పాఠం

8 వ్యవసాయ ఉత్పత్తుల అమ్మకం

మొదటి భాగం

ప్రతిరోజూ మనమందరం బియ్యం, పప్పులు, నూనె, కూరగాయలు, పండ్లు, పాలు, చక్కెర, టీ, కాఫీ మొదలైనవాటిని వినియోగిస్తాం. ఇందులో చాలా వస్తువులను రైతులు పండిస్తారు. కొన్ని ప్రాసెసింగ్ అయి వివిధ మార్గాల ద్వారా మనకు చేరతాయి. ప్రతి రోజు మనం ఉపయోగిస్తున్న వస్తువులతో కింద ఇచ్చిన పట్టికను నింపండి. వీటన్నింటిని మనం ఎక్కడి నుంచి పొందుతున్నామో రాయండి?

సంఖ్య	రకం	వస్తువు	ఎక్కడనుంచి పొందుతారు
1.	ఆహార పదార్థాలు		
2.	పప్పులు		
3.	నూనె		
4.	సుగంధద్రవ్యాలు		
5.	కూరగాయలు		
6.	పండ్లు		
7.	పంచదార		
8.	టీ, కాఫీ		

© SCERT not to be republished

ప్రజలు వ్యవసాయ ఉత్పత్తులను వీధులలో అమ్మేవారు, సంతలు, చిన్న దుకాణాల దగ్గరినుంచి పొందుతారు. ఈ మధ్యకాలంలో రైతులు కూడా రైతు బజారులలో పండ్లను, కూరగాయలను అమ్ముతున్నారు. ఈ పాఠ్యభాగంలో ఈ ప్రక్రియలు ఎలా జరుగుతాయో మనం తెలుసుకుందాం!

వీధులలో కూరగాయల అమ్మకం

శ్రీపురం గ్రామంలో గౌరి నివసిస్తుంది. ఆమె ఇంటింటికీ తిరిగి కూరగాయలు అమ్ముతుంది. ఆమె సీజన్‌లో లభించే కూరగాయలను సమీప పట్టణంలో టోకు వర్తకుల దగ్గర కొనుగోలు చేసి, నెత్తిమీద బుట్టలో పెట్టుకొని తిరుగుతూ వీధుల్లో అమ్ముతుంది. ప్రతి ఇంటికీ వెళ్తూ, అక్కడ నివసించే వారికి కూరగాయలు కావాలా అని అడుగుతుంది. ఆ గ్రామంలో మరో ఇద్దరుముగ్గురు మహిళలు ఆమె లాగే కూరగాయలు అమ్ముతారు.

ప్రతి రోజూ ఆమె గ్రామంనుంచి ఉదయం 4 గంటలకు బయలుదేరి పట్నంలో టోకు వర్తకుల దగ్గర కూరగాయలు కొంటుంది. రాను, పోను బస్సు ప్రయాణానికి ఆమెకు 25 రూపాయల ఖర్చు అవుతుంది. ఆమె సాధారణంగా కూరగాయలను తన ఇంట్లో నిలవ ఉంచుకొని, బుట్టలో ఒకసారి నింపుకొని బయలుదేరుతుంది. ఒకసారి కూరగాయలు అమ్మిన

చిత్రం: 8.1 కూరగాయల బుట్ట మోస్తున్న గౌరి

తరవాత ఇంటికి వెళ్ళి బుట్టలో నింపుకొని మళ్లీ వీధుల్లో అమ్ముతుంది. మధ్యలో ఆమె ఇంట్లో వంట కూడా వండుకుంటుంది. పిల్లలను బడికి తయారు చేస్తుంది. ఇంతటి పనిభారం వల్ల ఆమె బాగా అలసిపోతుంది. తరచుగా అనారోగ్యానికి గురై కొన్ని రోజులపాటు ఇంటి దగ్గర విశ్రాంతి తీసుకుంటుంది.

ఆమె వినియోగదారులకు ఏ ధరకు అమ్ముతుంది? ఉదాహరణకు ఆమె 10 కిలోల టమోటాలు 100 రూపాయలకు కొని, 15 రూపాయలకు కిలో చొప్పున అమ్ముతుంది. కాని అన్నింటిని అదే ధరకు అమ్మలేదు. ఒక వేళ టమోటాలు బాగా పండిపోతే, ఆమె కిలో 10 రూపాయలకు లేదా 5 రూపాయలకు కూడా అమ్మవచ్చు. ఉదయం సమయంలో ఆమె కిలో 15 రూపాయలకు, సాయంత్రం సమయంలో కిలో 8 లేదా 9 రూపాయలకు అమ్మవచ్చు. మొత్తానికి ఆమె రోజుకి 100–150 రూపాయలు సంపాదిస్తుంది. ఈ డబ్బు ఆమె కుటుంబ అవసరాలను తీర్చలేదు.

- ఆమె తన ఆదాయాన్ని పెంచుకోడానికి కిలో టమాటాలను 20 రూపాయలకు అమ్ముతుందని మీరు అనుకుంటున్నారా?

గౌరి తనకు వచ్చిన ఆదాయాన్ని మరుసటి రోజుకు వస్తువులు కొనుగోలు చేయడానికి ఉంచుకుంటుంది. లేకపోతే, ఆమె వడ్డీవ్యాపారుల దగ్గరగానీ, స్వయం సహాయక సంఘాల నుంచి కానీ, టోకు వ్యాపారుని వద్దగానీ అప్పు తీసుకోవలసి ఉంటుంది. ఆమెకు అప్పు ఇవ్వడానికి వాళ్లు ఎప్పుడూ నిరాకరించరు. కాని డబ్బు ఇచ్చే నిబంధనలు చాలా కఠినంగా ఉంటాయి. ఒకవేళ ఆమె వడ్డీవ్యాపారుని వద్ద లేదా టోకు వర్తకుని వద్ద 500 రూపాయలు తీసుకోవలసి వస్తే వాళ్ళు కేవలం 450 రూపాయలు ఇస్తారు. కాని ఆమె మరుసటి రోజే 500 రూపాయలు చెల్లించాలి. ఆమెకు మరో తీవ్రమైన సమస్య ఏమంటే ఒక వేళ ఆమె అనారోగ్యంగా ఉండి అదే రోజు కూరగాయలు అమ్మే స్థితిలో లేకపోతే అవి పూర్తిగా చెడిపోయి వాటికి తక్కువ ధర వస్తుంది.

మన రాష్ట్రంలో వేలాదిమంది సంచార వర్తకుల్లో గౌరి ఒకరు. పట్టణాల్లో చాలామంది వర్తకులు శాశ్వత షాపులను పురపాలక సంస్థ అనుమతితో లేదా ప్రైవేటు దుకాణుదారుల ద్వారా అద్దెకు తీసుకొని నిర్వహిస్తుండగా, కొందరు సొంతషాపులలో వర్తకం నిర్వహిస్తున్నారు. కొందరు పట్టణ, పంచాయతి లేదా నగరపాలకులకు కొంత డబ్బు చెల్లించి వ్యాపారం చేసుకుంటున్నారు.

గౌరివంటి సంచార వర్తకులు అనేక జీవన సమస్యలను ఎదుర్కొంటూ అప్పులపాలవుతున్నారు. వాళ్ళు వడ్డీ వ్యాపారులనుంచి అప్పులు తీసుకొని వాళ్ళకు వడ్డీ, అసలు చెల్లించడానికి సంపాదనలో ఎక్కువ భాగాన్ని చెల్లిస్తున్నారు. సాధారణంగా బ్యాంకులు ఇలాంటి చిన్నవ్యాపారులకు అప్పులు ఇవ్వవు. రెండోది ఈ చిన్న వ్యాపారులకు కూరగాయలను నిలవచేసుకోడానికి రిఫ్రిజిరేటర్ వంటివి ఉండవు. అమ్మగా మిగిలిన వస్తువులను సరిగా నిలవ చేయకపోవడం వల్ల తక్కువ ధరలకే అమ్మవలసి వస్తుంది. దీనికి భిన్నంగా పెద్ద వర్తకులకు శీతలీకరణపు సౌకర్యాలు లేదా గోడౌన్లు ఉంటాయి. వాళ్ళు తక్కువ వడ్డీరేట్లకు బ్యాంకుల దగ్గర రుణసౌకర్యాన్ని పొందుతున్నారు.

