

ಜನೋದಯ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸಾವಯವ ಕೃಷಿ ರೈತರಿಂದ

“ನಮ್ಮ ಸುದ್ದಿ”

ಸಂಚಿಕೆ -04 - ಸಾವಯವ ಕೃಷಿ ದೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಉದ್ಯಮಗಳ ಅಳವಡಿಕೆ



Book post

ರವರಿಗೇ,



ಜನೋದಯ ಸಂಸ್ಥೆ
ನಂ 3, 5ನೇ ಮುಖ್ಯ ರಸ್ತೆ, 9ನೇ ಅಡ್ಡ ರಸ್ತೆ
ಜಯಮಹಲ್ ಬಡಾವಣೆ, ಬೆಂಗಳೂರು -560046

ದೂರವಾಣಿ ಸಂಖ್ಯೆ: 080-23557777

ಇಮೇಲ್: jano_dayatruster@dataone.in

ಅಧಿಕಾರ: www.janodaya.org





ಮುನ್ನುಡಿ

ಜನೋದಯ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವತಿಯಿಂದ ಮಹಿಳಾ ಸಶಕ್ತೀಕರಣ ಯೋಜನೆಯಡಿಯಲ್ಲಿ ಆರ್ಥಿಕ ಸುಧಾರಣೆಯನ್ನು ಗಮನದಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಂಡು, ಕರ್ನಾಟಕದಾದ್ಯಂತ ಮಹಿಳಾ ಸ್ವ ಸಹಾಯ ಗುಂಪುಗಳ ರಚನೆ, ತರಬೇತಿ, ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ಹಾಗೂ ಗುಂಪು ಆಧಾರಿತ ಸಣ್ಣ ಸಣ್ಣ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೆ ತರಲಾಯಿತು.

ಈ ಉದ್ಯಮವನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸಲು, 2003ರಲ್ಲಿ ಜನೋದಯ ಸಣ್ಣ ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ಸಾಲದ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಜಾರಿಗೆ ತಂದು, ಈ ಯೋಜನೆಯ ಮುಖಾಂತರ ಮಹಿಳೆಯರಲ್ಲಿ ಉದ್ಯಮ ಶೀಲತೆಯ ಮನೋಭಾವ ಬೆಳೆಸಿ, ಆರ್ಥಿಕ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಿ ಕೊಡುವುದರೊಂದಿಗೆ, ಜನೋದಯ ಸಂಸ್ಥೆ ಸ್ವ-ಉದ್ಯೋಗ ಕ್ರಾಂತಿಯನ್ನುಂಟು ಮಾಡಿತು. ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಸಾಮೂಹಿಕ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯ ಗುಂಪುಗಳ (J.L.G) ಮುಖಾಂತರವು ಸಹ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಜನೋದಯ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುತ್ತಿದೆ.

ಜನೋದಯ ಅಳವಡಿಸಿದ ಉದ್ಯಮ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು, ಗ್ರಾಮಾಂತರ ಪ್ರದೇಶಕ್ಕೆ ಅಳವಡಿಸಲು, ಕೃಷಿ ಆಧಾರಿತ ಸ್ವ ಉದ್ಯೋಗಗಳನ್ನು, ಪಶು ಸಂಗೋಪನೆ, ನೈಸರ್ಗಿಕ ಕೃಷಿ ಆಧಾರಿತ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ನಿರೂಪಿಸಲಾಯಿತು.

ಕಳೆದ ಒಂದು ದಶಕದಿಂದ ಭೂ ಲೋಕದಲ್ಲಿ ಸಂಭವಿಸಿದ ನೈಸರ್ಗಿಕ ವಿಪತ್ತುಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಿ ವಾತಾವರಣದ ಪುನರ್ ನಿರ್ಮಾಣ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಹಾಗೂ ಅರೋಗ್ಯದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಸಾವಯವ ಕೃಷಿಯನ್ನು ಅಳವಡಿಸಲು, ಅವುಗಳಿಂದ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸಿ, ರೈತರ ಸಂಘಟನೆಯ ಮೂಲಕ ಗ್ರಾಮಾಂತರ ಪ್ರದೇಶದ ಕೃಷಿ ಕುಟುಂಬಗಳ ಆರ್ಥಿಕ ಸುಧಾರಣೆಯ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಜನೋದಯ ಸಂಸ್ಥೆ ರೂಪಿಸಿಕೊಂಡಿದೆ. ಈ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಜಾರಿಗೆ ತರಲು 2003 ರಿಂದ 2011 ನೇ ವರ್ಷದವರೆಗೆ ರೈತರಿಗೆ ತರಬೇತಿ, ಉತ್ಪಾದನೆ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿ, ಈ ವರ್ಷ ರೈತರ ಸಂಘಟನೆಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು “ಜನೋದಯ ಸಾವಯವ ರೈತರ ವಿವಿಧೋದ್ದೇಶ ಸೌಹಾರ್ದ ಸಹಕಾರ ನಿಯಮಿತ” ವನ್ನು ನೊಂದಣಿ ಮಾಡಲು ಎಲ್ಲಾ ರೀತಿಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಲಾಗಿದೆ.

ಇದಕ್ಕೆ ಕಾರಣಕರ್ತರಾದ ಜನೋದಯ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಅಧ್ಯಕ್ಷರಾದ ಶ್ರೀಮತಿ ಸಂತೋಷ್ ವಾಸ್ ರವರಿಗೆ ಹಾಗೂ ಉಪಾಧ್ಯಕ್ಷರಾದ ಶ್ರೀಯುತ ಟಿ. ಪ್ರಭಾಕರ್ ರವರಿಗೆ ಹಾಗೂ ಈ ಸಂಘಟನೆಯನ್ನು ರಚಿಸಲು ಸಹಕರಿಸಿದ ಜನೋದಯ ಸಿಬ್ಬಂದಿ ವರ್ಗದವರಿಗೆ ಮತ್ತು ಶ್ರೀಯುತ ವೈ. ಕುಮಾರ್, ಉಪ ಪ್ರಧಾನ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕರು, ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯ ಸೌಹಾರ್ದ ಸಂಯುಕ್ತ ಸಹಕಾರಿ ನಿಯಮಿತ, ಇವರಿಗೆ ನಮ್ಮ ಹೃದಯ ಪೂರ್ವಕ ವಂದನೆಗಳು.

ಈ ಜನೋದಯ ಸಾವಯವ ರೈತರ ವಿವಿಧೋದ್ದೇಶ ಸೌಹಾರ್ದ ಸಹಕಾರಿ ನಿಯಮಿತದ ಸದಸ್ಯತ್ವಕ್ಕೆ ಇನ್ನೂ ಹೆಚ್ಚು ಸಾವಯವ ರೈತರನ್ನು ಆಹ್ವಾನಿಸುತ್ತಾ, ಶುಭಾವಾಗಲೆಂದು ಅಶಿಸುತ್ತೇನೆ.

