



“नाविण्य व सामुहिकता” - लहान शेतकऱ्यासाठी गुरुकिल्ली

मूळ इंग्रजीमध्ये प्रकाशित झालेल्या निवडक लेखांचे मराठी मध्ये संकलन



## जून २०१९ अंक १

लीजा-इंडिया हे नियतकालिक अ.एम.ई. फाउंडेशन तर्फे प्रकाशित केले जाते. त्याची आवृत्ती मराठी भाषेत युवा रुशल असोसिएशन, नागपूर मार्फत लेखांचा मराठी अनुवाद करून प्रकाशित केली जाते.

### मुख्य संपादक

के.व्ही.एस प्रसाद  
अ.एम.ई.फाउंडेशन

### व्यवस्थापकीय संचालक

टी.एम राधा  
अ.एम. ई. फाउंडेशन

### मराठी संपादन

दत्ता पाटील  
युवा रुशल असोसिएशन, नागपूर

### अनुवाद समन्वयन

वीना, अ.एम.ई. फाउंडेशन

### युवा रुशल असोसिएशन

23, दातीर निवास, न्यू अमरनगर, चिखली रोड,  
मानेवाडा रिंग रोड, नागपूर - 440034.  
फोन : 7083328154 / 9028090056.  
इमेल : info@yraindia.org  
वेबसाईट : www.yraindia.org

### अ.एम.ई. फाउंडेशन

नं. 204, 100 फूट रिंग रोड, 3 फेज,  
बनशंकरी, 2 रा ब्लॉक, 3 री स्टेज,  
बंगलोर - 560085, भारत  
फोन : +91-080-2669 9512, +91-080-26699522  
फॅक्स : +91-080-2669 9410  
ईमेल : leisaindia@yahoo.co.in  
वेबसाईट : www.leisaindia.org

मुद्रक : दिनेश ग्राफीक, नागपूर मो. 9422119631

मुख पृष्ठ फोटो : www.leisaindia.org

लीजा इंडिया हे जागतिक शेती नेटवर्क चा एक भाग आहे. भारतामध्ये हे नियतकालिक इंग्रजी, कन्नड, तमिळ, हिंदी, तेलगू, ओरिया, पंजाबी व मराठी भाषेतून छापले जाते. भारताशिवाय ते लॅटीन अमेरिका, पश्चिम आफ्रिका, पूर्व आफ्रिका, ब्राझील व चीन या देशातून प्रकाशित होते.

नियतकालिकातील लेखन तपशील योग्य व काटेकोर असल्याची काळजी संपादकांनी घेतलेली आहे. परंतु मूळ लेखातील मते व अनुभव हे लेखकाचे वैयक्तिक असतील. तसेच लेखाच्या झेरॉक्स प्रती इतरांपर्यंत मुख्य हस्ते प्रसारीत करण्याची खुली परवानगी आहे.

**अ.एम.ई. फाउंडेशन** पारंपारिक ज्ञान व नवनवीन तंत्रज्ञान यांचा संगम करून अत्यल्प बाह्य लागतीच्या तत्वावर नैसर्गिक संसाधनांचे उत्तम व्यवस्थापन सुनिश्चित करीत शाश्वत उपजिविकेला प्रोत्साहन देणारी संस्था आहे. हया हेतूने दख्खन भागात ही संस्था लहान व छोट्या शेतकरी कुटुंबासोबत, शिक्षण, प्रशिक्षण, पारंपारिक ज्ञान साठवण, विविध संस्था संघटना सोबत अनुभवांची देवाण घेवाण करीत शेती पद्धतीचे विविध पर्याय सातत्याने शोधत असते. अगदी तळागाळात जाऊन गावातील इच्छुक शेतकऱ्यांसोबत त्यांना विविध फायदेशीर पर्याय उपलब्ध करून देण्याचे प्रयत्न ह्या संस्थेतर्फे केले जातात. अशा ठिकाणी इतर अनेक शेतकरी, संस्था-संघटनांना शिकण्याची संधी म्हणून कार्यक्रम आयोजित केले जातात.

**युवा रुशल असोसिएशन** ही संस्था नैसर्गिक संसाधनांच्या संवर्धनासोबत त्यांच्या योग्य व्यवस्थापनावर आधारित ग्रामीण व आदिवासी क्षेत्रात गरिबीवर मात करण्यासाठी नवनवीन उपजिविकेचे प्रयोग व पर्याय निर्माण करण्यास लहान शेतकरी, शेतमजूर, आदिवासी व ग्रामीण गरीब समुहास मदत करीत असते. यामध्ये माहितीसाठी विशेष प्रयत्न केले जातात. शेती व शेतकरी संबंधित विविध प्रश्नांवर धोरणात्मक पातळीवर योग्य ते निर्णय व बदल घडवण्याचा विशेष प्रयत्न इतर राज्य व राष्ट्रीय पातळीवरील संघटनां सोबत केले जातात. लीजा इंडियाचे नियत कालिक मराठी मध्ये प्रकाशित करण्याचा उपक्रम हा देखिल त्याचाच एक भाग आहे.

प्रिय वाचक,

लिजा - इंडिया टीम कडून शुभेच्छा !

संपूर्ण महाराष्ट्राने दुष्काळाच्या झळा या वर्षी सोसल्या उशिरा का होईना पण जूनच्या अखेरीस पाऊस बरसला. खरिपासाठी बळीराजाची लगभग सुरु झाली. दरवर्षी प्रमाणे मनात आशा ठेवून शेतकरी कामाला लागला. पण आतापर्यंतच्या भूतकाळात जशी शेती केली तशी करून फार टिकाव लागणार नाही हे आता शेतकऱ्याला समजायला लागले आहे. हे विविध स्वयंसेवी संस्था व जिल्हा आणि तालुका पातळीवरील 'आत्मा' वर्षी सरकारी कार्यक्रमांतर्गत शेतकरी उत्पदक गट तयार करून पीक नियोजन, माती परिक्षण, पाणी वाटप, साठवणूक, प्रक्रिया उद्योग, मूल्यवर्धन अशा विविध पातळ्यांवर शेतकरी वर्गाला मदत होईल असे प्रयत्न सुरु आहेत. वास्तविक महाराष्ट्रातील शेतकरी हा खऱ्या अर्थाने लहान शेतकरी आहे. बहुतांशी 'सिमान्तीक शेतकरी' या कक्षेत बसतात आणि त्यामुळे अशा शेतकऱ्यानी एकट्या एकट्याने शेती पीकवणे आता फार कठीण झाले आहे. एका बाजूला 'तूझं तू -माझं मी' अशी संस्कृती निर्माण होत आहे. भ्रष्टाचार व वाईट राजकारणामुळे महाराष्ट्रातील सहकार चळवळीला भेगा पडत आहेत. मराठवाडा, विदर्भ सारख्या प्रदेशात 'सहकार' कधी पिकलाच नाही. तर दुसरीकडे एकट्या-एकट्याचा टिकाव अजिबात लागणार नाही अशी आर्थिक व राजकीय परिस्थिती निर्माण झाली असतांना उत्तम आजिविकेसाठी शेतकरी वर्गाला एकत्र आल्याशिवाय पर्यायच राहिला नाही. या अंकात देशातील विविध ठिकाणी, अगदी प्रतिकूल परिस्थिती मध्ये सुध्दा लोकांनी एकत्रीत येऊन, नाविण्य घडवून मार्ग कासे सुकर केले आहेत. त्याचे दाखले देणारे लेख प्रसिध्द करीत आहोत. शेतकऱ्यांनी तर या बाबींचा अवलंब करावाच पण शेतीशी संबंधीत सर्व घटकांनी यात हातभार लावावा हीच सदिच्छा! सोबत एक प्रश्नावली जोडली आहे. कृपया ती भरून सोबत पाठवलेल्या लखोट्यात घालून आमचेकडे पाठवावी ही विनंती.

संपादक मंडळ

**लीजा** म्हणजेच बाहेरील लागतीचा अत्यल्प वापर व शाश्वत शेती प्रणाली होय. ज्या शेतकऱ्यांना पर्यावरिण संतुलन न बिघडविता शेती उत्पादन व उत्पन्न वाढवायचे आहे अशा शेतकऱ्यांसाठी हा एक तांत्रिक व सामाजिक पर्याय आहे. स्थानिक संसाधनाचा व नैसर्गिक प्रगती यांचा शेती प्रणाली मध्ये यथायोग्य वापर आणि गरज पडल्यास केवळ काही बाह्य लागतीचा सुरक्षित व सक्षम वापर हे लीजाचे तत्व आहे. स्वतःचे उपजत ज्ञान, कौशल्य, मुल्ये व संस्कृतीच्या आधारावर आपले भविष्य उज्वल करण्याची उर्मा असलेल्या महिला व पुरुष शेतकऱ्यांचे हे एक उर्जास्थान आहे. शेतकरी आणि संबंधित घटकांच्या सहभागी पद्धतीने क्षमतावृद्धी करणारं हे एक माध्यम आहे. एकंदर शेती प्रणाली सुधारणा व बदलत्या गरजांनुसार त्या मध्ये बदल करणे आणि होणारे बदल योग्य प्रकारे आत्मसात करण्यासाठी लीजा हे एक मार्गदर्शन आहे. लीजाद्वारे शेतीच्या पारंपारिक ज्ञान व शास्त्रीय ज्ञानाचा काळजीपूर्वक मिलाप केला जातो व पुढे त्या आधारावर आवश्यक ध्येय धोरणे तयार करण्यासाठी प्रयत्न केला जातो. अशा धोरणांचा वापर, प्रसार, प्रचार करण्याचे देखिल हे साधन आहे. लीजा ही एक संकल्पना आहे, एक दृष्टीकोन व राजकीय संदेश आहे.

