

काळवंडलेल्या पांढऱ्या सोन्याला आली झळाळी!



देवदर्शन आटोपून संपत पारावर गणपतची वाट पाहत बसला होता. तेवढ्यात गणपतही देवदर्शन घेऊन संपतजवळ येऊन बसला. आज गणपतचा मूड चांगलाच दिसत होता. त्याच्याकडे बघून संपत म्हणाला,

“का रं गंपा, लई खूश दिसतो आहे. काय लॉटरी वगैरे लागली की काय?”

यावर गणपत हसून म्हणाला, “तसं म्हण पाहिजे तर संपा, लॉटरी लागल्यासारखेच वाटतेय. कालच मी माझा कापूस ६५०० रुपये किंटलने विकला. कधी नाही तो एवढा भाव मिळाला बघ आपल्याला. आजपर्यंत हमीभावाने कधीही कापूस विकला नाही. परंतु यावेळी मात्र हमीभावापेक्षा जास्त भाव मिळाला. यामुळे फार चांगले वाटते बघ. पिकाला असेच भाव मिळाले तरच शेतकऱ्यांचे काहीतरी बरे होईल! पण मला कळत नाही संपा, यावर्षी कसा काय एवढा भाव मिळाला कपाशीला?”

यावर संपत म्हणाला, “हे बघ गंपा, फार हुरळून जाऊ नको. कधी नव्हे तेवढा भाव मिळाला पण यामुळे इतरांचे पोट दुखायला लागले असेल. कापसाला देशाबरोबरच परदेशातही मोठी मागणी आहे. अमेरिका, ब्राझील या देशांचे कपाशी उत्पादन घटले आहे. तसेच आपल्या शेजारच्या देशातून कपाशीला मागणी वाढली आहे. यावर्षी एक तर आपल्या देशात कपाशीची लागवडच कमी झाली आहे. दुसरे म्हणजे यावर्षी मोठ्या प्रमाणात पाऊस झाल्यामुळे कपाशीचे उत्पादन घटणार आहे. मागणी आणि पुरवठा यामध्ये तफावत झाल्यामुळे या

आपल्या काळवंडलेल्या पांढऱ्या सोन्याला झळाळी मिळाली आहे. तू म्हणतो ६५०० रुपये किंटलने कापूस विकला. परंतु तज्ञांचा असा अंदाज आहे की हा भाव ७००० ते ८००० रुपये किंटलपर्यंत वाढू शकतो. म्हणून तुझ्याकडचा कापूस विकायची तू घाई करू नको.”

यावर गणपत होकारार्थी मान डोलावून संपतला म्हणाला, “आरं संपा, तुझं सगळं म्हणणं मला पटलं. परंतु तू म्हणाला की कपाशीला भाव वाढल्यामुळे काहींच्या पोटात दुखायला लागलेय, ते नाही मला कळलं.”

यावर संपत हसून म्हणाला, “हे बघ, आपल्या देशातील सरकार हे ग्राहकप्रेमी आहे. कपाशीला भाव वाढला म्हणजे टेक्स्टाईल मिलवाले सरकारवर दबाव आणतील. कापूस महाग झाला तर कापड महाग होईल. गरिबांना घालायला कपडे मिळणार नाहीत. गरिबांना स्वस्तात कपडे देण्यासाठी कापसावर निर्यातबंदी लावा, कापूस आयात करण्यासाठी अनुदान द्या किंवा त्यावरचा टॅक्स कमी करा, अशा प्रकारच्या खेळी सुरू होतील. सरकारही त्याला बळी पडू शकते! कारण रोटी, कपडा, मकान या जीवनावश्यक वस्तूंपैकी कपडा तयार होण्यासाठी कापूस लागतो. दुसरी महत्त्वाची बाब म्हणजे कापूस वेचण्यासाठीचा वाढलेला खर्च. जेथे १० ते १२ रुपये किलो कापूस वेचला जायचा त्याचा दर १५ ते १७ रुपये किलोपर्यंत वाढला. म्हणजे शेतकऱ्यांना थोडा जरी जास्त भाव वाढवून मिळाला तरी मजुरी वाढते. म्हणजेच कापूस वेचणीचा खर्च वाढला.