- అప్పు ఇవ్వడానికి వడ్డీ వ్యాపారి పెట్టే నిబంధనలు, విధానాలు ఏమిటి?
- శాశ్వత దుకాణాలు గల పెద్ద వ్యాపారస్తులకు మాత్రమే బ్యాంకులు ఎందుకు అప్పులు ఇస్తున్నాయి?
- గౌరివంటి సంచార వర్తకులకు ప్రభుత్వం ఏ మార్గాల ద్వారా సహాయం చేయవచ్చు?
- మీ ప్రాంతంలో తిరిగే కూరగాయల వ్యాపారులను కలిసి, వాళ్ళ పనిని, జీవన విధానాన్ని, సమస్యలను తెలుసుకొని ఒక నివేదిక తయారుచేసి మీ తరగతిలో చర్చించండి.

సంత

ఒక ప్రదేశంనుంచి మరొక ప్రదేశానికి మారే అంగళ్ళ గురించి మీకు తెలుసా? సంతలు అనేవి అలాంటివే. నిర్దేశిత ప్రాంతాలలో, నిర్దేశించిన రోజున వర్తకులు ఒక ప్రదేశం నుంచి మరొక ప్రదేశానికి మారుతూ వస్తువులను అమ్ముతారు. సంతలలో అమ్మే వర్తకులు పట్టణాలలో లేదా నగరాలలో ఉండే టోకు దుకాణాల నుంచి కొనుగోలు చేసి, పెద్ద మొత్తంలో ప్రజలు గుమిగూడే సంత ప్రాంతాలకు చేరుస్తారు. మన దేశంలో ఈ విధంగా నడిచే సంతలు సుమారుగా 25,000 ఉన్నాయంటే మీరు నమ్ముతారా? అవి పట్టణ, గ్రామీణ ప్రాంతాలలో కూడా పనిచేస్తాయి. ఆంధ్రప్రదేశ్‌లోని ఒక సంత గురించి సవివరంగా తెలుసుకుందాం!

చౌటుప్పల్‌లో ఆదివారం సంత

చౌటుప్పల్ నల్గొండ జిల్లాలో ఒక గ్రామం. ఇక్కడ 200 పైగా వర్తకులు ఆదివారం కూరగాయలు, పండ్లు, వస్త్రాలు, మాంసం, చేపలు, ఎండుచేపలు, చేతితో తయారుచేసిన పనిముట్లు, రెడీమేడ్ చెప్పులు, సౌందర్య లేపనాలు మొదలైన అనేక వస్తువులను అమ్ముతారు. గేదెలు, మేకలు, గొర్రెల వ్యాపారం కూడా జరుగుతుంది. చుట్టుపక్కల ఉండే 40 గ్రామాల ప్రజలు వస్తువులను కొనడానికి చౌటుప్పల్ సంతకు వస్తారు.

చౌటుప్పల్ సంతలో పశువుల వ్యాపారానికి, కిరాణా వస్తువులకు, తినుబండారాలు వస్తువులను అమ్మడానికి ప్రత్యేక స్థలాలు ఉన్నాయి. ఈ మార్కెట్‌లో కూరగాయలు, బట్టలు వంటివి అమ్మే ప్రతి వర్తకునికీ

చిత్రం: 8.2 సంత

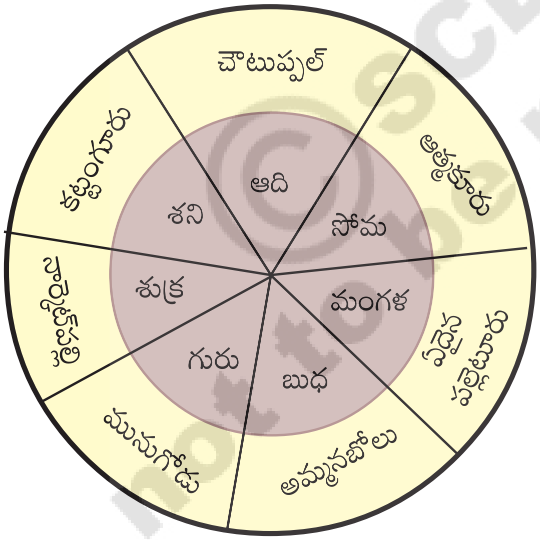
© SCERT not to be republished

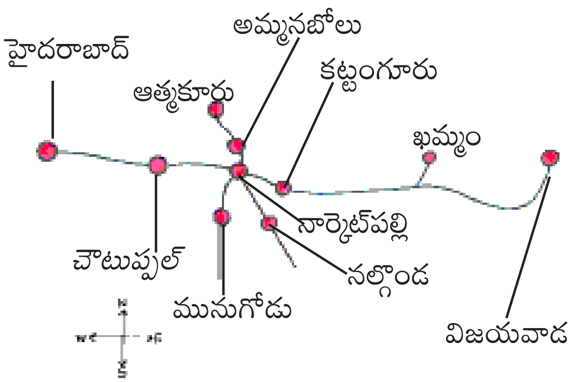
ప్రత్యేకంగా సొంత స్థలం ఉంటుంది. అది వారికి నిర్దేశించిన స్థలం. పశువుల వ్యాపారానికి వాటిని నిలుపుకోవడానికి షెడ్లు కూడా ఉన్నాయి.

ఇంద్ర-ఎండుమిర్చి వ్యాపారం

ఇంద్రకు 36 సంవత్సరాల వయస్సు. ఆమె చాలా సంవత్సరాల నుంచి ఎండు మిర్చి అమ్ముతోంది. ఆమె చౌటుప్పల్‌కు 50 కి.మీ. దూరంలోని కట్టంగూర్ గ్రామ నివాసిని. ఈమె 10వ తరగతి వరకు చదువుకుంది. ఆమె కూతురు, కొడుకు ప్రభుత్వ పాఠశాలలో చదువుతున్నారు. ఆమెకంటే ముందు ఆమె తండ్రి కూడా ఇదే వ్యాపారం చేసేవాడు. ఆమె తండ్రి దగ్గర వ్యాపారం నేర్చుకుంది. ఆమె భర్తకూడ ఇదే వ్యాపారం చేస్తున్నాడు. వారంలో ఆమె నాలుగు సంతలకు, 3 పెద్ద గ్రామాలకు వెళ్లి ఎండుమిర్చి అమ్ముతుంది.

ఆమె కింది ప్రదేశాలలో సంతలకు వెళుతుంది.





ఇంద్ర ప్రతి రోజూ ఉదయాన్నే మేల్కొని ఇంటి పనులు అన్ని ముగించుకొని సంతగ్రామానికి ఎండుమిర్చి బస్తాలతో బయలుదేరుతుంది. ఆమె ఉదయం 10 గంటలకు అమ్మడం ప్రారంభించి సాయంత్రం 7 గంటలకు ముగిస్తుంది.

ఇంద్రతో పాటు కొంత మంది స్త్రీలు కలసి లారీ, ట్రాలీ, ఆటోను అద్దెకు తీసుకొని ఎండు మిర్చి బస్తాలను సంతలకు చేరుస్తారు. ఖమ్మంలోని టోకువర్తకులతో ఫోన్‌లో మాట్లాడి ఎండు మిర్చి కొంటుంది. టోకు వర్తకులు ప్రతి శనివారం గ్రామానికి వచ్చి డబ్బులు తీసుకొని వెళతారు

అందరు వ్యాపారుల మాదిరిగానే ఇంద్ర ఎండుమిర్చి అమ్మడానికి నేలమీద కూర్చుంటుంది. ఇది చాలా కష్టంతో కూడిన పని. వారంలో ఆరు రోజులు ఆమె వేరువేరు గ్రామాలకు ప్రయాణం చేస్తుంది. ఒక రోజు మాత్రమే తన గ్రామంలో అంగడి పెడుతుంది. ఆ రోజే టోకు వర్తకులకు డబ్బు కూడా చెల్లిస్తుంది.