ಎಂ ಭೀಮಯ್ಯ
ಮುಖ್ಯ ಸಂಯೋಜಕರು

ಸಾವಯವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಂದ ಉದ್ಯಮಗಳು

ಬಿಡಿ:

ನಮ್ಮ ದೇಶದ ಬೆನ್ನಲುಬು ಅನಿಸಿಕೊಂಡ ರೈತರ ಶ್ರಮದಿಂದ 120 ಕೋಟಿ ಜನರ ದಿನನಿತ್ಯದ ಅಹಾರ ಪೂರೈಕೆಯು ಮುಂದುವರಿದಿದೆ. ಅದೇ ರೈತರು ಇಂದಿಗೂ ಬಡತನದ ರೇಖೆಯಲ್ಲಿ ಜೀವನ ನಡೆಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ದೇಶವು ಶ್ರೀಮಂತರ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಇದ್ದು, ಸಾವಿರಾರು ಎಕರೆಗಳ ಮಾಲೀಕರಾಗಿರುವವರಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನವರು ರಾಜಕೀಯ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು, ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಹಾಗೂ ಕೆಲವರು ಪ್ರಗತಿಪರ ರೈತರು. “ರೈತರು” ಎಂಬ ಪದಕ್ಕೆ ಮುಂಚಿತವಾಗಿ “ಬಡ” ಎಂಬ ಬಿರುದು ಇಂದಿಗೂ ಇದೆ. ಯಾವಾಗಲಾದರೂ ರೈತರು ತಮ್ಮ ಧನಿಯನ್ನು ಪ್ರಕಟ ಪಡಿಸಲು ಯತ್ನಿಸಿದ್ದಲ್ಲಿ; ಅವರ ನೋವುಗಳನ್ನು, ಕಷ್ಟ-ನಷ್ಟಗಳನ್ನು ಸಮಾಜದ, ರಾಜಕೀಯ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳ ಅಥವಾ ಸರ್ಕಾರದ ಗಮನಕ್ಕೆ ತರಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಅವರನ್ನು ದಬ್ಬಾಳಿಕೆಯಿಂದ ತಡೆಹಿಡಿಯುವುದೇ ನಮ್ಮ ದೇಶದ ರೀತಿ ನಿಯಮ. ರೈತ ಎಂಬ ಪದದಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟರ ಮಟ್ಟಿಗೆ ಗೌರವ, ಮಾನ, ಮರ್ಯಾದೆ ಮತ್ತು ಘನತೆಯನ್ನು ರೈತರು ಅನುಭವಿಸುತ್ತಾರೆ ಎಂಬುದನ್ನು ನಾವು ಇಲ್ಲಿ ಗಮನಿಸಬೇಕು.

ರೈತರ ಮಕ್ಕಳು ರೈತರಾಗಿ ಹಳ್ಳಿಗಳಲ್ಲಿದ್ದು, ಕೃಷಿ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಲು ಇಷ್ಟಪಡುವುದಿಲ್ಲ. ಏಕೆ? ಅಧಿಕ ಅಸ್ಥಿರತೆ ಇದಕ್ಕೆ ಮುಖ್ಯವಾದ ಕಾರಣ.

ನಮ್ಮ ದೇಶವು ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಹಾದಿಯಲ್ಲಿ ವೇಗದಿಂದ ಮುಂದುವರಿದಿದೆ. ಈ ಹೊಸ ವಾತಾವರಣಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ, ರೈತರ ಭೂಮಿಯನ್ನು ಉದ್ಯಮಗಳ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಹಾಗೂ ಉಪಯೋಗಕ್ಕೆ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತಿದೆ. ಯಾವ ರೈತರೂ ತಮ್ಮ ಭೂಮಿಯನ್ನು ಬಿಟ್ಟು ಕೊಡಲು ಇಷ್ಟಪಡುವುದಿಲ್ಲ; ಅವರ ಭೂಮಿಯನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಹೊಸ ಕಾನೂನುಗಳ ರಚನೆ ಮತ್ತು ಅಳವಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಲಾಗಿ ಉಪಯೋಗಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.



ಭೂಮಿಯನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಂಡು ಸಾವು ಹಾಗೂ ನಷ್ಟ ತಂದಿರುವುದನ್ನು ಪಟ್ಟಣದ ಕಡೆ ವಲಸೆ ಸಾವಯವ ಕೃಷಿಯ ಪರಿಚಯ - ವಿದೇಶಿಯರೊಂದಿಗೆ ಬಂದ ಮತ್ತೆ ತಮ್ಮ ಸುಖವನ್ನು ಪಡೆಯಲು, ಜೀವಿಸುತ್ತಾರೆ. ಬಹಳ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ರೈತರ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಸೂಕ್ತವಾದ ಪರಿಕರಗಳು; ಬೆಳೆಗಳನ್ನು ಬೆಳೆಸಲು ಬೇಕಾಗುವ ವಾತಾವರಣ, ಗೊಬ್ಬರಗಳು, ಗುಣಮಟ್ಟದ ಬೀಜಗಳು ಹಾಗೂ ಬೆಳೆಗಳಿಗೆ ಅವಲಂಬಿಸಿಕೊಂಡಿರುವ ಮಳೆ/ನೀರಿನ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಇಲ್ಲದಿರುವುದರಿಂದ ವಿದ್ಯಾವಂತರಾದ ಕೃಷಿಕರ ಮಕ್ಕಳು ಹಳ್ಳಿಗಳಲ್ಲಿರಲು ಇಷ್ಟ ಪಡುವುದಿಲ್ಲ.

ಹಾಗಾದರೆ, ರೈತರು ತಮ್ಮ ಫಲವನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಮಾಡಬೇಕಾದುದಾದರೂ ಏನು?

ಕಳೆದ ಹಲವು ವರ್ಷಗಳಿಂದ ಸಾವಯವ ಕೃಷಿಗೆ ಸಿಕ್ಕಿದ ಅಧ್ಯತೆಯಿಂದ, ರೈತರ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಅಶಾಂತಿಗಳ ಕಡುಬಂದಿವೆ. ತಮ್ಮ ನೆಲ,ಜಲ, ಭೂಮಿಯನ್ನು ಉಳಿಸಿಕೊಂಡು, ಫಲವತ್ತತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿ, ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಬೆಳೆಸಿ, ತಮ್ಮ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಿ, ನಮ್ಮ ದೇಶದ ಜನರಿಗೆ ಒಳ್ಳೆಯ ಮತ್ತು ಆರೋಗ್ಯಕರವಾದ ಆಹಾರ ಪದಾರ್ಥಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಲು ರೈತರು ಮುಂದಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಇವರನ್ನು ಮುಂದೆ ನಡೆಸಲು, ಉತ್ತೇಜನ ನೀಡಲು; ತಮ್ಮ ಬಡತನದಿಂದ ಹೊರಬಂದು, ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ಸ್ಥಿರ ಪಡಿಸಲು ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ಬಲವನ್ನು ಹೊಂದಲು ಇರುವ ವಿಧಾನವೇ “ ಸಾವಯವ ಕೃಷಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಉದ್ಯಮಗಳು”.

ಉದ್ಯಮಗಳು ಎಂದರೆ ಏನು?

ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ನಡೆಸಲು ಬೇಕಾಗುವ ಜ್ಞಾನ, ತಿಳುವಳಿಕೆ, ತರಬೇತಿಗಳು ಹಾಗೂ ಹಣಕಾಸಿನ/ಸಾಲದ ಸೌಲಭ್ಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಕೆಲವು ಮಾಹಿತಿಗಳನ್ನು ನಾವು ಇಲ್ಲಿ ಒದಗಿಸಲು ಬಯಸುತ್ತೇವೆ.

