ಎಂದೆಲ್ಲಾ ಅದೊಂದು ಸೇವೆಯ ಬದಲಾಗಿ ವ್ಯವಹಾರವಾಗಿ ಬಿಡುತ್ತದೆ. ಪ್ರಲೋಭನೆ ಮತ್ತು ಸಮರ್ಥನೆ ಬಲವಾಗುತ್ತದೆ. ಲಾಭ ಅಂದಾಗ ಸಹಜವಾಗಿ ಅಲ್ಲಿ ಕೂತವನಿಗೆ ನಗರದ ಭಾಷೆ ಬೇಕು, ನಗರದ ಗಿರಾಕಿಗಳು ಬೇಕು, ಪ್ರಚಾರ ಬೇಕು. ಆತ ಮಾತುಗಾರನಾಗಿರಬೇಕು. ಇಂಥವರಿಗೆ ರೈತ ಸಹಜವಾಗಿಯೇ ದೂರವಾಗುತ್ತಾನೆ.

ಸಾವಯವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಪ್ರಮಾಣ ಬದ್ಧತೆಯನ್ನು ವಿಷ–ನಿರ್ವಿಷವನ್ನು ಅಳತೆ ಮಾಡುವ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಸರಳಗೊಂಡು ಸಾರ್ವತ್ರಿಕಗೊಳ್ಳಬೇಕು. ಬಳಕೆದಾರನ ಕಣ್ಣ ಮುಂದೆಯೇ ಪ್ರಮಾಣಿಸುವ ಅಳತೆಗೋಲು ರೈತರಲ್ಲೂ ಇಲ್ಲ, ಮಾರಾಟಗಾರರಲ್ಲೂ ಇಲ್ಲ. ಆದುದರಿಂದ ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುವ ವ್ಯವಹಾರಗಳೆಲ್ಲವೂ ನಂಬಿಕೆಯ ಆಧಾರದಲ್ಲೇ ನಡೆಯಬೇಕು. ಬೇಡಿಕೆ ಹೆಚ್ಚಾದಾಗ ಯಾವುದು ಸಾವಯವ, ಯಾವುದು ರಾಸಾಯನಿಕ ಎಂಬುದನ್ನು ನೋಡದೆ ಒಟ್ಟಾರೆ ಮಾಲು ಖರೀದಿಸಿ ಮಾರುವುದಿದೆ. ಕಾರಣ ಮಾರಾಟಗಾರನೊಳಗೆ ಇಡೀ ಒಂದು ಅಂಗಡಿ ಮಳಿಗೆಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಕೂತಿರುತ್ತದೆ. ರೈತನೇ ನೇರವಾಗಿ ತೋಟ ಹೊಲದಿಂದ ವಾರಕ್ಕೊಮ್ಮೆ ಅಥವಾ ಎರಡು ಬಾರಿ ಒಯ್ದು ಕೊಟ್ಟಾಗ ಇಂಥ ಮೋಸ ವಂಚನೆಗೆ ಕಡಿಮೆ ಅವಕಾಶ ಇರುತ್ತದೆ.

ನಗರ, ಮಹಾನಗರದೊಳಗೆ ಒಂದು ವಸತಿ ಸಮುಚ್ಚಯ, ಅಪಾರ್ಟ್‌ಮೆಂಟ್‌ನಲ್ಲಿರುವ 50–60ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೆ ಒಬ್ಬ ಸಾವಯವ ಕೃಷಿಕ ಒಡಂಬಡಿಕೆ ಮಾಡಿಕೊಂಡು ತನ್ನ ಸಾವಯವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರುವುದರ ಮೂಲಕ ಗರಿಷ್ಠ ಲಾಭ ಪಡೆಯಬಹುದು. ಹಾಗೆಯೇ ಆಗಾಗ ನಗರದ ಬಳಕೆದಾರರನ್ನು ತನ್ನ ಹಳ್ಳಿ–ಹೊಲಕ್ಕೆ ಕರೆಸಿ ಕೃಷಿಕ್ರಮ, ಬೆಳೆವೈವಿಧ್ಯವನ್ನು ಪರಿಚಯಿಸಬಹುದು. ರೈತನಿಗೆ ನಾಗರಿಕ ಅರ್ಥವಾಗುವುದು, ನಾಗರಿಕನಿಗೆ ರೈತ ಅರ್ಥವಾಗುವ ಮೂಲಕ ಸಾವಯವ ಬಂಧ ಬಿಗಿಯಾಗಬೇಕು.

ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸಿ: ರಚನಾತ್ಮಕ ಟೀಕೆ–ಟಿಪ್ಪಣಿಗಳಿಗೆ ಸ್ವಾಗತ. ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆ ಚುಟುಕು, ಚುರುಕಾಗಿರಲಿ. ಇ–ಮೇಲ್: feedback@sudha.co.in