ఇంద్ర రోజుకు 200-300 రూపాయలు సంపాదిస్తుంది. అయితే దీనికి గ్యారంటీ ఏమీ లేదు. అది ఆమెకు జరిగే వ్యాపారం మీద ఆధారపడి ఉంటుంది. ఈమె ఫోన్ ఆర్డర్ ద్వారా ఎలాంటి పరిశీలనా లేకుండా ఎండుమిర్చి బస్తాలను తీసుకుంటుంది. అందువలన కొన్ని సమయాల్లో నాణ్యతలేని ఎండు మిర్చి కొనుగోలు చేయడం వల్ల నష్టపోతుంది.

వ్యాపారం కోసం ఇంద్ర తాను సభ్యురాలిగా ఉన్న స్వయంసహాయక బృందం నుంచి 30,000 రూపాయలు అప్పు తీసుకుంది. ఆమె ప్రతి నెలా 1200 రూపాయల చొప్పున అప్పును తిరిగి చెల్లిస్తుంది. వడ్డీవ్యాపారులకు ప్రతి 100 రూపాయలకు 3 రూపాయల వడ్డీ ఇచ్చే కంటే తక్కువ వడ్డీ ఉండే స్వయం సహాయ బృందం నుంచి అప్పు తీసుకోవడం మంచిదని ఆమె భావించింది. స్వయంసహాయక బృందంలో కేవలం నెలకు 100 రూపాయలకు 25 పైసల వడ్డీ మాత్రమే చెల్లిస్తుంది. ప్రభుత్వ పథకమైన "పావలా వడ్డీ" వల్ల ఇది సాధ్యమయింది.

© SCERT not to be republished

ఒక వైపు వ్యవసాయ ఉత్పత్తులైన మిర్చితోపాటు మరొకవైపు పారిశ్రామిక ఉత్పత్తులైన బట్టలు, రెడీమేడ్ వస్తువులు, బిందెలు, పరికరాలు, ప్లాస్టిక్ వస్తువులు మొదలైన సరుకులను వర్తకులు ఈ సంతలలో అమ్ముతారు. వర్తకులందరూ గ్రామ పంచాయితీకి 10 రూపాయల చొప్పున పన్ను చెల్లిస్తారు. ప్రత్యేక స్థలంలో పశువులు, మేకలు, గొర్రెలు కూడా అమ్ముతారు. పశువులను సుదూర ప్రాంతాలనుంచే కాకుండా పరిసర గ్రామాలనుంచి కూడా తీసుకువస్తారు. చాలామంది రైతులు పశువులను అమ్మడానికి, కొనడానికి బ్రోకర్ల సహాయం తీసుకుంటారు.

సంతలలో సుమారుగా 3/4 వంతు మంది స్త్రీలు ఉంటారు. చాలామంది వర్తకులకు సంతలో అమ్మడం సాంప్రదాయిక వృత్తిగా ఉంది. అంటే వాళ్ల కుటుంబాలు తరతరాలనుంచి ఇదే వ్యాపారం చేస్తూ వస్తున్నాయి. సంతలలో కొన్ని ప్రదేశాలను ప్రత్యేక వ్యాపారంకోసం కేటాయిస్తారు. వేరే వర్తకులు అక్కడ అంగడి ఏర్పాటు చేసుకోగూడదు. చాలా మంది వర్తకులు సంతలను వారపు చక్రంగా నిర్వహిస్తారు. వారానికి ఒకసారి అదే ప్రదేశానికి వచ్చి అంగడి ఏర్పాటు చేసుకుంటారు. వాళ్ళ సౌకర్యాన్ని బట్టి ఏఏ సంతలకు వెళ్ళాలో నిర్ణయించుకుంటారు.

చిన్నవర్తకులు వ్యవసాయ ఉత్పత్తులైన పండ్లు, కూరగాయలు వంటి తొందరగా చెడిపోయే వస్తువులను అమ్ముతారు. వీళ్ళు కూడా గౌరి మాదిరిగానే అనేక కష్టాలను ఎదుర్కొంటున్నారు. వాళ్ళ నివాసాలు సంతలకు దూరంగా ఉంటాయి. టోకు మార్కెట్ నుంచి కొనుగోలు చేసి సంతలలో అమ్ముతారు. వాళ్ళకు నిలవ చేసుకునే సదుపాయాలు ఉండవు. సంత వ్యాపారులు వాళ్ళ వస్తువులను ఇళ్లలోనే నిలవచేసుకుంటారు. ఒక వేళ వాళ్ళు సాయంత్రం వరకు అమ్మకపోయినా, పాడైపోయినా వాటిని తిరిగి తీసుకువెళ్ళడానికి మళ్లీ రవాణా ఖర్చులు భరించాల్సి ఉంటుంది. కొన్ని సమయాలలో వాళ్ళు కొనుగోలు చేసిన ధరకంటే తక్కువ ధరకు అమ్మి నష్టాలను తగ్గించుకుంటారు.

మరొకవైపు, చుట్టుపక్కల గ్రామాల రైతులు కూడా సంతలలో తమ ఉత్పత్తులను తామే అమ్ముకోవడానికి సంతలకు వస్తారు.

ఈ విధంగా సంతలు చాలామంది ప్రజల అవసరాలు తీరుస్తూ చాలా మంది చిన్న వర్తకులకు, కూలీలకు, రవాణాదారులకు జీవనాధారాన్ని కలిగించడంలో ముఖ్యపాత్ర వహిస్తాయి.

- మీ సమీపంలో గల సంతకు వెళ్లి అక్కడ జరిగే పనులను పరిశీలించండి. సంత చిత్రం వేసి మీ తరగతి గదిలో ప్రదర్శించండి.
- శాశ్వత మార్కెట్లకు, సంతలకు తేడాలు ఏమిటి?
- శాశ్వత మార్కెట్ ఉన్నప్పటికీ మీకు సంత అవసరం ఉందా? ఎందుకు?
- సంతలలోని చిన్న వర్తకుల జీవితాలను ఏ విధంగా బాగుపరచాలని నీవు అనుకుంటున్నావు?

ఆంధ్రప్రదేశ్‌లో రైతుబజారు

వ్యవసాయ ఉత్పత్తులైన ఆహార ధాన్యాలు, పప్పుధాన్యాలు టోకు వర్తకులకు అమ్ముతారు. చిన్న వర్తకులు వీటిని కొనుగోలు చేసి వినియోగదారులకు అమ్ముతారు. అయితే ఉత్పత్తిదారులే నేరుగా తమ వస్తువులను అమ్మే మార్కెట్లు చాలా తక్కువ. రైతు బజారులు ఇలాంటి మార్కెట్లే.

మేం విశాఖపట్నం జిల్లా సీతమ్మదార రైతు బజారులో రామగోపాల్‌ను ఇంటర్వ్యూ చేశాం. దాన్ని ఇక్కడ ఇస్తున్నాం.

మీరు ఈ బజార్‌కు ఎప్పటి నుంచి వస్తున్నారు?

నేను 2003 సంవత్సరంనుంచి ఇక్కడకు వస్తున్నాను. మా ఇరుగుపొరుగువాళ్ళు 2000 సంవత్సరం నుంచి వస్తున్నారు.

© SCERT not to be republished

చిత్రం: 8.3 రైతు బజారు

కేవలం మీలాంటి రైతులు మాత్రమే రైతుబజార్‌లో సరుకులు అమ్ముతారా?