**MISEREOR** founded in 1958 is the German Catholic Bishops' Organization for Development operation. For over 50 years MISEREOR has been committed to fighting poverty in Africa, Asia and Latin America. MISEREOR's support is available to any human being in need - regardless of their religion, ethnicity or gender. MISEREOR believes in supporting initiatives driven and owned by the poor and the disadvantaged. It prefers to work in partnership with its local partners. Together with the beneficiaries, the partners involved help shape local development processes and implement the projects. This is how MISEREOR, together with its partners, responds to constantly changing challenges, (www.misereor.de, www.misereor.org)

# अनुक्रमणिका

जून २०१९ अंक १

04-07 सामुहिक उद्योजकता : लहान शेतकऱ्यांचे उत्पन्न वाढवण्याचा मार्ग  
H. R. Mallesh and T. Parthasarathy

मका हे कर्नाटकमधील, विशेषतः लहान शेतकऱ्यांचे प्रमुख पिक होय. चीक्कायेम्मिगनुरू गावातील मका पिकवणारे शेतकरी एकत्र येऊन त्यांनी एक सामुहिक उपक्रम सुरु केला आणि त्याद्वारे आपल्या उत्पादनाच्या किमती आपल्या हातात घेतल्या.



08-10 सामुहिक विपणन : मूल्यवर्धनाकडे शेतकऱ्यांची वाटचाल  
Naveen Kumar Shukla and Kamlesh Gururani

गावपातळीवर शेतीमालाचे वर्गीकरण आणि गुणवत्ता तपासून उत्तरकाशी येथील शेतकऱ्यांनी साधली आर्थिक उन्नती. गुणवत्ता आणि सामुहिकपणे एकत्र आल्याने शेतीमालाला भाव ठरविण्याचे तंत्र देखील शेतकऱ्यांच्या हातात आले.



11-12 गुणवत्ता सुधारणेतून मूल्यवर्धन  
Ingrid Fromm

कोल्ली हिल्स च्या विशिष्ट पर्यावरणीय परिस्थितीचा तेथे पिकणाऱ्या कॉफीच्या सुगंधावर व गुणवत्तेवर प्रभाव पडतो. येथील सॅड्रिय शेती करणाऱ्या लहान शेतकऱ्यांच्या बाबतीत हे पुन्हा सिद्ध झाले आहे कि विवधतापूर्ण कृषि पर्यावरणीय शेती पद्धतीचा दृष्टीकोन हा उत्पादनाच्या गुणवत्तेत निश्चितच भर टाकतो.



13-16 सामुहिकतेची ताकद  
Jasbir sandhu and Rajesh sharma.

समावेशक, शास्वत व विस्तारण्या योग्य मूल्यवर्धन मॉडेलच्या दिर्घ अनुभवातून गुजरात मधील शेतकऱ्यांना सामुहिकतेतील शक्तीची जाणीव झाली आहे. बाजारातील त्यांच्या शेट सहभागामुळे शेतमालाच्या किंमतीच्या वाटाघाटी करण्याची ताकत त्यांच्यामध्ये निर्माण झाली.



17-18 शाश्वत उपजिविकेसाठी उभारला प्रक्रिया उद्योग  
Kulaswami Jagannath Jena

बागायती शेती बरोबर ओडीशातील कोरापुत जिल्ह्यातील शेतकरी एकत्र येऊन त्यांनी शेतकरी उत्पादक कंपनी उभारली. याने केवळ उत्पन्नातच वाढ झाली असे नाही तर बाजारात उत्कृष्ट माल उपलब्ध करताना बाजारपेठेवर ताबा देखील मिळवला.



19-20 नाविण्यपूर्ण बाजार यंत्रणा  
Bankey Bihari, Lakhan Singh, Rajesh Bishnoi and Suresh Kumar  
आजही आपल्या देशात दुर्गम, डोंगराळ, प्रदेशातील लहान शेतकरी केवळ योग्य बाजार यंत्रणेशी संपर्क नसल्याने शेतीवर आधारित असलेले आपले जीवन समाधान कारक जगू शकत नाही.





# सामुहिक उद्योजकता

लहान शेतकऱ्यांचे उत्पन्न वाढवण्याचा मार्ग

H. R. Mallesh and T. Parthasarathy

मका हे कर्नाटकमधील, विशेषतः लहान शेतकऱ्यांचे प्रमुख पिक होय. चीक्कायेम्मिगनुरू गावातील मका पिकवणारे शेतकरी एकत्र येऊन त्यांनी एक सामुहिक उपक्रम सुरु केला आणि त्याद्वारे आपल्या उत्पादनाच्या किमती आपल्या हातात घेतल्या. कणसाचे रिकामे घुटे इंधन म्हणून वापरून या गटाने एका बाजूला पर्यावरणाच्या प्रती संवेदनशीलता दाखवली व दुसरीकडे त्यातून कमाई पण वाढवली.

कर्नाटकातील चित्रदुर्ग जिल्ह्यातील होलाल्केरे तालुक्यातील चीक्कायेम्मिगनुरू गाव. ८४० कुटुंबांच्या या गावात सुमारे ८० टक्के शेतकरी पावसाच्या पाण्यावर मक्याचे उत्पादन करतात. इतर कोणत्या पिकापेक्षा हे शेतकरी मक्याचे पिक पसंत करतात कारण पावसाच्या पाण्यावर फार कष्ट न करता पिकवता येते. तुलनेने या पिकावर कमी रोग पडतात. आणि परिणामी पिकावरील उत्पादन खर्च कमी लागतो. साधारणतः एक हेक्टर मध्ये ६० ते ७५ क्विंटल उत्पादन अपेक्षित असते. म्हणजे प्रती हेक्टर रु. १५००० चे उत्पन्न मिळते व इतर पिकांच्या मानाने या पिकाला फार जोखीम नसते. मक्यापासून उपमा, डोसा, रोटी ई. खाद्य पदार्थ बनवता येतात. यापासून पशुखाद्य देखील बनविले जाते. पिकाव्यातिरिक्त मक्याचे इतर अवशेष मोठ्या प्रमाणात असल्याने त्याचा उपयोग खत बनविण्यासाठी होतो. त्याचा कडबा गुरांसाठी चारा म्हणून वापरला जातो. मक्याचे दाणे काढल्यानंतर शिल्लक राहणारे घुटे इंधन म्हणून वापरता येते. पण हे शेतकरी हे घुटे फेकून देत होते.

२०१७ च्या मे महिन्यात मायराडा ग्रीन कॉलेजने मक्याचे उत्तम पिक कसे घ्यावे या बद्दल ३० शेतकऱ्यांचे प्रशिक्षण घेतले. मायराडा ग्रीन कॉलेज म्हणजे कृषि आधारित मिळकत वाढीचे विविध उपक्रम कसे करायचे या बाबत कौशल्य प्रशिक्षण देणारी संस्था आहे. ह्या संस्थेची निर्मिती २०१६ मध्ये मायराडा व वेल्थूनगरहिल्फे यांनी मिळून स्थापन केली. यामध्ये त्यांना GLZ German Federal Ministry of Economic Cooperation and Development (BMZ) यांच्या Green Innovation Center अंतर्गत आर्थिक सहयोग



जीवाष्म इंधनाला पर्याय म्हणून कृषि अवशेषापासून इंधन बनवले जाते.

मिळाला. मायराडा ग्रीन कॉलेज अंतर्गत Agri-business Promotion center (ABPC) आहे. मायराडा ग्रीन कॉलेज ने उभारलेल्या अशा सर्व उपक्रमांना ABPC मदत करीत असते.

प्रशिक्षित शेतकऱ्यांना एकत्र करून मका पिकवणाऱ्या शेतकऱ्यांचा 'समृद्धी मेके जोला बेगारारा संघ' या नावाने एक गट बनविला. हा गट दर महिन्याच्या ५ तारखेला एकत्र येऊन एकंदर अनुभव, प्रशिक्षणातून शिकलेले प्रत्यक्षात आणताना येणारे प्रत्यक्ष अनुभव कथन तसेच शेती संदर्भातील इतर काही विषय यावर चर्चा करतात. सर्व सदस्य ५० ते १०० रुपये दर सभेच्या वेळी जमा करतात. आत्तापर्यंत त्यांचे रु. १९५२० बँक मध्ये जमा आहेत.



गटातील शेतकरी मका हर्वेस्टर मशीन चा वापर व व्यवस्थापन करताना

## उद्योजकता

शेतकऱ्यांसोबतच्या चर्चे मध्ये मक्याचे दाणे काढणी बदलचा प्रश्न समोर आला. सामान्यतः मक्याचे पिक काढून शेतातच सुकवले जाते व बाजारात योग्य भाव येईपर्यंत वाट पाहिली जाते. विक्रीपूर्वी कणसातून दाणे काढून घ्यावे लागतात. हे दाणे काढण्याचे काम वेळखरूपणाचे तर आहेच शिवाय त्यासाठी मजूर मिळणे सुद्धा कठीण असल्याचे शेतकऱ्यांना जाणवले. मशीनने दाणे काढणे हा एक पर्याय आहे व त्याने काम सोपे व लवकर पण होते, हे शेतकऱ्यांना समजत होते. पण त्यासाठी या लहान शेतकऱ्यांना ज्यांच्याकडे अशी मशीन आहेत अशा मोठ्या शेतकऱ्यांच्यावर किंवा व्यापाऱ्यावर अवलंबून राहावे लागत. ते देखील जेव्हा हवे तेव्हा ते मशीन मिळत नव्हते. त्यामुळे लहान शेतकऱ्यांचे नुकसान होत होते.

