

प्रत्येक गावानं मिरवायला हवं बाजारपेठेचं 'ग्रँड' मानांकन

'ब्रँड' बनवूनच 'मार्केटिंग' करावं लागेल

आपल्या 'जिऑग्राफिकल इंडेक्स'चे आपणच होऊ शिल्पकार



संजय पवार

कार्यकारी संचालक,
पूर्वा केमटेक प्रा.लि., अंबड, नाशिक
(मो.नं. ९४२३९७९३५४)



■ शेतीमालावरील
प्रक्रियेसाठी शेतकऱ्यांनीच
ध्यावा पुढाकार

- 'आम्ही पिकवतो' ते 'आम्हीच विकू'
अशी खूणगाठ बांधावी
- 'विकलं' जाणार नाही ते 'टिकवण्यासाठी'
प्रशिक्षित होणं गरजेचं
- स्थानिक स्तरावर तांत्रिक मार्गदर्शनासाठी
व्यवस्था निर्माण व्हावी
- 'ब्रँडिंग'चं यश 'लोकल' उत्पादनांनाही
'ग्लोबल' मार्केटमध्ये पोहोचवेल
- 'गाव करी ते राव न करी' ही म्हण
या संदर्भातही ठरावी खरी



शेतकरी कुटुंबाची पार्श्वभूमी असतानाही, कृषी- उद्योजक होण्याचं स्वप्न पाहणाऱ्या श्री. संजय पवार यांनी 'पूर्वा केमटेक प्रायव्हेट लिमिटेड' ही कंपनी स्थापन केली. दोन दशके ही कंपनी यशस्वीपणे प्रगतिपथावर नेल्यानंतर त्यांनी शेतकरी व कामगारांना सोबत घेत 'ग्रीनझोन अॅग्रीकेम' ही नवी कंपनी उभारली आहे. फळ प्रक्रिया आणि कृषी पर्यटन व्यवसायात आता ते सजगपणे काम करीत असून, मधुमक्षिकापालनाची राज्यव्यापी चळवळही सुरू केली आहे. त्यांनी या संदर्भात व्यक्त केलेलं मनोगत...



अनेक दशके अनेक धोरणे राबवून देखील शेतकऱ्यांच्या समस्या का सुटल्या नाहीत, शेतीक्षेत्र मागे का राहिले, असा विचार तुमच्याप्रमाणेच मी देखील करित असतो. कृषी उद्योजक म्हणून मी आतापर्यंत हजारो शेतकऱ्यांना भेटलो असेन. गावे किंवा शेतशिवारांच्या समस्या, पर्यावरणपूरक शेती याविषयी आम्ही शेकडो गावांमध्ये जाऊन मते जाणून घेतली आहेत. या पार्श्वभूमीवर 'गावातल्या शेतीमालावर गावातच प्रक्रिया' आणि 'शेतीमालाचे विपणन' असे दोन मुद्दे दुर्लक्षित राहिल्याचे मला सतत जाणवते.

द्राक्षांखेरीज अन्य पिकांचे मार्केटिंग नगण्य

आपल्या राज्यापुरते बोलायचे झाल्यास इथला शेतकरी बऱ्यापैकी प्रगत झालेला आहे. विदर्भाचा काही भाग तसेच मध्य, उत्तर, पश्चिम महाराष्ट्रातील फलोत्पादन पट्ट्यात तर शेतकऱ्यांनी प्रतिकूल स्थितीतही उत्पादनात आघाडी घेतली आहे. मग प्रश्न येतो तो फक्त 'मार्केटिंग'चा! द्राक्ष हे एकमेव फळपीक सोडल्यास इतर पिकांच्या बाबतीत 'मार्केटिंग'ची समस्या मोठी आहे. द्राक्षात टेबल ग्रेप्स, एक्स्पोर्ट ग्रेप्स, बेदाणा, वाईन या सर्वच क्षेत्रांत चौफेर आणि संघटित कामे झाली आणि मार्केटिंगचे मुद्दे शेतकऱ्यांनीच सोडवले आहेत. मात्र अन्य पिकांबाबत हे होऊ शकले नाही. टोमॅटो, कांदा किंवा अनेक वेळा भाजीपाला विकला न गेल्यास फेकून द्यावा लागतो. गावागावात शेतीमालावर प्रक्रिया झाल्याशिवाय तसेच छोटे, परवडणारे प्रक्रिया युनिट गावागावात उभे राहिल्याशिवाय ही समस्या सुटणार नाही. त्यासाठी शेतकऱ्यांनीच वैयक्तिक स्तरावर आणि सामूहिकपणे पुढे यायला हवे.