ನಮ್ಮ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಆಹಾರ ಬೆಳೆಗಳ ಉತ್ಪನ್ನವು ಮಳೆ ಅಧಾರಿತವಾಗಿದ್ದು, ದೇಶದ ಹಲವಾರು ಭಾಗಗಳಲ್ಲಿ/ರಾಜ್ಯಗಳಲ್ಲಿರುವ ಹವಾಮಾನಕ್ಕೆ ತಕ್ಕಂತೆ ವಿವಿಧ ಬೆಳೆಗಳನ್ನು ಬೆಳೆಯಲಾಗುತ್ತಿದೆ. ರೈತರ ಬೆಳೆಗಳಿಗೆ, ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ಸ್ಥಿರವಾದ ಮತ್ತು ನ್ಯಾಯವಾದ ಬೆಲೆಗಳು ಸಿಗದ ಕಾರಣ; ಹಾಗೂ ಸಾರಿಗೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಸರಿಯಿಲ್ಲದ ಕಾರಣ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ತೊಂದರೆಯಾಗುತ್ತಿದೆ. ಇದರಿಂದ ಬೆಳೆಗಳು

ನಾಶವಾಗುತ್ತವೆ. ರೈತರು ಸದಾ ಸಾಲಗಳಲ್ಲಿ, ನಷ್ಟಗಳ ಸಂಕಷ್ಟದಲ್ಲಿ ಸಿಲುಕಿದ್ದು, ಅತ್ಯಂತ ತೊಂದರೆ ಈಡಾಗುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

ತಾವು ಬೆಳೆಸಿದ ಬೆಳೆಗಳನ್ನು ಸರಿಯಾದ ದೀತಿಗಳಲ್ಲಿ ಸಂಸ್ಕರಣೆ ಮಾಡಿ, ಅವುಗಳ ಮೌಲ್ಯವರ್ಧನೆ ಮಾಡಿ ವರ್ಷಪೂರ್ತಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಹಾಕಲು ಇರುವ ದಾರಿಗಳೆಂದರೆ, “ಸಾವಯವ ಕೃಷಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಉದ್ಯಮಗಳು.”

ಉದ್ಯಮ ಶೀಲತೆ ಎಂದರೇನು?

ಉದ್ಯಮ ಎಂದರೆ, ಸಾಮಾನ್ಯ ಅರ್ಥದಲ್ಲಿ ವೃತ್ತಿ/ಉದ್ಯೋಗ ಎಂದು ಅನಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಆದರೆ ಇದನ್ನು ಹೊಸ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಪರಿಗಣಿಸಿದಾಗ, ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಕಾರ್ಮಿಕರನ್ನು ಹಾಗೂ ಕಚ್ಚಾ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳನ್ನು ಅಧಿಕ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆ ಮಾಡಿ, ವಿಶೇಷವಾದ ಯಂತ್ರಗಳನ್ನು ಹಾಗೂ ಉದ್ಯಮ ನಡವಳಿ ಬೇಕಾಗುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳನ್ನು (ಪಿದ್ಯುತ್, ಇಂಧನ, ಬಿದಿರು, ಉತ್ಪನ್ನಗಳು, ಹಣ್ಣಿನ ಸಿಪ್ಪೆಗಳು, ಸಂಗ್ರಹ ಸಾಧನಗಳು ಇತ್ಯಾದಿ), ಬಳಕೆಗೆ ಉಪಯುಕ್ತವಾಗುವಂತೆ ಸಂಸ್ಕರಣೆ ಮಾಡಿದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸಿ, ಅವುಗಳನ್ನು ಎಲ್ಲಾ ಸಮಯಗಳಲ್ಲಿ ಬಳಕೆದಾರರಿಗೆ ಒದಗಿಸಿಕೊಡುವಂತಹ ಯೋಜನೆಯನ್ನು “ಉದ್ಯಮ” ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತೇವೆ.



ತೋಗರಿ ಬೆಳೆ ಸಂಸ್ಕರಣೆಯ ಉದ್ಯಮ – ಗೌರಿಬಿದನೂರು ಸಾವಯವ ಕೃಷಿಕರಿಂದ

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ದಿನನಿತ್ಯದ ಜೀವನವನ್ನು ನಡೆಸಲು ಬೇಕಾಗುವ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು, ಮನುಷ್ಯರು ಏನಾದರೂ ಒಂದು ಕಸುಬು, ಕೆಲಸ ಅಥವಾ ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡುವ ರೀತಿಯನ್ನು ಅಳವಡಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಇಂತಹ ಜೀವನದ ದಾರಿಯಲ್ಲಿ, ಜನರು ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡಲು ಕೆಲವು ಶಕ್ತಿಗಳು, ತಿಳುವಳಿಕೆಗಳು, ಜ್ಞಾನ ಹಾಗೂ ಕೌಶಲ್ಯಗಳ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ.

ಈ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು ಇಲ್ಲದಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ ಹಳ್ಳಿಗಳಲ್ಲಿ ವಾಸ ಮಾಡುವ ಹಾಗೂ ಗ್ರಾಮಾಂತರ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ವಾಸ ಮಾಡುವ ಜನರು ವ್ಯವಸಾಯ ಆಧಾರಿತ ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ಮಾಡಿ ಕೊಂಡಿರುತ್ತಾರೆ.

ಆದರೆ ಭಾರತ ದೇಶ, ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹಾದಿಯಲ್ಲಿ ಕಳೆದ ದಶಕದಲ್ಲಿ ಮುಂದುವರಿದಿದ್ದು, ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸ ಹಾಗೂ ಕೌಶಲ್ಯ ಆಧಾರಿತ ವಿದ್ಯಾಭ್ಯಾಸದ/ತರಬೇತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಮುಖಾಂತರ, ಯುವಜನತೆಗೆ ಹೊಸ ರೀತಿಯ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸಿ ಕೊಡುವ ಗ್ರಾಮಾಂತರ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಕೈಗೆತ್ತಿಕೊಂಡಿದೆ. ಈ ಹಾದಿಯಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಮ ಪಂಚಾಯಿತಿ ಹಾಗೂ ಜಿಲ್ಲಾ ಪಂಚಾಯಿತಿಗಳ ಮುಖಾಂತರ, ಗ್ರಾಮಾಂತರ ಜನರ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಪರಿವರ್ತನೆಯ ಕಿರಣಗಳು ಕಂಡು ಬಂದಿವೆ. ಕೃಷಿ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲೂ ಕೂಡ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನಿಕ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿ, ಉತ್ಪನ್ನ, ಮಾರಾಟ ಹಾಗೂ ಉದ್ಯಮಗಳ ಮುಖಾಂತರ ಜನ ಜೀವನದ ಪರಿವರ್ತನೆ, ದೇಶದ ಗ್ರಾಮಾಂತರ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಕಂಡು ಬರುತ್ತಿದೆ.

ಈ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ, ಗ್ರಾಮಾಂತರ ಜನರಿಗೆ ಹಾಗೂ ಕೃಷಿ ಪ್ರಧಾನ ಬೇಸಾಯವನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿಕೊಂಡಿರುವ ಬೆಳೆಗಾರರಿಗೆ ಉದ್ಯಮ ಶೀಲತೆ ಎಂಬ ಶಬ್ದ ಹಾಗೂ ಯೋಜನೆಗಳು ಹೊಸತಾಗಿ ಕಂಡು ಬರುತ್ತಿವೆ.