మొదట్లో ప్రభుత్వ ఉద్యోగులు మా గ్రామానికి వచ్చి బజారును నడిపారు. తరవాత మా పేరు, చిరునామా, ఉత్పత్తిచేసే పంట, భూమి వివరాలతో కూడిన గుర్తింపు కార్డు ఇచ్చారు. ఇలా గుర్తింపు కార్డు ఉన్న వ్యక్తి మాత్రమే రైతుబజారుకు వచ్చి తన ఉత్పత్తులను అమ్ముకోవచ్చు. బజారులో ఉండే దుకాణానికి ఎవరు ముందుగా వస్తారో వారే ఆ దుకాణదారు. రైతు బజారులో రైతులకు మాత్రమే ప్రవేశం ఉన్నప్పటికీ నేను ఇద్దరు మిల్లర్‌లను, స్వయంసహాయకబృందం నుంచి ఇద్దరు మహిళలను అక్కడ గమనించాను. వారికి సొంత షాపులు ఉన్నాయి. మిల్లర్‌లు మా దగ్గరినుంచి వడ్లు కొనుగోలు చేస్తారు. స్వయంసహాయక బృందాలవారు మా జిల్లాలో ఉత్పత్తి అయ్యే కూరగాయలను కొని అమ్ముతారు.

మీ ఉత్పత్తులు అమ్మడానికి ఏమైనా అద్దె చెల్లిస్తారా?

లేదు. మిల్లర్‌లు, స్వయంసహాయక బృందం వాళ్ళు మాత్రం నిబంధనల ప్రకారం అద్దె చెల్లిస్తారు.

మీరు రైతుబజారుకు రావడం ఎలా జరిగింది?

ఇంతకు ముందు ఉత్పత్తులను టోకు వ్యాపార మార్కెట్‌కు తీసుకుపోయేవాణ్ణి. నాకు అక్కడ టోకు వర్తకుడు నిర్ణయించిన ధరకే అమ్మవలసి ఉండేది. చాలాసార్లు నా కూరగాయలను చాలా తక్కువ ధరకే అమ్మాను. కనీసం నేను పెట్టిన ఖర్చు కూడా రాలేదు. రైతుబజార్‌లు నాలాంటి రైతులకు మంచి అవకాశమిస్తాయి. నాలాంటి రైతులు సుమారు 10-15 గ్రామాల నుంచి ఇక్కడకు వస్తున్నట్లు నాకు తెలుసు. టోకు మార్కెట్లలో మేము కొత్త వారిమి. కనీసపు వసతులు ఉండవు. మూత్రశాలలు లేవు. కనీసం మా కూరగాయలు నిలవ చేసేందుకు తగినంత స్థలం లేదు.

మీ ఉత్పత్తులకు ధరలు ఎలా నిర్ణయిస్తారు?

రైతు బజారులో ఉత్పత్తుల ధర నిర్ణయించడానికి కమిటీ ఉంటుంది. ఇందులో ముగ్గురు రైతులు, ఉద్యోగులు సభ్యులుగా ఉంటారు. టోకు వర్తకుని దగ్గర కొనే ధరల కంటే 25% ఎక్కువగాను, చిల్లర వర్తకులు అమ్మే ధరలకు 25% తక్కువగాను ధర నిర్ణయిస్తారు.

రైతు బజారులో వినియోగదారులు తృప్తిగా ఉన్నారని మీరు భావిస్తున్నారా?

ఔను. ఇక్కడ వాళ్ళు పండ్లు, కూరగాయలు మాత్రమే కాదు, చాలా ముఖ్యమైన బియ్యం, పప్పు, చింతపండు, ఎండుమిర్చి, వంటనూనెలు కూడా కొనుక్కుంటారు. నేను కూరగాయలు పండిస్తాను. నా వినియోగదారులు బేరమాడుతూ ఆత్రంగా నా ఉత్పత్తులను కొంటారు. ఆ సంతోషాన్ని నేను మాటల్లో చెప్పలేను. నేను కష్టపడి పండించిన వానికి పూర్తి ధరను, వినియోగదారులు వారి డబ్బు విలువకు తగ్గట్లు వస్తువులు రైతు బజారులో పొందడం జరుగుతూ ఉంది. మేము చదువుకొని ఉంటే ఇంటర్నెట్ ద్వారా వివిధ మార్కెట్‌లలో ధరలు తెలుసుకుని ఎక్కువ ధరలు ఉండే మార్కెట్‌లకు వెళ్లేవాళ్లం.

రైతుబజారులో మీరెప్పుడైనా సమస్యలు ఎదుర్కొన్నారా?

కొన్నిసార్లు ఎదుర్కొన్నాను. నేను ఆలస్యంగా వస్తే, కూరగాయలు అమ్మడానికి సరియైన స్థలం దొరకదు. ఏదో మూలకు కూర్చోవాలి. మా వాహనాలను నిలపడానికి సరిపడినంత స్థలం ఉండదు. కొంతమంది బినామీ రైతులు కూరగాయలు అమ్మడానికి బజారుకు వస్తున్నారు. రైతుబజారుకు దూరంగా ఉన్న రైతులు ఈ లాభాలను పొందలేకపోతున్నారు.

- రైతుబజారులో రైతులు మాత్రమే అమ్మకపుదారులుగా ఉంటారా? అవునా? కాదా?
- రైతుబజారులో ఎవరు లబ్ధిదారులు? ఎందువల్ల?
- రైతు బజారులో రైతు పొందే లాభాలేమిటి?
- రైతుబజారులో ధరలు ఎలా నిర్ణయిస్తారు?

చిత్రం: 8.4 రైతు బజారు ధరల పట్టిక

కీలక పదాలు

టోకు వర్తకులు
చిల్లర వర్తకులు
మార్కెట్
సంత
రైతు బజార్
పావలా వడ్డీ
స్వయం సహాయక బృందాలు

మీ అభ్యసనాన్ని మెరుగుపరుచుకోండి!

1. వ్యవసాయ వస్తువులను ఏ విధంగా అమ్ముతారు?

2. గౌరి, ఇంద్ర, రైతుబజారులో రామగోపాల్‌ల మధ్యగల భేదాలను కింది అంశాలలో గుర్తించండి.

	గౌరి	ఇంద్ర	రైతుబజారులో రామగోపాల్
వ్యాపారంచేయడానికి డబ్బు ఎలా పొందుతారు?			
వస్తువులను ఎక్కడ అమ్ముతున్నారు?			
ధరలు ఏ విధంగా నిర్ణయిస్తారు?			

3. చిల్లర వర్తకులు వ్యాపారం చేసేటప్పుడు ఎదుర్కొనే సమస్యలను పట్టికగా రాయండి.

4. చిల్లర వర్తకులు వాళ్ళ ఆదాయాలను పెంచుకోడానికి గల మార్గాలేమిటి?

5. వడ్డీ వ్యాపారుల కంటే స్వయంసహాయక బృందం నుంచి అప్పు పొందడం ఎందువల్ల లాభదాయకం?

6. వడ్డీ వ్యాపారులకు, బ్యాంకులకు గల పోలికలు, భేదాలు ఏమిటి?

7. టోకు దుకాణాల్లో అమ్మడంకంటే రైతుబజారుల్లో అమ్మడం మంచిదని ఎందుకు అనుకుంటున్నారు?

8. మీరు కూరగాయల చిల్లర వర్తకులనుకుందాం! వడ్డీ వ్యాపారి దగ్గర 3000 రూపాయలు అప్పు తీసుకున్నారు. మీరు తిరిగి 3 నెలల తర్వాత ఎంత డబ్బు చెల్లిస్తారు?

9. పావలా వడ్డీ అంటే ఏమిటి? ఉదాహరణకు మీరు 300 రూపాయలు అప్పు తీసుకుంటే 3 నెలల తర్వాత వడ్డీకింద ఎంత డబ్బు చెల్లించాలి?

10. రైతుబజారు అంటే ఏమిటి? దానిలో లాభాలు, లోపాలు ఏమిటి?

11. చౌటుప్పల్ సంతలో వర్తకుల నుంచి మున్సిపాలిటీ / గ్రామపంచాయతి డబ్బు ఎందుకు వసూలు చేస్తుంది?

