടെയും മൂല്യവർദ്ധനയിലൂടെയും ഇവർക്കു നേടുവാൻ കഴിയും. ഈ മേഖലയിലേക്ക് കടന്ന് വരാൻ താത്പര്യമുള്ള ചെറുപ്പക്കാരെ കണ്ടെത്തുകയും അവർക്ക് പരിശീലനം നൽകുകയും ചെയ്യുക എന്ന വലിയ ദൗത്യം നാളികേര ഉത്പാദക സംഘങ്ങളേയും ഫെഡറേഷനുകളേയും ഏൽപ്പിക്കുകയാണ്. നീരയുത്പാദനത്തിന് അനുകൂലമായ നയം സംസ്ഥാന സർക്കാർ രൂപീകരിച്ചു കഴിഞ്ഞതിനുശേഷം ഈ പരിശീലനം തുടങ്ങാം എന്ന് കാത്തിരിക്കുന്നത് അർത്ഥശൂന്യമാണ്. പരിശീലനത്തിലൂടെ നല്ല 'നീര ടെക്നീഷ്യന്മാർ' ഉയർന്നു വന്നെങ്കിൽ മാത്രമേ ഗവൺമെന്റ് ലൈസൻസ് നൽകുമ്പോൾ പരമാവധി ഉത്പാദനക്ഷമത കൈവരിക്കാനാകൂ. അതിനുവേണ്ടിയുള്ള പ്രവർത്തനങ്ങൾക്ക് നാളികേര വികസന ബോർഡ് നിങ്ങളോടൊപ്പമുണ്ടാവും.

പ്രിയപ്പെട്ട കേരകർഷകരെ, ഇന്ത്യൻ വിപണിയിൽ നമ്മുടെ നാളികേരത്തിൽ നിന്നുള്ള നിരവധി മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ വാങ്ങുവാൻ ആഗ്രഹവും ശേഷിയുമുള്ള കോടിക്കണക്കിന് ഉപഭോക്താക്കളുണ്ട് എന്ന വസ്തുത മനസ്സിലാക്കിക്കൊണ്ട് മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങളിലേക്കുള്ള ചുവടുവെയ്പ് അതിവേഗത്തിലാക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഇല്ലെങ്കിൽ ഈ വിപണിയിലും ഭക്ഷ്യഎണ്ണ പോലെ വിദേശ ഉത്പാദകർ പിടിമുറുക്കിയെന്ന് വരാം. നാളികേരത്തിന്റെ വില ചെറുതായി ഉയർന്ന് തുടങ്ങി എന്ന പേരിൽ ആലസ്യത്തിലാണ്ടു കൂടാ. വിലത്തകർച്ചക്കിടയാക്കിയ സാഹചര്യങ്ങൾ മുഴുവൻ അതേപടി നിലനിൽക്കുന്നുണ്ട്. അതിനാൽതന്നെ, കർഷക കൂട്ടായ്മകൾ ശക്തിപ്പെടുത്തുന്നതിനും മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പാദനത്തിനും നമുക്ക് കൂട്ടായി ശ്രമിക്കാം.

നാളികേര കർഷകർക്കെല്ലാം മെച്ചപ്പെട്ട ഒരു നവവർഷം ആശംസിക്കുന്നു.

സ്നേഹപൂർവ്വം,

ടി. കെ. ജോസ്
ചെയർമാൻ

നൂതന വിപണന തന്ത്രങ്ങൾ ജനറം നഗരങ്ങളിലേക്ക്

മിനി മാത്യു

കേരകൃഷിയുടെയും വ്യവസായത്തിന്റെയും സർവ്വതോന്മുഖമായ വികസനത്തിനു വേണ്ടി കേന്ദ്ര ഗവൺമെന്റ് രൂപീകരിച്ച സ്വയം ഭരണാധികാര സ്ഥാപനമായ നാളികേര വികസന ബോർഡ് കേന്ദ്ര സർക്കാർ നിർണ്ണയിച്ചിട്ടുള്ള ചുമതലകൾ വേണ്ടവിധം നിറവേറ്റുന്നതിൽ എക്കാലവും മുൻപന്തിയിൽ ആയിരുന്നു. എന്നാൽ ഈയിടെയായി നാളികേരത്തിന്റെയും, കൊപ്രയുടെയും വെളിച്ചെണ്ണയുടെയും വിലയിടിവ് മൂലം ദുരിതമനുഭവിക്കുന്ന കേരകർഷകരുടെ രക്ഷയാണ് ബോർഡിന്റെ മുഖ്യ ചുമതലകളിൽ ഒന്നായി മാറിയിരിക്കുന്നത്. പ്രകൃതി വിഭവങ്ങൾ നന്നേ കുറവും ചുറ്റുപാടും ഏറെ ശത്രുവലയവുമുള്ള ഇസ്രായേൽ കാർഷിക വ്യാവസായിക വിപണനരംഗത്ത് മുൻപന്തിയിൽ നിൽക്കുമ്പോൾ പ്രകൃതി വിഭവങ്ങൾ കൊണ്ട് സമൃദ്ധമായ നാമെന്തിന് പുറകോട്ടു നിൽക്കണം? പ്രകൃതിയുടെ വരദാനമായ കല്പവൃക്ഷത്തെ വേണ്ടവിധം സംരക്ഷിച്ചാൽ ലോക രാഷ്ട്രങ്ങൾക്കൊപ്പം തലയുയർത്തിപ്പിടിച്ച് നിൽക്കുവാൻ നമുക്കു കഴിയുകയില്ലേ? ഇതിന് അടിത്തറയാകേണ്ടത് ഈ രംഗത്തെ സംരംഭകത്വവും പുതിയ വിപണന തന്ത്രങ്ങളുമാണ്. പന്ത്രണ്ടാം പഞ്ചവത്സര പദ്ധതി കാലത്ത് നാളികേര ബോർഡിൽ രൂപീകരിച്ചിട്ടുള്ള മാർക്കറ്റിംഗ് ടീമിന്റെ കീഴിൽ നമുക്കിതു സാധ്യമാക്കാം. അതിലൂടെ കേരോൽപന്നങ്ങൾക്കു സ്ഥിരമായ വിലയും നാളികേര കർഷക സമൂഹത്തിനു സമഗ്രപുരോഗതിയും സാധ്യമാക്കാം. കമ്പോള വ്യവസ്ഥയിൽ ആസൂത്രണത്തിനു മുൻതൂക്കം നൽകി മുൻപന്തിയിലെത്തിയ ചൈന, ഇസ്രായേൽ തുടങ്ങിയ ലോകരാഷ്ട്രങ്ങളെ നമുക്ക് മാതൃകയാക്കാം.

നമ്മുടെ നാട്ടിൽ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന നാളികേരം വീട്ടാവശ്യം കഴിഞ്ഞുള്ളവ കൊപ്ര നിർമ്മാണത്തിനും വെളിച്ചെണ്ണ ഉത്പാദനത്തിനുമാണ് ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നത്. വളരെ ചെറിയൊരു ശതമാനം മാത്രമാണ് മൂല്യവർധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നതിനായി പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നത്. നാളികേരത്തിൽ നിന്ന് നിർമ്മിക്കാവുന്ന മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ നിരവധിയാണ്. എല്ലായ്പ്പോഴും നാളികേരത്തിന്റെ വില വെളിച്ചെണ്ണ വിലയെ അടിസ്ഥാനമാക്കി നിശ്ചയിക്കുന്ന രീതി ഉടച്ചുവാർക്കപ്പെടേണ്ടത് തികച്ചും അനിവാര്യമാണ്.

ഈയവസരത്തിലാണ് ബോർഡിന്റെ മാർക്കറ്റിംഗ് ടീം ജവഹർലാൽ നെഹ്റു

ദേശീയ നഗര പുനരുദ്ധാരണ മിഷന്റെ (JNNURM) കീഴിൽ വരുന്ന 63 പട്ടണങ്ങൾ കേന്ദ്രീകരിച്ച് കേരോൽപന്നങ്ങൾക്ക് വിപണി കണ്ടെത്താനുള്ള ശ്രമം ആരംഭിച്ചിരിക്കുന്നത്. ഈ ശ്രമങ്ങൾ വിപ്ലവകരമായ മാറ്റങ്ങൾക്ക് വഴി തെളിക്കും. കഴിഞ്ഞ അഞ്ചു വർഷമായി ഈ നഗരങ്ങളിൽ ദേശീയ നഗര പുനരുദ്ധാരണ മിഷന്റെ കീഴിൽ വികസന പ്രക്രിയകൾ വിപുലമായ രീതിയിൽ നടന്നുകൊണ്ടിരിക്കുന്നുണ്ട്. പന്ത്രണ്ടാം പഞ്ചവത്സര പദ്ധതി കാലയളവിൽ ഈ 63 പട്ടണങ്ങളിലും 10 നാളികേര മൂല്യവർധിത ഉൽപന്നങ്ങളടങ്ങിയ ഒരു ഉൽപന്ന മിശ്രിത (പ്രൊഡക്ട് ബാസ്ക്കറ്റ്)ത്തിനാണ് മാർക്കറ്റിംഗ് ടീം വിപണി കണ്ടെത്തുന്നത്. ഇതിനുള്ള നൂതന വിപണന തന്ത്രങ്ങളാണ് ബോർഡ് ആവിഷ്കരിക്കുന്നത്. **പായക്ക് ചെയ്ത കരിക്കിൻ വെള്ളം,തേങ്ങാ ചിപ്സ്, തൂൾത്തേങ്ങ, വെർജിൻ കോക്കനട്ട് ഓയിൽ, ഐസ്ക്രീം, തേങ്ങാപ്പാൽ ക്രീം, തേങ്ങാപ്പാൽ പൊടി, ഉണ്ട കൊപ്ര,വിനാഗിരി,പായക്ക് ചെയ്ത ശുദ്ധമായ വെളിച്ചെണ്ണ എന്നിവയാണ് ഈ 10 ഉൽപന്നങ്ങൾ.**

എന്തുകൊണ്ടു ജനറം നഗരങ്ങൾ?

കേര മേഖല മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങളുടെ അനന്ത സാധ്യതകൾ ജനറം നഗരങ്ങളിൽ കണ്ടെത്തുകയാണ്. മൂല്യവർധിത ഉൽപന്നങ്ങളിലൂടെ കൊപ്ര, വെളിച്ചെണ്ണ എന്നീ പതിവുചൊല്ലുകളെ മാറ്റിനിർത്തി നൂതനമായ ഒരു വിപണന തന്ത്രത്തിനാണ് ബോർഡ് ഇവിടെ നാന്ദി കുറിക്കുന്നത്. ലോകത്തുള്ള വൻ സാമ്പത്തിക ശക്തികളും കോർപ്പറേറ്റ് ഭീമൻമാരും അരങ്ങു വാഴുന്ന ഇന്ത്യൻ കമ്പോളത്തിൽ നിന്നു തന്നെ മൂല്യവർധിത ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് വിപണി ഒരുക്കി വിലസ്ഥിരത കൈവരിക്കുവാനുള്ള ബോർഡിന്റെ ആസൂത്രിത ശ്രമത്തിന്റെ ഭാഗമാണിത്. ഇന്ത്യയുടെ ജനസംഖ്യയിൽ ഭൂരിഭാഗവും നഗരങ്ങളിൽ വസിക്കുന്നു എന്നതു മാത്രമല്ല ആഭ്യന്തര ഉപഭോഗത്തിന്റെ 65 ശതമാനത്തോളം നാഗരിക സംഭാവനയാണെന്നതും പുതിയ വിപണന തന്ത്രത്തിന് കരുത്ത് പകരുന്നു. ഈ നാഗരിക വാണിജ്യ സാധ്യതകൾ മുതലെടുക്കുവാൻ ബോർഡ് നടത്തുന്ന ശ്രമങ്ങളിലൂടെ ജനറം നഗരങ്ങൾക്ക് സവിശേഷ പ്രാധാന്യം കൈവരുന്നു.

ഇന്ത്യയിലെ തന്നെ പ്രധാനപ്പെട്ട 63 നഗരങ്ങളാണ് ജനറം നഗരങ്ങൾ എന്ന് അറിയപ്പെടുന്നത്. 40 ലക്ഷത്തിലധികം ജനസംഖ്യയുള്ള 7 മെട്രോ നഗരങ്ങളും, 10 ലക്ഷത്തിനും 40 ലക്ഷത്തിനും ഇടയിൽ ജനസംഖ്യയുള്ള 28 നഗരങ്ങളും,10 ലക്ഷത്തിൽ കുറവു ജനസംഖ്യയുള്ള 28 ഇടത്തരം നഗരങ്ങളും ചേർന്നാൽ ജനറം നഗരങ്ങളായി. നാഗരിക ജനസംഖ്യയുടെ 70 ശതമാനവും അധിവസിക്കുന്നതും ജനറം നഗരങ്ങളിലാണ്. സംസ്ഥാന തലസ്ഥാനങ്ങളും, പ്രധാന വിനോദ സഞ്ചാര കേന്ദ്രങ്ങളും, പ്രധാനപ്പെട്ട തീർത്ഥാടന കേന്ദ്രങ്ങളും ജനറം നഗരങ്ങളിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു. ജനറം നഗരവാസികൾക്കു പുറമെ സന്ദർശകരുടെ ബാഹുല്യവും കൂടി കണക്കാക്കുമ്പോൾ രാജ്യത്തൊട്ടാകെയുള്ള ജനങ്ങളുടെ വിപണി എന്ന പരിഗണനയും ജനറം നഗരങ്ങൾക്ക് കൽപ്പിച്ചു കൊടുക്കാം.

പുതിയ വിപണന തന്ത്രങ്ങളുടെ പിന്നാമ്പുറം

നാഗരിക സംസ്കാരത്തിൽ ജീവിക്കുന്ന ജനങ്ങളെ മുന്നിൽ കണ്ടു കൊണ്ടു വ്യത്യസ്തമായ ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ ഒരു ശ്രേണി തന്നെ കുത്തക ഭീമൻമാർ നിർമ്മിക്കുന്നുണ്ട്. നാളികേര മേഖലക്കു ഈ സാധ്യതകൾ ഇതു വരെ പരമാവധി പ്രയോജനപ്പെടുത്തുവാൻ സാധിച്ചിട്ടില്ല. കാലിക മാറ്റത്തിനു വിധേയമാകുന്ന ഭക്ഷണ വ്യവസ്ഥിതിയിൽ ഇനിയുള്ള കാലം പ്രകൃതി ദത്ത ഉൽപന്നങ്ങളിലേക്കുള്ള ഒരു തിരിച്ചു പോക്കാണ് അഭികാമ്യം. സോഫ്റ്റ് ഡ്രിങ്കുകൾക്കു പകരം കരിക്കിൻ വെള്ളവും, നീരയും, പാമോയിലിനു പകരം വെളിച്ചെണ്ണയും, സൗന്ദര്യ വർദ്ധനവിനൊപ്പം ഓർമ്മ ശക്തി കൂട്ടാൻ വെർജിൻ കോക്കനട്ട് ഓയിലും, കൊറിച്ചു തിന്നുവാൻ തേങ്ങാ ചിപ്സും, ഉണ്ടകൊപ്രയും എന്നു വേണ്ട നാരു മുതൽ ഇല വരെയുള്ള എല്ലാത്തരം നാളികേരോൽപന്നങ്ങളും വിറ്റഴിയുന്ന ഒരു വിപണിയായി ജനറം നഗരങ്ങളെ രൂപാന്തരപ്പെടുത്തുവാൻ സാധിക്കും.

ഗ്രാമവ്യവസ്ഥിതികളെക്കാൾ അനുസ്യൂതം പണം ചെലവഴിക്കാനുള്ള പ്രവണത നഗരങ്ങളിൽ കാണുന്നുണ്ട്. ഫാസ്റ്റ് ഫുഡ് സംസ്കാരവും ഫാഷൻ തരംഗങ്ങളും വിപണി സമവാക്യങ്ങളും യാഥാസ്ഥിതിക സമൂഹത്തിൽ വേരുറപ്പിക്കുന്നത് നാഗരിക കാഴ്ചപ്പാടുകളിൽ നിന്നാണ്. ഏതുൽപന്നത്തിനും തനതു വിപണി കണ്ടെത്താൻ സഹായിക്കുന്ന തരത്തിൽ പരുവപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന മികച്ച ഉപഭോഗ സംസ്കാരം നിലനിൽക്കുന്ന നാഗരിക വ്യവസ്ഥിതി തന്നെയാണ് ജനറം നഗരങ്ങളിലും കണ്ടുവരുന്നത്. അതിനാൽ തന്നെ നാളികേരാധിഷ്ഠിത ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് ഗുണമേന്മ കൂടി കണക്കാക്കു

മ്പോൾ വിജയ സാധ്യത കൂടുമെന്നതും ഉറപ്പാണ്. ഉപ്പുതൊട്ടു കർപ്പൂരം വരെയുള്ള സാധനങ്ങൾ വിലകൊടുത്തു മേടിക്കുന്നവരാണ് നഗര വാസികൾ. ജോലിയുടെ തിരക്കുകൾ ഉള്ളതിനാൽ കാനുകളിലും ടിന്നുകളിലും പായ്ക്കറ്റുകളിലും ആക്കിയ റെഡിമെയ്ഡ് ഭക്ഷണങ്ങളാണ് അവർ ഇഷ്ടപ്പെടുന്നത്. അതുകൊണ്ടു തന്നെ നല്ല രീതിയിൽ പായ്ക്ക് ചെയ്ത ഈ 10 ഇനം കേരോൽപന്നങ്ങൾക്കും വൻ വിപണി ഉറപ്പിക്കാം.

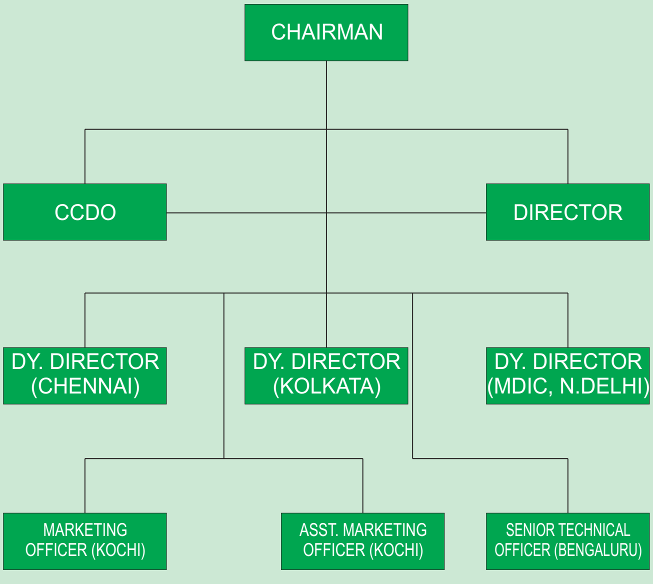
ഒരു പക്ഷെ പ്രാദേശിക അടിസ്ഥാനത്തിൽ ഒരു കണക്കെടുപ്പ് നടത്തിയാൽ കേരളത്തിലെ ഏതെങ്കിലും ഒരു പട്ടണത്തിലുള്ള മലയാളികളെക്കാൾ കൂടുതൽ മലയാളികളെ അന്യ സംസ്ഥാന നഗരങ്ങളിൽ കണ്ടെത്താൻ സാധിക്കും. ഇവരിൽ ഭൂരിപക്ഷവും നാളികേരത്തെയും കേരകേരളത്തെയും സ്നേഹിക്കുന്നവരാണ്. കേരളത്തിൽ നിന്നു മാത്രമല്ല, കേരകൃഷി നിലനിൽക്കുന്ന എല്ലാ സംസ്ഥാനങ്ങളിലും പ്രത്യേകിച്ച് ദക്ഷിണേന്ത്യൻ സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിന്നുള്ളവരേയും ഈ നഗരങ്ങളിൽ കണ്ടെത്താം. അതിനാൽ തന്നെ നാളികേര ഉൽപന്നങ്ങൾക്കു നഗരങ്ങളിൽ, വിശേഷാൽ ജനറം നഗരങ്ങളിൽ തദ്ദേശീയമായ വൻ വിപണി സാധ്യതയുണ്ട്. ഇത്തരത്തിൽ വിപണി വിപുലീകരിക്കപ്പെടുമ്പോൾ ഉൽപന്നങ്ങളുടെ ആവശ്യകത ക്രമാനുഗതമായി വർദ്ധിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കും. ഇതിനെ ഫലപ്രദമായി ഉപയോഗിക്കുവാൻ അഥവാ ഉൽപന്നങ്ങൾ കൃത്യമായി വിപണിയിലെത്തിക്കുവാൻ ബോർഡ് നടത്തുന്ന ശ്രമങ്ങൾക്ക് ചുക്കാൻ പിടിക്കുന്നത് ബോർഡിന്റെ മാർക്കറ്റിംഗ് ടീമാണ്.

മാർക്കറ്റിംഗ് ടീം

ഇടത്ത് നിന്ന്: ശ്രീമതി ദീപ്തി നായർ (മാർക്കറ്റിംഗ് ഓഫീസർ, കൊച്ചി), ഡോ. ഗജ്റാം സിംഗ് (ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടർ, ന്യൂ ഡൽഹി), ശ്രീ. ഹേമചന്ദ്ര (ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടർ, ചെന്നൈ), ശ്രീ. സിദ്ധരാമേശ്വര സ്വാമി (സീനിയർ ടെക്നിക്കൽ ഓഫീസർ, ബാംഗ്ലൂർ) ശ്രീ. കെ.എസ്. സെബാസ്റ്റ്യൻ (അസി. മാർക്കറ്റിംഗ് ഓഫീസർ, കൊച്ചി), ശ്രീ. ആർ. കെ. ദാസ് (ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടർ, കൊൽക്കത്ത)

ബോർഡിന്റെ വിപണന വിഭാഗത്തിലെ രണ്ട് ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടർമാരും ബോർഡ് ആസ്ഥാനത്തെ മാർക്കറ്റിംഗ് ആഫീസറും അസിസ്റ്റന്റ് മാർക്കറ്റിംഗ് ആഫീസറും ടെക്നിക്കൽ ആഫീസറും ഡൽഹിയിലെ മാർക്കറ്റ് ഡവലപ്മെന്റ് കം ഇൻഫർമേഷൻ സെന്ററിലെ ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടറും സീനിയർ ടെക്നിക്കൽ ഓഫീസർ, ബാംഗ്ലൂർ എന്നിവർ അടങ്ങുന്നതാണ് ബോർഡിന്റെ മാർക്കറ്റിംഗ് ടീം.

വിവര സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ (ഇൻഫർമേഷൻ ടെക്നോളജി) സൗകര്യങ്ങളായ ഇന്റർനെറ്റ്, മൊബൈൽ ഫോൺ, എസ്എംഎസ്, വെബ്സൈറ്റ്, വീഡിയോ കോൺഫറൻസിംഗ് മുതലായവ പ്രയോജനപ്പെടുത്തി വിപണിയിലെ ഉൽപന്നങ്ങളെ സംബന്ധിച്ച വിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കുകയും വിശകലനം ചെയ്യുകയും കൈമാറുകയും ചെയ്ത്, വിപണി ശൃംഖല ജനറം നഗരങ്ങളിൽ വ്യാപിപ്പിക്കുന്നതിനൊപ്പം വിപണിയിലെ ഉൽപന്നത്തിന്റെ സാധ്യതകളെക്കുറിച്ച് പഠനങ്ങൾ നടത്തുന്നതിനും, പുത്തൻ വിപണനതന്ത്രങ്ങൾ ആവിഷ്ക്കരിക്കുന്നതിനുമുള്ള ചുമതല ഈ മാർക്കറ്റിംഗ് ടീമിനാണ്. സിപിഎസ് ഫെഡറേഷനുകളുടേയും അവയുടെ അപ്പെക്സ് ബോഡിയായ പ്രൊഡ്യൂസേഴ്സ് കമ്പനികളുടെയും വിപണിയിടപെടലുകളുടെ നിയന്ത്രണം മാർക്കറ്റിംഗ് ടീമിന്റെ കരുത്തുറ്റ കൈകളിലായിരിക്കും. ഉത്പാദക കമ്പനികൾ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന വിവിധ മൂല്യ വർദ്ധിത നാളികേരോൽപന്നങ്ങൾ പൂർണ്ണ ഗുണനിലവാരത്തോടെ അനുസ്യൂതം വിപണികളിലെത്തുമെന്ന് മാർക്കറ്റിംഗ് ടീം ഉറപ്പാക്കും.



മൂല്യവർദ്ധിത നാളികേരോൽപന്ന നിർമ്മാണ രംഗത്ത് കമ്പനികൾ തയ്യാറാക്കുന്ന പ്രോജക്ടുകൾക്ക് ധനസഹായം നൽകുകയും ഉൽപന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുവാൻ കമ്പനികളെ പ്രേരിപ്പിക്കുകയും ബോർഡിന്റെ പ്രചരണ വിഭാഗവുമായി സഹകരിച്ച് ഉൽപന്നങ്ങളെ സംബന്ധിച്ച പ്രചരണപരിപാടികൾ പത്ര-ദൃശ്യ-ശ്രവ്യ മാദ്ധ്യമങ്ങളിലൂടേയും, സെമിനാറുകൾ, പ്രദർശനങ്ങൾ എന്നിവയിലൂടെയും ജനങ്ങളിലെത്തിക്കുന്നതോടൊപ്പം അതാത് സംസ്ഥാനങ്ങളിലെ പ്രധാന നഗരങ്ങളിൽ സംരംഭകരുടെ മീറ്റുകൾ സംഘടിപ്പിച്ച് യഥാർത്ഥ സംരംഭകരെ കണ്ടെത്തി അവർക്കാവശ്യമായ മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശങ്ങളും സഹായങ്ങളും ചെയ്ത് കൊടുക്കുകയും മാർക്കറ്റിംഗ് ടീമിന്റെ ചുമതലയാണ്. ഉൽപന്നങ്ങൾ ജനറം നഗരങ്ങളിലെ വിവിധ വിപണികളിൽ വിറ്റഴിക്കുന്നത് സംരംഭകർ നേരിട്ടാവണം. ഇതിനാവശ്യമായ സഹായങ്ങൾ ചെയ്തുകൊടുക്കുകയെന്നതാണ് മാർക്കറ്റിംഗ് ടീമിന്റെ കർത്തവ്യം. ഇതിനായി പ്രധാനപ്പെട്ട ഉൽപന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്ന ഉത്പാദകരുടെ കൺസോർഷ്യം രൂപീകരിക്കുകയും അതുവഴി വിപണിയിൽ ഇവർക്ക് ഇടപെടാനും സാധിക്കുന്ന വിധത്തിൽ മാർക്കറ്റിംഗ് ടീം പ്രവർത്തനങ്ങൾ ആസൂത്രണം ചെയ്യും.

വിപണി പ്രോത്സാഹനത്തിൽ അനിവാര്യമായ തന്ത്രങ്ങൾ

നാളികേരത്തിന്റേയും നാളികേരോൽപന്നങ്ങളുടേയും പൊതുഗുണങ്ങൾ പ്രചരിപ്പിക്കുക: നാളികേര ഉൽപന്നങ്ങൾ പരിചയപ്പെടുത്തുവാൻ നാളികേര വികസന ബോർഡിന്റെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ ഇന്ത്യയിലും വിദേശത്തും പ്രദർശന പരിപാടികൾ നടത്തി സ്വദേശത്തും വിദേശത്തുമുള്ള വിപണി കണ്ടെത്തുകയെന്നതോടൊപ്പം എല്ലാ മൂല്യവർധിത കേരോൽപന്നങ്ങളെക്കുറിച്ചും അതിന്റെ ഗുണമേന്മയെക്കുറിച്ചും ഉപഭോക്താക്കളെ പരിചയപ്പെടുത്തുകയും ബിസിനസ് മീറ്റുകൾ സംഘടിപ്പിച്ച് ഓർഡറുകൾ കണ്ടെത്തുകയും ചെയ്യാം. പതിവ് എക്സിബിഷനുകൾക്ക് പുറമേ ജനറം നഗരങ്ങളിലെ പ്രധാന എക്സിബിഷനുകൾ കണ്ടെത്തി കൂടുതൽ വിപണി സാദ്ധ്യതകൾക്ക് സാഹചര്യമൊരുക്കാം.

ട്രേഡ്മാർക്ക് : ഉപഭോക്താവ് വിശ്വസനീയ സ്രോതസ്സിൽ നിന്നുള്ള ഗുണമേന്മയുള്ള ഉൽപന്നത്തെക്കുറിച്ച് അത്യന്തം ബോധവാനാണ്. ട്രേഡ് മാർക്കുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾ ട്രേഡ് മാർക്ക് ഇല്ലാത്തവയെ അപേക്ഷിച്ച് വളരെ നന്നായി വിപണനം ചെയ്യപ്പെടുന്നു.

പായ്ക്കേജിംഗ്: ആകർഷകമായ പായ്ക്കേജിംഗ് വളരെയേറെ പ്രാധാന്യമർഹിക്കുന്നു. ആകർഷകമായ പായ്ക്കിംഗ് ഉള്ള വിവിധതരം സാമഗ്രികൾ വിപണിയിൽ ലഭ്യമാണ്. ഇന്ത്യൻ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് പായ്ക്കേജിംഗുമായി സഹകരിച്ച് പ്രവർത്തിക്കുന്നതോടൊപ്പം പായ്ക്കേജിംഗ് സംബന്ധിച്ച പുസ്തകങ്ങളും ബോർഡ് വിപണിയിൽ ഇറക്കിയിട്ടുണ്ട്

'നിഷേ' (Niche) ഉൽപന്നങ്ങളുടെ വിപണനം: ശ്രദ്ധേയമായ മറ്റൊരു മേഖലയാണ് 'നിഷേ' ഉൽപന്നങ്ങളുടേത്. ഇക്കാലത്ത് വിപണിയിൽ ജനപ്രിയമായിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്ന നിരവധി 'നിഷേ' ഉൽപന്നങ്ങളുണ്ട്. ഇവയ്ക്ക് നല്ല ലാഭവും ലഭിക്കുന്നുണ്ട്. ഉദാഹരണത്തിന്, വെർജിൻ വെളിച്ചെണ്ണ ഒരു മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നമാണ്. വെർജിൻ വെളിച്ചെണ്ണ ഉപയോഗിച്ച് നിർമ്മിക്കുന്ന പുതിയ നിഷേ ഉൽപന്നങ്ങളായ മസ്സാജ് ഓയിൽ, അരോമ തെറാപ്പി ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ, വെർജിൻ വെളിച്ചെണ്ണ കാപ്സ്യൂളുകൾ, ഷാമ്പൂ, ഫേഷ്യൽ ക്രീമുകൾ, ചർമ്മ സംരക്ഷണ ഉൽപന്നങ്ങൾ തുടങ്ങിയവ ഫിലിപ്പീൻസ്, തായ്‌ലന്റ്, ഫിജി, സമോവ, അമേരിക്കൻ രാജ്യങ്ങൾ എന്നിവിടങ്ങളിൽ നിന്ന് ഇന്ത്യൻ വിപണിയിൽ എത്തിയിട്ടുണ്ട്. ഈ വിദേശ ഉൽപന്നങ്ങളോട് കിടപിടിക്കത്തക്ക വിധത്തിൽ ഉൽപന്നം എല്ലാ ജനറം സിറ്റികളിലെയും എംപോറിയങ്ങളിലും മാളുകളിലും സൂപ്പർമാർക്കറ്റുകളിലും ലഭ്യമാക്കണം.

ലേബലിൽ നൽകുക: ഉൽപന്നങ്ങളിൽ അടങ്ങിയിരിക്കുന്ന പോഷകഘടകങ്ങളെക്കുറിച്ച് ഉപഭോക്താക്കൾ വളരെയേറെ ജാഗരൂകരാണ്. ഉദാഹരണത്തിന് 100 മി. ലി. കരിക്കിൻവെള്ളം കുടിച്ചാൽ ലഭിക്കുന്ന ഊർജ്ജത്തേയും പോഷകങ്ങളേയും സംബന്ധിച്ച് മനസ്സിലാക്കാൻ സാധിച്ചാൽ ഉപഭോക്താവിന് പ്രസ്തുത ഉൽപന്നത്തെക്കുറിച്ച് ബോദ്ധ്യപ്പെടുകയും തങ്ങളുടെ ആവശ്യാനുസരണം വാങ്ങുകയും ചെയ്യും.

ഉത്പാദക സംഘങ്ങളുടെ പങ്ക്

കേരോത്പാദന മേഖലയിൽ എന്തുകൊണ്ടു മൂല്യവർധിത ഉല്പന്നങ്ങൾ ഉണ്ടാകുന്നില്ല എന്ന് ചിന്തിക്കുമ്പോൾ അതിനാവശ്യമായി വരുന്ന മൂലധന ചെലവ് ഒരു പ്രധാന തടസ്സമാണ്. എന്നാൽ ബോർഡിന്റെ അവസരോചിതമായ ഇടപെടലുകൾ കാരണം നാളികേരോത്പാദക സംഘങ്ങൾ (സിപിഎസ്) രൂപീകരിക്കുവാൻ സാധിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഈ കേരോത്പാദക സംഘങ്ങളാകട്ടെ അവരുടെ ശൈശവദശ പിന്നിട്ട് കമ്പനികളാകാനുള്ള ശ്രമങ്ങൾ ആരംഭിച്ചു കഴിഞ്ഞു. കേരളത്തിൽ മാത്രം ഇതുവരെ 1819 സിപിഎസുകളും 48 ഫെഡറേഷനുകളും രൂപീകൃതമായിട്ടുണ്ട്. കുറഞ്ഞത് പത്തു ഫെഡറേഷനുകൾ ചേർന്ന് കമ്പനികളും ഉടനടി രൂപവത്ക്കരിക്കും. ഇത് കേരോത്പാദന രംഗത്ത് കർഷക ശാക്തീകരണത്തിന് വഴിതെളിക്കും. അതുപോലെ തന്നെ നാളികേരാധിഷ്ഠിത മൂല്യവർധിത ഉല്പാദന രംഗത്തു വൻ മുന്നേറ്റത്തിനും ഇടയാക്കും. വ്യക്തിയധിഷ്ഠിതമാകുമ്പോൾ വരുന്ന വൻ മൂലധന ചെലവും, ഗതാഗത ചെലവുകളും കുറക്കാൻ സാധിക്കുമെന്നു മാത്രമല്ല, നാളികേരത്തിന്റെയും കേരോത്പന്നങ്ങളുടേയും ആവശ്യാനുസരണമുള്ള ലഭ്യത ഉറപ്പാക്കാനും യഥാർത്ഥ കർഷകർക്ക് തന്നെ ലാഭവിഹിതം നൽകുവാനും സാധിക്കും. അതുകൊണ്ടു തന്നെ എത്രയും വേഗം കർഷക കൂട്ടായ്മകളുടെ നേതൃത്വത്തിൽ പുതിയ മാറ്റത്തിനു തുടക്കം കുറിക്കണം. മൂല്യവർധനവ് പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിനായി ***നാളികേരബോർഡിന്റെ ടെക്നോളജി മിഷൻ പദ്ധതി പ്രകാരം ചെലവിന്റെ 25 ശതമാനം സംരംഭകർക്ക് സഹായധനമായി നൽകുന്നുണ്ട്. ഇതോടൊപ്പം കേന്ദ്ര സംസ്ഥാന സർക്കാരുകളുടെ കാർഷിക സംരംഭകത്വ ലോണുകളും തരപ്പെടുത്താവുന്നതാണ്. ഇത്തരത്തിൽ പദ്ധതി ചെലവിന്റെ പകുതിയിലേറെ തുക കണ്ടെത്താൻ സാധിക്കും. ബാക്കി വരുന്ന തുക മാത്രം ഉത്പാദക സംഘങ്ങളുടെ കമ്പനികൾ കണ്ടെത്തിയാൽ മതിയാകും.***

പുതിയ വിപണന തന്ത്രവും പന്ത്രണ്ടാം പഞ്ചവത്സര പദ്ധതി യിൽ ലഭ്യമാക്കാവുന്ന നേട്ടങ്ങളും

പന്ത്രണ്ടാം പഞ്ചവത്സര പദ്ധതിയുടെ തുടക്കത്തിൽ നാളികേരത്തിന്റെ സംസ്ക്കരണം,മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങളുടെ കയറ്റുമതി എന്നിവയിൽ ഇന്ത്യയുടെ സ്ഥാനം ഏറെ പിന്നിലാണ്. എന്നാൽ ജനറം സിറ്റികളിൽ ആവിഷ്കരിക്കുന്ന നൂതന വിപണനതന്ത്രങ്ങളിലൂടെ ഡിമാന്റിനനുസരിച്ച് ഉൽപന്നങ്ങൾ വിപണിയിൽ എത്തിക്കുകയാണ് ലക്ഷ്യം. ഉൽപന്ന ബാസ്ക്കറ്റിലെ ഉൽപന്നങ്ങളിൽ ഒന്നായ ഇളനീർ സംസ്ക്കരണ യൂണിറ്റുകൾ ഇപ്പോഴുള്ളത് 14 എണ്ണം മാത്രം. ഡിമാന്റ് സംബന്ധിച്ച കണക്കനുസരിച്ച് വിപണനം ചെയ്യുന്നതിന് 63 നഗരങ്ങളിലേക്കും കുറഞ്ഞത് 150-200 യൂണിറ്റുകൾ വേണം. മെട്രോ നഗരങ്ങൾ ഉൾപ്പെടെയുള്ള പ്രധാന നഗരങ്ങളിൽ കരിക്കിൻ വെള്ളത്തിന് 100 ശതമാനം ഉപഭോക്താക്കളെ കിട്ടിയാൽ ഉണ്ടാകേണ്ട യൂണിറ്റുകളുടെ എണ്ണം 96 ആണ്. ഇപ്പോഴുള്ള കോക്കനട്ട് മിൽക്ക്, മിൽക്ക് പൗഡർയൂണിറ്റുകൾ - 2 വീതം, തൂൾത്തേങ്ങ യൂണിറ്റുകൾ- 80, വെർജിൻ കോക്കനട്ട് യൂണിറ്റുകൾ - 17, വെളിച്ചെണ്ണ -100ൽപരം, കോക്കനട്ട് ചിപ്സ് -4 എന്നിങ്ങനെയാണ് സംസ്ക്കരണ വിപണന രംഗത്ത് പ്രവർത്തിക്കുന്ന യൂണിറ്റുകളുടെ ഏകദേശ കണക്ക്. ഇതു തന്നെയാണ് മറ്റു കേരോൽപന്നങ്ങളുടെയും അവസ്ഥ. ഇന്ത്യയിലെ ശരാശരി കേരോത്പാദന ക്ഷമത ഹെക്ടറിന് 8303 നാളികേരം. അതായത് ഒരു തെങ്ങിനു 48 നാളികേരം. ഇതിനു പകരം ഒരു തെങ്ങിനു 150 നാളികേരമായി വർദ്ധിപ്പിച്ചാൽ മാത്രമെ ആവശ്യകതയനുസരിച്ച് മേൽപ്പറഞ്ഞ 10 കൂട്ടം ഉൽപന്നങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കുന്നതിനുള്ള നാളികേരം ലഭ്യമാവുകയുള്ളൂ. കേരോൽപന്നങ്ങളുടെ ഈ സാമ്പത്തിക വർഷത്തെ കയറ്റുമതി 837 കോടി രൂപ കവിഞ്ഞു. ഇത് പഞ്ചവത്സര പദ്ധതിയുടെ അവസാനം 5000 കോടി രൂപയിലെത്തിയാൽ വിപണിക്ക് ആഗോള സാധ്യതകൾ കൈവരിക്കാം.

അനുമാനമനുസരിച്ച് മഹാനഗരങ്ങളിൽ മാത്രം 25 ശതമാനം ഉപഭോക്താക്കളെ ലഭിച്ചാൽ 1795 ചിപ്സ് യൂണിറ്റുകൾ സ്ഥാപിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഇതുവരെ രൂപീകൃതമായ 1819 സിപിഎസുകൾ കുറഞ്ഞത് 2 ചിപ്സ് യൂണിറ്റാരംഭിച്ചാൽ പോലും ഡിമാന്റിനനുസരിച്ച് ചിപ്സ് വിപണിയിൽ എത്തിക്കാൻ ബുദ്ധിമുട്ടനുഭവപ്പെടും. തേങ്ങാ ചിപ്സ്, നാളികേര വിനാഗിരി പോലുള്ള ഉത്പന്നങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കുന്നതിൽ പരിശീലനപരിപാടി ബോർഡിന്റെ ട്രെയിനിംഗ് സെന്ററുകൾ നടത്തിവരുന്നു. സിപിഎസുകളിൽ നിന്നും കൂടുതൽ അംഗങ്ങളെ പരിശീലനപരിപാടിയിൽ പങ്കെടുക്കുന്നതിന് നിയോഗിച്ച് അവരുണ്ടാക്കുന്ന ഉൽപന്നങ്ങൾ മെച്ചപ്പെട്ട പായ്ക്കിംഗും, ലേബലും, ട്രേഡ് മാർക്കോടും കൂടി വിപണിയിലെത്തിക്കാം. ഇതോടൊപ്പം പരിശീലനങ്ങൾക്കും പ്രവർത്തനങ്ങൾക്കും കേന്ദ്ര-സംസ്ഥാന സർക്കാരുകളുടെ പ്രോത്സാഹനവും സാമ്പത്തിക സഹായവും പദ്ധതിയുടെ പൂർത്തീകരണത്തിനാവശ്യമാണ്. ഉത്പാദക കമ്പനികൾ വഴി കർഷകർ സമാഹരിക്കുന്ന ഓഹരി മൂലധനത്തിന്റെ തുല്യമായ തുക കേന്ദ്ര-സംസ്ഥാന സർക്കാരുകളുടെ ഓഹരി മൂലധനമായി ലഭ്യമാകേണ്ടതുണ്ട്. എങ്കിൽ മാത്രമെ സംസ്ക്കരണവും കയറ്റുമതിയും വിപുലീകരിക്കുവാൻ കഴിയുകയുള്ളൂ.

ആവശ്യകതയനുസരിച്ച് മേൽപ്പറഞ്ഞ കേരോൽപന്ന നിർമ്മാണ യൂണിറ്റുകൾ സ്ഥാപിക്കുന്നതിനു മുന്നോടിയായി പരമാവധി നാളികേരോത്പാദനം വർദ്ധിക്കണം. ഇതിനു ഉത്പാദനക്ഷമത കൂടിയ രോഗപ്രതിരോധശേഷി കൂടിയ സങ്കരയിനം തൈകൾ വർദ്ധിച്ച തോതിൽ വെച്ചു പിടിപ്പിക്കണം. ഉത്പാദക ഫെഡറേഷനകളുടെയും കമ്പനികളുടെയും സഹകരണത്തോടെ വിവിധ ഗവേഷണ സ്ഥാപനങ്ങളും കാർഷിക സർവ്വകലാശാലയും ജീവശാസ്ത്രത്തിൽ ബിരുദാനന്തര ബിരുദ കോഴ്സുകൾ നടത്തുന്ന കോളേജുകളിലെ വിഭാഗങ്ങളും മെച്ചപ്പെട്ട ഉത്പാദനക്ഷമതയുള്ള തൈകൾ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നതിനായി മുമ്പോട്ടു വരേണ്ടതുണ്ട്.

കേരോത്പാദക സംഘങ്ങളിൽ നിന്ന് കൺസോർഷ്യത്തിലേക്ക്

ഇന്ത്യയിലെ ഗ്രേപ്പ് ഗ്രോവേഴ്സ് അസോസിയേഷൻ, വിപണി പഠനത്തിൽ ഏറെ പ്രാഗത്ഭ്യം നേടിക്കഴിഞ്ഞ കൂട്ടായ്മയാണ്. ഇതേതലത്തിലേക്ക് കോക്കനട്ട് ഗ്രോവേഴ്സ് അസ്സോഷിയേഷനുകളും നാളികേര ഉൽപന്നങ്ങളുടെ കൺസോർഷ്യം രൂപികരിച്ച് അറിവും സാങ്കേതിക വിദ്യയും നൂതന ഗവേഷണങ്ങളും പ്രയോജനപ്പെടുത്തി സർക്കാരിൽ നിന്ന് ഒറ്റക്കെട്ടായി നിന്ന് വേണ്ടത്ര ആവശ്യങ്ങൾ നേടിയെടുക്കേണ്ടതുണ്ട്.

കേരളത്തിൽ കൊല്ലം ജില്ല കാഷ്യൂ എക്സ്പോർട്ടിൽ മികച്ച നഗരമാണെന്നതു പോലെ തമിഴ് നാട്ടിലെ പൊള്ളാച്ചി, നാളികേരോത്പാദനത്തിൽ മുന്നിട്ടു നിൽക്കുന്ന നഗരമാണ്. ഇവിടെ ടെൻഡർ കോക്കനട്ട് ഗ്രോവേഴ്സ് അസോസിയേഷൻ രൂപീകരിച്ച് കരിക്ക് വിപണനത്തിൽ കൺസോർഷ്യത്തിന്റെ ഇടപെടലും നിയന്ത്രണവും വഴി ഉൽപന്നത്തിന് നല്ല വില ലഭിക്കുന്നു. ആക്ടിവേറ്റഡ് കാർബൺ നിർമ്മിക്കുന്ന വ്യവസായ സ്ഥാപനമായ എംഫാർ ഗ്രൂപ്പ് ഈ കേരോൽപന്ന നിർമ്മാണ മേഖലയിലെ എല്ലാ വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങളേയും ഉൾപ്പെടുത്തി കോക്കനട്ട് ആക്ടിവേറ്റഡ് കാർബൺ മാനുഫാക്ചറേഴ്സ് അസ്സോസിയേഷൻ (CACMA) രൂപീകരിച്ച് ഈ മേഖലയിലെ പ്രശ്നങ്ങൾക്ക് പരിഹാരം കാണുന്നു. മറ്റു കേരോത്പന്നങ്ങൾക്കും ഇപ്രകാരം കൺസോർഷ്യം രൂപീകരിച്ച് മാതൃകയാക്കാവുന്നതാണ്.

ബോർഡ് നടപ്പിലാക്കിയ പ്രചരണ പരിപാടികളും, ഭാവിപരിപാടികളും

കേരോത്പാദന സംഘങ്ങളിലൂടെ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന മൂല്യവർധിത ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് സ്ഥിരമായി വിപണി ലഭിക്കണമെങ്കിൽ നിലവിലുള്ള വിപണന സംവിധാനത്തിൽ നാളികേരോൽപന്നങ്ങൾ എത്തിക്കേണ്ടിയിരിക്കുന്നു. അതിനു ആവശ്യമായി വരുന്നത് കൃത്യമായ വിപണന ശൃംഖല കണ്ടെത്തുകയെന്നതാണ്. കേരോത്പാദക സംഘങ്ങളുടെ മേൽനോട്ടത്തിൽ പ്രധാനപ്പെട്ട നഗരങ്ങളിലും തീർത്ഥാടന കേന്ദ്രങ്ങളുടെ പരിസരത്തും സ്ഥാപിതമായ റീട്ടെയിൽ ഔട്ട്ലെറ്റുകൾ വഴിയോ അല്ലെങ്കിൽ അവിടെ തന്നെ നിലവിലുള്ള വ്യവസ്ഥാപിതമായ വിപണന, കച്ചവട സംരംഭകരുമായി ബന്ധം സ്ഥാപിച്ചും ഉൽപന്നങ്ങൾ വിറ്റഴിക്കാവുന്നതാണ്. സ്വന്തമായി റീട്ടെയിൽ ഔട്ട്ലെറ്റുകൾ സ്ഥാപിക്കുക എന്നത് വളരെയധികം പണ ചെലവുള്ളതിനാൽ പ്രയോഗിക തലത്തിൽ സാധ്യമാകുന്നതല്ല. അതതു സംസ്ഥാനങ്ങളുടെ നേതൃത്വത്തിലുള്ള വിതരണ സമ്പ്രദായങ്ങളിലൂടെ നാളികേരോൽ

പന്നങ്ങൾക്ക് വിപണി കണ്ടെത്തുവാൻ ബോർഡും പ്രതിജ്ഞാബദ്ധമാണ്. അതതു സംസ്ഥാനങ്ങളിലെ ഭരണ നേതൃത്വവുമായി കൂടിയാലോചിച്ചാൽ തന്നെ എല്ലാ സംസ്ഥാനങ്ങളിലും ഇതു നടപ്പാക്കുവാനും സാധിക്കും. നിരന്തരമായി പത്ര – ഇലക്ട്രോണിക്ക് മാധ്യമങ്ങളിലൂടെയും നാളികേര ഉൽപന്നങ്ങളുടെ ഗുണമേന്മയെക്കുറിച്ചും പരസ്യങ്ങൾ നാളികേര ബോർഡ് നൽകുന്നുണ്ട് എന്നതു മാത്രമല്ല പത്രമാധ്യമങ്ങളിലും, ഇന്റർനെറ്റിലും സോഷ്യൽ നെറ്റ് വർക്കിംഗ് മീഡിയയിലും വെളിച്ചെണ്ണക്കും മറ്റു ഉൽപന്നങ്ങൾക്കുമുള്ള പോഷകഗുണത്തെക്കുറിച്ചുള്ള വാർത്തകൾ യഥേഷ്ടം വരുന്നതിനാൽ ഉപഭോക്താക്കളെ കണ്ടത്തേണ്ട ആവശ്യകത തുലോം കുറവാണ്.

നാളികേര വികസന ബോർഡിന്റെ ആരംഭകാലഘട്ടം മുതൽ കേരകർഷകർ, തൊഴിലാളികൾ, വ്യവസായ സംരംഭകർ എന്നിവർക്കൊപ്പം കേരമേഖലയുമായി ബന്ധപ്പെട്ടു പ്രവർത്തിക്കുന്ന ലക്ഷോപലക്ഷം ജനങ്ങൾക്കിടയിൽ ബോർഡ് പ്രാബല്യത്തിൽ വരുത്തിയ വികസന പ്രവർത്തനങ്ങളെക്കുറിച്ച് ബോധവത്ക്കരണം നടത്തുകയും ബോർഡിന്റെ പ്രവർത്തന മേഖലകളിൽ പങ്കാളികളാകാൻ അവരെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യുക എന്നത് ബോർഡിന്റെ പ്രചരണ വിഭാഗത്തിന്റെ മുഖ്യധർമ്മങ്ങളിൽ ഒന്നാണ്. വിലയിടിവിന്റെ ഈ സാഹചര്യത്തിൽ കർമ്മ രംഗത്തെ തീവ്രത ഏറെ അനിവാര്യമാണ്. ബോർഡിന്റെ തീവ്രയജ്ഞ പ്രചരണത്തിന്റെ ഭാഗമായി 2005 മുതൽ നടപ്പിലാക്കിയ ജനറിക്ക് പ്രമോഷണൽ പ്രവർത്തനങ്ങളിലൂടെ അന്താരാഷ്ട്ര വിപണിയിൽ കേരോൽപന്നങ്ങൾക്ക് പ്രമുഖ സ്ഥാനം ലഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. **2004ൽ വെറും 46 കോടി രൂപ മാത്രമായിരുന്ന കേരോൽപന്നങ്ങളുടെ കയറ്റുമതി 2011–12 കാലയളവിൽ 837 കോടി രൂപ കവിഞ്ഞു.**

വിപണന തന്ത്രത്തിൽ മാനേജ്മെന്റ് ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ടുകളുടെ പങ്ക്

പ്രചരണ യജ്ഞ പരിപാടിയുടെ ഭാഗമായി രാജ്യമെമ്പാടുമുള്ള പ്രധാന റെയിൽവേ സ്റ്റേഷനുകൾ, ഡൽഹിയിലെ മെട്രോ സ്റ്റേഷനുകൾ, തിരഞ്ഞെടുത്ത ടൂറിസ്റ്റ് കേന്ദ്രങ്ങൾ എന്നിവിടങ്ങളിലായി പരസ്യഹോർഡിംഗുകൾ, ലെഡ് ബിൽ ബോർഡുകൾ എന്നിവ പ്രദർശിപ്പിച്ചും തിരഞ്ഞെടുത്ത ലോക്കൽ ദീർഘദൂര ട്രെയിനുകളിലെ വിൻഡോ പാനലുകളിൽ കരിക്ക്, വെളിച്ചെണ്ണ, മറ്റു കേരോൽപന്നങ്ങൾ എന്നിവയുടെ ഔഷധ സൗന്ദര്യവർധക മേന്മകൾ പ്രതിപാദിക്കുന്ന പരസ്യങ്ങൾ പ്രതിഫലിപ്പിച്ചും വിപണി വർദ്ധിപ്പിക്കുവാനുള്ള ശ്രമങ്ങളൊടൊപ്പം രാജ്യമെങ്ങും കേരോൽപന്നങ്ങളുടെ ഗുണമേന്മ സംബന്ധിച്ച് അവബോധം വളർത്തുകയും ചെയ്തു. മുംബൈ, കൊൽക്കത്ത, ബാഗ്ലൂർ, ചെന്നൈ തുടങ്ങിയ മെട്രോ സിറ്റികളിൽ ബസ് ഷെൽട്ടർ ഹോർഡിംഗ്എന്നിവയും, ലിഫ്റ്റ് ബ്രാൻഡിംഗ് ഹോർഡിംഗ്, യുണിപോൾ ഹോർഡിംഗ്, ട്രാഫിക്ക് ബൂത്ത് ഹോർഡിംഗ്, എയർപോർട്ട് ഹോർഡിംഗ് എന്നിവ വഴിയും റേഡിയോ ഗ്രാമരംഗം, വയലും വീടും, കാർഷിക രംഗം വാർത്തകൾ എന്നിവ വഴിയും ദിനം പ്രതി നാളികേര വാർത്തകൾ ജനങ്ങളിലെത്തുന്നുണ്ട്. കേരളത്തിലെ 600 ഓളം ഓട്ടോറിക്ഷകളിൽ നടത്തിയ ഓട്ടോബ്രാൻഡിംഗ്, കെ എസ് ആർ ടി സി ബസ് ബ്രാൻഡിംഗ് (കേരളം) ഹൈഡ്രോളിക്ക് വാൻ ബ്രാൻഡിംഗ് (ഡൽഹി) എന്നിവയെല്ലാം തീവ്ര പ്രചരണ യജ്ഞ പരിപാടിയിൽ പെടുന്നു.