वेळेवर व बाजारात चांगला भाव मिळतो त्यावेळी मक्याचे दाणे काढायला न मिळणे म्हणजे शेतकऱ्यांचे नुकसान कसे होते ते एका सिझन मध्ये वर खाली होणारे मक्याचे बाजार भाव पाहिल्यानंतर लक्षात येते. गेल्या सिझन मध्ये ( नोव्हेंबर २०१७ ते एप्रिल २०१८) मक्याचे भाव १०६० ते १२८० प्रती क्विंटल असे राहिले होते. अर्थात मक्याचे भाव बाहेरील आवक (बिहार) तसेच आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेतील उलाढाल यावर अवलंबून असतात आणि शेतकरी यावर डोळा ठेवून असतात. पण नेमके बाजारभाव वाढायच्या वेळी दाणे काढणाऱ्या श्रेण मशीनची मागणी वाढते आणि अनेक शेतकऱ्याचे दाणे काढून होत नाहीत कारण त्यांना श्रेण मशीन मिळत

नाही. शेवटी चांगला भाव असून सुद्धा त्यांना आपला मका बाजारात आणता येत नाही. एका बैठकीत कारीबासाप्पा शेतकरी विषण्ण मनानी बोलला "माझे स्वताचे श्रेण मशीन असते तर मी १२०० रुपये क्विंटल दराने माझा मका विकला असता आणि माझ्या ९६ क्विंटल चे मला जवळ जवळ १०,००० रुपये जास्त मिळाले असते" गटातील शेतकऱ्यांनी मायराडा ग्रीन कॉलेज सोबत चर्चा केली आणि अशा लहान शेतकऱ्यांना कशी मदत करता येईल यावर सामुहिक विचार केला.

Agri Business Promotion Center (ए.बी.पी.सी.) ने मशीन संदर्भात सर्व माहिती मिळवून गटातील शेतकऱ्यांना सांगितली. लगेच सर्व शेतकरी आपले स्वतःचे मशीन घेण्यास तयार झाले. स्वता वापरून त्याचे व्यवस्थापन करण्याची तयारी दाखवली. मशीनची किंमत व खरेदी बाबत चर्चा झाली. मशीनची किंमत १,८८,००० रुपये होती. शेतकऱ्यांची एवढी कुवत नव्हती. कृषि विभागाकडे त्यावेळी श्रेण मशीनला सबसिडी होती. तीच मशीन ८८००० रुपये ला मिळत होती. पण तेवढी रकम सुधा जमा करणे या गटाला अवघड होते.

म्हणून ए.बी.पी.सी. ने मग ८८,०००/- रुपयांची मदत केली. सबसिडी मिळण्यास पात्र असलेल्या शेतकऱ्याची (नागप्पा) निवड केली. त्यानुसार नागप्पा, शेतकरी गट व एबिपिसी या तिघांमध्ये तसा करार झाला. अशा रीतीने श्रेण मशीन डिसेंबर २०१७ मध्ये खरेदी केले गेले व २ जानेवारी पासून ते समृद्धी शेतकरी गटाला चालवण्यास दिले.

श्रेण ची मूळ किंमत रु. १,८८,००० एवढी आहे पण सबसिडी नंतर त्यांना तो रु. ८८,००० ला मिळाला

खर्च				जमा / मिळकत				
क्र	बाब	युनिट	दर	एकूण रक्कम	बाब	युनिट	दर	एकूण रक्कम
१	डीजेल (ली.)	१५०	६६.००	९९००	मक्याचे दाणे			
					काढणी भाडे	२८८१	५०	१४४०५०
२	तेल (ली.)	१५	११०	१६५०				
३	सेवा	२	१३००	२६००				
४	मजूर	मिळकतीच्या	४५%	५७०००				
५	गटाला	दिलेली	रकम	३६०००				
एकूण				१०७७७०	एकूण			१४४०५०
व्यवस्थापकाचा फायदा								३६२८०

ए. बी. पी. सी ने या गटाला श्रेण मशीनच्या तांत्रिक बाबीपासून ते व्यवस्थापन बाबत सविस्तर मार्गदर्शन केले. श्रेण मधून,मक्याचे दाणे काढण्याचा दर गटाच्या बाहेरील शेतकऱ्यासाठी ५० रुपये प्रती क्विंटल तर गट सदस्यांसाठी ४५ रुपये असा ठरला. काल्लेशाप्पा नावाच्या शेतकऱ्याची नेमणूक ऑपरेटर म्हणून केली. मशीन चालवण्यासाठी येणारा खर्च, देखभाल खर्च आणि विमा ई. खर्च

होणाऱ्या मिळकतीतून काढला जाईल असे ठरले. राहिलेल्या पैशातून गटासाठी ३६००० रुपये ठेवले जातील व उरलेले काल्लेशाप्पाला दिले जातील असे ठरले.

## मका पणन

एकूण ५१ दिवस श्रेण एका सिझनमध्ये चालले व सुमारे ७८ शेतकऱ्याचा मका काढून दिला गेला. मे महिन्यात ऑपरेटर ने

ठरल्यानुसार मशीन एबीपिसीला परत केले. गटाला ३६,००० रुपये दिले आणि उद्योजकाला ३६,२८० शिल्लक राहिले.

कोडागावालीहती या गावचा शेतकरी राजकुमार म्हणतो "काल्लेशाप्पा ने श्रेशरची खूप चांगली सेवा पुरवली. बाजारात चांगला भाव होता तेव्हा मी १२० क्विंटल मका काढून घेतला व त्यासाठी व्यापाऱ्याकडून पैसे आल्या आल्या ६००० रुपये काल्लेशाप्पाला दिले. पूर्वी जेव्हा भाव चांगला असेल तेव्हा माझ्या गावातील श्रेशर साठी मी खूप प्रयत्न करायचे, पण श्रेशर मिळत नव्हता. या गटाचा शेतकरी अशोक याने मला त्यांच्या गटाच्या श्रेशर बद्दल सांगितले. दर सुद्धा कमी असल्याचे कळले. मग मी व आणखी शेतकऱ्यांनी मिळून काल्लेशाप्पा यांना फोन केला. लगेच दुसऱ्या दिवसापासून त्याने आमच्या गावात श्रेशर सुरु केला. आमच्या गावातील ज्या शेतकऱ्यांनी या श्रेशरनी मका काढून घेतला ते सर्व खुश आहेत कारण त्यांना वेळेत दाणे काढून मिळाले व बाजार भाव चांगला मिळाला". श्रेशर ऑपरेटर काल्लेशाप्पा ला देखील एकाच सिझनमध्ये बऱ्यापैकी पैसा मिळाला. गरजेनुसार एकूण मिळकतीच्या ४५% चार ते सहा कामगारांना त्यांची मजुरी म्हणून देण्यात आली.

#### जास्तीचे फायदे

या शिवाय एबीपिसीने भूरकुंडे विकण्यासाठी शेतकऱ्यांना मदत केली. कणसातून दाणे काढल्यानंतर भूरकुंडांचा ढीग लावून ठेवला जायचा व मग जाळून टाकला जायचा कधी कधी व्यापारी अगदी मातीमोल भावाने खरेदी करायचे.

भूरकुंडला चांगला भाव यावा म्हणून सर्व शेतकऱ्यांकडून भूरकुंडे एकत्र करणे व गायत्री अग्रो फुएल पर्यंत वाहतूक करून चढ्या दराने त्यांना विकण्याचे सुरु केले. गायत्री अग्रो फुएल साधारणतः ८० ते ९० कि.मी. अंतरावर आहे. मक्याचे भूरकुंड, भुईमुगाच्या शेंगाचे टरफले, कॉफी चे टरफले ई. शेतीतील टाकाऊ वस्तुंपासून उपयुक्त वस्तू बनवण्याचे काम गायत्री अग्रो फुएल उत्तम करीत आहे. असे टाकाऊ पदार्थ मिक्सर मध्ये टाकून त्याची पावडर बनवली जाते व नंतर बॉयलर मध्ये टाकण्यासाठी त्याचे ठोकळे बनवले जातात. अशा ठोकळ्यांना चांगली मागणी आहे. गायत्री कंपनीला तर असा माल कमी पडत आहे. तेल किवा कोळसा या सारखे पदार्थ उर्जा निर्माण करण्यासाठी वापरण्याच्या ऐवजी या ठोकळ्यांचा उपयोग पर्यावरणाच्या दृष्टीने देखील उपयुक्त आहे. एबीपिसी च्या मार्गदर्शनाखाली सुरु असलेल्या या उपक्रमामुळे एरव्ही शेतकऱ्यांना मिळणार्या किमतीपेक्षा दुप्पट, तिप्पट भाव मिळत आहे. हे तसे दिसायला सोपे वाटत असले तरी त्यामधला बारकावा शिकण्यासारखा आहे. उदा. जास्तीत जास्त माल ट्रक मध्ये राहिल या बाबतीत कौशल्य. सुरुवातीला ५.५ ते ६.५. टन माल चढवला जात होता पण अनुभवाच्या आधारे आता ९ ते १० टन माल भरला जात आहे.

#### उपक्रमाचे सर्व तपशील तक्त्यात दर्शविल्या प्रमाणे

क्र.	मक्याची भुर्कुंडे	किंमत रु./ टन	एकूण रक्कम रु.	शेरा
१.	५.५. टन	२४००	१३२००.००	१ ट्रक
२.	६.२ टन	२४००	१४८८०.००	१ ट्रक
३.	६.५ टन	२५००	१६२५०.००	१ ट्रक
४.	६.०० टन	२५००	१५०००.००	१ ट्रक
	एकूण		५९३३०.००	

#### खर्चाचा तपशील

क्र.	तपशील	संख्या	खर्चाचा तपशील (रु.)	शेरा
१	भूरकुंडाची किंमत	२४.२ टन	१७४५०.००	शेतकर्यांकडून एकूण किमतीत खरेदी
२.	वाहतूक खर्च	४ ट्रीप	२६०००.००	
३.	मजूर खर्च	१९	११५००.००	
	एकूण खर्च	-	५४९५०.००	
	विक्रीची किंमत	-	५९३३०.००	
	खर्चाचा तपशील-	-	५४९५०.००	
	एकूण नफा	-	४३८०.०० फक्त २४.२ टनासाठी	

शेतकरी जेव्हा दलालाला माल विकत होते तेव्हा त्यांना २५० ते ३०० रुपये प्रती टन मिळत होते पण आता तोच माल थेट गायत्री कंपनीला विकत असल्यामुळे त्यांना ६५० ते ७५० रुपये टणाचा भाव मिळत आहे. होलाल्केरे गावचा हलम्मा शेतकरी म्हणतो "मी माझ्या तीन एकरात मका पिकवतो. मी श्रेशर वापरला व १२५० रुपये क्विंटल दराने मका विकला. सुमारे ०.६ टण भूरकुंडे विकून मला जास्तीचे ५५० रुपये मला मिळाले." हा फायदा अगदी उघड दिसत असताना देखील शेतकऱ्यांना या प्रक्रियेत येण्यासाठी उद्युक्त करणे कठीण जाते, कारण भूरकुंडे खूपच स्वस्त माल असतो. म्हणून मग त्यांच्यातलेच काही उद्योजक नेमले आहेत. सीनाप्पा हा त्यांच्यापैकी एक. गायत्री कंपनी व शेतकरी यांच्यामधला तो दुवा म्हणून काम करतो. तो म्हणतो "शेतकऱ्यांकडून भूरकुंडे विकत घेणे व ट्रकमध्ये चढवणे मी शिकलो. मी साधारणता प्रती ट्रक प्रति दिवस ७०० रुपये कमावतो. शेतकऱ्यांना त्यांच्या गटाद्वारे थेट गायत्री कंपनीला भूरकुंडे विकण्यासाठी तयार करावे लागते."

