पूर्वा कृषिदूत
प्रबोधनातून परिवर्तन... मासिक

संस्थापक संपादक
डॉ. बी.बी. पवार

संपादक
डॉ. भास्कर गायकवाड

संपादन सहयोग
पराग वाड

चित्रांकन आणि मांडणी
कैलास भामरे

व्यवस्थापक - लेखा विभाग
राजेंद्र बागुल

सहकार्य
विजय पवार
संचालक, पूर्वा ॲग्रोटेक

सुहास कदम
संचालक, पूर्वा ॲग्रो मार्केटिंग

महेश पाटील
संचालक, पूर्वा केमटेक, खान्देश

विजय नाईकरे
विभागीय व्यवस्थापक- पूर्वा केमटेक, पुणे

सचिन दिघे
विभागीय व्यवस्थापक- पूर्वा केमटेक, संगमनेर

रईस इनामदार
विभागीय व्यवस्थापक- पूर्वा केमटेक, कोपरगाव

नंदकिशोर चतरकर
विभागीय व्यवस्थापक- पूर्वा केमटेक, विदर्भ

संजय पाटील
विभागीय व्यवस्थापक- पूर्वा केमटेक, मराठवाडा

पूर्वा केमटेक प्रा.लि.,
एम ११३, एमआयडीसी अंबड,
नाशिक-४२२०१०
मो. ७४२००१४७८१
email:poorvakrushidoot@gmail.com

संपादकीय

डॉ. भास्कर गायकवाड
(संपादक : 'पूर्वा कृषिदूत')
मो. ९८२२५१९२६०
gaikwadbh@yahoo.com

'गरिबाची गाय' शेळी झाली महाग

- भारतात पन्नास लाख कृषिवल आहेत शेळीपालक
- 'शेतकऱ्यांचा विमा' म्हणून शेळीपालनाची ओळख
- आपल्या देशातून निर्यातीचे वाढलेले प्रमाण दिलासादायक
- भारतीय शेळीचे मटण रूचकर; फॅटस्‌चे प्रमाणही कमी
- व्यापारी तत्त्वावरील शेळीपालनासाठी संघटन गरजेचे
- लसीकरण, खुराक तसेच गोठा नियोजन ठरेल लाभदायक

मागील चार-पाच वर्षांत शेळीच्या मटणाचे भाव दुपटीने वाढून आज किलोला ६०० रुपये झाले आहेत. देशाच्या एकूण सकल उत्पादनामध्ये शेती क्षेत्राचा वाटा मागील तीस वर्षांमध्ये ५५ टक्क्यांवरून १२ टक्क्यांपर्यंत घसरला आहे. परंतु एकूण कृषी क्षेत्राच्या उत्पादनाचा विचार केला तर पशुसंवर्धनाचा वाटा १८ टक्क्यांवरून २३ टक्क्यांपर्यंत वाढलेला आहे. म्हणजेच दुग्ध व पशुसंवर्धनाच्या वाढीचा वेग चांगला आहे. यामध्ये महत्त्वाचा वाटा शेळीपालन व्यवसायाचा आहे. शेळीपालन व्यवसाय म्हटला तर गरिबाचा व्यवसाय! जिरायत भाग, अल्प व अत्यल्प भूधारक, व्यवसायामध्ये कमी गुंतवणूक करण्याची क्षमता असलेले लोक यासारख्या श्रेणीतील देशातील जवळजवळ ५० लाख शेतकरी कुटुंबांकडे शेळीपालनाचा व्यवसाय आहे.

कमी खर्च; उत्पादन अधिक :- देशामध्ये मागील तीस वर्षांत शेळ्यांची संख्या ७.६० कोटींवरून १४.०५ कोटींपर्यंत म्हणजेच दुपटीने वाढली. राजस्थानमध्ये १५ टक्के, महाराष्ट्रात ७ टक्के असा वाढीचा दर आहे. उत्तर प्रदेश, मध्य प्रदेश, पश्चिम बंगाल, बिहार, आंध्र प्रदेश, तामिळनाडू या राज्यांमध्येही शेळीपालन मोठ्या प्रमाणात केले जाते. पडीक, नापिक जमिनीवर चराऊ क्षेत्रावर शेळीपालन करून अत्यंत कमी खर्चात उत्पादन मिळते. देशातील १०० जिल्हे शेतीच्या दृष्टीने अत्यंत प्रतिकूल, जिरायत क्षेत्राचे सर्वात जास्त प्रमाण, पडीक-नापिक जमीन जास्त किंवा सतत दुष्काळाची छाया अशा ठिकाणीच शेळीपालनाचे प्रमाण जास्त आहे. म्हणून या