അതു മാത്രമല്ല കേരളത്തിലെ മുഖ്യദിനപത്രമായ മാതൃഭൂമിയുടെ കുട്ടികൾക്കു വേണ്ടിയുള്ള "എന്റെ തെങ്ങ് " പരിപാടിയിലൂടെ ഇവർക്കിടയിൽ കല്പവൃക്ഷത്തെക്കുറിച്ചും കേരോൽപന്നങ്ങളെക്കുറിച്ചും അവബോധം സൃഷ്ടിക്കുവാൻ സാധിച്ചു. രാജ്യമെമ്പാടുമുള്ള പ്രധാന പത്രങ്ങളിലും മാസികകളിലും കുട്ടികളുടെ മാസികകളിലും കേരോൽപന്നങ്ങളെ സംബന്ധിച്ച പരസ്യങ്ങൾ പ്രസിദ്ധീകരിച്ച് കേര വിപണിയിൽ കാര്യമാത്ര പ്രസക്തമായ മാറ്റങ്ങളാണുണ്ടാക്കിയത്. നാഗർകോവിൽ മുതൽ ജമ്മു കാശ്മീർ വരെ സഞ്ചരിയ്ക്കുന്ന ഹിമസാഗർ

എക്സ്പ്രസ്സ് ട്രെയിന് പുറംഭാഗത്ത് ബോർഡിന്റെ പരസ്യചിത്രം പ്രദർശിപ്പിച്ചതിലൂടെ ഭാരതമൊട്ടാകെ കേരോൽപന്നങ്ങൾക്ക് പ്രചുര പ്രചാരം ലഭിച്ചു. ഇപ്രകാരം ബോർഡു നടത്തിയ പ്രചരണ പരിപാടികൾ വഴി കേരോൽപന്നങ്ങളുടെ ഉപഭോഗത്തിലും കയറ്റുമതിയിലും വൻ വർദ്ധനവാണ് ഉണ്ടാക്കിയത്. ബോർഡ് നടത്തിയ പ്രചരണ പരിപാടികൾ വെളിച്ചെണ്ണക്കെതിരെ വിദേശ ലോബികൾ നടത്തിയ പ്രചരണത്തിനുള്ള ഫലവത്തായ മറുപടിയായിരുന്നു എന്ന് ഉപഭോഗത്തിൽ രേഖപ്പെടുത്തിയ വർദ്ധനവ് വെളിപ്പെടുത്തുന്നു.

മാത്രമല്ല ഈ പ്രചരണ പരിപാടികളുടെ ഭാഗമായി നിലവിലുള്ള നാളികേര സംരംഭകർക്കും ഉൽപന്ന വിപണനത്തിലും ഉൽപന്ന പരിചയപ്പെടുത്തലിലുമുണ്ടാകുന്ന കടമ്പകൾ ലഘൂകരിക്കാൻ കഴിഞ്ഞിട്ടുണ്ട്. നാളികേര വികസന ബോർഡിന്റെ റീജിയണൽ ഓഫീസുകളും, വിപണന രംഗത്ത് അതിവിദഗ്ദ്ധ മാനേജ്മെന്റ് പാടവവുമുള്ള മാനേജ്മെന്റ് ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ടുകളും കേര മേഖലയുമായി സഹകരിച്ച് പ്രവർത്തിക്കാൻ സന്നദ്ധത അറിയിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഇന്ത്യയിലെ തന്നെ മറ്റു സന്നദ്ധ സംഘടനകളുമായി ചേർന്നു നിന്ന് അവരുടെ സഹകരണം കൂടി ഈ രംഗത്ത് ഉറപ്പാക്കുവാനുള്ള ശ്രമങ്ങൾ തുടങ്ങിയാൽ വിപണന രംഗം അതിന്റെ വേഗതീവ്രത പ്രകടിപ്പിക്കും. പക്ഷെ അത്തരം ഒരു അവസ്ഥ കേര മേഖലയിൽ ഉണ്ടാകണമെങ്കിൽ കർഷകർ പൂർണ്ണമായും അതിനുള്ള പ്രാരംഭ പ്രവർത്തനങ്ങൾ ആരംഭിച്ചേ മതിയാകൂ.

രാജ്യത്തിന്റെ പലഭാഗങ്ങളിലായി ഇൻവെസ്റ്റേഴ്സ് മീറ്റുകളും ബിസിനസ് മീറ്റുകളും നടത്തി യഥാർത്ഥ സംരംഭകരെ കണ്ടെത്താം. നാഫെഡുമായി സഹകരിച്ച് ബോർഡിന്റെ ആസ്ഥാനത്ത് സ്ഥാപിച്ചിരിക്കുന്ന നാഫെഡ് - സിഡിബി പാംഗേറ്റിലൂടെ കേരോൽപന്നങ്ങൾക്ക് വിപണി കണ്ടെത്തുന്ന മാതൃക അനുകരിച്ച് മറ്റ് സംസ്ഥാനങ്ങളിലെ റീജിയണൽ ഓഫീസുകൾ, സ്റ്റേറ്റ് സെന്ററുകൾ എന്നിവിടങ്ങളിലും സിഡിബി - നാഫെഡ് പാംഗേറ്റ് ഷോറൂമുകൾ ആരംഭിക്കാം. ടീ ബോർഡ്, കോഫീബോർഡ്,റബ്ബർ ബോർഡ്, സ്പൈസസ് ബോർഡ് തുടങ്ങിയ കമ്മോഡിറ്റി ബോർഡുകളെ ഏകോപിപ്പിച്ച് ഇവരുടെ ഉൽപന്നങ്ങൾ ഒരു കുടക്കീഴിലാക്കി നാഫെഡ്-പാംഗേറ്റിലൂടെ ലഭ്യമാക്കാം. സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ നിയന്ത്രണത്തിൽ വരുന്ന സിവിൽ സപ്ലൈസ് സ്റ്റോറുകൾ, നീതി സ്റ്റോറുകൾ, ഡിപ്പാർട്ട്മെന്റ് സ്റ്റോറുകൾ എന്നിവിടങ്ങളിൽ മേൽപ്പറഞ്ഞ കേരോൽപന്നങ്ങൾക്കു വിപണി കണ്ടെത്താം, ബിഗ് ബസാർ, മറ്റു മാളുകൾ എന്നിവിടങ്ങളിൽ ഈ- കൊമേഴ്സ് വിപണിയുടെ സാധ്യതകൾ തേടാം. ആയുർവേദ വിപണന രംഗം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്ന കെയർ കേരളം പോലുള്ള പ്രമോട്ടർമാരെ കണ്ടെത്തി വെളിച്ചെണ്ണ അധിഷ്ഠിതമായ ആയുർവേദ ഉല്പന്നങ്ങൾക്കും വിപണി കണ്ടെത്താവുന്നതാണ്. അതാത് നഗരങ്ങളിലെ സൂപ്പർ മാർക്കറ്റുകൾ, മാളുകൾ, എംപോറിയം, വൻകിട ഷോപ്പുകൾ, മെഡിക്കൽ സ്റ്റോറുകൾ, ആയുർവേദ ഷോപ്പുകൾ, ഹോസ്പിറ്റലുകൾ എന്നിവരുമായി ചേർന്ന് വിപണനശൃംഖല ആരംഭിക്കാം.

ഇളനീർ, വെർജിൻ വെളിച്ചെണ്ണ തുടങ്ങിയ കേരോൽപന്നങ്ങൾ ഇനിയും വ്യാപകമാക്കാൻ പുതിയ തരം ടിവി കോമേഴ്സ്യലുകൾ നിർമ്മിച്ച് പ്രദർശിപ്പിക്കാവുന്നതാണ്. കേരസ്നേഹികളായ ഫിലിം സ്റ്റാറുകൾക്ക് കേരോൽപന്നങ്ങളുടെ ബ്രാൻഡ് അംബാസിഡർ ആകുവാൻ ഇതൊരവസരമാണ്.

Sultanate's imports from India up 10%

Trade between Oman and **India needs further impetus and** we hope the private sector will do all it can to enhance the growth, said Ahmed bin Sulaiman bin Saleh Al Maimani

പരസ്യ പ്രചരണത്തിലൂടെ വിപണി കൈയ്യടക്കലും കയറ്റുമതി വിപണി വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നതിനുമൊപ്പം ലഭ്യമാക്കേണ്ട അവശ്യഘടകങ്ങൾ ആധുനിക സാങ്കേതിക വിദ്യയും മാനേജ്മെന്റ് വൈദഗ്ദ്ധ്യവുമാണ്. ഈയൊരു കാഴ്ചപ്പാടോടെ ഒറ്റക്കെട്ടായി മുന്നോട്ടു നീങ്ങിയാൽ ബോർഡിന്റെ മാർക്കറ്റിംഗ് ടീമിന് കൈവരിക്കാവുന്ന നേട്ടങ്ങൾ ഒട്ടനവധിയാണ്.

വെർജിൻ കോക്കനട്ട് ഓയിൽ വിപണന തന്ത്രം – ഒരു കേരള മോഡൽ

വിറ്റമിൻ 'ഇ' അടങ്ങിയ ഒലീവ് ഓയിൽ സൗന്ദര്യവർദ്ധക ഉൽപന്നമായും ഭക്ഷ്യഎണ്ണയായും ലോകവിപണി കീഴടക്കിയിരിക്കുന്നു. ഇതിലേറെ ഗുണങ്ങളുള്ള വെർജിൻ കോക്കനട്ട് ഓയിലിന് ബ്രാൻഡ് പ്രമോഷനിലൂടെ ഇന്ത്യൻ വിപണിയും ലോകവിപണിയും കീഴടക്കാവുന്നതാണ്. ജീവകങ്ങൾ, ധാതുക്കൾ, ആന്റി ഓക്സിഡന്റുകൾ, രോഗപ്രതിരോധ ശേഷി നൽകുന്ന ലോറിക്ക് ആസിഡുകൾ എന്നിവയാൽ സമ്പുഷ്ടമാണ് വെർജിൻ വെളിച്ചെണ്ണ. ഇതു വിറ്റാമിൻ ഇ യുടെ കലവറയുമാണ്. ബാക്ടീരിയ, വൈറസ്, പൂപ്പൽ എന്നിവയിൽ നിന്നും സംരക്ഷണം നൽകി ചർമ്മത്തിനു യുവത്വവും പ്രദാനം ചെയ്യുന്നു. കുഞ്ഞുങ്ങളുടെ ലോല ചർമ്മത്തിന് വെർജിൻ വെളിച്ചെണ്ണ ഏറെ ഇണങ്ങുന്നതാണ്. തലമുടിക്ക് ശക്തിയും വളർച്ചയും നൽകുന്ന വെർജിൻ വെളിച്ചെണ്ണ താരനും മുടികൊഴിച്ചിലും തടയുകയും ചെയ്യുന്നു. മസ്സാജ് ഓയിലായി ഉപയോഗിക്കുന്നതു വഴി ശരീരത്തിനു ഉന്മേഷം പകരാൻ വെർജിൻ വെളിച്ചെണ്ണക്കു സാധിക്കും. ഈ ഗുണമേന്മകൾക്ക് മുൻതൂക്കം നൽകി വെർജിൻ വെളിച്ചെണ്ണ ആഗോള വിപണിയിൽ എത്തിച്ച് വിപണി കീഴടക്കിയ സംരംഭകനാണ് ശ്രീ അൻവർ.

40 വർഷങ്ങൾക്ക് മുമ്പ് ചെറുകിട ഡെസിക്കേറ്റഡ് കോക്കനട്ട് യൂണിറ്റായി തുടങ്ങി ഇതിനോടകം 300 കോടിയിലേറെ വിറ്റുവരവുള്ള, ഇന്ത്യയൊട്ടാകെയും ഗൾഫ് നാടുകളിലും വിപണി കീഴടക്കിയ യൂണിറ്റാണ് മോസൺസ്. തലശ്ശേരി സ്വദേശിയായ അൻവറും മകൻ ഫയാസുമാണ് മോസൺസിന്റെ ഉടമകൾ. 'ഇന്ദുലേഖ' ബ്രാൻഡിൽ ഇറക്കുന്ന വെർജിൻ സ്കിൻ കെയർ ഓയിലും ഹെയർ കെയർ ഓയിലും സൗന്ദര്യവർദ്ധനവിൽ ഇന്ന് ലോകമെങ്ങും ആരാധകരുള്ള ഉൽപന്നമാണ്.

100 മില്ലി വെർജിൻ ഓയിൽ അടങ്ങിയ 3 ലക്ഷം ബോട്ടിലുകളാണ് ഗൾഫ് രാജ്യങ്ങളിലേക്ക് കയറ്റി അയയ്ക്കുന്നത്. ഒരു മാസം 200–250 മെട്രിക് ടൺ വെർജിൻ ഓയിലാണ് മോസൺസിന്റെ ഉത്പാദനം. ഇതോടൊപ്പം മറ്റ് ഉപോൽപന്നങ്ങളായ ഫെയ്സ് പാക്ക്, ഫെയ്സ് ക്രീം, സോപ്പ് എന്നിവയ്ക്കും വിപണയിൽ വൻ ഡിമാന്റാണുള്ളത്. തൂൾതേങ്ങ നിർമ്മാണത്തിൽ തുടങ്ങിയ വ്യവസായം ഇന്ന് ഇതുപയോഗിച്ചുള്ള "ബീവീസ് കറിമസാല" നിർമ്മാണത്തിൽ എത്തിനിൽക്കുന്നു. ഏറെ ഡിമാന്റുള്ള പ്രീമിയം പ്രൊഡക്ടായ "അറ്റ് ഹാർട്ട് ഫസ്റ്റ് പ്രസ്സ്ഡ് ഓയിൽ" വിപണിയിൽ എത്തുന്ന പുതിയ ഉൽപന്നമാണ്. 180 രൂപയാണ് ഒരു ലിറ്ററിന്റെ വില. ഫിലിംസ്റ്റാർ മമ്മൂട്ടി ബ്രാൻഡ് അംബാസിഡറായിട്ടുള്ള സോപ്പിന് ആഗോളവ്യാപകമായി ഡിമാന്റുണ്ട്. നരയ്ക്കും മുടികൊഴിച്ചിലിനും പ്രതിവിധി പകരുന്ന 'വയോധ' ബ്രാൻഡ് ഓയിലിന്റെ ബ്രാൻഡ് അംബാസിഡർ ഫിലിംസ്റ്റാർ ജയറാം ആണ്.

"പരസ്യം ഒന്നുകൊണ്ട് മാത്രമാണ് ആഗോളവിപണി കയ്യടക്കാൻ കഴിഞ്ഞത്" അൻവർ പറയുന്നു. ഇതോടൊപ്പം നാളികേര ബോർഡ് ഇന്ത്യയിലാകമാനം വിവിധ നഗരങ്ങളിലായി നടത്തുന്ന എക്സിബിഷനുകളിൽ പങ്കെടുത്ത് അൻവർ വിപണി കണ്ടെത്തിയിരുന്നു.വിപണന സാദ്ധ്യതാ പഠനങ്ങൾ നടത്തുന്നതിന് പ്രത്യേക ടീം തന്നെയുണ്ട്. ഇവരിൽ 180പേർ കേരളത്തിൽ തന്നെ സേവനമനുഷ്ഠിക്കുന്നു. വിപണിശൃംഖലകൾ കണ്ടെത്തുന്നതിന് 50 പേർ ഗൾഫിലും ജോലി ചെയ്യുന്നു". അൻവർ പറഞ്ഞു.

കുഞ്ഞുങ്ങൾക്കു മുലപ്പാലിനു തുല്യമായും , ശരീരത്തിൽ തേച്ചു കുളിപ്പിക്കാനും യുവതി യുവാക്കൾക്കു ചർമ്മകാന്തി വർദ്ധിപ്പിക്കുവാനും കേശസംരക്ഷണത്തിനും ജരാനരകൾ ഒഴിവാക്കാനും വൃദ്ധ ജനങ്ങൾക്ക് ഓർമ്മശക്തി വർദ്ധിപ്പിക്കുവാനും ദന്തസംരക്ഷണത്തിനും ഉപകരിക്കുന്ന **'മോസൺസ്'** വെർജിൻ ഓയിൽ പരസ്യവിപണന തന്ത്രങ്ങളിലൂടെ ആബാലവൃദ്ധം ജനഹൃദയങ്ങളിൽ പ്രമുഖസ്ഥാനം നേടിക്കഴിഞ്ഞു.

പബ്ലിസിറ്റി ആഫീസർ,
നാളികേര വികസന ബോർഡ്

പ്രൊഡക്ട്

പാക്ക് ചെയ്ത കരിക്കിൻ വെള്ളം

നാളികേര വികസനബോർഡും ഡിഫൻസ് ഫുഡ് റിസർച്ച് ലബോറട്ടറിയും ചേർന്നാണ് കരിക്കിൻ വെള്ളം പൗച്ചുകളിലും, അലുമിനിയം കാനുകളിലും പാക്ക് ചെയ്യുന്നതിനുള്ള സാങ്കേതികവിദ്യ വികസിപ്പിച്ചെടുത്തത്. അന്തരീക്ഷോഷ്മാവിൽ മുന്നുമാസവും ശീതികരിച്ച അവസ്ഥയിൽ ആറ് മാസവും വരെ പായ്ക്ക് ചെയ്ത കരിക്കിൻവെള്ളത്തിന്റെ തനത് രുചി നഷ്ടപ്പെടാതെ സൂക്ഷിക്കാൻ ഡിഫൻസ് ഫുഡ് റിസർച്ച് ലബോറട്ടറിക്ക് കഴിഞ്ഞു. ഇപ്പോൾ നമ്മുടെ രാജ്യത്ത് ഒറീസ്സയിലും അന്ധ്രാപ്രദേശിലും കർണ്ണാടകയിലുമുള്ള 6 യൂണിറ്റുകൾ പാക്ക് ചെയ്ത കരിക്കിൻ വെള്ളം ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നു. ടെട്രാപാക്കിൽ കരിക്കിൻവെള്ളം പായ്ക്ക് ചെയ്യുന്ന മറ്റൊരു യൂണിറ്റ് തമിഴ്നാട്ടിൽ പ്രവർത്തനമാരംഭിച്ചിട്ടുണ്ട്.

തൂൾത്തേങ്ങ

തേങ്ങാക്കാമ്പ് പൊടിച്ച് ഈർപ്പം മൂന്ന് ശതമാനത്തിൽ താഴെയാകുന്നതുവരെ യന്ത്രസഹായത്താൽ ഉണക്കിയാണ് തൂൾത്തേങ്ങ നിർമ്മിക്കുന്നത്. വെള്ള നിറമാണിതിന്. മധുരപലഹാര നിർമ്മാണത്തിനും ഭക്ഷ്യവ്യവസായത്തിലും ഈ ഉൽപന്നത്തിന് നല്ല വാണിജ്യ പ്രാധാന്യമാണുള്ളത്.

തേങ്ങപ്പാൽ / ക്രീം

തേങ്ങ ചിരണ്ടി പിഴിഞ്ഞാണ് തേങ്ങപ്പാൽ എടുക്കുന്നത്. തേങ്ങപ്പാലിന്റെ ഗാഢരൂപമാണ് കോക്കനട്ട് ക്രീം. നാളികേര വികസന ബോർഡും തിരുവനന്തപുരത്തുള്ള റീജിയണൽ റിസർച്ച് ലബോറട്ടറിയും സംയുക്തമായാണ് സൂക്ഷിച്ചു വെയ്ക്കാൻ പറ്റിയ രൂപത്തിലുള്ള ജലാംശം നീക്കിയ തേങ്ങാപ്പാൽ അഥവാ ക്രീം നിർമ്മിക്കുന്നതിനുള്ള സാങ്കേതിക വിദ്യ വികസിപ്പിച്ചെടുത്തത്. 10000 തേങ്ങയിൽ നിന്ന് 2500 കിഗ്രാം തേങ്ങപ്പാലും 500 കിഗ്രാം പീരയും ലഭിക്കും.

സ്പ്രേ ഡ്രൈഡ് തേങ്ങപ്പാൽപ്പൊടി

തേങ്ങപ്പാലിൽ നിന്ന് ജലാംശം അകറ്റിയ രൂപമാണ് തേങ്ങപ്പാൽപ്പൊടി. ഇത് സ്വാഭാവിക രുചിയിലും രൂപത്തിലും കൂടുതൽ കാലം കേടുകൂടാതെ സൂക്ഷിക്കാനാവും. നാളികേര വികസന ബോർഡും സെൻട്രൽ ഫുഡ് റിസർച്ച് ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ടും സംയുക്തമായാണ് ഇതിന്റെ സാങ്കേതിക വിദ്യ വികസിപ്പിച്ചെടുത്തത്. തേങ്ങാപ്പാലിൽ അനുവദനീയമായ ചില രാസവസ്തുക്കൾ ചേർത്ത് കൊഴുപ്പിന്റെ അംശം ക്രമീകരിച്ചതിനുശേഷം പാസ്ചുറൈസേഷനും സ്പ്രേ ഡ്രൈയിംഗും നടത്തി പാക്ക് ചെയ്യുന്നു. ഇത് വെള്ളത്തിൽ കലക്കി ഉപയോഗിക്കാവുന്നതാണ്.

ബാസ്ക്കറ്റ്

വെർജിൻ കോക്കനട്ട് ഓയിൽ

പച്ചത്തേങ്ങയിൽ നിന്ന് ഉയർന്ന ഗുണമേന്മയുള്ള വിറ്റാമിൻ ഇ സമ്പുഷ്ടമായ വെർജിൻ കോക്കനട്ട് ഓയിൽ വെറ്റ് പ്രോസസ്സിംഗ് മുഖേന ഉത്പാദിപ്പിക്കാം. പ്രസ്തുത സാങ്കേതികവിദ്യയിൽ തേങ്ങ പൂർണ്ണമായും ഉപയോഗപ്പെടുത്തുവാൻ സാധിക്കും. ജീവകങ്ങൾ, ധാതുക്കൾ, ആന്റി ഓക്സിഡന്റുകൾ, രോഗപ്രതിരോധശേഷി നൽകുന്ന ലോറിക് ആസിഡ് എന്നിവയാൽ സമൃദ്ധമാണ് വെർജിൻ വെളിച്ചെണ്ണ.

ഉണ്ടക്കൊപ്ര

തേങ്ങ 8 മുതൽ 12 മാസം വരെ തണലിൽ സൂക്ഷിച്ചതിനുശേഷമാണ് ഉണ്ടക്കൊപ്രയുണ്ടാക്കുന്നത്. തേങ്ങാവെള്ളം ക്രമേണ വറ്റി കൊപ്ര ഉണങ്ങാൻ തുടങ്ങുമ്പോൾ പൊതിച്ച് ചിരട്ട അതീവ ശ്രദ്ധയോടെ പൊട്ടിച്ച് കൊപ്ര പുറത്തെടുക്കാം. ഇപ്രകാരം ലഭിക്കുന്ന കൊപ്ര നല്ല മധുരമുള്ളതും വെള്ള നിറത്തോട് കൂടിയതുമായിരിക്കും. അതിനാൽ നല്ല വിലയും ലഭിക്കും. ഇത് ഡ്രൈ ഫ്രൂട്ട് ആയി ഉപയോഗിക്കുന്നു.

തേങ്ങ ചിപ്സ്

തേങ്ങചിപ്സ് 9–10 മാസം പ്രായമുള്ള തേങ്ങയിൽ നിന്ന് നിർമ്മിക്കുന്ന പാക്കറ്റ് തുറന്ന ഉടൻ തന്നെ ഭക്ഷിക്കാൻ സാധിക്കുന്ന ലഘു ഭക്ഷണമാണ്. കറുമുറെയിരിക്കുന്ന ചിപ്സ് ആറ് മാസംവരെ കേടുകൂടാതെ സൂക്ഷിക്കാവുന്നതാണ്. കാസർഗോഡുള്ള കേന്ദ്ര തോട്ടവിളഗവേഷണ സ്ഥാപനമാണ് ചിപ്സിന്റെ സാങ്കേതിക വിദ്യ വികസിപ്പിച്ചെടുത്തത്.

നാളികേര വിനാഗിരി

തേങ്ങാവെള്ളത്തിൽ നിന്ന് 'വിനാഗിരി ജനറേറ്റർ' ഉപയോഗിച്ച് വിനാഗിരി നിർമ്മിക്കാവുന്നതാണ്. തേങ്ങവെള്ളത്തിൽ പഞ്ചസാരചേർത്ത് സമ്പുഷ്ടമാക്കി യതിനുശേഷം യീസ്റ്റും പിന്നീട് മദർ വിനാഗിരിയും ചേർത്ത് പുളിപ്പിച്ച് ഓക്സീകരണവും അമ്ലീകരണവും നടത്തിയാണ് വിനാഗിരി നിർമ്മിക്കുന്നത്.

ശുദ്ധമായ വെളിച്ചെണ്ണ

വളരെ മികച്ചൊരു ഭക്ഷ്യ എണ്ണയാണ് വെളിച്ചെണ്ണ. ഹ്രസ്വ, മദ്ധ്യശൃംഖലാപൂരിത കൊഴുപ്പ് അമ്ലങ്ങൾ പ്രധാന ഘടകമാണെന്നതിനാലാണിത്. വേഗത്തിൽ ഉരുകുന്നതും ഓക്സീകണം മൂലം ഉണ്ടാകുന്ന കാറലിനെ ചെറുത്തു നിൽക്കുന്നതും ആസ്വാദ്യമായ വാസനയും എളുപ്പത്തിൽ ദഹിക്കുന്നതുമായ സവിശേഷതകൾ ഇത് ഭക്ഷ്യവ്യവസായ രംഗത്ത് വ്യാപകമായി ഉപയോഗിക്കപ്പെടുന്നതിന് വഴിയൊരുക്കുന്നു. പായ്ക്ക് ചെയ്ത വെളിച്ചെണ്ണയ്ക്ക് വിപണിയിൽ വൻ ഡിമാന്റാണ്.

വിപണന തന്ത്രം

മഹാനഗരികളിൽ കേരോൽപന്നങ്ങൾ സ്ഥാനമുറപ്പിക്കുന്നു

ദീപ്തി നായർ എസ്

കേരകർഷകർ 2012 ന്റെ ആരംഭം മുതൽ വിലത്തകർച്ചയുടെ കാലഘട്ടത്തിലൂടെ കടന്നുപൊയ്ക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. ഇക്കഴിഞ്ഞ വർഷം മുഴുവൻ നാളികേരത്തിന്റെ വിലയിടിഞ്ഞുകൊണ്ടിരുന്നു. ഡിസംബർ പകുതിയോടുകൂടി ചെറിയൊരു മാറ്റമുണ്ടായെങ്കിലും കർഷകരെ വിലത്തകർച്ചയിൽ നിന്നും രക്ഷിക്കാൻ ഈ മാറ്റം ആശ്വാസകരമാകുന്നില്ല. കേരള സംസ്ഥാനത്തിൽ സമ്പത്തിന്റേയും ഐശ്വര്യത്തിന്റേയും പ്രതീകമായി കേരകൃഷി നിലനിന്നിരുന്ന ഒരു കാലമുണ്ടായിരുന്നു. കുടുംബത്തിന്റെ ആസ്തിയും ആഢ്യത്വവും തെങ്ങിൻതോപ്പുകളുടെ വിസ്തൃതിയിലൂടെ അളന്നിരുന്ന കാലം. ഒരു കുടുംബത്തിൽ കുഞ്ഞ് പിറന്നാലുടനെ ആ കുഞ്ഞിന്റെ പേരിൽ തെങ്ങിൻ തോപ്പ് വാങ്ങിയിരുന്ന കാലം. കേരളത്തിൽ ഇന്ന് കാണുന്ന തെങ്ങിൻ തോപ്പുകളൊന്നും സർക്കാരിന്റേയോ ഇതര ഏജൻസികളുടേയോ നിർബന്ധപ്രകാരമുണ്ടായ കൃഷിയിടങ്ങളല്ല, മറിച്ച് സ്ഥിരമായി നല്ല വിളവും വരുമാനവും നൽകിയിരുന്ന കേരളത്തിന്റെ തനതായ ഒരു വിള കേരള സമൂഹം സ്വന്തം താൽപര്യപ്രകാരം വ്യാവസായികാടിസ്ഥാനത്തിൽ കൃഷി ചെയ്തതാണ്. എന്നാലിന്ന് ഇടയ്ക്കിടെയുണ്ടാകുന്ന വിലത്തകർച്ച നാളികേരകൃഷിയിൽ നിന്നും അകലാൻ കർഷകരെ പ്രേരിപ്പിക്കുന്നു. ഏതൊരുവിളയ്ക്കും സ്ഥിരമായ വരുമാനം ലഭ്യമാകുന്നുവെങ്കിൽ മാത്രമേ വിളപരിപാലനം കൃത്യമായി നടക്കൂ. വിളപരിപാലനത്തിലുണ്ടാകുന്ന അശ്രദ്ധ ഉത്പാദനത്തേയും ഉത്പാദനക്ഷമതയേയും ബാധിക്കുന്നു. കേരളത്തിന്റെ തനത് വിളയായ നാളികേരത്തിന്റെ മേഖലയിൽ സ്ഥായിയായ ഒരു മാറ്റമുണ്ടാകണമെങ്കിൽ നാളികേരത്തിൽ നിന്നുള്ള മൂല്യവർദ്ധിതോൽപന്നങ്ങളുടെ വ്യാവസായികോത്പാദനത്തിലേക്ക് നീങ്ങണമെന്നത് ഈ കാലഘട്ടത്തിൽ അനിവാര്യമാണ്.

കാർഷിക മേഖലയിൽ ഏതൊരു വിളയ്ക്കും സ്ഥിരമായ വില ലഭിക്കണമെങ്കിൽ അതിനെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള ഒരു വ്യവസായമുണ്ടാവണം. നാളികേര കൃഷി ബഹുഭൂരിപക്ഷവും കേന്ദ്രീകരിച്ചിരിക്കുന്ന ദക്ഷിണേന്ത്യൻ സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നാളികേരത്തെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള ഏക വ്യവസായം കൊപ്ര ഉത്പാദനവും വെളിച്ചെണ്ണയുമാണ്. കേരവൃക്ഷത്തെ ഭക്ഷ്യഎണ്ണയുടെ സ്രോതസ്സായി മാത്രം കണ്ടതിലൂടെ നമുക്ക് അന്യമായത് കൽപവൃക്ഷത്തിൽ നിന്നുമുള്ള മറ്റ് ഉൽപന്നങ്ങളുടെ ഉത്പാദനമാണ്. നാളികേര വികസന ബോർഡിന്റെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങളുടെ മേഖലയിലേക്ക് കേരകൃഷിയെ തിരിച്ചുവിടാൻ പല സംഘടിതശ്രമങ്ങളും ഉണ്ടായി എങ്കിലും വിപണിയിലെ അനിശ്ചിതാവസ്ഥ സംരംഭകരെ പിന്നോട്ടുവലിച്ചു. നാളികേര ബോർഡിന്റെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ നവംബർ 2-ാം തീയതി കൊച്ചിയിൽ സംഘടിപ്പിച്ച സംരംഭകർക്കായുള്ള സെമിനാർ നാളികേരത്തിന്റെ അനന്ത സാദ്ധ്യതകളിലേക്കുള്ള വാതായനം തുറക്കുകയുണ്ടായി. കേരവ്യവസായ മേഖലയിൽ മുതൽ മുടക്കിന് തയ്യാറായി നിരവധി സംരംഭകർ മുന്നോട്ട് വന്നുവെങ്കിലും ഉൽപന്നങ്ങളുടെ വിപണനത്തെ സംബന്ധിച്ചുള്ള ആശങ്ക അവരെ പിന്നോക്കം വലിക്കുന്നതായി ബോർഡിന് അനുഭവപ്പെട്ടു. ഈ സാഹചര്യത്തിലാണ് നാളികേര ബോർഡ് നൂതനമായ വിപണന തന്ത്രങ്ങൾ ആവിഷ്ക്കരിച്ച് നടപ്പിലാക്കുന്ന പദ്ധതിക്ക് രൂപം കൊടുക്കാൻ നിർബന്ധിതരായത്. വിപണി ഉറപ്പാക്കുന്നതിൽ വിജയിച്ചാൽ, കേരാധിഷ്ഠിത വ്യവസായങ്ങൾ സ്ഥാപിക്കാൻ ധാരാളം സംരംഭകർ മുന്നോട്ട് വരുമെന്ന വസ്തുത ഉറപ്പായി

വിപണി

നാളികേരത്തിൽ നിന്നുള്ള മൂല്യവർദ്ധിതോൽപന്നങ്ങളെ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് മുന്നിൽ അവതരിപ്പിക്കുക എന്നതാണ് ഈ വിപണനതന്ത്രത്തിന്റെ ആദ്യകടമ്പ. നാളികേരകൃഷി വ്യാപകമായി നടപ്പിലാക്കുന്ന തെക്കൻ സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നാളികേരമെന്നാൽ എണ്ണയും കൊപ്രയും ഉണ്ടകൊപ്ര

യുമാണ്. നാളികേരത്തിന്റെ ഉപഭോക്താക്കൾ മാത്രമുള്ള വടക്കേയിന്ത്യയിൽ നാളികേരമെന്നാൽ ഇളനീരും പൂജാ സാമഗ്രികളും മാത്രമാണ്. കൽപവൃക്ഷത്തിന്റെ നൂതന സാദ്ധ്യതകളും കൽപവൃക്ഷത്തിൽ നിന്നുമുള്ള ഉൽപന്നങ്ങളും ഉപഭോക്തൃസമൂഹത്തിന് പരിചയപ്പെടുത്തുന്നതിനായി ഒരു സമഗ്രപദ്ധതിയാണ് ബോർഡ് ആവിഷ്ക്കരിച്ചിരിക്കുന്നത്. ഭാരതത്തിനുള്ളിലെ ആഭ്യന്തരവിപണി മാത്രം ലക്ഷ്യമിട്ട് നാളികേരോൽപന്നങ്ങളുടെ വിപണി സ്ഥാപിക്കപ്പെട്ടാൽ ഇന്നത്തെ ഉത്പാദനത്തിന്റെ ഇരട്ടി നാളികേരോത്പാദനം ഉണ്ടായാലും അസംസ്കൃത വസ്തുവായ നാളികേരത്തിന് ദൗർലഭ്യമുണ്ടാകുമെന്നതാണ് വസ്തുത.

ലോകനാളികേരോത്പാദക രാഷ്ട്രങ്ങളുടെ ശ്രേണിയിൽ വിസ്തൃതിയിൽ മൂന്നാം സ്ഥാനത്തും ഉത്പാദനത്തിൽ രണ്ടാം സ്ഥാനത്തും ഉത്പാദനക്ഷമതയിൽ ഒന്നാം സ്ഥാനത്തുമുള്ള നമ്മുടെ രാജ്യം മൂല്യവർദ്ധിത ഉത്പന്നങ്ങളുടെ ഉത്പാദന മേഖലയിൽ ശൈശവാവസ്ഥയിലാണ്. നാളികേര കൃഷിയിൽ ഇന്ത്യയുടെ ആറിലൊന്ന് വിസ്തൃതിയും ഏഴിലൊന്ന് ഉത്പാദനവുമുള്ള ശ്രീലങ്കയിൽ നിന്നുമുള്ള നാളികേരോൽപന്നങ്ങളുടെ കയറ്റുമതി ഇന്ത്യയുടെ നാലിരട്ടിയാണ്.

നമ്മുടെ രാജ്യത്തെ ഉപഭോക്തൃ സമൂഹത്തെ ലക്ഷ്യമാക്കിയുള്ള വിപണി വിപുലീകരണ പ്രവർത്തനങ്ങൾ നാളികേര വികസന ബോർഡ് താഴെപ്പറയുന്ന രീതിയിലാണ് നടപ്പിലാക്കാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. നാളികേരത്തിൽ നിന്നുള്ള മൂല്യവർദ്ധിതോൽപന്നങ്ങൾ ഉപഭോക്താവിന് പരിചിതമല്ലായെന്നത് കൊണ്ടുതന്നെ നൂതന ഭക്ഷ്യോൽപന്നങ്ങൾ പരീക്ഷിച്ചുനോക്കാൻ താൽപര്യം കൂടുതൽ പ്രകടിപ്പിക്കാറുള്ള നഗരങ്ങളെ കേന്ദ്രീകരിച്ച് പ്രവർത്തനം തുടങ്ങുന്നതിനാണ് ബോർഡ് താൽപര്യപ്പെടുന്നത്. ഭാരതത്തിലെ പ്രധാന നഗരങ്ങളെ ജനസംഖ്യാനുസൃതമായി, ജവഹർലാൽ നെഹ്റു നാഷണൽ അർബൻ റിന്യൂവൽ മിഷന്റെ (ജനറം) കീഴിൽ 3 പ്രധാന വിഭാഗങ്ങളിലായി തരം തിരിച്ചിരിക്കുന്നു:

1) 4 മില്ല്യണിൽ കൂടുതൽ ജനസംഖ്യയുള്ള നഗരങ്ങൾ - 7
2) 1 മുതൽ 4 മില്ല്യൺ വരെ -28
3) 1 മില്ല്യണിൽ കുറവ് - 28

2011 ലെ സെൻസസ് റിപ്പോർട്ട് പ്രകാരം ജനസംഖ്യ ഒരു ലക്ഷത്തിൽ കൂടുതലുള്ള 468 പട്ടണങ്ങളാണ് ഉള്ളത് ഇവയിൽ മേൽപറഞ്ഞ 63 ജനറം നഗരങ്ങളും ഉൾപ്പെടും.

2011ലെ സെൻസസ് റിപ്പോർട്ട് പ്രകാരം നഗരങ്ങളുടെ എണ്ണം

ജനസംഖ്യ	എണ്ണം
10 മില്ല്യണിൽ കൂടുതൽ	3
5 മുതൽ 10 മില്ല്യൺ വരെ	5
2-5 മില്ല്യൺ	11
1-2 മില്ല്യൺ	34
ആകെ	**53**
0.5-1 മില്ല്യൺ	43
1 ലക്ഷം മുതൽ 5 ലക്ഷം വരെ	372
ആകെ	**468**

നാളികേരോൽപന്നങ്ങളുടെ വിപണി ശക്തിപ്പെടുത്തുന്നതിന് ആദ്യപടിയായി ഈ ജനറം നഗരങ്ങളെ തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിനാണ് ബോർഡ് ലക്ഷ്യമിട്ടിരിക്കുന്നത്. നഗരങ്ങളിൽ ജനസംഖ്യ കൂടുതലായതുകൊണ്ടുതന്നെ ഉപഭോക്താക്കളിൽ പുതിയ ഉൽപന്നങ്ങൾ പരീക്ഷിക്കാൻ താൽപര്യമുള്ളവരുടെ ശതമാനവും ഏറെയായിരിക്കും

പ്രൊഡക്ട് ബാസ്ക്കറ്റ്

നാളികേരത്തിൽ നിന്നും അനേകം മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ സാദ്ധ്യമാണ് എന്നുള്ളതുകൊണ്ടുതന്നെ തെരഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ട വിപണികളിൽ അവതരിപ്പിക്കേണ്ട ഉൽപന്നങ്ങളെ സംബന്ധിച്ച് ബോർഡ് തീരുമാനമെടുക്കുകയുണ്ടായി. നൂതന വിപണികൾ പരീക്ഷിച്ച് സ്ഥാപിക്കുന്നതിന് ഉപഭോക്തൃ താൽപര്യം ലക്ഷ്യമിടുന്ന ഒരു "പ്രൊഡക്ട് ബാസ്ക്കറ്റ്" സജ്ജീകരിക്കുകയുണ്ടായി. ഇവയിൽ ഉൾപ്പെടുന്ന പ്രധാന ഉൽപന്നങ്ങൾ:

1. പായ്ക്കുചെയ്ത ഇളനീർ
2. നാളികേര ചിപ്സ്
3. വെർജിൻ കോക്കനട്ട് ഓയിൽ
4. ഡെസിക്കേറ്റഡ് കോക്കനട്ട് പൗഡർ അഥവാ തൂൾതേങ്ങ
5. കോക്കനട്ട് മിൽക്ക്/ മിൽക്ക് പൗഡർ/ മിൽക്ക് ക്രീം
6. ഉണ്ടകൊപ്ര (ഭക്ഷ്യയോഗ്യമായ ഉണങ്ങിയ ഫലം എന്ന നിലയ്ക്ക്)
7. ശുദ്ധമായ വെളിച്ചെണ്ണ (ഭക്ഷ്യാവശ്യങ്ങൾക്ക്)
8. ശുദ്ധമായ വെളിച്ചെണ്ണ (മറ്റാവശ്യങ്ങൾക്ക്)
9. പ്രകൃതിദത്ത വിനാഗിരി
10. പ്രകൃതിദത്ത കോക്കനട്ട് ഐസ്ക്രീം

വിപണിയുടെ ഡിമാന്റ്/ ആവശ്യകത കണ്ടെത്തൽ

പ്രൊഡക്ട് ബാസ്ക്കറ്റും ലക്ഷ്യമിടുന്ന വിപണികളും സ്ഥിരപ്പെടുത്തിക്കഴിഞ്ഞാൽ അടുത്തപടി അറിയേണ്ട വസ്തുത ഓരോ നഗരത്തിലും പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന വിപണിയുടെ ഡിമാന്റാണ്. തുടക്കത്തിൽ ഒരു നഗരിയിലെ ജനസംഖ്യയുടെ ഒരു നിശ്ചിത ശതമാനത്തെ ആദ്യവർഷങ്ങളിൽ ലക്ഷ്യമിടുന്നു എന്ന ധാരണയിൽ ഉൽപന്നത്തിനുള്ള ഡിമാന്റിന്റെ ഏകദേശരൂപം ലഭിക്കുന്നതാണ്. ഇതിന്റെ തുടർച്ചയായി പ്രസ്തുത നഗരത്തിലെ പ്രധാനപ്പെട്ട മാനേജ്മെന്റ് സ്ഥാപനങ്ങൾ, മാർക്കറ്റിങ്ങ് സ്ഥാപനങ്ങൾ, വിദ്യാർത്ഥികൾ എന്നിവരുടെ സഹായത്തോടെ പ്രസ്തുത ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് വിപണിയിൽ പ്രതീക്ഷിക്കാവുന്ന ഡിമാന്റിനെക്കുറിച്ച് വ്യക്തമായ ഒരു രൂപരേഖ തയ്യാറാക്കാവുന്നതാണ്. 9 മഹാനഗരങ്ങളിലെ ശരാശരി 10 ശതമാനം ഉപഭോക്താക്കൾ ആഴ്ചയിലൊരിക്കൽ മേൽപറഞ്ഞ പ്രൊഡക്ട് ബാസ്ക്കറ്റിലെ ഉൽപന്നങ്ങൾ വാങ്ങിയാൽ തന്നെ 80 കോടിയിലധികം നാളികേരം സംസ്ക്കരിക്കേണ്ടി വരുമെന്ന് കണക്കുകൾ സൂചിപ്പിക്കുന്നു. അതായത് മൊത്തം ഉത്പാദനത്തിന്റെ 5 ശതമാനം നാളികേരം സംസ്ക്കരണത്തിനായി വിനിയോഗിക്കപ്പെടുമെന്ന് സാരം. നാളികേര വികസന ബോർഡിന്റെ വിപണി വിപുലീകരണ പദ്ധതി ലക്ഷ്യമിടുന്നത് രാജ്യത്തെ നഗ

മാർക്കറ്റ് ഡിമാന്റ്

നാളികേരോൽപന്നങ്ങൾക്ക് പ്രധാന നഗരങ്ങളിലുള്ള ഡിമാന്റ് കണ്ടെത്തുന്നതിനായി ബോർഡ് അതാത് സംസ്ഥാനങ്ങളിലെ വിവിധ ഏജൻസികളുമായി കൈകോർത്ത് പഠനം നടത്തുവാനാണ് പദ്ധതിയിടുന്നത്. പ്രസ്തുത നഗരങ്ങളിലെ പ്രധാനപ്പെട്ട മാനേജ്മെന്റ് സ്ഥാപനങ്ങൾ, മാർക്കറ്റിംഗ് സ്ഥാപനങ്ങൾ, ട്രെയിനിംഗ് സ്ഥാപനങ്ങൾ എന്നിവയിലൂടെയും മാനേജ്മെന്റ് വിദ്യാർത്ഥികളിലൂടെയും ഉപഭോക്താക്കളുടെയിടയിൽ ഉപഭോക്തൃ താൽപര്യസംബന്ധമായ പഠനമാണ് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. നിലവിലുള്ള നാളികേരോൽപന്നങ്ങൾക്ക് വിപണി വിപുലീകരിക്കുക, നൂതന ഉൽപന്നങ്ങളെ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് പരിചയപ്പെടുത്തുക എന്നിവയും ഈ പഠനപരിപാടിയിൽ ഉൾപ്പെടുന്നു. വിപണിയുടെ ഗതിവിഗതികളെസംബന്ധിച്ച് ഗവേഷണവും ഈ പഠനപദ്ധതിയിലുൾപ്പെടുന്നു. ഗവേഷണ സ്ഥാപനങ്ങളുമായി ഒത്തൊരുമിച്ച് നടത്തുന്ന പഠനങ്ങൾക്ക് സുതാര്യതയേറുന്നു. ഗവേഷണങ്ങൾ പ്രായോഗികതലത്തിൽ നടപ്പാക്കപ്പെടുന്ന പഠനങ്ങളായി മാറാൻ ഇത് സഹായകമാകുന്നു.

രങ്ങളിലുടനീളമുള്ള ചില്ലറ വിൽപനശൃം ഖലകളിലൂടെ കേരോൽപന്നങ്ങൾ എല്ലാ നഗരങ്ങളിലും എത്തിക്കുക എന്നതാണ്. ജനസംഖ്യ 1 മില്ല്യണിൽ കൂടുതലുള്ള 53 നഗരങ്ങളിലെ 10 ശതമാനം ജനങ്ങൾക്ക് കേരോൽപന്നങ്ങൾ എത്തിച്ചുകൊടുക്കാൻ ശ്രമിച്ചാൽ തന്നെ ഡിമാന്റ് വർദ്ധിക്കും അതിനനുസരിച്ച് നാളികേരത്തിന് വിലയു മുണ്ടാവും. മാത്രമല്ല വെളിച്ചെണ്ണയേയും കൊപ്രയേയും അടിസ്ഥാനപ്പെടുത്തിയുള്ള നാളികേര വിപണന സംവിധാനത്തെ ഉട ച്ചുവാർത്ത് വ്യാവസായിക ഭക്ഷ്യോൽപ്പന്ന നിർമ്മാണ യൂണിറ്റുകളിലൂന്നിയുള്ള ഒരു മെച്ചപ്പെട്ട വിപണന ശൃംഖല സ്ഥാപിക്കു വാനും സാധിക്കും.

ഡിമാന്റനുസരിച്ച് ഉൽപന്ന നിർമ്മാണം

ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് വിപണി ഉറപ്പായാൽ തന്നെ ഉത്പാദകർക്ക് ഉൽപന്ന നിർമ്മാണ ത്തിന് താൽപര്യം വർദ്ധിക്കും. പുതിയ യൂണിറ്റുകൾ സ്ഥാപിക്കുക, പഴയ യൂണി റ്റുകളിലെ ഉത്പാദനശേഷി വർദ്ധിപ്പിക്കുക എന്നീ നടപടികളിലൂടെ ഡിമാന്റിനനുസൃ തമായി ഉത്പാദനം സാധ്യമാകും. നാളികേരം സംസ്ക്കരണത്തിന് വളരെ അ നുയോജ്യമായ ഒരു വിളയാണ്. വളരെ പെട്ടെന്ന് കേടുവരാത്ത, സൂക്ഷിപ്പുകാലം കൂടുതലുള്ള, പഴം, പച്ചക്കറികളെപ്പോലെ ശീതികരിച്ച വിപണനശൃംഖല ആവശ്യമി ല്ലാത്ത ഒരു വിളയാണ് നാളികേരം എന്ന തുകൊണ്ടുതന്നെ സംസ്ക്കരണം പ്രായോ ഗികമായി, മറ്റു വിളകളെയപേക്ഷിച്ച് എളു പ്പമാണ്. മാത്രമല്ല നാളികേരത്തിൽ നിന്നുള്ള മൂല്യവർദ്ധിതയുൽപന്നങ്ങളുടെ ഉത്പാദനത്തിനാവശ്യമായ സാങ്കേതിക ജ്ഞാനം ലഭ്യവുമാണ്. ഈ സാഹചര്യ ത്തിൽ വിപണി കൂടി ഉറപ്പാക്കുന്ന പക്ഷം വ്യാവസായികാടിസ്ഥാനത്തിലുള്ള മൂല്യ വർദ്ധിതയുൽപന്നങ്ങളുടെ ഉത്പാദനത്തി ലേക്ക് നീങ്ങാൻ സംരംഭകർക്ക് ആശങ്ക പ്പെടേണ്ടതില്ല.

തിരഞ്ഞെടുത്തിരിക്കുന്ന പ്രെഡക്ട് ബാസ്ക്കറ്റിലെ ഉൽപന്നങ്ങളുടെ യൂണിറ്റു കൾ സ്ഥാപിക്കുന്നതിന് പ്രധാനമായും ചെറുകിട, ഇടത്തരം യൂണിറ്റുകളാണ് വേണ്ടത്. ചെറിയ സ്വാശ്രയസംഘങ്ങളോ, സൊസൈറ്റികളോ ഏകോപിപ്പിച്ചുകൊണ്ട് മൈക്രോ യൂണിറ്റുകളിലൂടെയും ഉത്പാ ദനം ക്രമീകരിക്കാവുന്നതാണ്. ഇങ്ങനെ ചെയ്യുമ്പോൾ അവ ഒരു ബ്രാൻഡിൽ വിപ ണിയിൽ അവതരിപ്പിക്കുന്നതാണ് നല്ലത്.

ഒരു ടൺ ഉൽപന്നങ്ങൾ ഉത്പാദിപ്പി ക്കുന്നതിന് ആവശ്യമായ മുതൽമുട ക്കിനെ സംബന്ധിച്ച വിവരങ്ങൾ

ഉൽപന്നം	*ഒരു ടൺ ഉത്പാദനത്തിന് ആവശ്യമായ മുതൽമുടക്ക് (ലക്ഷം രൂപ)*
പായ്ക്ക് ചെയ്ത ഇളനീർ	45-50
കോക്കനട്ട് ചിപ്സ്	40-42
വെർജിൻ കോക്കനട്ട് ഓയിൽ	75-80
തൂൾത്തേങ്ങ	50-55
കോക്കനട്ട് മിൽക്ക്/ മിൽക്ക് പൗഡർ / മിൽക്ക് ക്രീം	60-65 *(330-350 സ്പ്രേ ഡ്രൈ ചെയ്ത മിൽക്ക് പൗഡറിന്)*
ഉണ്ടക്കൊപ്ര	10-12
ശുദ്ധമായ വെളിച്ചെണ്ണ	20-25
വിനാഗിരി	6-7 *(100 ലിറ്റർ ഉത്പാദനം പ്രതിദിനം)*

സിഎഫ്ടിആർഐ, ഡിഎഫ്ആർ എൽ, വിവിധ കാർഷിക സർവ്വകലാശാല കൾ എന്നിവരുമായി ഒത്തൊരുമിച്ച് മൂല്യ വർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങളുടെ വ്യാവസായിക ഉത്പാദനത്തിനാവശ്യമായ സാങ്കേതിക വിദ്യ വികസിപ്പിച്ചെടുത്തിട്ടുണ്ട്. രാജ്യത്തെ നഗരങ്ങളെ കേന്ദ്രീകരിച്ച് ഒരു വിപണന സംവിധാനം രൂപപ്പെടുത്തുമ്പോൾ ഉൽപ ന്നങ്ങളുടെ ലഭ്യത ഉറപ്പാക്കുന്നതിനായി ഉത്പാദകരുടെ ഒരു കൺസോർഷ്യം രൂപീ കരിക്കുന്നതിനുള്ള നേതൃത്വം നാളികേര വികസന ബോർഡ് നൽകുന്നതാണ്. ഉദാ ഹരണത്തിന്, പായ്ക്ക് ചെയ്ത ഇളനീർ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നവരുടെ ഒരു കൺസാർഷ്യം രൂപീകരിക്കുന്നതിലൂടെ ഡിമാന്റിനനുസൃതമായി കൺസോർഷ്യ ത്തിലെ ഉത്പാദകരുടെ ഉൽപന്നങ്ങൾ ക്രമ മായി നൽകുന്നതിന് സാധിക്കുന്നതാണ്.

ഉത്പാദകരുടെ അസ്സോസിയേഷൻ/കൺസോർഷ്യം

വിപണിയെ സംബന്ധിച്ച് വ്യക്തമായ ധാര ണയുണ്ടാവുകയും നാളികേരോൽപന്ന ങ്ങൾക്ക് വിപണിയിൽ സ്വീകാര്യത ഉറപ്പു വരുത്തുന്നതിനാവശ്യമായ പ്രചരണപരി പാടികൾ ആവിഷ്കരിക്കുകയും ചെയ്യുന്ന തിനോടൊപ്പം വിപണിയിൽ ഉൽപന്നങ്ങ ളുടെ ലഭ്യത ഉറപ്പാക്കുന്നതിനായി ഉത്പാ ദകരുടെ അസ്സോസിയേഷൻ / കൺസോർഷ്യം രൂപീകരിക്കുന്നതാണ്. കൺസോർഷ്യത്തിന്റെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ വിവിധ ഉത്പാദകരുടെ ഉൽപന്നങ്ങൾ വിവിധ നഗരികളിലെത്തിക്കാൻ സമയബ ന്ധിതമായി പദ്ധതിയുണ്ടാക്കി നടപ്പിലാ ക്കുക വഴി ഉൽപന്ന ദൗർലഭ്യം ഒഴിവാ ക്കാം. കൺസോർഷ്യത്തിന്റെ വിപണന പദ്ധതിയിലൂന്നിയുള്ള ഉത്പാദക യൂണിറ്റു കളുടെ ഉത്പാദനപദ്ധതി ക്രമീകരിച്ചാൽ വളരെ സുസ്ഥിരവും സ്ഥായിയുമായി പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഒരു നാളികേരാധിഷ്ഠിത വ്യവസായം കെട്ടിപ്പെടുക്കാൻ സാധിക്കും.

ഉപഭോക്താവിനെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം ഉൽപന്നങ്ങളുടെ ലഭ്യത ഉറപ്പാക്കുവാനും സാധിക്കും.