शेतीतील टाकाऊ वस्तूंचे रुपांतर ब्रिकेट्स मध्ये केले जाते. याला मागणी खूप आहे. शिवाय जीवाष्म इंधनाला हा एक उत्तम पर्याय आहे.





## आव्हाने व पुढील दिशा

शेतकरी गटाला हे समजले कि श्रेणींग मशीन फायद्याचे आहे. त्यामुळे अजून एक श्रेणर नवीन घेण्याच्या विचारात हा गट आहे. परंतु त्याच्या अगोदर या उपक्रमामध्ये बरीच आव्हाने व शिकवण आहे, ज्याच्यावर काम करावे लागेल. काही दाणे भूराकुंडला राहून जातात ते कसे थांबवता येईल? मक्याचे पिक झाल्यानंतर श्रेणर तसाच पडून असतो. नाचणी, ज्वारी अशा पिकांचे दाणे काढण्यासाठी या मशीन मध्ये थोडाफार बदल करून वापर करता येईल का? सध्या एबीपिसी मशीन ची देखभाल व व्यवस्थापन करीत आहे. ही पूर्ण जबाबदारी गट घेऊ शकेल का? श्रेणर एका जागेवरून दुसऱ्या जागी नेत असताना जर काही झाले तर त्यासाठी विमा लागू होत नाही. अशा अनेक बाबी आहेत कि ज्यांच्याकडे लक्ष देणे गरजेचे आहे. धंद्यातले हे बारकावे असतात व त्यांना दुर्लक्षित करून चालत नाही.

मक्याचे दाणे काढण्यासाठी श्रेणर वापरणे व भूरकुंडे एकत्रित विकून जास्त पैसा मिळवणे या यशस्वी अनुभवाच्या आधारे शेतकऱ्यांनी येत्या हंगामामध्ये लागतीसाठी लागणारे साहित्य एकत्रितपणे खरेदी केले. त्यामुळे त्यांना सर्व साहित्य वेळेवर व कमी किमतीत मिळाले, शिवाय सावकाराकडून पैसे उधार घेण्याची गरज पडली नाही.

अजून एक असाच उपक्रम शेतकऱ्यांनी सुरु केला आणि तो म्हणजे मक्याचा कडबा कटर नी बारीक करून जनावरांना घालणे. यामुळे संपूर्ण कडबा गुरांच्या खाण्यात येतो व कचरा अगदी नगण्य राहतो. शेतकरी आपला मका एकत्रितपणे पशु खाद्य बनवणाऱ्या कंपनीला

शेतकऱ्यांनी मक्याची भूरकुंडे गायत्री कंपनीकडे पाठवली.

थेट विकू लागले. मक्यावर प्रशिक्षण कार्यक्रमाचे समन्वयक बी. एम. वैद्य म्हणतात “प्रशिक्षणात शेतकरी फक्त शेतीमध्ये मशागत कशी करायची एवढेच शिकले नाहीत तर शेती एक उद्योग म्हणून कसा करायचा हे शिकले. चर्चेदरम्यान त्यांच्या हे लक्षात आले कि त्यांनी एकत्रित किवा सामुहिक रित्या काम करण्यात त्यांचा फायदा आहे. याच्यामुळे त्यांचे बरेच प्रश्न सुटले व त्यातून नवीन उद्योग करता आले. 'हजारो मैलाचा प्रवास एक पाऊल टाकून सुरु होतो. या शेतकऱ्यांनी सुरुवात तर चांगली केली आहे. त्याचे व एकंदर शेतकरी समूहाचे भविष्य त्यांच्या खांद्यावर आहे.

## आभार

अनेक सहकाऱ्यांनी मदत केल्यामुळे हा लेख लिहिता आला म्हणून लेखक त्या सर्वांचे आभार मानतात

## T Parthasarathy

Project Coordinator,  
(Green Colleges - Karnataka and Maharashtra)  
Welthungerhilfe, Project Office, Myrada  
# 2, Service Road, Domlur,  
Bengaluru, Karnataka 560071

मराठी अनुवाद - श्री. दत्ता पाटील, युवा ररल असोसिएशन, नागपूर

Source : Group Enterprises- A way to enhance small farmer livelihoods, LEISA India, September 2018





वाढीव भार मिळावा म्हणून बटाट्याचे वर्गीकरण करतांना बैद्राणी शेतकरी

## सामुहिक विपणन

### मूल्यवर्धनाकडे शेतकऱ्यांची वाटचाल

Naveen Kumar Shukla and Kamlesh Gururani

गावपातळीवर शेतीमालाचे वर्गीकरण आणि गुणवत्ता तपासून उत्तरकाशी येथील शेतकऱ्यांनी साधली आर्थिक उन्नती, गुणवत्ता आणि सामुहिकपणे एकत्र आल्याने शेतीमालाला भाव ठरविण्याचे तंत्र देखील शेतकऱ्यांच्या हातात आले.

हिमालय भागात बहुतांश ग्रामीण लोक हे कृषी आधारित आजीविकेवर अवलंबून आहेत, भात, बटाटा, सोयाबीन, भरडधान्य, गहू आणि मटार हे बहुतांश भागात घेतली जाणारी पिके आहेत, याव्यतिरिक्त डाळींच उत्पादन देखील त्याखालोखाल घेतले जाते. उत्तराखंड हे येथील हवामानामुळे हंगामी भाजीपाल्यासाठी देखील अनुकूल आहे.

पर्यावरणीय दृष्ट्या महत्त्वाचा असलेला भटवारी तालुका हा उत्तरकाशी जिल्ह्यात आहे. २०१३ साली झालेल्या पाऊस आणि पूरामुळे येथील जनजीवन विस्कळीत झाले होते त्याबरोबरच बरीच घरे उध्वस्त होऊन मनुष्यहानी देखील या भागाने सहन केली.

२०१४ साली रिलायन्स फाऊंडेशनने या भागात शेतकऱ्यासोबत रायथल, नतीन, द्वारी, गोरसली आणि बंदरानी या पाच गावात ग्रामोत्थानासाठी आणि शेतीस्वावलंबनासाठी काम करणे सुरु केले होते. अतिशय प्रतिकूल परिस्थितीत रिलायन्स फाऊंडेशनने शेतकऱ्यांना एकत्र आणून विकासकामांसाठी तयार केले आहे.

काय आहे हा प्रयोग

बटाटा आणि वाटाणा ही भटवारी तालुक्यातील मुख्य पिके, बेभरवशाचे हवामान आणि शेतीमालाला उपलब्ध नसलेली बजारपेठ या भागातील मुख्य समस्या त्याशिवाय स्थानिक दलाल आणि त्यांच्याकडून होणारी पिळवणूक हे देखील शेतकऱ्या समोरील महत्त्वाचे आव्हान होते. पर्वतीय भाग असल्यामुळे येथील शेतकरी स्थानिक दलालांना शेतीमालाची गुणवत्ता न तपासता कमी भावात विकत असत, देहरादून आणि हरिद्वार येथील बाजारपेठेबद्दल माहितीचा अभाव आणि इतर अज्ञानामुळे येथील शेतकऱ्याची एकप्रकारे पिळवणूक होत होती.



यासर्व समस्यांवर काम करण्यासाठी रिलायंस फाऊंडेशनने येथील शेतकऱ्यांसोबत बाजारपेठ आणि शेतमालाला भाव, याबद्दल जाणीव जागृतीचे काम पहिल्यांदा केले. तसेच शेतीमालाची गुणवत्ता, बाजारपेठेची उपलब्धता आणि बाजाराला जोडून शेतीमालाला योग्य भाव कसा मिळेल. यासाठी प्रयत्न करण्यात आले. साल २०१६-१७ मध्ये शेतकऱ्यांचा गट स्थापन करून हे काम पुढे नेण्यात आले. या गावपातळीवरील गटांना व्हिलेज असोसिएशन असे संबोधण्यात आले. सर्वप्रथम व्हिलेज असोसिएशनच्या सर्व सदस्यांना वाटाणा आणि बटाटा या पिकांच्या योग्य लागवडीबद्दल प्रशिक्षण देण्यात आले, या प्रशिक्षणामुळे पिकांच्या उत्पादनात वाढ केली गेली. चांगल्या पिकांसाठी चांगले बियाणे ही महत्त्वाचे असते त्याच्या उपलब्धतेसाठी शेतकऱ्यांनी स्वतः बीजोत्पादन केले आणि एकमेकांमध्ये वितरित केले. उत्पादित शेतीमालाची खरेदी ही सामूहीकरित्या रायथल, नतिन, द्वारी, गोरसाली आणि बंदरानी या गावांचे क्लस्टर तयार करून केली गेली.

शेतकऱ्यांच्या समस्येवर मात करण्यासाठी व्हिलेज लेव्हल असोसिएशनने पुढाकार घेत स्थानिक दलाल आणि अडते यांना सोबत आणले आणि त्यांच्या समस्यांवर चर्चा केली, अडते दलाल हे स्थानिक असल्यामुळे त्यांनी देखील यावर सहमती दर्शवली आणि व्हिलेज असोसिएशन सोबत काम करण्यास तयार झाले.