12. మీరు రోడ్డుమీద పండ్లు అమ్మే వర్తకులనుకుందాం! మీరు 20 కిలోల ద్రాక్షపళ్లు కిలో 20 రూ. చొప్పున కొన్నారు. గౌరిని ఉదాహరణగా తీసుకొని ద్రాక్షపండ్ల అమ్మకం ధరను నిర్ణయించండి.

© SCERT not to be republished

పాఠం

8 వ్యవసాయ ఉత్పత్తుల అమ్మకం

రెండో భాగం

గత పాఠంలో వివిధ ఉత్పత్తులను గ్రామాల్లో, పట్టణాలలో వినియోగదారుల దగ్గరకు చిన్న వర్తకులు ఎలా తీసుకువస్తారో చూశాం. చిల్లర వర్తకంలో కొన్ని అంశాలను చూశాం. ఈ పాఠ్యభాగంలో టోకు వర్తకంలో వరి అమ్మకానికి సంబంధించిన కొన్ని అంశాలను గురించి తెలుసుకుందాం. వరిధాన్యం రైతుల నుంచి పెద్ద మొత్తంలో బియ్యపుమరల యజమానులు, పెద్ద వర్తకులు కొనుగోలు చేస్తారు. ఇది ఎలా జరుగుతుందో చూద్దాం!

వ్యవసాయ మార్కెట్ యార్డ్

రైతుబజారు మాదిరిగానే ప్రభుత్వం నిర్వహించే వ్యవసాయ మార్కెట్ యార్డ్‌లోకూడా రైతులు తమ వరి ధాన్యాన్ని అమ్మి, వెంటనే డబ్బును పొందుతారు.

చంద్రశేఖర్ అనే రైతు నెల్లూరు జిల్లా నర్సాపూర్ నివాసి. ఈ సంవత్సరం ఆయనకు పంట బాగా పండి 60 క్వింటాళ్ళ వరిధాన్యం ఉత్పత్తి అయింది. అతడు వడ్ల బస్తాలను ట్రాక్టర్‌లో నింపుకొని నెల్లూరు వ్యవసాయ మార్కెట్ యార్డుకు తీసుకువచ్చాడు. అతడు వరిధాన్యాన్ని దింపుకొని వేలం అమ్మకం వరసలో చేరాడు.

ఉదయం 10 గంటలకు వ్యవసాయ మార్కెట్ కమిటీ సభ్యులు వచ్చి, రైతుల ధాన్యపు బస్తాలపైన రైతుల పేర్లు, ధాన్యపు పరిమాణాన్ని తెలిపే చీటీలను ఉంచారు. ఉదయం 11 గంటలకు టోకు వర్తకులు, బియ్యపుమరల యజమానులు వచ్చి వడ్ల నాణ్యాన్ని పరిశీలించారు. అప్పుడు కమిటీ సభ్యులు మొదటి రైతు వరికుప్ప వద్ద పాట ప్రారంభించారు. వరికి ప్రభుత్వం ప్రకటించిన కనీస మద్దతు ధర (M.S.P) క్వింటాలుకు 1080 రూపాయలు. కమిటీ సభ్యులు ఆ ధర నుంచి పాట ప్రారంభించారు.

కనీస మద్దతు ధర

ప్రభుత్వం ప్రతి సంవత్సరం వరి, గోధుమ, వేరుసెనగ మొదలైన పంటలకు కనీస మద్దతు ధరను ప్రకటిస్తుంది. ఒకవేళ వర్తకులెవరూ ఆ ధరకు కొనుగోలు చేయడానికి సిద్ధంగా లేనప్పుడు ప్రభుత్వ సంస్థలు, భారత ఆహార సంస్థ (F.C.I) వంటి సంస్థలు ప్రభుత్వం ప్రకటించిన కనీస మద్దతు ధరకు రైతులదగ్గరి నుంచి ధాన్యాన్ని కొనుగోలు చేస్తాయి. రైతుల పెట్టుబడులను దృష్టిలో ఉంచుకొని వాళ్ళకి నష్టం కలగకుండా మద్దతు ధరలను ప్రభుత్వం నిర్ణయిస్తుంది. కనీసపు మద్దతు ధర కంటె ఎక్కువ ధరకు వర్తకులు కొనుగోలు చేస్తే అమ్మే స్వేచ్ఛ రైతుకు ఉంటుంది.

వేలంపాట సమయంలో కొనుగోలుదారులు వరి ధాన్యాన్ని ఏ ధరకు కొనడానికి సిద్ధంగా ఉన్నారో తెలుపుతుంటారు. వర్తకులు తమ ధర పలికిన తర్వాత వ్యవసాయ మార్కెట్ యార్డ్ కమిటీ సభ్యులు ఒకటవసారి, రెండవసారి, మూడవసారి అని మూడు అని పలుకుతారు. మూడు అని పలకక ముందు ఎవరైనా ధరను పెంచవచ్చు. మూడు అని పలికితే ఆ రాశికి వేలంపాట ముగిసినట్లు. చివరిగా పలికిన ధర ఆ రైతుకు లభిస్తుంది. పాట ముగిసిన తర్వాత మళ్ళీ పాడే అవకాశం ఉండదు. ఇతర రాశులలో ఇలాగే కొనసాగుతుంది.

© SCERT not to be republished

చిత్రం: 8.5 వ్యవసాయ మార్కెట్ యార్డ్

చాలామంది వర్తకులు, బియ్యంమరల ప్రతినిధులు, చంద్రశేఖర్ వరి రాశి చుట్టూ గుమిగూడారు. అతని వడ్లు బాగా ఎండాయి. వాటిలో కొద్దిగా తాలు ఉంది. పాట ప్రారంభమైన తర్వాత వర్తకులు, బియ్యంమరల ప్రతినిధులు వడ్ల నాణ్యతను బట్టి రేటు పెంచుతారు. ఆ రోజు చంద్రశేఖర్ క్వింటాలుకు 1150 రూపాయలు పెద్ద రైస్ మిల్లు బ్రోకర్ ద్వారా పొందాడు. చాలామంది ఇతర రైతులు వరి ధాన్యానికి క్వింటాలుకు 1100 రూపాయలు పొందారు.

వ్యవసాయ మార్కెట్ కమిటీ సభ్యులు వరి రాశులకు వివిధ వర్తకులు పలికిన పాటలను నమోదు చేసుకున్నారు. తిరిగి కార్యాలయానికి వెళ్ళి, పాట పాడిన వర్తకుల పేర్లు, చీటీనంబర్లు నమోదు చేసుకొని, అత్యధిక ధర పలికిన వర్తకుని పేరు, పాడిన ధర చంద్రశేఖర్‌కు తెలియజేశారు. అతడు ఆ ధరకు అమ్మడానికి అంగీకరించాడు. కమిటీ సభ్యులు క్వింటాలు ధరను, మొత్తం రూపాయలను నమోదుచేసి చీటిని ఆయనకు ఇచ్చారు. ఒకవేళ ఆ ధరకు అమ్మడానికి అతడు అంగీకరించకపోతే, అతడు మరుసటి రోజుకు లేదా ఒకవారం వరకు వేచి ఉండవచ్చు.

వ్యవసాయ మార్కెట్ యార్డ్‌లో కొనుగోలు చేసినందుకుగాను, వర్తకులు కొంత రుసుం చెల్లించాలి. ధాన్యం కొనుగోలు చేసినప్పుడు ఆ మొత్తానికి నూటికి 1 రూపాయి చొప్పున కమిటీకి కమిషన్‌గా చెల్లించవలసి ఉంటుంది. రైతులు మాత్రం ఏమీ చెల్లించవలసిన అవసరం లేదు. కాని నిజానికి రైతులు కూలి ఖర్చు, దింపుడు ఛార్జీలు, పరిశుభ్రత నిర్వహణకు ప్రతి 100 రూపాయలకు 3.50 రూపాయల చొప్పున చెల్లిస్తున్నారు. ఈ మొత్తాన్ని రైతులకు డబ్బు చెల్లించే వర్తకుల నుంచి మినహాయించుకుని వ్యవసాయ మార్కెట్ కమిటీకి చెల్లిస్తారు.

