தினசரி சந்தை நிலவரம் : சந்தை வாய்ப்புகளை அள்ளித் தரும் ஓர் வரப்பிரசாதம்

கே.சுப்பிரமணி
பெரிய கரத்துப்பட்டி
ஒட்டன்சத்திரம் தாலுக்கா
திண்டுக்கல்
அலைபேசி: 9442953448

தினசரி சந்தை தகவல் திட்டமான விவசாயிகள் விற்பனை பற்றிய முடிவுகளை எடுக்க உதவுகிறது. ஏனெனில் இது மிகவும் கடினமான பணியாகும். ஆனால் தர்பொழுதைய காலங்களில் இத்திட்டத்தின் மூலம் விவசாயிகள் வெற்றிகரமான முடிவுகளை எடுக்க முடிகிறது. விவசாயிகள் குழுவாக சேர்ந்து முடிவுகளை எடுக்கும் பொழுது அவர்கள் ஊக்கமடைவதோடு பிரச்சனைகளையும் உறுதியான மனதோடு சந்திக்க முடிகிறது. மேலும் அவர்களின் திட்டம் வெற்றியடையும் பொழுது அவர்களுக்கு ஊக்கம் தறுவதாகவும் அமைகிறது. எதிர்காலத்தில் அவர்களுக்கு வரும் பிரச்சனைகளை தீர்க முடிவதுடன் அதற்கான தீர்வுகளையும் தங்களுக்குள் கண்டறிய முடிகிறது. சந்தை பற்றிய முடிவுகளை எடுக்க விவசாயிகள் அனைத்து தகவல்களையும் பற்றி அறிந்தவராக இருத்தல் அவசியம். தங்களுக்காக வாய்ப்புகளை பற்றியும் அறிந்திருக்க வேண்டும். தங்களின் சந்தை பற்றிய விவரங்களை மேம்படுத்திக் கொள்ள அவர்கள் விலகிக்க வேண்டும்.

தினசரி சந்தை நிலவரத்திட்டத்தின் மூலம் விவசாயிகள் சந்தை பற்றிய விவரங்களை அறிய முடிகிறது. விவசாயி சுப்பிரமணி என்பவர் ஒட்டன்சத்திரம் தாலுகா பெரிய சரத்துப்பட்டியல் வசித்து வருகிறார். இவர் தனது 5 ஏக்கர் நிலத்தில் மிளகாய் மற்றும் வெண்டை பயிர்செய்து வருகிறார். சிலர் தினசரி சந்தை நிலவரத்தை பற்றி அறியாதவரை அருகில் உள்ள மதுரை மற்றும் கோவை சந்தைகளில் விலை நிலவரங்களை பற்றி அறியாதவராகவே இருந்தார். இவர் விற்பனை செய்வதை பற்றி எந்த ஒரு விபரமும் அறியாதவராகவே இருந்தார். தனது பொருள்கள் முழுவதையும் ஒட்டன்சத்திரம் சந்தையில் மட்டுமே விற்பனை செய்து வந்தார். இவர் சாந்திகிராம் பல்கலைகழகத்தில் உள்ள வேளாண் விரிவாக்க மையத்தின் கடந்த கூட்டத்தில் கலந்து கொண்ட பின்புதான் தினசரி சந்தை நிலவரத் திட்டத்தை பற்றி அறிந்து கொண்டார்.

தினசரி சந்தை நிலவர தகவலைப்பற்றி தெரிந்து கொண்ட பின்பு அவர் ஒரு பயிருக்கு இரண்டு சந்தை நிலவரங்களை குறுந்தகவல்களாக பெறமுடியும் என்பதையும் அறிந்து கொண்டார். அவர் மிளகாய்க்கு கோவை மற்றும் மதுரை சந்தை நிலவரங்களை தேர்ந்தெடுத்துக்கொண்டு அவர்களின் சந்தை நிலவரங்களை தினசரி அலைபேசியின் வழியாக குறுந்தகவல்களாக பெற்றுக்கொண்டார். தினசரி சந்தை நிலவரத்திட்டமானது விவசாயிகளுக்கு சந்தை நிலவரங்களை மதியம் 2.00 மணிக்கு அனுப்புகிறது. திரு.கே.சுப்பிரமணி மிளகாய் கோவை மற்றும் மதுரை சந்தையின் விலை நிலவரங்களை அறிந்து கொண்ட பின்பு திரு.கே.சுப்பிரமணி தனது பொருள்களை எந்த சந்தையில் விற்பனை செய்வது என்பது பற்றி தெளிவாக முடிவிற்கு வந்தார்.

மேலும் திரு.கே.சுப்பிரமணி அவர்கள் தனது பொருள்களை விற்பனை செய்ய அந்த சந்தையின் ஆய்வாளரை தொடர்பு கொண்டு எந்த வியாபாரியிடம் தனது பொருள்களை விற்பனை செய்வது என்பது பற்றிய தகவல்களை தெரிந்து கொள்ளவும் பரிந்துரை செய்கிறார்.

இந்த கூட்டங்களின் மூலம் இதில் பங்கு கொள்ளும் விவசாயிகளின் எண்ணிக்கை அதிகரித்துள்ளது. மேலும் கூட்டங்களை நடத்துவது என்பது முக்கியமானது. திரு.கே.சுப்பிரமணி அவர்கள் ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட பொருள்களின் சந்தை நிலவரங்களை அறிந்து கொள்ள விரும்புவதாக கூறுகிறார்.