शेळीपालन व्यवसायाला 'शेतकऱ्यांचा विमा' म्हटले जाते. शेळीपालनाला 'एटीएम' असं देखील म्हटलं जातं, कारण पाहिजे त्या वेळी शेळी विकून पैसा उपलब्ध होतो. तसेच शेतीचे उत्पादन निसर्गाच्या लहरीमुळे मिळाले नाही तरीही हमखास उत्पादन देणारी शेळी ही त्यांच्या दारात उभी आहे. चीनच्या पाठोपाठ भारत शेळी उत्पादनामध्ये जगात अग्रेसर आहे. मात्र भारतातून एकूण उत्पादनापैकी फक्त ६.४ टक्के निर्यात होते. अर्थात हा निर्यातीचा वेग मागील काही वर्षांत आठ पटीने वाढलेला आहे ही एक विशेष बाब असून भविष्यातील शेळीपालनाबाबत दिशादर्शक आहे. आपल्या देशाकडून एकूण ६० देश शेळीचे मटण आयात करतात. ऑस्ट्रेलिया शेळीपालनाबाबत आघाडीवर होता परंतु या देशातील शेळीच्या मटणापेक्षा भारतातील शेळीच्या मटणाला अनेक देशांमध्ये जास्त पसंती दिली जाते. कारण आपल्याकडील शेळीच्या मटणाला चांगली चव असून त्यामध्ये फॅटचे प्रमाणही कमी आहे. निर्यातीच्या वाढत्या मागणीबरोबरच देशांतर्गत मागणी वाढत आहे. नजीकच्या काळात देशामध्ये एकूण १२.७२ दशलक्ष टन शेळीच्या मटणाची गरज असेल. त्यासाठी देशामध्ये २४ ते २५ कोटी शेळ्यांची गरज भासेल. आपल्या देशातील वैविध्यपूर्ण हवामान, प्रांत आणि भौगोलिक क्षेत्रानुसार एकूण २३ जातींच्या शेळ्या पाळल्या जातात. अर्थात त्यापैकी ७ ते ८ जातींच्या शेळ्या मोठ्या प्रमाणात शेळीपालनासाठी वापरल्या जातात. महाराष्ट्रामध्ये उस्मानाबादी शेळीचा वापर मोठ्या प्रमाणात मांस उत्पादनासाठी केला जातो. पूर्वीच्या काळी प्रामुख्याने शेळीपालन दुग्ध आणि मांस उत्पादनासाठी केले जायचे. परंतु शेळीच्या दुधाचे कमी उत्पादन, त्यासाठी जाणारा वेळ आणि कष्ट याबरोबरच मटणाला वाढत असलेली मागणी यांचा विचार करून आज शेळीपालन जास्तीत जास्त मांस उत्पादनासाठी केले जाते. देशांतर्गत दरडोई वाढलेल्या उत्पन्नामुळे खाण्याच्या सवयींमध्ये बदल झालेला आहे. मांसाहारामध्ये वाढ होत असताना मटणाला मागणी वाढणार आहे.