നാളികേര വികസന ബോർഡിന്റെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ രൂപീകരിച്ചിട്ടുള്ള നാളി കേരോത്പാദക ഫെഡറേഷനുകളിൽ ശരാ ശരി 15 മുതൽ 25 വരെ നാളികേരോത്പാ ദക സംഘങ്ങളുണ്ടാവും. ഇത്തരം ഫെഡ റേഷനുകളുടെ നേതൃത്വത്തിലും തുടർന്ന് നാളികേര വികസന ബോർഡ് വിഭാവനം ചെയ്യുന്ന ഫെഡറേഷനുകളുടെ അപെക്സ് സംവിധാനമായ ഉത്പാദക

കമ്പനി അഥവാ പ്രൊഡ്യൂസർ കമ്പനികളുടെ നേതൃത്വത്തിലും നാളികേരോൽപന്നങ്ങളുടെ ഉത്പാദനം ക്രമമായി നടപ്പിലാക്കാവുന്നതാണ്. കർഷക നേതൃത്വത്തിലുള്ള ഉത്പാദക കമ്പനികളുടെ കേരോൽപന്നങ്ങൾക്ക് ഒരു പൊതു വിപണന ബ്രാൻഡ് കൂടി വികസിപ്പിച്ചെടുക്കുന്ന പക്ഷം കർഷകരിൽ നിന്നും നേരിട്ട് ഉപഭോക്താവിലേക്കെത്തുന്ന ഈ മൂല്യവർദ്ധിത വിപണന ശൃംഖലയിലെ കണ്ണികളുടെ എണ്ണം കുറയ്ക്കുവാനും സാധിക്കുന്നു.

ചില്ലറ വിൽപനശൃംഖലകളിലൂടെ വിപണനം

നാളികേരോൽപന്നങ്ങളുടെ വിപണി ഉറപ്പാക്കുകയും ഉത്പാദനം ക്രമീകരിക്കുകയും ചെയ്തു കഴിഞ്ഞാൽ നേരിട്ട് വിപണനത്തിലേക്കിറങ്ങാവുന്ന സാഹചര്യം നിലവിൽ വന്നു കഴിഞ്ഞു. നാളികേര വികസന ബോർഡിന്റെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ രൂപീകരിക്കപ്പെട്ട ഉത്പാദകരുടെ കൺസോർഷ്യത്തിലെ ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് സ്ഥിരവിപണികൾ സ്ഥാപിക്കുന്നതിനായി നിലവിലുള്ള ചില്ലറ വിൽപനശൃംഖലകളിലെ അടിസ്ഥാനസൗകര്യങ്ങൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നതിനാണ് ബോർഡ് ലക്ഷ്യമിടുന്നത്. കേരളത്തിൽ സർക്കാരിന്റെ പങ്കാളിത്തത്തോടെ പ്രവർത്തിക്കുന്ന ചില്ലറ വിൽപന ശൃംഖലകളാണ് കൺസ്യൂമർഫെഡ്, മാർക്കറ്റ്ഫെഡ്, സപ്ലൈകോ മുതലായവ. ഇവ കൂടാതെ ഇതര സഹകരണ മാർക്കറ്റിങ്ങ് സംവിധാനങ്ങളും നിലവിലുണ്ട്. ചില്ലറ വിപണനങ്ങൾക്കാവശ്യമായ അടിസ്ഥാന സൗകര്യങ്ങൾ സ്ഥാപിക്കുന്നതിനായി വീണ്ടും മുതൽ മുടക്കുന്നതിനേക്കാൾ നല്ലത് നിലവിലുള്ള സൗകര്യങ്ങൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്തുക എന്നതാണ്. ഇതുകൂടാതെ റിലയൻസ്, ബിഗ് ബസാർ, മോർ, മാർജിൻ ഫ്രീ തുടങ്ങിയ ചില്ലറ ശൃംഖലകളുടെ വിപണികളിലൂടെയും നാളികേരോൽപന്നങ്ങളുടെ വിപണനം നടത്താവുന്നതാണ്. നാഫെഡിന്റെ ചില്ലറ വിപണികൾ പ്രസ്തുത ആവശ്യത്തിനായി പ്രയോജനപ്പെടുത്താവുന്നതാണ്.

കേന്ദ്ര കൃഷിമന്ത്രാലയത്തിന്റെയും വാണിജ്യ മന്ത്രാലയത്തിന്റേയും കീഴിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന നിരവധി കമ്മോഡിറ്റി ബോർഡുകൾ നിലവിലുണ്ട്. ടീ ബോർഡ്, സ്പൈസസ് ബോർഡ്, കോഫി ബോർഡ്, നാളികേര വികസന ബോർഡ് എന്നിവർ ഏകോപിച്ചുകൊണ്ട് ചില്ലറ ശൃംഖലകൾ സ്ഥാപിച്ച് അതിലൂടെ ഉത്പാദകരുടെ മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ വിപണനം ചെയ്യുന്നതിനുള്ള അവസരം ഒരുക്കികൊടുത്താൽ ഗുണമേന്മയുള്ള മൂല്യവർദ്ധിതയുൽപന്നങ്ങൾ വിശ്വാസത്തോടു കൂടി വാങ്ങുന്നതിന് ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് പ്രേരണയാകും.

വിവര സാങ്കേതിക വിദ്യയുടെ പ്രയോജനപ്പെടുത്തൽ

ഉത്പാദക യൂണിറ്റുകളുടെ കൺസോർഷ്യം രൂപീകരിക്കുന്നതിലൂടെ ഉൽപന്നത്തിന്റെ സപ്ലൈ വ്യക്തമായി ക്രമീകരിക്കാനാകുന്നു. ഈ സാഹചര്യത്തിൽ വിവരസാങ്കേതിക വിദ്യാരംഗത്തെ വികാസങ്ങൾ പരമാവധി പ്രയോജനപ്പെടുത്തി കമ്പ്യൂട്ടറിന്റെ ഒരു ബട്ടൺ ക്ലിക്ക് ചെയ്യുന്നതിലൂടെ വിപണനം നടത്താവുന്ന പ്രക്രിയയിലേക്ക് നീങ്ങാനാണ് ബോർഡ് ലക്ഷ്യമിടുന്നത്. ഉദാഹരണത്തിന് കോക്കനട്ട് ചിപ്സ് എന്ന ഉൽപന്നത്തിന്റെ ഉത്പാദക കൺസോർഷ്യം രൂപീകരിച്ച് ഇന്റർനെറ്റിലൂടെ ഇ-പോർട്ടലുകൾ വഴി ഉൽപന്നത്തിന്റെ ലഭ്യതയെ സംബന്ധിച്ച് വിവരങ്ങൾ നൽകുകയും ചെയ്യുന്നതിലൂടെ ആവശ്യക്കാർക്ക് ഉൽപന്നങ്ങൾ നേരിട്ട് നെറ്റിലൂടെ തന്നെ ഓർഡർ ചെയ്തു വാങ്ങാൻ സാധിക്കും. മാത്രമല്ല ഉൽപന്നലഭ്യതയെക്കുറിച്ചുള്ള അറിവുകൾ നെറ്റിലൂടെ കൊടുക്കുന്നതു വഴി കൂടുതൽ മേഖലക

കമ്മോഡിറ്റി ബോർഡുകളുടെ ചില്ലറ വിൽപനശാലകൾ ഒരു കുടക്കീഴിൽ

വിവിധ കാർഷികവിളകളുടെ കാർഷിക വ്യാവസായിക വികസനത്തിനായി പ്രത്യേക കമ്മോഡിറ്റി ബോർഡുകൾ കേന്ദ്ര സർക്കാരിന്റെ കീഴിൽ പ്രവർത്തിച്ചു വരുന്നു. ഇത്തരം കമ്മോഡിറ്റി ബോർഡുകളുടെ ഒരു പൊതുവായ ചില്ലറവിൽപനശാല സ്ഥാപിക്കുന്നതു വഴി ഗുണമേന്മയുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾ ഉപഭോക്താവിലേക്ക് നേരിട്ട് എത്തിക്കുവാൻ സാധിക്കുന്നു. വിവിധ കമ്മോഡിറ്റി ബോർഡുകളുടെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ സ്ഥാപിതമായ സംസ്കരണ ശാലകളിൽ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന ഭക്ഷ്യോൽപന്നങ്ങളുടെ ഒരു വിപണിയായി ഇത്തരം ചില്ലറ വിൽപനശാലകളെ വികസിപ്പിച്ചെടുക്കാവുന്നതാണ്.

പ്രധാന നഗരങ്ങളിലെ വിപണന ഫെഡറേഷനുകൾ

- നാഷണൽ അഗ്രിക്കൾച്ചറൽ കോ-ഓപ്പറേറ്റീവ് മാർക്കറ്റിംഗ് ഫെഡറേഷൻ ഓഫ് ഇന്ത്യ ലിമിറ്റഡ് - നാഫെഡ്
- ട്രൈബൽ കോഓപ്പറേറ്റീവ് മാർക്കറ്റിംഗ് ഡെവലപ്മെന്റ് ഫെഡറേഷൻ ഓഫ് ഇന്ത്യ ലിമിറ്റഡ്- ട്രൈഫെഡ്
- ഡൽഹി സ്റ്റേറ്റ് സിവിൽ സപ്ലൈസ് കോർപ്പറേഷൻ ലിമിറ്റഡ്
- മഹാരാഷ്ട്ര സ്റ്റേറ്റ് കോഓപ്പറേറ്റീവ് മാർക്കറ്റിംഗ് ഫെഡറേഷൻ - എംഎസ്സിഎംഎഫ്
- വെസ്റ്റ് ബംഗാൾ സ്റ്റേറ്റ് കോഓപ്പറേറ്റീവ് മാർക്കറ്റിംഗ് ഫെഡറേഷൻ ലിമിറ്റഡ് - ബെൻഫെഡ്
- ആന്ധ്ര പ്രദേശ് സ്റ്റേറ്റ് കോഓപ്പറേറ്റീവ് മാർക്കറ്റിംഗ് ഫെഡറേഷൻ ലിമിറ്റഡ് - എപിമാർക്ക്ഫെഡ്
- ദി ആന്ധ്ര പ്രദേശ് സ്റ്റേറ്റ് സിവിൽ സപ്ലൈസ് കോർപ്പറേഷൻ ലിമിറ്റഡ്
- ഗുജറാത്ത് സ്റ്റേറ്റ് കോഓപ്പറേറ്റീവ് മാർക്കറ്റിംഗ് ഫെഡറേഷൻ ലിമിറ്റഡ് - ഗുജ്കോമസോൾ
- ഗുജറാത്ത് സ്റ്റേറ്റ് സിവിൽ സപ്ലൈസ് കോർപ്പറേഷൻ ലിമിറ്റഡ്
- ഗുജറാത്ത് കോഓപ്പറേറ്റീവ് മിൽക്ക് മാർക്കറ്റിംഗ് ഫെഡറേഷൻ- ജിസിഎംഎംഎഫ്
- രാജസ്ഥാൻ സ്റ്റേറ്റ് കോഓപ്പറേറ്റീവ് മാർക്കറ്റിംഗ് ഫെഡറേഷൻ
- രാജസ്ഥാൻ സ്റ്റേറ്റ് ഫുഡ് ആന്റ് സിവിൽ സപ്ലൈസ് കോർപ്പറേഷൻ ലിമിറ്റഡ്
- ദി കേരള സ്റ്റേറ്റ് കോഓപ്പറേറ്റീവ് മാർക്കറ്റിംഗ് ഫെഡറേഷൻ ലിമിറ്റഡ് - മാർക്കറ്റ്ഫെഡ്
- ദി കേരള സ്റ്റേറ്റ് കോഓപ്പറേറ്റീവ് കൺസ്യൂമേഴ്സ് ഫെഡറേഷൻ ലിമിറ്റഡ് - കൺസ്യൂമർഫെഡ്
- കേരള സ്റ്റേറ്റ് ഹോർട്ടിക്കൾച്ചറൽ പ്രോഡക്ട്സ് ഡെവലപ്മെന്റ് കോർപ്പറേഷൻ ലിമിറ്റഡ് - ഹോർട്ടിക്കോർപ്പ്
- ദി കേരള സ്റ്റേറ്റ് സിവിൽ സപ്ലൈസ് കോർപ്പറേഷൻ - സപ്ലൈകോ
- ഹോർട്ടിക്കൾച്ചറൽ പ്രൊഡ്യൂസേഴ്സ് കോ ഓപ്പറേറ്റീവ് മാർക്കറ്റിംഗ് ആന്റ് പ്രോസസ്സിംഗ് സൊസൈറ്റി - ഹോപ്കോംസ്
- കർണ്ണാടക ഫുഡ് ആന്റ് സിവിൽ സപ്ലൈസ് കോർപ്പറേഷൻ
- കർണ്ണാടക സ്റ്റേറ്റ് കോഓപ്പറേറ്റീവ് മാർക്കറ്റിംഗ് ഫെഡറേഷൻ - കെഎസ്സിഎംഎഫ്
- തമിഴ്നാട് കോഓപ്പറേറ്റീവ് മാർക്കറ്റിംഗ് ഫെഡറേഷൻ-ടാൻഫെഡ്
- ദി തമിഴ്നാട് സിവിൽ സപ്ലൈസ് കോർപ്പറേഷൻ

നാളികേര ഐസ്ക്രീം, നാളെയുടെ ഐസ്ക്രീം

ളിലേക്ക് ഇവയെക്കുറിച്ചുള്ള അറിവുകൾ ചെന്നെത്തുകയും ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് കൂടുതൽ പ്രചാരം ലഭിക്കുകകയും ചെയ്യുന്നു.

നാളികേരോൽപന്നങ്ങളുടെ പ്രചരണത്തിനായി ആസൂത്രിത പ്രചാരണ പദ്ധതികൾ

അസംഖ്യം ഉൽപന്നങ്ങളുടെയും ഉപോൽപന്നങ്ങളുടയും ഉത്പാദനത്തിനനുയോജ്യമായ നാളികേരത്തിന്റെ ആരോഗ്യപരമായ ഗുണങ്ങളുടെ പ്രചരണം അത്യന്താപേക്ഷിതമാണ്. നാളികേരത്തിൽ നിന്നുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾക്കെല്ലാം അനവധി ഗുണഗണങ്ങളുണ്ട്. പാരമ്പര്യമായി നമുക്കുണ്ടായിരുന്ന ഈ അറിവുകൾ അന്യം നിന്നു പോവുകയാണ്. അതിനോടൊപ്പം നാളികേരത്തിനെതിരെയുണ്ടായ ആസൂത്രിത പ്രചാരവും നാളികേരത്തിന്റെ ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് ക്ഷതമേൽപ്പിച്ചിട്ടുണ്ട്. ആസൂത്രിതമായി നഗരങ്ങളിൽ നാളികേരോൽപന്നങ്ങളുടെ വിപണനം ലക്ഷ്യമിടുമ്പോൾ അതോടൊപ്പം തന്നെ നാളികേരോൽപന്നങ്ങളുടെ സവിശേഷതകൾക്ക് ആസൂത്രിതമായി പ്രചാരം കൊടുക്കേണ്ടതുണ്ട്. നാളികേരത്തിൽ നിന്നുള്ള വെർജിൻ വെളിച്ചെണ്ണ തലച്ചോറിനെ ബാധിക്കുന്ന അൽഷിമേഴ്സ്, ഡിമൻഷ്യ, ഓട്ടിസം എന്നിവയക്കും ദന്തക്ഷയത്തിനുമെല്ലാം പരിഹാരമാകുന്നു എന്ന ശാസ്ത്ര തത്വം ആസൂത്രിതമായി പ്രചരിപ്പിച്ചാൽ മാത്രമേ ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് ശരിയായ അർത്ഥത്തിലെത്തൂ.

'മുറ്റത്തെ മുല്ലയ്ക്ക് മണമില്ല' എന്ന പഴഞ്ചൊല്ലിനെ അന്വർത്ഥമാക്കുന്ന തരത്തിലാണ് മലയാളികളുടെ പെരുമാറ്റം. നാളികേര കൃഷി നിലവിലില്ലാത്ത അമേരിക്കയിലും യൂറോപ്പിലും ഇളനീരിന്റെ ഡിമാന്റ് കൂടുമ്പോൾ ഇളനീർ സുലഭമായി ലഭിക്കുന്ന നാം മറ്റു ശീതളപാനീയങ്ങളുടെയും ഇറക്കുമതി ചെയ്ത പായ്ക്കറ്റ് പഴച്ചാറുകളുടെയും പുറകെ പോകുന്നു. മദ്ധ്യാഹ്ന സമയത്ത് ഊണിനുപകരം 300 ഗ്രാം പയർ മുളപ്പിച്ചതും ഒരു ഇളനീരും കഴിച്ചാൽ മറ്റേതൊരു ആഹാരത്തിനെക്കാളും പോഷകസമൃദ്ധമാണ്. ആരോഗ്യത്തെക്കുറിച്ച് അതിബോധവാന്മാരായി മാറുന്ന മലയാളിക്ക് മുന്നിൽ ഇത്തരം പ്രചാരണതന്ത്രങ്ങളാണ് വേണ്ടത്.

നാളികേരോൽപന്നങ്ങളുടെ പ്രചാരണ പരിപാടികൾ പലതരത്തിലാകാം. ഇത് പ്രധാനമായും ലക്ഷ്യമിടുന്ന ഉപഭോക്താവിനെ ആശ്രയിച്ചിരിക്കും. ഉൽപന്നത്തിന്റെ പോഷകഗുണങ്ങൾ കേന്ദ്രീകരിച്ച്, ഉൽപന്നം പ്രകൃത്യാ ലഭിക്കുന്നതാണ് എന്ന വസ്തുത ഉപയോഗിച്ച്, ഉൽപന്നം ഒരു രോഗസംഹാരിയാകുന്ന പ്രത്യേകതകൾ സംബന്ധിച്ച്, ഉൽപന്നം രാസവസ്തുക്കൾ കലരാത്തതാണ് എന്ന പ്രത്യേകത ഉപയോഗിച്ച്, എന്നിങ്ങനെ വിവധ തരത്തിൽ പ്രചാരണ പരിപാടികൾ നടത്താവുന്നതാണ്.

നമ്മുടെ രാജ്യത്തുടനീളമുള്ള, ജനസംഖ്യ ഒരു ലക്ഷമെങ്കിലുമുള്ള നഗരങ്ങളിലും പട്ടണങ്ങളിലും ചില്ലറ വിൽപന ശാലകളിലൂടെ നാളികേരോൽപന്നങ്ങൾ ഉപഭോക്താക്കളിലേക്ക് എത്തിക്കുക എന്ന ബൃഹദ്‌ലക്ഷ്യം താഴെ പറയുന്ന ഘട്ടങ്ങളിലായി സാധൂകരിക്കാനാണ് ബോർഡ് പരിശ്രമിക്കുന്നത്.

പന്ത്രണ്ടാം പഞ്ചവത്സര പദ്ധതിയിലെ ലക്ഷ്യം

നഗരികൾ	*പൂർത്തീകരണ സമയം*
4 മില്ല്യണിലധികം ജനസംഖ്യയുള്ള 9 മഹാനഗരികൾ	2012–13
1 മില്ല്യണിലധികം ജനസംഖ്യയുള്ള മഹാനഗരികൾ	2013–14
ബാക്കിയുള്ള ജനറം നഗരികൾ	2014–15
1 ലക്ഷത്തിലധികം ജനസംഖ്യയുള്ള പട്ടണങ്ങളുടെ 50 ശതമാനം	2015–16
1 ലക്ഷത്തിലധികം ജനസംഖ്യയുള്ള ബാക്കി 50 ശതമാനം പട്ടണങ്ങൾ	2016–17

നാളികേര കൃഷി രംഗത്ത് നമ്മുടെ രാജ്യത്തെ വിസ്തൃതിയിലും ഉത്പാദനത്തിലും ഉത്പാദനക്ഷമതയിലും ലോകത്തിലെ ഒന്നാം രാജ്യമാക്കാനുള്ള നാളികേര വികസന ബോർഡിന്റെ ലക്ഷ്യത്തിലേക്കുള്ള പ്രയാണത്തിലെ ഒരു പ്രധാന ചവിട്ടുപടിയാണ് ഈ നൂതന വിപണന തന്ത്രാവിഷ്ക്കാരത്തിലൂടെ ബോർഡ് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. നാളികേരത്തിൻെറ മൂല്യവർദ്ധന മേഖലയിൽ കൂടുതൽ സംരംഭകരെ സൃഷ്ടിച്ച്, അവരെ ഏകോപിപ്പിച്ച് ഒരു കുടക്കീഴിൽ നിരത്തി, അവരുടെ ഉൽപന്നങ്ങളെ നിലവിലുള്ള ചില്ലറ വിപണന ശൃംഖലകളിലൂടെ പാരമ്പര്യേതര മേഖലകളിലുള്ള ഉപഭോക്താക്കളുടെ മുന്നിൽ അവതരിപ്പിച്ച് മെച്ചപ്പെട്ട വിപണി സ്ഥാപിക്കുക, അതിലൂടെ കർഷകർക്ക് സ്ഥായിയായ വരുമാനം ഉറപ്പാക്കുക എന്ന ബൃഹദ്‌ലക്ഷ്യമാണ് ഈ പദ്ധതിയിലുള്ളത്.

മാർക്കറ്റിംഗ് ആഫീസർ,
നാളികേര വികസന ബോർഡ്, കൊച്ചി-11

നഗര നാളികേരോൽപന്ന വിപണി കുതിപ്പിലേക്ക്

കെ.എസ്. സെബാസ്റ്റ്യൻ

28 സംസ്ഥാനങ്ങളും 7 കേന്ദ്രഭരണപ്രദേശങ്ങളും ചേർന്ന വിശാലമായ ഒരു രാജ്യമാണ് ഇന്ത്യ. 2011 ലെ സെൻസസ് പ്രകാരം ഇന്ത്യയിലെ ജനസംഖ്യ 121.02 കോടിയാണ്. ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും ഉയർന്ന ജനസംഖ്യയുള്ള രണ്ടാമത്തെ രാജ്യം ഇന്ത്യയാണ്. ലോകജനസംഖ്യയുടെ ആറിൽ ഒന്നാണ് ഇന്ത്യയുടെ ജനസംഖ്യ. 2025 ആകുമ്പോഴേക്കും ലോകത്തിലെ ഏറ്റവും ജനസംഖ്യയുള്ള രാജ്യമായി ഇന്ത്യ മാറുമെന്നാണ് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നത്. ഇന്ത്യൻ ജനസംഖ്യയുടെ 68.84 ശതമാനം ഗ്രാമപ്രദേശങ്ങളിൽ താമസിക്കുന്നു. എന്നാൽ ദേശിയ വരുമാനത്തിൽ അവരുടെ സംഭാവന ആകെ വരുമാനത്തിന്റെ മൂന്നിലൊന്ന് മാത്രമേയുള്ളൂ. എന്നാൽ ജനസംഖ്യയുടെ 31.16 ശതമാനം അധിവസിക്കുന്ന നഗരങ്ങളുടെ സംഭാവന ദേശീയ വരുമാനത്തിന്റെ മൂന്നിൽ രണ്ട് ഭാഗമാണ്. ജനങ്ങളുടെ ആളോഹരി വരുമാനം താരതമ്യേന കുറവാണെങ്കിലും ഉയർന്ന വരുമാനക്കാരുടെ എണ്ണത്തിലെ ബാഹുല്യം മൂലം ഇന്ത്യയെ ഏറ്റവും ശ്രദ്ധിക്കപ്പെടേണ്ടതും പല വികസിത രാജ്യങ്ങളേക്കാളും വലിയതുമായ ഒരു കമ്പോളമായാണ് കാണുന്നത്. 20 കോടിയിലേറെ വരുന്ന ഇന്ത്യയിലെ കുടുംബങ്ങളിൽ 50 ശതമാനം പേർ താഴ്ന്ന വരുമാനക്കാരും, 30 ശതമാനം പേർ താഴ്ന്ന ഇടത്തരം വരുമാനക്കാരും, 12 ശതമാനം പേർ ഇടത്തരം വരുമാനക്കാരും 5 ശതമാനം കുടുംബങ്ങൾ ഉയർന്ന ഇടത്തരം വരുമാനക്കാരും 3 ശതമാനം കുടുംബങ്ങൾ ഉയർന്ന വരുമാനക്കാരും ആണ്.

മുടക്കുന്ന മുതലിന് തുല്യമായ മൂല്യമുളള ഉൽപന്നങ്ങൾ ലഭിക്കണമെന്ന് നിർബന്ധമുള്ളവരായാണ് പൊതുവേ ഇന്ത്യൻ ഉപഭോക്താക്കൾ അറിയപ്പെടുന്നത്. ഉപഭോക്താക്കളെപ്പോലെ തന്നെ ഇന്ത്യൻ വിപണിയും വ്യത്യസ്തത പുലർത്തുന്നു. ഒരു പക്ഷേ ഇന്ത്യൻ വിപണിയിൽ മാത്രമേ പരമ്പരാഗതവും നവീനവുമായ ഉൽപന്നങ്ങൾ ഒരുപോലെ വിപണനം ചെയ്യുന്നതായി ഉണ്ടാകുകയുള്ളൂ. വാകംക്ലീനറും ഈർക്കിൽ ചൂലും, കേശതൈലവും ഷാമ്പുവും, പൽപൊടിയും, ടൂത്ത് പേസ്റ്റും ഒരു പോലെ ഇവിടെ വിപണനം ചെയ്യപ്പെടുന്നു.

ഇന്ത്യൻ ജനസംഖ്യ (2011)	–121.02 കോടി
നഗര ജനസംഖ്യ	– 37.71 കോടി
ഇന്ത്യൻ നഗരങ്ങളിലെ മൂല്യവർദ്ധിത നാളികേരോൽപന്ന വിപണി	–9693.13കോടി
ഇത്രയും ഉൽപന്നങ്ങൾക്കായി സംസ്കരിക്കേണ്ട നാളികേരം	–351.22 കോടി

മുൻകാലങ്ങളിൽ നിന്നും വ്യത്യസ്തമായി ഇപ്പോൾ ഉയർന്ന വരുമാനക്കാർക്കൊപ്പം ഇടത്തരം വരുമാനക്കാരും ഭക്ഷ്യവസ്തുക്കൾക്കായി തങ്ങളുടെ വരുമാനത്തിന്റെ നല്ലൊരു പങ്ക് നീക്കിവെയ്ക്കുന്നുണ്ട്. ഗുണനിലവാരമുള്ള ഭക്ഷ്യോൽപന്നങ്ങൾ തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിൽ ഉപഭോക്താക്കൾ ഇപ്പോൾ കൂടുതൽ ശ്രദ്ധാലുക്കളുമാണ്. ഗുണനിലവാരത്തിന്റെ കാര്യത്തിൽ വേണ്ടത്ര ഉറപ്പില്ലാത്ത ഭക്ഷ്യവസ്തുക്കൾ വാങ്ങുന്നതിന് ഉപഭോക്താക്കൾ വിമുഖത കാണിക്കുന്നു. പ്രശസ്ത സ്ഥാപനങ്ങളുടെ പേരെടുത്ത ഉൽപന്നങ്ങൾ വാങ്ങുവാനാണ് ഉപഭോക്താക്കൾ കൂടുതലായും ശ്രദ്ധിക്കുന്നത്. എന്നാലിത്തരം ഉൽപന്നങ്ങളുടെ അഭാവത്തിൽ പേരെടുത്ത ചില്ലറ വിൽപ്പനശാല ശൃംഖലകളുടെ വിപണന കേന്ദ്രങ്ങൾ വഴി വിതരണം ചെയ്യപ്പെടുന്ന ഉൽപന്നങ്ങൾ സ്വാഭാവികമായും നല്ല ഗുണനിലവാരം പുലർത്തുമെന്ന വിശ്വാസത്തിൽ വാങ്ങുന്ന രീതിയും കാണുന്നുണ്ട്. ഈ സാഹചര്യത്തിൽ പുതിയ ഉൽപന്നങ്ങൾ വിപണിയിലിറക്കുമ്പോൾ നിലവിലുള്ള പേരെടുത്ത വിപണനശൃംഖലകളുടെ സേവനം തേടുന്നത് ഉപഭോക്താക്കളുടെ വിശ്വാസം തുടക്കത്തിൽ നേടുന്നതിന് സഹായിക്കും.

നാളികേരത്തിൽ നിന്നും വിവിധതരം ഭക്ഷ്യവസ്തുക്കൾ നിർമ്മിക്കാനുളള സാങ്കേതികവിദ്യ രാജ്യത്ത് ലഭ്യമാണെങ്കിലും ഈ മേഖല മാറ്റം ഉൾക്കൊള്ളുവാൻ അതിയായ വിമുഖത കാണിക്കുന്നു. നാളികേരാധിഷ്ഠിത ഭക്ഷ്യവസ്തുക്കളിൽ വെളിച്ചെണ്ണയും തൂൾതേങ്ങയും (ഡെസിക്കേറ്റഡ് കോക്കനട്ട്) ബോൾ കൊപ്രയും മാത്രമേ കമ്പോളത്തിൽ രാജ്യവ്യാപകമായ സാന്നിദ്ധ്യമറിയിക്കുന്ന തരത്തിൽ ഉത്പാദിപ്പിക്കപ്പെടുന്നുള്ളൂ. എന്നാൽ ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വളരെ സൗകര്യപ്രദമായ രീതിയിൽ ഉപയോഗിക്കാവുന്ന ഉൽപന്നങ്ങളായ വെർജിൻ വെളിച്ചെണ്ണ, തേങ്ങപ്പാൽ ക്രീം, തേങ്ങാപാൽപൊടി, കോക്കനട്ട് ചിപ്സ്, പായ്ക്ക് ചെയ്ത കരിക്കിൻ വെള്ളം എന്നിവ മതിയായ അളവിൽ നിർമ്മിക്കാനോ രാജ്യവ്യാപകമായി വിപണനം ചെയ്യുവാനോ ഉള്ള ശ്രമങ്ങൾ ഇതുവരെ ഉണ്ടായിട്ടില്ല. എന്നാൽ ഈ ഉൽപന്നങ്ങൾ മതിയായ അളവിൽ നിർമ്മിച്ച് ആദ്യഘട്ടത്തിൽ രാജ്യത്തെ മഹാനഗരങ്ങളിലും, ഘട്ടം ഘട്ടമായി മറ്റു പട്ടണങ്ങളിലും എത്തിക്കുവാനുള്ള ഒരു സ്വപ്ന പദ്ധതി നാളികേര വികസന ബോർഡ് ആസൂത്രണം ചെയ്യുകയാണ്. മുൻവർഷങ്ങളിൽ നാളികേര വികസന ബോർഡ് നടത്തിയ ഉപഭോക്തൃ സ്വീകാര്യത പഠനങ്ങളിൽ മുകളിൽ പറഞ്ഞിരിക്കുന്ന നാളികേര ഭക്ഷ്യോൽപന്നങ്ങൾക്കെല്ലാം നല്ല സ്വീകാര്യതയുള്ളതായി കാണുവാൻ കഴിഞ്ഞു. കൈകാര്യം ചെയ്യുവാൻ എളുപ്പമുള്ളതും സൗകര്യപ്രദമായ അളവിലും, കൂടുതൽ കാലം കേടുകൂടാതെയിരിക്കുന്ന തരത്തിലുമെല്ലാം നാളികേരോൽപന്നങ്ങൾ വിപണിയിൽ ലഭ്യമായാൽ രാജ്യത്തെ എല്ലാ വിഭാഗം ജനങ്ങളും, ഈ ഉൽപന്നങ്ങളെ ഇരുകൈയ്യും നീട്ടി സ്വീകരിക്കുമെന്നുള്ളതാണ് മുൻ കാല പഠനങ്ങൾ നൽകുന്ന സൂചന. എന്നാലിന്ന് ഉപഭോക്താക്കളെ തൃപ്തരാക്കുന്ന രീതിയിൽ ഈ ഉൽപന്നങ്ങളൊന്നും തന്നെ വിപണിയിൽ വ്യാപകമായി ലഭ്യമല്ല. ഈ ഉൽപന്നങ്ങളെല്ലാം ഉയർന്ന ഗുണനിലവാരത്തോടെ നിർമ്മിക്കുന്നതിനുള്ള സാങ്കേതികവിദ്യ സ്വായത്തമാണെങ്കിലും, ഈ വിപണിയുടെ ആഴവും പരപ്പും സംബന്ധിച്ച് രാജ്യത്തെ വ്യവസായ സംരംഭകർക്ക് മതിയായ അറിവ് ലഭിച്ചിട്ടില്ല എന്നുവേണം കരുതാൻ. എന്നാൽ ഈ വിപണിയുടെ അനന്തസാദ്ധ്യതകൾ അറിയുമ്പോൾ ധാരാളം സംരംഭകർ ഈ രംഗത്തേക്ക് കടന്നുവരുമെന്ന് തന്നെ പ്രതീക്ഷിക്കാം.

വിപണിയുടെ വ്യാപ്തി

ഏറ്റവും സൗകര്യപ്രദമായി ഉപയോഗിക്കാവുന്നതും ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് പൊതുവേ സ്വീകാര്യമാവുന്നതുമായി കണ്ട, പ്രധാനപ്പെട്ട നാളികേരാധിഷ്ഠിത ഭക്ഷ്യോൽപന്നങ്ങളുടെ രാജ്യത്തെ ന

ഗരങ്ങളിലെ വിപണന സാദ്ധ്യതകൾ വില യിരുത്തുകയാണ് ഇവിടെ. ആദ്യഘട്ടത്തിൽ 2011 ലെ സെൻസസ് പ്രകാരം 40 ലക്ഷ ത്തിലധികം ജനസംഖ്യയുള്ള 9 പട്ടണങ്ങ ളിലെ സാദ്ധ്യതയാണ് പരിശോധിക്കപ്പെടു ന്നത്. ഈ പട്ടണങ്ങളിലെ മൊത്തം ജന സംഖ്യ 8.98 കോടിയാണ്. ഈ സാദ്ധ്യത കൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്തുവാൻ അടിയന്തി രമായി ഒരുക്കേണ്ട സംസ്ക്കരണശേഷിയും കണക്കാക്കിയിരിക്കുന്നു. നിലവിൽ വെളി ച്ചെണ്ണയുടേയും തൂൾതേങ്ങയുടേയും ബോൾകൊപ്രയുടേയും മതിയായ ഉത്പാ ദനം ഉള്ളതിനാൽ ഈ ഉൽപന്നങ്ങളെ ഫല പ്രദമായി വിപണിയിലെത്തിക്കുവാനുള്ള സംവിധാനങ്ങൾ ഒരുക്കിയാൽ മതിയാകും.

രാജ്യത്ത് ഇടത്തരം വരുമാനക്കാരും ഉയർന്ന ഇടത്തരം വരുമാനക്കാരും ഉയർന്ന വരുമാനക്കാരും കൂടി ആകെ ജനസംഖ്യ യുടെ 20 ശതമാനം വരും. ഉപഭോക്തൃ വസ്തുക്കൾക്കായി പണം മുടക്കാൻ തയ്യാ റുള്ള ഈ വിഭാഗക്കാരെ ലക്ഷ്യം വെച്ച് കൊണ്ടാണ് പ്രധാനമായും വിപണിയി ലേക്ക് നൂതനവും വ്യത്യസ്തതയാർന്നതു മായ ഉൽപന്നങ്ങൾ ഒഴുകുന്നത്. മുടക്കുന്ന പണത്തിനനുസൃതമായ മൂല്യമുണ്ടെന്ന് തോന്നിയാൽ പുതിയ ഉൽപന്നങ്ങളെ രണ്ടും കൈയ്യും നീട്ടി സ്വീകരിക്കുവാൻ ഈ വിഭാഗക്കാർ പൊതുവേ മടികാണി ക്കാറില്ല. പുതുമയാർന്നതും ഉയർന്ന ഗുണ നിലവാരം പുലർത്തുന്നതുമായ നാളികേ രോൽപന്നങ്ങൾ ഈ വിഭാഗത്തെ ലക്ഷ്യം വെച്ച് വിപണിയിലെത്തിച്ചാൽ സ്വീകരിക്ക പ്പെടുമെന്ന് നിസ്സംശയം പറയാം. വെളി ച്ചെണ്ണയും തൂൾതേങ്ങയും ബോൾകൊ പ്രയും ഒഴികെയുള്ള നാളികേരാധിഷ്ഠിത ഉൽപന്നങ്ങൾ മഹാനഗരങ്ങൾക്ക് സ്വതവേ അപരിചിതങ്ങളാകയാൽ നാളികേരചിപ്സ് ഒഴികെയുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾ 10 ശതമാനം പേർ മാത്രമേ പ്രാരംഭദശയിൽ ഉപഭോഗം ചെയ്യുകയുള്ളൂവെന്ന അനുമാനത്തിലാണ് ഈ നഗരങ്ങളിലെ ഉപഭോഗം തിട്ടപ്പെടു ത്തിയിരിക്കുന്നത്. എന്നാൽ ചിപ്സ് വളരെ ചെറിയ അളവിൽ പായ്ക്ക് ചെയ്യുവാനും (20 ഗ്രാമിനു 15 രൂപ നിരക്കിൽ) വിൽക്കാനും സാധിക്കുമെന്നതിനാൽ ചുരു ങ്ങിയ സമയം കൊണ്ട് വലിയൊരു വിഭാഗം ഉപഭോക്താക്കളെ നേടുവാൻ കഴിയുമെന്ന തിനാൽ ജനസംഖ്യയുടെ 25 ശതമാനം പേരെ ഉപഭോക്താക്കളായി കണ്ടുകൊ ണ്ടാണ് ചിപ്സിന്റെ വിപണി തിട്ടപ്പെടുത്തി യിരിക്കുന്നത്.

നാളികേര ചിപ്സ്

മഹാനഗരങ്ങളിലേക്ക് മാത്രമായി ആദ്യവർഷങ്ങളിൽ 21,546 മെട്രിക്ക് ടൺ നാളികേര ചിപ്സ് വേണ്ടിവരും. ഇത്രയും നാളികേര ചിപ്സ് ഉണ്ടാക്കുവാൻ പ്രതിദിനം 500 നാളികേരം സംസ്ക്കരിച്ച് ചിപ്സ് ഉണ്ടാക്കുന്ന 1800 ഓളം ചെറുകിട യൂണിറ്റുകൾ ആവശ്യമായി വരും. അതായത് കേരളത്തിൽ ഇതിനോടകം രജിസ്റ്റർ ചെയ്തിരിക്കുന്ന എല്ലാ ഉത്പാദക സംഘങ്ങളും ചിപ്സ് നിർമ്മിച്ചാലും അവരുടെ ഉൽപന്നം വിപണനം ചെയ്യുവാനുള്ള വിപണി ഇന്ത്യയിലെ മഹാനഗരങ്ങളിൽ മാത്രമായുണ്ട്. ഈ വിപണിയിലേക്കുള്ള ചിപ്സ് ഉണ്ടാക്കുന്നതിന് 26.93 കോടി നാളികേരം വേണ്ടി വരും. ഇത് കേരളത്തിലെ നാളികേരോത്പാദനത്തിന്റെ 5 ശതമാനത്തിൽ താഴെയാണ്.

നാളികേര ചിപ്സിന് മഹാനഗരങ്ങളിൽ പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന വിപണിയും അതിനായി ഒരുക്കേണ്ട ഉത്പാദന സംവിധാനങ്ങളും

രാജ്യത്തെ മഹാ നഗരങ്ങൾ	ജനസംഖ്യ (ലക്ഷ ത്തിൽ)	പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന ഉപഭോക്താക്ക ളുടെ എണ്ണം (ലക്ഷത്തിൽ)	പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന ഉപഭോഗം (മെട്രിക് ടണ്ണിൽ)	ഉൽപന്ന നിർമ്മിതി ക്കായി വേ ിവ രുന്ന യൂണിറ്റുകൾ (എണ്ണം)	ഉൽപന്ന നിർമ്മിതി ക്കായി വേ ിവരുന്ന നാളികേരം (എണ്ണം കോടിയിൽ)
ഗ്രേറ്റർ മുംബൈ	184.14	46.04	4419.36	368	5.52
ഡൽഹി	163.15	40.79	3915.60	326	4.89
കൊൽക്കൊത്ത	141.13	35.28	3387.12	282	4.23
ചെന്നൈ	86.96	21.74	2087.04	174	2.61
ബാംഗ്ലൂർ	84.99	21.25	2039.76	170	2.55
ഹൈദരബാദ്	77.49	19.37	1859.76	155	2.32
അഹമ്മദാബാദ്	63.52	15.88	1524.48	127	1.91
പൂന	50.5	12.63	1212.00	101	1.52
സൂറത്ത്	45.85	11.46	1100.40	92	1.38
ആകെ	897.73	224.43	21545.52	1795	26.93

***അനുമാനം:** 25 ശതമാനം നഗരവാസികൾ ചിപ്സ് ഉപയോഗിക്കുമെന്നും ഒരു ഉപഭോക്താവ് ആഴ്ചയിൽ 20 ഗ്രാമിന്റെ ഒരു പായ്ക്കറ്റ് എന്ന രീതി യിൽ ഒരു മാസം 80 ഗ്രാമും ഒരു വർഷത്തിൽ 960 ഗ്രാമും എന്ന രീതിയിലാണ് ഉപഭോഗം കണക്കാക്കിയിരിക്കുന്നത്. യൂണിറ്റുകളുടെ എണ്ണം കണക്കാക്കിയിരിക്കുന്നത് സ്ഥാപിതശേഷി പ്രതിദിനം 500 നാളികേരം എന്ന തോതിലാണ്.*

പായ്ക്ക് ചെയ്ത കരിക്കിൻ വെള്ളം

കരിക്കിന്റെ വിപണനവും ഉപഭോഗവും ഇപ്പോൾ ഇന്ത്യയിലെ എല്ലാ നഗരങ്ങളിലും നടക്കുന്നുണ്ട്. എന്നാൽ കരിക്കിന്റെ സ്ഥൂലതയും കൈകാര്യം ചെയ്യുവാനുള്ള വൈഷമ്യങ്ങളും സുരക്ഷാകാരണങ്ങളുമെല്ലാം കരിക്കിനെ അതിന്റെ തനതു രൂപത്തിൽ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുവാൻ ബുദ്ധിമുട്ട് സൃഷ്ടിക്കുന്നു. ഇത് മറികടന്ന് ഉപഭോക്താവിന്റെ മുമ്പിൽ ഏറ്റവും ആകർഷണീയമായും, പ്രകൃതിദത്ത ഗുണങ്ങളൊന്നും നഷ്ടപ്പെടാതെയും എത്തുവാൻ പായ്ക്ക് ചെയ്ത കരിക്കിൻ വെള്ളത്തിനു കഴിയുന്നു. പാശ്ചാത്യ ലോകത്ത് കരിക്കിൻ വെള്ളത്തിന്റെ വിപണി ദിനംപ്രതിയെന്നോണം വളരുകയാണ്. ഇതിന്റെ അനുരണനം ഇന്ത്യൻ വിപണിയിലും ഉടൻ പ്രതീക്ഷിക്കാം. പട്ടണങ്ങളിലെ ഇടത്തരം വരുമാനക്കാരും, ഉയർന്ന വരുമാനക്കാരും ചേർന്നുള്ള 20 ശതമാനം

നഗരവാസികളിൽ 10 ശതമാനം പേരെങ്കിലും പായ്ക്ക് ചെയ്ത കരിക്കിൻ വെള്ളം ആഴ്ചയിലൊരിക്കൽ എന്ന രീതിയിലെങ്കിലും ഉപയോഗിക്കുമെന്ന് കണക്കുകൂട്ടാം. ഇത്രമാത്രമെങ്കിലും ഉപഭോഗം പ്രതിവർഷം ഉണ്ടായാൽ മഹാനഗരത്തിൽ മാത്രമായി 86182 കിലോ ലിറ്റർ കരിക്കിൻ വെള്ളത്തിന്റെ ആവശ്യമുണ്ടാകും. ഇത്രയും കരിക്കിൻ വെള്ളം ലഭ്യമാക്കണമെങ്കിൽ പ്രതിദിനം 10,000 കരിക്ക് സംസ്ക്കരിക്കുന്നതിന് സ്ഥാപിത ശേഷിയുള്ള 96 യൂണിറ്റുകൾ വേണ്ടിവരും. ഈ വിപണിക്കു വേണ്ടി മാത്രം 28.73 കോടി കരിക്കുകൾ പ്രതിവർഷം സംസ്ക്കരിക്കേണ്ടിവരും

പായ്ക്ക് ചെയ്ത കരിക്കിൻ വെള്ളത്തിന് മഹാനഗരങ്ങളിൽ പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന വിപണിയും അതിനായി ഒരുക്കേണ്ട ഉത്പാദന സംവിധാനങ്ങളും

രാജ്യത്തെ മഹാ നഗരങ്ങൾ	ജനസംഖ്യ (ലക്ഷത്തിൽ)	പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന ഉപഭോക്താക്കളുടെ എണ്ണം (ലക്ഷത്തിൽ)	പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന ഉപഭോഗം (കിലോ ലിറ്ററിൽ)	ഉൽപന്ന നിർമ്മിതിക്കായി വേണ്ടിവരുന്ന യൂണിറ്റുകൾ (എണ്ണം)	ഉൽപന്ന നിർമ്മിതിക്കായി വേണ്ടിവരുന്ന കരിക്ക് (എണ്ണം കോടിയിൽ)
ഗ്രേറ്റർ മുംബൈ	184.14	18.41	17677.44	20	5.89
ഡൽഹി	163.15	16.32	15662.40	17	5.22
കൊൽക്കൊത്ത	141.13	14.11	13548.48	15	4.52
ചെന്നൈ	86.96	8.70	8348.16	9	2.78
ബാംഗ്ലൂർ	84.99	8.50	8159.04	9	2.72
ഹൈദരബാദ്	77.49	7.75	7439.04	8	2.48
അഹമ്മദാബാദ്	63.52	6.35	6097.92	7	2.03
പൂന	50.5	5.05	4848.00	5	1.62
സൂറത്ത്	45.85	4.59	4401.60	5	1.47
ആകെ	897.73	89.77	86182.08	96	28.73

***അനുമാനം:** 10 ശതമാനം നഗരവാസികൾ പായ്ക്ക് ചെയ്ത കരിക്കിൻ വെള്ളം ഉപയോഗിക്കുമെന്നും ഒരു ഉപഭോക്താവ് ആഴ്ചയിൽ 200 മി. ലി. എന്ന രീതിയിൽ ഒരു മാസം 800 മി. ലിറ്ററും. ഒരു വർഷത്തിൽ 9.6 ലിറ്ററും എന്ന രീതിയിലാണ് ഉപഭോഗം കണക്കാക്കിയിരിക്കുന്നത്. 10000 കരിക്ക് പ്രതിദിന സംസ്ക്കരണമെന്ന രീതിയിൽ വർഷത്തിൽ 300 ദിവസം പ്രവർത്തിക്കുന്ന അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് യൂണിറ്റുകളുടെ എണ്ണം കണക്കാക്കിയിരിക്കുന്നത്.*

ഡെസിക്കേറ്റഡ് കോക്കനട്ട്

ഈ ഉൽപന്നം ഇപ്പോൾ തന്നെ മഹാനഗരങ്ങൾക്കു പരിചിതമായ ഒരു ഉൽപന്നമാണ്. ബിസ്ക്കറ്റ് നിർമ്മാണ യൂണിറ്റുകളും ബേക്കറികളുമെല്ലാം തൂൾത്തേങ്ങ വൻ തോതിൽ ഉപയോഗിച്ച് പലവിധ പലഹാരങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കുന്നു. ഈ വിപണി കൂടാതെ തന്നെ മഹാനഗരങ്ങളിൽ 4300 മെട്രിക് ടണ്ണിന്റെ വിപണി കണ്ടെത്താൻ ബുദ്ധിമുട്ട് ഉണ്ടാകുമെന്ന് തോന്നുന്നില്ല. ഈ വിപണിയിലേക്ക് മാത്രമായി ഉൽപന്നം എത്തിക്കുവാൻ പ്രതിദിനം 25000 നാളികേരം സംസ്ക്കരിച്ച് ഡെസിക്കേറ്റഡ് കോക്കനട്ട് (തൂൾത്തേങ്ങ) ആക്കി മാറ്റുവുന്ന 6 യൂണിറ്റുകൾ വേണ്ടിവരും. പ്രതിവർഷം 4.31 കോടി നാളികേരം ഈ യൂണിറ്റുകളിൽ സംസ്ക്കരിക്കുവാനായി ആവശ്യം വരും.

തൂൾത്തേങ്ങയ്ക്ക് മഹാനഗരങ്ങളിൽ പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന വിപണിയും അതിനായി ഒരുക്കേണ്ട ഉത്പാദന സംവിധാനങ്ങളും

രാജ്യത്തെ മഹാ നഗരങ്ങൾ	ജനസംഖ്യ (ലക്ഷത്തിൽ)	പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന ഉപഭോക്താക്കളുടെ എണ്ണം (ലക്ഷത്തിൽ)	പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന ഉപഭോഗം (മെട്രിക് ടണ്ണിൽ)	ഉൽപന്ന നിർമ്മിതിക്കായി വേണ്ടിവരുന്ന യൂണിറ്റുകൾ (എണ്ണം)	ഉൽപന്ന നിർമ്മിതിക്കായി വേണ്ടിവരുന്ന നാളികേരം (എണ്ണം കോടിയിൽ)
ഗ്രേറ്റർ മുംബൈ	184.14	18.41	883.87	1	0.88
ഡൽഹി	163.15	16.32	783.12	1	0.78
കൊൽക്കൊത്ത	141.13	14.11	677.42	1	0.68
ചെന്നൈ	86.96	8.70	417.41	1	0.42
ബാംഗ്ലൂർ	84.99	8.50	407.95	1	0.41
ഹൈദരബാദ്	77.49	7.75	371.95	1	0.37
അഹമ്മദാബാദ്	63.52	6.35	304.90	0	0.30
പൂന	50.5	5.05	242.40	0	0.24
സൂറത്ത്	45.85	4.59	220.08	0	0.22
ആകെ	897.73	89.77	4309.10	6	4.31

***അനുമാനം:** നഗരവാസികളിലെ 10 ശതമാനം കുടുംബങ്ങൾ പ്രതിമാസം 200 ഗ്രാം എന്ന കണക്കിൽ പ്രതിവർഷം 2.4 കി.ഗ്രാം തൂൾത്തേങ്ങ ഉപയോഗിക്കുമെന്ന് കണക്കാക്കിയിരിക്കുന്നു. പ്രതിദിനം 25000 നാളികേരം സംസ്ക്കരിച്ച് 2.5 മെട്രിക് ടൺ ഒരു യൂണിറ്റ് ഉൽപാദിപ്പിക്കുമെന്ന് കണക്കാക്കിയാണ് ഉത്പാദക യൂണിറ്റുകളുടെ എണ്ണം തിട്ടപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നത്.*

നാളികേര മിൽക് പൗഡർ

ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് കൈകാര്യം ചെയ്യാൻ വളരെ സൗകര്യപ്രദമാണ് ഈ ഉൽപന്നം. പട്ടണവാസികളായ വീട്ടമ്മമാർക്ക് ഇത് വലിയ അനുഗ്രഹമാണെന്നാണ് അനുഭവ സാക്ഷ്യം. ഈ ഉൽപന്നത്തിന് മഹാനഗരങ്ങളിലെ വിപണി പ്രതിവർഷം 4300 മെട്രിക്ക് ടൺ എങ്കിലും ഉണ്ടാകും. ഇത്രയും അളവിൽ ഉൽപന്നം ഈ വിപണിയിൽ എത്തിക്കണമെങ്കിൽ പ്രതിദിനം ഒരു ലക്ഷം നാളികേരം സംസ്ക്കരിച്ച് പൗഡർ ആക്കുന്ന മൂന്നു വൻകിട യൂണിറ്റുകൾ വേണ്ടിവരും. എന്നാൽ നമ്മുടെ രാജ്യത്ത് നിലവിൽ ഇപ്പോൾ മൂന്നു മിൽക്ക് പൗഡർ യൂണിറ്റുകൾ മാത്രമെ പ്രവർത്തിക്കുന്നുള്ളു. ഈ മൂന്നു യൂണിറ്റുകളുടേയും മൊത്തം സ്ഥാപിത സംസ്ക്കരണശേഷി പ്രതിദിനം ഒരു ലക്ഷം നാളികേരത്തിൽ താഴെ മാത്രമാണ്. പ്രധാനപ്പെട്ട നാളികേര ഉത്പാദക സംസ്ഥാനങ്ങളിലെല്ലാം ഒരു നാളികേര പൗഡർ യൂണിറ്റു വീതമെങ്കിലും ആരംഭിച്ചാൽ മാത്രമെ ഈ ഉൽപന്നം മഹാനഗരങ്ങളിലെ വിപണിയുടെ ആവശ്യത്തിന് എത്തിക്കുവാൻ കഴിയുകയുള്ളു. ഈ വിപണിയിലേക്ക് വേണ്ടി വരുന്ന ഉൽപന്നം നിർമ്മിക്കുന്നതിനു മാത്രം പ്രതിവർഷം 8.62 കോടി നാളികേരം വേണ്ടിവരും.