- ఈ పద్ధతి మంచిదని మీరు భావిస్తున్నారా?
- ఈ పద్ధతి వలన రైతులు ఏ విధంగా లాభం పొందుతున్నారు?

వ్యవసాయ మార్కెట్‌లో రైతులు అమ్మదలచినప్పుడు రవాణా ఖర్చులు, ఇతర ఖర్చుల రూపంలో క్వింటాలుకు పది రూపాయలు అవుతాయి. ఇది తమ గ్రామంలో అమ్మేదానికి అయ్యే ఖర్చుకంటె ఎక్కువ.

బియ్యంమర ప్రతినిధి చంద్రశేఖర్ దగ్గరకు వచ్చి చీటీలో ఉన్నదానిబట్టి వ్యవసాయ మార్కెట్ యార్డ్ కమిటీ ఛార్జీలను మినహాయించి మిగతా మొత్తం చెల్లించాడు.

©SCERT not to be republished

- చంద్రశేఖర్‌కు అతడు ఇచ్చిన మొత్తాన్ని లెక్కవేసి చెప్పగలరా?

మొత్తం వడ్లు =............. క్వింటాళ్ళు

క్వింటాలు ధర =.................... రూపాయలు

మొత్తం .... × ....

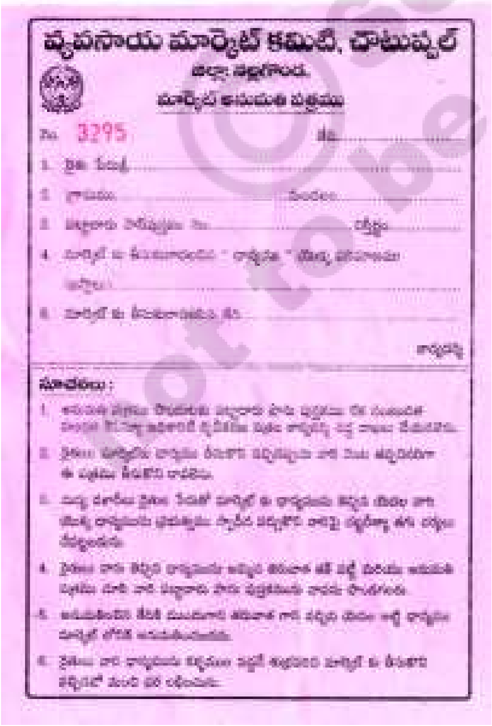
= .... రూపాయలు

ఎత్తడం, పరిశుభ్రత నిర్వహణకు =

రూ|| 3.50 × ....

చంద్రశేఖర్‌కు చెల్లించిన మొత్తం =.................

- వ్యవసాయ ఉత్పత్తులను వ్యవసాయ మార్కెట్ యార్డ్‌లో అమ్మడంవల్ల లాభాలు, నష్టాల గురించి మీ అభిప్రాయం ఏమిటి?



చిత్రం: 8.6 మార్కెట్ కమిటీ అనుమతి పత్రం నమూనా

చంద్రశేఖర్‌వంటి రైతులకు మిగులు ధాన్యం ఉండటం వలన వ్యవసాయ మార్కెట్ యార్డ్‌లో అమ్మడానికి ఇష్టపడతారు. గ్రామాల్లో మాదిరిగా ఇక్కడ ఛార్జీల చెల్లింపులలో లేదా ధరల చెల్లింపుల్లోనూ ఎటువంటి ఆలస్యమూ జరుగదు.

అమ్మకం పూర్తిగా బహిరంగ వేలంలో ఉంటుంది. కాబట్టి రైతులు మంచి ధర పొందే అవకాశం ఉంటుంది. అవినీతిపరులయిన అధికారులున్న మార్కెట్‌లో వీళ్ళు వర్తకులతో చేతులు కలిపితే రైతులకు తక్కువ ధర వచ్చే అవకాశం ఉంది. కాని, ఇది అన్ని ప్రదేశాలలో జరగదు.

మన రాష్ట్రంలో సుమారు 300 వ్యవసాయ మార్కెట్ యార్డ్‌లు ఉన్నాయి. 1/4 వంతు వ్యవసాయ ఉత్పత్తులను వీటిలో అమ్ముతారు. మిగిలిన 3/4 ఉత్పత్తుల అమ్మకంలో ఏమి జరుగుతోంది. వాటిని ఎక్కడ అమ్ముతున్నారు? ఆ రైతులు వ్యవసాయ మార్కెట్ యార్డ్‌కు ఎందుకు రావడం లేదు? వాటి గురించి తెలుసుకుందాం!

బియ్యం మరకు (రైస్‌మిల్లర్‌కు) అమ్మకం

అది వరికోత కాలం. నరసాపురం గ్రామం వాడయిన మల్లయ్య బియ్యం మర యజమాని అయిన చందులాల్‌గారి గుమాస్తాకోసం బియ్యం మర దగ్గర వేచి ఉన్నాడు. మల్లయ్య తనకు ఉన్న ఒక ఎకరా నీటిపారుదలగల భూమిలో 14 క్వింటాళ్ళ వడ్లను పండించాడు. అతని దగ్గర సరిపడే పెట్టుబడి లేకపోవడంవల్ల తక్కువ దిగుబడి వచ్చింది. సరైన ఎరువులను, పురుగుల మందులను వాడలేకపోయాడు. వ్యాపారి చందూలాల్ పంపించిన గుమాస్తా ట్రాక్టర్‌తో వచ్చి వడ్లలో తాలు, తేమశాతం వంటివి పరిశీలించాడు. వడ్ల బస్తాలను ట్రాక్టర్‌లో నింపుకొని, ఇతర రైతుల దగ్గర కొనుగోలు చేసి గుమాస్తా వెళ్ళిపోయాడు.

© SCERT not to be republished

బియ్యంమరలో మల్లయ్య వడ్లబస్తాలను తూకం వేశారు. మొత్తం 14 క్వింటాళ్ళు. చేతినిండా ధాన్యాన్ని తీసుకొని చందూలాల్‌కు గుమాస్తా చూపించాడు. ధాన్యం ఎండిన పరిస్థితి, తాలును బట్టి చందూలాల్ క్వింటాలు వడ్లకు 950 రూపాయలుగా ధర నిర్ణయించాడు. ఇది వ్యవసాయ మార్కెట్ యార్డ్‌లో ధర కంటే చాలా తక్కువ. వ్యవసాయ మార్కెట్ యార్డ్‌లో క్వింటాలుకు సుమారు 1100 రూపాయలు ఉంది. మల్లయ్యకు తక్షణమే డబ్బు అవసరం ఉంది. తక్షణమే చెల్లించాలంటే చందూలాల్ 100కి 1.50 రూపాయలు తక్కువ చెల్లిస్తాడు. (క్వింటాలుకు రూ.950 కాబట్టి ఇది 14.25 రూపాయలు అవుతుంది.) నెల్లూరులో ప్రతి రైస్ మిల్లరు, వరి వర్తకుడు ఇదే విధానాన్ని అనుసరిస్తున్నారు.

మల్లయ్య వడ్లకు వచ్చే ఆదాయాన్ని లెక్కిద్దాం.

వడ్ల బరువు = 14 క్వింటాళ్ళు

రైస్‌మిల్లర్ నిర్ణయించిన ధర క్వింటాలుకు = 950 రూపాయలు

14 క్వింటాళ్ళకు = 950 × 14 = 13,300 రూపాయలు

తక్షణమే చెల్లిస్తే మినహాయింపు = 14.25 × 14 = 200 రూపాయలు (199.50ని రూపాయకి సమం చేస్తే)

మొత్తం చెల్లించవలసింది = 13,300 – 200 = 13,100.00

(ఒకవేళ మల్లయ్య 15 రోజుల వరకు వేచి ఉంటే తగ్గింపు ఉండదు.)

- మల్లయ్య తక్కువ ధరకే వడ్లను చందూలాల్‌కు ఎందుకు అమ్ముతున్నాడో ఊహించగలరా? తరవాత భాగం చదవక ముందే కారణాలను మీ తరగతి గదిలో చర్చించండి.