या खर्चांमुळेच खरं तर शेतकरी कपाशीकडून सोयाबीनकडे वळला. कारण एक तर वाढलेली मजुरी आणि कापूस वेचायच्या वेळी मजुरांची उपलब्धता होत नाही यासारख्या खूप समस्या आहेत. तरीही महत्त्वाची बाब म्हणजे यावर्षीच्या वातावरणामुळे कपाशीवर रोग-किडींचा प्रादुर्भाव होऊन उत्पादनात घट आली. वातावरणामुळे पत्तीगळ झाली, बोंडांची संख्या कमी झाली तसेच खालची बोंडे काळी पडली. वातावरणामुळे कपाशीला जास्त फूट आल्याने कपाशीच्या बोंडांची फुगवण चांगली झाली नाही. या सर्वांचा एकत्रित परिणाम म्हणजे उत्पादनात ३० ते ४० टक्के घट झाली. अनेक भागांमध्ये तर कपाशीच्या शेतात पाणी साठून कपाशीची झाडे सडली. या सर्व गोष्टींमुळे खरं तर एकीकडे पांढऱ्या सोन्याला भावाची झळाळी दिसत असली तरी पिके मात्र काळवंडलेली आहेत. म्हणूनच थोडा भाव वाढला तरी अनेक माध्यमांमध्ये या विषयावर चर्चा सुरू झाली. कधी कधी असे वाटते की शेतीतील एखाद्या विषयावर जास्त चर्चा झाली की त्याचा चांगला फायदा होण्याऐवजी तोटाच जास्त होतो. उदाहरण द्यायचे तर आपण आता सोयाबीनचे घेऊ शकतो. दहा- बारा हजार रुपये किंटलने विकले गेलेले सोयाबीन आज पाच ते सहा हजार रुपये किंटलने म्हणजेच निम्म्या भावाने विकले जात आहे. तेल महागले- ओरड झाली, तेलाची आयात झाली, सोयाबीन स्वस्त झाले. परंतु तेल मात्र स्वस्त झाले नाही. सोयाबीनचा दर १२,००० रुपयांवर गेल्यानंतर वृत्तपत्रांत अनेक मथळे लिहून आले परंतु कमी दर झाल्यावर सर्व गप्पच आहेत. कांद्याचा तर दरवर्षीचा अनुभव आहे. सरकार पाडणाऱ्या कांद्याचे भाव दरवर्षी वाढले की दर पाडायला सरकार पुढे येते! म्हणूनच कोणत्याही शेतीमालाचे दर वाढले की अनेकांच्या पोटात दुखायला लागते असे बोललो होतो मी.”

यावर गंभीर होऊन गणपत म्हणाला, मग तुला काय वाटते संपा, कपाशीचे भावही पुढच्या काळात पडतील काय? आता तयार होणारी कपाशी मग लगेच विकून टाकू काय? मला तर वाटले होते,

आता पुढे कपाशीचे दर वाढतील म्हणून मी कपाशी काही दिवस साठवून ठेवणार होतो.”