നാളികേര മിൽക്ക് പൗഡറിന് മഹാനഗരങ്ങളിൽ പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന വിപണിയും അതിനായി ഒരുക്കേണ്ട ഉത്പാദന സംവിധാനങ്ങളും

രാജ്യത്തെ മഹാ നഗരങ്ങൾ	ജനസംഖ്യ (ലക്ഷത്തിൽ)	പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന ഉപഭോക്താക്കളുടെ എണ്ണം (ലക്ഷത്തിൽ)	പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന ഉപഭോഗം (മെട്രിക് ടണ്ണിൽ)	ഉൽപന്ന നിർമ്മിതിക്കായി വേ ിവരുന്ന യൂണിറ്റുകൾ (എണ്ണം)	ഉൽപന്ന നിർമ്മിതിക്കായി വേ ിവരുന്ന നാളികേരം (എണ്ണം കോടിയിൽ)
ഗ്രേറ്റർ മുംബൈ	184.14	18.41	883.87	1	1.77
ഡൽഹി	163.15	16.32	783.12	1	1.57
കൊൽക്കൊത്ത	141.13	14.11	677.42	1	1.35
ചെന്നൈ	86.96	8.70	417.41	0	0.83
ബാംഗ്ലൂർ	84.99	8.50	407.95	0	0.82
ഹൈദരബാദ്	77.49	7.75	371.95	0	0.74
അഹമ്മദാബാദ്	63.52	6.35	304.90	0	0.61
പൂന	50.5	5.05	242.40	0	0.48
സൂറത്ത്	45.85	4.59	220.08	0	0.44
ആകെ	897.73	89.77	4309.10	3	8.62

അനുമാനം: *പ്രതിമാസം 200 ഗ്രാം എന്ന തോതിൽ പ്രതിവർഷം 2.4 കിലോഗ്രാം 10 ശതമാനം വരുന്ന നഗരകുടുംബങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുമെന്ന് കണക്കാക്കിയിരിക്കുന്നു. തേങ്ങാപ്പാൽപൊടി യൂണിറ്റുകൾ താരതമ്യേന ഉയർന്ന സംസ്ക്കരണ ശേഷിയുള്ളവയാണ്. പ്രതിദിനം 1 ലക്ഷം നാളികേരം സംസ്ക്കരിച്ച് 5 മെട്രിക് ടൺ പൗഡർ എന്നു കണക്കാക്കിയാണ് യൂണിറ്റുകളുടെ എണ്ണം തിട്ടപ്പെടുത്തിയിട്ടുള്ളത്. ഒരു തേങ്ങയിൽ നിന്നും 50 ഗ്രാം മിൽക്ക് പൗഡർ ലഭിക്കുന്നു എന്ന രീതിയിലാണ് യൂണിറ്റുകൾക്ക് വേണ്ട നാളികേരത്തിന്റെ എണ്ണം നിജപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നത്.*

നാളികേര ക്രീം

ഈ ഉൽപന്നവും പട്ടണവാസികളായ വീട്ടമ്മമാർക്ക് പ്രിയങ്കരമായ ഉൽപന്നമാണ്. തേങ്ങ ചിരവി പാൽ എടുക്കുകയെന്ന സ്വതവേ ദുഷ്ക്കരമായ ജോലിയിൽ നിന്നു മോചനം നേടിത്തരുന്ന ഈ ഉൽപന്നത്തെ വീട്ടമ്മമാർ സ്വാഗതം ചെയ്യുമെന്ന

നാളികേര ക്രീമിന് മഹാനഗരങ്ങളിൽ പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന വിപണിയും അതിനായി ഒരുക്കേണ്ട ഉത്പാദന സംവിധാനങ്ങളും

രാജ്യത്തെ മഹാ നഗരങ്ങൾ	ജനസംഖ്യ (ലക്ഷത്തിൽ)	പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന ഉപഭോക്താക്കളുടെ എണ്ണം (ലക്ഷത്തിൽ)	പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന ഉപഭോഗം (കിലോ ലിറ്ററിൽ)	ഉൽപന്ന നിർമ്മിതിക്കായി വേ ിവരുന്ന യൂണിറ്റുകൾ (എണ്ണം)	ഉൽപന്ന നിർമ്മിതിക്കായി വേ ിവരുന്ന നാളികേരം (എണ്ണം കോടിയിൽ)
ഗ്രേറ്റർ മുംബൈ	184.14	18.41	883.87	1	0.44
ഡൽഹി	163.15	16.32	783.12	1	0.39
കൊൽക്കൊത്ത	141.13	14.11	677.42	1	0.34
ചെന്നൈ	86.96	8.70	417.41	1	0.21
ബാംഗ്ലൂർ	84.99	8.50	407.95	0	0.20
ഹൈദരബാദ്	77.49	7.75	371.95	0	0.19
അഹമ്മദാബാദ്	63.52	6.35	304.90	0	0.15
പൂന	50.50	5.05	242.40	0	0.12
സൂറത്ത്	45.85	4.59	220.08	0	0.11
ആകെ	897.73	89.77	4309.10	4	2.15

അനുമാനം: *പ്രതിമാസം 200 മി.ലി. എന്ന തോതിൽ പ്രതിവർഷം 2.4 ലിറ്റർ നഗരവാസികളായ 10 ശതമാനം കുടുംബങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുമെന്ന് കണക്കാക്കിയിരിക്കുന്നു. 20000 നാളികേരം പ്രതിദിനം സംസ്ക്കരിച്ച് 4000 ലിറ്റർ ക്രീം ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന രീതിയിലാണ് യൂണിറ്റുകളുടെ എണ്ണം കണക്കാക്കിയിരിക്കുന്നത്.*

കാര്യത്തിൽ സംശയം വേണ്ട. മിതമായ തോതിൽ ഉപഭോഗം കണക്കാക്കിയാലും ഈ ഉൽപന്നത്തിന് മഹാനഗരത്തിൽ മാത്രമായി പ്രതിവർഷം 4300 മെട്രിക്ക് ടണ്ണിന്റെ വിപണിയുണ്ടാകും. ഇത്രയും അളവിൽ ഉൽപന്നം എത്തിക്കണമെങ്കിൽ പ്രതിദിനം 20,000 നാളികേരം സംസ്ക്കരിച്ച് ക്രീമാക്കുന്ന 4 യൂണിറ്റുകൾ വേണ്ടിവരും. നാളികേര ക്രീം ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന ഇടത്തരം വൻകിട യുണിറ്റുകൾ ഒന്നുപോലും ഈ രാജ്യത്ത് ഇപ്പോൾ പ്രവർത്തിക്കുന്നില്ല. ഇപ്പോൾ പട്ടണവാസികൾക്ക് ലഭിക്കുന്നത് പ്രധാനമായും ഇറക്കുമതി ചെയ്യുന്ന നാളികേര ക്രീമാണ്.

വെർജിൻ കോക്കനട്ട് ഓയിൽ

ആഭ്യന്തര വിപണി അതിവേഗം വളരുന്ന ഒരു ഉൽപന്നമാണ് വെർജിൻ കോക്കനട്ട് ഓയിൽ. നിലവിൽ 1000 കോടിയിലേറെ വലുപ്പം ഈ വിപണിക്കുണ്ട്. എന്നാൽ വെർജിൻ കോക്കനട്ട് ഓയിൽ തനതായി അല്ല ഈ വിപണിയിൽ കൂടുതൽ വിപണനം ചെയ്യുന്നത്. ഈ ഉൽപന്നം ഔഷധ കൂട്ടുകളുമായി ചേർത്ത് കൂടുതൽ മൂല്യവർദ്ധനവ് വരുത്തി കേശ, സൗന്ദര്യ സംരക്ഷണ വിഭാഗത്തിൽപെടുത്തി വൻതോതിൽ ഇപ്പോൾ വിപണനം ചെയ്യുന്നുണ്ട്. ഈ മേഖലയുടെ അഭൂതപൂർവ്വമയ വളർച്ച മനസ്സിലാക്കി കൂടുതൽ സംരംഭകർ ഈ മേഖലയിലേക്ക് കടന്നു വരുവാൻ തയ്യാറായി നിൽക്കുകയാണ്. നഗരപ്രദേശങ്ങളിലാണ് ഇത്തരം ഉൽപന്നങ്ങൾക്കു കൂടുതൽ വിപണി. പരിമിതമായ ഉപയോഗം എന്നു കണക്കാക്കിയാൽ പോലും ഈ ഉൽപന്നത്തിന് മഹാനഗരങ്ങളിൽ മാത്രം പ്രതിവർഷം 4309 കിലോലിറ്റർ വിപണി കണ്ടെത്തുവാൻ കഴിയും. ഈ വിപണിയിലേക്ക് ഉൽപന്നം എത്തിക്കുവാൻ പ്രതിദിനം 10,000 നാളികേരം സംസ്ക്കരിക്കുവാൻ കഴിയുന്ന 22 യൂണിറ്റുകൾ വേണ്ടി വരും. ഉൽപന്നത്തിന്റെ നിർമ്മാണത്തിനു വേണ്ടി 6 കോടിയോളം നാളികേരം ആവശ്യമായി വരും.

വെർജിൻ കോക്കനട്ട് ഓയിലിന് മഹാനഗരങ്ങളിൽ പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന വിപണിയും അതിനായി ഒരുക്കേണ്ട ഉത്പാദന സംവിധാനങ്ങളും

രാജ്യത്തെ മഹാ നഗരങ്ങൾ	ജനസംഖ്യ (ലക്ഷത്തിൽ)	പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന ഉപഭോക്താക്കളുടെ എണ്ണം (ലക്ഷത്തിൽ)	പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന ഉപഭോഗം (കിലോ ലിറ്ററിൽ)	ഉൽപന്ന നിർമ്മിതിക്കായി വേ ിവരുന്ന യൂണിറ്റുകൾ (എണ്ണം)	ഉൽപന്ന നിർമ്മിതിക്കായി വേ ിവരുന്ന നാളികേരം (എണ്ണം കോടിയിൽ)
ഗ്രേറ്റർ മുംബൈ	184.14	18.41	883.87	5	1.36
ഡൽഹി	163.15	16.32	783.12	4	1.20
കൊൽക്കൊത്ത	141.13	14.11	677.42	3	1.04
ചെന്നൈ	86.96	8.70	417.41	2	0.64
ബാംഗ്ലൂർ	84.99	8.50	407.95	2	0.63
ഹൈദരബാദ്	77.49	7.75	371.95	2	0.57
അഹമ്മദാബാദ്	63.52	6.35	304.90	2	0.47
പൂന	50.50	5.05	242.40	1	0.37
സൂറത്ത്	45.85	4.59	220.08	1	0.34
ആകെ	897.73	89.77	4309.10	22	6.63

അനുമാനം: *പ്രതിമാസം 200 മി. ലി. എന്നതോതിൽ പ്രതിവർഷം 2.4 ലിറ്റർ നഗരവാസികളായ 10 ശതമാനം കുടുംബങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കുമെന്ന് കണക്കാക്കിയിരിക്കുന്നു. 10,000 നാളികേരം പ്രതിദിനം സംസ്ക്കരിച്ച് 650 കി.ഗ്രാം എന്നരീതിയിൽ പ്രതിവർഷം 300 ദിവസം പ്രവർത്തിച്ച് ഒരു യൂണിറ്റ് 1.95 ലക്ഷം ലിറ്റർ വെർജിൻ കോക്കനട്ട് ഓയിൽ ഉത്പാദിപ്പിക്കുമെന്ന് കണക്കാക്കിയാണ് യൂണിറ്റുകളുടെ എണ്ണം തിട്ടപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നത്.*

ബോൾ കൊപ്ര

ഡെസിക്കേറ്റഡ് കോക്കനട്ടുപോലെ മഹാനഗരവാസികൾക്ക് പരിചിതമായ ഉൽപന്നമാണ് ബോൾ കൊപ്ര. ഈ ഉൽപന്നത്തിന് നിലവിൽ എല്ലാ മഹാനഗരങ്ങളിലും ചെറിയ വിപണിയുണ്ട്. എന്നാൽ ഇതിന്റെ വിപണി

ഉണ്ടക്കൊപ്രയ്ക്ക് മഹാനഗരങ്ങളിൽ പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന വിപണിയും അതിലേക്കായി ഒരുക്കേണ്ട ഉത്പാദക സംവിധാനങ്ങളും

രാജ്യത്തെ മഹാ നഗരങ്ങൾ	ജനസംഖ്യ (ലക്ഷത്തിൽ)	പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന ഉപഭോക്താക്കളുടെ എണ്ണം (ലക്ഷത്തിൽ)	പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന ഉപഭോഗം (മെട്രിക് ടണ്ണിൽ)	ഉൽപന്ന നിർമ്മിതിക്കായി വേ ിവരുന്ന യൂണിറ്റുകൾ (എണ്ണം)	ഉൽപന്ന നിർമ്മിതിക്കായി വേ ിവരുന്ന നാളികേരം (എണ്ണം കോടിയിൽ)
ഗ്രേറ്റർ മുംബൈ	184.14	18.41	368.28	12	0.37
ഡൽഹി	163.15	16.32	326.30	11	0.33
കൊൽക്കൊത്ത	141.13	14.11	282.26	9	0.28
ചെന്നൈ	86.96	8.70	173.92	6	0.17
ബാംഗ്ലൂർ	84.99	8.50	169.98	6	0.17
ഹൈദരബാദ്	77.49	7.75	154.98	5	0.15
അഹമ്മദാബാദ്	63.52	6.35	127.04	4	0.13
പൂന	50.50	5.05	101.00	3	0.10
സൂറത്ത്	45.85	4.59	91.70	3	0.09
ആകെ	897.73	89.77	1795.46	60	1.60

അനുമാനം: *നഗരവാസികളായ കുടുംബങ്ങളിൽ 10 ശതമാനം പ്രതിവർഷം 1 കി.ഗ്രാം ഉണ്ടകൊപ്ര ഉപയോഗിക്കുമെന്ന് കണക്കാക്കിയിരിക്കുന്നു. ഉണ്ടകൊപ്ര നിർമ്മാണയൂണിറ്റുകൾ പ്രതിവർഷം 3 ലക്ഷം നാളികേരം സംസ്ക്കരിക്കുമെന്ന് കണക്കാക്കിയാണ് യൂണിറ്റുകളുടെ എണ്ണം തിട്ടപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നത്.*

നിയന്ത്രിക്കുന്നത് വൻകിട കച്ചവടക്കാരും ബ്രോക്കർമാരുമാണ്. ഉണ്ടകൊപ്ര ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് സൗകര്യപ്രദമായ രീതിയിൽ ഗുണനിലവാരം ഉറപ്പുവരുത്തി പായ്ക്കു ചെയ്തു ബ്രാൻഡഡ് ഉൽപന്നമാക്കി മാറ്റിയാൽ നിലവിലുള്ള വിപണി വികസിപ്പിക്കുന്നത് എളുപ്പമായിരിക്കും. മഹാനഗരത്തിൽ മാത്രമായി 1795 മെട്രിക്ക് ടൺ വിപണി കണ്ടെത്തുന്നത് ദുഷ്ക്കരമാകില്ല. ഇത്രയും ഉൽപന്നം വിപണിയിൽ എത്തിക്കുന്നതിന് 1.80 കോടി നാളികേരം സംസ്ക്കരിക്കേണ്ടിവരും.

വെളിച്ചെണ്ണ

ഭക്ഷ്യാവശ്യങ്ങൾക്കും ഭക്ഷ്യേതര ആവശ്യങ്ങൾക്കും നമ്മുടെ രാജ്യത്ത് വ്യാപകമായി വെളിച്ചെണ്ണ ഉപയോഗിക്കുന്നു. എന്നാൽ ഈ ഉൽപന്നത്തെ ഗുണനിലവാരം ഉറപ്പാക്കി ന്യായവിലയ്ക്ക് വിപണിയിൽ എത്തിക്കുവാൻ പലപ്പോഴും കഴിയുന്നില്ല. ശുദ്ധമായ വെളിച്ചെണ്ണ മിതമായ വിലയ്ക്ക് സൗകര്യപ്രദവും സുരക്ഷിതവുമായി പായ്ക്കറ്റുകളിൽ നൽകുവാൻ കഴിഞ്ഞാൽ കൂടുതൽ വിപുലമായ വിപണി കണ്ടെത്താൻ കഴിയും. മഹാനഗരങ്ങളിൽ വസിക്കുന്ന കുടുംബങ്ങൾ ചെറിയ തോതിൽ ഉപയോഗിച്ചാൽ പോലും 5000ലേറെ മെട്രിക്ക് ടണ്ണിന്റെ വിപണി കണ്ടെത്താൻ കഴിയും.

വെളിച്ചെണ്ണയ്ക്ക് മഹാനഗരങ്ങളിൽ പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന വിപണിയും അതിനായി ഒരുക്കേണ്ട ഉത്പാദന സംവിധാനങ്ങളും

രാജ്യത്തെ മഹാനഗരങ്ങൾ	ജനസംഖ്യ (ലക്ഷത്തിൽ)	പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന ഉപഭോക്താക്കളുടെ എണ്ണം (ലക്ഷത്തിൽ)	പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന ഉപഭോഗം (കിലോലിറ്ററിൽ)	ഉൽപന്ന നിർമ്മിതിക്കായി വേ ിവരുന്ന യൂണിറ്റുകൾ (എണ്ണം)	ഉൽപന്ന നിർമ്മിതിക്കായി വേ ിവരുന്ന നാളികേരം (എണ്ണം കോടിയിൽ)
ഗ്രേറ്റർ മുംബൈ	184.14	18.41	1104.84	4	0.83
ഡൽഹി	163.15	16.32	978.90	3	0.73
കൊൽക്കൊത്ത	141.13	14.11	846.78	3	0.64
ചെന്നൈ	86.96	8.70	521.76	2	0.39
ബാംഗ്ലൂർ	84.99	8.50	509.94	2	0.38
ഹൈദരബാദ്	77.49	7.75	464.94	2	0.35
അഹമ്മദാബാദ്	63.52	6.35	381.12	1	0.29
പൂന	50.50	5.05	303.00	1	0.23
സൂറത്ത്	45.85	4.59	275.10	1	0.21
ആകെ	897.73	89.77	5386.38	18	4.04

അനുമാനം: *നഗരവാസികളായ കുടുംബങ്ങളിൽ 10 ശതമാനം പ്രതിമാസം 250 മി.ലി. എന്ന കണക്കിൽ പ്രതിവർഷം 3 ലിറ്റർ വെളിച്ചെണ്ണ ഉപയോഗിക്കുമെന്ന് കണക്കാക്കിയിരിക്കുന്നു. പ്രതിവർഷം 300 കിലോലിറ്റർ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന ചെറുകിട യൂണിറ്റുകളായാണ് ഉത്പാദക യൂണിറ്റുകളുടെ എണ്ണം കണക്കാക്കിയിരിക്കുന്നത്.*

ഇന്ത്യൻ ജനസംഖ്യയുടെ 31.16 ശതമാനം വരുന്ന 37.71 കോടി ജനങ്ങൾ താമസിക്കുന്ന പട്ടണങ്ങളിൽ വൻതോതിൽ നാളികേരോൽപന്നങ്ങൾ വിപണനം ചെയ്യുവാനുള്ള അവസരങ്ങൾ ഉണ്ട്. മഹാനഗരങ്ങളിലെ വിപണി തിട്ടപ്പെടുത്തിയതുപോലെ മറ്റു നഗരങ്ങളിലെ വിപണി തിട്ടപ്പെടുത്തുമ്പോൾ ഇന്ത്യൻ നഗരങ്ങളിലെ മുല്യവർദ്ധിത നാളികേരോൽപന്ന വിപണി മൂല്യം 9693 കോടിയും ഇതിനായി സംസ്ക്കരിക്കേണ്ട നാളികേരം 351 കോടിയുമാണ്. അതായത് രാജ്യത്തെ നാളികേര ഉത്പാദനത്തിന്റെ 22 ശതമാനം മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങളായി വിപണനം ചെയ്യുമ്പോൾ തന്നെ വിപണിമൂല്യം 10000 കോടി രൂപയാകുന്നു എന്നുള്ളതാണ് ശ്രദ്ധേയമായ കാര്യം.

ഓരോ ഉൽപന്നങ്ങളുടേയും വിപണി വലുപ്പവും വിപണിയിലേക്കാവശ്യമായി വരുന്ന ഉൽപന്നങ്ങൾ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള ഭൗതിക സാഹചര്യങ്ങളും കണക്കാക്കി, വിപണന സൗകര്യങ്ങൾ സമയബന്ധിതമായി ഒരുക്കണം. ഇതിൽ നാളികേര ഉത്പാദക സംഘങ്ങൾക്കും, അവയുടെ ഫെഡറേഷനുകൾക്കും, ഉടനെ രൂപീകരിക്കപ്പെടുന്ന ഉത്പാദക കമ്പനികൾക്കും, വ്യക്തിഗത വ്യവസായ സംരംഭകർക്കും, സർക്കാർ/ സഹകരണ മേഖലയ്ക്കുമെല്ലാം വലിയ സംഭാവന നൽകുവാൻ സാധിക്കുമെന്നാണ് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നത്. വിപണനത്തിനായി തനതായ സൗകര്യങ്ങൾ ഒരുക്കുന്നത് അധിക സാമ്പത്തിക ബാദ്ധ്യത വരുത്തുന്നതാകയാൽ അതൊഴിവാക്കുന്നതിന് വിവിധ ഏജൻസികളുടെ സഹായം തേടേണ്ടതുണ്ട്. സംസ്ഥാന തല മാർക്കറ്റിംഗ് ഫെഡറേഷനുകളെയോ, കൺസ്യൂമർ ഫെഡറേഷനുകളെയോ, സഹകരണ മേഖലയിലെ മറ്റ് വിപണന സംഘങ്ങളെയോ, സർക്കാർ-സർക്കാരേതര സംവിധാനങ്ങളേയോ പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നതായിരിക്കും പ്രാരംഭഘട്ടത്തിൽ കൂടുതൽ അഭികാമ്യം. ഉത്പാദകരുടെ കൺസോർഷ്യം വിപണന സംവിധാനം ഒരുക്കുന്നതിനെക്കുറിച്ചും ഗൗരവബുദ്ധ്യാ ആലോചിക്കേണ്ടതുണ്ട്. ഈ മേഖലയിൽ നിലവിലുള്ളതും ഭാവിയിൽ വരാൻ പോകുന്നതുമായ സംരംഭങ്ങൾ കൂടുതലും ചെറുകിട സംരംഭങ്ങളായതിനാൽ ഇത്തരം സംവിധാനങ്ങൾക്ക് പ്രസക്തിയേറും.

മഹാനഗരങ്ങൾക്കൊപ്പം മറ്റ് നഗരങ്ങളിലേക്കും അടുത്ത ഘട്ടങ്ങളിൽ വിപണി സംവിധാനം വ്യാപിപ്പിക്കുമ്പോൾ ഉത്പാദനത്തിനുള്ള സംവിധാനങ്ങൾ വേഗത്തിലൊരുക്കുവാൻ സംരംഭകരെ സഹായിക്കുവാൻ വ്യാവസായിക പാർക്കുകൾ നാളികേരകൃഷി വ്യാപകമായ എല്ലാ ജില്ലകളിലും സ്ഥാപിക്കുകയും ഏകജാലക സംവിധാനമേർപ്പെടുത്തി മതിയായ അനുമതികൾ കാലവിളംബം വരുത്താതെ നൽകുകയും ചെയ്യണം. അതൊടൊപ്പം സാദ്ധ്യമായ നികുതിയിളവുകളും, തുടക്കത്തിലെങ്കിലും സർക്കാർ നൽകേണ്ടതുണ്ട്.

നാളികേര ഉത്പാദക രാജ്യങ്ങളിൽ ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് ഏറ്റവും ഉയർന്ന ആഭ്യന്തരവില നിലവിലുള്ള രാജ്യമെന്ന നിലയിൽ നാളികേരോൽപന്നങ്ങൾക്കായി വ്യാപകമായി ആഭ്യന്തര വിപണി വികസിപ്പിക്കുകയെന്നതാണ് ഏറ്റവും കരണീയമായ മാർഗ്ഗം. മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങളുടെ വിപണനം മെച്ചപ്പെടുത്തുമ്പോൾ സ്വാഭാവികമായും അസംസ്കൃത വസ്തുവായ തേങ്ങയുടെ ആവശ്യകത വർദ്ധിക്കുകയും കർഷകർക്ക് ഉയർന്ന വില ലഭിക്കുവാനുള്ള സാഹചര്യം സംജാതമാകുകയും ചെയ്യും. അതോടൊപ്പം തന്നെ പരമ്പരാഗത ഉൽപന്നങ്ങളായ കൊപ്രയേയും വെളിച്ചെണ്ണയേയും അമിതമായി ആശ്രയിച്ച് വിലത്തകർച്ചയ്ക്ക് ആക്കും കൂട്ടുന്ന നിലവിലുള്ള പ്രവണതയ്ക്ക് അറുതി വരുത്തുവാനും ഇത്തരം ശ്രമങ്ങളിലൂടെ കഴിയും.

അസിസ്റ്റന്റ് മാർക്കറ്റിംഗ് ആഫീസർ,
നാളികേര വികസന ബോർഡ്

കരിക്ക് വിപണി കീഴടക്കി "പൊട്ട് വയ്ത്ത പൊള്ളാച്ചി ഇളനീർ"

രമണി ഗോപാലകൃഷ്ണൻ

"പൊട്ടു വയ്ത്ത പൊള്ളാച്ചി ഇളനീർ"– കഴിഞ്ഞ 12 വർഷമായി ഇളനീർ പ്രിയരുടെ രുചിമുകുളങ്ങളെ കീഴ്പ്പെടുത്തിയ കരിക്കാണ് പൊട്ടുവച്ച പൊള്ളാച്ചി കരിക്ക്. 600 മുതൽ 700 മി. ലി. വരെ വെള്ളമുള്ള, സ്വാദിഷ്ടമായ പൊള്ളാച്ചി കരിക്കിന്റെ ഉറവിടം എവിടെ നിന്നാണെന്നല്ലേ? തെങ്ങ് കൃഷി ഒരു വ്യവസായമായി മാറിയ പൊള്ളാച്ചിയിലെ ബി. ജി. ഫാമാണ് കരിക്ക് വിപണനത്തിൽ ഇത്തരത്തിലൊരു പുതിയ അദ്ധ്യായം കുറിച്ചിരിക്കുന്നത്.

1990കളുടെ തുടക്കം – മധുര ആസ്ഥാനമായി സ്ഥാപിതമായ ഡീജെ ഫാം ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന സങ്കരയിനം തെങ്ങിൻ തൈകൾ രാജ്യത്തിനകത്തും പുറത്തും ഖ്യാതി നേടി വരുന്ന കാലം. പൊള്ളാച്ചി ആനമലയിലെ ബാസാർ സ്ട്രീറ്റിലെ 78 ഏക്കറിൽ 5000 ഡി.ജെ. സങ്കരയിനം തെങ്ങുകൾ നട്ടുകൊണ്ടാണ് 1995 ൽ ബി. ജി. ഫാമിന് തുടക്കം കുറിച്ചത്. അഗ്രി ബിസിനസ്സ് എന്ന ആശയവുമായി മൂന്ന് സഹോദരങ്ങൾ, പി. ശേഖർ പാർത്ഥസാരഥി, പി. ഭദ്രി പാർത്ഥസാരഥി, പി. പ്രഭാകർ പാർത്ഥസാരഥി എന്നിവരുടെ കൂട്ടായ്മ ബി. ജി. ഫാമിന് തുടക്കം കുറിച്ചപ്പോൾ, ഒന്നര ദശാബ്ദം കൊണ്ട് ഇത്രയധികം വളർച്ച കൈവരിക്കുവാൻ കഴിയുമെന്ന് പ്രതീക്ഷിച്ചിരുന്നില്ലെന്ന് ഈ സഹോദരങ്ങൾ അഭിപ്രായപ്പെടുന്നു.

തൈനട്ട് നാലാം വർഷം, അതായത് 1999ൽ, കരിക്ക് വ്യാവസായികാടിസ്ഥാനത്തിൽ ട്രക്ക് ലോഡായി കയറ്റി അയച്ചു തുടങ്ങിയതാണ് ആദ്യ റിക്കാർഡ്. പിന്നീടങ്ങോട്ട് ഈ സഹോദരങ്ങൾക്ക് തിരിഞ്ഞു നോക്കേണ്ടി വന്നിട്ടില്ല. ചെന്നൈ, മധുര, തൂത്തുക്കുടി, മംഗലാപുരം, ആന്ധ്രയിലെ ഗുണ്ടൂർ, വിജയവാഡ എന്നീ പട്ടണങ്ങളിലേക്ക് വർഷം തോറും എട്ട് ലക്ഷത്തിലധികം കരിക്ക് കയറ്റി അയയ്ക്കുന്നതായി സഹോദരന്മാരിൽ മുതിർന്നയാളായ വി. ശേഖർ അഭിപ്രായപ്പെട്ടു. വലുപ്പത്തിലും രുചിയിലും മുന്തിയ കരിക്കിൽ ഒറ്റയടിക്ക് കുടിച്ച് തീർക്കാൻ പറ്റാത്ത അത്ര കരിക്കിൻവെള്ളമുണ്ടാകും.

വെള്ളപ്രതലത്തിൽ ചുവന്ന പൊട്ടോടുകൂടിയ ബി. ജി. ഫാമിന്റെ സ്റ്റിക്കർ പതിച്ച ബ്രാൻഡഡ് ഇളനീർ കഴിഞ്ഞ 12 വർഷങ്ങളായി ഇളനീർ പ്രേമികളുടെ ഹൃദയം കവർന്ന് കഴിഞ്ഞു. 2001 ലാണ് ആദ്യമായി കരിക്കിൽ ലോഗോ പതിച്ച് വിപണനം തുടങ്ങിയത്. കരിക്കിന്റെ എണ്ണത്തിൽ തിരിമറി നടത്താതിരിക്കാൻ തുടങ്ങിയ ഒരു തന്ത്രമായിരുന്നെങ്കിലും തങ്ങളുടെ ഉൽപന്നത്തിനെ ഒരു ബ്രാൻഡായി വളർത്തിയതിൽ ഈ ലോഗോയ്ക്ക് വലിയ പങ്കുണ്ടെന്ന് ശേഖർ സഹോദരന്മാർ വിശ്വസിക്കുന്നു. പൊട്ടുവെയ്ക്കാത്ത കരിക്കിനെ സങ്കൽപ്പിക്കാൻ അവർക്ക് കഴിയുന്നില്ല. കാരണം പോണ്ടിച്ചേരിയിൽ നിന്നും മറ്റും വരുന്ന വലിപ്പം കുറഞ്ഞ കരിക്ക് ഇവയിൽ തിരുകി കയറ്റി വിൽപന നടത്തുന്നുണ്ടെന്നാണ് പാർത്ഥസാരഥി സഹോദരന്മാരുടെ പരാതി.

കഴിഞ്ഞ വർഷം 8 ലക്ഷം കരിക്കാണ് വിറ്റത്. മൊത്തം വിളവിന്റെ 60 മുതൽ 65 ശതമാനം വരെ കരിക്കായി വിളവെടുത്ത് വിൽപ്പന നടത്തുന്നു. കരിക്കിന് അടുത്തിടെ കിട്ടിയതിൽ ഏറ്റവും കുറഞ്ഞ വിലയാണ് ഈ വർഷം കിട്ടിയതെന്നാണ് ഇവരുടെ ഭാഷ്യം, പത്തുരൂപ. കഴിഞ്ഞവർഷം പതിനേഴ് രൂപവരെ കിട്ടിയിരുന്നു.

കരിക്ക് വിപണിയിൽ നൂതന തന്ത്രങ്ങൾ മെനയുകയാണ് ബി ജി ഫാംസ്. മുന്തിരി പ്ലാസ്റ്റിക് കാർട്ടണിൽ ലോകത്തെമ്പാടും എത്തുന്നതുപോലെ 6 കരിക്ക് അടങ്ങിയ കാർട്ടണിൽ കരിക്ക് മാർക്കറ്റ് ചെയ്യാനാണിവരുടെ പദ്ധതി. ഈ ചിന്തയ്ക്ക് വഴി തെളിച്ചത് ഒരു ഫാമിലി പായ്ക്ക് ആയി

ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് കരിക്ക് എത്തിക്കുകയെന്ന ഉദ്ദേശ്യമാണ്. കരിക്ക് തുളച്ച് ഇളനീർ കുടിക്കാൻ പറ്റിയ കരിക്ക് പഞ്ചർ വ്യാപകമാക്കിയതിന്റെ ക്രെഡിറ്റും ഇവർക്ക് തന്നെയാണ്. ഉഡുപ്പിയിലെ ഒരു ചെറുകിട കർഷകൻ നിർമ്മിച്ച പഞ്ചർ വൻതോതിൽ ഉത്പാദിപ്പിച്ച് വിതരണം നടത്തുന്നതിന്റെ ചുമതല ഇവർ ഏറ്റെടുക്കുകയായിരുന്നു.

6 ലക്ഷം വിളഞ്ഞ തേങ്ങയും കഴിഞ്ഞ വർഷം വിറ്റ ഫാം ഉൽപന്നത്തിൽപ്പെടുന്നു. ഫാമിലെ ഓരോ തെങ്ങിന്റേയും ഉത്പാദനക്ഷമത 220 നാളികേരത്തിന് മുകളിലാണ്. പൊതിച്ച നാളികേരം ഒന്നിന് ശരാശരി 770 ഗ്രാം തൂക്കം വരും. പൊതിയ്ക്കാത്തവയ്ക്ക് 1.5 കിലോയും. 100 തേങ്ങയിൽ നിന്ന് 22 കിലോഗ്രാം കൊപ്ര ലഭിക്കുന്നുണ്ട്.

തെങ്ങിനോടൊപ്പം കൊക്കോയും ജാതിയുമെല്ലാം തോട്ടത്തിൽ അടുക്കും ചിട്ടയുമായി നട്ടിരിക്കുന്നു. 5000 തെങ്ങിനിടയിൽ 1500 കൊക്കോയും 600 ജാതിയും ശാസ്ത്രീയ രീതിയിൽ ഇടകലർത്തി നട്ടിട്ടുണ്ട്. ജാതിയും കൊക്കോയും ഫാമിലെ പ്രധാന ഉൽപന്നങ്ങൾ തന്നെയാണ്.

കരിക്കിൻ വെള്ള യൂണിറ്റ് സ്ഥാപിക്കുവാൻ പദ്ധതി ചെലവിന്റെ 25 ശതമാനം ബോർഡ് നൽകുന്നുണ്ട്. 25 ശതമാനം സംസ്ഥാന ഗവൺമെന്റ് നൽകാൻ നടപടിയെടുക്കുമെന്ന് ഉറപ്പ് നൽകിയിട്ടുണ്ട്. വൻകിട യൂണിറ്റുകൾ തുടങ്ങാൻ പറ്റാത്തവർ കരിക്കിൻ വെള്ളം കുപ്പിയിലാക്കി വിൽപ്പന നടത്തുന്ന രീതിയും കരിക്ക് പാർലറുകൾ വഴി കരിക്ക് വിപണനം നടത്തുന്ന രീതിയും വ്യാപകമാക്കിക്കൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്.

കുതിക്കുന്ന വിപണിക്ക് ഒരു മുഴം മുൻപേ

കരിക്ക് വിപണിക്ക് ഇത്രമാത്രം വിജയസാദ്ധ്യത രണ്ട് ദശാബ്ദങ്ങൾക്ക് മുൻപേ മനസ്സിലാക്കി അതിനനുസരിച്ച് പ്രവർത്തിച്ചതാണ് ഇവരുടെ വിജയത്തിനാധാരം. ആഗോളതലത്തിൽ കരിക്കിന് പ്രകൃതിദത്തമായ ആരോഗ്യപാനീയം എന്ന നിലയിൽ സ്വീകാര്യത ലഭിച്ചു കഴിഞ്ഞു. ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനികൾ പലതും കരിക്കിൻവെള്ള പായ്ക്കിംഗ് വ്യവസായത്തിലേക്ക് തിരിയുന്നു. കൃത്രിമ പാനീയ നിർമ്മാതാക്കൾ ഇളനീർ സംസ്കരണ വ്യവസായത്തിന്റെ സാദ്ധ്യത തിരിച്ചറിഞ്ഞ് ചുവട് മാറ്റം കാംക്ഷിക്കുന്നു. ലക്ഷക്കണക്കിന് ലിറ്റർ കരിക്കിൻ വെള്ളത്തിന്റെ ലഭ്യത ആരാഞ്ഞുകൊണ്ട് ദിനംപ്രതി അനേകം അന്വേഷണങ്ങളാണ് ബോർഡിൽ ലഭിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. ഈ അന്വേഷണങ്ങൾ നമ്മെ എന്താണ് ചിന്തിപ്പിക്കുന്നത്? മറ്റൊന്നുമല്ല; നമ്മുടെ നാട്ടിലെ കരിക്ക് വിപണിയുടെ സാദ്ധ്യതകളെക്കുറിച്ചു മാത്രമാണ്.

കേരളത്തിന്റെ പ്രതിസന്ധി എന്ത്?

കരിക്ക് വിപണിയിൽ ലാഭം കൊയ്യാൻ നമുക്ക് കരിക്കിന് പറ്റിയ തെങ്ങുകൾ ആവശ്യത്തിനില്ല. ബോർഡിന്റെ മാണ്ഡ്യയിലുള്ള ഫാമിൽ ഉത്പാദിപ്പിച്ച കരിക്കിന് പറ്റിയ തൈകൾ അധികവും നട്ടുപിടിപ്പിച്ചത് തമിഴ്നാട്ടിലെ പൊള്ളാച്ചി, കോയമ്പത്തൂർ തുടങ്ങിയ പ്രദേശങ്ങളിലാണ്. അതുകൊണ്ട് തന്നെ ഇത്തരം വിത്തുതേങ്ങയ്ക്ക് നാമിന്ന് ആശ്രയിക്കുന്നത് പ്രധാനമായും തമിഴ്നാട്ടിലെ തോട്ടങ്ങളെയാണ്. 18 മുതൽ 25 രൂപ വരെയാണ് ഒരു വിത്തുതേങ്ങയ്ക്ക് വില. കേരളത്തിലെ കർഷകർ ഇത്തരം സാദ്ധ്യതകൾ മുൻകൂട്ടി കാണാതെ പോയി.

നമ്മൾ ചെയ്യേണ്ടതെന്ത്?

63 ജനറം നഗരങ്ങളിൽ കോരോൽപന്നങ്ങൾ എത്തിക്കുന്നതിനുള്ള വിപണന തന്ത്രം ആവിഷ്കരിക്കുകയാണ് ബോർഡ്. നമ്മുടെ രാജ്യത്ത് കുറഞ്ഞത് 100 കരിക്കിൻ വെള്ള സംസ്കരണ യൂണിറ്റുകളെങ്കിലും ഉണ്ടാവണമെന്നാണ് ബോർഡ് ലക്ഷ്യമിട്ടിരിക്കുന്നത്. 10,000 കരിക്ക് ദിനംപ്രതി സംസ്ക്കരിക്കുന്ന ഒരു വ്യവസായ യൂണിറ്റിന് വർഷത്തിൽ 30 ലക്ഷം കരിക്ക് വേണ്ടിവരും. ഇത്തരം 100 യൂണിറ്റിന് വേണ്ടുന്നത് 30 കോടി കരിക്കാണ്. കൂടാതെ പ്രധാന നഗരങ്ങളിൽ 5000 കരിക്കു പാർലറുകൾ തുടങ്ങിയാൽ ഏകദേശം 30 കോടി കരിക്ക് കൂടി വർഷത്തിൽ വിറ്റഴിക്കാൻ സാധിക്കും. ഇങ്ങനെ 60 കോടി കരിക്ക് ലഭിക്കാൻ 20,000 ഹെക്ടറിലെങ്കിലും കുറിയയിനം തൈകൾ വെച്ച് പിടിപ്പിക്കണം. ഇതിന് 35 ലക്ഷം തൈകൾ വേണ്ടി വരും. അതുകൊണ്ട് തന്നെ കരിക്കിനു പറ്റിയ തെങ്ങിൻ തൈകളുടെ ഉത്പാദനത്തിലും നടീലിലും പ്രത്യേക ശ്രദ്ധ പതിപ്പിക്കണം. 3000 ഉത്പാദക സംഘങ്ങളാണ് ബോർഡ് ലക്ഷ്യമിട്ടിരിക്കുന്നത്. ഇവയിൽ 50 ശതമാനമെങ്കിലും അതായത് 1500 സിപിഎസുകൾ 500 തൈകൾ വീതം അടുത്ത 5 വർഷം ഉത്പാദിപ്പിച്ചാൽ 37.5 ലക്ഷം തൈകളാകും.

നമ്മുടെ തോട്ടങ്ങളിലെ പ്രായമായ തെങ്ങുകൾക്കിടയിൽ അടിത്തൈ വെയ്ക്കാവുന്നിടത്തെല്ലാം ഇത്തരം കുറിയ തെങ്ങിനങ്ങൾ വെയ്ക്കാവുന്നതല്ലേ? തെങ്ങ് പുനരുദ്ധാരണ പദ്ധതി നടപ്പിലാക്കുന്ന തിരുവനന്തപുരം, കൊല്ലം, തൃശൂർ ജില്ലകളിൽ വെട്ടിമാറ്റുന്ന തെങ്ങുകൾക്ക് പകരം വയ്ക്കുന്നത് കരിക്കിന് പറ്റിയ കുറിയയിനങ്ങളായിക്കൂടെ? ഭാവിയിൽ നടാൻ ഉപയോഗിക്കുന്ന തൈകളിൽ കുറഞ്ഞത് 25 ശതമാനം കുറിയ ഇനങ്ങളും 25 ശതമാനം സങ്കരയിനങ്ങളുമാകണമെന്ന സന്ദേശമാണ് ബോർഡ് ഇപ്പോൾ നൽകുന്നത്. ഈ തന്ത്രം അനുവർത്തിച്ചാൽ 8–10 വർഷത്തിനുശേഷമെങ്കിലും നമുക്ക് ആവശ്യത്തിന് കരിക്കും വിത്തുതേങ്ങയും ലഭ്യമാകും.

തെങ്ങുകൃഷിയെ പരാജയത്തിന്റെ പടുകുഴിയിൽ നിന്നും ഉയിർത്തെഴുന്നേൽപ്പിക്കാൻ നമുക്കാശ്രയിക്കാവുന്ന, നമ്മുടെ മുമ്പിൽ തുറന്ന് കിടക്കുന്ന, ഏറ്റവും നല്ല മാർഗ്ഗം പ്രകൃതിദത്തമായ ഈ സ്വർഗ്ഗീയ പാനീയം പരമാവധി വിപണനം നടത്തുക തന്നെയാണ്. ഇത് നമുക്ക് ആരോഗ്യസുരക്ഷയും സാമ്പത്തിക സുരക്ഷയും ഒരുപോലെ നേടിത്തരും.

ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടർ,
നാളികേര വികസന ബോർഡ്, കൊച്ചി–11

ഇളനീർ - വിപണി ബില്ല്യൺ ഡോളറിലേക്ക്

കെ.എസ്. സെബാസ്റ്റ്യൻ

നാളികേരത്തിന്റെ എല്ലാ ഭാഗങ്ങളും ഒരു തരത്തിലല്ലെങ്കിൽ മറ്റൊരു തരത്തിൽ മനുഷ്യനു പ്രയോജനപ്രദമാണ്. തൊണ്ടിൽ നിന്നു കയറുൽപന്നങ്ങളും ജൈവവളവും, ചിരട്ടയിൽ നിന്ന് കരകൗശല വസ്തുക്കളും, ചിരട്ടപ്പൊടിയും, ചിരട്ടക്കരിയും, ഉത്തേജിത കാർബണും കാമ്പിൽ നിന്നു കൊപ്രയും, വെളിച്ചെണ്ണയും, വെർജിൻ കോക്കനട്ട് ഓയിലും, തൂൾത്തേങ്ങയും, ക്രീമും, പൗഡറും, ചിപ്സും, തേങ്ങാവെള്ളത്തിൽ നിന്ന് ശീതളപാനീയവും വിനാഗിരിയുമെല്ലാം ഉത്പാദിപ്പിക്കുവാൻ കഴിയുന്ന പ്രകൃതിയുടെ വരദാനമാണ് നാളികേരം. എന്നാൽ നാളികേരത്തിന്റെ വൈവിധ്യമാർന്ന ഉപയോഗസാധ്യതകൾ പരിമിതമായി മാത്രമെ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുവാൻ നമുക്ക് കഴിയുന്നുള്ളു. ഫിലിപ്പീൻസ് ഒഴികെ മറ്റു നാളികേര ഉത്പാദക രാജ്യങ്ങളൊന്നും നാളികേരത്തിന്റെ അപാര സാധ്യതകൾ പ്രയോജനപ്പെടുത്തുന്നില്ല എന്നതാണ് സത്യം.

ഉത്പാദനത്തിലും ഉപഭോഗത്തിലും വിപണനത്തിലും വെളിച്ചെണ്ണയ്ക്കു തന്നെയാണ് നാളികേര ഉൽപന്നങ്ങളിൽ നിലവിൽ ഒന്നാം സ്ഥാനം. വിവിധ നാളികേര ഉത്പാദക രാജ്യങ്ങളിലായി 4 ദശലക്ഷം മെട്രിക്ക് ടണ്ണാണ് വെളിച്ചെണ്ണയുടെ വാർഷികോത്പാദനം.

ഫാറ്റി ആസിഡ് വിഘടിപ്പിച്ച് മാർഗരൈനും സോപ്പും ഉണ്ടാക്കുവാൻ ഏറ്റവും അനുയോജ്യമായ ഉൽപന്നമെന്ന നിലയിൽ വെളിച്ചെണ്ണയ്ക്ക് അനിഷേധ്യമായ സ്ഥാനം ഉണ്ട്. എന്നാൽ ഭക്ഷ്യയെണ്ണ എന്ന നിലയിൽ ആഗോള ഉപഭോഗത്തിന്റെ 2 ശതമാനം മാത്രമെ വെളിച്ചെണ്ണയുടെ സംഭാവനയായി ഉള്ളു. പാം ഓയിൽ പോലെയുള്ള വിലകുറഞ്ഞ മറ്റു ഭക്ഷ്യയെണ്ണകൾ വെളിച്ചെണ്ണയെ ഭക്ഷ്യയെണ്ണ എന്ന സ്ഥാനത്ത് നിന്ന് വരും കാലങ്ങളിൽ പിന്തള്ളുമെന്നുള്ളത് വസ്തുതയാണ്. എന്നാൽ നാളികേരത്തിൽ നിന്നു ലഭിക്കുന്ന മറ്റു മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ വൻതോതിൽ നിർമ്മിക്കുവാനും ആഗോളതലത്തിൽ വിപണനം ചെയ്യുവാനുമുള്ള സാധ്യതകൾ നിലവിലുണ്ട്. പായ്ക്ക് ചെയ്ത കരിക്കിൻ വെള്ളം, തൂൾത്തേങ്ങ, വെർജിൻ വെളിച്ചെണ്ണ, നാളികേര ക്രീം, നാളികേര പൗഡർ, ഭക്ഷ്യയോഗ്യമായ കൊപ്ര, നാളികേര ചിപ്സ് എന്നിങ്ങനെ ധാരാളം ഭക്ഷ്യോൽപന്നങ്ങൾ തേങ്ങയിൽ നിന്ന് ഉത്പാദിപ്പിക്കുവാൻ സാധിക്കും. ഈ ഉൽപന്നങ്ങളിൽ, വരും വർഷങ്ങളിൽ ഏറ്റവും ശ്രദ്ധേയമാകാവുന്ന ഉൽപന്നമാണ് പായ്ക്ക് ചെയ്ത കരിക്കിൻവെള്ളം.

കരിക്കിൻ വെള്ളം

പ്രകൃതിയിൽ നിന്നു ലഭിക്കുന്ന കലർപ്പില്ലാത്തതും ഊർജ്ജദായകവുമായ ഒരു പാനീയമാണ് കരിക്കിൻ വെള്ളം. ഈ പാനീയത്തിന്റെ ശ്രേഷ്ഠത ലോകമെമ്പാടും അംഗീകരിക്കപ്പെട്ടിരിക്കുകയാണിപ്പോൾ.

അമേരിക്കയിലെ സൂപ്പർമാർക്കറ്റുകളിൽ ഇപ്പോൾ ചൂടപ്പം പോലെ വിറ്റഴിയുന്ന ഒരു പാനീയമായി കരിക്കിൻ വെള്ളം മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കുന്നു. ലോകത്ത് ലഭ്യമായിട്ടുള്ള കൃത്രിമമല്ലാത്ത ഏക സ്പോർട്സ് ഡ്രിങ്കായി കരിക്കിൻ വെള്ളത്തെ കായിക ലോകം ഇപ്പോൾ അംഗീകരിച്ചിരിക്കുകയാണ്. പ്രതിവർഷം 50 ശതമാനത്തിലേറെ വർദ്ധനവാണ് കരിക്കിൻ വെള്ളത്തിന്റെ വിപണി അമേരിക്കയിലും യൂറോപ്പിലും രേഖപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നത്. അമേരിക്കൻ വിപണി ഇപ്പോൾ പ്രധാനമായും കൈയടക്കിയിരിക്കുന്നത് ബ്രസീലാണ്. നാളികേരോത്പാദനത്തിൽ ലോകത്ത് നാലാം സ്ഥാനത്തുള്ള ലാറ്റിൻ അമേരിക്കൻ രാജ്യമായ ബ്രസീൽ കരിക്കിൻ വെള്ളത്തിന്റെ വിപണനത്തിലും സംസ്കരണത്തിലുമാണ് കൂടുതൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കുന്നത്. പായ്ക്ക് ചെയ്ത കരിക്കിൻ വെള്ളത്തിന് അമേരിക്കയിൽ നിലവിൽ 200 മില്യൺ അമേരിക്കൻ ഡോളറിന്റെ മാർക്കറ്റാണ് കണക്കാക്കിയിരിക്കുന്നത്. തുടർച്ചയായി പ്രതിവർഷം 40 ശതമാനത്തിലേറെ വർദ്ധനവ് രേഖപ്പെടുത്തികൊണ്ടിരിക്കുന്ന ഈ മാർക്കറ്റിനു ലാറ്റിൻ അമേരിക്കൻ രാജ്യങ്ങളിൽ നിന്നുള്ള കരിക്കിനെ മാത്രം ആശ്രയിച്ച് മുന്നേറുവാൻ സാധിക്കുകയില്ല. അതിനാൽ അമേരിക്കയിൽ ഈ മേഖലയിൽ വ്യാപരിക്കുന്ന മുൻനിരക്കാർ എല്ലാം തന്നെ ഉൽപന്നങ്ങൾക്കായി ഏഷ്യൻ രാജ്യങ്ങളിലേക്ക് ഉറ്റു നോക്കുകയാണ്.

യൂറോപ്പിൽ പായ്ക്ക് ചെയ്ത കരിക്കിൻ വെള്ളത്തിന്റെ ഏഴു ബ്രാൻഡുകളാണ് 2009 ൽ ഉണ്ടായിരുന്നത്. 2011 ആയപ്പോഴേക്കും 36 എണ്ണമായി വർദ്ധിച്ചിരിക്കുന്നു. 2011ൽ മുൻ വർഷത്തെക്കാൾ കരിക്കിൻ വെള്ളത്തിന്റെ മാർക്കറ്റ് 100 ശതമാനം വർദ്ധനവാണ് രേഖപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നത്.

യൂറോപ്യൻ രാജ്യങ്ങളിൽ ഭക്ഷ്യവസ്തുക്കളുടെയും പാനീയങ്ങളുടെയും പരസ്യങ്ങളിലും പായ്ക്കറ്റുകളിലും അവാസ്തവികമായ യാതൊരുവിധ പരാമർശവും പാടില്ലാത്തതും ശാസ്ത്രീയമായി തെളിയിക്കപ്പെട്ടിട്ടുള്ള ഉൽപന്നത്തിന്റെ മേന്മകൾ യൂറോപ്യൻ ഭക്ഷ്യസുരക്ഷ അതോറിറ്റിയുടെ അംഗീകാരത്തിനു വിധേയമായി മാത്രം ഉപയോഗിക്കുവാൻ അനുവദനീയവുമായതിനാലും മുൻകാലങ്ങളിലെപ്പോലെ തെറ്റിദ്ധാരണജനകമായി പരസ്യങ്ങളിലൂടെ ഉപഭോക്താക്കളെ നേടുവാൻ പല ഉൽപന്നങ്ങൾക്കും ഇപ്പോൾ കഴിയുന്നില്ലെന്നതാണ് വാസ്തവം. എന്നാൽ കരിക്കിൻ വെള്ളത്തിന്റെ വൈവിധ്യമാർന്ന ഗുണമേന്മകൾ വിവിധ മാധ്യമങ്ങളിലൂടെ ഇതിനോടകം പ്രചാരമാർജ്ജിച്ചിട്ടുള്ളതിനാൽ വിപണനത്തിലേർപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന കമ്പനികൾക്ക് പരിമിതമായ പരസ്യ സഹായത്തിന്റെ ആവശ്യമേ വരുന്നുള്ളു എന്നാണ് വിപണി വൃത്തങ്ങളുടെ അഭിപ്രായം.

ലോകമൊട്ടാകെ നിലവിൽ 500 മില്യൻ അമേരിക്കൻ ഡോളറിലേറെ വരുന്ന പായ്ക്ക് ചെയ്ത കരിക്കിൻ വെള്ളത്തിന്റെ വിപണി വിഹിതത്തിൽ 1 മില്യൺ അമേരിക്കൻ ഡോളറിന്റെ പോലും വിഹിതം നാളികേരോത്പാദനത്തിൽ 25 ശതമാനം സംഭാവന ചെയ്യുന്ന നമ്മുടെ രാജ്യത്തിന് ഇപ്പോൾ ഇല്ല. എന്നാൽ ഈ വിപണിയുടെ 10 ശതമാനമെങ്കിലും അതായത് 50 മില്യൺ അമേരിക്കൻ ഡോളറിന് തുല്യമായ വിപണി വിഹിതം നേടുവാൻ നമ്മുടെ രാജ്യത്തിന് കഴിയേണ്ടതാണ്. അമേരിക്കൻ,യൂറോപ്യൻ മാർക്കറ്റുകളെ ലക്ഷ്യം വെച്ചുകൊണ്ടുള്ള സംസ്കരണ വിപണന തന്ത്രങ്ങൾ ആവിഷ്കരിച്ചു മുന്നേറുവാൻ കഴിഞ്ഞാൽ 2015 ൽ എത്തുമ്പോൾ തന്നെ ഈ വിപണിയുടെ 10 ശതമാനത്തിലേറെ നേടുവാൻ നമുക്ക് കഴിയുമെന്നതു നിസ്സംശയമാണ്. ഒരു ലിറ്റർ കരിക്കിൻ വെള്ളത്തിനു നിലവിൽ അമേരിക്കൻ, യൂറോപ്യൻ വിപണിയിൽ ഏകദേശം 5 അമേരിക്കൻ ഡോളർ (250ലേറെ രൂപ) വിലയാണ് ഉള്ളത് എന്നറിയുന്നു. നല്ല വിപണി നിലവിലുണ്ടങ്കിലും വിലയുടെ അപര്യാപ്തത മൂലം കരിക്കിൻ വെള്ളത്തിന്റെ ആകർഷണീയമായ ഒരു വിപണിയായി ഗൾഫ് രാജ്യത്തെ നമുക്ക് കാണാൻ സാധിക്കുകയില്ല.