ಹಾಗಾದರೆ ಬೇಸಾಯ ಆಧಾರಿತ ಬೆಳೆಗಾರರಿಗೆ ಹಾಗೂ ಕೃಷಿಕರಿಗೆ ಉದ್ಯಮ ಶೀಲತೆ ಎಂದರೇನು?

ಸ್ವಂತ ಕುಟುಂಬದ ಸಹಕಾರದಿಂದ ತಮ್ಮ ಅಧೀನದಲ್ಲಿರುವ ವ್ಯವಸಾಯ ಭೂಮಿಯನ್ನು ಅಧೀನಿಸಿ, ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಹಾಗೂ ಹೊಸತಾಗಿ ಉಪಯೋಗಿಸಲ್ಪಡುವ ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳಿಂದ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಮತ್ತು ಅಧಿಕವಾದ, ಬಗೆ ಬಗೆಯ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಬಳಕೆದಾರರಿಗೆ ಒದಗಿಸಿ ಕೊಡುವ, ಅದೇ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಸಂಸ್ಕರಿಸಿ ಸದಾ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಒದಗಿಸಿ ಕೊಡಲು ಉಪಯೋಗಿಸುವ ಸಾಧನವನ್ನು ನಾವು “ಸಾವಯವ/ಕೃಷಿ ಉದ್ಯಮ ಶೀಲತಾ ಯೋಜನೆ” ಎಂದು ಕರೆಯಬಹುದು.

ಉದ್ಯಮ ಶೀಲತೆಯ ವಿಧಾನಗಳು - 3

1. ಸರ್ಕಾರಿ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಉದ್ಯಮಗಳು
2. ಖಾಸಗಿ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಉದ್ಯಮಗಳು
3. ಸ್ವ ಉದ್ಯೋಗ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಉದ್ಯಮಗಳು



ಸಾವಯವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಒಂದು ಪ್ರಯತ್ನ

ಸಾವಯವ ಕೃಷಿ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಹಾಗೂ ಅವುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಕೇಂದ್ರಗಳಿಗೆ ತಲುಪಿಸುವ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು “ಸ್ವ ಉದ್ಯೋಗ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಸಾವಯವ ರೈತರಿಗಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗಿದೆ. ಇದರಂತೆ ಸ್ವ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು 3 ಭಾಗಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು.

1. ಸೇವಾ ಕ್ಷೇತ್ರ:-

ಅಹಾರ ಪದಾರ್ಥಗಳನ್ನು, ಬಳಕೆದಾರರಿಗೆ ಉಪಯೋಗವಾಗುವಂತೆ ಹಾಗೂ ಅವರ ಅಪೇಕ್ಷೆಯಂತೆ ತಯಾರು ಮಾಡಿ, ಒದಗಿಸುವುದು.

ಉದಾ: ಉಪ್ಪಿನಕಾಯಿ, ಹಪ್ಪಳ, ಸ೦ದಿಗೆ, ಮಾಸಾಲೆ ಪುಡಿ, ಹುಣಸೆಹಣ್ಣಿನ ರಸ ಇತ್ಯಾದಿ

ಃ ಉದ್ಯಮವನ್ನು ರೈತ ಕುಟುಂಬದವರು ತಮ್ಮ ಮನೆಗಳಲ್ಲಿ ಚಿಕ್ಕ ಪುಟ್ಟ ಯಂತ್ರಗಳ ಉಪಯೋಗದಿಂದ ಹಾಗೂ ಕುಟುಂಬದ ಜನರ ಸಹಾಯದಿಂದ ತಯಾರು ಮಾಡಿ, ಬಳಕೆದಾರರಿಗೆ ತಲುಪಿಸಲು ತಾವೇ ಸ್ವತಃ ಸರಬರಾಜು ಮಾಡುವಂತದ್ದು ಅಥವಾ ಮಧ್ಯಸ್ಥ ಹಾಗೂ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳ ಮುಖಾಂತರ ಸರಬರಾಜು ಮಾಡುವುದು.

ಃ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ, ಬಹಳ ಕಡಿಮೆ ಖರ್ಚುಗಳಿಂದ ತಮ್ಮ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಿ ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ಸುಧಾರಣೆ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ, ಯಶಸ್ವಿ ಕಾಣಬಹುದು.

2. ಉತ್ಪಾದನಾ ಕ್ಷೇತ್ರ:-

ಃ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಭೂಮಿಯಲ್ಲಿ ಬೆಳೆಯುವ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ, ಬೇರೆ ಬೆಳೆಗಾರರಿಂದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಕಚ್ಚಾವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಿ, ಸಿದ್ಧ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ತಯಾರು ಮಾಡುವುದು. ಃ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಅಳವಡಿಸುವ ಉದ್ಯಮಗಳಿಗೆ ಹಣದ ವೆಚ್ಚ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಬೇಕಾಗಿರುವುದರಿಂದ; ಸ್ಥಳದ ಹಾಗೂ ಉಪಕರಣಗಳ ಅಗತ್ಯವಿರುವುದರಿಂದ; ಕೌಶಲ್ಯವಿರುವ ಕೆಲಸಗಾರರ ಅಗತ್ಯವಿರುವುದರಿಂದ, ಇದು ಒಂದು ಉದ್ಯಮ ಎಂದು ಅನಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು.



ಸಾವಯವ ಕೃಷಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಗೃಹ ಉದ್ಯೋಗ - ಸ್ವ ಸಹಾಯ ಸಂಘದ ಮಹಿಳೆಯರಿಂದ

ಉದಾ: ಪಾನೀಯ ತಯಾರು ಮಾಡುವ ಕಾರ್ಖಾನೆಗಳು, ಅಲೂಗಡ್ಡೆ ಚಿಪ್ಸ್ ಮಾಡಿ ಅದಕ್ಕೆ ಸೂಕ್ತವಾದ ಸ್ವಾದಯುಕ್ತ ರುಚಿಯನ್ನು ಸೇರಿಸಿ, ಅದನ್ನು ತುಂಬುವ ಕವರ್‌ಗಳನ್ನು ತಯಾರು ಮಾಡಿ, ತುಂಬಿದ (ಪ್ಯಾಕ್ ಮಾಡಿದ) ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಅಂಕನವನ್ನು (ಬ್ರಾಂಡ್) ನೀಡಿ, ಸಂಬಂಧ ಪಟ್ಟ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಿಂದ ಮನ್ನಣೆ ಪಡೆದು, ಪ್ರಾಮಾಣಿಸಿ, ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದು.



ಇದೇ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಹಲವಾರು ವಸ್ತುಗಳ ತಯಾರಿಕೆ ಹಾಗೂ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದನಾ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗಿದೆ.