अॅग्रो प्रोसेसिंगसाठी ट्रेनिंग सेंटर्स हवीत

दुदैवाने प्रक्रिया (प्रोसेसिंग) हा मुद्दाच शेतीच्या नियोजनातून बाजूला राहिला आहे. (त्यामुळे 'प्रक्रिया' ही बाब शेतकऱ्यांना त्यांची जबाबदारी वाटत नाही!) ज्या शेतकऱ्यांना हा मुद्दा पटलेला आहे, त्यांच्याकडे आत्मविश्वास नाही कारण प्रक्रियेबाबत त्यांना मार्गदर्शन-प्रशिक्षण देणारी यंत्रणाच सध्या अस्तित्वात नाही. खरे तर कष्टाळू शेतकऱ्यांना नीट प्रशिक्षण दिले तर ते दगडाच्या खाणीतून हिरे बाहेर काढतात. त्यांची जिद्द अफाट असते. शेतकऱ्यांच्या नव्या पिढीत तर समज व झुंज देण्याची क्षमता खूप मोठी आहे, त्यांना आता फक्त 'ट्रेनिंग' व 'गायडन्स' हवे. मात्र नेमकं तेच देणारी यंत्रणा तालुक्यात

काय पण प्रत्येक जिल्ह्यात देखील उपलब्ध नाही. परिणामी आपली गावे ही 'प्रोसेस युनिट' किंवा 'स्टोअरेज सेंटर'मध्ये कधीच रुपांतरित झाली नाहीत. त्यामुळे पिकला माल की ने बाजारात; आणि बाजारात भाव नसला की फेक रस्त्यावर, अशा दुष्टचक्रात शेतकरी सापडला आहे. यातून त्याला बाहेर काढायला हवे.

एका गावाने एक तरी पीक घ्यावे 'दत्तक'

सरकार सुधारणा करतेय. पण त्याला मर्यादा आहेत. 'एक गाव एक ब्रँड' धोरण आणण्यासाठी दबाव तयार करावा लागेल. धोरण येईल तेव्हा येईल. मात्र तोपर्यंत गावाने पुढाकार घेऊन गावातच छोटी- मोठी युनिट्स उभारावी लागतील. 'ब्रँड' बनवून मार्केटिंग करावे लागेल. मी नाशिकच्या पिंपळगाव बसवंत भागात याच संकल्पनेवर शेतकऱ्यांना प्रशिक्षण देणारा 'बसवंत गार्डन' प्रकल्प उभारला आहे. तेथे मधमाशीपालन, कृषिमालावर प्रक्रिया, कृषी उद्योग पर्यटन अशी 'थीम' मांडली आहे. हजारो शेतकरी तेथे येतात- बघतात- शिकतात. आम्ही हे सर्व मोफत करतो आहोत. पण आमची क्षमता मर्यादित आहे. असे प्रशिक्षण देणाऱ्या हजारो संस्था राज्यभर उभ्या राहायला हव्यात. एका गावाने किमान एका पिकासाठी काम केले पाहिजे. त्यात केवळ पीकच नव्हे, तर शेतीशी संलग्न उत्पादने समाविष्ट होऊ शकतील.

...तर शेतकऱ्यांची गरिबी होईल दूर!

शेतीमालाच्या मार्केटिंगसाठी आता हायवे, शहरे, रेल्वे स्थानके, बस स्थानके, विमानतळ अशा सर्व जागा शेतकऱ्यांना मिळायला हव्यात. या जगात प्रत्येक 'ब्रँड'ला ग्राहक आहे. 'एक गाव- एक ब्रँड'साठी शासनाच्या यंत्रणा, कृषी विभाग, शेतकऱ्यांच्या संस्था आणि गावे एकत्र आली तर 'मार्केटिंग' सोपे होईल. पिकवलेल्या शेतीमालावर मी 'प्रक्रिया, ब्रँडिंग आणि मार्केटिंग' सहज करू शकतो. त्यासाठी गावात, तालुक्यात, जिल्ह्यात सुविधा उपलब्ध होतात आणि सरकारी यंत्रणा माझ्या पाठीशी सतत उपलब्ध असतात. अशी शाश्वती जर शेतकऱ्याला मिळाली तर गावात एकही गरीब शेतकरी सापडणार नाही. हे काम तुम्हाला- मलाच करायचे आहे. मी हे माझ्या गावात- पिंपळगावला केले आहे, तुम्ही तुमच्या गावात करा...!

('अॅग्रोवन'करिता श्री. मनोज कापडे यांनी संकलित केलेल्या मजकुराचे संपादित पुनर्मुद्रण; सर्व संबंधितांच्या सौजन्याने.)