യൂറോപ്യൻ വിപണി

പായ്ക്ക് ചെയ്ത കരിക്കിൻ വെള്ളത്തിന്റെ നിലവിലുള്ള യൂറോപ്യൻ വിപണി 100 മില്ല്യൺ അമേരിക്കൻ ഡോളറിന് തുല്യമാണ്. ഈ വിപണി നിലവിൽ 50 ശതമാനത്തിലേറെ വളർച്ച കഴിഞ്ഞ മൂന്ന് വർഷങ്ങളായി കാണിക്കുന്നു. എന്നാൽ വിപണി വികസിക്കുമ്പോൾ സ്വാഭാവികമായി ഈ നിരക്കിലുള്ള വർദ്ധനവ് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നില്ലെങ്കിലും അടുത്ത എതാനും വർഷം ഏറ്റവും കുറഞ്ഞത് 25 ശതമാനം വർദ്ധനവെങ്കിലും പ്രതീക്ഷിക്കാവുന്നതാണ്. ലോക നാളികേരോത്പാദനത്തിൽ 25 ശതമാനം സംഭാവന ചെയ്യുന്ന ഇന്ത്യയ്ക്ക് യൂറോപ്യൻ രാജ്യങ്ങളിലെ കരിക്കിൻ വെള്ളത്തിന്റെ വിപണിയിൽ ഈ വിഹിതം നേടുവാൻ എങ്ങനെ സജ്ജരാകണമെന്ന് കൂടി നമ്മൾ ചിന്തിക്കേണ്ടിയിരിക്കുന്നു. ഇപ്പോൾ നിലവിൽ കരിക്കിൻ വെള്ളം പായ്ക്ക് ചെയ്യുന്ന പ്രവർത്തനക്ഷമമായ 10ൽ താഴെ യൂണിറ്റുകളും അവയുടെ മൊത്തം സംസ്കരണശേഷി പ്രതിവർഷം 10 മില്ല്യൺ ലിറ്ററിൽ താഴെയുമാ

പട്ടിക –1

പായ്ക്ക് ചെയ്ത കരിക്കിൻവെള്ളത്തിന്റെ യൂറോപ്യൻ വിപണിയിലെ അടുത്ത അഞ്ച് വർഷം പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന വിപണി മൂല്യവും ആനുപാതികമായ വിപണിമൂല്യം നേടുവാൻ നമ്മുടെ രാജ്യത്ത് തയ്യാറാക്കേണ്ട സംസ്കരണ സൗകര്യങ്ങളും

വർഷം	*പായ്ക്ക് ചെയ്ത കരിക്കിൻ വെള്ളത്തിന്റെ വിപണി മൂല്യം (മില്ല്യൺ അമേരിക്കൻ ഡോളറിൽ)**	*കരിക്കിൻ വെള്ളത്തിന്റെ ഉപഭോഗം (മില്ല്യൺ ലിറ്ററിൽ)*	*കരിക്കിൻ വെള്ളത്തിന്റെ വിപണിയിൽ ഇന്ത്യയ്ക്ക് ലഭ്യമാകാവുന്ന കുറഞ്ഞ വിപണി വിഹിതം (മില്ല്യൺ ലിറ്ററിൽ)*	*ഈ വിപണി വിഹിതം നേടുവാൻ വേണ്ടിവരുന്ന കരിക്കിൻ വെള്ള സംസ്കരണ യൂണിറ്റുകൾ*
2012	100.00	20.00	2.000	2
2013	125.00	25.00	2.500	3
2014	156.25	31.25	3.125	3
2015	195.31	39.06	3.906	4
2016	244.14	48.83	4.883	5
2017	305.18	61.04	6.104	7

* പ്രതിവർഷം 25 ശതമാനം വിപണി വർദ്ധനവ് കണക്കാക്കിയിരിക്കുന്നു.

ണ്. ഈ ഉത്പാദനം ആഭ്യന്തര വിപണിയിൽപോലും ഈ ഉൽപന്നത്തിന്റെ സാന്നിദ്ധ്യം അറിയിക്കുവാൻ പര്യാപ്തമല്ലെന്നുള്ളതാണ് പരമാർത്ഥം. പട്ടിക-1ൽ യൂറോപ്യൻ വിപണിയിലേക്ക് മാത്രമായി അടുത്ത അഞ്ച് വർഷത്തേക്ക് നമ്മൾ ഒരുക്കേണ്ടിയിരിക്കുന്ന തയ്യാറെടുപ്പുകൾ എന്തായിരിക്കണമെന്ന് സൂചന നൽകുന്നു.

പട്ടിക-1ൽ നിന്നും യൂറോപ്യൻ വിപണിയിലേക്ക് മാത്രമായി കുറഞ്ഞത് 7 കരിക്ക് പായ്ക്ക് ചെയ്യുന്ന യൂണിറ്റുകൾ 2017 ആകുമ്പോഴേക്ക് നമ്മുടെ രാജ്യത്ത് സ്ഥാപിക്കേണ്ടിയിരിക്കുന്നുവെന്ന് അനുമാനിക്കാം.

അമേരിക്കൻ വിപണി

നിലവിൽ യൂറോപ്യൻ വിപണിയേക്കാൾ വ്യാപ്തിയേറിയതാണ് അമേരിക്കൻ വിപണി. പായ്ക്ക് ചെയ്ത കരിക്കിൻ വെള്ളത്തിന് അമേരിക്കയിൽ നിലവിൽ 200 മില്ല്യൺ അമേരിക്കൻ ഡോളറിന്റെ വിപണിയുണ്ട്. യൂറോപ്യൻ വിപണിയെന്നപോലെ ഈ വിപണിയും 50 ശതമാനത്തിലേറെ വർദ്ധനവ് കഴിഞ്ഞ ഏതാനും വർഷങ്ങളായി കാണിക്കുന്നുണ്ട്. എന്നാൽ നേരത്തെ സൂചിപ്പിച്ചതുപോലെ ഈ വർദ്ധന നിരക്ക് വിപണി വികസിക്കുന്നതിനനുസരിച്ച് നിലനിർത്തുവാൻ സാധിക്കാതെ വരാമെങ്കിലും, വരുന്ന ഏതാനും വർഷം 20 ശതമാനം വർദ്ധനവ് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നതിൽ അസാംഗത്യമില്ലെന്ന് തന്നെ കരുതാവുന്നതാണ്. യൂറോപ്യൻ വിപണിയിലെന്നപോലെ തന്നെ അമേരിക്കൻ വിപണിയിലും വിപണി വിഹിതത്തിന്റെ 10 ശതമാനം നേടുവാൻ നമുക്ക് സാധിക്കുമെന്ന് കരുതാം. കടുത്ത ഗുണനിലവാര നിയന്ത്രണങ്ങൾ അവലംബിച്ച് അമേരിക്കൻ വിപണിക്ക് അനുയോജ്യമായ പായ്ക്കിംഗ് ആവിഷ്ക്കരിച്ച് വിപണനം ചെയ്യുവാൻ കഴിഞ്ഞാൽ വിപണിയിൽ വർദ്ധിച്ച മുന്നേറ്റം നേടുവാൻ നമ്മുടെ രാജ്യത്തിന് വലിയ ബുദ്ധിമുട്ട് ഉണ്ടാവുകയില്ല. അമേരിക്കൻ വിപണിയിൽ 10 ശതമാനം വിഹിതം നേടുവാൻ നമ്മൾ തയ്യാറാക്കേണ്ട സംസ്ക്കരണശേഷി പട്ടിക-2ൽ കാണിച്ചിരിക്കുന്നു.

പട്ടിക -1ൽ നിന്നും പട്ടിക -2 ൽ നിന്നും അനുമാനിക്കാവുന്നത് അമേരിക്കൻ, യൂറോപ്യൻ വിപണിയിൽ 10 ശതമാനം വിഹിതം നേടണമെങ്കിൽ പ്രതിദിനം 10,000 കരിക്ക് സംസ്ക്കരിക്കുവാൻ ശേഷിയുള്ള 18 യൂണിറ്റുകൾ 2017 ആകുമ്പോഴേക്കും നമ്മുടെ രാജ്യത്ത് പ്രവർത്തനക്ഷമമാകണം.

പട്ടിക -2

പായ്ക്ക് ചെയ്ത കരിക്കിൻവെള്ളത്തിന്റെ അമേരിക്കൻ വിപണിയിലെ അടുത്ത അഞ്ച് വർഷം പ്രതീക്ഷിക്കുന്ന വിപണി മൂല്യവും ആനുപാതികമായ വിപണി മൂല്യം നേടുവാൻ നമ്മുടെ രാജ്യത്ത് തയ്യാറാക്കേണ്ട സംസ്ക്കരണ സൗകര്യങ്ങളും

വർഷം	*പായ്ക്ക് ചെയ്ത കരിക്കിൻ വെള്ളത്തിന്റെ വിപണി മൂല്യം (മില്ല്യൺ അമേരിക്കൻ ഡോളറിൽ)**	*കരിക്കിൻ വെള്ളത്തിന്റെ ഉപഭോഗം (മില്ല്യൺ ലിറ്ററിൽ)*	*കരിക്കിൻ വെള്ളത്തിന്റെ വിപണിയിൽ ഇന്ത്യയ്ക്ക് ലഭ്യമാകാവുന്ന കുറഞ്ഞ വിപണി വിഹിതം (മില്ല്യൺ ലിറ്ററിൽ)*	*ഈ വിപണി വിഹിതം നേടുവാൻ വേണ്ടിവരുന്ന കരിക്കിൻ വെള്ള സംസ്ക്കരണ യൂണിറ്റുകൾ*
2012	200.00	40.00	4.00	4
2013	240.00	48.00	4.80	5
2014	288.00	57.60	5.76	6
2015	345.60	69.12	6.91	8
2016	414.72	82.94	8.29	9
2017	497.66	99.53	9.95	11

* പ്രതിവർഷം 20 ശതമാനം വിപണി വർദ്ധനവ് കണക്കാക്കിയിരിക്കുന്നു.

സാങ്കേതിക വിദ്യ

കരിക്കിൻ വെള്ളം പായ്ക്ക് ചെയ്യുവാനും കേടുകൂടാതെ 6 മാസം വരെ സൂക്ഷിക്കാനുമുള്ള സാങ്കേതികവിദ്യ ഇപ്പോൾ നമ്മുടെ രാജ്യത്ത് ലഭ്യമാണ്. ഇന്ത്യയിലെ പ്രതിരോധ മന്ത്രാലയത്തിനു കീഴിലുള്ള പ്രമുഖ ഗവേഷണ സ്ഥാപനമായ മൈസൂറിലെ ഡിഫൻസ് ഫുഡ് റിസർച്ച് ലബോറട്ടറിയാണ് ഈ സാങ്കേതികവിദ്യ വികസിപ്പിച്ചെടുത്തത്. വ്യവസായ സംരംഭകർക്ക് ഈ സാങ്കേതികവിദ്യ ബോർഡ് നൽകി വരുന്നു. വിവിധ സംസ്ഥാനങ്ങളിലായി ഈ സാങ്കേതിക വിദ്യ അടിസ്ഥാനമാക്കി 10ലേറെ യൂണിറ്റുകൾ ഇതിനോടകം കരസ്ഥമാക്കിയിട്ടുണ്ട്.

ഈ സാങ്കേതികവിദ്യ ഉപയോഗിച്ച് കരിക്കിൻ വെള്ളം രുചിഭേദം ഇല്ലാതെ, പുതുമ നഷ്ടപ്പെടാതെ പൗച്ചുകളിലോ, അലുമിനിയം കാനുകളിലോ ബോട്ടിലുകളിലോ പായ്ക്ക് ചെയ്യാവുന്നതാണ്. ഇതുകൂടാതെ കരിക്കിൻ വെള്ളം ടെട്രാ പായ്ക്ക് ചെയ്യുന്ന സാങ്കേതികവിദ്യയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്ന യൂണിറ്റും നമ്മുടെ രാജ്യത്തുണ്ട്. ഈ രണ്ടു സാങ്കേതികവിദ്യകളും പ്രയോജനപ്പെടുത്തിക്കൊണ്ട് ഇനിയും കൂടുതൽ യൂണിറ്റുകൾ നമ്മുടെ നാട്ടിൽ ആരംഭിച്ചാൽ മാത്രമേ വരും വർഷങ്ങളിൽ കരിക്കിൻ വെള്ളത്തിന്റെ ലോക വിപണിയിൽ തുറന്ന് കിട്ടുന്ന അവസരങ്ങൾ നമുക്ക് പ്രയോജനപ്പെടുത്താൻ കഴിയുകയുള്ളൂ.

കരിക്ക് ലഭ്യത ഉയർത്തുക

തെങ്ങ് കൃഷിയുടെ വിസ്തൃതിയിലും ഉത്പാദനത്തിലും ഒന്നാം സ്ഥാനത്താണ് കേരളമെങ്കിലും നമ്മുടെ സംസ്ഥാനത്ത് കരിക്കിന്റെ വിളവെടുപ്പ് നാമമാത്രമാണെന്ന് പറയാം. ഉയരം കൂടിയതും ഉത്പാദനശേഷി കുറഞ്ഞതുമായ തെങ്ങുകളിൽ നിന്ന് കരിക്ക് വിളവെടുക്കുന്നത് ആയാസകരവും ചെലവേറിയതുമാകയാൽ കർഷകർ വിമുഖത കാണിക്കുന്ന സ്ഥിതിവിശേഷമാണ് സംസ്ഥാനത്തൊട്ടാകെ ഇന്നുള്ളത്. എന്നാൽ നിലവിലുള്ള തെങ്ങിൻ തോപ്പുകളിൽ അടിവിളയായും ഉത്പാദനക്ഷമതയില്ലാതെയും കേടുവന്നും വെട്ടിമാറ്റുന്ന തെങ്ങുകൾക്ക് പകരമായും കരിക്കിന് പറ്റിയ ഇനം തെങ്ങിൻ തൈകൾ വ്യാപകമായി വെച്ച് പിടിപ്പിച്ചാൽ അടുത്ത ഏതാനും വർഷംകൊണ്ട് നമ്മുടെ സംസ്ഥാനത്ത് കരിക്കിന്റെ വിളവെടുപ്പ് വ്യാപകമാക്കുവാൻ കഴിയുകയും കരിക്ക് പായ്ക്ക് ചെയ്യുന്ന യൂണിറ്റുകൾക്ക് പ്രാദേശികമായി തന്നെ കരിക്ക് മതിയായ അള

വിൽ സംഭരിക്കുവാനുള്ള അവസരം തുറന്ന് കിട്ടുകയും ചെയ്യും. താമസംവിനാ നമ്മുടെ നാട്ടിൽ രൂപീകൃതമാകുന്ന നാളികേരോത്പാദക കമ്പനികളും, വിദേശ മലയാളികളുടെ സംരംഭങ്ങളും എല്ലാം ഈ രംഗത്തേക്ക് കടന്നുവന്നാൽ കരിക്കിൻ വെള്ളത്തിന്റെ ആഗോള വിപണിയിൽ ഒരു കൈ നോക്കാൻ നമുക്ക് കഴിയുമെന്നത് തീർച്ചയാണ്.

അമേരിക്കൻ,യൂറോപ്യൻ മാർക്കറ്റിൽ അടുത്തകാലത്ത് ഏറ്റവും കൂടുതൽ വളർച്ച കാണിച്ച ഒരു പാനീയമാണ് കരിക്കിൻവെള്ളം. കരിക്കിൻവെള്ളത്തിന്റെ ലോക വിപണി ബില്ല്യൺ അമേരിക്കൻ ഡോളറിലേക്ക് കുതിക്കുകയാണെന്നാണ് വിപണിവൃത്തങ്ങൾ നൽകുന്ന സൂചന. കരിക്കിൻവെള്ളം തനതായും മറ്റു പഴച്ചാറുകളുമായി ചേർത്തും വിപണനം ചെയ്യുന്ന 250 കമ്പനികൾ വിവിധ രാജ്യങ്ങളിലായി നിലവിലുണ്ട്. ഈ കമ്പനികളിൽ പലതും ചെറുകിട കമ്പനികളാണ്. നമ്മുടെ രാജ്യത്തെ ചെറുകിട വ്യവസായ സംരംഭകർക്കും ഈ രംഗത്തേക്ക് കടന്ന് വരാവുന്നതാണ്. കൃത്രിമ പാനീയങ്ങളുടേതുപോലെ വൻതോതിൽ നിർമ്മിച്ച് ലോക വിപണിയിലാകെ വിപണനം നടത്തുന്ന വൻകിട കമ്പനികളുടെ കടന്നുകയറ്റം ഈ രംഗത്ത് ഉണ്ടാകാൻ സാദ്ധ്യതയില്ലാത്തതിനാൽ ചെറുകിടക്കാർക്കും വലിയ അവസരങ്ങൾ ഈ മേഖലയിലുണ്ട്. ഇത്തരം ചെറുകിട സംരംഭകർക്ക് വിപണനത്തിനായി കൺസോർഷ്യമോ മറ്റ് സംവിധാനങ്ങളോ ആവശ്യമെന്ന് കണ്ടാൽ ഒരുക്കുകയും ചെയ്താൽ ബില്ല്യൺ ഡോളർ വിപണിയുടെ ദശാംശമെങ്കിലും നേടുവാൻ നാളികേരോത്പാദനത്തിൽ മുൻനിരയിൽ നിൽക്കുന്ന നമ്മുടെ രാജ്യത്തിന് തീർച്ചയായും കഴിയും.

അസിസ്റ്റന്റ് മാർക്കറ്റിംഗ് ആഫീസർ,
നാളികേര വികസന ബോർഡ്, കൊച്ചി-11

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 സംസ്കരണ-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.

ഉണ്ടക്കൊപ്രയുടേയും തൂൾതേങ്ങയുടേയും നഗരവിപണി വർദ്ധിപ്പിക്കാം

സിദ്ധരാമേശ്വര സ്വാമി ജി. എം.

ഉണ്ടക്കൊപ്രയും തൂൾതേങ്ങയും മറ്റ് മൂല്യവർദ്ധിത നാളികേരോൽപന്നങ്ങളെ അപേക്ഷിച്ച് ഇന്ത്യൻ നഗരങ്ങളിൽ പ്രചാരമാർജ്ജിച്ച ഉൽപന്നങ്ങളാണ്. "ഡ്രൈഫ്രൂട്ട്" എന്ന നിലയിൽ ഉണ്ടകൊപ്ര നഗരവിപണികളിൽ സുപരിചിതമാണെങ്കിൽ തൂൾതേങ്ങ ബേക്കറി, മധുരപലഹാര നിർമ്മാണമേഖല കൈയ്യടക്കിവെച്ചിരിക്കുന്നു. ഉണ്ടകൊപ്രയുടേയും തൂൾതേങ്ങയുടേയും ഉത്പാദനം കേന്ദ്രീകരിച്ചിരിക്കുന്നത് കർണ്ണാടകത്തിലാണ്.

ഉണ്ടകൊപ്ര

കർണ്ണാടകയിലെ തുംകൂർ, ഹസൻ, ചിത്രദുർഗ്ഗ, ചിക്കമഗ്ലൂർ ജില്ലകളിലെ കേര കർഷകരെല്ലാം തന്നെ ഉത്പാദനത്തിന്റെ 60 ശതമാനം നാളികേരവും ഉണ്ടകൊപ്രയാക്കി മാറ്റുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. 1.30 ലക്ഷം ഉണ്ടകൊപ്രയാണ് സംസ്ഥാനത്തെ മൊത്തം ഉത്പാദനം. പരമ്പരാഗത രീതിയിൽ നന്നായി വിളഞ്ഞ നാളികേരം 11-12 മാസം അട്ടത്തിൽ സൂക്ഷിച്ചാണ് ഉണ്ടകൊപ്രയുണ്ടാക്കുന്നത്. അടുത്തിടെയായി ചില കർഷകർ ഗോഡൗണുകൾ നിർമ്മിച്ച് നാളികേരം സൂക്ഷിച്ച് വരുന്നുണ്ട്. കർണ്ണാടകത്തിൽ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന ഉണ്ടക്കൊപ്ര ഗുണമേന്മയിൽ ഏറ്റവും മികച്ചതും മാധുര്യമേറിയതുമായി കണക്കാക്കപ്പെടുന്നു. ഉണ്ടക്കൊപ്ര കാഴ്ചയിൽ മികച്ചതും വലിപ്പം കുറഞ്ഞതും ഈർപ്പാംശം കുറഞ്ഞതുമായിരിക്കണം.

ഉണ്ടക്കൊപ്രയുടെ വ്യാപാരം പ്രധാനമായും അഗ്രികൾച്ചർ പ്രൊഡ്യൂസ് മാർക്കറ്റ് കമ്മിറ്റി (എപിഎംസി), റെഗുലേറ്റഡ് മാർക്കറ്റ് കമ്മിറ്റി (ആർഎംസി) എന്നിവ മുഖേനയാണ് നടക്കുന്നത്. തീപ്തൂർ എപിഎംസിയും, അരസിക്കര, കഡൂർ, തുറുവക്കരെ, പുളിയാർ, ഗബ്ബി, തുംകൂർ എന്നിവിടങ്ങളിലെ ആർഎംസികളുമാണ് ഉണ്ടകൊപ്ര വ്യാപാരം നടത്തുന്നത്. സംസ്ഥാനത്ത് ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന ഉണ്ടക്കൊപ്രയുടെ ബഹുഭൂരിഭാഗവും പ്രസ്തുത മാർക്കറ്റുകൾ വഴിയാണ് വിപണനം ചെയ്യപ്പെടുന്നത്.

80 ശതമാനം ഉണ്ടക്കൊപ്രയും ഉത്തരേന്ത്യൻ വിപണിയിലേയ്ക്കാണ് പോകുന്നത്. ഡൽഹി, അഹമ്മദാബാദ്, കൊൽക്കത്ത, പൂന, മുംബൈ, ജയ്പൂർ, പട്ന, നാഗ്പൂർ, കട്ടക്ക്, പുരി, ഇൻഡോർ, ഗുവാഹട്ടി മുതലായ നഗരങ്ങളിൽ ഉണ്ടക്കൊപ്രയ്ക്ക് നല്ല വിപണിയുണ്ട്.

കമ്മീഷൻ ഏജന്റുമാരും വ്യാപാരികളുമാണ് വിപണി കയ്യാളുന്നത്. വ്യാപാരികൾ ബ്രോക്കർമാർ മുഖേനയാണ് വിപണനം നടത്തുന്നത്.

ആവിഷ്ക്കരിക്കേണ്ട വിപണന തന്ത്രം

- ❑ നാളികേരോത്പാദക സംഘങ്ങളും ഫെഡറേഷനുകളും രൂപീകരിച്ച് ഉണ്ടക്കൊപ്രയുടെ വിപണനം, മദ്ധ്യവർത്തികളെ ഒഴിവാക്കി നേരിട്ട് നടത്തണം.
- ❑ സംസ്ക്കരണത്തിന് ആധുനിക സാങ്കേതിക വിദ്യ അവലംബിക്കാൻ കർഷകരെ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുകയും ആവശ്യമായ സാങ്കേതിക, സാമ്പത്തിക സഹായം നൽകുകയും ചെയ്യണം.
- ❑ 'ഡ്രൈഫ്രൂട്ട്' എന്ന നിലയിൽ ശരീരത്തിൽ ചൂട് ഉണ്ടാക്കുവാനാണ് ഉണ്ടക്കൊപ്ര ഉപയോഗിക്കുന്നത്. ശൈത്യകാലത്തും ശീതരാജ്യങ്ങളിലും പ്രസ്തുത ഗുണം ഉയർത്തിക്കാട്ടി വിപണനം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കാവുന്നതാണ്.
- ❑ ഇപ്പോഴത്തെപ്പോലെ ചാക്കുകളിൽ പായ്ക്ക് ചെയ്യുന്നതിനുപകരം സുരക്ഷിതവും ആരോഗ്യകരവും ആകർഷകവുമായ പായ്ക്കിംഗിനുള്ള സാങ്കേതിക വിദ്യ വികസിപ്പിക്കേണ്ടതും ഇത് അവലംബിക്കാൻ കർഷകർക്ക് പരിശീലനം നൽകേണ്ടതുമാണ്.

തൂൾതേങ്ങ

കർണ്ണാടകത്തിൽ നൂറോളം തൂൾതേങ്ങ യൂണിറ്റുകൾ പ്രവർത്തിക്കുന്നുണ്ട്. മൊത്തം ഉത്പാദനം 60,000 മെട്രിക് ടൺവരും. ഈ യൂണിറ്റുകളിലെല്ലാംകൂടി 19 ലക്ഷത്തോളം നാളികേരം പ്രതിദിനം സംസ്ക്കരിക്കുന്നതായാണ് കണക്കാക്കിയിരിക്കുന്നത്. ഭൂരിപക്ഷം യൂണിറ്റുകളും സ്ഥാപിതശേഷിയുടെ 75 ശതമാനം മാത്രമേ ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നുള്ളൂ. തൂംകുർ, മൈസൂർ, മാണ്ഡ്യ, ചാമരാജ് നഗർ, ഹസൻ, ഉത്തരകന്നഡ, ദക്ഷിണകന്നഡ എന്നീ ജില്ലകളിലാണ് തൂൾതേങ്ങ ഉത്പാദനം നടക്കുന്നത്.

വിതരണക്കാരും ഏജന്റുമാരുമാണ് തൂൾതേങ്ങ വിപണി കയ്യടക്കിവെച്ചിരിക്കുന്നത്. അവരുടെ താൽപര്യാർത്ഥം നിർമ്മാതാക്കൾ വിവിധ ബ്രാൻഡുകളിൽ ഉൽപന്നം പായ്ക്ക് ചെയ്ത് കൊടുക്കുകയാണ് പതിവ്. ചിലപ്പോഴെല്ലാം വിതരണക്കാർ മൊത്തമായി വാങ്ങി പല ബ്രാൻഡുകളിൽ വീണ്ടും പായ്ക്ക് ചെയ്ത് വിപണനം നടത്തുന്നു.

ഉത്പാദത്തിന്റെ 80 ശതമാനത്തിന്റേയും ഉപഭോക്താക്കൾ ഉത്തരേന്ത്യൻ സംസ്ഥാനങ്ങളിലെ മധുരപദാർത്ഥ, ബേക്കറി ഉൽപന്ന നിർമ്മാതാക്കളും ബിസ്ക്കറ്റ് നിർമ്മാതാക്കളുമാണ്. പത്ത് ശതമാനം മാത്രമേ അവിടങ്ങളിൽ ജീവിക്കുന്ന ദക്ഷിണേന്ത്യക്കാർ പാചകാവശ്യങ്ങൾക്കായി ഉപയോഗിക്കുന്നുള്ളൂ. ന്യൂഡൽഹി, മുംബൈ, അഹമ്മദാബാദ്, കൊൽക്കത്ത, ഹൈദരാബാദ്, ഘാസിയാബാദ്, പട്ന, ലുധിയാന, ജയ്പൂർ, പൂന, അമൃത്സർ, സൂറത്ത്, നാഗ്പൂർ, ജമ്മു എന്നിവിടങ്ങളിലാണ് തൂൾതേങ്ങയുടെ പ്രധാന വിപണികൾ. അമ്പത് ശതമാനവും ഡൽഹിയിലാണ് വിപണനം ചെയ്യപ്പെടുന്നത്. അമൃതസറിൽ നിന്നും ജമ്മുവിൽ നിന്നും പാക്കിസ്ഥാനിലേക്കും കൊൽക്കത്തയിൽ നിന്ന് ബംഗ്ലാദേശിലേക്കും തൂൾതേങ്ങ പോകുന്നുണ്ട്.

വിപണി വിപുലീകരണത്തിലേക്കുള്ള ചുവടുവെയ്പ്

- ❑ ചിരട്ട പൊട്ടിക്കുന്നതിനും തൊലി ചെത്തുന്നതിനുമെല്ലാം യന്ത്രവത്ക്കരണം അത്യാവശ്യമാണ്.
- ❑ യൂണിറ്റുകളിൽ ശുചിത്വം ഉറപ്പ് വരുത്തേണ്ടത് അത്യന്താപേക്ഷിതമാണ്.
- ❑ ഗുണമേന്മ നിയന്ത്രണങ്ങളും ഉൽപന്നത്തിന് ഗുണമേന്മ സർട്ടിഫിക്കേഷനും നിർബന്ധമാക്കണം.
- ❑ മായം ചേർക്കൽ നിരോധിക്കാൻ കർശന നിയന്ത്രണങ്ങൾ ഏർപ്പെടുത്തേണ്ടത് അത്യാവശ്യമാണ്.

ഉത്പാദനം വർദ്ധിപ്പിച്ച് ഗുണമേന്മയുള്ള ഉൽപന്നം വിപണിയിലെത്തിച്ചാൽ വിപണി വിപുലീകരണം സാധ്യമാണ്.

സീനിയർ ടെക്നിക്കൽ ആഫീസർ,
നാളികേര വികസന ബോർഡ്, ബംഗലൂരു

കരിക്ക് വിപണനം - കർഷകർക്ക് മെച്ചപ്പെട്ട സ്ഥിരവരുമാനം

ആർ. ജ്ഞാനദേവൻ

വിലത്തകർച്ചയാൽ നട്ടം തിരിയുന്ന നമ്മുടെ നാട്ടിലെ നാളികേരകൃഷി ലാഭകരമാക്കുവാനുള്ള ഒരു പ്രധാനമാർഗ്ഗം കരിക്ക് വിളവെടുപ്പും കരിക്ക് വിപണനം പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുകയുമാണ്. നാളികേര വില വളരെ താഴ്ന്നുപോയ പല അവസരങ്ങളിലും കരിക്ക് വിൽപനയിലൂടെ പല കർഷകരും രക്ഷപെട്ടിട്ടുണ്ട്. തൃശൂർ ജില്ലയിലെ എങ്ങണ്ടിയൂരിലെ കേരകേസരി അവാർഡ് ജേതാവായ ശ്രീ. പവിത്രൻ 2001-02 ലെ വിലത്തകർച്ച സമയത്ത് പറഞ്ഞത് ഇപ്പോഴുമോർക്കുന്നു, "കരിക്ക് വിൽപന രക്ഷിച്ചു, സാറെ". നാളികേരമൊന്നിന് 2-2.50 രൂപയായി കുറഞ്ഞ 2001-02 കാലയളവിൽ കരിക്ക് വിൽപനയിലൂടെ 5-6 രൂപ കരസ്ഥമാക്കി അദ്ദേഹം. ഇന്നത്തെ മാറിയ ചുറ്റുപാടിൽ പഴയതുപോലെ തേങ്ങയേയും കൊപ്രയേയും മാത്രം ആശ്രയിച്ച് തെങ്ങുകൃഷി ലാഭകരമായി കൊണ്ടുപോകാൻ പ്രയാസമാണ്. തെങ്ങിനെ ഒരു പാനീയ വിളയായിക്കൂടി കണ്ട് വ്യാപകമായി ഇതിന്റെ വിളവെടുപ്പും വിപണനവും മറ്റ് സംസ്ഥാനങ്ങളിലേതുപോലെ ഇവിടേയും പ്രചാരത്തിൽ വരേണ്ടിയിരിക്കുന്നു. ഇളനീർ വിപണിയിൽ വികസനം വരേണ്ടത് കേരകർഷകന്റെ ആവശ്യമാണ്. ഏത്രമാത്രം നാളികേരം ഇളനീരായി വിറ്റഴിക്കാൻ കഴിയുന്നുവെന്നതനുസരിച്ച് കൊപ്ര ഉത്പാദനം കുറയുന്നു. ഇത് നാളികേര വില ഉയരുന്നതിന് പരോക്ഷമായി സഹായിക്കുന്നു. നാളികേരവിലയിലെ ഏറ്റക്കുറച്ചിലുകൾ കരിക്ക് വിപണിയെ ബാധിക്കില്ല എന്നതാണ് ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട കാര്യം. ഇന്ന് കരിക്കിന് ചില്ലറ വില 20 രൂപയാണ്, എന്നാൽ നല്ല വലിപ്പമുള്ള തേങ്ങയുടെ ചില്ലറ വില 10-12 രൂപയാണ്. അതായത് നമ്മുടെ പരമ്പരാഗത വിപണന രീതി തുടർന്നാൽ ഇന്നത്തെക്കാലത്ത് തെങ്ങുകൃഷി ലാഭകരമായി നടത്തുവാൻ കഴിഞ്ഞുവെന്ന് വരില്ല.

കേരളത്തിലെ ശീതളപാനീയ വിപണിയിൽ അർഹിക്കുന്ന പങ്ക് പിടിച്ചുപറ്റാൻ ഇളനീർ എന്ന ഈ വിശിഷ്ട പാനീയത്തിന് കഴിഞ്ഞില്ല എന്നതാണ് സത്യം. ശീതള പാനീയ വിപണി ഏറ്റവും സജീവമാകുന്നത് ഡിസംബർ മുതൽ മെയ് വരേയുള്ള വേനൽക്കാലമാസങ്ങളിലാണ്. കൂടാതെ കേരളത്തിലെ അനേകം വിനോദസഞ്ചാര കേന്ദ്രങ്ങൾ, മ്യൂസിയങ്ങൾ, മൃഗശാലകൾ, പള്ളികൾ എന്നിവയുടെ സമീപപ്രദേശങ്ങളിൽ ശീതളപാനീയ വിപണി ഏതാണ്ട് വർഷം മുഴുവൻ സജീവമാണ്. ശീതളപാനീയം കുടിക്കുന്നതിൽ നമ്മുടെ സ്കൂൾ - കോളേജ് വിദ്യാർത്ഥികൾ ഏറെ മുന്നിലാണ്. ബസ്സ്റ്റാന്റുകൾ റെയിൽവേ സ്റ്റേഷനുകൾ, മത്സരങ്ങൾ നടക്കുന്ന സ്റ്റേഡിയങ്ങൾ എന്നിവിടങ്ങളിലൊക്കെ ആധിപത്യം പുലർത്തുന്നത് ശീതളപാനീയ കച്ചവടക്കാരാണ്. വമ്പന്മാരായ ശീതളപാനീയ കമ്പനിക്കാർ കൈയ്യടക്കിയിരിക്കുന്ന ഈ വിപണിയിൽ അർഹിക്കുന്ന പങ്ക് പിടിച്ചുപറ്റാൻ ഇളനീരെന്ന ഈ വിശിഷ്ട പാനീയത്തിന് കഴിഞ്ഞിട്ടില്ല.

വളരെവേഗം വികസിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന ഒരു ഉപഭോഗവിപണിയായിട്ടാണ് കേരളത്തെ പൊതുവേ കാണുന്നത്. വിപണി വിസ്തൃതി, വളർച്ചാ നിരക്ക് എന്നീ രംഗങ്ങളിൽ അന്താരാഷ്ട്ര കമ്പനികൾ നടത്തിയ പഠനങ്ങൾ ഇത് ശരിവെയ്ക്കുന്നു. അതുകൊണ്ടുതന്നെയാണ് ഇത്തരം കമ്പനികൾ തങ്ങളുടെ ഉൽപന്നങ്ങൾ വിറ്റഴിക്കാൻ ശ്രമിക്കുന്നതും. ഇന്ന് നമ്മുടെ നാട്ടിൽ ലഭ്യമാകുന്ന അന്താരാഷ്ട്ര കമ്പനികളുടെ വിവിധയിനം ശീതളപാനീയങ്ങളുടെ ലഭ്യതയും വിൽപ്പനയും ശ്രദ്ധിച്ചാൽ ഇത് മനസ്സിലാകും. ആകർഷകമായ പരസ്യങ്ങളുടെ പിൻബലത്തിൽ വിറ്റഴിക്കപ്പെടുന്ന പാനീയങ്ങളുടെ വിപണിയിലെ സാദ്ധ്യത വളരെ കാര്യക്ഷമമായി ഉപയോഗപ്പെടുത്താൻ കരിക്ക് വിതരണം വിപുലീകരിക്കേണ്ടിയിരിക്കുന്നു. ഈ സന്ദർഭം തൊഴിൽ രഹിതർക്ക് നിസ്സംശയം കടന്ന് വരാവുന്ന ഒരു മേഖലയാണ്. ഇളനീർ പന്തൽ എന്ന രീതിയിലോ വഴിയോരങ്ങളിലെ ശീതളപാനീയക്കടകൾ എന്ന രീതിയിലോ, ഐസ്ക്രീം പാർലർ എന്ന പേരിലോ ഈ രംഗത്ത് സാദ്ധ്യതകളുണ്ട്.

വഴിയോരങ്ങളിൽ ഇളനീർ പന്തലുകൾക്ക് മുതൽമുടക്ക് സ്വന്തം അദ്ധ്വാനവും കരിക്ക് വാങ്ങാനുള്ള ചെലവും മാത്രമാണ്. 7 - 8 രൂപയ്ക്ക് കരിക്ക് വാങ്ങി 20 രൂപയ്ക്ക് വിൽക്കുകയാണെങ്കിൽ കുറഞ്ഞത് ദിവസം 50 കരിക്ക് വിറ്റാൽ350 രൂപ ആദായം കിട്ടുമെന്നാണ് ചേർത്തല നാഷണൽ ഹൈവേയിൽ കരിക്ക് വിൽക്കുന്ന ഒരു കച്ചവടക്കാരിയുടെ അഭിപ്രായം. കർഷകരിൽ നിന്ന് 7 രൂപയ്ക്ക് കരിക്ക് വാങ്ങി 20 രൂപയ്ക്ക് വിൽക്കുമ്പോൾ കച്ചവടക്കാരന് ലഭിക്കുന്നത് 7 രൂപ മാത്രം ബാക്കി 6 രൂപ, കയറ്റുകൂലിയിനത്തിൽ കരിക്കൊന്നിന് 3 രൂപയും പെട്ടിയോട്ടോയിൽ

ഗൗരീഗാത്രം കരിക്കിന് ഉത്തമം

കയറ്റി വഴിയൊരത്ത് കൊണ്ടുവരുന്നതിന് കരിക്കൊന്നിന് 3 രൂപയും ചെലവാകുന്നു. കൂടാതെ വിൽപനയ്ക്കായി കൊണ്ടുവരുന്ന കരിക്കിന്റെ ഏകദേശം 3 ശതമാനത്തോളം വിൽക്കാതെ കേടായിപ്പോകുന്നു. ഇതെല്ലാം കൂടി കണക്കിലെടുക്കുമ്പോൾ ഒരു കരിക്ക് വിൽക്കുമ്പോൾ 7 രൂപ മാത്രമേ ലാഭം കിട്ടുന്നുള്ളു എന്നാണ് ഈ കച്ചവടക്കാരിയുടെ അഭിപ്രായം.

ഇളനീർ വിളവെടുപ്പിൽ താൽപര്യം കുറയാനുള്ള ഒരു പ്രധാന കാരണം കരിക്കിൻ കുലകൾ വെട്ടി ഇറക്കാനുള്ള പ്രയാസമാണ്. തെങ്ങിൽ കയറി ഇടുന്നതിനേക്കാൾ അൽപം കൂടുതൽ ശ്രദ്ധയും ബുദ്ധിമുട്ടും ആവശ്യമായ പ്രവൃത്തിയാണിത്. കരിക്ക് വെട്ടി എവിടെയും തട്ടി ക്ഷതമേൽക്കാതെ വിപണന സ്ഥലത്ത് എത്തിച്ചെങ്കിൽ മാത്രമേ അത് കേടുവരാതെ എത്രയും പെട്ടെന്ന് വിറ്റഴിക്കാൻ സാധിക്കൂ. 3–4 ദിവസങ്ങൾ കഴിയുമ്പോൾ വെള്ളത്തിന്റെ സ്വാഭാവിക രുചി നഷ്ടപ്പെടുന്നതിനാൽ കൂടുതൽ സമയം സൂക്ഷിക്കാനും കഴിയില്ല.

ഇളനീർ സോഡ

ഓരോ പ്രദേശത്തേയും കേര കർഷകർ സംഘടിച്ച് ഇളനീർ സംഭരിച്ച് തൊട്ടടുത്ത നഗരപ്രദേശങ്ങളിൽ കൂട്ടായി വിൽപന നടത്താൻ ശ്രദ്ധിക്കണം. നാളികേര വികസന ബോർഡ് രൂപീകരിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന നാളികേര ഉത്പാദക സംഘങ്ങൾക്കും ഇപ്രകാരമുള്ള കരിക്ക് വിതരണ വിപണന സംരംഭങ്ങൾ വിജയകരമായി തുടങ്ങാവുന്നതാണ്. പല സംഘങ്ങളും ഇതിനകം തന്നെ ഇത്തര സംരംഭങ്ങൾ തുടങ്ങാൻ മുന്നോട്ട് വരുന്നുണ്ട്. കൂടാതെ, കൂട്ടായ കരിക്ക് വിപണന സംരംഭങ്ങൾ കരിക്ക് കൂടുതൽ വിളവെടുക്കാൻ താൽപര്യമുള്ള കർഷകരുള്ള പ്രദേശങ്ങളിൽ കർഷക പങ്കാളിത്തത്തോടെ തുടങ്ങാവുന്നതാണ്. ഇത് കരിക്കിന് ആവശ്യമായ വില കച്ചവടക്കാരുമായി വിലപേശി വാങ്ങാൻ സഹായിക്കുന്നു. കൂട്ടായ വിപണനം നടത്തുമ്പോൾ വണ്ടിക്കൂലിക്കും, വിളവെടുപ്പിനും വേണ്ടി വരുന്ന ചിലവ് കുറയ്ക്കുവാനും കഴിയുന്നു. കൂടാതെ നാളികേര വികസന ബോർഡ് നടത്തിവരുന്ന 'ചങ്ങാതിക്കൂട്ടം' തെങ്ങുകയറ്റ പരിശീലന പരിപാടി വിജയകരമായി പൂർത്തിയാക്കിയ തൊഴിൽ രഹിതരായ യുവാക്കൾക്ക് കരിക്ക് വിളവെടുപ്പിനും, വിപണനത്തിനും കർഷകരെ സഹായിക്കാൻ കഴിയും.

ഇളനീർ പാർലർ

പ്രതിവിധിയും പരിഹാരമാർഗ്ഗങ്ങളും

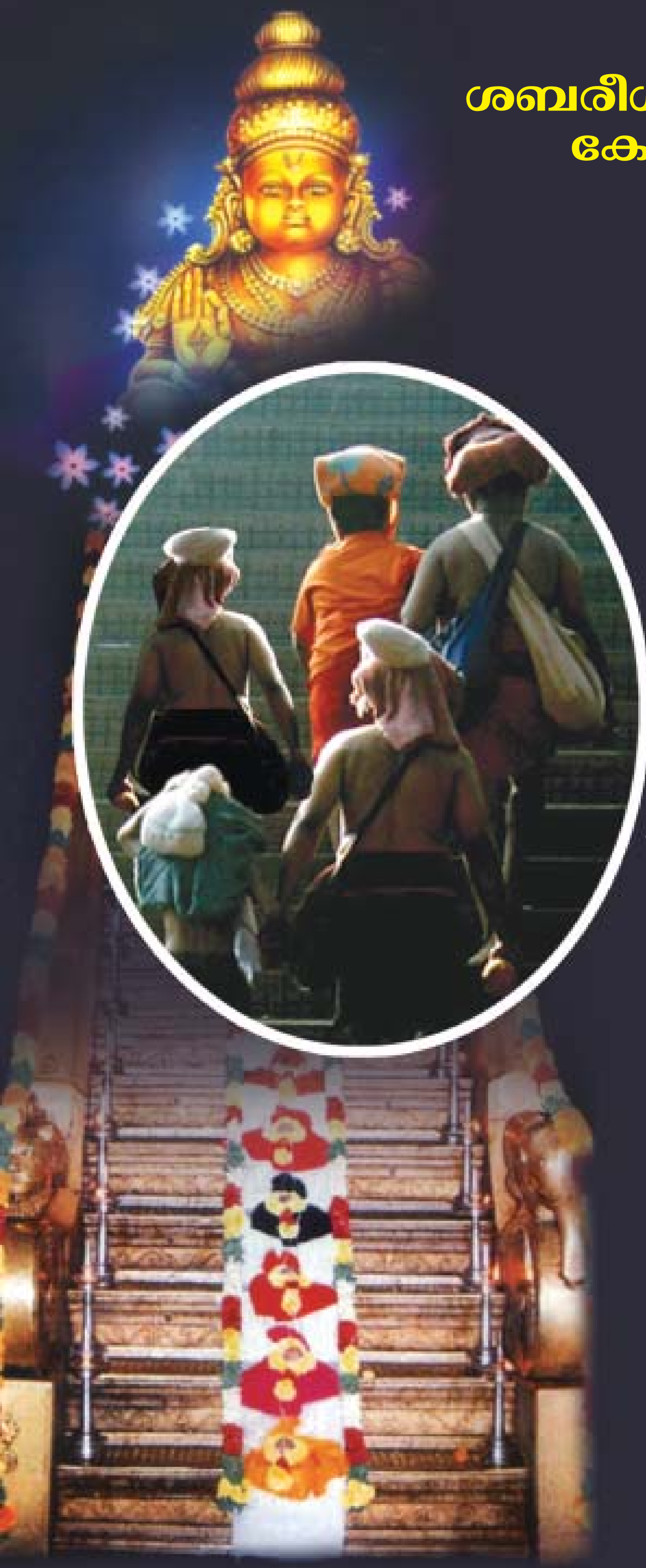
കരിക്കിന്റെ വിപണന സാധ്യത വളരെയേറെയാണെങ്കിലും കരിക്കിന് പറ്റിയ തെങ്ങിനങ്ങൾ വച്ചുപിടിപ്പിക്കാവുന്ന സ്വഭാവം കേരളീയർക്കുണ്ടായില്ല. അവിടെയും ഇവിടെയുമായി ചിന്നിച്ചിതറി കിടക്കുന്ന കുറച്ച് കുറിയയിനം തെങ്ങുകൾ മാത്രമാണ് നമുക്കുള്ളത്. അതേ സമയം നമ്മുടെ അയൽ സംസ്ഥാനമായ തമിഴ്നാട്ടിലെ പൊള്ളാച്ചി, കോയമ്പത്തൂർ എന്നിവിടങ്ങളിൽ കരിക്കിന് പറ്റിയ തെങ്ങിനങ്ങൾ തോട്ടമടിസ്ഥാനത്തിൽ തന്നെയുണ്ട്. കരിക്കിന്റെ വിപണന സാധ്യത മുൻകൂട്ടി അറിഞ്ഞതുകൊണ്ട് കരിക്ക് വ്യവസായം അവിടെ വളരെയധികം വളർന്നു കഴിഞ്ഞു.

നമ്മുടെ സംസ്ഥാനത്ത് ഭാവിയിലെങ്കിലും അടിത്തൈ വയ്ക്കുന്നതിനും തെങ്ങു പുനരുദ്ധാരണ പദ്ധതിയിൽ പുനർ നടീനീലുപയോഗിക്കുന്നതും കുറിയയിനങ്ങളും സങ്കരയിനങ്ങളും പരമാവധി ഉഫയോഗിക്കാൻ ശ്രദ്ധിക്കണം. ബോർഡിന്റെ മേൽനോട്ടത്തിൽ ഇന്ന് രൂപം കൊടുത്തുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന സിപിഎസുകളും ഫെഡറേഷനുകളും ഇത്തരം തെങ്ങിൻതൈ ഉത്പാദനത്തിലേക്ക് തിരിയണം. അങ്ങനെയെങ്കിൽ ഭാവിയിൽ ആവശ്യാനുസരണം കരിക്ക് സുലഭമാക്കുകയും കരിക്ക് വ്യവസായം വളരുകയും കർഷകർക്ക് മെച്ചപ്പെട്ട വരുമാനം ലഭ്യമാകുകയും ചെയ്യും.

കരിക്കിന്റെ ലഭ്യത ഉറപ്പ് വരുത്തിയാൽ കരിക്കിൻവെള്ളം പായ്ക്ക് ചെയ്യുന്ന യൂണിറ്റുകൾ തുടങ്ങുകയും ഇതിനെ വ്യാവസായിക അടിസ്ഥാനത്തിൽ വളർത്തിക്കൊണ്ടുവരികയും ചെയ്യാം.

ഇന്നത്തെ കാലത്ത് ഏതൊരു കൃഷിയും ലാഭകരമാകണമെങ്കിൽ ഉൽപന്നം ഏത് സമയത്ത്, ഏത് രൂപത്തിൽ വിളവെടുത്താലാണ് കൂടുതൽ വരുമാനം കിട്ടുക എന്നതറിഞ്ഞ് വേണം വിളവെടുക്കാൻ. 8 ലക്ഷം ഹെക്ടറോളം വരുന്ന നമ്മുടെ നാട്ടിലെ തെങ്ങുകൃഷി ആദായകരമാകണമെങ്കിൽ തെങ്ങിനെ ഒരു പാനീയ വിളയാണെന്നുകൂടി തിരിച്ചറിഞ്ഞ് കരിക്കിന്റെ വിളവെടുപ്പും വിപണനവും പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കണം. ഇതിന്റെ ലാഭം കേര കർഷകർക്ക് മാത്രമല്ല മനുഷ്യസമൂഹത്തിന് ഒട്ടാകെയാണ്.

അസിസ്റ്റന്റ് ഡയറക്ടർ (ഡെപ്യൂട്ടേഷൻ),
നാളികേര വികസന ബോർഡ്, കൊച്ചി–11



ശബരീശ സന്നിധിയിലെ കേരമാഹാത്മ്യം

രമണി ഗോപാലകൃഷ്ണൻ

ഹരിഹരസുതനും ആനന്ദചിത്തനുമായ ശബരിഗിരീശന് ഏറ്റവും പ്രിയപ്പെട്ട പൂജാദ്രവ്യം കല്പവൃക്ഷത്തിന്റെ പുണ്യഫലമായ നാളികേരമാണെന്നത് ഈ അത്ഭുതഫലത്തിന്റെ മഹിമ വാനോളമുയർത്തുന്നു. ശരണാഗതവത്സലനായ ധർമ്മശാസ്താവിന്റെ ദർശനപുണ്യം കാംക്ഷിച്ചുകൊണ്ടുള്ള അയ്യപ്പഭക്തന്റെ യാത്രയിലുടനീളം തന്റെ പ്രാണവായുപോലെ ഒഴിച്ചുകൂടാനാവാതെ കരുതിവെക്കുന്ന നാളികേരം സ്വാമിയുടെ മുദ്രയാണ്. അയ്യപ്പന്റെ ഇരുമുടിക്കെട്ടിൽ -അതെ - ജീവാത്മാവും പരമാത്മാവും സമന്വയിക്കുന്നതെന്ന സങ്കൽപ്പമായ, ഭക്തന്റെ ഇരുമുടിക്കെട്ട്. അതിലെ ദിവ്യമായ മുൻകെട്ടിൽ ലക്ഷണയുക്തമായ നാളികേരത്തിൽ അഭിഷേകത്തിനുള്ള നെയ്യ് നിറച്ച് വെയ്ക്കുന്നത് ഭക്തിയുടെ പാരമ്യതയിൽ ചെയ്യുന്ന അനുഷ്ഠാനമാണ്.

"ധർമ്മശാസ്താവിനെ ദർശനം ചെയ്യുവാൻ
നിർമ്മല ഭക്ത്യാ ഗമിക്കുന്ന മാനുഷൻ
ശർമ്മദമാകുമനേകമനുഷ്ഠാന-
ധർമ്മകർമ്മങ്ങളിൽ നിഷ്ഠരായ്മേവണം"

ഇങ്ങനെ അനേകം അനുഷ്ഠാനനിഷ്ഠയാൽ പ്രഭാപൂരിതമാക്കിയ യാത്രയിലുടനീളം ആഴിയും പടുക്കയും മുതൽ പൊന്നും പതിനെട്ടാം പടികടന്ന് ഭഗവത് സന്നിധി പ്രാപിക്കുന്ന നിമിഷംവരെയും ധർമ്മശാസ്താവിനും ഉപദേവതകൾക്കും ദേവന്മാർക്കും സമർപ്പിക്കുന്ന പൂജാദ്രവ്യങ്ങളിൽ നാളികേരത്തിനുള്ള സ്ഥാനം മറ്റൊന്നിനുമില്ല തന്നെ.

ജാതിമതഭേദമെന്യേ സർവ്വചരാചരങ്ങൾക്കും കരുണാമയനായ - ഭഗവാനും ഭക്തനും ഒന്നുതന്നെയാകുന്ന, മനുഷ്യനും ദൈവവും രണ്ടല്ല ഒന്നു തന്നെയാണ്, എന്ന ദർശനത്തിന്റെ പ്രതിരൂപമായ അയ്യപ്പ സന്നിധിയിൽ വർഷംതോറും 5 കോടിയോളം തീർത്ഥാടകരാണ് ദർശനപുണ്യം തേടിയെത്തുന്നതെന്നാണ് കണക്ക്. ഓരോ തീർത്ഥാടകനും 7-8 തേങ്ങയാണ് നെയ്ത്തേങ്ങ കൂടാതെ കരുതുന്നത്. അതായത് 40 കോടിയിലധികം നാളികേരമാണ് ഓരോ മണ്ഡലകാലത്തും സന്നിധാനത്തേക്ക് ഒഴുകിയെത്തുന്നത്. ഈ പുണ്യഫലത്തിന്റെ സ്പർശമേൽക്കാത്ത ഒരു ചടങ്ങും ഒറ്റ പൂജാവിധിയും ശബരിമല തീർത്ഥാടനത്തിലില്ല എന്നതാണ് ഈ ഒഴുക്കിനടിസ്ഥാനം.

ആഴിയും പടുക്കയും മുതൽ തുടങ്ങുന്നു ശബരിമല തീർത്ഥാടനത്തിനായ് മാലയിട്ട അയ്യപ്പഭക്തന് നാളികേരം അനിവാര്യമാകുന്നുവെന്ന യാഥാർത്ഥ്യം. പഴുക്കപ്പന്തലിൽ നിലവിളക്ക് വെയ്ക്കുമ്പോൾ മലർ, പഴം ഇവയോടൊപ്പം കരിക്ക് (ഇളംതേങ്ങ) അടുക്കിവെയ്ക്കുന്നു. നടുക്ക് പീഠം വെച്ച് പട്ടുവിരിച്ച് നെല്ലും അരിയും നിരത്തി കിഴക്കഭിമുഖമായി ഒരു നാളികേരം കണ്ണും മുഖവും ശുദ്ധി വരുത്തി വെയ്ക്കുന്നു. പന്തലിന്റെ നാല് കോണിലും നാളികേരം വയ്ക്കേണ്ടതും പൂജാവിധിയുടെ ഭാഗം തന്നെ.

നെയ്ത്തേങ്ങ നിറയ്ക്കൽ

അഗ്നി, ഭഗവാന്റെ തിരുമുഖമാണ്. ആഴിയെ പൂജിക്കുന്നത് ഭഗവാനെ പൂജിക്കുന്നതിന് തുല്യമാണ്. ആഴി കൂട്ടുന്നതിന് മുൻപ് നാളികേരമുടച്ച് കേരബലി നൽകി ദേവന്റെ പ്രീതിനേടുന്നു. ശബരിമല യാത്രകഴിഞ്ഞ് ഭക്തർ മടങ്ങിവരുന്നതുവരെ പടുക്കപന്തൽ ശുദ്ധമാക്കിവെയ്ക്കുന്നു. ആഴി സൂക്ഷിക്കുന്നവരും വിരളമല്ല.