3. ಮಾರಾಟ ಕ್ಷೇತ್ರ:

ಮಾರಾಟ ಕ್ಷೇತ್ರವು ಉತ್ಪನ್ನ ಮಾಡುವವರಿಂದ ಚಿಲ್ಲರೆ ಬೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಿ, ತಮ್ಮದೇ ಆದ ಮಾರಾಟ ಕೇಂದ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಳಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದು. ಈ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳಾಗುವವರು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, ಜನ ವಾಸಮಾಡುವ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿ/ಪಟ್ಟಣಗಳಲ್ಲಿ, ಬಸ್ ನಿಲ್ದಾಣಗಳಲ್ಲಿ, ರೈಲ್ವೆ ಸ್ಟೇಷನ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಉದ್ಯಮವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಆದರೆ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಕೃಷಿ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ವ ಉದ್ಯೋಗ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸಿದ ಪಡೆದು ಹಾಗೂ ತಾವು ರೂಪಿಸಿಕೊಂಡ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ರೀತಿಗಳಿಂದ, ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲಾಗಿ, ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ನಡೆಸಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಉದಾ: ದಿನಸಿ ಅಂಗಡಿ, ಹಣ್ಣುಗಳ ಅಂಗಡಿ;
 ಪಾನೀಯ ಅಂಗಡಿ; ಕಾಯಿ-ಪಲ್ಯ ಅಂಗಡಿ; ವಾರದ
 ಸಂತೆ, ಮೇಳಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ, ಸಂಬಾರಿ ವಾಹನ;
 ತಳ್ಳುವ ಗಾಡಿಯಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಇತ್ಯಾದಿ.



ಸಾವಯವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ತಳ್ಳುವ
 ಗಾಡಿಯಲ್ಲಿ ಬಳಕೆದಾರರಿಗೆ ಮಾರಾಟ
 ಯೋಜನೆ

ಉದ್ಯಮವನ್ನು ಆರಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಅಂಶಗಳು:-

ವೈಯಕ್ತಿಕ ಅಂಶಗಳು:-

1. ತಮ್ಮಲ್ಲಿರುವ ಕರಕೌಶಲ್ಯಗಳ ಅನುಭವ.
2. ಉದ್ಯಮ ನಡೆಸಲು ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇರುವ ವ್ಯಕ್ತಿತ್ವ ಹಾಗೂ ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸ.
3. ಯೋಜನೆಯ ರೂಪರೇಖೆಗಳ ತಿಳುವಳಿಕೆ.
4. ಸ್ವಂತ ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯವಸ್ಥೆ/ಸಾಲದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ/ಸರ್ಕಾರದಿಂದ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಸಹಾಯ ಧನ.
5. ಮನೆಯವರ ಸಹಕಾರ ಹಾಗೂ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹ.
6. ವ್ಯವಹಾರ/ಲೆಕ್ಕಚಾರ/ಲಾಭ-ನಷ್ಟಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅರಿವು ಅಥವಾ ಜ್ಞಾನ.
7. ಪತ್ರ ವ್ಯವಹಾರಗಳ ಅನುಭವ ಮತ್ತು ದಾಖಲೆಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆ.
8. ಉದ್ಯಮದ ಕಡೆ ಗುರಿ ಮತ್ತು ನಿಷ್ಠೆ.

ಸಾಮಾಜಿಕ ಅಂಶಗಳು:-

1. ಉದ್ಯಮ ನಡೆಸಲು ಬಾಡಿಗೆಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಸ್ಥಳಾವಕಾಶ
2. ಬಾಡಿಗೆಗೆ, ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆ
3. ಖಚ್ಚಾ ವಸ್ತುಗಳ ಹಾಗೂ ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳ ಖರೀದಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಹಣದ/ಸಾಲದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ.
4. ತಾಂತ್ರಿಕ ಸಹಕಾರ, ಉದ್ಯಮವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಯೋಜನೆ, ಆಯವ್ಯಯ ಹಾಗೂ ಸಂಬಂಧ ಪಟ್ಟ ದಾಖಲೆ/ಪತ್ರ ವ್ಯವಹಾರದ ಜ್ಞಾನ ಅಥವಾ ತಿಳುವಳಿಕೆ
5. ಕೆಲಸಗಾರರ / ಉದ್ಯೋಗಿಗಳ ಆಯ್ಕೆ

6. ಉದ್ಯಮ ನಡೆಸಲು ಬೇಕಾಗುವ ಅನುಮತಿ, ಕಾನೂನಿನ ಅಳವಡಿಕೆ ಮತ್ತು ಇಲಾಖೆಗಳ ಸಂಪರ್ಕ.
7. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ತಿಳುವಳಿಕೆ-ಬೆಲೆ ನಿಯಂತ್ರಣ ಹಾಗೂ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಗುಣಮಟ್ಟ ಪರಿಶೀಲನೆ.
8. ಬಳಕೆದಾರರ ಸಂಪರ್ಕ ಮತ್ತು ನಂಬಿಕೆಯ ಬಾಂಧವ್ಯ.

ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯವಸ್ಥೆ:-

ನಮ್ಮ ದೇಶದ ಹಾಗೂ ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರದ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ, ಬಡವರಿಗಾಗಿ, ಅಂಗವಿಕಲರಿಗಾಗಿ ಮತ್ತು ವಿಶೇಷ ದರ್ಜೆ/ಜಾತಿ ಜನರಿಗೆ ಹಲವಾರು ಸಹಾಯ ಧನದ ಯೋಜನೆಗಳು ಲಭ್ಯವಿರುತ್ತವೆ. ಸ್ವ ಉದ್ಯೋಗ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ಉದ್ಯಮಗಳಿಗಾಗಿ, ರಿಯಾಯಿತಿ ಬಡ್ಡಿದರದ ಯೋಜನೆಗಳು, ಪ್ರೋತ್ಸಾಹ ಧನ ಯೋಜನೆಗಳು ಹಾಗೂ ರಿಯಾಯಿತಿ ಸಾಲಕ್ಕಾಗಿ ಪ್ರತ್ಯೇಕವಾಗಿ ರಚಿಸಲ್ಪಟ್ಟ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿವೆ.

ಸ್ವ ಉದ್ಯೋಗ ಮತ್ತು ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಯೋಜನೆ ಮಾಡುವ ಕೃಷಿ ರೈತರಿಗೆ, ಉತ್ಪನ್ನ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ, ಉದ್ಯಮಿಗಳಾಗಿ ಅರ್ಥಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದಬೇಕೆನ್ನುವ ರೈತರಿಗೆ ಹಲವಾರು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಹಕಾರ ಲಭ್ಯವಿದೆ, ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯವಾದವುಗಳೆಂದರೆ:-

- ❖ ರಾಷ್ಟ್ರೀಕೃತ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು
- ❖ ವಿವಿಧ ಸರ್ಕಾರಿ ಕೃಷಿ ಇಲಾಖೆಗಳು
- ❖ ಜವಹಾರ್ ರೋಜ್‌ಗಾರ್ ಯೋಜನೆ(ಜಿಲ್ಲಾ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಕೇಂದ್ರದಲ್ಲಿ)
- ❖ ಮಹಿಳಾ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ನಿಗಮ ಮತ್ತು ಮಹಿಳಾ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಇಲಾಖೆ
- ❖ ಅಲ್ಪ- ಸಂಖ್ಯಾತರ ಮತ್ತು ಹಿಂದಿಳಿದ ವರ್ಗಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ನಿಗಮ
- ❖ ಪರಿಶಿಷ್ಟ ಜಾತಿ ಮತ್ತು ಪರಿಶಿಷ್ಟ ವರ್ಗಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ನಿಗಮ
- ❖ ಸಮಾಜ ಕಲ್ಯಾಣ ಇಲಾಖೆ
- ❖ ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ತೋಟಗಾರಿಕಾ ಇಲಾಖೆ
- ❖ ಸ್ವಯಂ ಸೇವಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು
- ❖ ವ್ಯವಸಾಯ ಸೇವಾ ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು
- ❖ ಅಂಗವಿಕಲರ ಕಲ್ಯಾಣ ಇಲಾಖೆ
- ❖ ಸ್ವ- ಸಹಾಯ ಸಂಘಗಳು

