

आता गरज आहे व्यापारी पद्धतीने दूध व्यवसाय करण्याची...



देवदर्शन आटोपून संपत पारावर बसला होता. गणपतही देवदर्शन घेऊन संपतजवळ येऊन बसत म्हणाला, “काय संपा, आज निवांत दिसतोय!”

यावर हसत संपत म्हणाला, “तसं काही नाही गंपा. आपण शेतकरी माणसं कधी निवांत असतो काय? सतत काहीतरी सुरूच असतं ना. पिकांची लागवड, मशागती, फवारण्या, पिकांची काढणी, विक्रीनंतर परत पुढचं पीक! हे असं सुरूच असतं बघ रहाटगाडग्यासारखं आपलं काम. कधी कधी थोडी उसंत मिळते पण दुधाचा धंदा आहेच ना आपल्या मागे. यात तर दररोज शेतकरी पुरा अडकून बसलाय बघ. सकाळ- संध्याकाळ तर शेतकऱ्यांची दोरी गोठ्याच्या खुंटीला अडकूनच बसलेली असते. यातच समाधान मानायचं आणि हेच आपलं भाग्य आहे असं म्हणून पुढं चालत राहायचं असा विचार केला, तरच आपल्याला सुख- समाधान मिळतं बघ गंपा. शेवटी आपण अन्नदाता- भूमिपुत्र. त्यामुळे आपलं हे कामच आहे.”

खरं तर संपतचं बोलणं वेगळं वाटून गणपत थोडा सावध होत म्हणाला, “कारं संपा, आज मला तुझा मूड वेगळाच वाटतोय? नेमकं काय म्हणायचं ते मला नाही समजलं.”

यावर हसून संपत म्हणाला, “तसं काही नाही गंपा, पण मी विचार करत होतो आता थोडा बदल करावा

आपल्या शेती व्यवसायामध्ये. थोडाफार व्यापारी पद्धतीचा विचार सुरू करावा. कारण सर्वच बाबी थोड्या थोड्या करण्यापेक्षा थोड्याच गोष्टी परंतु मोठ्या स्वरूपात कराव्या, असे मला वाटायला लागले.”

यावर गणपतने मान डोलावली आणि विचारले, “पण नेमके काय करायचे ते नाही समजले.”

परत हसत संपत म्हणाला, “हे बघ गंपा, गायी पाळायचा व्यवसाय आपण आपल्या पूर्वजांपासून करत आलो आहोत. मागील हजारो वर्षे आपण गायी सांभाळायचो ते शेतीच्या खतासाठी. थोडंफार दूध- तूप मिळतं ते घरीच वापरत होतो. पन्नास वर्षांपूर्वी म्हणजे १९७१ सालात आपण जर्सी- होल्स्टेन गायींसारख्या संकरित गायींकडे वळलो आणि दूध व्यवसायासारखा शेतीपूरक व्यवसाय सुरू झाला. शेताच्या खतासोबत दुधातून पैसा मिळू लागला. शेतकऱ्यांना एक प्रकारचे एटीएम (एनी टाईम मनी) सापडले! पैशाचे चक्र फिरत राहिल्यामुळे सर्वांच्या दारासमोर एक-दोन गायी बांधल्या जाऊ लागल्या. शेतातले गवत, चारा मोफत उपलब्ध होता. घरचा राब होता, मजुरांची कमतरता नव्हती. खाद्याचा जास्त खर्च नसतो. त्यामुळे दूध उत्पादन खर्च अत्यंत नगण्यच. म्हणूनच दूध व्यवसायामुळे अनेकांच्या कुटुंबाला मोठा आर्थिक आधार मिळाला. परंतु तणनाशकांच्या वापराने शेतातले गवत मिळणे बंद झाले.