अडचणी आणि संधी :- महाराष्ट्र राज्य तसे दुष्काळी राज्य. जास्तीत जास्त १८ ते १९ टक्के बागायती क्षेत्र असलेल्या या राज्यात दुग्ध व्यवसायाबरोबर शेळीपालन व्यवसायामध्ये वृध्दी होण्यास फार मोठा वाव आहे. महाराष्ट्र शासनाने शेळीपालन व्यवसायाला प्रोत्साहन देणाऱ्या कर्ज योजना तयार केलेल्या आहेत. तसेच नाबार्ड अंतर्गत शेळीपालनासाठीही अर्थसहाय्य आणि अनुदानाची उपलब्धता केलेली आहे. पाणलोट क्षेत्र विकास कार्यक्रमांतर्गत चराईबंदीची अट असल्यामुळे शेळ्या चराईवर परिणाम झालेला आहे. पिकाखालील क्षेत्रात वाढ होत असताना चराईसाठी गावामध्ये क्षेत्र उपलब्ध नाही. या सर्व बाबींचा परिणाम शेळीपालनावर होत आहे. यातून मार्ग काढण्यासाठी बंदिस्त शेळीपालन ही संकल्पना पुढे आली. अर्थात पूर्णपणे बंदिस्त शेळीपालन पध्दती पाहिजे त्या प्रमाणात यशस्वी झालेली नाही. शेळीपालनासाठी चांगल्या प्रकारच्या बोकडांचा अभाव, कृत्रिम रेतन पध्दतींचा अत्यंत कमी वापर, हवामानानुसार शेळीच्या गोठ्यांच्या रचनेचा अभाव, करडांचे मरण्याचे जास्त प्रमाण, आजारानुसार प्रभावी लसीकरणाचा अभाव, शेळ्यांच्या आवडीनुसार चाऱ्याची उपलब्धता नसणे तसेच बंदिस्त शेळीपालनामध्ये जवळजवळ ६० टक्के खर्च खाद्य-चाऱ्यासाठी होणे यांसारख्या अनेक बाबींमुळे व्यापारी पध्दतीने शेळीपालन ही संकल्पना यशस्वीपणे पुढे आलेली नाही. काही ठिकाणी असे प्रकल्प सुरु होऊनही पाहिजे त्या प्रमाणात त्याचा पुढे प्रसार झाला नाही. एका कुटुंबाकडे ५० शेळ्यांचे युनिट असेल तर त्याचा प्रपंच या व्यवसायावर पूर्णपणे चालू शकतो, हे लक्षात घेतले पाहिजे.

गोठ्याचे योग्य नियोजन हवे :- पूर्णपणे बंदिस्त शेळीपालन न करता काही प्रमाणात शेळ्यांना फिरण्यासाठी मोकळी जागा ठेवणे गरजेचे आहे. तसेच शेळीला नैसर्गिक वातावरण वाटावे अशा प्रकारचा शेळीचा गोठा तसेच चारा खाण्याची सोय करणे गरजेचे आहे. चाऱ्याच्या बाबतीत विचार केला तर गवतवर्गीय तसेच झाडवर्गीय पिकांपासून निघणारा चारा शेळ्यांना आवडतो. अशा प्रकारे चारा तयार करून दिला तर

उत्पादन चांगले मिळते. सर्वात महत्त्वाचे म्हणजे शेळ्यांचा चांगला कळप तयार करणे. त्यासाठी सुरुवातीपासून योग्य नियोजन करणे गरजेचे आहे. प्रत्येक शेळीला टॅग लावून रेकॉर्ड ठेवले तर त्याचा फायदा पुढे चांगला कळप तयार करण्यासाठी होतो. शेळ्यांच्या चांगल्या कळपाबरोबरच शेळी भरविण्यासाठी चांगल्या जातीचा, निरोगी आणि सशक्त बोकड कळपामध्ये ठेवणे गरजेचे आहे. कारण त्यावरच करडांची प्रत अवलंबून असते. बोकडासाठी विशेष आहार दिला तर त्याचा फायदा दिसून येतो. शेळ्यांची संख्या जास्त असेल तर गाभण शेळ्यांना स्वतंत्र व्यवस्था ठेवून त्यांना वेगळा खुराक देता येईल. करडांना वेगळे ठेवून त्यांच्या वजनामध्ये वाढ होण्यासाठी स्वतंत्र खुराक दिला तर वजनात चांगली वाढ होते. शेळीपालन व्यवसायामध्ये सर्वात मोठी अडचण म्हणजे चांगल्या विक्री व्यवस्थेचा अभाव. आजही बाजारामध्ये विकल्या जाणाऱ्या शेळ्यांची किंमत व्यापारी अंदाजे ठरवितात, त्याला कोणताही आधार नसतो. कुक्कुटपालनाचे बाजारभाव एकाच ठिकाणी ठरवून त्यानुसार विक्री व्यवस्था चालते. त्याचप्रमाणे शेळीपालनामध्ये संघटित विक्री व्यवस्था निर्माण होणे गरजेचे आहे. शेळ्यांची विक्री वजनानुसार आणि ठरविलेल्या भावानुसार झाली तर शेतकऱ्यांना योग्य मोबदला मिळेल.