- ❖ ರೈತರ ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳು ಮತ್ತು ಒಕ್ಕೂಟಗಳು
- ❖ ಪ್ರದೇಶಿಕ ಗ್ರಾಮಾಂತರ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳು
- ❖ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಇಲಾಖೆಗಳು
- ❖ ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲ ಇಲಾಖೆ - ಪ್ರಧಾನ

ಉದ್ಯಮಿಗಳಾಗಲು ಇಷ್ಟಪಡುವ ಉದ್ಯಮ ಶೀಲರು, ತಮ್ಮನ್ನು ತಾವೇ ಪ್ರಶ್ನಿಸಿ ತಮ್ಮಲ್ಲಿರುವ ಉದ್ಯಮ ಶೀಲತೆಯನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಲು, ತಮ್ಮ ಚಿತ್ಕವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು, ಹಾಗೂ ತಮ್ಮಲ್ಲಿರುವ ಲೋಪದೋಷಗಳನ್ನು ಸರಿಪಡಿಸಿ, ಉತ್ತಮ ಮತ್ತು ಯಶಸ್ವಿ ಉದ್ಯಮಿಗಳಾಗಿರಲು, ಈ ಕೆಳಗಿನ ವ್ಯಕ್ತಿತ್ವವನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು ಅಥವಾ ಬೆಳೆಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

- ಚಿತ್ಕ ವಿಶ್ವಾಸ
- ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಹುಡುಕುವುದು/ಸಿಕ್ಕಿದ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸುವುದು
- ಧೃಢ ಸಂಕಲ್ಪ ಮತ್ತು ವಚನ ಬದ್ಧತೆ
- ಅಸಂಧಿಗ್ಧತೆ
- ಸಹನಶೀಲತೆ
- ಗುರಿ ಮತ್ತು ದೃಷ್ಟಿಕೋನ
- ಪರಿಶ್ರಮ
- ಕ್ರಿಯಾಶೀಲತೆ
- ನಡತೆ/ವರ್ತನೆ
- ಸದಾಚಾರ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಮಾಣಿಕತೆ
- ಸೃಜನಶೀಲತೆ ಮತ್ತು ನವೀನತೆ
- ಮುಂದಾಳತ್ವ
- ಗ್ರಾಹಕರ ಪೂರೈಕೆಗಾಗಿ ಸುಸಂಘಟಿತ ವ್ಯವಸ್ಥೆ:
- ಗ್ರಾಹಕರ ಅಪೇಕ್ಷೆಯಂತೆ ಮಾರಾಟದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ
- ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ನಿವಾರಣೆ
- ವಿಶ್ವಾಸ ಮೂಡಿಸುವುದು
- ಲೆಕ್ಕಚಾರ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿ ನಿಷ್ಕೃತನ

- ಕೊಡುಗೆ
- ಗುಣಮಟ್ಟದ ನಿರ್ವಹಣೆ
- ಸಾರ್ವಜನಿಕರ ಸಂಪರ್ಕ ಅಥವಾ ಒಳ್ಳೆಯ ಸಂಬಂಧ

ವ್ಯಾಪಾರ ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಬೇಕಾಗುವ ಅಂಶಗಳು:-

ಯಾವುದೇ ತರಹದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಕ್ಷೇತ್ರದ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ “ಲಾಭ” ಎಂಬುದು ಎದ್ದು ಕಾಣುವಂತಹ ಒಂದು ಅಂಶ. ಆದರೆ ಕೃಷಿ ಉದ್ಯಮಗಳಲ್ಲಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಕ್ಷೇತ್ರವು, ದಿನಪ್ರತಿಯ ಉಪಯೋಗಗಳ (ಕಾಯಿಪಲ್ಯ, ಹಣ್ಣುಗಳು, ದವಸ ಧಾನ್ಯ ಇತ್ಯಾದಿ) ಮಾರುಕಟ್ಟೆ. ಆದುದರಿಂದ; ಇವುಗಳನ್ನು ನಾವು ನಶ್ವರ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸುತ್ತೇವೆ. ಇವುಗಳು ನಾಶವಾಗದಂತೆ ಹಾಗೂ ಹಲವಾರು ದಿನ ಕಾಪಾಡುವಂತಹ ವ್ಯವಸ್ಥೆ, ಚಿಕ್ಕ ಪುಟ್ಟ ಉದ್ಯಮಿಗಳೊಡನೆ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಇದರಿಂದ ದಿನದ ಕೊನೆಗೆ ನಾಶವಾಗುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ರೈತರ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಬಡತನ ಹಾಗೂ ಸಾಲವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡಲಾಗದಂತಹ ಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ತಂದು ಕೊಡುತ್ತದೆ.

ಆದರೆ ಇದೇ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ, ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಯಶಸ್ಸು ಪಡೆಯಬೇಕಾದರೆ ಇದರ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ವಿಶೇಷ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿ, ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ನಡೆಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಇಂತಹ ಉದ್ಯಮಗಳಲ್ಲಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಉಪಯೋಗವಿರುವ ಕೆಲವು ಅಂಶಗಳನ್ನು ಉದ್ಯಮಿಗಳು ಗಮನದಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಂಡರೆ ಮಾತ್ರ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಉದ್ಯಮವನ್ನು ಲಾಭದಾಯಕವಾಗಿ ನಡೆಸಲು ಸಾಧ್ಯ.

1. ಉತ್ಪನ್ನ:

- ಉತ್ಪನ್ನವು, ಬಳಕೆದಾರರಿಗೆ ದಿನಪ್ರತಿ ಬಳಸುವಂತದ್ದಿರಬೇಕು.
- ಉತ್ಪನ್ನ/ವಸ್ತುವಿನ ಗುಣಮಟ್ಟ ತೃಪ್ತಿಕರವಾಗಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ಅಕರ್ಷಕವಾಗಿರಬೇಕು.
- ಬಳಕೆದಾರರು ಬಯಸುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮಾರಾಟ ಕೇಂದ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಮಳಿಗೆಗಳಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರಬೇಕು.

- ಗುಣಮಟ್ಟದ್ದಾಗಿರಬೇಕು ಮತ್ತು ನ್ಯಾಯ ಬೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರಬೇಕು.
- ಎಲ್ಲಾ ತರಹದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಒಂದೇ ಕೆಂದ್ರದಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರಬೇಕು.
- ಬಳಕೆದಾರರ ಸಮಯಕ್ಕೆ ಮತ್ತು ಅವರ ವಾಸಸ್ಥಾನಗಳಿಗೆ ಸಮೀಪವಿರಬೇಕು.