ऊसाचे वाढे तोडीवाले घेऊन जाऊ लागले. पिकांचे वाया जाणारे अवशेष- जसे की भुस्सा, कडबा, सरमाड यालाही चांगली किंमत मिळत असल्यामुळे खर्च वाढला. शेतकऱ्यांना स्वतःचीच जमीन चाऱ्यासाठी गुंतवावी लागली. घरचा राब राहिला नाही त्यामुळे मजुरांवरील खर्च वाढला, खाद्याचा खर्च वाढला, हवामानातील बदलामुळे गायींचे आजार वाढून उपचाराचा खर्च वाढला. यामुळे दुधाचा उत्पादन खर्च मोठ्या प्रमाणात वाढला. म्हणजेच आज दुधाचा उत्पादन खर्च आणि मिळणारा दर यांच्यातील तफावत दिवसेंदिवस कमी होत गेली. त्यामुळेच अनेकजण हा व्यवसाय परवडत नाही म्हणून यापासून दूर जातात.”

गणपत संपतच्या मांडीवर थाप मारून मध्येच बोलला, “एकदम माझ्या मनातलं बोलला बघ. म्हणूनच मी म्हणतो तुला की आपण हा दूध धंदा सोडून देऊ. कायमचं गोठ्याच्या खुंटीला अडकूनही काय मिळतंय रे आपल्याला. कधी कधी तर घर घालून धंदा करावा लागतोय. त्याचमुळे आपली मुलंही दूध धंद्याला नको म्हणतायत, हा दूध धंदा बंद केला ना की मोकळे होऊ आपण. आपल्याला जसे पाहिजे तसे जगता येईल बघ.”

यावर हसत संपत म्हणाला, “हो का गंपा. छान. करू दूध धंदा बंद. मग काय करायचं वर्षभर? कोणती पिकं फार आणि हमखास पैसा देतात हे सांग मला आधी. कोठेही गेला तरी पळसाला पाने तीनच. त्यामुळे घाईघाईत असा निर्णय घेतला तर आगीतून निघून फुफाट्यात पडल्यासारखी गत होईल आपली. दूध व्यवसाय का परवडत नाही याचा विचार करून त्यावर काहीतरी उपाययोजना राबविणे गरजेचे आहे, की त्यापासून पळून दूर जाणे शहाणपणाचे आहे हा विचार आधी केला पाहिजे. कोणतीच गोष्ट निवडताना सद्यःस्थिती, अडचणी, पर्याय, अर्थशास्त्र आणि भवितव्य यांचा शांत डोक्याने विचार करून निर्णय घ्यावा लागतो, तरच काहीतरी मार्ग सापडतो. घाईघाईत घेतलेले निर्णय सतत संकटात घेऊन जातात.”

आता मात्र गणपत थोडासा मागे सरून संपतला म्हणाला, “संपा, तुला माहीत आहे ना माझा स्वभाव, सतत घाईत. पण त्यामुळे माझी प्रगती हळूहळूच होते. आपली गंमत कासव- सशाच्या शर्यतीसारखी आहे. तू कासव, मी ससा. तुझी प्रगती कासवाच्या गतीने का होईना पण छान झाली आहे.”

आता मात्र संपत मोठ्याने हसत म्हणाला, “भरपूर झालं लोणी लावणं! आता बघ गंपा, मी ठरवलंय की दूध