यावर संपत म्हणाला, “हे बघ गंपा, असा हातघाईला येऊ नको. मी म्हणत नाही की कापसाचे भाव पुढे पडतील म्हणून. आजपर्यंतच्या अनुभवावरून सांगतो की, शेतीमालाचे वाढलेले भाव कमी करण्यासाठी अनेक यंत्रणा काम करत असतात. परंतु आपणही थोडे शहाणे झाले पाहिजे. आपला तयार झालेला शेतीमाल एकदम विक्री न करता थोडा थोडा विकला तर आपल्याला तेजी-मंदी या दोन्हींचा फायदा होतो. काही शेतीमाल मंदीत विकला तरी या काळात आपला पीक उत्पादन खर्च वसूल करून घेणे महत्त्वाचे असते. काही शेतीमाल साठवून ठेवून तो नंतर विकला तर त्याचा नंतर तेजी-मंदीमध्ये कमी-जास्त फायदा होतो. व्यापारी आपल्याकडील शेतीमाल घेऊन साठवणूक करतात आणि नंतर तेजी आल्यानंतर त्यापासून जास्त फायदा उठवतात. आपणही काही प्रमाणात या प्रकारचे तंत्र वापरणे गरजेचे आहे. भविष्यात शासकीय धोरण, कापूस-कपड्याला देशात- परदेशात मागणी, कापसाचे उत्पादन, ग्राहकांची मागणी आणि एकूणच देशातील कापूस उत्पादन यांचे चित्र हळूहळू स्पष्ट होत जाईल त्याप्रमाणे कापसाचे दर वाढतील किंवा कमी होतील. हाच कापूस सहा हजार रुपये किंटलने विकला जाऊ शकतो किंवा दहा हजार रुपये किंटलपर्यंतही मजल मारू शकतो. यापैकी गंपा, तू ठरव तुझा कापूस तुला कसा विकायचा आहे ते.”

खरं तर एवढी सर्व सविस्तर चर्चा होऊनही गणपतच्या चेहऱ्यावर अनेक प्रश्न दिसत होते. तो ज्या मूडमध्ये सकाळी आल्या आल्या संपतजवळ येऊन बसला होता. त्याचा सर्व चांगला मूड जाऊन तो काळजीत पडला होता.

या विवंचनेतच तो म्हणाला, “मला सांग संपा, हे तू सर्व सांगत आहे ते मला पटतंय. पण हे सर्व आमच्यासारख्या सर्वसामान्य आणि सतत अडचणीत असलेल्या शेतकऱ्यांना कसे उमजणार? म्हणजे आम्ही नेमके काय केले पाहिजे जेणेकरून आम्हाला शेतीच्या उत्पादनाला चांगला भाव मिळेल?

कधी मंदी तर कधी तेजी अशा या परिस्थितीचा आम्ही अंदाज कसा घ्यावा? याऐवजी शासनच काही निर्णायक धोरण का ठरवत नाही की ज्यामुळे शेतकऱ्यांना शेतीमालाच्या तेजी-मंदीचा विचार करण्यापेक्षा शेतात निवांत काम करायला वेळ मिळेल?”

यावर संपत हसत म्हणाला, “अरं बाबा, तू तर स्वर्गातून चंद्र-तारे तोडून आणायला सांगत आहेस. आपल्या देशात शेतीमालाला वर्षभर ठराविक दर देण्याचे किंवा हमीभाव देण्याचे फक्त गाजरच दाखविले जाते. प्रत्यक्षात अनेक वर्षांपासूनच्या या संकल्पनेला सतत केराची टोपली दाखविली जाते बघ. एखाद्या शेतीमालाला एक वर्ष जास्त भाव वाढला की दुसऱ्या वर्षी सर्व शेतकरी त्याची लागवड करतात, मग उत्पादन वाढते आणि भाव कोसळतात. खरं तर आपल्या देशात कडधान्ये, तेलबिया यांचा सतत तुटवडा आहे. परंतु आयातीच्या मृगजळामध्ये अडकलेल्या यंत्रणेला देशात तांदूळ- गव्हासारखी कडधान्ये- तेलबियांमध्ये स्वावलंबी व्हावे असे मनापासून कधीही वाटत नाही. जेवढ्या प्रमाणात हरितक्रांती- धवलक्रांती यशस्वी झाली तेवढ्या प्रमाणात कडधान्ये- तेलबियांची क्रांती यशस्वी होत नाही हीच शोकांतिका आहे. या पिकांचा हमीभाव मोठ्या प्रमाणात वाढवला आणि हमीभावानेच उत्पादन खरेदी झाली तर मोठ्या प्रमाणात जमीन या पिकांसाठी वापरली जाईल. मग आपोआपच इतर पिकांखाली क्षेत्र विभागले तर त्यांचेही उत्पादन मागणी यांचे संतुलन राहून त्यापासूनही चांगला फायदा होईल. सध्याचेच उदाहरण घे. पेट्रोल १०० च्या पुढे गेले. मागील अनेक वर्षांपासून ऊसापासून इथेनॉल तयार करा, असा सल्ला शासनाला अनेक तज्ञांनी दिला. परंतु याचा विचार आता कुठे सुरू झाला. आज ऊसापासून मोठ्या प्रमाणात इथेनॉल तयार होत आहे. महाराष्ट्रामध्ये यावर्षी १५० लाख टनांपर्यंत इथेनॉल तयार होईल, असा अंदाज आहे. मागील दोन वर्षांत इथेनॉलचे उत्पादन चार-पाच पट वाढले. तोट्यातले साखर कारखाने नफ्यात येऊ