जागतिक बाजारपेठ विचारात घ्यावी :- जागतिक बाजारपेठेत वाढत असलेल्या मागणीचा विचार करून करार पध्दतीने शेळीपालन ही संकल्पना पुढे येण्याची गरज आहे. अर्थात करार पध्दतीमध्येही २५ ते ५० शेळ्यांच्या युनिटचा विचार होऊ शकतो. जेणेकरून एकाच ठिकाणाहून वर्षाला कमीत कमी १०० विक्रीयोग्य शेळ्या मिळू शकतील. ज्याप्रमाणे करार पध्दतीने केलेल्या कुक्कुटपालन व्यवसायामुळे जिरायत भागातील शेतकरी तसेच सुशिक्षित बेरोजगारांना शाश्वत रोजगार मिळून; तसेच विक्री व्यवस्था भक्कम होऊन शेतकरी आणि कंपन्यांना फायदा झाला; त्याच धर्तीवर करार पध्दतीने शेळीपालन संकल्पना पुढे येण्याची गरज आहे. दुग्ध व्यवसायामध्ये सहकारी आणि खासगी दूध संघांमुळे प्रगती झाली त्याप्रमाणे शेळीपालन व्यवसायामध्येही प्रगती झाली पाहिजे. कारण मागील काही वर्षात शेळीपालनाच्या मागणीचा आणि प्रगतीचा वेग हा दुग्ध व्यवसाय तसेच कुक्कुटपालन यापेक्षा जास्त आहे. यासाठी सर्वांनी संघटित प्रयत्न करण्याची गरज आहे. जिरायत भागातील अल्प व अत्यल्प भूधारक शेतकरी असो, की निसर्गाच्या लहरीपणामुळे पिडलेला- बेभरवशाच्या शेतीने गांजलेला असा शेळीपालनाचा आधार घेणारा शेतकरी असो, अशांना शेळीपालन व्यवसायाच्या प्रगतीचा निश्चितच फायदा होईल. शेळीपालनाचे मोठे प्रकल्प असतील तर त्यांना बँका कर्ज देतात. त्याचप्रमाणे लहान युनिटला कर्ज दिले तर शेळीपालन वाढेल. कमीत कमी १० शेळ्यांच्या युनिटला बँकांनी कर्जे देण्यास हरकत नाही. त्यामुळे सर्वसाधारण शेतकरी, युवक, महिला या व्यवसायाकडे आकर्षित होतील. शेती व्यवसायावर आधारित रोजगार निर्मिती होऊन ग्रामीण युवकांना या व्यवसायातून स्वयंरोजगार मिळेल. निर्यातीच्या दृष्टीने शेळीपालन व्यवसाय करत असताना आंतरराष्ट्रीय पातळीवरील उत्पादनाचे संकेत पाळणे फार महत्त्वाचे आहे. यामुळे जगामध्ये भारतातील शेळीच्या मटणाला असलेल्या पसंतीचा फायदा घेऊन निर्यात वाढविता येईल. शेळीपालन व्यवसायाकडे संशोधन आणि विस्ताराच्या दृष्टीने दुर्लक्षच झालेले आहे. त्यामुळे या व्यवसायाची व्यापारी दृष्टिकोनातून वाढ झालेली नाही. यापुढे शेळीपालन व्यवसायात असलेल्या संधीचा विचार करून संशोधन आणि प्रसार होण्याची गरज आहे. ■

हे मासिक मालक, मुद्रक, प्रकाशक **संजय भास्कर पवार** यांनी निर्मल ऑफसेट प्रा.लि., बी २७, एम.आय.डी.सी. माळेगाव, ता. सिन्नर, जि. नाशिक येथे छापून ४, मिथिला अपार्टमेंट, आकाशवाणी केंद्राजवळ, दातेनगर, गंगापूर रोड, नाशिक- ४२२०१३ येथे प्रकाशित केले.

संपादक : **डॉ. भास्कर गायकवाड.**

* या अंकातील लेखांशी संपादक मंडळ सहमत असेलच असे नाही.