व्यवसायामध्ये परिवर्तन करायचं. म्हणजे आता बघ माझ्याकडे १२-१५ गायी आहेत. शे-सव्वाशे लिटर दूध दररोज निघते. मुक्त गोठा आहे, दूध काढायला मिल्किंग मशिन आहे, मुरघास करतोय. दोन-तीन एकरांवर चाराही करतोय. मक्याच्या दाण्यासाठी मका लावतोय. गायींना गव्हासाठी गहू लावतोय. घरातील आम्ही- मी, माझी बायको तसेच दोन-तीन मजूर सतत झटत असतात. या सर्वांचा अर्थशास्त्रीय विचार केला. चाऱ्याखालची जमीन, धान्य, मजूर यांचा वर्षभराचा विचार केला तर दुधाच्या किंमतीच्या ५०-६० टक्के खर्च यावरच होतो. तसेच खाद्य, मिनरल मिक्श्चर व इतर खर्च २० ते ३० टक्के होतो. म्हणजेच आज दूध व्यवसायातून मिळणाऱ्या पैशातली १० ते २० टक्के रक्कम नफा म्हणून मिळते. शे-सव्वाशे लिटर दररोज दूध घालूनही मला दररोज ४०० ते ५०० म्हणजेच महिन्याला १२ ते १५ हजार रुपये मिळतात. माझा भांडवली खर्च पकडला तर एवढे सुद्धा मिळणार नाहीत. म्हणून मी ठरवलं की दूध व्यवसाय व्यापारी तत्त्वावर सुरू करायचा. ज्याप्रमाणे कोणताही व्यापारी स्वतः पिकवत- उत्पादन करित बसत नाही, तो फक्त कच्चा माल विकत घेऊन, त्यामध्ये काही बदल करून किंवा प्रक्रिया करून विक्रीद्वारे नफा कमावतो, त्याप्रमाणे मी विचार करतोय. दूध धंद्याला लागणारा कच्चा माल म्हणजेच चारा- खाद्य. आपण सर्व कामे करत बसतो आणि त्यातच आपली ऊर्जा जाते. मग दमून तो व्यवसाय सोडायचा विचार करतो. यावर उपायादाखल दूध व्यवसायासाठी लागणारा सर्व कच्चा माल पुरवठादारांकडून विकत घ्यायचा. आता तर टीएमआरसारखी संकल्पना आली आहे. टीएमआर म्हणजे टोटल मिक्स रेशन. गायीला लागणारा हिरवा चारा, वाळलेला चारा, प्रथिने, ऊर्जा, खनिजे, जीवनसत्त्वे, पोषक जिवानू तसेच विषारी जिवानूंचा नाश करणारे सर्व घटक एकत्रित करून; गायींची उत्पादनक्षमता तसेच दैनंदिन कार्यासाठीचा आहार यांचा विचार करून शास्त्रोक्त पद्धतीने बनविलेले खाद्य म्हणजेच टीएमआर. दररोज सकाळ- संध्याकाळी २० ते २५ किलो याप्रमाणे खाऊ घातले की गायीला लागणाऱ्या सर्व अन्नघटकांचा संतुलित पुरवठा होतो. वर्षभर एकाच प्रकारचा- गुणधर्माचा चारा मिळत असल्यामुळे गायीचे आरोग्य चांगले राहून उत्पादनात वाढ होते. म्हणून मी विचार करतोय की टीएमआरचा वापर सुरू केला म्हणजे गोठ्यात फक्त दूध काढणे, दूध घालणे किंवा फक्त देखरेख करणे याशिवाय काहीही काम राहणार नाही. चारा- खाद्य सर्व

विकत आणून १० ते १५ टक्के उत्पादन खर्च वाढेल. परंतु मी ठरवलंय, आता गायींची संख्या ३०-४० पर्यंत ठेवून दुधाचे उत्पादन ५०० लिटर प्रति दिवस करायचे. यामुळे एकतर दूध संकलन करणाऱ्या संस्था माझ्या घरी येऊन दूध घेऊन जातील आणि दूध संकलनाचे मिळणारे दोन रुपये कमिशन म्हणून मला मिळतील. म्हणजेच ५०० लिटर दूध उत्पादन वाढविल्यावर मला १००० रुपये दररोज, म्हणजेच महिन्याला तीस हजार रुपये याप्रमाणे जास्तीचा फायदा होईल. शक्य झाले तर मी माझे स्वतःचे बल्क कुलिंग मशिन घेऊन त्यामध्ये दूध दोन-चार दिवस ठेवू शकतो. प्रक्रिया करणाऱ्या छोट्या उद्योगांना देऊ शकतो किंवा स्वतःही विक्री करू शकतो. म्हणजेच मी सर्व काम जसे की- चारा लागवडीपासून त्याची काढणी करणे, जनावरांना खाऊ घालणे, दूध काढून डेअरीमध्ये घेऊन जाणे यासारख्या कामांमध्ये काही बदल करून माझ्या व्यवसायाला एक प्रकारे चांगले व्यापारी स्वरूप देऊ शकतो. प्रत्येक काम करताना त्यामध्ये आपली किती शक्ती- ऊर्जा जाते आणि त्यातून आपल्याला किती पैसे मिळतात याचा विचार करून ती गोष्ट केली तर नक्कीच काहीतरी मार्ग सापडतो. घरचा चारा- उत्पादन बंद. खाद्यासाठी धान्य उत्पादन बंद. या जमिनीतून इतर पिकांचे उत्पादन घेणे, मजूर बंद. दूध घालायला गावात जाणे बंद. त्याचबरोबर खाद्य- चारा आणायला टेम्पो- ट्रॅक्टर भाड्याने लावणे हे सारे बंद करून हा वेळ आणि खर्च दुधाचे उत्पादन वाढविण्यासाठी कारणी लावणार आहे.”