യാത്രയുടെ പ്രധാനാംശമായ കെട്ട്മുറുക്ക് എന്ന കർമ്മത്തിലാണ് ഇരുമുടിക്കെട്ട് തയ്യാറാക്കുന്നത്. തന്റെ കർമ്മഫലങ്ങളിൽ നിന്നുരിത്തിരിയുന്ന നന്മയും തിന്മയും രണ്ട് ഭാണ്ഡങ്ങളിലായി തലയിൽപേറി അനുഗ്രഹം തേടിയുള്ള യാത്രയ്ക്കൊടുവിൽ ഭഗവത്സന്നിധിയിൽ ഇറക്കിവെയ്ക്കുന്നു. ഇരുമുടിയുടെ എപ്പോഴും ധന്യമായിക്കരുതുന്ന മുൻകെട്ടിൽ നെയ്തേങ്ങ നിറച്ച് സ്വാമി സാന്നിദ്ധ്യംകൊണ്ട് ചൈതന്യമുള്ളതാക്കിത്തീർക്കുന്നു. പിൻകെട്ടിൽ നിറയ്ക്കുന്ന സാധനങ്ങളിലും കേരബലിക്കുള്ള നാളികേരമാണ് മുഖ്യം. പള്ളിക്കെട്ട് തലയിലേറ്റി പുറപ്പെടുന്ന സ്വാമി തേങ്ങായുടച്ച് കേരബലി നടത്തിമാത്രമാണ് യാത്ര തുടങ്ങുന്നത്. നാളികേരമുടയ്ക്കുന്ന ഭക്തൻ ആത്മീയതയുടെ പരമോന്നതിയിലെത്തുന്നുവെന്നാണ് വിശ്വാസം.

'സ്വാമിയേ ശരണമയ്യപ്പാ' എന്ന ശരണം വിളികളോടെ പലദിക്കുകളിൽ നിന്നും വരുന്ന അയ്യപ്പന്മാർ എരുമേലിയിൽ വന്നുചേരുന്നു. ഏരുമേലിപേട്ടതുള്ളൽ പ്രസിദ്ധമാണ്. മനുഷ്യന്റെ ദുരഭിമാനം നിശ്ശേഷം നശിച്ച് ഹൃദയം ഭഗവത് ഭക്തിക്ക് പാകപ്പെടുത്തുന്നതിനുള്ള പ്രഥമപടിയാണിത്. എരുമേലി ക്ഷേത്രത്തിൽ കാണിക്കയിടുന്നതിനോടൊപ്പം നാളികേരമെറിയുന്നത് പ്രധാന വഴിപാടാണ്.

എരുമേലിയിൽ നിന്നും രണ്ടുമൈൽ കിഴക്കോട്ട് സഞ്ചരിച്ചാൽ പേരൂത്തോട് ആണ്. ഇവിടെ നിന്നാണ് അയ്യപ്പന്മാരുടെ ആത്മീയയാത്ര ആരംഭിക്കുന്നത്. ഭഗവാന്റെ സാന്നിദ്ധ്യംകൊണ്ട് പരിപാവനമായ പേരൂത്തോട് ഒരു പുണ്യതീർത്ഥമാണ്. പേരുത്തോടിന് തൊട്ടുമുൻപുള്ള സ്ഥലം കോട്ടപ്പടിയും പേരൂത്തോട് കഴിഞ്ഞാൽ കാളകെട്ടിയുമാണ്. കോട്ടപ്പടിയിലും കാളകെട്ടിയിലും നാളികേരമുടച്ച് കേരബലി നടത്തണം. ഈ നാളികേരമാകട്ടെ പേരൂത്തോട്ടിലെ തീർത്ഥത്തിൽ നീരാടിച്ച് കൈവശം വെച്ചിരിക്കുകയാണ് പതിവ്.

മഹിഷി മർദ്ദനാനന്തരം ധർമ്മശാസ്താവ് ആനന്ദനൃത്തം ചെയ്യുന്നത് കണ്ട് ശ്രീ. പരമേശ്വരൻ സന്തോഷിക്കുകയും ആ സമയം ഒരു കാട്ടുപനസത്തിൽ തന്റെ വാഹനത്തെ (കാളയെ) ബന്ധിച്ചുവെന്ന ഐതിഹ്യമാണ് കാളകെട്ടി നമ്മെ അനുസ്മരിപ്പിക്കുന്നത്. തുടർന്നുള്ള യാത്രയിലെ അഴുതമേട്, കല്ലിടാംകുന്ന് എന്നിവ കഴിഞ്ഞ് വരുന്ന ഇഞ്ചിപ്പാറക്കോട്ട, കരിമല, ശബരീപീഠം, ശരംകുത്തിയാൽ, പതിനെട്ടാംപടി എന്നീ കോട്ടകളിലും പൂജിക്കുന്ന ദേവതമാർക്കെല്ലാം നാളികേരമുടയ്ക്കുന്ന പതിവ് നിലനിൽക്കുന്നു. ശബരീപീഠത്തിൽ നിന്നും യാത്രതിരിച്ചെത്തുന്ന ഭക്തർ ഇരുമുടിക്കെട്ടോടെ പതിനെട്ടാംപടിയെ തൊട്ടുവന്ദിച്ച് ഭക്തിപുരസ്സരം ഓരോപടിയും ചവിട്ടിക്കയറുന്നു. പടികയറുമ്പോൾ അവരുടെ ശബരിമല ദർശനവർഷത്തിന്റെ കണക്കനുസരിച്ച് അതാതുപടികളിൽ നാളികേരമുടയ്ക്കുന്നു.

നാല് വേദങ്ങളും 20 ശാസ്ത്രങ്ങളും 18 പുരാണങ്ങളും 64 തന്ത്രശാസ്ത്രങ്ങളും 2 ഇതിഹാസങ്ങളും ചേർന്ന 108 മണികൾ കോർത്ത മുദ്രമാലയും ധരിച്ച് ചവിട്ടിക്കയറുന്ന ഏറ്റവും വിശുദ്ധമായ പടി - അതെ, ഠ എന്ന മായയെ മാറ്റിനിർത്തി 1 എന്ന പരമാത്മാവും 8 എന്ന ജീവാത്മാവും സമന്വയിക്കുന്ന 18 പടികൾ. ഇത് ദൈവ സങ്കൽപത്തിന്റെ സാക്ഷാത്ക്കാരമാണ്. 5 ഇന്ദ്രിയങ്ങളും 8 രസങ്ങളും 3 ഗുണങ്ങളും വിദ്യയും അവിദ്യയും ചേർന്നതാണ് പതിനെട്ട്പടികൾ. സഹ്യാദ്രിമുകളിലെ 18 മലകളും 18-ാം പടിയും അയ്യപ്പനെന്ന സത്യം മനുഷ്യരാശിക്ക് വെളിപ്പെടുത്തുകയാണ്. നാളികേരമുടയ്ക്കുന്നതുകൊണ്ട് ഭക്തർ ആത്മീയതയുടെ പരമോന്നതിയിലെത്തുന്നുവെന്ന് മുൻപ് സൂചിപ്പിച്ചുവല്ലോ. ഇവിടെ നാളികേരത്തിന്റെ ചിരട്ട ദേഹവും കാമ്പ് ഭൗതികവുമാണ്; ജലം ആത്മാവും. തേങ്ങയുടച്ച് പതിനെട്ടാംപടികയറുന്ന ഭക്തർ ഭൗതിക കടമ്പകൾ ഭേദിച്ച് പരമപദം പ്രാപിക്കുവാൻ പ്രാപ്തനാകുന്നു. പടി കടന്ന് ചെല്ലുന്ന അയ്യപ്പന്മാർ ഭഗവാനെ ദർശിച്ച് സായൂജ്യമടയുന്നു. കെട്ടുകളിൽ കൊണ്ടുവന്നിട്ടുള്ള നെയ്ത്തേങ്ങ ധർമ്മശാസ്താവിന്

അഭിഷേകം ചെയ്യുന്നു. മണ്ഡപത്തിനു സമീപം വെയ്ക്കുന്ന തോണിയിൽ നെയ്യ് ഒഴിക്കുകയാണ് മിക്കവരും. നാളികേരത്തിൽ നിറയ്ക്കുന്ന നെയ്യ് ജീവാത്മാവാണ്. ജീവാത്മാവ് എന്നത് മനുഷ്യ മനസ്സിന്റെ പരിമിതികൾക്ക് വിധേയമായുള്ള ഒരു ബന്ധനാവ സ്ഥയാണ്. ഇങ്ങനെ ബന്ധനാവസ്ഥയിൽ കഴിയുന്ന മനുഷ്യാ ത്മാവിന്റെ പരിമിതികൾ ഭേദിക്കുകയെന്നുള്ളതാണ് മോചന ത്തിന്റെ മാർഗ്ഗം. തേങ്ങയുടെ ഉള്ളിലേക്ക് നെയ്യ് നിറയ്ക്കുന്ന കർമ്മം ഇതിനെയാണ് സൂചിപ്പിക്കുന്നത്. അഭിഷേകത്തോടെ ഇത് പരമാത്മാവിൽ (ഭഗവാനിൽ) ലയിച്ച് ചേരുന്നു. ജീവാത്മാവ് വേർപെടുന്ന തേങ്ങാമുറി കന്നിമേൽനടയിലെ ഹോമകുണ്ഡത്തിലേക്ക് എറിയുന്നു. നിഷ്കാമ,കർമ്മ, അനുഷ്ഠാനങ്ങളാൽ ഭക്തർ തന്റെ എല്ലാ ആഗ്രഹങ്ങളും ത്യജിക്കുകയാണിവിടെ. സ്വാമിക്ക് അഭിഷേകം ചെയ്ത നെയ്യ് ദിവ്യപ്രസാദമായി ഭവനങ്ങളിൽകൊണ്ടുപോകുന്നു. അഗ്നികുണ്ഡത്തിലെ ഹോമാഗ്നി ചുംബിച്ച നാളികേരശകലങ്ങൾ ഗണപതി പ്രസാദമായി ഭക്തർ സൂക്ഷിക്കുന്നു. ഇത്രമാത്രം നെയ്തേങ്ങ ഭഗവാന് സമർപ്പിക്കുന്ന ഒരുക്ഷേത്രം ലോകത്തെവിടെയുമില്ല തന്നെ.

സ്വാമിസന്നിധിയിൽ നിന്നും ഏകദേശം 100 വാരമാത്രം മാറി സ്ഥിതിചെയ്യുന്ന മാളികപ്പുറത്തമ്മയ്ക്കും നാളികേരം പ്രിയപ്പെട്ടത് തന്നെ. ലോകമാതാവായ പരാശക്തിയായി ഉപാസിക്കപ്പെടുന്ന മാളികപ്പുറത്തമ്മയ്ക്ക് ദേവിയെ സങ്കൽപ്പിച്ച് നാളികേരമുരുട്ടുക ഒരു പ്രധാനവഴിപാടാണ്. ഇവിടെ തേങ്ങ എറിയാറില്ല എന്നത് ശ്രദ്ധേയമാണ്.

മാളികപ്പുറത്തിന് സമീപമരുളുന്ന, ഭൂതപ്രേതാദികളിൽ നിന്നും ഭക്തന്മാരെ കാത്തുകൊള്ളുന്ന, കടുത്തസ്വാമിക്കും മറ്റ് പൂജാദ്രവ്യങ്ങൾക്കൊപ്പം നാളികേരവും നിവേദിക്കുന്നു.

പതിനെട്ടാംപടിക്ക് താഴെ കിഴക്ക് വശത്ത് അല്പം വടക്ക് മാറി നിവസിക്കുന്ന വാവര് സ്വാമിക്കും നാളികേരം വഴിപാടായി സമർപ്പിക്കുന്നു. എല്ലാ ദേവന്മാരേയും വണങ്ങി പതിനെട്ടാം പടിയിറങ്ങുന്നതും (തൃപ്പടിയിറക്കം) നാളികേരമുടച്ച് മാത്രമേ പാടുള്ളൂ.

കയറുമ്പോൾ പതിനെട്ടാംപടിയിൽ തേങ്ങയുടച്ച് കയറുന്ന ഭക്തരുണ്ട്. ഇത് ഏറ്റവും പാവനവും ശ്രമകരവുമായ വഴിപാടാണ്. പതിനെട്ടു പടിക്കും നാളികേരമടിയ്ക്കുമ്പോൾ ഓരോ പ്രാവശ്യവും കൈ കഴുകിയതിനുശേഷമേ പാടുള്ളൂ എന്നതും അറിഞ്ഞിരിക്കേണ്ടതാണ്.

പതിനെട്ട് വർഷം തുടർച്ചയായി ദർശനം നടത്തുന്നവർ ഒരു തെങ്ങിൻതൈ കൊണ്ടുപോയി സന്നിധാനത്ത് കുഴിച്ച് വെയ്ക്കുന്നു.

പടിയിറങ്ങുന്ന ഭക്തർ ഭവനങ്ങളിൽ തിരിച്ചെത്തുമ്പോഴും നാളികേരമുടച്ച് കെട്ടുതാഴ്ത്തി, കെട്ടിൻപുറത്ത് മുദ്ര ഊരി വ്രതം അവസാനിപ്പിക്കുകയാണ് അനുഷ്ഠാനം. സകലാഭിഷ്ട പ്രദായകനായ ഭഗവാൻ ധർമ്മശാസ്താവിന്റെ ആചാരാനുഷ്ഠാനങ്ങളിൽ അതിഗാഢമായി ബന്ധിക്കപ്പെട്ടിരിക്കുന്ന ഈ ദിവ്യഫലത്തിന് കല്പവൃക്ഷത്തിന്റെ വരദാനമായ ലക്ഷ്മീഫലം എന്നല്ലാതെ മറ്റേത് നാമധേയമാണ് യോജിക്കുക? ഹരിഹരപുത്രനായ അയ്യപ്പന് ഹരന്റെ (ശിവന്റെ) തൃക്കൺപോലെ തൃക്കണ്ണനായ ഈ അത്ഭുത ഫലത്തോട് പ്രിയമേറെയില്ലെങ്കിലല്ലേ അത്ഭുതപ്പെടാനുള്ളൂ. പ്രക്ഷുബ്ധമായ ജനമനസ്സുകൾ പ്രാർത്ഥ നകൾക്കും പൂജകൾക്കും പുതിയ തലങ്ങൾ തേടുമ്പോൾ ഏത് ആചാരങ്ങൾക്കും അനുഷ്ഠാനങ്ങൾക്കും പിൻബലമേകുന്ന നാളി കേരമെന്ന ദിവ്യഫലത്തിന്റെ ശ്രേയസ്സ് അനന്ത വിഹായസ്സിലേ ക്കുയരുകയാണ്. ശബരീശസന്നിധിയിലെ അഗ്നികുണ്ഠത്തിൽ നിന്നുയരുന്ന ഹോമാഗ്നി പോലെ.

കടപ്പാട്

1. വിദ്വാൻ കുറുമള്ളൂർ നാരായണപിള്ളയുടെ ശ്രീഭൂതനാഥ സർവ്വസ്വം

2. സർവ്വേ റിപ്പോർട്ട് ഓൺ കോക്കനട്ട് ദി ഹോളി ഫെസ്റ്റ് ഇൻ ശബരിമല

ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടർ, നാളികേര വികസന ബോർഡ്, കൊച്ചി

ഡീജെ ഫാം - സങ്കരയിനം തൈകളുടെ സ്വകാര്യ മേഖലയിലെ സ്രോതസ്സ്

ഒരു അനുകരണീയ മാതൃക

ബീന എസ്.

സങ്കരതെങ്ങിന്റെ ഉത്പത്തി നമ്മുടെ നാടിന് സ്വന്തം. 1932ൽ പ്രമുഖ കേരശാസ്ത്രജ്ഞൻ ഡോ. ജെ. എസ്. പട്ടേൽ കൃത്രിമസങ്കരണം വഴി സങ്കരയിനം തെങ്ങുകൾക്ക് ജന്മം നൽകിക്കൊണ്ട് കേരചരിത്രത്തിൽ ഭാരതത്തിന്റെ നാമം സുവർണ്ണലിപികളിൽ എഴുതിച്ചേർത്തു. അദ്ദേഹം നട്ടുപിടിപ്പിച്ച സങ്കര കേരവൃക്ഷങ്ങൾ നീലേശ്വരത്തെ തോട്ടത്തിൽ ഓലപ്പീലിവിരിച്ചാടുന്നു, പക്ഷേ; പിന്നീടങ്ങോട്ട് കേന്ദ്രതോട്ടവിളഗവേഷണ സ്ഥാപനവും കേരളകാർഷിക സർവ്വകലാശാലയടക്കം വിവിധ നാളികേരോത്പാദക സംസ്ഥാനങ്ങളിലെ കാർഷിക സർവ്വകലാശാലകളും ഉയർന്ന ഗുണമേന്മയുള്ള സങ്കര തെങ്ങിനങ്ങൾ പുറത്തിറക്കുന്നുണ്ടെങ്കിലും സ്വകാര്യമേഖലയിൽ ശ്രദ്ധേയമായ ചുവടുവെയ്പ് നടത്തിയത് ശ്രീ. ഡേവിഡ് ലോബോയാണ്.

പ്രമുഖ ബ്രീഡറായിരുന്ന പ്രൊ. ആന്റണി ഡേവിസിന്റെ വാക്കുകളിൽ നിന്ന് പ്രചോദനം ഉൾക്കൊണ്ടാണ് പൗൾട്രി ഫാമിംഗിൽ ഏർപ്പെട്ടിരുന്ന ശ്രീ. ഡേവിഡ് ലോബോ സങ്കരതെങ്ങിനങ്ങൾ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നതിന് ഇറങ്ങിത്തിരിച്ചത്. ഇന്തോനേഷ്യയിലും മലേഷ്യയിലുമെല്ലാം ഭക്ഷ്യകാർഷിക സംഘടനയുടെ സഹായത്തോടെ സങ്കര തെങ്ങിനങ്ങൾ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന വൻ തോട്ടങ്ങൾ തുടങ്ങുന്നതിന് സാരഥ്യം വഹിച്ചിരുന്ന ഐക്യരാഷ്ട്ര സംഘടനയുടെ കേരവിദഗ്ദ്ധൻ ആയിരുന്നു പ്രൊ. ഡേവിസ്. "താൻ പറയുന്നതനുസരിച്ച് സങ്കരതെങ്ങുകൾ ഉത്പാദിപ്പിച്ചാൽ നിങ്ങൾക്ക് ഈ രംഗത്ത് മികച്ച സംഭാവനകൾ നൽകാൻ സാധിക്കും" എന്നായിരുന്നു പ്രൊ. ഡേവിസിന്റെ വാക്കുകൾ എന്ന് ശ്രീ. ഡേവിഡ് ലോബോ അനുസ്മരിക്കുന്നു.

അതനുസരിച്ച് 1983ൽ തമിഴ്നാട്ടിൽ മധുരയ്ക്കടുത്ത് 80 ഹെക്ടറിൽ തോട്ടത്തിന് സ്ഥലം കണ്ടെത്തി. അവിടെയായിരുന്നു ഡീജെ ഫാമിന്റെ തുടക്കം. പിന്നിടങ്ങോട്ട് മികച്ച മാതൃ-പിതൃവൃക്ഷങ്ങൾ കണ്ടെത്താനുള്ള ശ്രമമായിരുന്നു. പ്രൊ. ഡേവിസ് നിർദ്ദേശിച്ച തോട്ടങ്ങളിൽ നിന്നാണ് വിത്തുതേങ്ങകൾ ശേഖരിച്ചത്. കർശന മാനദണ്ഡങ്ങളാണ് വിത്തുതേങ്ങകൾ ശേഖരിക്കാനായി അവലംബിച്ചതെന്ന് ശ്രീ. ലോബോ ഓർക്കുന്നു. "മൂന്ന് വർഷം വേണ്ടിവന്നു വിത്തുതേങ്ങകൾ ശേഖരിക്കാൻ. അഞ്ച് വർഷംകൊണ്ടാണ് ആവശ്യമുള്ളത്ര നടീൽ വസ്തുക്കൾ ലഭിച്ചത്".

തെങ്ങിൻ തൈ നടുന്നതിനുള്ള രൂപരേഖ ചമച്ചത് പ്രൊ. ഡേവിസായിരുന്നു. "ഞങ്ങൾ വിശ്വസ്തതയോടെ അത് പിന്തുടരാൻ ശ്രമിച്ചു. അദ്ദേഹം പറഞ്ഞതനുസരിച്ചു. ഇന്ന് ഞങ്ങളുടെ കൈവശം മികച്ച സങ്കരയിനം തെങ്ങുണ്ട്. രാജ്യത്തിന്റെ പല ഭാഗങ്ങളിൽ നിന്ന് വിത്തുതേങ്ങകൾ ശേഖരിച്ച്, അവയുടെ വർഗ്ഗഗുണങ്ങൾ രേഖപ്പെടുത്തി, അവയെ പല ഗ്രൂപ്പുകളായിത്തിരിച്ചു. പിതൃ വൃക്ഷങ്ങളും മാതൃവൃക്ഷങ്ങളുമായി തരംതിരിച്ചവയിൽ വർഗ്ഗ സങ്കരണം നടത്തിയാണ് സങ്കരയിനം തെങ്ങുകൾ ഞങ്ങൾ ഉരുത്തിരിച്ചെടുത്തത്".

പ്രൊ. ഡേവിസിന്റെ നിർദ്ദേശമനുസരിച്ച് വംശപാരമ്പര്യമുള്ള, നിറത്തിൽ സവിശേഷത പുലർത്തുന്ന കുറിയ ഇനത്തിൽപ്പെട്ട രണ്ടിനം തെങ്ങുകളെയാണ് മാതൃവൃക്ഷമായി തെരഞ്ഞെടുത്തത്. ആൻഡമാൻ നെടിയത്, തിപ്തൂർ നെടിയത്, നാഗർകോവിൽ നെടിയത്, പശ്ചിമതീര നെടിയത് എന്നീ തെരഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ട തെങ്ങിനങ്ങളിലെ വിത്തുതേങ്ങകൾ പിതൃവൃക്ഷങ്ങൾക്കായി നട്ടുപിടിപ്പിച്ചു. ഗുണമേന്മയെ മുൻനിർത്തി കർശന മാനദണ്ഡങ്ങൾ അനുസരിച്ച് തെരഞ്ഞെടുത്ത ഏറ്റവും നല്ല കുറിയയിനം മാതൃവൃക്ഷങ്ങളും നെടിയയിനം പിതൃവൃക്ഷങ്ങളും മാത്രമാണ് ബ്രീഡിംഗ് തോട്ടത്തിൽ നിലനിർത്തിയിട്ടുള്ളതെന്ന് ശ്രീ. ലോബോ പറഞ്ഞു.

തെരഞ്ഞെടുത്ത മാതൃ-പിതൃ വൃക്ഷങ്ങൾ നട്ടുപിടിപ്പിച്ചത് 1984ൽ ആണ്. അടുത്ത മൂന്ന് വർഷങ്ങൾകൊണ്ട് ഫാം പതിനായിരം തെങ്ങുകളുമായി 200 ഏക്കറിലേക്ക് വളർന്നു. ആദ്യത്തെ സങ്കര തെങ്ങിൻ തൈ ഉത്പാദിപ്പിച്ചത് 1990ൽ ആണ്. **ഇന്ന് ഡീജെ ഫാമിൽ ഉത്പാദിപ്പിച്ച 10 ലക്ഷം സങ്കരയിനം തെങ്ങുകൾ ദക്ഷിണേന്ത്യയിലെ പല തെങ്ങിൻ തോപ്പുകളിലായി കായ്ഫലം നൽകുന്നു.**

വർഷങ്ങളായുള്ള നിരന്തര നിരീക്ഷണങ്ങൾക്കൊടുവിൽ അനുപമ ഗുണമേന്മയുള്ള മാതൃവൃക്ഷം ഉരുത്തിരിച്ചെടുക്കാനായതാണ് ഡി.ജെ. ഫാമിന്റെ വൻനേട്ടങ്ങൾക്ക് കാരണമായി ശ്രീ. ലോബോ ചൂണ്ടിക്കാണിക്കുന്നത്. ഈ മാതൃവൃക്ഷം വളരെ നേരത്തെ, അതായത് 18 മാസങ്ങൾക്കുള്ളിൽ പുഷ്പിക്കാൻ തുടങ്ങും

ശ്രീ ഡേവിഡ് ലോബോ

'പുഷ്ക്കല' ഇളനീരിന്റെ ഉപയോഗത്തിന് പ്രത്യേകമായി വികസിപ്പിച്ചെടുത്തതാണ്. ഇതിൽ 600 മുതൽ 800 മി.ലി. വരെ വെള്ളമുണ്ടാകും. ഇളനീർ നേരിട്ട് കുടിക്കുന്നതിനേക്കാളേറെ കരിക്കിൻവെള്ളം സംസ്ക്കരിക്കുന്ന യൂണിറ്റുകൾക്കാണ് ഈയിനം ഏറെ പ്രയോജനപ്രദം.

തെങ്ങുകൃഷിക്ക് അത്ര അനുകൂലമല്ലാത്ത പരിസ്ഥിതികളിൽ കൃഷി ചെയ്യുന്നതിന് യോജിച്ചതാണ് 'വിശ്വാസ്.' തേങ്ങയ്ക്ക് അൽപ്പം വലിപ്പം കുറവാണെങ്കിലും നന്നായി പരിപാലിച്ചാൽ ജലസേചനം കുറഞ്ഞാലും നല്ല വിളവ് നൽകുന്നു. കരിക്കിൽ 300 മി. ലി. വെള്ളവും, നല്ല കൊപ്രത്തൂക്കവുമുണ്ട്.

ശ്രീ. ലോബോയുടെ അഭിപ്രായത്തിൽ വലിപ്പം കൂടിയ തേങ്ങകളും ഉയർന്ന വിളവും ഇതിന്റെ സവിശേഷതകളാണ്. ഡീജേയുടെ ബ്രീഡിംഗ് തോട്ടത്തിൽ ഇത്തരത്തിലുള്ള പതിനായിരത്തിലേറെ കുറിയയിനം മാതൃവൃക്ഷങ്ങളാണുള്ളത്.

"ഈ മാതൃവൃക്ഷങ്ങളാണ് ഞങ്ങളുടെ സങ്കരതെങ്ങുകളുടെ അടിത്തറ. മറ്റിനങ്ങളെ അപേക്ഷിച്ച് മൂന്നിലൊന്ന് സമയത്തിനുള്ളിൽ പുഷ്പിക്കുകയും മൂന്നിരട്ടി വിളവ് തരുകയും ചെയ്യുന്ന സങ്കരയിനം തെങ്ങുകളാണ് ഇന്ന് ഇവിടെ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നത്."

"ഞങ്ങളുടെ മാതൃവൃക്ഷത്തിന്റെ പിതൃ-മാതൃവൃക്ഷങ്ങളെ ഞങ്ങൾക്ക നന്നായറിയാം. ഈ മാതൃവൃക്ഷത്തെ പിതൃവൃക്ഷമായും ഞങ്ങൾക്ക് ഉപയോഗിക്കാം. പക്ഷേ; മാതൃവൃക്ഷമായി ഉപയോഗിക്കുമ്പോഴാണ് ഏറ്റവും മെച്ചപ്പെട്ട സങ്കരതെങ്ങിന്റെ ഉത്പാദനം സാദ്ധ്യമാകുന്നത്".

ഡീജേ ഫാമിൽ സങ്കരണ രീതികൾക്ക് സവിശേഷതകളുണ്ട്. ചൊട്ടവിരിയുന്നതുവരെ ഇവർ കാത്തുനിൽക്കുന്നില്ല. ചൊട്ട വിരിയുന്നതിന് മുമ്പ് തന്നെ തുറന്ന് ആൺ പൂക്കൾ മുറിച്ച് മാറ്റുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്. ചൊട്ട തുറക്കാൻ അനുയോജ്യമായ സമയം അനുഭവ സമ്പത്തിലൂടെ ആർജ്ജിക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നതെന്ന് ശ്രീ. ലോബോ പറയുന്നു. പ്രസ്തുത ജോലിയിൽ വിദഗ്ദ്ധരായവർക്ക് അനുയോജ്യസമയം ചൊട്ടകണ്ടാലുടൻ തിരിച്ചറിയാൻ സാധിക്കുമത്രേ. കൃത്യസമയത്ത് തുറക്കാതിരുന്നാൽ പരാഗം പടർന്ന് തുടങ്ങുമെന്നാണ് അദ്ദേഹത്തിന്റെ അഭിപ്രായം. നേരത്തെ തുറന്നാൽ തേങ്ങകൾ പാകമാകുകയുമില്ല.

ഡീജെയുടെ ബെയ്‌ലൂർ ഫാമിലുള്ള കുറിയയിനം മാതൃവൃക്ഷങ്ങൾ

പരാഗങ്ങൾ ശേഖരിച്ച് ലബോറട്ടറിയിൽ സൂക്ഷിക്കുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്.

പ്രധാനമായി മൂന്നിനം സങ്കരതെങ്ങുകളാണ് ഡീജേ ഉരുത്തിരിച്ചെടുത്തിരിക്കുന്നത്, സമ്പൂർണ്ണ, പുഷ്ക്കല, വിശ്വാസ്. ഇവയിൽ 'സമ്പൂർണ്ണ' പൊതുവേയുള്ള ഉപയോഗം ലക്ഷ്യമിട്ടാണ് പുറത്തിറക്കിയത്. രണ്ട് വർഷത്തിനുള്ളിൽ കായ്ക്കുന്ന ഈയിനത്തിൽ പ്രതിവർഷം 250 ഓളം തേങ്ങ പിടിക്കുന്നു. ഇളനീർ വിളവെടുക്കുമ്പോൾ 30 ശതമാനത്തിലധികം വിളവിൽ വർദ്ധനയുണ്ടാകുമെന്നാണ് കർഷകരുടെ അനുഭവം.ഏഴ് മാസം പ്രായമായ കരിക്കിൽ 500 മി. ലി. വെള്ളമുണ്ടാകും, അതും മാധുര്യമേറിയത്. 200 ഗ്രാമാണ് കൊപ്രതൂക്കം.

ടി x ഡി ഇനങ്ങളേക്കാൾ ഡി x ടി ഇനങ്ങളാണ് കൃഷി ചെയ്യാൻ ഉത്തമം. ഡീജേ സങ്കരങ്ങളെല്ലാം തന്നെ രോഗ, കീടാക്രമണങ്ങൾക്കെതിരെ നെടിയ ഇനങ്ങളേയും കുറിയ ഇനങ്ങളേയും അപേക്ഷിച്ച് മെച്ചപ്പെട്ട പ്രതിരോധക്ഷമത കാണിക്കുന്നുവെന്നാണ് അദ്ദേഹം അവകാശപ്പെടുന്നത്.

തമിഴ്നാട്ടിൽ മധുരയിലും അമ്പൂരും കർണ്ണാടകയിലെ ബെയ്‌ലൂരും ഗോവയിലുമായി 450 ഏക്കറിലായി ഡീജേ ഫാം പ്രവർത്തിക്കുന്നു. ഡീജേ സങ്കരങ്ങൾക്ക് നല്ല ഡിമാന്റാണുള്ളത്. രണ്ടു വർഷത്തേക്കു മുൻകൂട്ടിയുള്ള ബുക്കിംഗാണ് നടക്കുന്നതെന്ന് ശ്രീ ലോബോ പറയുന്നു. പ്രതിവർഷം അഞ്ചു ലക്ഷം തൈകളാണ് ഇപ്പോൾ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നത്. മൂന്നു നാലു

സമ്പൂർണ്ണ

പുഷ്ക്കല

വർഷത്തിനുള്ളിൽ ഉത്പാദനം 10 ലക്ഷത്തിൽ എത്തിക്കുവാനും 6-7 വർഷത്തിനുള്ളിൽ 20 ലക്ഷമായി ഉയർത്തുവാനുമാണ് അദ്ദേഹത്തിന്റെ ഉദ്ദേശ്യം. ഡിമാന്റ് കൂടുതലും തമിഴ്നാട്ടിൽ നിന്നാണ്. യാതൊരു പരസ്യപ്രചാരണവുമില്ലാതെ അനുഭവസ്ഥർ പറഞ്ഞത് കേട്ടറിഞ്ഞാണ് തൈകളുടെ വിപണനം നടക്കുന്നത്.

ലാഭത്തേക്കാളേറെ കർഷക സേവനം ലക്ഷ്യമിടുന്ന ശ്രീ. ഡേവിഡ് ലോബോയുടെ ഭാവി പരിപാടികളിൽ നാളികേരത്തിന്റെ മൂല്യവർദ്ധനയാണ് അടുത്ത പടി. കർഷക ക്ഷേമം മുൻനിർത്തിക്കൊണ്ടു തന്നെ അവരെ മധ്യവർത്തികളുടെ കരാളഹസ്തങ്ങളിൽ നിന്ന് രക്ഷിക്കാനായി നീരയിൽ നിന്ന് പാം ഷുഗർ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള ഒരു പദ്ധതി ഒരു വർഷത്തിനുള്ളിൽ ഗോവയിൽ ആരംഭിക്കുവാൻ അദ്ദേഹം ലക്ഷ്യമിടുന്നു. അടുത്ത രണ്ടു വർഷത്തിനുള്ളിൽ കരിക്കിൻ വെള്ളം പായ്ക്കു ചെയ്യുന്ന യൂണിറ്റ് സ്ഥാപിക്കുകയെന്നതാണ് ശ്രീ ലോബോയുടെ സ്വപ്ന പദ്ധതികളിൽ രണ്ടാമത്തേത്.

വിശ്വാസ്

കർഷകരോട് അദ്ദേഹത്തിനു പറയാനുള്ളത് തന്റെ അനുഭവ സമ്പത്തിന്റെ സുഗന്ധം പുരണ്ട വാക്കുകളാണ്. 'ഒരു ഏക്കറിൽ നിന്ന് ഒരു ലക്ഷത്തിലേറെ രൂപ വരുമാനമുണ്ടാക്കുന്ന ചെറുകിട കർഷകരെ എനിക്ക് നേരിട്ട് അറിയാം. തെങ്ങുകൃഷിയാണ് ഏറ്റവും മികച്ച ബിസിനസ്സ്.' കർഷകർക്ക് ഉദ്ദേശിച്ച പ്രയോജനം ലഭിക്കുന്നതു വരെ വിൽപന പൂർണ്ണമാകുന്നില്ലായെന്ന് വിശ്വസിക്കുന്ന ഡേവിഡ് ലോബോ കർഷകന് വിൽപനാനന്തര സേവനവും നൽകുന്നുണ്ട്. കർഷകരുടെ തോട്ടങ്ങൾ നേരിട്ട് സന്ദർശിച്ച് യഥാസമയത്തുള്ള പരിപാലന രീതികൾ മനസ്സിലാക്കികൊടുക്കുകയും കുറവുകൾ കണ്ടെത്തി പരിഹാരം നിർദ്ദേശിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. തീർച്ചയായും, കേരകർഷക സമൂഹത്തിന് അക്ഷരാർത്ഥത്തിൽ സേവനം തന്നെയാണ് ശ്രീ ഡേവിഡ് ലോബോ ചെയ്യുന്നത്.സങ്കര തെങ്ങിനങ്ങളുമായി അദ്ദേഹം ജൈത്രയാത്ര തുടരട്ടെ.

മൊബൈൽ: 9900267361, ഇമെയിൽ: davidlobo@ gmail.com.

നാളികേര വികസന ബോർഡ്, കൊച്ചി-11

ഇവിടെ കരിക്കിന് വില 90 രൂപ

രങ്കു കെ.എച്ച്

ചൈതന്യ സെന്ററിലെ കാർഷിക പ്രദർശന മേളയിൽ പങ്കെടുക്കാൻ കോട്ടയത്ത് എത്തിയപ്പോഴാണ് കരിക്കിൻ ഷെയ്ക്കിനെക്കുറിച്ചു കേൾക്കുന്നത്. സൗദി ഷെയ്ക്കും, ഷാർജ ഷേയ്ക്കും, ചോക്കലേറ്റ് ഷേയ്ക്കും അരങ്ങു വാഴുന്ന കേരളത്തിൽ കരിക്കിൻ ഷെയ്ക്ക്, കേട്ടപ്പോൾ അത് ഒരു കൗതുകമായിരുന്നു. ആ കൗതുകം എനിക്കു മാത്രമല്ല അവിടെ വന്ന ജനങ്ങൾക്കും ഉണ്ടായതു കൊണ്ടു കരിക്കിൻ ഷെയ്ക്കിനായി അല്പം കാത്തു നിൽക്കേണ്ടി വന്നു. കാത്തു നിൽപ്പുകൾക്കൊടുവിൽ ഒരു ഗ്ലാസിൽ കരിക്കിൻ ഷെയ്ക്കുമായി സപ്ലൈർ വനിത വന്നു. ഒരു തുള്ളി പോലും ബാക്കി വെയ്ക്കാതെ മുഴുവനും അകത്താക്കിയപ്പോൾ അതു വരെ ഉണ്ടായിരുന്ന ക്ഷീണം പമ്പ കടന്നു. ഷെയ്ക്കും കുടിച്ച് കയ്യും വീശി അല്പദൂരം മുന്നോട്ടു നടന്നപ്പോഴാണ്, മനസ്സിന്റെ പിൻവിളി. കരിക്കിൻ ഷെയ്ക്കിനെ കുറിച്ചു കൂടുതൽ അറിയണം, മനസ്സു പറഞ്ഞതിനോടു എതിർത്തു നിൽക്കുവാൻ ശരീരത്തിന് ആയില്ല. പിന്നീടുള്ള നടപ്പ് കോട്ടയം സോഷ്യൽ സർവ്വീസ് സൊസൈറ്റിയുടെ സ്റ്റാളിലേക്കായിരുന്നു. വിൽക്കുന്നവരുടെയും വാങ്ങുന്നവരുടെയും ഇടയിലൂടെ തിക്കിതിരക്കി അനുവാദം വാങ്ങാതെ സ്റ്റാളിന്റെ അകത്തു കടന്നു. കരിക്കിൻ ഷെയ്ക്കിന്റെ ഉപജ്ഞാതാവ് സിബി എന്ന വിളിപ്പേരുള്ള ജോസഫിനെ പരിചയപ്പെട്ടു.

സംസാരിച്ചു തുടങ്ങി മിനിറ്റുകൾ കഴിയും മുമ്പെ ഒന്നെനിക്കു മനസിലായി ഇയാൾ തെങ്ങിനെ ഏറെ സ്നേഹിക്കുന്ന ഒരു കർഷകനാണ്. എന്റെ മനസ്സ് വായിച്ചെടുത്തതുപ്പോലെ സിബി പറഞ്ഞു. അതെ, അഞ്ചു വർഷമായി ഞാൻ തെങ്ങിൻ മേഖലയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്നു. ആരംഭം കരിക്കിൻ കച്ചവടത്തിൽ നിന്നായിരുന്നു, അവിടെ നിന്നാണ് നാളികേര വികസന ബോർഡിനെക്കുറിച്ചു അറിയുന്നത്, അങ്ങനെ ചങ്ങാതിക്കൂട്ടം പരിശീലനത്തിലൂടെ തെങ്ങിന്റെ ചങ്ങാതിയായി, തുടർന്നാണ് അധികം പണം മുടക്കാതെ കരിക്കിൽ നിന്ന് മൂല്യ വർധിത ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുവാൻ തുടങ്ങിയത്. കരിക്കും നാരങ്ങയും ചേർന്ന ജ്യൂസ്, കരിക്കിൻ ഷെയ്ക്ക് ഇതെല്ലാം തന്റെ വിജയം വരിച്ച കണ്ടുപിടുത്തങ്ങളുടെ ഭാഗമാണ്. സോഫ്റ്റ് ഡ്രിങ്കുകൾക്കു പുറകെ പോകുന്ന കൗമാരങ്ങളെ രക്ഷിക്കുവാൻ കരിക്കു കൊണ്ടു മാത്രമെ സാധിക്കൂ, എന്നു വിശ്വസിക്കാനാണ് ഈ കടുത്തുരുത്തിക്കാരനു ഇഷ്ടം.

കരിക്കിൻ ഷെയ്ക്ക്

220 മുതൽ 280 വരെ ദിവസം പ്രായമുള്ള കരിക്കാണ് കരിക്കിൻ ഷെയ്ക്കിനു അഭികാമ്യം. കരിക്കിൻ വെള്ളവും കരിക്കിൻ കാമ്പും അല്പം കട്ടിയാക്കിയ പാലുമാണ് കരിക്കിൻ ഷെയ്ക്കിന്റെ പ്രധാന ചേരുവുകൾ. ഏലക്കായും, ചുക്കും, രണ്ടു ബദാമും രണ്ടു ഈന്തപ്പഴവും രുചക്കൂട്ടിൽ ഒഴിച്ചു കൂട്ടാനാകാത്ത ഘടകങ്ങളാണ്. ഈ ചേരുവകൾ എല്ലാം ഒരുമിച്ചിട്ടു മിക്സിയിൽ അടിച്ചെടുത്താൽ കരിക്കിൻ ഷെയ്ക്കായി. അല്പം തേനും കൂടെ ചേർത്താൽ നന്ന്, തേൻ ഇല്ലെങ്കിൽ 50 രൂപക്കു വിൽക്കാം, തേൻ ചേർത്താൽ 80 രൂപക്കും വിൽക്കാം.

കരിക്കിൻ ഷെയ്ക്കിന്റെ സാധ്യതകളെക്കുറിച്ചു സംസാരിക്കുകയാണ് സിബി. ഒരു കരിക്കിൽ നിന്ന് ഒരു ഷെയ്ക്ക് നിർമ്മിക്കാം. ഇതിലൂടെ കരിക്കിന് മാന്യമായ വിലയും വിൽക്കുന്നവർക്കു നല്ല ലാഭവും ലഭിക്കും. ഒരു കരിക്കിന് 11 രൂപയാണ് കർഷകന് നൽകുന്നത്. ഒരു ഷെയ്ക്കിൽ നിന്ന് മാത്രം 35 രൂപയിലധികം ലാഭമായി ലഭിക്കുന്നുണ്ട്. തേൻ കൂടെ ചേത്താൽ ലാഭം 65 കടക്കും. ഇവിടെ ഞങ്ങൾ വിൽക്കുന്നത് തേങ്ങയുടെയും കരിക്കിന്റെയും വിലയിടിവല്ല, മറിച്ച് അതിന്റെ ഔഷധ ഗുണവും ആരെയും മയക്കുന്ന രുചിയുമാണ്.

ഷെയ്ക്ക് കോട്ടയം പ്രദർശനത്തിൽ വൻ വിജയമാണ്. കേവലം ഒന്നര ദിവസം പിന്നിടുമ്പോൾ 4000 രൂപയുടെ ഷെയ്ക്ക് കച്ചവടം നടന്നു കഴിഞ്ഞു. ഇതിൽ പകുതിയിൽ കൂടുതലും ലാഭവുമാണ്, ഇനിയും ഞങ്ങൾ ഏറെ പ്രതീക്ഷിക്കുന്നു. വർദ്ധിച്ചു വരുന്ന തിരക്ക് ഞങ്ങളുടെ പ്രതീക്ഷകൾക്കും അപ്പുറത്തുള്ള കച്ചവടം തരുമെന്നാണ് വിശ്വാസം.

കരിക്കിൻ ജ്യൂസ്

കരിക്കിൻ ഷെയ്ക്കിനെ വെല്ലുന്ന പ്രകടനമാണ് കരിക്കിൻ ജ്യൂസ് കാഴ്ച വെയ്ക്കുന്നത്. ഗുണവും രുചിയും മാത്രമല്ല ലാഭം നൽകുന്നതിലും ജ്യൂസ് ഏറെ മുന്നിലാണ്. ഒന്നര ദിവസം കൊണ്ടു തന്നെ 4500 രൂപയുടെ കച്ചവടം നടന്നു കഴിഞ്ഞു. ഒരു കരിക്കിൽ നിന്ന് മൂന്നു ജ്യൂസ് വരെ ഉണ്ടാക്കാം. ഒരു ഗ്ലാസിനു മുപ്പതു രൂപയാണ് ഈടാക്കുന്നത്. അല്പം കൂടി വിശദമാക്കിയാൽ ഒരു കരിക്കിന് 90 രൂപ (ഒരു കരിക്കിൽ നിന്നു മൂന്നു ജ്യൂസ്, ഒരെണ്ണത്തിനു 30 രൂപ വീതം) ലഭിക്കുന്നുണ്ട്. അതിനാൽ തന്നെ

കരിക്കിൻ ഷെയ്ക്ക് തയ്യാറാവുന്നു

ലാഭതോതിൽ കർഷകർക്കു കൂടുതൽ മെച്ചം കരിക്കിൻ ജ്യൂസായിരിക്കും. കരിക്കിൻ വെള്ളവും കരിക്കിൻ കാമ്പും നാരങ്ങയും ചേർത്ത് മിക്സിയിൽ അടിച്ചാണ് കരിക്കിൻ ജ്യൂസ് ഉണ്ടാക്കുന്നത്. വെളുത്ത നിറമുള്ള കരിക്കിൻ ജ്യൂസിനും ദിനംപ്രതി ആവശ്യക്കാർ ഏറുകയാണ്.

കരിക്കിൽ ഇല്ലാത്ത വൈറ്റമിൻ സി നാരങ്ങ വഴി ലഭിക്കുന്നുണ്ട്. ഔഷധ ഗുണം വെച്ചു നോക്കിയാൽ ഇതു ഒരു ശാസ്ത്രീയ കൂട്ടാണ്. ശാസ്ത്രം കണ്ടും കേട്ടും പഠിച്ചുമറിഞ്ഞ ഒരു കർഷകന്റെ അറിവിൽ നിന്ന് പിറവിയെടുത്ത കൂട്ട്. ശാസ്ത്രത്തെ മാറ്റിനിറുത്തി സിബിയുടെ ഭാഷയിൽ പറഞ്ഞാൽ ഒരു ദിവസം മുഴുവൻ ഒരാളെ കൂളായി സൂക്ഷിക്കുന്ന പാനീയം. അസിഡിറ്റയുടെ പ്രശ്നങ്ങളും അമിത വിശപ്പും പരിഹരിക്കുന്ന ഔഷധം.

സാധ്യതകൾ

ആർക്കും വലിയ മുതൽ മുടക്കാതെ തന്നെ തുടങ്ങാമെന്നതു മാത്രമല്ല വലിയ തോതിൽ ലാഭവും ലഭിക്കുമെന്നതാണ് കരിക്കിൻ ഷെയ്ക്കിനെയും കരിക്കിൻ ജ്യൂസിനെയും വ്യത്യസ്തമാക്കുന്നത്. വിനോദ സഞ്ചാര കേന്ദ്രങ്ങളിൽ ഇതിനു വലിയ വിപണന സാധ്യതയാണ് ഉള്ളത്. അതിനാൽ തന്നെ കോട്ടയത്തുള്ള ചെറുപ്പക്കാർക്കു ഇതു നിർമ്മിക്കുന്നതിനുള്ള ക്ലാസ് എടുക്കുന്നുണ്ട്. വരുന്ന കുറച്ചു നാളുകൾ കൊണ്ടു കേരളക്കരയാകെ ഇതിനു വിപണി കണ്ടെത്തുക എന്നതാണ് ലക്ഷ്യം. കരിക്കിൻഷെയ്ക്കിന്റെയും കരിക്കിൻ ജ്യൂസിന്റെയും ഭാവി സുരക്ഷിതമാക്കുന്നതിനൊടൊപ്പം കേരകർഷകർക്കും ഈ മൂല്യവർധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ ആശ്വാസകരമാകും. മാത്രമല്ല ജാതി തോട്ടങ്ങളിലേക്ക് കരിക്കിൻ തൊണ്ട് നൽകുന്നതിനാൽ മാലിന്യ സംസ്ക്കരണം പോലും കാര്യമായി ബുദ്ധിമുട്ടുകൾ സൃഷ്ടിക്കുന്നില്ല. സംസാരം അവസാനിപ്പിച്ചു കൊണ്ടു സിബി വീണ്ടും തന്റെ തിരക്കുകളിലേക്ക് ഊളിയിട്ടു.

തിരക്കുകൾക്കിടയിൽ എന്നോടു സംസാരിക്കാൻ സമയം കണ്ടെത്തിയ സിബിക്കും അദ്ദേഹത്തിന്റെ സംരംഭത്തിനും എല്ലാവിധ ഭാവുകങ്ങളും നേർന്നു കൊണ്ടു ഞാൻ സ്റ്റാളിന്റെ കമ്പിവേലികൾ ചാടി കടന്ന് പുറത്തിറങ്ങി. വീട്ടിൽ ചെന്ന് ഒരു പരീക്ഷണം നടത്താമെന്ന മോഹത്തോടെ......

നാളികേര വികസന ബോർഡ്, കൊച്ചി-11

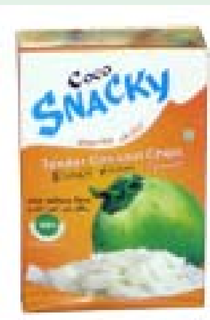
'ഒരു തേങ്ങ=ഒരു കോഴിമുട്ട' എന്നാൽ ചിന്നമ്മയ്ക്ക് ഒരു തേങ്ങ=48 രൂപ!

ഒരു തേങ്ങയ്ക്ക് നാല് രൂപ പോലു മില്ലെന്ന് കർഷകർ വിലപിക്കുമ്പോൾ വീട്ട മ്മയായ ചിന്നമ്മ ഒരു തേങ്ങയിൽ നിന്ന് നേടുന്നത് 48രൂപ! തേങ്ങ ചിപ്സാക്കി പ്രത്യേക വ്യാപാരനാമത്തിൽ വിപണിയി ലിറക്കിയാണ് തൃശൂരിലെ ആമ്പല്ലൂർ ആല ങ്ങാട്ട് മുട്ടിത്തടി വേങ്ങച്ചുവട്ടിൽ ജോയി സിറിയക്കിന്റെ ഭാര്യ ചിന്നമ്മ ഈ മൂല്യ വർദ്ധന നേടുന്നത്.

തേങ്ങ വിൽക്കാനും നല്ല വില കിട്ടാനും പ്രയാസമുണ്ടായപ്പോൾ മൂല്യ വർദ്ധനയെക്കുറിച്ച് ചിന്തിച്ച ജോയിയുടേയും ചിന്നമ്മയുടേയും തുടക്കം തേങ്ങപ്പാലിൽ നിന്നും ഹണി (തേൻ) നിർമ്മിച്ചുകൊണ്ടായിരുന്നു. ഒപ്പം തേങ്ങ വെള്ളത്തിൽ നിന്ന് വിനാഗിരിയുമുണ്ടാക്കി. ഇവയുമായി 2001ൽ തൃശൂർ പൂരം പ്രദർശ നത്തിനു ചെന്നപ്പോഴാണ് കോക്കനട്ട് ചിപ്സ് കണ്ടതും അതിനെക്കുറിച്ച് കൂടു തലറിഞ്ഞതും. തുടർന്ന് കായംകുളത്തെ ഗവേഷണ കേന്ദ്രത്തിൽ പരിശീലനം നേടി ചിന്നൂസ് കോക്കനട്ട് പ്രൊഡക്ട്സ് എന്ന പേരിൽ ചിപ്സ് നിർമ്മാണം തുടങ്ങി.

ദിനംപ്രതി മുന്നൂറോളം തേങ്ങയുടെ ചിപ്സുണ്ടാക്കുന്ന ചിന്നമ്മ അതിന്റെ ശിഷ്ടഭാഗങ്ങൾ സൂക്ഷിച്ച് വെച്ച് ബർഫി യുണ്ടാക്കുന്നു. പത്ത് തേങ്ങയിൽ നിന്ന് ഒരു കിലോയോളം ചിപ്സ് കിട്ടും. ഒരു ദിവസമുണ്ടാക്കുന്ന 25-30 കിലോ ചിപ്സിന്റെ 70 ശതമാനവും ഒന്നരകിലോ പായ്ക്കറ്റിലാക്കി വൻകിട ഹോട്ടലു കൾക്കും മറ്റും ഇടനിലക്കാർ വഴി വിൽക്കുന്നു. ബാക്കിയുള്ളത് 20 ഗ്രാം പാക്കറ്റിലാക്കി 12 രൂപയ്ക്ക് നേരിട്ടും വിൽക്കുന്നു. ഒരു തേങ്ങയിൽ നിന്ന് 90 ഗ്രാം ചിപ്സ് കിട്ടും. അങ്ങനെയാണ് ഒരു തേങ്ങയ്ക്ക് 48 രൂപ കിട്ടുന്നുണ്ടെന്ന കണക്ക്. തുടക്കത്തിൽ വിപണനമേളകളിലാണ് വിറ്റഴിച്ചതെങ്കിൽ ഇന്ന് നാട്ടിലും മറുനാട്ടിലും വിദേശത്ത് പോലും ചിന്നൂസിന്റെ കോക്കൊ സ്നാക്കിയെന്ന ഉൽപന്നത്തിന് പ്രിയമേറെയാണ്. ഹോട്ടലുകളിൽ ചിപ്സും മറ്റും നിറച്ച ചെറുപായ്ക്കറ്റുകൾ വിതരണം ചെയ്യുന്നവരും നല്ലതോതിൽ വാങ്ങുന്നു. ഓർഡർ അനുസരിച്ച് കൊടുക്കാനുള്ള പ്രയാസമേയുള്ളൂ.

നാല് ബാച്ചായി പ്രവർത്തിപ്പിച്ചാൽ ദിവസം 100 കിലോ ചിപ്സ് ഉണ്ടാക്കുവാനുള്ള ശേഷി ഈ യൂണിറ്റിനുണ്ടെങ്കിലും നാലിലൊന്ന് മാത്രമാണ് ഉപയോഗപ്പെടുത്തുന്നതെന്ന് ജോയി സിറയക്. തൊഴിലാളികളെ കിട്ടാനുള്ള പ്രയാസമാണ് കാരണം. തേങ്ങ അരിയാനുള്ള യന്ത്ര മുണ്ടായിരുന്നെങ്കിൽ ഈ പ്രശ്നം പരിഹ രിക്കാമായിരുന്നു. കേന്ദ്ര തോട്ടവിള ഗവേഷണ സ്ഥാപനം ഇത്തരം യന്ത്രം രൂപപ്പെടു ത്തിയിട്ടുണ്ടെങ്കിലും വിപണിയിൽ ലഭ്യമല്ല.