व्हिलेज असोसिएशनने या सर्व शेतमालाचे सामूहीकरित्या एकत्रीकरण करण्याचे तसेच पिक काढणीच्या काळानुसार येणाऱ्या पिकाच्या उत्पादनासंबंधी अंदाज घेऊन देहरादून येथील बाजारपेठेत उत्पादित माल विकण्याचे ठरवले. विक्रेता आणि खरेदी करणारा व्यापारी यांची गावातच बैठक घेतली गेली. यात व्हिलेज लेव्हल असोसिएशनने महत्त्वाची भूमिका बजावली. पहिल्यांदाच बाजारपेठेतील अनुभवी व्यापाऱ्यांकडून शेतीमालाची गुणवत्तेनुसार प्रतवारी करून विक्रीसाठी तयारी केली गेली. शेतकऱ्यांना चांगल्या मालाच्या उत्पादनासाठी गुणवत्ता आणि प्रतवारीनुसार सामूहिक संकलन आणि सामूहीक विक्रीबद्दल जागरूक केले गेले.

पहिल्यांदाच गावपातळीवर बटाटा या पिकासाठी गुणवत्तेनुसार संकलन केले गेले तसेच याकरिता व्हिलेज असोसिएशनने शेतकऱ्यांना एकुण ९६०० गोण्या ह्या देहरादूनच्या बाजारपेठेतून खरेदी करून पाही, द्वारी, गोरसाली आणि रायथल या गावातील सर्व सदस्यांना वितरित केल्या गेल्या. मालाचे वजन करून फक्त ५० किलोच्या पोत्यांमध्ये मालाची विक्री केली गेली. या आधी फक्त एका पोत्यात ५० किलो असा अंदाज घेऊन विक्री केली जायची, परंतु आता ती पद्धत बदलली व्हिलेज असोसिएशनने यासाठी वजनयंत्रांची सोय करून दिली आणि सर्व सदस्य आता वजनानुसारच बटाटांची विक्री करू लागले.

वाटाणा आणि बटाटा यांच्या वजनानुसार चलान तयार करून त्याच्या

तीन प्रती ठेवल्या जातात एक प्रत शेतकऱ्याची, एक पोत्यावर आणि एक प्रत ही व्हिलेज असोसिएशन स्वतःजवळ ठेवते. त्याबरोबरच व्हिलेज असोसिएशनने मालाच्या वाहतूकीसाठीदेखील सोय केली आणि व्हिलेज असोसिएशनच्या सर्व सदस्यांनी वाहतुकीचा खर्च उत्पादकाप्रमाणे उचलला. तक्ता क्रमांक १ मध्ये एकुण विक्री केलेल्या मालाचे प्रमाण आणि मिळालेली किंमत याबद्दल माहिती मिळते.



योजनाबद्दल विपणन व्यवस्था नसल्यामुळे शेतकऱ्यांना बटाटाचे भाव कमी मिळत होते

व्हिलेज असोसिएशनचे नाव	उत्पादित माल	एकुण उत्पादक	एकुण विक्री केलेला माल (क्विंटल)	मिळालेली किंमत (रुपये/क्विंटल)	वाढीव फायदा (रुपये/क्विंटल)
सामेश्वर देवता ग्राम कृषक समिती, बंदरानी	वर्गीकरण केलेला बटाटा	१५	१४०	रु. ११७०	रु. ११०
कंदर देवता ग्राम कृषक समिती, द्वारी	वर्गीकरण केलेला बटाटा	१५	६४	रु. ५८०	रु. ६०
बांगसरिया नाग ग्राम कृषक समिती, गोरसाली	वर्गीकरण केलेला वाटाणा	२५	२०	रु. ५५२०	रु. ९७९

सामूहीक विपणनाने केवळ सदस्यांच्या वेळेची बचतच केली नाही तर तडजोडीतून मोठ्या बाजारासी तडजोड करण्याची क्षमता देखिल निर्माण केली.





रैथाल चे शेतकरी वाटाण्याची कापणी करतांना

ग्रामविकास कोषातून सर्व व्यवहार केले गेले जे पूर्णपणे व्हिलेज असोसिएशनने सांभाळले होते आणि वाहतूकीचा खर्च वगळून सर्व रक्कम ही गावपातळीवर सर्व सदस्यांना वाटली गेली.

व्हिलेज असोसिएशनने एकुण १२,९६,०० रुपयांची गोण्या खरेदी करण्यासाठी गुंतवणूक केली होती. या गुंतवणूकीतून एकुण २४,००० हजार रुपये इतका नफा आणि ३८,४०० रुपये इतकी सदस्यांसाठी जमा रक्कम खात्यात ठेवली. यासोबत देहरादून येथील तीन मोठ्या व्यापाऱ्यांशी संपर्क ठेऊन बाजारपेठ आणि दर याबद्दल माहिती ठेऊन बाजारपेठेशी पुरवठा साखळी तयार केली या प्रयत्नाने वेळेच्या बचतीबरोबरच बाजारपेठेत योग्य भाव मिळण्यासाठी कराव्या लागणाऱ्या प्रयत्नांसाठी आत्मविश्वास देखील कमावता आला.

### निष्कर्ष

मालाच्या गुणवत्तेनुसार त्याचे सामूहिक संकलन व विक्री केल्याने विक्रीसाठी एकप्रकारे साखळी तयार करण्यात या प्रयत्नामुळे यश



क्लस्टर पातळीवर सामूहिक पद्धतीने वाटाण्याची खरेदी केली जाते.

आले. उत्पादकांचे एकत्रिकरण तसेच योग्य बाजारपेठेची निवड यात उत्पादकांचा सहभाग ठेऊन विपणनाला बळकटी आली. त्याबरोबरच व्हिलेज असोसिएशनचे सदस्य, वाहतुकदार आणि अडते यांना सोबत घेतल्यामुळे शेतकऱ्यांचे सामूहिक विपणन, गुणवत्ता आणि योग्य बाजारभाव याबद्दल बळकटीकरण झाले. हा एक लहान प्रयत्न जरी असला तरी या प्रयत्नाने भविष्यात बाजारपेठेतील घडामोडींवर प्रभाव पडेल अशी आशा आहे

**T Naveen Kumar Shukla and Kamlesh Gururani**  
Reliance Foundation  
Uttarkashi District, Uttarakhand  
Pin Code -249193  
Email : navin.shukla12@gmail.com

मराठी अनुवाद - श्री. सजल कुळकर्णी, युवा ररल असोसिएशन, नागपूर

Source : Collective Marketing, One step towards adding value.,  
LEISA India, March 2018

## LEISA INDIA Language Editions



Kannada, Telugu, Tamil, Oriya, Hindi, Marathi and Punjabi



# गुणवत्ता सुधारणेतून मुल्यवर्धन

Ingrid Fromm

कोल्ली हिल्स च्या विशिष्ट पर्यावरणीय परिस्थितीचा तेथे पिकणाऱ्या कॉफीच्या सुगंधावर व गुणवत्तेवर प्रभाव पडतो. येथील सेंद्रिय शेती करणाऱ्या लहान शेतकऱ्यांच्या बाबतीत हे पुन्हा सिद्ध झाले आहे कि विवधतापूर्ण कृषि पर्यावरणीय शेती पद्धतीचा दृष्टीकोन हा उत्पादनाच्या गुणवत्तेत निश्चितच भर टाकतो. त्या मुळे हि शेती पद्धती नुसतीच परवडणारी नव्हे तर आर्थिक दृष्ट्या सुधा फायदेशीर आहे.

मोटर सायकल, कार्स, ट्रक्स, बसेस अशा वाहनांनी सतत भरलेला अरूंद रस्ता, त्यात भर म्हणून ७० धोकादायक वळणे अशा अवस्थेत तामिळ नाडूतील नम्मक्कल जिल्ह्यातील कोल्ली हिल्स या लहान शहरात पोहोचणे खूप त्रासदायक आहे. एकदा का हा रस्ता संपला कि सदुर हिरवे गार जंगल जणू प्रवाशांची वाटच पाहत बसलेय असे वाटते. कॉफी उत्पादनासाठी खर तर हे ठिकाण उपयुक्त नाही, परंतु पूर्ण जगभरात कॉफीचे जे उत्पादन होते ते अशाच प्रकारच्या दूरवर, पोहचण्यास कठीण असलेल्या भागात होते. अर्थात एका विशिष्ट प्रकारच्या कृषि पर्यावरणीय झोन मुळे येथील कॉफीला खास असा सुगंध व गुणवत्ता आहे यात वादच नाही. भारतातील अशा विभागातून कॉफी उत्पादन घेणे यातून हे सिद्ध होते कि कृषि पर्यावरणीय झोन च्या तत्वानुसार कॉफीचे पिक घेणे शक्य आहे. तसेच किफायतशीर सुद्धा आहे.

कोल्ली हिल्स च्या जंगली भागात, तुरळक भाताची खाचरे असलेल्या ठिकाणी श्रीम.जयम सुलावनथीपत्ती ह्या गेल्या २० वर्षांपासून कॉफीचे उत्पादन घेत आहेत. आपल्या पती बरोबर २.५ हेक्टर जमिनीपैकी १ हेक्टर वर त्यांनी अरेबिक कॉफी ची लागवड केली आहे. त्यासोबतच मिरी, केळी, साबू कंद, विलायची, लिंबू, फणस व डाळीम्बी ई. पिके सुद्धा सेंद्रिय पद्धतीने घेतली जात आहेत. कॉफी लागवड हा त्यांचा कौटुंबिक व्यवसाय आहे. पतीच्या सहाय्याने हि शेती त्या करतात. त्यांची तीन मुले नम्माक्कल येथे तांत्रिक शिक्षण घेत आहेत. कधी तरी त्यांची सुद्धा त्यांना मदत होते. दर वर्षी सुमारे २०० किलो कॉफी च्या सुक्या बिया चे उत्पादन त्या करतात. बियाचा गर काढण्याचे काम शेजारच्या शेतात करतात व बिया परत आणून



कोल्ली हिल्स येथील सुगंध आणि गुणवत्तेसाठी प्रसिद्ध असलेल्या कॉफीच्या बिया.