संपतच्या बोलण्याकडे गंपा आ वासून बघत होता.

“म्हणजे का रं संपा, तू तर एकंदर मोठाच बदल करणार आहे. जमलं का रं सर्व? फारच डेरिंग करतोय बघ तू!”

यावर हसत संपत म्हणाला, “काळजी करू नको गंपा. यासारखे अनेक मोठमोठे गायींचे गोठे कार्यरत आहेत. या व्यवसायाकडे एक कारखाना म्हणून बघ. ज्याप्रमाणे कारखानदार कच्चा माल विकत आणून, त्यावर प्रक्रिया करून विकतात आणि त्याची विक्री करतात; त्याचप्रमाणे गायींचा गोठा एक कारखाना आहे. त्यातील कच्चा माल म्हणजे गायींचा चारा- खाद्य. ते विकत आणून त्यावर गोठ्यात प्रक्रिया करून त्यावर झालेल्या ‘पक्क्या मालाची’ म्हणजे दुधाची विक्री करायची. अर्थात यासाठी त्याला मोठे स्वरूप द्यावे लागेल.”

संपतच्या बोलण्याबद्दल थोडीफार खात्री पटल्याने गणपत म्हणाला, “संपा, मला पण दाखव ना रे असे काही गोठे. मी पण विचार करेल.”

संपत म्हणाला, “हो रं गंपा. जाऊ आपण असे गोठे बघायला. ज्यांच्याकडे एक बिघाही जमीन नाही ते शेतकरी २००- ४०० लिटर दूध दररोज घालून आपल्या कुटुंबाचा उदरनिर्वाह चालवतात. आपल्याकडे आता काही ठिकाणी असेही गोठे आहेत. पुढील काळात दूध व्यवसायामध्ये मोठी क्रांती करण्यासाठी नक्कीच यासारख्या संकल्पना राबवाव्या लागतील गंपा.”

त्यावर मान डोलावत गणपत म्हणाला, “यार मित्रा, फार छान वाटलं आज. आज स्पेशल चहा माझ्याकडून...”

(सौजन्य : ‘पूर्वा कृषिदूत’ परिवार)

लेखकांना आवाहन...



‘पूर्वा कृषिदूत’ परिवाराशी आपण गेली काही वर्षे लेखक या नात्याने निगडित आहात, याचा मनःपूर्वक आनंद वाटतो. आपले लेखन प्रसिद्ध झालेला अंक आमच्याकडून दर महिन्यात अवश्य पाठवला जातोच. मात्र काही वेळा निवासी पत्त्यात झालेला बदल, अपूर्ण पत्ता यामुळे आपल्याकडे पाठवलेला अंक परत येतो. याकरिता शक्यतो लेखासोबत आपला सविस्तर पत्ता मोबाईल नंबरसह नमूद करावा ही विनंती.

तसेच आपला पासपोर्ट आकाराचा फोटोही जरूर पाठवावा. आपले लेखन सहकार्य असेच लाभत राहील याची खात्री आहेच; आपल्या नवीन उपक्रमांना तसेच व्यक्तिगत, व्यावसायिक संकल्पांना आमच्या हार्दिक शुभेच्छा.

आमचा पत्ता : पूर्वा कृषिदूत, एम-११३, एम.आय.डी.सी., अंबड, नाशिक- ४२२०१० (महाराष्ट्र).

email:poorvakrushidoot@gmail.com

- संपादक, ‘पूर्वा कृषिदूत’