കോക്കനട്ട് ചിപ്സിന് നല്ല വിപണി യുണ്ടെന്നാണ് ഈ ദമ്പതികളുടെ അനുഭവ പാഠം. എന്നാൽ സംരംഭകർ പലരും പെട്ടെന്ന് പിന്മാറുന്നു. സ്ഥിരമായി ഗുണ നിലവാരം പുലർത്താൻ കഴിയാതെ വിപ ണിയിൽ തോൽക്കുന്നതാണ് കാരണം. തേങ്ങ തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നതുമുതൽ തികഞ്ഞ സൂക്ഷ്മത പുലർത്തുകയും നന്നായി അധ്വാനിക്കുകയും വേണം. പകൽ സമയത്ത് പണിക്കാർ അരിഞ്ഞ് വെയ്ക്കുന്ന തേങ്ങ രാത്രിയിൽ ഉറക്കമിള ച്ചിരുന്ന് താനും ഭർത്താവും കൂടിയാണ് ചിപ്സാക്കുന്നതെന്ന് ചിന്നമ്മ. എട്ടുമാസം പ്രായമായ നാളികേരമാണ് നല്ലത്. പത്ത് കിലോ നാളികേരത്തിന് ഒൻപതുകിലോയുടെ വില കൊടുക്കും. ഒരു കിലോ വെള്ളത്തിന്റെ തൂക്കമാണ്. എന്നാൽ വിളവ് കുറഞ്ഞ തേങ്ങയ്ക്ക് തൂക്കം കൂടുതലായതിനാൽ ചിപ്സാക്കി വിൽക്കുന്നതാണ് കർഷകർക്ക് ലാഭകരം. *ഫോൺ : 9400658585.*

കടപ്പാട് - കർഷകശ്രീ മാസിക

ആക്ടിവേറ്റഡ് കാർബൺ നിർമ്മാതാക്കളുടെ അസ്സോസിയേഷൻ

എം. എം. അബ്ദുൾ ബഷീർ

കാർഷിക മേഖലയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട നൂതനമായ ഒരു വ്യവസായ സംരംഭത്തിന് നാന്ദി കുറിച്ചുകൊണ്ട് കൊച്ചി ആസ്ഥാനമായി ചിരട്ടയിൽ നിന്ന് ആക്ടിവേറ്റഡ് കാർബൺ നിർമ്മിക്കുന്ന ഒരു വ്യവസായ

സ്ഥാപനം എം ഫാർ ഗ്രൂപ്പ് 1995 ൽ കേരളത്തിൽ സ്ഥാപിച്ചത് ഇന്ത്യയിലെ ഈ മേഖലയിലെ ആദ്യത്തെ കാൽവെയ്പ്പായിരുന്നു. ഇന്തോ ജർമ്മൻ കാർബൺസ് ലിമിറ്റഡ് എന്ന ഈ സ്ഥാപനം ചിരട്ടയിൽ നിന്നും മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നമായ ആക്ടിവേറ്റഡ് കാർബൺ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നതിനുള്ള ഏറ്റവും മികച്ച സാങ്കേതികവിദ്യ വികസിപ്പിച്ചെടുക്കുകയും ഈ സാങ്കേതികവിദ്യ ഈ മേഖലയിൽ വ്യാപിപ്പിക്കുകയും ചെയ്തു. തികച്ചും ഇന്ധനരഹിതമായതും അന്തരീക്ഷ മലിനീകരണം തീരെയില്ലാത്തതുമായ ഉത്പാദന പ്രക്രിയയാണ് ഇന്തോ ജർമ്മൻ കാർബൺസ് ലിമിറ്റഡ് വികസിപ്പിച്ചെടുത്തിട്ടുള്ളത്.

വിറകിനു പകരം ഒരു ഇന്ധനം എന്നതിലുപരി ചിരട്ടയ്ക്ക് യാതൊരുവിധ മൂല്യമോ ഉപയോഗമോ ഇല്ലാതിരുന്ന കാലഘട്ടത്തിൽ ഇത്തരം ഒരു നൂതന സാങ്കേതികവിദ്യയുടെ പ്രയോഗം കേരകർഷകരെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം ഒരു വലിയ നേട്ടം തന്നെയായിരുന്നു. ചുരുങ്ങിയ കാലഘട്ടം കൊണ്ട് ചിരട്ടയുടെ വില പത്തിരട്ടിയോളം വർദ്ധിക്കുന്നതിനും അതുവഴി കർഷകർക്ക് കൂടുതൽ വരുമാനം ലഭിക്കുന്നതിനും സാധ്യമായി.

ആക്ടിവേറ്റഡ് കാർബൺ വിവിധ മേഖലകളിൽ ശുദ്ധീകരണ ഉപാധിയായി ഉപയോഗിക്കുന്ന തികച്ചും പ്രകൃതിദത്തമായ ഒരു ഉൽപന്നമാണ്. സ്വർണ ഖനിയിലും ജല ശുദ്ധീകരണ മേഖലയിലും ഓട്ടോമോട്ടീവ്, ഫാർമസ്യൂട്ടിക്കൽ മേഖലയിലും വിവിധ പരിസ്ഥിതി മലിനീകരണ നിയന്ത്രണ സംവിധാനങ്ങളിലും ഒഴിച്ചുകൂട്ടാൻ പറ്റാത്ത ഒരു ഘടകമാണിത്. ഓരോ വർഷവും ഇതിന്റെ ഉപഭോഗം ഏഴു ശതമാനത്തോളം വർദ്ധിക്കുന്നുണ്ട് എന്നത് ഈ മേഖലയിൽ വ്യവസായ വിപുലീകരണത്തിന് സാധ്യത വർദ്ധിപ്പിക്കുന്നു.

ആക്ടിവേറ്റഡ് കാർബൺ ഉത്പാദന മേഖലയിൽ ഏകദേശം പതിനയ്യായിരം പേർക്ക് തൊഴിൽ ലഭിച്ചിട്ടുണ്ട് എന്നത് വളരെ പ്രാധാന്യമർഹിക്കുന്ന ഒരു കാര്യമാണ്.

ഇന്ത്യയിൽ ഇരുപതോളം ആക്ടിവേറ്റഡ് കാർബൺ വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങൾ നിലവിലുണ്ട്. ഇതിൽ പല യൂണിറ്റുകൾക്കും നാളികേര ബോർഡിന്റെ ധനസഹായം ലഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. 500 കോടി വിദേശ നാണ്യം നേടിത്തരുന്ന കേരകാർഷിക മേഖലയിലെ ഒരു പ്രധാന കയറ്റുമതി ഉൽപന്നമായി ഇന്ത്യയിൽ ഈ വ്യവസായത്തെ വളർത്തിയെടുത്തതിൽ ഇന്തോ ജർമ്മൻ കാർബൺ ലിമിറ്റഡിനുള്ള പങ്ക് വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ്. ശ്രീലങ്ക, ഫിലിപ്പീൻസ്, ഇന്തോനേഷ്യ തുടങ്ങി മേഖലയിലെ ഉത്പാദക രാജ്യങ്ങളെയെല്ലാം പിന്നിലാക്കി ആക്ടിവേറ്റഡ് കാർബൺ ഉത്പാദന കയറ്റുമതി രംഗത്ത് ഒന്നാം സ്ഥാനത്ത് എത്താനും ഇന്ത്യക്ക് കഴിഞ്ഞിട്ടുണ്ട്.

ആക്ടിവേറ്റഡ് കാർബൺ ഉത്പാദന മേഖലയിലെ എല്ലാ വ്യവസായ സ്ഥാപനങ്ങളെയും ഉൾപ്പെടുത്തി കോക്കനട്ട് ആക്ടിവേറ്റഡ് കാർബൺ മാനുഫാക്ചറേഴ്സ് അസ്സോസിയേഷൻ (CACMA) എന്ന പേരിൽ ഒരു അസ്സോസിയേഷനു രൂപം കൊടുക്കുക വഴി ഈ മേഖലയിൽ വിവിധ പ്രശ്നങ്ങൾക്ക് സമയബന്ധിതമായി പരിഹാരം കാണുന്നതിന് സാധ്യമായിട്ടുണ്ട്. ചിരട്ട, ചാർക്കോൾ തുടങ്ങിയവയുടെ വിപണനത്തിൽ ഇടനിലക്കാർ മൂലം കർഷകന് യഥാർത്ഥ വില കിട്ടാതിരിക്കുന്ന അവസ്ഥ മാറ്റിയെടുക്കുന്നതിനും, അന്താരാഷ്ട്ര വിപണിയിലെ വിലനിലവാരം മനസ്സിലാക്കി കയറ്റുമതി വില ഏകോപിപ്പിക്കുന്നതിനും, മലിനീകരണ നിയന്ത്രണവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് മാർഗ്ഗ നിർദ്ദേശങ്ങൾ നൽകുന്നതിനും, ഗവൺമെന്റിൽ നിന്നും ലഭ്യമാകേണ്ട ആനുകൂല്യങ്ങൾ നേടിയെടുക്കുന്നതിനും CACMAയ്ക്ക് സാധിച്ചിട്ടുണ്ട്.

CACMAയുടെ പ്രസിഡന്റും ഇന്തോ ജർമ്മൻ കാർബൺസ് ലിമിറ്റഡിന്റെ മാനേജിംഗ് ഡയറക്ടറുമാണ് ലേഖകനായ ശ്രീ എം. എം. അബ്ദുൾ ബഷീർ.

ബിസിനസ്സ് അവസരങ്ങൾ

വെളിച്ചെണ്ണയും തൂൾത്തേങ്ങയും തേങ്ങക്കൊഴുപ്പും

വിയറ്റ്നാം ആസ്ഥാനമയി പ്രവർത്തിക്കുന്ന അഗ്രിറോം എന്ന റൊമാനിയൻ കമ്പനി വെളിച്ചെണ്ണ, തൂൾത്തേങ്ങ, കോക്കനട്ട് ഫാറ്റ് മുതലായ നാളികേരോൽപന്നങ്ങൾ ഇറക്കുമതി ചെയ്യാൻ ആരംഭിക്കുന്നു. താൽപര്യമുള്ളവർ ബന്ധപ്പെടുക.

Ms. Marietta Keri
Sales representative
Vietnam
Tel: 84 (0) 165 931 5073
Email: mariettakeri@agrirom.rot
Website: www.agrirom.ro

ചകിരി

ജിടിഎൽ കമ്പനിയ്ക്ക് ചകിരി ആവശ്യമുണ്ട്. താൽപര്യമുള്ളവർ ബന്ധപ്പെടുക.

Ms. Busayawan Santivarangkana
GTL (Thailand) Co., Ltd
227 Soi Suanplu 6, South Sathorn Road
Thungmahamek, Sathorn
Bangkok 10120
Thailand
Tel: 662-675 4172-8
Fax: 662-675 4170-1
Mobile: 08-1814-1248
Email: busayawan@gtl-thailand.com

വെളിച്ചെണ്ണ

ഒരു കമ്പനിക്ക് അസംസ്കൃത വെളിച്ചെണ്ണ ആവശ്യമുണ്ട്. താൽപര്യമുള്ളവർ ബന്ധപ്പെടുക.

Mr. Gilberto Hernandez
Jose Paiewonsky e Hijos S.R.L.
Santiago R.D., USA
Tel: 809-5751512 Ext. 240
Fax: 809-5758553
Email: gilberto@josepaiewonsky.com

വെള്ളകൊപ്ര

ഇന്തോനേഷ്യയിൽ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന വെള്ളകൊപ്ര ഒരു ദിവസം 4 ടൺ എന്ന തോതിൽ കയറ്റുമതി ചെയ്യുന്നതിന് ലഭ്യമാണ്. താൽപര്യമുള്ളവർ ബന്ധപ്പെടുക.

Mr. Mazuki Chen
Jln. Raya Malingping Banyah Km.4
Desa Cilangkahan, Kec. Malingping
Lebak, Banten 42391
Indonesia
Tel: 62-818123052
Fax: 62-252-508020
Email: marzuki.chen@gmail.com

തൂൾത്തേങ്ങയും തേങ്ങപ്പാൽപ്പൊടിയും

നല്ല ഗുണനിലവാരമുള്ള തൂൾത്തേങ്ങയും തേങ്ങപ്പാൽപ്പൊടിയും ന്യായമായ വിലയ്ക്ക് ലഭ്യമാണ്. താൽപര്യമുള്ളവർ ബന്ധപ്പെടുക.

Ms. Susan Nguyen
Export Department
Viet Delta Corp.
20/5 Dinh Bo Linh, Ward 24
Binh Thanh District, Ho Chi Minh City
Vietnam
Tel: 84-8-35114928
Mobile: 84-01689977498
Fax: 84-8-38998085
Email: sales14@vdelta.com.vn

തേങ്ങവെള്ളവും തേങ്ങപ്പാലും

ദീർഘകാലത്തേയ്ക്ക് തേങ്ങവെള്ളവും തേങ്ങപ്പാലും നൽകാൻ തയ്യാറുള്ള പ്രമുഖ ആഗോള ബ്രാൻഡുകളുമായി വ്യാപാര ബന്ധമൊന്നുമില്ലാത്ത വിതരണക്കാരെ ആവശ്യമുണ്ട്. താത്പര്യമുള്ളവർ ബന്ധപ്പെടുക.

Dr. Vinay Chand,
230, Finchley Road
London, NW36DJ
United Kingdom
Tel: 020-77945977
Fax: 020-7431 5715
Email: vinaychand@msn.com

റിഫൈൻഡ് 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

ഓർഗാനിക് (ജൈവ) തേങ്ങപ്പാൽ

ആസ്ത്രേലിയൻ 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

(എപിസിസി പ്രസിദ്ധീകരിക്കുന്ന കോക്കമ്മ്യൂണിറ്റി മാസികയുടെ ഡിസംബർ 2012 ലക്കത്തിൽ പ്രസിദ്ധീകരിച്ചത്)

കോക്കനട്ട് മിൽക്ക് ബിവറേജ്

ഇന്ത്യൻ സംരംഭകന് തേങ്ങാപ്പാലിൽ നിന്ന് പാനീയം നിർമ്മിക്കുന്നതിന് സാങ്കേതികവിദ്യ ആവശ്യമുണ്ട്.

വെർജിൻ വെളിച്ചെണ്ണ ഉത്പാദനം

തായ് സംരംഭകന് വെർജിൻ വെളിച്ചെണ്ണ ഉത്പാദനത്തിന്റെ സാങ്കേതികവിദ്യ ആവശ്യമുണ്ട്. സാങ്കേതിക വിദ്യ നൽകുന്നവരുമായി സാങ്കേതികസഹകരണത്തോടെ സംരംഭം തുടങ്ങുവാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്നു.

(മോഡേൺ ഫുഡ് പ്രോസസ്സിംഗ്, ഡിസംബർ 2012 ലക്കത്തിൽ പ്രസിദ്ധീകരിച്ചത്. കൂടുതൽ വിവരങ്ങൾക്ക് www.technology4sme.net സന്ദർശിച്ച് വിശദ വിവരങ്ങൾ രജിസ്റ്റർ ചെയ്യുക.)

ജനുവരി : കേരകർഷകർ എന്തു ചെയ്യണം?

കേരളം / ലക്ഷദ്വീപ്

തെങ്ങിൻ തൈകൾക്കും തെങ്ങുകൾക്കും നന തുടങ്ങുക. തൈകൾക്ക് തണൽ കൊടുക്കുക. തെങ്ങിൻ കുരലുകൾ വൃത്തിയാക്കുക. ഉണങ്ങിയ കൊതുമ്പ്, കോഞ്ഞാട്ട മുതലായവ നീക്കം ചെയ്യുക. കഠിനമായി കാറ്റുവീഴ്ച രോഗം ബാധിച്ചതും ഉത്പാദന ക്ഷമത തീരെ കുറഞ്ഞതുമായ തെങ്ങുകൾ വെട്ടിമാറ്റുക.

ഉത്തമ മാതൃവൃക്ഷത്തിൽ നിന്ന് വിത്തുതേങ്ങ ശേഖരണം ആരംഭിക്കുക. ഇരുപത് വർഷത്തിലധികം പ്രായമുള്ള തെങ്ങുകൾ വേണം മാതൃവൃക്ഷങ്ങളായി തെരഞ്ഞെടുക്കേണ്ടത്. പതിവായി കായ്ക്കുന്നതും വർഷത്തിൽ എൺപതിലധികം തേങ്ങ ലഭിയ്ക്കുന്നതും രോഗബാധയൊന്നുമില്ലാത്തതുമായ തെങ്ങുകളായിരിയ്ക്കണം. പൊതിച്ച തേങ്ങയ്ക്ക് ശരാശരി 600 ഗ്രാമും കൊപ്രയ്ക്ക് 150 ഗ്രാമും തൂക്കമുണ്ടായിരിയ്ക്കണം. മുപ്പതിലധികം നന്നായി വിടർന്ന ഓലകളും ഓലകൾ എല്ലാവശങ്ങളിലേയ്ക്കും വിരിഞ്ഞുനിൽക്കുന്നതും കുടപോലെയുള്ള മണ്ടയുള്ളതുമായ തെങ്ങായിരിയ്ക്കണം. നീളം കുറഞ്ഞതും കരുത്തുറ്റതുമായ ഓലമടൽ തെങ്ങിൻതടിയുമായി നന്നായി ചേർന്നിരിയ്ക്കണം. കുലയുടെ തണ്ട് നീളം കുറഞ്ഞതും ദൃഢവും കരുത്തുറ്റതുമായിരിയ്ക്കണമെന്നു മാത്രമല്ല, കുലയിടിയുന്നതിനുള്ള സാദ്ധ്യത ഉണ്ടായിരിയ്ക്കയുമരുത്.

തെങ്ങോലപ്പുഴുവിന്റെ ആക്രമണമുള്ള പക്ഷം കീടത്തിന്റെ അവസ്ഥയ്ക്കനുസരിച്ച് എതിർപ്രാണികളായ *ഗോണിയോസിസ് നെഫാന്റിഡീസ്, ബ്രാക്കോൺ ബ്രെവിക്കോർണിസ്, എലാസ്മസ് നെഫാന്റിഡീസ്, ബ്രാക്കിമേറിയ നോസറ്റോയി* എന്നിവയെ നിർദ്ദിഷ്ട തോതിൽ തുറന്നു വിടുക. തീവ്രമായി കീടബാധയേറ്റ തെങ്ങുകളുടെ ഒന്നോ രണ്ടോ പുറം ഓലകൾ വെട്ടിമാറ്റി തീയിട്ടു നശിപ്പിച്ച ശേഷം ബാക്കിയുള്ള ഓലകളിൽ 0.02% വീര്യമുള്ള ഡൈക്ലോർവോസ് എന്ന കീടനാശിനി 1 മി.ലി. 5 ലിറ്റർ വെള്ളത്തിൽ കലക്കി തളിച്ചു കൊടുക്കുക.

കൊമ്പൻ ചെല്ലിയെ ചെല്ലിക്കോൽകൊണ്ട് കുത്തിയെടുത്ത് നശിപ്പിക്കുക. കൊമ്പൻചെല്ലിയുടെ ആക്രമണത്തിന് മുൻകരുതലെന്ന നിലയിൽ തെങ്ങിന്റെ മണ്ട വൃത്തിയാക്കി കൂമ്പോലയ്ക്ക് ചുറ്റുമുള്ള രണ്ടോമൂന്നോ 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.

ചെമ്പൻചെല്ലിയെ നശിപ്പിക്കുന്നതിന് ഒരു ശതമാനം വീര്യമുള്ള കാർബറിൽ (20 ഗ്രാം 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 2 ശതമാനം വീര്യമുള്ള വേപ്പെണ്ണ-വെളുത്തുള്ളി-സോപ്പ് മിശ്രിതം തളിച്ച് മണ്ഡരി ബാധയെ നിയന്ത്രിക്കാം. ഒരു ലിറ്റർ വെള്ളത്തിൽ 20 മി.ലി. വേപ്പെണ്ണ, 20 ഗ്രാം വെളുത്തുള്ളി, 5 ഗ്രാം അലക്കുസോപ്പ് എന്നിവ കലർത്തി മിശ്രിതം തയ്യാറാക്കാം. ആദ്യമായി 5 ഗ്രാം സോപ്പ് അര ലിറ്റർ വെള്ളത്തിൽ ലയിപ്പിച്ച് അതിൽ 20 മി. ലി. വേപ്പെണ്ണ ഒഴിച്ച് നന്നായി യോജിപ്പിക്കുക. 20 ഗ്രാം വെളുത്തുള്ളി നന്നായി അരച്ച് ബാക്കി അര ലിറ്റർ വെള്ളത്തിൽ കലർത്തുക. ഇത് ഒരു തുണിയിലൂടെ അരിച്ചെടുത്ത്, ആദ്യം തയ്യാറാക്കിയ സോപ്പ്-വേപ്പെണ്ണ മിശ്രിതവുമായി ചേർത്ത് നന്നായി ഇളക്കുക. ഈ മിശ്രിതം അതാതു ദിവസം തന്നെ ഉണ്ടാക്കി ഉപയോഗിക്കേണ്ടതാണ്. വേപ്പെണ്ണ-വെളുത്തുള്ളി മിശ്രിതത്തിനുപകരം അസാഡിറാക്ടിൻ (0.04 ശതമാനം) അടങ്ങിയ ജൈവ കീടനാശിനി 4 മി.ലി. ഒരു ലിറ്റർ വെള്ളത്തിൽ എന്നതോതിൽ കലക്കി കുലകളിൽ തളിക്കാനായി ഉപയോഗിയ്ക്കാം. വേനൽമഴ തുടങ്ങുന്ന ഏപ്രിൽ-മെയ് മാസങ്ങളിൽ, മഴക്കാലം കഴിഞ്ഞ് ഒക്ടോബർ-നവംബർ മാസങ്ങളിൽ, പിന്നീട് ജനുവരി-ഫെബ്രുവരി മാസങ്ങളിൽ എന്നിങ്ങനെ മൂന്നു തവണകളിലായി തളിക്കേണ്ടതാണ്. മണ്ഡരികൾ മോടത്തിനു

തെങ്ങോലപ്പുഴു

ള്ളിൽ വസിക്കുന്നതിനാൽ കീടനാശിനി പ്രധാനമായും മോടത്തിന് പുറമെയും മോടത്തിന്റെ ഇതളുകൾക്ക് ചുറ്റും പ്രത്യേകിച്ച് മച്ചിങ്ങകളുടേയും 4–5 മാസം പ്രായമുള്ള ഇളം തേങ്ങകളുടേയും പുറത്തു തളിക്കാൻ ശ്രദ്ധിക്കണം. അഞ്ച് ശതമാനം അസാഡിറാക്ടിൻ അടങ്ങിയിട്ടുള്ള ഏഴര മി.ലി. ജൈവിക കീടനാശിനി ഏഴര മി.ലി. വെള്ളത്തിൽ ലയിപ്പിച്ച് വേരിൽകൂടി നൽകുന്നതും ഫലപ്രദമാണ്.

പൂങ്കുലച്ചാഴി വെള്ളയ്ക്കയും മച്ചിങ്ങയും കുത്തി വീഴ്ത്തും. കുത്തേറ്റ ഭാഗത്തെ വിള്ളലുകളിൽ നിന്ന് പശപോലെ കട്ടിയായ ഒരു ദ്രാവകം പുറത്തുവരുന്നത് കാണാം. 0.1 ശതമാനം വീര്യമുള്ള കാർബറിൽ എന്ന കീടനാശിനി വിടരാത്ത കൊതുമ്പിലും കുലകളിലും തളിയ്ക്കണം. ആവശ്യമെങ്കിൽ ഒന്നര മാസം കഴിഞ്ഞ് മരുന്നുതളി ആവർത്തിയ്ക്കണം.

വെളുത്ത് പഞ്ഞിപോലെയുള്ള മീലിമൂട്ടകൾ കൂമ്പിനേയും ഇളംകുലകളേയും ഉപദ്രവിക്കാറുണ്ട്. 0.1 ശതമാനം ഫെന്തിയോൺ 0.05 ശതമാനം വർഷത്തിൽ രണ്ടു തവണ തളിക്കുന്നതുവഴി ഇവയെ നിയന്ത്രിക്കാവുന്നതാണ്.

ശൽക്ക കീടങ്ങൾ നാമ്പോലകളേയും കൊതുമ്പുകളേയും തേങ്ങാക്കുലകളേയും ആക്രമിക്കുന്നു. ഇവയെ ഓലകളിലും കാണാറുണ്ട്. ഇവയ്ക്കെതിരെ ഡൈമെത്തോയേറ്റ്.

തെങ്ങിന് ചെന്നീരൊലിപ്പു രോഗം ബാധിച്ചിട്ടുണ്ടോയെന്നു പരിശോധിക്കുക. ചെന്നീരൊലിപ്പുള്ള തെങ്ങിന്റെ തടിയിലുണ്ടാകുന്ന വിള്ളലുകളിലൂടെ ചുവപ്പു കലർന്ന തവിട്ടുനിറത്തിലുള്ള കറ ഒലിച്ചിറങ്ങുന്നതു കാണാം. ഇത് ഉണങ്ങി കറുപ്പുനിറത്തിലുള്ള പാടുകളാകുന്നു. ചെന്നീരൊലിക്കുന്ന ഭാഗത്തെ തൊലി ചെത്തി മാറ്റി 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 വേപ്പിൻപിണ്ണാക്ക് 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.

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 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.

ആൻഡമാൻ /നിക്കോബാർ ദ്വീപുകൾ

തെങ്ങിൻതോട്ടം കിളച്ച് കളകൾ നീക്കം ചെയ്യുക. വളക്കുഴികളിൽ 50 ശതമാനം വീര്യമുള്ള വെള്ളത്തിൽ അലിയുന്ന കാർബറിൽ പൊടി ലിറ്ററിന് 5 ഗ്രാം എന്ന തോതിൽ കലക്കി തളിച്ച് കൊമ്പൻചെല്ലിയുടെ മുട്ടകളേയും പുഴുക്കളെയും നശിപ്പിക്കുക.

തമിഴ്നാട് / പോണ്ടിച്ചേരി

ഉണങ്ങിയ കൊതുമ്പും കോഞ്ഞാട്ടയും മറ്റും നീക്കം ചെയ്ത് തെങ്ങിൻ മണ്ട വെടിപ്പാക്കുക.

മഴ ലഭിച്ചില്ലെങ്കിൽ നനയ്ക്കു സൗകര്യമുള്ള പക്ഷം വേനൽക്കാലത്തെ നന ജനുവരിയിൽ തന്നെ തുടങ്ങുക. താഴ്ന്ന പ്രദേശങ്ങളിൽ ചെന്നീരൊലിപ്പ് രോഗം സാധാരണയാണ്. അതുകൊണ്ട് തെങ്ങിൻ തടി സൂക്ഷ്മമായി പരിശോധിച്ച് കേടുവന്ന ഭാഗങ്ങൾ ചെത്തിക്കളഞ്ഞ് മുറിപ്പാടിൽ 5 ശതമാനം വീര്യമുള്ള കാലിക്സിൻ പുരട്ടുക. ഇത് ഉണങ്ങിക്കഴിയുമ്പോൾ ചൂടുള്ള കോൾടാർ പുരട്ടുക. മൂന്നുമാസം ഇടവിട്ട് രോഗംബാധിച്ച തെങ്ങിന് 5 ശതമാനം വീര്യമുള്ള കാലിക്സിൻ 5 ഗ്രാം 100 മി. ലിറ്റർ വെള്ളത്തിൽ കലക്കി വേരൊന്നിന് 100 മി. ലി. എന്ന തോതിൽ നൽകുക. രണ്ടാംഗഡു രാസവള പ്രയോഗത്തോടൊപ്പം പ്രതിവർഷം തെങ്ങൊന്നിന് 5 കി.ഗ്രാം വേപ്പിൻ പിണ്ണാക്ക് ചേർത്തുകൊടുക്കുക. മണ്ഡരി ബാധിച്ച തോട്ടങ്ങളിൽ മരുന്നുതളി നടത്തുക.

കർണ്ണാടകം

തെങ്ങുകൾക്ക് 'അനഭിരോഗം' ബാധിച്ചിട്ടുണ്ടോയെന്ന് പരിശോധിക്കുക. രോഗം ബാധിച്ച തെങ്ങുകളുടെ മണ്ട ചെറുതാകുകയും പുതുതായി വരുന്ന കൂമ്പ് ചീഞ്ഞ് തെങ്ങ് നശിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. തെങ്ങിന്റെ കടയ്ക്കലായി പശിമയുള്ള ദ്രാവകം ഊറിയിരിക്കുന്നതുകാണാം. രോഗബാധയുള്ള തെങ്ങുകൾ വെട്ടിനശിപ്പിക്കേണ്ടതാണ്. മറ്റു തെങ്ങുകളിലേക്ക് രോഗം പകരാതിരിക്കുവാൻ രോഗബാധിതമായ തെങ്ങിൽ നിന്നും 2 മീറ്റർ അകലത്തിലും ഒരു മീറ്റർ ആഴത്തിലും 50 സെ. മീറ്റർ വീതിയിലുമുള്ള ചാലുകൾ എടുത്ത് അതിൽ ഗന്ധകവും കുമ്മായവും കലർന്ന മിശ്രിതം ചേർക്കുക.

തെങ്ങോലപ്പുഴുവിന്റെ ആക്രമണമുള്ള പക്ഷം കീടത്തിന്റെ അവസ്ഥയ്ക്കനുസരിച്ച് എതിർപ്രാണികളായ *ഗോണിയോസിസ് നെഫാന്റിഡിസ്, എലാസ്മസ് നെഫാന്റിഡിസ്, ബ്രാക്കിമേറിയ നോസറ്റോയി* എന്നിവയെ നിർദ്ദിഷ്ട തോതിൽ തുറന്നു വിടുക. തീവ്രമായി കീടബാധയേറ്റ തെങ്ങുകളുടെ ഒന്നോ രണ്ടോ പുറം ഓലകൾ വെട്ടിമാറ്റി തീയിട്ടു നശിപ്പിച്ച ശേഷം ബാക്കിയുള്ള ഓലകളിൽ 0.02% വീര്യമുള്ള ഡൈക്ലോർവോസ് എന്ന കീടനാശിനി 1 മി.ലി. 5 ലിറ്റർ വെള്ളത്തിൽ കലക്കി തളിച്ചു കൊടുക്കുക.

വിത്തുതേങ്ങ ശേഖരിക്കുന്നതിന് ഉത്തമ മാതൃവൃക്ഷങ്ങൾ തെരഞ്ഞെടുക്കുക. തെങ്ങിൻ തോട്ടവും നഴ്സറിയും നനച്ചു തുടങ്ങേണ്ടതും ഈ മാസത്തിലാണ്.

മുഖക്കുറി

സ്കൂൾ ശാസ്ത്ര-പ്രവൃത്തി പരിചയ യുവജനോൽസവമേളകളുടെ ഉൽസവകാലമാണല്ലോ ഇത്. ശാസ്ത്ര മേളകളിൽ കേരസംബന്ധിയായ പ്രോജക്ടുകളും അന്വേഷണങ്ങളും വിദ്യാർത്ഥികളെ പ്രചോദിപ്പിക്കുന്നതായി കാണുന്നത് ആഹ്ലാദകരമത്രെ. കേരകർഷകർക്ക് ആശ്വാസകരമാകുന്ന വാർത്തകൾ എവിടെ നിന്നായാലും സ്വാഗതാർഹവുമാണ്.

പായിപ്ര രാധാകൃഷ്ണൻ

കായലിലേക്ക് ചാഞ്ഞ് കളിച്ച തെങ്ങ്

എം. കെ. ഹരികുമാർ

കൂട്ടുകാരെയൊന്നും നോക്കാതെ
ഒരു തെങ്ങ്
കായലിന് മുകളിലേക്ക്
ചാഞ്ഞുകളിച്ചു.
മുത്തുവാരാൻ പോയവർ
കൊണ്ടുവന്ന കസവണിഞ്ഞ്
ഓളങ്ങളുടെ സംഗീതം കേട്ട്
പരിവ്രാജകനായ തെങ്ങ്.
സംസാരങ്ങളുടെ മുകളിൽ,
ലോകതത്വങ്ങളുടെ മേലെ,
മനുഷ്യാംബരാന്തത്തിലേക്ക്
കാതു കൂർപ്പിച്ച്
ഒറ്റക്കാലിൽ ഒരു തപസ്സ്.
മറ്റൊരു തെങ്ങിനെയും
ഓർക്കാതെ,
കായൽപ്പാട്ടുകേട്ട്
രാത്രിയും ഉറങ്ങാതെ കിടക്കും.
ജലോപരിതലത്തിലെ
ഈ പള്ളിയുറക്കം
ജന്മങ്ങളുടെ പുണ്യം.
കരയിൽ നിന്ന് കേൾക്കാറുള്ള
കുരുത്തോല പെരുന്നാളിന്റെ
സ്നിഗ്ദ്ധതയിലും തോരണ-
ങ്ങളുടെ പന്തലിലെ
ശരണം വിളിയിലും
കാതു കൂർപ്പിച്ചങ്ങനെ കിടക്കും.
പ്രകൃതിയിലിങ്ങനേയും
ജീവിക്കാം.
ഒന്നും ആശിക്കാതെ,
ഒന്നിനെക്കുറിച്ചും
ദുഃഖിക്കാതെ,
സന്യാസത്തിന്റെ
ആനന്ദനടനം.

'അക്ഷരം', മിഷൻ സ്കൂളിന് സമീപം, തൃപ്പൂണിത്തുറ – 682301, ഫോൺ : 9995312097

നാളികേര വികസന ബോർഡും മൂവാറ്റുപുഴ അക്ഷയ പുസ്തക നിധിയും സംയുക്തമായി സംഘടിപ്പിച്ച രചനാമത്സരത്തിൽ ഹൈസ്കൂൾ വിഭാഗത്തിൽ മൂന്നാംസ്ഥാനം നേടിയ ലേഖനം

തെങ്ങ് എന്ന കൽപ്പവൃക്ഷം

പ്രിൻസ് സി.എച്ച്

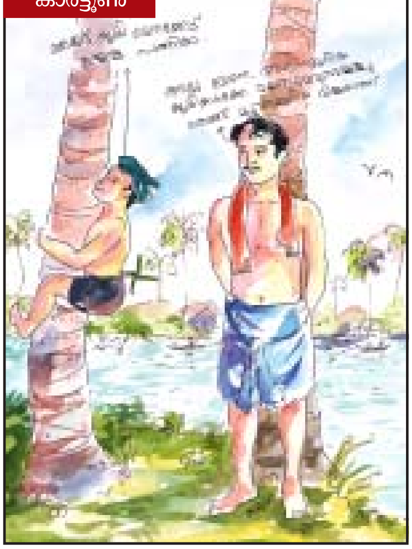
കോടിയുടുപ്പിന്റെ സുഗന്ധമോ, മധുരത്തിന്റെ അകമ്പടിയോ ഇല്ലാത്ത ഒരു പിറന്നാൾ ദിനം കൂടി.

നവംബറിലേക്ക് മറിയുന്ന കലണ്ടർത്താളിലിരുന്ന് കണ്ണുതുറക്കുന്ന 'ഒന്ന്' എന്ന കറുത്ത അക്കത്തിലേക്ക് നോക്കി അപ്പു നെടുവീർപ്പയച്ചു.

എന്നും കണി കണ്ടുണരുന്ന മുറ്റത്തെ ഒറ്റത്തെങ്ങിലേക്ക് നീളുന്ന മിഴികൾക്കപ്പുറത്തായ്, നിറവയറുമായ് ചാടിയിറങ്ങുന്ന അണ്ണാൻ കുഞ്ഞിന്റെ സംതൃപ്തിയാർന്ന മുഖം!

തേഞ്ഞു തീരാറായ തെങ്ങോലകളൊരുക്കിയ മേൽക്കൂരപ്പൊത്തിലൂടെ, സമയത്തിന്റെ വേഗത അറിയിച്ച്, മുറിയിലേക്ക് ഊർന്നിറങ്ങുന്ന പ്രകാശരേണുക്കൾ! മുറിയുടെ ഒരു കോണിൽ, കാലുകൾ ദ്രവിച്ചു തുടങ്ങിയ ഒരു ഒറ്റമേശ! മേശപ്പുറത്തിരിക്കുന്ന, ചിരട്ടയിൽ മെനഞ്ഞ പൂപാത്രത്തിലെ കടലാസ് പൂക്കളുടെ മഞ്ഞനിറം മങ്ങിത്തുടങ്ങിയിരിക്കുന്നു.മേശയുടെ ഒരു കോണിൽ, അവകാശികളില്ലാത്ത, കറുത്ത ഒരു ഒറ്റ രൂപാത്തുട്ട്! ഒരു മുതലാളിയുടെ തലക്കനത്തോടെ, അത് കൈവെള്ളയിൽ സ്ഥാപിച്ച് തിരിച്ചും മറിച്ചും നോക്കവേ, മുറ്റത്ത് ചവറുകൾക്കിടയിൽ പെരുമാറുന്ന ചേച്ചിയുടെ ഈർക്കിലിച്ചൂലിന്റെ ചിലമ്പൊലി!

കാർട്ടൂൺ



ഉമ്മറക്കോലായിൽ ചമ്രം പടിഞ്ഞിരുന്ന് ഓലമെടയുന്ന മുത്തശ്ശി. തൊട്ടടുത്ത് തന്നെ അമൂല്യ നിധിപോലെ, മുറുക്കാൻ ചെല്ലവും, കോളാമ്പിയും. "പ്ഫും" വായിൽ പതയുന്ന മുറുക്കാൻ തുപ്പൽ ഇടയ്ക്കിടെ കോളാമ്പിയിലേക്ക്.

നല്ല ചന്തമാണ് മുത്തശ്ശിയുടെ ഓലമെടയലിന്. ഓലമെടഞ്ഞ് വിറ്റ കാശുകൊണ്ട് വെറ്റയും പാക്കും വാങ്ങാലോ എന്നാണ് മുത്തശ്ശിയുടെ പക്ഷം.

അച്ഛനെ എങ്ങും കാണാനില്ല. 'ഇന്ന് അച്ഛന് വല്ല പണിയും കിട്ടിക്കാണും', അപ്പു ഓർത്തു, തെങ്ങുകളുടെ എണ്ണത്തിൽ കുറവ് വന്നതോടെ, അച്ഛന്റെ കഷ്ടകാലവും തുടങ്ങി. 'തവളയെപ്പോലെ' തെങ്ങിലേക്ക് ചാടിക്കയറി തേങ്ങയിടുന്ന, അച്ഛന്റെ തുച്ഛമായ വരുമാനം കൊണ്ട് കുടുംബം പുലർത്താൻ കഴിയാതെ വന്നപ്പോൾ, ചകിരി പിരിച്ച് കയറുണ്ടാക്കാൻ പോകുന്ന അമ്മ. ആർഭാടങ്ങളുടെയോ ആഡംബരങ്ങളുടേയോ മേളക്കൊഴുപ്പുകളില്ലെങ്കിലും, ഓരോ ദിവസവും പട്ടിണിയില്ലാതെ കഴിയാൻ സഹായിക്കുന്ന 'തെങ്ങ് എന്ന കൽപ്പവൃക്ഷ'ത്തോട് വല്ലാത്ത ആദരവ് തോന്നിയ നിമിഷങ്ങൾ......

"ന്നെന്റെ പെറന്നാളാ..........നിക്ക് കോടിയുടുപ്പും ബേണ്ട, മുട്ടായിയും ബേണ്ട, ഒരു കരിക്കെങ്കിലും തരുമോ ഒറ്റത്തെങ്ങേ.....?"

അപ്പു കൈകൂപ്പിക്കൊണ്ട് ഒറ്റത്തെങ്ങിനോട് ചോദിച്ചു.

ശക്തിയായി വീശിയടിച്ച കാറ്റിൽ, ഇളകിയാടുന്ന കുരുത്തോലതോരണങ്ങൾ, കേരളപ്പിറവിയുടെ സാന്നിദ്ധ്യമറിയിക്കുന്നു. സമ്പന്നതയുടെ മടിത്തട്ടിൽ വളരുന്ന, അടുത്ത വീട്ടിലെ ഉണ്ണിക്കുട്ടനും, കേരളപ്പിറവിദിനം പിറന്നാൾ ദിനമാണ്, അപ്പു ഓർത്തു.

പായസപ്പാത്രത്തിൽ കിടന്ന് പോരടിക്കുന്ന തേങ്ങപ്പാലിന്റേയും ഏലക്കായുടേയും ഹൃദ്യമായ സുഗന്ധം – നാണിയമ്മയുടെ വീട്ടിൽ നിന്ന്. നാണിയമ്മ,ചിരട്ടയിലൊഴിച്ചു കൊടുത്ത തേങ്ങാപ്പായസത്തിന്റെ അവസാന തുള്ളിയും നക്കിത്തുടയ്ക്കുന്ന കുറിഞ്ഞിപ്പൂച്ച. കോടിയുടുപ്പിട്ട് പറമ്പിലാകെയും ഓടിത്തിമിർത്തുകൊണ്ട് പിറന്നാൾ സന്തോഷം ആസ്വദിക്കുന്ന ഉണ്ണിക്കുട്ടനോട്, അസൂയ തോന്നിയ നിമിഷങ്ങൾ.........

ദാരിദ്ര്യത്തിന്റേയും, സമ്പന്നതയുടേയും വിദൂരമായ അന്തരങ്ങളോട് പൊരുത്തപ്പെടാനാവാതെ പകച്ച് നിന്ന നിമിഷങ്ങൾ ....

മരവിച്ച പഞ്ചേന്ദ്രിയങ്ങളെ ഭേദിച്ചുകൊണ്ട്, കരിക്ക് വിൽപ്പനക്കാരൻ ഹംസക്കായുടെ ഉന്തുവണ്ടിയുടെ 'കട കട' ശബ്ദം. കരിക്ക് കൈയ്യടക്കാനുള്ള വലിയവീട്ടിലെ കുട്ടികളുടെ നെട്ടോട്ടം.

"ബന്നോളിൻ മക്കളേ, എല്ലാരും ബരീൻ. മായമില്ലാത്ത പഷ്ട് തണ്ണീം കൊണ്ടെത്തിപ്പോയ് ങ്ങടെ അംസക്ക", ഹംസക്കായുടെ അട്ടഹാസവും അകമ്പടിയായി കറപിടിച്ച പൊട്ടിച്ചിരിയും.

തെല്ല് വിറയലോടെയാണ് അപ്പു കരിക്ക് വണ്ടിയ്ക്കടുത്തേക്ക് നീങ്ങിയത്.

"ദാ! ഇതിന് നിക്കൊരു കരിക്ക് തര്വോ?" അപ്പോഴും കൈയ്യിലിരിക്കുകയായിരുന്ന കറുത്ത ഒറ്റരൂപാത്തുട്ട് ഹംസാക്കാടെ നേരെ നീട്ടി.

"ഛീ ! ദരിദ്രവാസി, ഈ അംസക്കാനെ പറ്റിക്ക്യേ....?" ആ കറുത്ത ഒറ്റരൂപാത്തുട്ട് വഴിയിലേയ്ക്കെറിഞ്ഞ് ഒരു കാറിത്തുപ്പോടെ, ഹംസക്ക.

വേദനയോടെ തിരിഞ്ഞു നടക്കവേ, മുമ്പിൽ ചെത്തി മിനുക്കി കുടിക്കാൻ പാകം വരുത്തിയ കരിക്കുമായി ചേച്ചി ! "ദാ അപ്പൂ, ചേച്ചീടെ പിറന്നാൾ സമ്മാനം, മുറ്റത്തെ ഒറ്റത്തെങ്ങീന്നാ......!"

ചേച്ചീടെ കയ്യിൽ നിന്നും കരിക്ക് വാങ്ങി 'ഗ്ലും' എന്ന ശബ്ദത്തോടെ വായിലേക്ക് ഒഴിച്ചു കുടിക്കവേ, കണ്ണുകൾ നീളുന്നു മുറ്റത്തെ ഒറ്റത്തെങ്ങിലേക്ക്.

വലിപ്പച്ചെറുപ്പങ്ങളുടെ ഏറ്റക്കുറച്ചിലുകളില്ലാത്ത 'തെങ്ങ് എന്ന കൽപവൃക്ഷ'ത്തോടുള്ള നന്ദി സൂചകമായിരുന്നു ആ നോട്ടം.

പത്താംതരം, മേരിമാതാ എച്ച്എസ്എസ്, തൃക്കാക്കര

നാളികേര വികസന ബോർഡും മൂവാറ്റുപുഴ അക്ഷയ പുസ്തക നിധിയും സംയുക്തമായി സംഘടിപ്പിച്ച രചനാമത്സരത്തിൽ അദ്ധ്യാപകവിഭാഗത്തിൽ രണ്ടാംസ്ഥാനം നേടിയ കഥ

ഒരു ഓണക്കാഴ്ച

കെ. സി. രാജലക്ഷ്മി

അന്ന് ഓണക്കാലത്തെ വെള്ളിയാഴ്ചയായിരുന്നു. പനി കാരണം അമ്മു സ്കൂളിൽ പോയില്ല. മുറ്റത്ത് കൊയ്തെടുത്ത നെൽകറ്റകൾ വെവ്വേറെ കൂട്ടങ്ങളായി ഇട്ടിരിക്കുന്നു. വെയിലിന് സ്വർണ്ണത്തിന്റെ പ്രഭ.

"പറമ്പിൽ തെങ്ങ് കയറാൻ ആളു വന്നിരിക്കുന്നു. അതൊന്നു പോയി നോക്കോ കല്ല്യാണിയേ", അകത്ത് നിന്നും മുത്തശ്ശിയുടെ ഓർഡർ.

"ശരി തമ്പ്രാട്ട്യേ'', മുറ്റമടിക്കുന്ന കല്ല്യാണി പറമ്പിലേക്ക് പോകാനൊരുങ്ങി.

"അമ്മേ ഞാനും പോണൂ" അമ്മു ചിണുങ്ങി."

"ഈ വെയിലത്ത് വെറുതെ പനി കൂട്ടണ്ട".

"എന്താ അമ്മേ.........".

"ശരി.... കല്ല്യാണ്യേ .... കുട്ട്യേ നോക്കിക്കോളണേ ......" അകത്തുനിന്നും അമ്മൂമ്മ വിളിച്ചുപറഞ്ഞു. സന്തോഷമായി..

വീട്ടിൽ നിന്ന് കുറച്ച് നടക്കണം തെങ്ങിൻ തോട്ടത്തിലേക്ക്. തോട്ടത്തിൽ തെങ്ങ് മാത്രമല്ല കവുങ്ങും, വാഴയും ചേമ്പ്, ചേന, കൂവ, പച്ചക്കറികൾ എല്ലാമുണ്ട്.

പൂ.......ഹേയ് കേശവൻ ആളറിയിച്ചു. "കുട്ടി ഇവിടെ നിന്നോളൂ, ... ഞാൻ പാടത്തേക്കിറങ്ങി തേങ്ങ കൂട്ടട്ടെ", കല്ല്യാണി ഓരോരോ തേങ്ങയായി പറമ്പിലേയ്ക്കിട്ടു തുടങ്ങി. തേങ്ങ കൂട്ടിയിടുമ്പോഴുള്ള ഒരു പ്രത്യേക മണം – മനസ്സിൽ നിന്നിപ്പോഴും അത് പോകുന്നില്ല. തേങ്ങയുടെ മുകളിലുള്ള സ്വർണ്ണ നിറത്തിലുള്ള ചെറിയ മണികൾ ഓരോന്നായി പെറുക്കിയെടുത്തു. എന്തേ അതിന് കാക്കപ്പൊന്നെന്ന് പേരു വരാൻ? ആദ്യമെല്ലാം വിചാരിച്ചത് കാക്ക കൂടുകൂട്ടുമ്പോൾ അടയാളം വെച്ചതാണെന്നാണ്. പിന്നീടാണ് മനസ്സിലായത് തേങ്ങത്തൊണ്ടിലെ പശ ഉണങ്ങിയതാണെന്ന്.

'കൊച്ചമ്പ്രാട്ടിക് ഇതാ ഇളനീര്', കേശവൻ ഇളനീർ ചെത്തി അമ്മുവിന്റെ നേരെ നീട്ടി. അതു കുടിച്ചപ്പോൾ വല്ലാത്തൊരു ഉണർവ്വ്. അതിന്റെ കാമ്പും കൂടിയായപ്പോഴോ? വിശപ്പെല്ലാം പോയി. കല്ല്യാണി ഓലകൂട്ടുകയാണ്. ഓലമെടഞ്ഞിട്ട് വേണം വിറക്പുരയും തൊഴുത്തും കെട്ടിമേയാൻ. കല്ല്യാണി കുറച്ച് ഓല വീട്ടിലേക്കും വേണമെന്ന് മുത്തശ്ശിയോട് പറയുന്നതുകേട്ടു – വീട് കെട്ടിമേയാനാത്രേ –മഴക്കാലത്തിന് മുൻപ്. തെങ്ങിൽ നിറയെ കുഞ്ഞാറ്റക്കിളികൾ കൂടുവെച്ചിരിക്കുന്നു. നല്ല ഭംഗിയുണ്ട് കാണാൻ.

കുരുത്തോല വീണുകിടക്കുന്നതു കണ്ട് അതെടുത്തു. ഓലപ്പീപ്പിയും, പാമ്പുമെല്ലാം ഉണ്ടാക്കിത്തരാൻ ചിറ്റയോട് പറയണം. എന്നിട്ടുവേണം ഏട്ടന്മാർക്ക് കാണിച്ചുകൊടുക്കാൻ. തനിക്കും ഉണ്ടാക്കിത്തരാൻ ആളുണ്ടെന്ന് വീമ്പ് പറയാമല്ലോ. കഴിഞ്ഞദിവസം മച്ചിങ്ങയെടുത്ത് മാലയുണ്ടാക്കി തലയിൽ വെച്ചപ്പോൾ പകരം വീട്ടണമെന്ന് തോന്നിയതാണ്. സ്കൂളിലെ രമണിക്ക് കുരുത്തോലകൊണ്ട് കിളിയെ ഉണ്ടാക്കാനറിയാം. നാളെക്കുറച്ച് മഷിത്തണ്ട് കൊടുത്ത് പകരം കിളിയെ ഉണ്ടാക്കാൻ പഠിപ്പിക്കാൻ പറയണം. എന്നിട്ടു വേണം വടക്കേതിലെ അച്ചുവിന് കാണിച്ചുകൊടുക്കാൻ.

"ഇപ്രാവശ്യം തണ്ടുതുരപ്പൻ കുറച്ച് കൂടുതലുണ്ട്-കുറച്ച് കറുപ്പ് വാങ്ങാൻ തമ്പ്രാനോട് പറയണം". കേശവൻ ആരോടെന്നില്ലാതെ പറഞ്ഞു.

"രണ്ട് തെങ്ങിന്റെ തല പോയിട്ടുണ്ട്. മഴയ്ക്ക് മുമ്പ് അത് വെട്ടി മരക്കമ്പനിയിൽ കൊണ്ടോവാൻ പറയണം തമ്പ്രാനോട്, വീടിന്റെ ചെതല് പിടിച്ച ഉത്തരം മാറ്റാല്ലോ" –കല്ല്യാണി പറഞ്ഞു.

"എന്റെ പെങ്കുട്ടിക്ക് വല്ലാത്ത തണ്ടെല്ലുവേദന, തമ്പ്രാട്ടിയോട് പറഞ്ഞ് ഒരു പൂക്കുല വെട്ടാമായിരുന്നു"

"കഴിഞ്ഞ തവണ അമ്പലത്തിലിക്ക് പൂക്കുല വെട്ടീതാ, പിന്നെ വെട്ടീട്ടില്യ"

"അല്ല കേശവാ....... രാമൻ ഇപ്പോ ചെത്താനൊന്നും പോണില്യേ? കുറച്ച് അല്ലിക്കള്ള് കിട്ട്യാ കള്ളപ്പം ഉണ്ടാക്കാർന്നു.... പെങ്കുട്ടീം കുട്ട്യോളും ഓണത്തിന് വരുന്നുണ്ടേ, ചക്കരേം കഴിയാറായി"

"ഓൻ വയ്യാണ്ട് കെടക്കാ – കാല് വേദന, വെളിച്ചെണ്ണയിൽ എന്തോ പച്ചമരുന്നിട്ട് കാച്ചി തേക്കാ, ഇപ്പോ കുറവുണ്ട്".

ഓലപ്പമ്പരം കാറ്റിൽ കിടന്ന് തിരിയുന്നത് കാണാൻ നല്ല ഭംഗി. നാളികേരം വേർതിരിച്ച കുലച്ചിൽ കാണുമ്പോൾ വെയിലിൽ ഉണക്കിയെടുത്ത ഏതോ ചെടിയുടെ പൂക്കളാണെന്നേ തോന്നൂ. കൊതുമ്പ് കണ്ടാൽ വഞ്ചിയാണെന്നും. കുഞ്ഞുണ്ണിയാശാരി ഇന്നലെ രണ്ടു മൂന്ന് ചിരട്ടക്കയിൽ മുത്തശ്ശിയുടെ കയ്യിൽ കൊടുക്കുന്നത് കണ്ടു – കാണാൻ നല്ല ഭംഗി.

"ഇപ്രാവശ്യം കുറച്ച് ചകിരി വാങ്ങി കയർ കമ്പനീല് കൊടുക്കണം", കേശവൻ പറഞ്ഞു. "ന്റെ പെണ്ണിന്റെ മൂത്ത ചെക്കൻ ഇപ്പോ അവിട്യാ പണിക്ക് പോണത്. തമ്പ്രാട്ടിക്ക് തൊഴുത്ത് കെട്ടാൻ കുറച്ച് ചൂടി കൊണ്ടുകൊടുക്കാൻ ഞാൻ പറഞ്ഞിട്ടുണ്ട്".

''ഇപ്പോ അതിന് ആളുകൾക്ക് തെങ്ങൊന്നും വേണ്ടാല്ലോ. ഒക്കെ വെട്ടി റബ്ബറ് വെയ്ക്കാത്രേ, തേക്കും. രാമൻ മേസ്തിരിക്ക് വീട് പണിയണ്ത് തെങ്ങിൻ പറമ്പിലാ. തെങ്ങൊക്കെ വെട്ടിക്കളഞ്ഞു - കണ്ടാൽ കഷ്ടം തോന്നും".

"അതിനേയ് തേങ്ങയ്ക്കൊക്കെ പ്പോ വിലയിടിഞ്ഞു. നിയ്ക്കാണെങ്കില് വയ്യാണ്ടായി. ചെക്കനോട് പറഞ്ഞപ്പോ വേറെ പണിക്ക് പോയാല് നല്ല കാശ് കിട്ടുംത്രേ".

''അതിനിപ്പോ തെങ്ങുകൃഷിക്ക് സർക്കാർ സബ്സിഡിയും തൊഴിലാളിക്ക് ക്ഷേമനിധിയും എല്ലാം കൊടുക്കണ്ണ്ട്ത്രേ".

കേശവന്റേയും കല്ല്യാണിയുടേയും സംസാരം കേട്ടപ്പോഴാണ് തെങ്ങിന്റെ അടി മുതൽ മുടിവരെയുള്ള എല്ലാ ഭാഗങ്ങളും ഉപയോഗയോഗ്യമാണെന്ന് മനസ്സിലായത്. തെങ്ങ് മനുഷ്യന്റെ എത്രയെത്ര ആവശ്യങ്ങൾ നിറവേറ്റുന്നു? എത്രയെത്ര മനുഷ്യർ അതിനെ ആശ്രയിച്ച് ജീവിക്കുന്നു? ഓർത്തപ്പോൾ തെങ്ങിനെ കെട്ടിപ്പിടിച്ച് കണ്ണടച്ച് നിൽക്കാൻ തോന്നി. നാലാംക്ലാസിലെ മലയാള പാഠപുസ്തകത്തിലെ പദ്യഭാഗം ഓർമ്മയിൽ വരുന്നു " കേരം നിറയും കേരളനാട്......"