घराच्या छतावर सुकवल्या जातात. चार वर्षा पूर्वी नवीन झाडांची लागवड केल्याने उत्पादनात बऱ्यापैकी वाढ झाली. नवीन लागवडीसाठी व बिया सकुवाण्याचा ओटा बनवण्यासाठी जयम ला कॉफी बोर्डकडून कर्ज घ्यावे लागले. खरेदीदार थेट शेतावर येतात व किम्मत ठरवितात. याच्या मागचे कारण असे कि जयम च्या कुटुंबाला तयार कॉफी बाजारापर्यंत घेऊन जाणे खूप कठीण आहे. या परिस्थितीत जयम ला खरेदीदार यांच्याशी जास्त भाव मिळावा म्हणून वाटाघाटी करण्यास वाव नाही हे खरे असले तरी जयम ला कॉफी लागवडीतून बऱ्यापैकी उत्पन्न मिळत आहे. अर्थात वाढीव उत्पन्न वाढीव उत्पादनामुळे मिळते आहे. हे येथे महत्वाचे. या वाढीव उत्पन्नामुळे एखाद्या मजुराचा पगार तिला आता भागवता येतो. अर्थात जयम चा पती देखील कधी कधी दुसऱ्याच्या शेतावर मजूरीचे काम करतो व कुटुंबाला हातभार लावतो. एका बाजूला संपुर्ण देशभरात अगदी निकराचे प्रयत्न करून शेती केली जात आहे. त्याच वेळी कोल्ली हिल्स सारख्या ठिकाणी सुरु असलेली कृषी - पर्यावरणीय हे सिद्ध करते कि भारतात शाश्वत शेती शक्य व परवडण्यासारखी आहे. अशी बरीच शेतकरी कुटुंबे जयम च्या कुटुंबा प्रमाणे वेगवेगळी पिके घेऊन आपले गुजराण करत आहेत. 'विविधता' हे त्यांच्यातले महत्वाचे तत्व आहे. कॉफी, मिरी, विलायची, फणस, डाळीम्बी, लिंबू, ई. पिकातून देखील कमाई केली जाते. साबुदाण्याचा कंद घरी खाण्यासाठी जसा वापरला जातो तसाच त्याच्यावर प्रक्रिया करून स्थानिक बाजारात देखील विकला जातो. या लोकांच्या आहारात इतर शेतकऱ्यांनी पिकवलेली भरड धान्येदेखील येतात.

## कृषि उत्पादनाचे मूल्यवर्धन

कोल्ली हिल्स मधील सुमारे १५०० शेतकऱ्यांचे "कोल्ली हिल्स कृषि - जैवविविधता संवर्धन संघ" नावाचे संघटन आहे. जयम देखील या संघाची सदस्य आहे. हा संघ म्हणजे एक प्रकारचा बचत गट च आहे. आपल्या संघातील सदस्यांना कॉफी, साबुदाणा व भरड धान्ये अशा पिकांचे मूल्यवर्धन करण्याचे प्रशिक्षण या संघातर्फे दिले जाते. हा संघ प्रामुख्याने जैवविविधता जतन करणे व सेंद्रिय शेतीला प्रोत्साहन देणेचे काम करतो. प्रशिक्षणाचा भर देखील सेंद्रिय शेतीवरच जास्त असतो. काही शेतामध्ये जमिनीत लागत देण्यासाठी VAM (Vesicular-arbuscular mycorrhiza) बसवण्यात आले आहेत. जैविक खते व इतर जैविक लागतीला संघा मार्फत प्रोत्साहन दिले जाते. एम एस स्वामिनाथन रिसर्च फौंडेशन च्या मदतीने बचत गट निर्माण व मूल्यसंवर्धनाच्या संधी शोधणे सोपे झाले.

## बाजारपेठ विस्तार

कोल्ली हिल्स मध्ये पिकवलेली कॉफी बहूतेक स्थानिक बाजारातच खपते हे विशेष. तामिळनाडू आणि विशेषतः दक्षिण भारत हा भाग कॉफी संस्कृतीसाठी प्रसिद्ध आहे. चेन्नई, बंगलोर अशा मोठ्या शहरात अगदी रस्त्यावरच्या ठेलेवाल्यापसून ते मोठ मोठ्या दुकानातून व हॉटेल्समधून कॉफी विकली जाते.

कोल्ली हिल्स पररसरातील शेतकऱ्यांनी प्रक्रिया केलेली कॉफी तिच्या मुळ सुगंध व गुणवत्तेसह कोल्ली हिल्स शहरात एकत्र केली जाते. तिथून ती कॉफी नम्मक्कल, सालेम, चेन्नई व बंगलोर ला रवाना होते. कॉफी भाजणाऱ्या मोठ्या कंपन्या हि कॉफी विकत घेतात व भाजून विकतात. कोल्ली हिल्स मध्ये पिकणारी सर्व कॉफी भारतातच खपते. पण कोल्ली हिल्स मध्ये कॉफी पिकण्याची क्षमता अजूनही खूप आहे. पण तेवढी उपयोगात आणली गेली नाही. वास्तविक कोल्ली हिल्स मध्ये पिकवलेली कॉफी हि इतर अन्नधान्यासोबत पुर्णपणे सेंद्रिय पद्धतीने पिकवली जाते आणि हा ग्राहकासाठी आकर्षणाचा मुद्दा आहे. बंगलोर सारख्या शहरात ग्राहकांमध्ये आपल्या आहराबाबत जाणीव निर्माण झाली आहे. विषमुक्त, भेसळ व्यतिरिक्त अन्नधान्ये व पदार्थांच्या संबंधित प्रचंड संशय निर्माण झालेला आहे. अशा वेळी कोल्ली हिल्स मध्ये संपूर्ण सेंद्रिय पद्धतीने पिकणारी कॉफी व इतर पिके सुद्धा प्रमाणीकरण केल्यास वाढीव दराने खपतील व ग्राहकांना देखील खात्रीचे पदार्थ मिळतील. केवळ कॉफीच जरी प्रमाणीकरण करून व लेबल लाऊन विकली तरी बऱ्यापैकी वाढीव दर मिळू शकतो. कोल्ली हिल्स मधील छोट्या

सेंद्रिय पद्धतीने पिकवलेली ओरिजिनल कोल्ली हिल्स कॉफी बऱ्यापैकी वाढीव दर देते याची खात्री आहे.  
कारण तशी तिची ख्याती निर्माण झाली आहे.

शेतकऱ्यांचा कॉफी निर्मिती हा फायदेशीर उद्योग आहे. जयम च्या म्हणण्यानुसार येथील शेतकरी कुटुंबांना वातावरण बदलाचा किंवा अन्न धान्याच्या किंमती वाढण्याचा किंवा धान्यामध्ये भेसळ, रसायने असण्याचा कोणताच धोका नाही, कारण येथे सर्व पिकामध्ये विविधता आहे. या विविधते मध्ये कॉफी सारखे पिक चांगले दर देते. ज्यामुळे कुटुंबाचे उत्पन्न वाढते. धान्ये, भाजीपाला, फळे असे उत्पादन



सिल्वर ओक झाडे, केली व मिरा या पिकासोबत कोल्ली हिल्स मध्ये घेतली जाणारी कॉफी

घरच्या सकस आहारात येतात शिवाय कौटुंबिक गरज भागून राहिलेले उत्पादन स्थानिक बाजारात विकून त्याचे ही पैसे येतात. जयम मानते कि जैवविविधता व कृषी पर्यावरणीय पद्धतीने शेती केल्यामुळे केवळ २.५ एकर शेतीमध्ये तीन मुलांच्या शिक्षणासाठी पैसा मिळवू शकली. हे तिच्यासाठी एक मोठे यश आहे असे तिला वाटते. या कोल्ली हिल्स मधील लहान शेतकऱ्यांच्या उदाहरणावरून हे सिद्ध होते की जैवविविधता पूर्वक व कृषि पर्यावरणीय पद्धतीने केलेली शेती केवळ परवडणारी नव्हे तर फायद्याचीच आहे. जमिनीची धूप होणे, सुपीकता कमी होणे, पिका खालील जमिनीचे प्रमाण गतीने कमी होणे, वातावरण बदलाचे चटके बसणे, या सर्वांमुळे ग्रामीण लोकांच्या मनामध्ये निराशा उत्पन्न होणे, त्यातून तरुणानी रोजगारासाठी शहराकडे धाव घेणे ई. सर्व प्रश्नावर एकमेव उपाय म्हणजे पर्यावरणीय शेती पद्धती असेच वाटते. पर्यावरणीय आणि आर्थिक अशा दोन्ही बाजूनी पहिले तर सध्या जागतीक पातळीवर ज्या संकटाना सामोरे जावे लागत आहे. त्यावर पर्यावरणीय शेती हाच एक योग्य पर्याय आहे.

## Ingrid Fromm

Bern University of Applied Sciences,  
School of Agricultural, Forest and Food Sciences,  
Laenggasse 85

3052 Zollikofen, Switzerland  
Email : ingrid.fromm@bfh.ch

मराठी अनुवाद - श्री. लक्ष्मीकांत पडोळे, निम फाऊंडेशन

Source : Enhancing Value by improving Quality,  
LEISA India, March 2018





शेतकरी उत्पादन कंपनी तर्फे भूईमुगाची विक्री केल्यामुळे कानस्लोलिया गावातील जीवनभाई सारख्या अनेक शेतकऱ्यांना फायदा झाला.

## सामुहीकतेची ताकद

Jasbir sandhu and Rajesh sharma.

समावेशक, शास्वत व विस्तारण्या योग्य मूल्यवर्धन मॉडेलच्या दिर्घ अनुभवातून गुजरात मधील शेतकऱ्यांना सामुहिकतेतील शक्तीची जाणीव झाली आहे. बाजारातील त्यांच्या श्रेट सहभागामुळे शेतमालाच्या किंमतीच्या वाटाघाटी करण्याची ताकत त्यांच्यामध्ये निर्माण झाली.