నాలుగు నెలల క్రితం మల్లయ్య ఎరువులు, రసాయనిక మందులు కొనుగోలు చేయడానికి 5000 రూపాయలు చందూలాల్ దగ్గరి నుంచి అప్పు తీసుకున్నాడు. చాలామంది చిన్న రైతులు చందులాల్ నుంచి ఇదే నిబంధనల ప్రకారం అప్పు తీసుకుంటున్నారు. అందుకే అతడు నిర్ణయించిన ధరకే, అతడికి సరుకు అమ్మాలన్న ఒత్తిడి రైతులపైన ఉంటుంది. మల్లయ్యకు చెల్లించే మొత్తంలోనుంచి చందులాల్ తాను ఇచ్చిన అప్పు, వడ్డీ మినహాయించు కుంటాడు. మల్లయ్య చివరకు ఎంత పొందుతాడో చూద్దాం!

చిత్రం: 8.7 వరిధాన్యాన్ని రైస్‌మిల్లుకు వాహనాలలో భర్తీచేయడం

© SCERT not to be republished

మల్లయ్య పొందిన అప్పు
= 5000.00 రూపాయలు
4 నెలలకు వడ్డీ =400.00
మొత్తం తగ్గింపులు
= 5400.00
వడ్లకు వచ్చిన మొత్తం
= 13100.00
చెల్లించిన మొత్తం 13100 – 5400
= 7700.00 రూపాయలు

మన రాష్ట్రంలో మల్లయ్య వంటి రైతులు బియ్యం మర యజమానుల దగ్గరినుంచి, వడ్డీ వ్యాపారులనుంచి, ధనిక భూస్వాముల దగ్గరినుంచి అప్పు తీసుకుంటారు. పంట ఉత్పత్తి తర్వాత తక్కువ ధరలకు వారికే అమ్మే విధంగా ఒత్తిడి చేస్తారు. తరచుగా తూకాలలోను, వరి ధాన్యం ధరలలోను మోసాలు జరుగుతూంటాయి. రైస్‌మిల్ యజమానులు రైతులకు అప్పు ఇవ్వడం వల్ల ఖచ్చితంగా ముడి సరకును పొందటమే కాకుండా ధరను కూడా వారే నిర్ణయిస్తారు.

- వ్యవసాయ మార్కెట్ యార్డ్‌లో మల్లయ్య వడ్లను అమ్మినట్లయితే ఎంత వచ్చేది?
- మిల్లర్‌కు అమ్మడంవల్ల అతడు ఎంత డబ్బు నష్టపోయాడు?
- అతడు మిల్లర్ దగ్గర అప్పు తీసుకోకుండా బ్యాంకులో తీసుకొంటే తేడా ఏమి ఉండేది?
- ప్రభుత్వ బ్యాంకు ద్వారా మల్లయ్య అప్పు పొంది ఉంటే ఎంత ఆదాయం ఆర్జించి ఉండేవాడు?

నర్సాపురంలో పెద్ద రైతులు, భూస్వాములు చిన్న రైతులకు అప్పులిచ్చి, వాళ్ళ వరి ధాన్యాన్ని కొనుగోలు చేస్తారు. వాళ్ళు తమ ధాన్యాన్ని, ఇతర రైతుల నుంచి కొనుగోలు చేసిన వరి ధాన్యాన్ని మార్కెట్‌లో లేదా పట్టణాలలో టోకు వర్తకులకు లేదా రైస్‌మిల్లర్‌లకు అమ్ముతారు. భూస్వాములకు రైతులు అనేక విధాలుగా అప్పు ఉంటారు. అప్పు ద్వారా విత్తనాలు, ట్రాక్టర్‌లు, పొలాలకు నీటి సరఫరాను కూడా పొందుతారు. ఆవిధంగా భూస్వాములు చిన్నరైతులను తమకు అనుకూలంగా తిప్పుకొని, తాము నిర్ణయించిన ధరలకే అమ్మడానికి రైతులతో ఒప్పందం చేసుకుంటారు. ఆవిధంగా రైతులకు అప్పులిచ్చేవాళ్ళు పంటలను తనఖాగా భావించి అప్పు ఇస్తూ, పంటల తర్వాత తిరిగి రాబట్టుకుంటారు. ఏది ఏమైనప్పటికీ చిన్నరైతులు తమ ఉత్పత్తులను ఎక్కువ ధరలకు అమ్మే అవకాశం ఉన్నా అమ్మలేరు. తక్కువ ధరలకే అమ్ముకుంటారు.

- నర్సాపురం గ్రామ రైతుల దగ్గరి నుంచి భూస్వాములు, రైస్‌మిల్లర్‌లు వరిధాన్యాన్ని పొందే విధానాలలోని పోలికలను, భేదాలను తెల్పండి.

మధ్యవర్తుల ద్వారా అమ్మకం

నర్సాపురంలో నివసిస్తున్న మరో మహిళా రైతు శాంతి. భర్త చనిపోయిన తర్వాత ఆమె వ్యవసాయం చేయడం ప్రారంభించింది. ఆమె స్వయంసహాయక బృందంలో సభ్యురాలిగా ఉండి, వ్యవసాయ నిమిత్తం 20,000 రూపాయలు అప్పు తీసుకుంది. ఆమెకు ఉన్న 1.5 ఎకరాల పొలంలో ఈ సంవత్సరం 14 క్వింటాళ్ళ దిగుబడి వచ్చింది. ఆమె 7 క్వింటాళ్ళు తూకం వేయించి అమ్మడానికి సిద్ధంగా ఉంచింది. మిగతావాటిని కుటుంబ అవసరాలకు ఉంచుకుంది.

మరుసటిరోజు నెల్లూరులోని పెద్ద రైస్‌మిల్ బ్రోకర్ నర్సాపురం గ్రామానికి వచ్చి, రైతులను కలసి వరిధాన్యాన్ని తనకు అమ్మాలని చెప్పాడు. శాంతి వరి ధాన్యాన్నికూడా పరిశీలించాడు. ఆమె బేరమాడి క్వింటాలుకి 1000 రూపాయల ధర నిర్ణయించుకుంది. ఆమె తూకం వేసినప్పుడు 7 క్వింటాళ్ళు ఉండగా బ్రోకర్ తూకం వేసినప్పుడు 6.5 క్వింటాళ్ళు మాత్రమే వచ్చింది. శాంతి మళ్లీ తూకం వేయించాలని పట్టుబట్టింది. స్వయం సహాయకబృందం సమక్షంలో తూకం వేయించగా 7 క్వింటాళ్ళు వచ్చాయి. బ్రోకర్

©SCERT not to be republished

వరి ధాన్యాన్ని తీసుకొని 15 రోజులలో డబ్బులిస్తానని చెప్పాడు. అతడు రెండు వారాల తర్వాత వచ్చి 6825 రూపాయలు చెల్లించాడు. అతడు బ్రోకర్ ఛార్జీలకు గాను క్వింటాలుకు 25 రూపాయలు తీసుకున్నాడు.

మేము శాంతిని కలిసి *"మీరు ఏ వర్తకుని దగ్గరా అప్పు తీసుకోలేదు. మీరు వ్యవసాయ మార్కెట్ యార్డ్‌లో ఎందుకు అమ్మడం లేదు?"* అని అడిగాం.

"నెల్లూరు వెళ్ళడానికి ట్రాక్టర్ కిరాయి, ధాన్యాన్ని ట్రాక్టర్‌లో వేయడానికి, దించడానికి డబ్బు చెల్లించాలి. రవాణా ఖర్చులకు అదనపు రేటు రాదు. పొలంలో పని ఉంటుంది. కాబట్టి నేను, నా కొడుకు సరుకు అమ్మడానికి 1, 2 రోజులు గడపలేం. మేం అమ్మేది చాలా తక్కువ. పెద్ద మొత్తంలో అమ్మే రైతులు మాత్రమే నెల్లూరు వెళతారు," అని శాంతి చెప్పింది.