2. ವಸ್ತುವಿನ ಬೆಲೆ:

- ಸಾಮಾನ್ಯ ಜನರ ಕೈಗೆ ಎಟುಕುವಂತಿರಬೇಕು
- ಹೆಚ್ಚು ದಿನ ಬಾಳಿಕೆ ಬರುವಂತಿರಬೇಕು



3. ಉದ್ಯಮ ನಡೆಸುವ ಸ್ಥಳದ ಆಯ್ಕೆ:

- ಜನ ಜಂಗುಳಿ ಹೆಚ್ಚಿರಬೇಕು
- ಜನರಿಗೆ ಸಾವಕಾಶವಾಗಿ ವಸ್ತುವಿನ ಪರಿಚಯ ಮಾಡಿ, ಆರಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು, ಚರ್ಚಿಸಲು ಬೇಕಾಗುವ ಅವಕಾಶ ಮಾರಾಟ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿರಬೇಕು.
- ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಬಂದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ದಿನನಿತ್ಯ ಮಾರಾಟವಾಗುವಂತಿರಬೇಕು.
- ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ಪಡೆಯುವ ಅವಕಾಶ ಕಲ್ಪಿಸಬೇಕು.
- ಉತ್ಪನ್ನಗಾರರ ಮತ್ತು ಬಳಕೆದಾರರ ಸಂಬಂಧ ಬೆಳೆಸಲು ಅವಕಾಶ ಇರಬೇಕು.

ವಾರದ ಸಂತೆ - ಒಂದು ಪ್ರಯತ್ನ

4. ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಅಧಿಕ ಪಡಿಸುವುದು:

- ತಮ್ಮ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಉತ್ತಮ ಪಡಿಸಿ, ಅಧಿಕಗೊಳಿಸಲು ಹೊಸ ವಿಚಾರಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಯೋಜನೆಗಳ ಅವಶ್ಯಕತೆ.
- ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ತಿಳುವಳಿಕೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಚಾರಕ್ಕಾಗಿ -
 - ಮಾರಾಟ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಹೊಸ ಹೊಸ ಬದಲಾವಣೆಗಳು
 - ಆಕರ್ಷಕವಾದ ಪ್ಯಾಕಿಂಗ್ ಡಿಸೈನ್/ಮೆಟೀರಿಯಲ್ ಗಳು

- ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೊಳಿಸಲು ಮತ್ತು ಬಳಕೆದಾರರನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸಲು, ಬಣ್ಣ, ಮತ್ತು ಭಾಷೆಗಳ ಉಪಯೋಗ ಹಾಗೂ ಸಮಜಾಯಿಸುವ ಚಾತುರ್ಯದ ಬಳಕೆ.
- ಜಾಹಿರಾತು, ಕರ ಪತ್ರಗಳು, ಬಿತ್ತಿ ಪತ್ರಗಳು, ಆಕಾಶವಾಣಿ, ದೂರವಾಣಿ, ದಿನಪತ್ರಿಕೆ ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಉಪಯೋಗ ಮತ್ತು ಪ್ರಚಾರ

5. ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಸ್ಥಿರ ಪಡಿಸುವುದು ಹಾಗೂ ಭದ್ರಗೊಳಿಸುವುದು:

- ಉತ್ಪನ್ನವು ಗ್ರಾಹಕರ ಅಪೇಕ್ಷೆಯಂತಿರಬೇಕು
- ಸಾಮಾನ್ಯ ಜನರ ಕೈಗೆ ಎಟುಕುವಂತಿರಬೇಕು
- ಇದರ ಬಳಕೆಯು ಜನರ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ವಾಸ್ತವವಾಗಿರಬೇಕು ಹಾಗೂ ನಂಬಿಕಾರ್ಹವಾಗಿರಬೇಕು
- ಉತ್ಪನ್ನವು ಗ್ರಾಹಕರ ವಯಸ್ಸು, ಲಿಂಗ, ಕೊಡುಕೊಳ್ಳುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ, ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ಥಿತಿಗತಿ, ಸಮುದಾಯದ ಬೇಡಿಕೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬಿಸಿರಬೇಕು.
- ಕಾಲಕ್ಕೆ/ಸಮಯಕ್ಕೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಬರಬೇಕು.
- ವರ್ಷಪೂರ್ತಿ ಅಗತ್ಯವಾದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರಬೇಕು.

6. ಉದ್ಯಮಿಗಳ ಮತ್ತು ಬಳಕೆದಾರರ/ಗ್ರಾಹಕರ ಸಂಬಂಧ:

ಉತ್ತಮ ಗುಣಮಟ್ಟದ ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನು ನಡೆಸಲು ಉದ್ಯಮಿಗಳ, ಉತ್ಪನ್ನದಾರರ ಹಾಗೂ ಬಳಕೆದಾರರ/ಗ್ರಾಹಕರ ಸಂಬಂಧ ಅತೀ ಮುಖ್ಯ, ಇದು ಹೀಗಿರಬೇಕು-

- ❖ ಮೊದಲನೆಯದಾಗಿ, ಈ ಸಂಬಂಧದಲ್ಲಿ ಮೋಸ, ವಂಚನೆ ಮತ್ತು ಅನ್ಯಾಯಕ್ಕೆ ಅವಕಾಶ ಇರಬಾರದು.
- ❖ ಈ ಸಂಬಂಧದಲ್ಲಿರುವವರ ಮಧ್ಯೆ ನಂಬಿಕೆಯ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರದ ಮೌಲ್ಯಗಳ ರಕ್ಷಣೆ ಇರಬೇಕು.

- ❖ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿರುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಗಳ ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ಕಾಪಾಡುವುದು.
- ❖ ತೂಕದಲ್ಲಿ ಹಾಗೂ ಬೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವೋಸವಾಗಬಾರದು.
- ❖ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಗೌರವದಿಂದ ಮಾತನಾಡಿಸುವುದು ಹಾಗೂ ಒಳ್ಳೆ ನಡವಳಿಕೆಯನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು.
- ❖ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸತ್ಯ ಮಾಹಿತಿ ನೀಡುವುದು
- ❖ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿ ಲೋಪದೋಷಗಳಿದ್ದಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಲೋಪವಿದ್ದ ವಸ್ತುವನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದ ನಂತರ ಗ್ರಾಹಕರು ಹಿಂದಿರುಗಿಸಿದಾಗ ಅವುಗಳನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿ, ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಕಾರ್ಖಾನೆಗಳಿಗೆ ರವಾನಿಸಿ, ಲೋಪದೋಷಗಳ ನಿವಾರಣೆಗೆ ಸೂಕ್ತ ದಾರಿಗಳನ್ನು ಹುಡುಕುವುದು.
- ❖ ಸಮ್ಪಟನೆಗಳ ಮುಖಾಂತರ ಉದ್ಯಮಿಗಳ ವಿಸ್ತರಣೆ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ.

ಜನೋದಯ ಸಂಸ್ಥೆಯವರು ಉತ್ತೇಜಿಸಿದ ಕೆಲವು ಸಣ್ಣ ಉದ್ಯಮಗಳು:-

ಒಕ್ಕೂಟದ ಮುಖಾಂತರ ತೋಗರಿಬೇಳೆ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ, ಸಂಸ್ಕರಣೆ ಮಾಡಿ, ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಿ, ಪ್ಯಾಕಿಂಗ್ ಮಾಡಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಬಿಡುವುದು. ಈ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ, ನಾಲ್ಕು ರೈತರ ಕೂಟಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ, ಸಾವಯವ ತೋಗರಿಬೇಳೆಯನ್ನು, ರೈತರಿಂದ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ, ಅದನ್ನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ತಯಾರು ಮಾಡುವ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗಿದೆ.