"അത്വേയ് പോരുന്നില്ലേ? തമ്പ്രാട്ടി അന്വേഷിക്കുന്നുണ്ടാവും", കല്ല്യാണിയുടെ വിളികേട്ടപ്പോളാണ് ചിന്തയിൽ നിന്നുണർന്നത്. കല്ല്യാണി തെങ്ങിൻ വിറകെല്ലാം കെട്ടിയൊതുക്കി തലയിൽ വെച്ചു. ഉച്ചയായതറിഞ്ഞില്ല. തെങ്ങിൻ തോട്ടത്തിലെ ശീതളിമ മനസ്സിനേയും കുളിരണിയിച്ചു. കത്തിജ്വലിക്കുന്ന പൊൻവെയിൽ തെങ്ങോലകളിൽ തട്ടി കൂടുതൽ പ്രൗഢിയോടെ തിളങ്ങുന്നു - കേരള നാടിന്റെ പൊൻതിലകമായി.

യുപിഎസ്എ, സെന്റ് തോമസ് യു പി സ്കൂൾ, പുലിയന്നൂർ

കത്ത്

'തെങ്ങോളം വളർന്നിട്ടും ഈർക്കിലിയോളം കാതലില്ല' എന്നൊരു നാട്ടുമൊഴിയുണ്ടല്ലോ. സംസ്ക്കാരശൂന്യമായ വികസനത്തിന്റെ പുതിയ കാഴ്ചകളെ ഈ ചൊല്ല് തട്ടിയുണർത്തുന്നുണ്ട്. പൊള്ളുന്ന ഇക്കാലത്ത് കുരുത്തോലപ്പന്തൽ ഒരു തണലും ആശ്വാസവുമാണ്.

കെ.വി. രാമചന്ദ്രൻ
കോഴിക്കോട്

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

നാളികേര വികസന ബോർഡും മൂവാറ്റുപുഴ അക്ഷയ പുസ്തക നിധിയും സംയുക്തമായി സംഘടിപ്പിച്ച രചനാമത്സരത്തിൽ ഹൈസ്കൂൾ വിഭാഗത്തിൽ മൂന്നാം സമ്മാനം നേടിയ കവിത

തെങ്ങ് എന്ന കല്പവൃക്ഷം

ജോമോൾ വർഗ്ഗീസ്

മുത്തച്ഛൻ നട്ടൊരു തെങ്ങിപ്പോൾ
മുറ്റത്തു മരമായ് നിൽക്കുന്നു
മുത്തുവിനൊത്തിരി ചോദ്യങ്ങൾ
മുത്തും പവിഴമായ് വന്നല്ലോ

തെങ്ങിൽ നിന്നെന്തെല്ലാം കിട്ടുന്നു
കിട്ടുന്നതെന്തെല്ലാം ചെയ്യുന്നു
ചെയ്യുമ്പോഴെന്തെല്ലാം നേടുന്നു
നേട്ടങ്ങൾ ഓരോന്നും ഓതിയാലും

തെങ്ങിന്റെ ഓലയും പട്ടയുമെല്ലാം
തെരുതെരെ നേട്ടങ്ങൾ നേടിത്തരും
താളത്തിൽ കിലുങ്ങുന്ന നാളികേരം
താലിയായ് വിളങ്ങുന്നു കേരനാട്ടിൽ

തടിയായി നിൽക്കുന്ന കാണ്ഡഭാഗം
തറയിൽ ഒത്തിരി മോടിയാകും
തെങ്ങെന്നു വിളിക്കുന്ന കൽപ്പവൃക്ഷം
തെന്നലായ് നിൽക്കുന്നു മാനവർക്കായ്.

എട്ടാംതരം, ഒ.എൽ.എഫ്. ജി.എച്ച്.എസ്. മതിലകം

പൊന്നിൻ പൂക്കുല

സുമാ രാജേന്ദ്രൻ

പൊൻ നിറമുള്ളൊരു തെങ്ങിൻ പൂക്കുല-
മംഗള വർണ്ണം വിതറുകയല്ലേ?
ആടിയുലഞ്ഞു ലസിക്കും വേളയിൽ -
കാണാനഴകായ്ത്തീരുകയല്ലേ?
നിറ-പറ, നൈവേദ്യങ്ങൾ മദ്ധ്യേ -
നിറവായ് നിൽക്കാൻ പൂക്കുല വേണ്ടേ?
മംഗളകർമ്മം മോടിയിലാക്കാൻ
മേന്മയെഴും നാളികേരം വേണം
നിറനാളികേരം കുലയിൽ വാഴാൻ
തെങ്ങിൻ പൂക്കുല നന്നാകേണം
കാവുകളിൽ, ക്ഷേത്രങ്ങളിലെല്ലാം
വേണം പൂക്കുലയാഘോഷത്തിന്
പൂജാ മണ്ഡപം മോഹനമാക്കാൻ -
യജ്ഞവേദികളലങ്കരിക്കാൻ,
മംഗളവേളകൾ ധന്യമാക്കാൻ
വിഷുക്കണി രംഗമൊരുക്കിടാനും
വേണം, പൂക്കുല, തന്മയമായി-
സ്വാഗതമോതും ധന്യതയായി

"സാന്ദ്രം", മുഹമ്മ പി.ഒ., ആലപ്പുഴ
ഫോൺ - 9446356011

112-ാമത് ബോർഡ് യോഗം നടന്നു

ബോർഡംഗങ്ങളായ ശ്രീ. കെ. ധർമ്മരാജൻ, അഡ്വ. വർക്കല ബി. രവികുമാർ, കയർ ബോർഡ് ചെയർമാൻ പ്രൊ. ജി. ബാലചന്ദ്രൻ, ബോർഡ് ചെയർമാൻ ശ്രീ. ടി.കെ. ജോസ് ഐഎഎസ്, വൈസ് ചെയർമാൻ ശ്രീ. വസന്ത് വിഷ്ണു ലിമായെ, ശ്രീ. ആർ കലൈശെൽവൻ, ശ്രീ. മാണി. സി. കാപ്പൻ, ബോർഡ് മുഖ്യ നാളികേര വികസന ആഫീസർ ശ്രീ. സുഗത ഘോഷ്, സെക്രട്ടറി ഡോ. എ.കെ. നന്തി എന്നിവർ ബോർഡ് യോഗത്തിൽ

നാളികേര വികസന ബോർഡിന്റെ 112-ാമത് യോഗം ഇക്കഴിഞ്ഞ നവംബർ 8-ാം തീയതി തമിഴ്നാട്ടിലെ പൊള്ളാച്ചിയിൽ നടന്നു. യോഗത്തിൽ ബോർഡ് ചെയർമാൻ ശ്രീ. ടി.കെ. ജോസ് ഐഎഎസ് അദ്ധ്യക്ഷനായിരുന്നു. വൈസ് ചെയർമാൻ ശ്രീ. വസന്ത് വിഷ്ണു ലിമായെ, ബോർഡ് അംഗങ്ങളായ കയർ ബോർഡ് ചെയർമാൻ പ്രൊ. ജി. ബാലചന്ദ്രൻ, മഹാരാഷ്ട്ര ഹോർട്ടിക്കൾച്ചർ ഡയറക്ടർ ഡോ. ഡി. ജി. ബക്ക്വാഡ്, ശ്രീ. കെ. ധർമ്മരാജൻ, അഡ്വ. വർക്കല ബി. രവികുമാർ, ശ്രീമതി. കെ. ആർ. നേത്രാവതി, ശ്രീ. ആർ കലൈശെൽവൻ, ശ്രീ. മാണി. സി. കാപ്പൻ എന്നിവർ യോഗത്തിൽ പങ്കെടുത്തു.

ബോർഡ് യോഗത്തിൽ നിരവധി പ്രധാനപ്പെട്ട വിഷയങ്ങളിൽ തീരുമാനങ്ങളെടുത്തു. മഹാരാഷ്ട്രയിലെ ഡപോളിയിൽ പ്രദർശന വിത്തുത്പാദനതോട്ടം സ്ഥാപിക്കുന്നതിനുള്ള സ്ഥലം കൈമാറ്റം ചെയ്തുകൊണ്ടുള്ള മഹാരാഷ്ട്ര സർക്കാരിന്റെ ഔപചാരിക ഉത്തരവ് ബോർഡ് വൈസ് ചെയർമാൻ ശ്രീവസന്ത് വിഷ്ണു ലിമായെ ബോർഡ് ചെയർമാൻ ശ്രീ.ടി.കെ. ജോസ് ഐഎഎസിന് കൈമാറി. യോഗത്തിനു ശേഷം ചെയർമാനും ബോർഡ് അംഗങ്ങളും പൊള്ളാച്ചിയിലെ തെങ്ങിൻതോട്ടങ്ങളും പായ്ക്കറ്റിലാക്കിയ ഇളനീർ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്ന പൊള്ളാച്ചിയിലേ യോഗിക് ഫുഡ്സും സന്ദർശിച്ചു.

തെങ്ങ് പുനരുദ്ധാരണ പദ്ധതി സംസ്ഥാനതല മോണിറ്ററിംഗ് കമ്മിറ്റിയോഗം

നാളികേര വികസന ബോർഡ് നടപ്പിലാക്കുന്ന തെങ്ങ് പുനരുദ്ധാരണ പദ്ധതിയുടെ പന്ത്രണ്ടാമത് സംസ്ഥാനതല മോണിറ്ററിംഗ് കമ്മിറ്റിയോഗം ഡിസംബർ 12-ാം തീയതി തിരുവനന്തപുരത്ത് നടന്നു. സംസ്ഥാന സെക്രട്ടറി (കൃഷി) ശ്രീ. കെ. ആർ. ജ്യോതിലാൽ ഐഎഎസ് യോഗത്തിൽ അദ്ധ്യക്ഷത വഹിച്ചു. നാളികേര വികസന ബോർഡ് ചെയർമാൻ ശ്രീ. ടി. കെ. ജോസ് ഐഎഎസ് യോഗത്തിൽ സന്നിഹിതനായിരുന്നു.

തെങ്ങ് പുനരുദ്ധാരണ പദ്ധതിയുടെ വിവിധ ഘട്ടങ്ങളുടെ പുരോഗതി യോഗത്തിൽ അവതരിപ്പിച്ചു. 2009-10ൽ തുടങ്ങിയ പദ്ധതിയുടെ അവസാനഘട്ടമാണ് നടപ്പാക്കുന്നത്. 2013 മാർച്ച് അവസാനത്തോടെ തിരുവനന്തപുരം, കൊല്ലം, തൃശൂർ ജില്ലകളിൽ പൈലറ്റ് പദ്ധതി പൂർത്തിയാകും. യോഗം 20.63 കോടി രൂപയുടെ പദ്ധതി ശുപാർശ ചെയ്തു. (തിരുവനന്തപുരം ജില്ല് 4.63 കോടി, കൊല്ലം ജില്ല 11.63 കോടി, തൃശൂർ ജില്ല 4.37 കോടി രൂപ)

പ്രസ്തുത പദ്ധതി പ്രകാരം ഇതിനോടകം 115 കോടി രൂപ ചെലവഴിച്ചു. 17 ലക്ഷത്തിലധികം തെങ്ങുകൾ വെട്ടിമാറ്റി. ആറ് ലക്ഷത്തിലധികം കർഷകർക്ക് പദ്ധതിയുടെ പ്രയോജനം ലഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. 46 ലക്ഷം രൂപയാണ് പുനർനടീലിനായി ചെലവഴിച്ചത്. വെട്ടിമാറ്റാൻ അടയാളപ്പെടുത്തിയ തെങ്ങുകളിൽ കൊല്ലത്ത് 83 ശതമാനവും തിരുവനന്തപുരത്ത് 74 ശതമാനവും തൃശൂര് 70 ശതമാനവും വെട്ടിമാറ്റിക്കഴിഞ്ഞു.

സംസ്ഥാനതല മോണിറ്ററിംഗ് കമ്മിറ്റിയോഗത്തിൽ സംസ്ഥാന സെക്രട്ടറി (കൃഷി) ശ്രീ. കെ.ആർ. ജ്യോതിലാൽ ഐഎഎസ്, നാളികേര വികസന ബോർഡ് ചെയർമാൻ ശ്രീ. ടി. കെ. ജോസ് ഐഎഎസ് എന്നിവർ

നാളികേര വിലയിടിവിൽ കർഷകർ നട്ടം തിരിയുന്ന സാഹചര്യത്തിൽ മറ്റ് മാർഗ്ഗങ്ങൾ തേടേണ്ട സമയം അതിക്രമിച്ചിരിക്കുന്നുവെന്നും ഉൽപന്നങ്ങളുടെ മൂല്യവർദ്ധനവിന് ശ്രമിക്കണമെന്നും യോഗത്തിൽ സംസാരിച്ച ബോർഡ് ചെയർമാൻ പറഞ്ഞു. കരിക്കിന് പറ്റിയ തെങ്ങിനങ്ങൾ കൃഷി ചെയ്യാൻ കർഷകർ ശ്രദ്ധിക്കണം. 63 ജനറം നഗരങ്ങളിൽ നാളികേരോൽപന്നങ്ങൾ എത്തിക്കാനുള്ള വിപണന തന്ത്രം ആവിഷ്ക്കരിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുകയാണെന്നും അദ്ദേഹം അറിയിച്ചു.

യോഗത്തിൽ റബ്ബർമാർക്ക് എംഡി ശ്രീ. എസ്. രത്നകുമാരൻ, പദ്ധതി നടപ്പിലാക്കുന്ന തിരുവനന്തപുരം, കൊല്ലം, തൃശൂർ ജില്ലകളിലെ പ്രിൻസിപ്പൽ കൃഷി ആഫീസർമാർ, ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടർമാർ, അസിസ്റ്റന്റ് ഡയറക്ടർമാർ, കൃഷി ആഫീസർമാർ, നാളികേര വികസന ബോർഡ് ഉദ്യോഗസ്ഥർ, കേന്ദ്ര തോട്ടവിള ഗവേഷണ സ്ഥാപനം ശാസ്ത്രജ്ഞന്മാർ, മാർക്കറ്റ് ഫെഡ് പ്രതിനിധികൾ എന്നിവർ സന്നിഹിതരായിരുന്നു.

ചൈതന്യ കാർഷികമേള 2012

കോട്ടയം സോഷ്യൽ സർവ്വീസ് സൊസൈറ്റിയുടെ നേതൃത്വത്തിൽ സംസ്ഥാനകൃഷി വകുപ്പിന്റെ സഹകരണത്തോടെ ഇക്കഴിഞ്ഞ നവംബർ 25-ാം തീയതി മുതൽ ഡിസംബർ 2-ാം തീയതി വരെ കോട്ടയത്ത് തെള്ളകത്ത് നടന്ന ചൈതന്യ കാർഷികമേളയിൽ നാളികേര വികസന ബോർഡ് പങ്കെടുത്തു. മുൻ രാഷ്ട്രപതി ഡോ.എ.പി.ജെ അബ്ദുൾ കലാം മേള ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തു. മേളയോടനുബന്ധിച്ച് നവംബർ 26-ാം തീയതി നടന്ന നാളികേര സെമിനാർ കോട്ടയം എംഎൽഎ കെ. അജിത് ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തു. നാളികേര വികസന ബോർഡ് ചെയർമാൻ ശ്രീ. ടി.കെ. ജോസ് ഐഎഎസ് അദ്ധ്യക്ഷനായിരുന്നു.

ചൈതന്യ കാർഷികമേളയിൽ ബോർഡ് സ്റ്റാൾ

ബോർഡിന്റെ സ്റ്റാളിൽ ഭക്ഷ്യ ഭക്ഷ്യേതര മൂല്യവർദ്ധിത നാളികേരോൽപന്നങ്ങളും കേരകൃഷിയേയും വ്യവസായത്തേയും കേരോൽപന്നങ്ങളുടെ പോഷക, ഔഷധഗുണങ്ങളും വിശദമാക്കുന്ന ചാർട്ടുകളും പോസ്റ്ററുകളും പ്രദർശിപ്പിച്ചിരുന്നു. വെളിച്ചെണ്ണ, വെർജിൻ വെളിച്ചെണ്ണ, തൂൾത്തേങ്ങ, നാളികേര ചിപ്സ്, പായ്ക്ക് ചെയ്ത ഇളനീർ, തേങ്ങപ്പാൽ, തേങ്ങപ്പാൽപ്പൊടി, ഇളനീർ സോഡ, തേങ്ങ വെള്ളത്തിൽ നിന്ന് നിർമ്മിച്ച വിന്നാഗിരി, തെങ്ങിൻതടിയിലും ചിരട്ടയിലും നിർമ്മിച്ച കരകൗശല വസ്തുക്കൾ, ഗൃഹോപകരണസാമഗ്രികൾ, തുടങ്ങിയവ പ്രദർശിപ്പിച്ചിരുന്നു.

ദിനേശ് ഫുഡ്സ്, കണ്ണൂർ; കേരടെക്ക് ഓയിൽ മാനുഫാക്ചറിംഗ് കമ്പനി പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ്, എങ്ങണ്ടിയൂർ, തൃശ്ശൂർ; ജി.എൽ. പ്രോഡക്ട്സ്, അമനകര, രാമപുരം; ചിന്നു പ്രോഡക്ട്സ്, ആലങ്ങാട്, തൃശ്ശൂർ; വിശ്വകർമ്മ വുഡ് ക്രാഫ്റ്റ്സ്, പട്ടണക്കാട്, ചേർത്തല; ഇളനീർ കൂൾ, വൈക്കം എന്നീ കേരോൽപന്ന നിർമ്മാണ യൂണിറ്റുകൾ ഉൽപന്നങ്ങളുടെ പ്രദർശനവും വിപണനവും ബോർഡ് സ്റ്റാളിൽ സംഘടിപ്പിച്ചിരുന്നു.

കാർഷികോത്സവം 2012

നാളികേര വികസന ബോർഡ് കാർഷികോത്സവം 2012ൽ പങ്കെടുത്തു. ആത്മയുടേയും വയനാട് അമ്പലവയൽ കൃഷി വിജ്ഞാന കേന്ദ്രത്തിന്റേയും സംയുക്താഭിമുഖ്യത്തിൽ കാർഷികോത്സവം ഡിസംബർ 3-ാം തീയതി മുതൽ 7-ാം തീയതി വരെ അമ്പലവയലിൽ നടന്നു. സംസ്ഥാന കൃഷിമന്ത്രി ശ്രീ. കെ.പി. മോഹനൻ കാർഷികോത്സവം ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തു. നാളികേര വികസന ബോർഡിന്റെ സ്റ്റാളിൽ വിവിധ തരം മൂല്യവർദ്ധിത നാളികേരോൽപന്നങ്ങളായ വെർജിൻ വെളിച്ചെണ്ണ, തൂൾത്തേങ്ങ, നാളികേര ചിപ്സ്, തേങ്ങപ്പാൽ, തേങ്ങപ്പാൽപ്പൊടി, പായ്ക്കറ്റിലാക്കിയ കരിക്കിൻവെള്ളം, ചിരട്ടക്കരി, ചിരട്ടപ്പൊടി, ഉത്തേജിതകരി, തെങ്ങിൻ തടിയിലും ചിരട്ടയിലും നിർമ്മിച്ച കരകൗശല വസ്തുക്കൾ, ഗൃഹോപകരണങ്ങൾ തുടങ്ങിയവ പ്രദർശിപ്പിച്ചിരുന്നു. കൂടാതെ, ബോർഡ് പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങളുടെ പ്രദർശനവും വിപണനവും ഒരുക്കിയിരുന്നു.

കാർഷികോത്സവത്തിൽ ബോർഡിന്റെ സ്റ്റാൾ

സുഭിക്ഷ കോക്കനട്ട് പ്രൊഡ്യൂസർ കമ്പനി ലിമിറ്റഡ്, നടുവണ്ണൂർ, കോഴിക്കോട്; കേരടെക്ക് ഓയിൽ മാനുഫാക്ചറിംഗ് കമ്പനി പ്രൈവറ്റ് ലിമിറ്റഡ്, എങ്ങണ്ടിയൂർ, തൃശ്ശൂർ; ചിന്നു പ്രോഡക്ട്സ്, ആലങ്ങാട്, തൃശ്ശൂർ എന്നീ യൂണിറ്റുകളുടെ നാളികേരോൽപന്നങ്ങളുടെ പ്രദർശനവും വിപണനവും ബോർഡ് സ്റ്റാളിൽ സംഘടിപ്പിച്ചിരുന്നു.

നാളികേര വികസന ബോർഡിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്തിട്ടുള്ള മലപ്പുറം ജില്ലയിലെ ഫെഡറേഷനുകൾക്കായി നടത്തിയ ശില്പശാല

മലപ്പുറം ജില്ലയിൽ ഇതിനോടകം രൂപീകരിച്ച 8 നാളികേര ഉത്പാദക ഫെഡറേഷനുകളുടെ പ്രതിനിധികൾക്കായുള്ള നേതൃയോഗം ഡിസംബർ 6-ാം തീയതി ന് നാളികേര വികസന ബോർഡ് ആസ്ഥാനത്ത് ചേർന്നു. 8 ഫെഡറേഷനുകളെ പ്രതിനിധീകരിച്ച് 15 പേർ പങ്കെടുത്തു. നാളികേര വികസന ബോർഡ് ചെയർമാൻ ശ്രീ. ടി. കെ. ജോസ് ഐഎഎസ്, ലെഡ്സ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഓഫീസർ ശ്രീ. അനൂപ് ജി. നായർ, എന്റർപ്രണർസ് ഡെവലപ്പ്മെന്റ് ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് ഓഫ് ഇന്ത്യ സീനിയർ ഫാക്കൽറ്റി മെമ്പർ ശ്രീ. വി. എ. സുകുമാരൻ എന്നിവർ യോഗത്തിൽ സംസാരിച്ചു. യോഗം ഫെഡറേഷൻ പ്രവർത്തനങ്ങളുടെ മുൻഗണന നിശ്ചയിക്കുകയും പ്രവർത്തന രൂപരേഖ തയ്യാറാക്കുന്നതിനുള്ള നടപടികൾ ആരംഭിക്കുകയും ചെയ്തു.

മതിയായ അളവിൽ ഗുണനിലവാരമുള്ള തൈകൾ ലഭ്യമല്ലാത്തതിനാൽ ഫെഡറേഷന്റെ നേതൃത്വത്തിൽ നഴ്സറി ആരംഭിക്കുന്നതിന് നാളികേര വികസന ബോർഡിന്റെ സാങ്കേതികവും സാമ്പത്തികവുമായ സഹായം ഫെഡറേഷൻ ഭാരവാഹികൾ ആവശ്യപ്പെട്ടു. തെങ്ങിന്റെ ചങ്ങാതിക്കൂട്ടം പരിശീലന പരിപാടിയിലേക്ക് പരിശീലനാർത്ഥികളെ കണ്ടെത്തി, അവരെ പരിശീലനത്തിനയയ്ക്കാനുള്ള ശ്രമങ്ങൾ ഊർജ്ജിതപ്പെടുത്താൻ യോഗം തീരുമാനിച്ചു. വലിയ മുതൽമുടക്കില്ലാതെ നാളികേരാധിഷ്ഠിത വ്യവസായ സംരംഭങ്ങൾ ആരംഭിക്കുവാൻ ഫെഡറേഷനുകൾക്ക് താൽപര്യമുണ്ടെന്ന് യോഗത്തിൽ വ്യക്തമാക്കപ്പെട്ടു. രാജ്യത്തെ പ്രധാന നഗരങ്ങളിൽ വിപണി കണ്ടെത്താനുള്ള നാളികേര വികസന ബോർഡിന്റെ ശ്രമങ്ങളുടെ പശ്ചാത്തലത്തിൽ നാളികേര ചിപ്സ് പോലെയുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുവാനുള്ള ശ്രമങ്ങൾ ഊർജ്ജിതപ്പെടുത്തുവാൻ യോഗം തീരുമാനിച്ചു. ചിപ്സ്, വിനാഗിരി പോലുള്ള ഉൽപന്നങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുവാനുള്ള ബോർഡിന്റെ പരിശീലനപരിപാടിയിൽ പങ്കെടുക്കുവാൻ പരിശീലനാർത്ഥികളെ അയയ്ക്കുവാനും യോഗം തീരുമാനമെടുത്തു.

യോഗത്തിനുശേഷം പത്രലേഖകരെ കണ്ട ഫെഡറേഷൻ ഭാരവാഹികൾ നാളികേര മേഖല നേരിടുന്ന ഗുരുതരമായ പ്രതിസന്ധിയുടെ വ്യക്തമായ ചിത്രം അവർക്ക് മുമ്പിൽ വരച്ചുകാട്ടി. 1980കളിൽ 8 രൂപ വിലയുണ്ടായിരുന്ന നാളികേരം 2012 ആയപ്പോഴേക്കും 4 രൂപയായി കുറയുകയാണുണ്ടായതെന്നും ഫെഡറേഷൻ ഭാരവാഹികൾ കണക്കുകളെ ഉദ്ധരിച്ച് വ്യക്തമാക്കി. എന്നാൽ ഇതേസമയം തൊഴിലാളികളുടെ പ്രതിദിനവേതനം 50 രൂപയിൽ നിന്ന് 500 രൂപയിലേക്ക് ഉയർന്നുവെന്നും അവർ പറഞ്ഞു. അതുപോലെ തന്നെ നിത്യോപയോഗ സാധനങ്ങളുടെ വിലയിൽ ഇക്കാലയളവിലുണ്ടായ വർദ്ധനവ് വെച്ച് നോക്കുമ്പോൾ ഒരു തേങ്ങയ്ക്ക് 50 മുതൽ 70 രൂപ വരെ ലഭിക്കേണ്ടതായിരുന്നുവെന്ന് ഭാരവാഹികൾ അഭിപ്രായപ്പെട്ടു. നാളികേര വിലയിടിവിന്റെ പശ്ചാത്തലത്തിൽ നീര ഉത്പാദിപ്പിച്ച് വിപണനം നടത്തുന്നതിന് കർഷകർക്ക് അനുവാദം നൽകണമെന്ന് ഫെഡറേഷൻ ഭാരവാഹികൾ സംസ്ഥാന ഗവൺമെന്റിനോട് ആവശ്യപ്പെട്ടു. നീര ഉത്പാദിപ്പിക്കുവാൻ ഫെഡറേഷന് അനുമതി ലഭിക്കുന്ന മുറയ്ക്ക് നീര ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നതിനാവശ്യമായ സാങ്കേതിക വൈദഗ്ദ്ധ്യമുള്ള തൊഴിലാളികളെ സജ്ജരാക്കുന്നതിന് നാളികേര വികസന ബോർഡ് അടിയന്തിരമായി നടപടിയെടുക്കണമെന്ന് ഫെഡറേഷൻ പ്രതിനിധികൾ ആവശ്യമുന്നയിച്ചു. സംസ്ഥാനത്തെ ഏറ്റവും പ്രധാന വിളയായ നാളികേര കൃഷിയുടെ ഇന്നത്തെ പ്രതിസന്ധിയെ അർഹിക്കുന്ന ഗൗരവത്തോടെ ജനപ്രതിനിധികൾ ഉൾപ്പെടെയുള്ളവർ കാണുന്നില്ലായെന്ന് സംശയമുണ്ടെന്ന് ഉത്പാദക ഫെഡറേഷൻ ഭാരവാഹികൾ അഭിപ്രായപ്പെട്ടു. കൊപ്ര സംഭരണം ഊർജ്ജിതപ്പെടുത്തണമെന്നും താങ്ങുവിലയിൽ 700 രൂപയുടെയെങ്കിലും വർദ്ധന വരുത്തണമെന്നും വെളിച്ചെണ്ണയെ പൊതുവിതരണ സമ്പ്രദായത്തിൽ ഉൾപ്പെടുത്തി കാർഡൊന്നിന് പ്രതിമാസം 2 കിലോ ഗ്രാം എന്ന തോതിൽ നൽകാൻ നടപടി സ്വീകരിക്കണമെന്നും യോഗത്തിൽ പ്രതിനിധികൾ ആവശ്യപ്പെട്ടു. സ്കൂളുകളിൽ ഉച്ചഭക്ഷണ പരിപാടിയിൽ വെളിച്ചെണ്ണ ഉൾപ്പെടുത്തുക, പാം ഓയിൽ ഇറക്കുമതി നിരോധിക്കുക, പാമോയിലിന്റെ ഇറക്കുമതി തീരുവ 20 ശതമാനമെങ്കിലുമാക്കി ഉയർത്തുക, വെളിച്ചെണ്ണ കയറ്റുമതിക്ക് അവസരമൊരുക്കുക തുടങ്ങിയ ആവശ്യങ്ങളും ഫെഡറേഷൻ ഭാരവാഹികൾ ഉന്നയിച്ചു.

തെങ്ങിന്റെ ചങ്ങാതിക്കൂട്ടം ഇളനീർ പന്തലുമായി

കോഴിക്കോട് കട്ടിപ്പാറയിൽ ബോർഡിന്റെ ചങ്ങാതിക്കൂട്ടം പരിശീലനം പൂർത്തിയാക്കിയ പന്ത്രണ്ട് പേർ ചേർന്ന് ചങ്ങാതി എന്നപേരിൽ ഒരു സംഘം രൂപീകരിച്ചു. ഡിസംബർ 2,3 തീയതികളിൽ കട്ടിപ്പാറ പഞ്ചായത്തിലെ നസ്രത്ത് യുപി സ്കൂളിൽ നടന്ന താമരശ്ശേരി ഉപജില്ലാ കലോത്സവത്തിൽ സംഘം, രണ്ട് കരിക്ക് സ്റ്റാളുകൾ ഇടുകയുണ്ടായി. ഒരു കരിക്കിന് 15 രൂപയ്ക്കാണ് വിൽപന നടത്തിയത്. കരിക്കിൻ വെള്ളവും കാമ്പും ചേർത്ത് ഇളനീർ ജ്യൂസും തയ്യാറാക്കിയിരുന്നു. ജ്യൂസിന് 1 ഗ്ലാസ്സിന് 10 രൂപ നിരക്കിലായിരുന്നു വിൽപന. കർഷകർക്ക് 7 രൂപ നൽകിയാണ് കരിക്ക് ശേഖരിച്ചത്. മൂവായിരത്തിലധികം പേർ പങ്കെടുത്ത കലോത്സവത്തിലെ ഇളനീർ പന്തലിൽ നിന്ന് നാലായിരത്തിലധികം രൂപ ലാഭമുണ്ടാക്കാൻ ചങ്ങാതിക്ക് കഴിഞ്ഞു.

ആലപ്പുഴ ജില്ലയിലെ നാളികേര ഉത്പാദക ഫെഡറേഷനുകളുടെ യോഗം

ഫെഡറേഷൻ ഭാരവാഹികൾ യോഗത്തിൽ

നാളികേര വികസന ബോർഡിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്ത ആലപ്പുഴ ജില്ലയിലെ നാളികേരോത്പാദക ഫെഡറേഷനുകളുടെ യോഗം ഡിസംബർ 19-ാം തീയതി നാളികേര വികസന ബോർഡ് ആസ്ഥാനത്ത് ചേർന്നു. 10 ഫെഡറേഷനുകളുടെ ഭാരവാഹികൾ പങ്കെടുത്ത യോഗത്തിൽ ബോർഡ് ചെയർമാൻ ശ്രീ. ടി. കെ. ജോസ് ഐഎഎസ്, ലെഡ്സ് എക്സിക്യൂട്ടീവ് ഒഫീസർ ശ്രീ. അനൂപ് ജി. നായർ എന്നിവർ സംസാരിച്ചു. ആറ് ഫെഡറേഷനുകൾ ഇതിനകം രൂപീകരിച്ചുകഴിഞ്ഞ കഞ്ഞിക്കുഴി ബ്ലോക്ക് പഞ്ചായത്ത് പ്രസിഡന്റ് അഡ്വ. പ്രയേഷ് കുമാറും യോഗത്തിൽ സംബന്ധിച്ചിരുന്നു.

നാളികേര വിലയിടിവിന് പരിഹാരം കാണാനും മൂല്യവർദ്ധിത ഉൽപന്നങ്ങൾ പ്രോത്സാഹിപ്പിക്കുന്നതിനുമായി ഇന്ത്യയിലെ 63 നഗരങ്ങളിൽ (ജവഹർലാൽ നെഹ്റു നഗര പുനരുദ്ധാരണ മിഷൻ പദ്ധതിയിൽ ഉൾപ്പെട്ട നഗരങ്ങൾ) ഉൽപന്നങ്ങൾക്ക് വിപണി കണ്ടെത്താൻ ശ്രമിക്കുമെന്ന് ചെയർമാൻ വ്യക്തമാക്കി.

ഭരണിക്കാവ് ഗ്രാമപഞ്ചായത്ത് സിപിഎഫ് പ്രസിഡന്റ് ശ്രീ. ജോർജ്ജ് തോമസ് ഇളനീർ പായ്ക്കിംഗ് യൂണിറ്റ് സ്ഥാപിക്കുന്നതിന്റെ സാദ്ധ്യതകളെപ്പറ്റി സംസാരിച്ചു. ചെറുവാരണം ഫെഡറേഷന്റെ പ്രസിഡന്റ് ശ്രീ. വി. സി. പണിക്കർ ഫെഡറേഷന്റെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ വെളിച്ചെണ്ണ, വെർജിൻ വെളിച്ചെണ്ണ, ചട്നി എന്നിവ ഉത്പാദിപ്പിക്കുമെന്ന് അറിയിച്ചു. കഞ്ഞിക്കുഴിയിലെ ഫെഡറേഷനുകൾ പ്രധാനമായും ഉത്പാദന വർദ്ധനവിൽ ശ്രദ്ധ കേന്ദ്രീകരിക്കാൻ തീരുമാനിച്ചിരിക്കുന്നതായി അദ്ദേഹം അറിയിച്ചു. നല്ലയിനം തൈകൾ ഉത്പാദിപ്പിക്കുന്നതിനായി 10 ഓളം നഴ്സറികൾ സ്ഥാപിക്കുവാൻ പ്രാരംഭനടപടികൾ തുടങ്ങിയതായി അദ്ദേഹം പറഞ്ഞു. അർത്തുങ്കൽ ഫെഡറേഷൻ പ്രസിഡന്റ് ശ്രീ. അപ്പുക്കുട്ടൻ പിള്ള, കൂട്ടായ കീട-രോഗ നിയന്ത്രണത്തിന്റെ ആവശ്യകതയെക്കുറിച്ച് സംസാരിച്ചു.

കേന്ദ്ര-സംസ്ഥാന സർക്കാരുകളുടെ കാർഷിക നയരൂപീകരണത്തിൽ നാളികേര കൃഷിക്ക് കൂടുതൽ പ്രധാന്യം നൽകണമെന്ന് ഫെഡറേഷനുകൾ ആവശ്യപ്പെട്ടു. ആലപ്പുഴ ജില്ലയിൽ നിന്ന് 4 കേന്ദ്രമന്ത്രിമാർ ഉണ്ടായിട്ടും കേന്ദ്രസർക്കാർ തെങ്ങ് പുനരുദ്ധാരണ പദ്ധതി ആലപ്പുഴ ജില്ലയ്ക്ക് അനുവദിക്കാത്തതിൽ ഫെഡറേഷൻ ഭാരവാഹികൾ ആശങ്ക പ്രകടിപ്പിച്ചു. കാറ്റുവീഴ്ചയാലും പ്രായാധിക്യത്താലും നശിക്കുന്ന തെങ്ങുകളെ പുനരുജ്ജീവിപ്പിക്കാൻ തെങ്ങ് പുനരുദ്ധാരണ പദ്ധതി ഈ വർഷം തന്നെ ആലപ്പുഴയിൽ തുടങ്ങണമെന്ന് ഇവർ അഭിപ്രായപ്പെട്ടു.നാളികേര കൃഷിയിലെ പ്രശ്നങ്ങൾ പരിഹരിക്കാൻ കേന്ദ്ര-സംസ്ഥാന സർക്കാരുകൾ അടിയന്തിര നടപടി സ്വീകരിക്കണമെന്ന് കഞ്ഞിക്കുഴി ബ്ലോക്ക് പഞ്ചായത്ത് പ്രസിഡന്റ് അഡ്വ. പ്രിയേഷ്കുമാർ അഭിപ്രായപ്പെട്ടു. ഇതേത്തുടർന്ന് ഫെഡറേഷനുകളുടെ ആഭിമുഖ്യത്തിൽ കർഷകരുടെ ആവശ്യങ്ങളുന്നയിച്ചുകൊണ്ട് കേന്ദ്രമന്ത്രാലയത്തിന് നിവേദനം സമർപ്പിക്കുവാനും തീരുമാനമെടുത്തു.

തുടർന്ന് നടന്ന പത്രസമ്മേളനത്തിൽ ഫെഡറേഷൻ ഭാരവാഹികൾ കർഷകരുടെ ആവശ്യങ്ങൾ മുന്നോട്ടുവെച്ചു. കൊപ്രസംഭരണം ഊർജ്ജിതപ്പെടുത്തണമെന്നും താങ്ങുവിലയിൽ 700 രൂപയുടെയെങ്കിലും വർദ്ധന വരുത്തണമെന്നുമാണ് പ്രധാന ആവശ്യം. വെളിച്ചെണ്ണയെ പൊതുവിതരണ സമ്പ്രദായത്തിൽ ഉൾപ്പെടുത്തി കാർഡൊന്നിന് പ്രതിമാസം 2 കിലോ ഗ്രാം എന്ന തോതിൽ നൽകാൻ നടപടി സ്വീകരിക്കുക എന്നതാണ് മറ്റൊരു പ്രധാന ആവശ്യം. സ്കൂളുകളിൽ ഉച്ചഭക്ഷണ പരിപാടിയിൽ വെളിച്ചെണ്ണ ഉൾപ്പെടുത്തുക, പാംഓയിൽ ഇറക്കുമതി നിരോധിക്കുക, പാമോയിലിന്റെ ഇറക്കുമതി തീരുവ 20 ശതമാനമെങ്കിലുമാക്കി ഉയർത്തുക, വെളിച്ചെണ്ണ കയറ്റുമതിക്ക് അവസരമൊരുക്കുക, നാളികേരോത്പാദക ഫെഡറേഷനുകൾക്ക് നീര ഉത്പാദിപ്പിക്കുവാൻ അനുമതി നൽകുക തുടങ്ങിയവയാണ് കർഷകരുടെ മറ്റ് ആവശ്യങ്ങൾ. ഒരുകാലത്ത് നാളികേരോത്പാദനത്തിൽ സംസ്ഥാനത്ത് തന്നെ മുന്നിൽ നിന്ന ആലപ്പുഴ ഇപ്പോൾ പത്താം സ്ഥാനത്താണ്. നാളികേരോത്പാദന മേഖലയിലെ തിരിച്ചടി ആലപ്പുഴയിലെ കയർമേഖലയ്ക്കും കനത്ത ആഘാതമാണ് ഏൽപ്പിച്ചത്. സർക്കാർ പ്രഖ്യാപിച്ച നാളികേര പാർക്കുകളിലൊന്ന് ആലപ്പുഴയിൽ സ്ഥാപിക്കുവാൻ നടപടി സ്വീകരിക്കണമെന്നും കാറ്റു വീഴ്ച രൂക്ഷമായ ആലപ്പുഴയിൽ തെങ്ങ് പുനരുദ്ധാരണ പദ്ധതി നടപ്പിലാക്കണമെന്നും ആവശ്യപ്പെട്ടു.

ഡോക്ടറേറ്റ് ലഭിച്ചു

നാളികേര വികസന ബോർഡിന്റെ ഡൽഹി മാർക്കറ്റ് ഡെവലപ്മെന്റ് കം ഇൻഫർമേഷൻ സെന്ററിലെ ഡെപ്യൂട്ടി ഡയറക്ടർ ശ്രീ. ഗജ്റാം സിംഗിന് ഝാർഖണ്ഡിലെ ദുംകയിലുള്ള സിദോ കാൻഹു മുർമ്മു വിശ്വവിദ്യാലയയിൽ നിന്ന് ഡോക്ടറേറ്റ് ലഭിച്ചു. 'ആഗോളവത്ക്കരണവും വടക്ക് - കിഴക്കൻ പ്രദേശങ്ങളിലെ കേര കർഷകരുടെ സാമ്പത്തിക നിലയും- ഒരു വിലയിരുത്തൽ' എന്ന വിഷയത്തിലാണ് അദ്ദേഹം ഗവേഷണം നടത്തിയത്.

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 എവർക്കും 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, 9037168714
E-mail : editor@harithabhoomi.com

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

കമ്പോളാവലോകനം

2012 നവംബർ

ദീപ്തി നായർ എസ്.

- ആട്ടുകൊപ്ര, ഉണ്ടക്കൊപ്ര, വെളിച്ചെണ്ണ എന്നിവയുടെ വിലയിൽ പ്രമുഖ വിപണികളിൽ മാറ്റമുണ്ടായില്ല.
- വെളിച്ചെണ്ണയുടെ അന്താരാഷ്ട്ര വില കുറഞ്ഞു.

പ്രമുഖ കേരോത്പാദക സംസ്ഥാനങ്ങളിലെല്ലാം തന്നെ 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 6014 രൂപയായിരുന്നു. ആലപ്പുഴ വിപണിയിൽ വെളിച്ചെണ്ണയുടെ വില ഏറെക്കുറെ കൊച്ചി വിപണിയിലേതുപോലെ നിന്നു. ആലപ്പുഴ വിപണിയിലെ ശരാശരി മാസവില ക്വിന്റലിന് 6008 രൂപയായിരുന്നു. കോഴിക്കോട് വെളിച്ചെണ്ണയുടെ ശരാശരി മാസവില ക്വിന്റലിന് 6120 രൂപയുമായിരുന്നു. കൊച്ചി വിപണിയിലേയും ആലപ്പുഴ വിപണിയിലേയും കോഴിക്കോട് വിപണിയിലേയും വില കഴിഞ്ഞ മാസത്തേക്കാൾ 3 മുതൽ 5 ശതമാനം വരെ അധികമായിരുന്നു. പുറമേ നിന്നുള്ള വ്യാപാരികളുടെ ഡിമാൻഡിലുണ്ടായ കുറവ് കാരണമാണ് വില മാറ്റമില്ലാതെ നിന്നത്.

ആട്ടുകൊപ്ര

എഫ്.എ.ക്യു കൊപ്രയുടെ ശരാശരി മാസവില കൊച്ചി വിപണിയിൽ ക്വിന്റലിന് 4144 രൂപയായിരുന്നു. രാശി കൊപ്രയുടെ ശരാശരി മാസവില ആലപ്പുഴ വിപണിയിൽ ക്വിന്റലിന് 4036 രൂപയായിരുന്നു. കോഴിക്കോട് വിപണയിൽ വില ക്വിന്റലിന് 4052 രൂപയായിരുന്നു. കൊച്ചി, ആലപ്പുഴ, കോഴിക്കോട് വിപണികളിൽ ശരാശരി മാസവില കഴിഞ്ഞ മാസത്തേക്കാൾ 3-4 ശതമാനം അധികമായിരുന്നു.

താങ്ങുവിലയനുസരിച്ച് കൊപ്ര സംഭരണം തമിഴ്നാട്ടിലും കേരളത്തിലും യഥാക്രമം ടാൻഫെഡും നാഫെഡും നടത്തുന്നുണ്ട്. ആട്ടുകൊപ്രയുടെ താങ്ങുവില ക്വിന്റലിന് 5100 രൂപയാണ്. നാഫെഡ്, തമിഴ്നാട്ടിൽ ടാൻഫെഡ് മുഖേന 27950 മെട്രിക് ടൺ കൊപ്രയും കേരളത്തിൽ കേരഫെഡും മാർക്കറ്റ് ഫെഡും മുഖേന 16486 മെട്രിക് ടൺ കൊപ്രയും സംഭരിച്ചു. ആന്ധ്രാപ്രദേശിൽ 6468 മെട്രിക് ടൺ കൊപ്രയും ലക്ഷദ്വീപിൽ 3350 മെട്രിക് ടൺ കൊപ്രയും സംഭരിച്ചു.

ആട്ടുകൊപ്രയുടെ ആന്ധ്രപ്രദേശിലെ അമ്പാജിപേട്ടയിലെ ശരാശരി വില ക്വിന്റലിന് 3860 രൂപയായിരുന്നു. ഇത് കഴിഞ്ഞ മാസം 3923 രൂപയായിരുന്നു.

ഭക്ഷ്യയോഗ്യമായ കൊപ്ര

രാജാപൂർ കൊപ്രയുടെ കോഴിക്കോട് വിപണിയിലെ ശരാശരി വില ക്വിന്റലിന് 5520 രൂപയായിരുന്നു. അത് കഴിഞ്ഞ മാസത്തെ വിലയെ അപേക്ഷിച്ച് നാമമാത്രം കുറവായിരുന്നു.

ഉണ്ടകൊപ്രയുടെ ശരാശരി വില കോഴിക്കോട് വിപണിയിൽ ക്വിന്റലിന് 4881 രൂപയായിരുന്നു. ഉണ്ടകൊപ്രയുടെ ശരാശരി വില കർണ്ണാടകത്തിലെ തിപ്തൂർ നിയന്ത്രിത വിപണിയിൽ ക്വിന്റലിന് 5056 രൂപയായിരുന്നു; ബാംഗ്ലൂരിൽ അത് 5800 രൂപയും അരസിക്കരയിൽ 5057 രൂപയുമായിരുന്നു.

ഭക്ഷ്യയോഗ്യമായ കൊപ്രയുടെ താങ്ങുവില ക്വിന്റലിന് 5350 രൂപയാണ്.

കൊട്ടത്തേങ്ങ

കൊട്ടത്തേങ്ങയുടെ ശരാശരി വില കോഴിക്കോട് വിപണിയിൽ ആയിരത്തിന് 4258 രൂപയായിരുന്നു; അത് കഴിഞ്ഞ മാസത്തേക്കാൾ നാമമാത്രം കുറവായിരുന്നു.

നാളികേരം

നെടുമങ്ങാട് വിപണിയിൽ പൊതിച്ച നാളികേരത്തിന്റെ ശരാശരി വില ആയിരത്തിന് 7200 രൂപയായിരുന്നു.

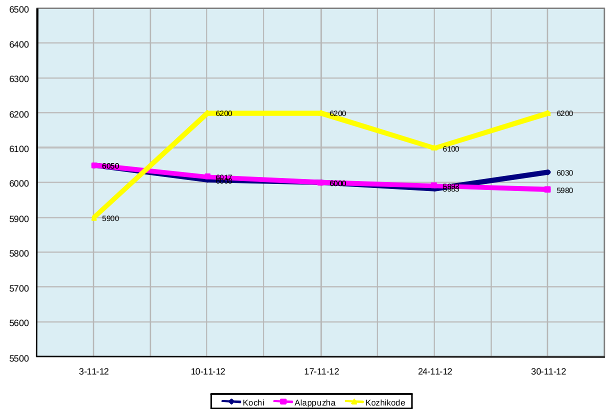
അരസിക്കര നിയന്ത്രിത വിപണിയിൽ ഭാഗികമായി പൊതിച്ച നാളികേരത്തിന്റെ ശരാശരി വില 5561 രൂപയായിരുന്നു; അത് കഴിഞ്ഞ മാസത്തേക്കാൾ നാമമാത്രം അധികമായിരുന്നു.

ഭാഗികമായി പൊതിച്ച നാളികേരത്തിന്റെ ശരാശരി വില ബാംഗ്ലൂർ നിയന്ത്രിത വിപണിയിൽ ആയിരത്തിന് 6686 രൂപയായിരുന്നു; അത് കഴിഞ്ഞ മാസത്തേക്കാൾ നാമമാത്രം കുറവായിരുന്നു.

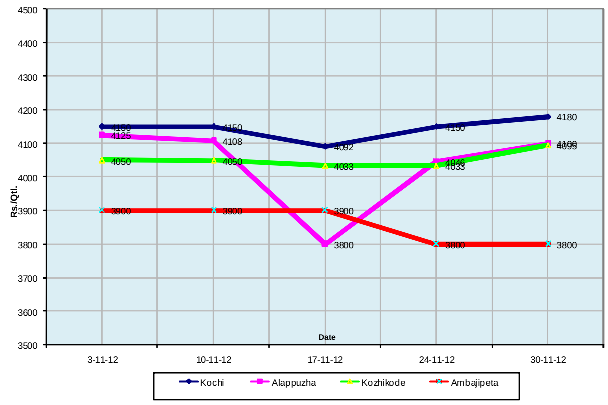
ഭാഗികമായി പൊതിച്ച ഗ്രേഡ് 1 നാളികേരത്തിന്റെ ശരാശരി വില മംഗലാപുരം നിയന്ത്രിത വിപണിയിൽ ആയിരത്തിന് 9524 രൂപയായി കുറഞ്ഞു; അത് കഴിഞ്ഞ മാസത്തേക്കാൾ നാമമാത്രം കുറവായിരുന്നു.

നാളികേരത്തിന്റെ ശരാശരി വില അസമിൽ നാളികേരമൊന്നിന് 16 രൂപയും, നാഗാലാന്റിലെ ദിമാപൂരിൽ 21 രൂപയും മിസോറാമിലെ ഐസ്വാളിൽ 50 രൂപയുമായിരുന്നു.

കേന്ദ്ര സർക്കാർ പൊതിച്ച നാളികേരത്തിന് പ്രഖ്യാപിച്ച താങ്ങുവില കിലോഗ്രാമിന് 14 രൂപയാണ്.



നവംബർ മാസത്തിൽ വെളിച്ചെണ്ണ വിലയിലെ വ്യതിയാനങ്ങൾ



നവംബർ മാസത്തിൽ കൊപ്ര വിലയിലെ വ്യതിയാനങ്ങൾ

ഇളനീർ

ഇളനീരിന്റെ വില കൊച്ചി വിപണിയിൽ ഒന്നിന് 20 രൂപയ്ക്കും 25 രൂപയ്ക്കും ഇടയ്ക്കായിരുന്നു. അസമിൽ ഇളനീരിന്റെ ശരാശരി വില 14 രൂപയും നാഗാലാന്റിലെ ദിമാപൂരിൽ 18 രൂപയും മിസോറാമിലെ ഐസ്വാളിൽ 44 രൂപയുമായിരുന്നു.

അന്താരാഷ്ട്ര വില

വെളിച്ചെണ്ണയുടെ ശരാശരി വില യൂറോപ്പിൽ (സിഐഎഫ് റോട്ടർഡാം) മെട്രിക് ടണ്ണിന് 820 അമേരിക്കൻ ഡോളറായിരുന്നു. കഴിഞ്ഞ മാസത്തേക്കാൾ 9 ശതമാനവും കഴിഞ്ഞ വർഷം ഇതേ മാസത്തെയപേക്ഷിച്ച് 45 ശതമാനവും കുറവായിരുന്നു. കൊപ്രയുടെ ശരാശരി വില മെട്രിക് ടണ്ണിന് 588 അമേരിക്കൻ ഡോളറായിരുന്നു. ഇത് കഴിഞ്ഞ മാസത്തേതിന് തുല്ല്യവും കഴിഞ്ഞ വർഷം ഇതേ മാസത്തെയപേക്ഷിച്ച് 60 ശതമാനം കുറവുമായിരുന്നു.

വെളിച്ചെണ്ണയുടെ വില ഫിലിപ്പീൻസിൽ മെട്രിക് ടണ്ണിന് 793 അമേരിക്കൻ ഡോളറും ഇന്തോനേഷ്യയിൽ 725 അമേരിക്കൻ ഡോളറുമായിരുന്നു. പാമോയിൽ, പനങ്കുരുവെണ്ണ, സോയബീൻ ഓയിൽ എന്നിവയുടെ അന്താരാഷ്ട്രവിലകൾ യഥാക്രമം മെട്രിക് ടണ്ണിന് 790 അമേരിക്കൻ ഡോളറും 800 അമേരിക്കൻ ഡോളറും 1150 അമേരിക്കൻ ഡോളറുമായിരുന്നു.

മാർക്കറ്റിംഗ് ആഫീസർ, നാളികേര വികസന ബോർഡ്

വിവിധ കമ്പോളങ്ങളിൽ 2012 നവംബർ 1 മുതൽ 30വരെ വെളിച്ചെണ്ണ, കൊപ്ര, നാളികേരം, എന്നിവയുടെ പ്രതിവാരവിലനിലവാരമാണ് താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്നത്

	വെളിച്ചെണ്ണ (രൂ./കി.)			ആട്ടു കൊപ്ര (രൂ./കി.)				ഭക്ഷ്യ യോഗ്യമായ കൊപ്ര (രൂ./കി.)	ഉണ്ടക്കൊപ്ര (രൂ./കി.)				കൊട്ട ത്തേങ്ങ (രൂ./1000)	നാളി കേരം (രൂ./1000)	പൊതിച്ച/ഭാഗികമായി പൊതിച്ച നാളികേരം (രൂ./1000)		
തീയതി	കൊച്ചി	ആല പ്പുഴ	കോഴി ക്കോട്	കൊച്ചി (എഫ്എക്യു)	ആല പ്പുഴ (രാശി കൊപ്ര)	കോഴി ക്കോട്	അംബാ ജിപ്പേട്ട	കോഴി ക്കോട് (രാജ്പൂർ)	കോഴി ക്കോട്	തിപ് ത്തൂർ	ബാംഗ്ലൂർ	അരസി ക്കര	കോഴി ക്കോട്	നെടു മങ്ങാട്	അര സിക്കര	ബാംഗ്ലൂർ	മംഗലാ പുരം (ഗ്രേഡ് 1)
3.11.12	6050	6050	5900	4150	4125	4050	3900	5700	5200	5217	5800	5194	3500	7200	5600	6800	9600
10.11.12	6008	6017	6200	4150	4108	4050	3900	5500	4833	4967	5800	5020	3900	7200	5367	6800	9642
17.11.12	6000	6000	6200	4092	3800	4033	3900	5454	4750	4960	5800	5006	5933	7200	5500	6500	9080
24.11.12	5983	5992	6100	4150	4046	4033	3800	5617	4900	5109	5800	5059	4017	7200	5600	6650	9650
30.11.12	6030	5980	6200	4180	4100	4095	3800	5330	4720	5030	5800	5005	3940	7200	5740	6680	9650
ശരാശരി	**6014**	**6008**	**6120**	**4144**	**4036**	**4052**	**3860**	**5520**	**4881**	**5056**	**5800**	**5057**	**4258**	**7200**	**5561**	**6686**	**9524**

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.