‘कानस्लोलिया’ हे गुजरातच्या राजकोट जिल्ह्यातील जसादान तालुक्यातील छोटेसे गाव एकूण ३७२ कुटूंबांचा मुख्य व्यवसाय शेती असून, कोळी पटेल समाज मोठ्या प्रमाणात या गावात राहतो. जवळ - जवळ पूर्ण शेती कोरडवाहू अनियमित पाऊस तर कधी दुष्काळ यामुळे कृषी उत्पादनावर सतत परिणाम होतो. त्यातून जलसंधारणाच्या कामाची झालेली पडझड, पावसात होणारे सुपिक मातीचे वहन आणि जमीनीत पाणी मुरण्याची शक्यता नसलेली अवस्था अजून भर टाकते इथे नर्मदेच्या पाणी पूरवठा पाईप लाईनचा एक मात्र आधार, पण त्यातून खऱ्या अर्थाने या लोकांच्या गरजा पूर्ण होत नव्हत्या एकंदर कमी कृषिउत्पादन क्षमता असल्यामुळे पशुधना वर देखिल परिणाम झालेला. अशा अवस्थेत रोजगारासाठी हंगामी स्थलांतराशिवाय येथील लोकापुढे पर्याय नव्हता.

२०१३ मध्ये, शेतकऱ्यांच्या एकत्रीत ताकतीतून समावेशक व शाश्वत विकास शक्य आहे असे ठामपणे मत असलेल्या रिलायन्स फाऊंडेशन ने गावात प्रवेश केला. सुरूवातील एकंदर संदर्भ समजून घेण्यात वेळ गेला. गावच्या सरपंचाकडून बराच प्रतिकार अनुभवला. खऱ्या गरजू व गरीब कुटूंबांना त्यामुळे समाविष्ट करता येत नव्हते. तरी देखिल घराघरात जावून लोकाना प्रवृत्त केले गेले. विशेषतः गरिब, वंचित कुटूंबांकडे जास्त लक्ष दिले. काही दिवसानंतर लोक आपल्या समस्या व विकासा विषयी, गरजां विषयी, विकासातील त्यांच्या भूमिके बदल चर्चा करण्यासाठी एकत्र येऊ लागले. डिसे २०१३ मध्ये गावातील लोकानी कानस्लोलिया ग्राम विकास मंडळ नावाचे संघटन निर्माण केले.

### पाणी - विकासाचा केंद्रबिंदू

सुरूवातीच्या सर्व चर्चेतून शेती व इतर वापरासाठी लागणारे पाणी हे शेती व शेतकऱ्यांच्या विकासाठी मुख्य साधन असल्याचे प्रकर्शाने जाणवले. याचमुळे २०१४ मध्ये ‘बुटा गाला’ नावाचा मातीचा बंधारा बांधून पावसाचे पाणी अडविण्याचे नियोजन केले. यासाठी शक्य तेवढा पैसा व श्रम याचे लोकानी योगदान केले. एका वर्षात लोकानी परिणाम अनुभवले. बुटागाला मुळे ९०,००० घणमिटर पाणी अडवले गेले. आजूबाजूच्या १४ विहीरीच्या पाण्याची पातळी

उंचावली. त्यामुळे बाजूच्या १४ हेक्टर जमिनीवर रब्बीची पिके घेणे शक्य झाले. बुटागाला चे बांधकाम करण्याचा निर्णय प्रत्यक्ष बांधकाम व पाणी वापर इ. सर्व प्रक्रिया सर्वांच्या सहभागाने व विचाराने तसेच योगदानाने झाल्यामुळे लोकामध्ये एक आत्मविश्वास व उर्मी निर्माण झाली. कानस्तोलिलिया गावाच्या परिवर्तनाची सुरुवातच येथून झाली.

ग्रामविकास मंडळाच्या सदस्यानी पाण्याचा साठा व उपलब्धतेचा आढावा घेऊन योग्य असे नियोजन बनवले व त्रुटी भरून काढल्या मग पाठोपाठ अनेक जल संधारणाचे उपक्रम हाती घेतले व गावातील केवळ ६% ओलीताखालची जमीन २६% पर्यंत वाढवली. पण त्याचवेळी उपलब्ध पाण्याचा योग्य वापर व जास्तीत जास्त परिणाम कारकता आणण्याचे प्रयत्न जाणिव पूर्णक केले गेले. भुईमूग व भाजीपाला या सारख्या पिकासाठी टिंबक सिंचन व्यवस्थांचा पुरस्कार केला. चार वर्षांच्या कालावधीतच टिंबक सिंचन क्षेत्र १३% वरून ३१% वर गेले. व टिंबक वापरणाऱ्या शेतकऱ्यांची संख्या सुद्धा १७% वरून ४१% वर वाढली. अशा कार्यक्षम पाणी वापर तंत्राचा वापर केल्यामुळे जास्त पिकांना पाणी देता आले व पाण्याच्या पाळ्या देखिल जास्त देणे शक्य झाले. अगदी दुष्काळ परिस्थिती मध्ये सुद्धा विक्रमी उत्पादन घेणे या शेतकऱ्यांना शक्य झाले.



पिकामध्ये भुईमुगाचा समावेश केल्यामुळे गुरासाठी चार उपलब्ध होऊ लागला.

## समृद्ध शिवार

पाण्याच्या उपलब्धते मुळे जमीनीची उत्पादन क्षमता वाढवण्याचे सर्व प्रयत्न केले गेले. बांध -बंदिस्ती, मिश्र पीके, गाळाची माती भरणे, शेतात तयार केलेली खते शास्वत शेतीच्या विविध तंत्रांचा वापर लोकांनी वाढवला. कापूस ह्या एकमेव पिकांची जागा आता विविध पीकानी घेतली. अगोदरच्या तुलनेत २०१३ मध्ये भुईमुगाचे उत्पादन ३०% नी वाढले. कापसाचे प्रमाण ५% नी कमी झाले. भुईमुगामुळे पशुसाठी चारा मोठया प्रमाणात निर्माण झाला त्यामुळे दुभत्या जनावराची संख्या वाढली दूध उत्पादन व विक्रीमुळे कुटूंबाची आर्थिक मिळकत वाढली. एकंदर गावातील आर्थिक सामाजिक धागे दोरेच बदलले. खात्रीच्या सिंचन सोयीमुळे रब्बी मध्ये सुद्धा दोन दोन पिके घेणे शक्य झाले. त्यामुळे हंगामी स्थंलातर थांबले.

कानस्तोलिलिया गावातील सुमारे १६०० व आजूबाजूचे १६ शेतकरी आता आपला शेतमाल चांगल्या दराने विकण्यासाठी विविध उपाय शोधू लागले. सर्वच शेतकरी भुईमुगाच्या विक्रमी उत्पादनामुळे आनंदात होते. उत्पादनांचे भरगोष यश त्यांच्या चेहऱ्यावरून ओसंडत होत पण हया उत्पादनाला चांगला बाजार भाव मिळवणं हे सर्वासमोर आव्हान होत. सर्वजण आपला माल दलालाना विकत होते, आणि खराब माल आहे असे लेबल लाऊन दलाल अगदी पडत्या भावात माल खरेदी करत होते. शेतकऱ्यांच्या हातात दुसरा मार्ग नव्हता. एकतर दलालाने दिलेल्या किमतीला माल देऊन गप्प राहणे किंवा भरमसाठ वाहतूक खर्च करून माल A.P.M.C पर्यंत पाठवणे असे दोनच पर्याय होते. तरी देखिल प्रत्येक शेतकऱ्यांचा माल तुलणेने कमी असल्याने सस्त भाव मिळवण्यासाठी वाटाघाटी करणे देखिल शक्य नव्हते. यातूनच शेतकरी कंपनीची गरज समोर आली.

कमोडिटी फ्यूचर ट्रेडिंग बाबतच्या माहितीमुळे शेतकऱ्यांना आपल्या शेतमालाला चांगला भाव मिळवण्याचे नविन पर्याय शोधणे शक्य झाले.

## कानस्तोलिलिया गावातील शेतकरी जीवणभाईचे यश

कानस्तोलिलिया गावातील एक छोटा कापूस उत्पादन शेतकरी. वयस्कर जिवणभाईच्या कधी स्वऱ्यातही नव्हते कि तो आपल्या शेतात दुबार पीक घेईल. आयुष्यभर त्याने त्याच्या २० बिगा जमिनीत केवळ ७ कीटल कापसाचे पीक घेतले. जास्तीत जास्त त्याला रू. ४५००० एकून उत्पन्न होत असे. तो आपल्या दोन तरुण मुलासोबत ४-६ महिणे रोजगारासाठी बाहेर स्थलांतर करायचा. मातीच्या बंधान्यानी त्याच्या जीवनाला कलाटनीच मिळाली. ग्राम विकास मंडळाच्या सहयोगाने त्याने आपल्या १५ बिगा जमिनीतील बांध- बंदिस्ती व खोल नांगरट केली. शाश्वत शेतीच्या पध्दती त्याने सुरु केल्या. बाजारातून महागडे मिळणारे खत पिकाला देणे बंद केले व स्वतः च्या शेतात तयार केलेले कंपोस्ट व गांडूळ खत वापरू लागला. सोबतच शेतात टिंबक सिंचन संच बसवला. गुरे ढोरे पाळायला सुरुवात केली. आंतरपिके घेण्यास सुरुवात केली. एकात्मिक कीड नियंत्रणाचे तंत्र वापरू लागला. त्याच्यामुळे बाहेरिल रासायनिक लागड कमी झाली. पर्यायाने पर्यावरण बदलाशी सुसंगती साधली. खात्रीचे सिंचन व मातीची सुपिकता वाढली. खरीपामध्ये मूग उडीद सारखी आंतरापिके तर रब्बी मध्ये गहू, चना, जिरे यासारखी पीके घेणे सुरु झाले. पहिल्यांदाच भुईमुगाचे विक्रमी उत्पादन २५ किटल इतके झाले.