ಈ ಯೋಜನೆಗೆ ಜನೋದಯ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ತೋಗರಿಕಾಳನ್ನು ಬೇರ್ಪಡಿಸಿ, ಸಿಪ್ಪೆ ತೆಗೆಯುವ ಯಂತ್ರವನ್ನು ರೈತರಿಗೆ ನೀಡಲಾಗಿದೆ. ಹಾಗೆಯೇ ಕೂಟದ ರೈತರಿಂದ ಈ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ತಮ್ಮ ಪಾಲಿನ ಷೇರು ಹಣವನ್ನು ಸೇರಿಸಿ ಉದ್ಯಮದ ವ್ಯವಹಾರ ನಡೆಸಲು ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಖಾತೆಯನ್ನು ತೆರೆಯಲಾಗಿದೆ. 4 ರೈತರ ಕೂಟಗಳ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳು ಚುನಾಯಿತ ಅಧ್ಯಕ್ಷರ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನದಲ್ಲಿ ಈ ಉದ್ಯಮದ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ತೀರ್ಮಾನಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಭಾಗವಹಿಸುತ್ತಾರೆ. ಈ ಉದ್ಯಮದ ಲಾಭಗಳನ್ನು 4 ಕೂಟದ ರೈತರು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಮಾಡಲಾಗಿದೆ.

ಟೋಮಾಟೋ ಆಧಾರಿತ, ತಯಾರು ಅಹಾರ ಪದಾರ್ಥಗಳ:-

ಸಾವಯವ ರೈತ ಮಹಿಳೆಯರ ಗುಂಪುಗಳಿಂದ ಟೋಮಾಟೋ ಹಣ್ಣಿನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಾದ ಗೊಜ್ಜು, ಚೆಟ್ಟಿ, ಉಪ್ಪಿನಕಾಯಿ ತಯಾರಿಸಿ ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಮಾಡುವುದು. ಈ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ, ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಬೇಕಾಗುವ ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು, ಸಾಲವನ್ನು ಹಾಗೂ ತರಬೇತಿಗಳನ್ನು ಜನೋದಯ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಒದಗಿಸಿ ಕೊಡುವಂತೆ ಯೋಜಿಸಲಾಗಿದೆ.



ಮಹಿಳೆಯರಿಂದ ಹಿತ್ತಲಲ್ಲಿ ಬೆಳೆಸಿದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ನೇರ ಮಾರಾಟದ ಚಿತ್ರಣ

ದೇಸಿ ಬೀಜಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ, ಶೇಖರಣೆ ಹಾಗೂ ಭಂಡಾರಗಳು:-

ಈ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಜನೋದಯ ಸಂಸ್ಥೆಯವರು ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವ ಜಿಲ್ಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಸಾವಯವ ಕೃಷಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ದೇಸಿ ಬೀಜಗಳನ್ನು ಬೆಳೆಸಿ, ಅವುಗಳನ್ನು ಬೀಜ ಭಂಡಾರಗಳಲ್ಲಿಟ್ಟು, ಪ್ರತೀ ಬೆಳೆಗಳ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ರೈತರಿಗೆ ಹಂಚುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡಲು ಯೋಜನೆ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ. ಈ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಸಾವಯವ ರೈತರ ಸಂಘಟನೆ (ಸೌಹಾರ್ದ ಕೋಆಪರೇಟಿವ್)ನೊಂದಿಗೆ ಅದ ಮೇಲೆ ಜಾರಿಗೆ ತರಲಾಗುವುದು.

ಸಾವಯವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟ ಕೇಂದ್ರಗಳು – (ಹಾಜ್‌ಕಾಮ್ಸ್ ಮಾದರಿಯಲ್ಲಿ):-

ಇವುಗಳನ್ನು ನಡೆಸಲು ಬೇಕಾಗುವ ಹಣವನ್ನು, ಸಾಲದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಕೊಟ್ಟು, ತಮ್ಮ ಜೀವನದ ಅರ್ಥಿಕ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದಲು ಯೋಜಿಸಲಾಗಿದೆ. ಈ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಮಹಿಳಾ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಅಧ್ಯತೆಯನ್ನು ನೀಡಲಾಗುವುದು.

ಈ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಇನ್ನೂ ಹಲವಾರು ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿ, ಸಾವಯವ ರೈತರನ್ನು ಬಡತನದಿಂದ ಬಿಡುಗಡೆ ಮಾಡಿ, ತಮ್ಮ ಸ್ವಂತ ಶಕ್ತಿಬಲದಿಂದ, ಸಂಘಟನೆ, ಕೂಟ, ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಮುಖಾಂತರ, ತಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮೂಲ್ಯ ಮಾಪನ ಮಾಡಿ, ಬೆಲೆ ನಿಯಂತ್ರಣ ಹಾಗೂ ನ್ಯಾಯ ಬೆಲೆಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸಿ, ತಮ್ಮ ಆರ್ಥಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಮತ್ತು ಸ್ಥಿರತೆಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದು.

ಜನೋದಯ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಸಹಾಯ, ಸಹಕಾರ ಹಾಗೂ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹ ಎಂದೆಂದಿಗೂ ರೈತ ಸಮುದಾಯದವರೊಡನೆ ಇರುವುದು ಎಂದು ತಿಳಿಸಿ, ನಿಮಗೆ ದೇವರ ಆಶೀರ್ವಾದ ಲಭಿಸಲೆಂದು ಹಾರೈಸುತ್ತೇವೆ.



ಸಂಪರ್ಕಿಸಬೇಕಾದ ವಿಳಾಸ:-

ಸಾವಯವ ರೈತರು, ಜನೋದಯ ಸಂಸ್ಥೆಯ ರಾಯೇಶ್ವರಮದಲಿ ಜಾಲ್ಕೊಳಲು, ಕೂಟಗಳ ರಚನೆ ಮಾಡಲು, ಹಾಗೂ ಒಕ್ಕೂಟಕ್ಕೆ ಸದಸ್ಯರಾಗಲು, ಮಾಹಿತಿಗಾಗಿ ಸಂಪರ್ಕಿಸಬೇಕಾದ ವಿಳಾಸ :

ಸಾವಯವ ಕೃಷಿ ರೈತರು, ಜನೋದಯ ಸಂಸ್ಥೆಯು ನಡೆಸುವ ಪರ್ಯಾಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗೆ ಸದಸ್ಯರಾಗಲು ಹಾಗೂ ಜಾಲ್ಕೊಳಲು ಸಂಪರ್ಕಿಸಬೇಕಾದ ವಿಳಾಸ :

ಜನೋದಯ ಸಂಸ್ಥೆ
 # 3 5ನೇ ಕ್ರಾಸ್ 9ನೇ ಮುಖ್ಯ ರಸ್ತೆ,
 ಜಯಮಹಲ್ ಬಡಾವಣೆ, ಬೆಂಗಳೂರು -5600046
 ದೂರವಾಣಿ : 23557777
 ಮೊ. 9945171434 / 9986840190