लागले. यामुळे आता स्वस्तात इथेनॉल मिळते, पेट्रोलची आयात कमी करावी लागते आणि सर्वात महत्वाचे म्हणजे शेतकऱ्यांना हमी भावाने ऊसाचे वर्षभर दर मिळतात. या पद्धतीने सर्व पीक उत्पादनांचा विचार केला तर आपले शेतीमालाच्या आयातीवर असलेले परावलंबन कमी होईल. शेतीमालाला वर्षभर चांगला भाव देता येईल. सर्वात महत्वाचे म्हणजे शेतीमालाचे उत्पादन कमी-जास्त झाल्यानंतर त्याच्या आयात- निर्यातीमध्ये निर्बंधांच्या धोरणांची धरसोड न करता लांबचा विचार करून नियोजन करणे महत्वाचे आहे. देशात- राज्यात शेती उत्पादनाचे क्लस्टर तयार केले तर अनेक समस्या कमी होतील. तसेच त्या क्लस्टरमध्ये प्रक्रिया उद्योग, विक्री व्यवस्था तसेच इतर पायाभूत सुविधा उपलब्ध होतील. यासाठी नियोजनबद्ध पद्धतीने कृती कार्यक्रम तयार केला तर शेतीमालाला वर्षभर हमीभाव मिळेल. निसर्गाच्या कोपापुढे शेतकरी- सरकारचे काही चालत नाही; परंतु शासन बाजारपेठेचा चढ-उताररूपी कोप कमी करू शकते! अर्थात त्याची तशी मानसिकता पाहिजे. शेतकरी की व्यापारी, शेतकरी की ग्राहक असा प्रश्न उभा राहत असताना व्यापारी, ग्राहक यांचा प्राधान्याने विचार शासन दरबारी होत असतो. परंतु शेतकरीच दुबळा झाला तर व्यापारी गब्बर कसे होणार, ग्राहक काय आणि कसे खाणार? याचा विचार होणे गरजेचे आहे. त्यामुळे गंपा हा विषय तुला सांगितले ना तसा आहे. चंद्राची पूजा होते आणि चंद्रावर जाताही येते. त्यासाठी तसतशी मानसिकता पाहिजे. तू आता जास्त काळजी करू नको. तू काल ६५०० रुपयांनी कापूस विकला ना. तू आता थांब काही दिवस. नक्कीच ७००० रुपयांपेक्षा जास्त भाव मिळेल तुझ्या कापसाला!”

यावर गणपत हसून म्हणाला, “तुझ्या तोंडात साखर पडो.”

संपत हसून म्हणाला, “साखर जेव्हा पडेल तेव्हा पडेल माझ्या तोंडात, आता कमीत कमी चांगला स्पेशल चहा पाज गंपा.”

(सौजन्य : पूर्वा कृषिदूत परिवार)