"చాలామంది రైతులు మార్కెట్ యార్డ్‌లో 1100 - 1150 రూపాయలు వరకు అమ్ముకుంటున్నారు. ఎక్కువ ధర చెల్లించమని రైస్‌మిల్లర్‌లని మీరు ఎందుకు అడగరు?" అని మేము అడిగాం.

"ఈ మధ్యవర్తులు ఎక్కువ ధరలు చెల్లించరు. ఈ రవాణా కష్టాలను భరించలేక ఇంటిదగ్గరే అమ్ముకుంటాం," అని శాంతి చెప్పింది.

రైతులకు పట్టణాలలో ఉండే పెద్ద రైస్‌మిల్లర్‌లకు లేదా టోకు వరివర్తకులకు మధ్యవర్తులుగా బ్రోకర్‌లు పనిచేస్తారు. వారు శాంతిలాంటి చిన్న రైతుల దగ్గర నుంచి కొనుగోలు చేస్తారు. వాళ్ళకు శాశ్వతమయిన షాపు, గోడౌను వంటివి ఉండవు. సీజన్‌లో రైతులను కలసి బేరమాడి వరిధాన్యాన్ని కొంటారు. ధాన్యాన్ని కొనుగోలుచేసిన తరువాత డబ్బులు పంపించిన టోకు వర్తకునికి లేదా రైస్ మిల్లర్‌కు సమాచారం అందిస్తారు. రైతులదగ్గరినుంచి మిల్లర్ నుంచి కూడా మధ్యవర్తులు కమీషన్ తీసుకుంటారు. కొంతమంది రైతులు వడ్డీవ్యాపారుల మాదిరిగా పని చేస్తారు. మనం ఇదివరకే చెప్పుకొన్న చందూలాల్ మాదిరిగా ఇలాంటి సందర్భాల్లో వాళ్ళు ఇచ్చిన అప్పు, వడ్డీతో తిరిగి తీసుకుంటారు.

- మల్లయ్య క్వింటాలుకు 935 రూపాయలు పొందగా, శాంతి 975 రూపాయలు పొందగలిగింది. ఇక్కడ ఏమైనా తేడా ఉందా? ఎట్లా?

ఆంధ్రప్రదేశ్‌లో వడ్ల వ్యాపారం

ఆంధ్రప్రదేశ్‌లో అత్యధికంగా వరి ఉత్పత్తి అవుతోంది. రైతులు కొంతభాగం కుటుంబ అవసరాలకు ఉంచుకొని, మిగతా మొత్తాన్ని మార్కెట్‌లో అమ్ముతారు. చాలా తక్కువ మొత్తంలో శాంతివంటి చిన్న రైతులు తమ వినియోగానికి ఎక్కువగా ఉపయోగిస్తారు. పెద్ద రైతులు వారి ఉత్పత్తులలో ఎక్కువ భాగాన్ని మార్కెట్‌లో అమ్ముతారు.

మన రాష్ట్రంలో రైతులు తమ పంట ఉత్పత్తులలో మూడొంతులను తమ గ్రామాలలో అమ్ముతుండగా ఒక వంతు వ్యవసాయ మార్కెట్‌లో అమ్ముతున్నారు. పెద్ద రైతులకు సొంత ట్రాక్టర్ ఉండడంవల్ల వాళ్ళకు రవాణా ఖర్చులు తగ్గుతాయి.

గ్రామీణ ప్రాంతాలలో వివిధ రకాలైన వర్తకులు - భూస్వాములు, బ్రోకర్‌లు, చిన్న మిల్లర్‌లు సరుకు కొనుగోలు చేస్తారు. చాలా సందర్భాలలో వర్తకుల దగ్గర అప్పు తీసుకొని మల్లయ్య, చంద్రశేఖర్ వంటి రైతులు ఆ వర్తకులకే అమ్ముతున్నారు.

రుణగ్రస్తత, వడ్ల అమ్మకం

చిన్న, మధ్య రైతులు తమ వ్యవసాయ పనుల నిర్వాహణకు ముఖ్యంగా విత్తనాలు, మందులు, ఎరువులు, నీటిపారుదల వసతులకు తప్పనిసరిగా అప్పు చేయవలసి వస్తుంది. వాళ్ళకు బ్యాంకులలో అప్పు పొందడం కష్టంగా మారి వడ్డీ వ్యాపారులు, వర్తకులు, మిల్లర్ మొదలైన వాళ్ళ దగ్గర అప్పు

© SCERT not to be republished

చెయ్యాల్సిన పరిస్థితి ఏర్పడుతోంది. ఒకసారి వారిదగ్గరినుంచి అప్పు తీసుకుంటే ధాన్యాన్ని కూడా వాళ్ళకు వాళ్ళు నిర్ణయించిన ధరలకే అమ్మాలి. వరి వర్తకులు తక్కువ ధరలు నిర్ణయించడమే కాకుండా తప్పుడు తూకాలు, ఇతర మార్గాల ద్వారా రైతులను దోచుకుంటున్నారు. వివిధ రకాలుగా కమీషన్ ఛార్జీలు కూడా వసూలు చేస్తారు. వీరిలో చాలా మంది రైతులుకు అమ్మిన సరుకుల డబ్బులు చెల్లింపులలో ఆలస్యం జరుగుతుంది. వర్తకులు, భూస్వాములు రైతుల అవసరాలకు రుణాన్ని ఇవ్వడం వలన వరిధాన్యాన్ని రైతులు వాళ్ళకే అమ్మవలసి వస్తుంది.

- వివిధ రైతులందరికి వారి ఉత్పత్తులకు న్యాయమైన ధర వచ్చే వివిధ పద్ధతులను గురించి ఆలోచించండి. వీటివల్ల కలిగే లాభనష్టాలను మీ తరగతి గదిలో చర్చించండి.

కీలక పదాలు

వ్యవసాయ మార్కెట్ యార్డు
కనీస మద్దతు ధర
భారత ఆహార సంస్థ
వర్తకులు
టోకు వ్యాపారులు
కమిషన్ ఏజెంట్లు

మీ అభ్యసనాన్ని మెరుగుపరుచుకోండి!

1. నర్సాపురంలో గల వివిధ వర్తకుల పట్టికను మరియు వారు వరి ధాన్యానికి క్వింటాలుకు నిర్ణయించిన ధరలను పట్టికలో నమోదు చేయండి.
2. మీరు గ్రామంలో నివసిస్తున్నట్లయితే వరి ధాన్యాన్ని ఎవరు కొనుగోలు చేస్తారు, ధరలు ఎలా నిర్ణయిస్తారు, వర్తకులూ, భూస్వాములూ చెల్లించే ధరల వివరాలను సేకరించండి.
3. కిరాణా దుకాణానికి వెళ్ళి కిలో బియ్యం ధరను తెలుసుకొని రైతులు కిలో వడ్లకు పొందే ధరతో పోల్చి చూడండి. (1 క్వింటాలు = 100 కిలో గ్రాములని గుర్తుంచుకోండి.)
4. వరిధాన్యానికి ప్రభుత్వ మద్దతు ధర నిర్ణయించాల్సిన అవసరముందని మీరు భావిస్తున్నారా?
5. స్వయంసహాయక బృందం ద్వారా రైతులు ఏవిధంగా లాభం పొందుతారని మీరు భావిస్తున్నారు?

ప్రాజెక్టు పని

(1) కొంతమంది విద్యార్థులను సమీప వ్యవసాయ మార్కెట్ యార్డ్‌కు తీసుకువెళ్ళి, అక్కడి సంఘటనలను, అంశాలను వర్తకుల వేలంపాట వంటివాటిని చూపించి, వాళ్ళు చూసినవాటిని అనుకరిస్తూ పాత్రాభినయం చేయించడం.

(2) ఆంధ్రప్రదేశ్‌లో చిన్న రైతుల దుస్థితిపై చిన్న నాటికను తయారు చేయడం.

© SCERT not to be republished