## सौराष्ट्र स्व-निर्भर शेतकरी उत्पादक कंपनी उभारणी

शेतमालाला चांगली किंमत मिळावी ही सामुहिक गरज बनली व त्यामुळे शेतकरी एकत्र आले. शेतकरी उत्पादक कंपनी या संकल्पनेत बीजारोहन झाला त्यांच्या पैकी १२ शेतकऱ्यांनी देशभरात वेगवेगळ्या ठिकाणी जाऊन इतर शेतकरी समुहाने आपला माल कशा रितीने विक्री करतात व चांगल्या किंमती मिळाव्या म्हणून कशा वाटाघाटी करतात हे समजून घेतले. या दौऱ्याहून परत आल्यानंतर या १२ शेतकऱ्यांनी गावभर फेरी मारून सर्व शेतकऱ्यांना जागृत केले. २०१६ साली या प्रयत्नातून ९९१ शेतकऱ्यांनी सुमारे ११.२८ लाख रुपये शेअर भांडवल जमा केले. पहिला अनुभव घेण्यासाठी या शेतकऱ्यांनी गवारच्या शेंगाची एकत्रीत विक्री केली. यातून त्यांना विक्रीचे नियोजन, माल एकत्रीत करणे, बाजारातील मागणी, संभाव्य संधी, व एक कंपनी म्हणून बाजारात व्यापार करणे इ. बाबतीत चांगली शिकवण मिळाली.

या अनुभवातून व सुरुवातीच्या प्रमोटर्सनी ज्या भूमिका पार पाडल्या त्यातून दोन महिला व तीन पुरुष यांची संचालक मंडळ म्हणून नियुक्ती करण्यात आली. संचालक मंडळाने मग कंपनीची घटना लिहिली, कार्यप्रणाली ठरविली आणि मग सौराष्ट्र स्वनिर्भर शेतकरी उत्पादक कंपनी १ ऑगस्ट २०१६ रोजी S.S.F.P.C.L स्थापन केली. संचालक मंडळाने शेतकऱ्यांच्या भुईमुगाला चांगला भाव यावा म्हणून नियोजन केले यामध्ये सर्व शेतकऱ्यांचा माल एकत्र करणे व शेतकऱ्यांना लागवडीसाठी मदत करणे अशा प्रक्रिया आतंर्भूत होत्या. ग्रामविकास मंडळाच्या अनेक बैठका घेण्यात आल्या व त्या मधून लोकाना कंपनी, विक्री, फायदा बाबत व कंपनीचा कारभार, व्यवस्थापन इ. बाबत सातत्याने समजावून सांगितले गेले. या दरम्यान S.S.F.P.C.L ने व्यापार लायसन्स मिळवले व शेतीसाठी लागणाऱ्या वस्तूंची विक्री करण्याचे एक दुकान (कृषि सेवा केंद्र) सुरू केले. गुजरात नर्मदा व्हॅली फर्टिलायझर कंपनी सोबत व्यवहार करून शेतकऱ्यांच्या ६ टन लिबॉळी बिया चांगल्या भावात विकल्या. सोबतच जसदन A.P.M.C च्या लायसन्ससाठी बोलणी सुरू केली. अशा रितीने कंपनीचा आत्मविश्वास वाढवणारा व शेतकऱ्यांच्या शेत मालाला न्यायभाव, पारदर्शी व्यवहारातून मिळवून देण्याचा कंपनीचा प्रवास सुरू झाला.

## क्षितीज विस्तार

कंपनीने भुईमुगाच्या मालाचे एकत्रीकरण व विक्री हा उपक्रम ठरवल्यामुळे स्थायीक प्रशासनाच्या वा लोप्रतिनिधीच्या मदतीने नांफेड (National Agriculture marketing federation of India) चे खरेदी केंद्र गावात सुरू करण्याचे प्रयत्न केले. नांफेड केवळ सहकारी संस्था सोबत व्यवहार करणे म्हणून S.S.F.P.C.L ने गुजरात अॅग्री बीझनेस कन्सोर्शियम प्रोड्यूसर कंपनी लि. सोबत पाटर्नरशीप करार केला.त्यामध्ये S.S.F.P.C.L ची प्रमुख भूमिका

माल एकत्र करणे व वाटप करणे ही ठेवली याच दरम्यान गुजरात सरकारने भुईमुग खरेदी किमान आधारभूत किमतीच्या दरात गुजरात को ऑपरेटीव्ह कॉटन फेडरेशन लि. या राज्य पातळीवरील फेडरेशन मार्फत करण्याचे जाहिर केले. या संधीचा फायदा घेण्यासाठी SSFPCL ने GUJCOT सोबत संधान बांधले. परिणामी राज्य पातळीवरील GUJCOT GUJPRO सारख्या एजन्सी सोबत SSFPCL ही त्यांच्या तीन खरेदी केंद्रासाठी नोडल एजन्सी बनली. हा व्यवहार पुढिल प्रमाणे घडला.

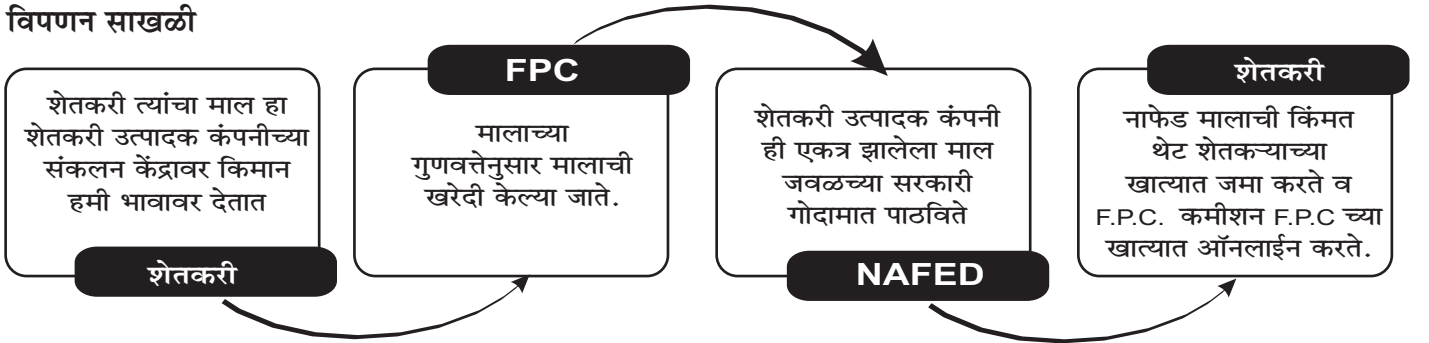
सुमारे १६८ गावातील ५७८६ भुईमुग उत्पादक शेतकऱ्यापर्यंत पोहोचून सुमारे ५४ कोटी रुपयेचा व्यवहार केला. साधारणतः प्रतिकिंटल भुईमुगाचा भाव ३५००/- वरून ४५००/- पर्यंत वाढीव मिळवला. या शिवाय शेतकऱ्यांना त्यांचा माल खरेदी केंद्रा पर्यंत आणण्यासाठीच्या वाहतूक खर्चामध्ये देखील मदत केली गेली. शेतकऱ्यांच्या मालाची रक्कम थेट त्यांच्या बँक खात्यामध्ये जमा झाल्यामुळे सर्व काही सुलभ व पारदर्शी झाले.

ह्या कंपनीची खाशियत म्हणजे गाव पातळीवरील संघटन व राज्य पातळीवरील संस्थासोबत शेतकऱ्यांना किमान आधारभूत किमत (M.S.P) मिळवून देण्याचे प्रयत्न, SSFPCL कंपनी शेअर होल्डर्स पैकी एक श्री छगनभाई मेटालिया म्हणतात. “सुरवातीला मी या कंपनी सोबत जुळायला तयार नव्हतो. कारण माझी धंदा करण्याची पध्दत व कंपनीची पध्दत मिळती जुळती असेल की नाही याबाबत मला शंका होती. पण मी मनात निश्चय केला आणि आता इतर गावातील शेतकरी सुध्दा ह्या कंपनी सोबत एवढा मोठा व्यवहार करतात हे पाहून मात्र खात्रीच पटली. अशा कंपनीचा भागधारक असल्याचा मला अभिमान वाटतोय. ही कंपनी शेतकऱ्यांचा माल चांगल्या भावात विक्री करून देते आहे. प्रत्येक शेतकऱ्याला यामुळे सुमारे ९०,००० रुपये जास्तीचे मिळाले याला चमत्कारच म्हणावे लागेल” केवळ दोन वर्षांमध्ये एकत्रीत माल विक्री व बियाणे, खते, सिंचन, साहित्य, तसेच माती परिक्षण इ. सुविधा उपलब्ध करून देऊन SSFPCL ने कानस्लोलिया गावातील ६६ शेतकऱ्यांचा दोन लाख रुपये पेक्षा जास्त वाढीव नफा करून दिला. त्या शिवाय खरेदी केंद्रात काम केलेल्या ६ शेतकऱ्यांना त्यांचा मेहणताना म्हणून सुमारे ५६००० रुपये मिळाले. या सगळ्याचे परिणाम असे दिसायला लागले की गावात मोटर पंप, विद्युतकरण, विहीर खोलीकरण, ठिंबक सिंचन व्यवस्था, पाईप लाईन्स, पक्की घरे, गुरे ढोरे याचे प्रमाण वाढायला लागले. कानस्लोलिया गावातील ग्राम विकास मंडळाने ग्रामपंचायत सोबत राहून समग्र ग्राम विकासाकडे आगेकुच सुरू केली. कानस्लोलिया गावा प्रमाणेच रिलायन्स फाऊन्डेशन देशातील १२ राज्यातल्या ५५० गावांमध्ये सुमारे ६०,००० कुटुंबासोबत काम करीत आहे. स्थानिकांच्या सहभागातून अशा प्रक्रिया निर्मित करण्याच्या रणनितीमुळे एवढ्या मोठ्या प्रक्रियेची फळे अगदी एक

एक शेतकरी कुटूंबाला मिळत आहेत. आज SSFPCL सारख्या १९ शेतकरी उत्पादन कंपनी रिलायन्स फाऊंडेशनच्या मदतीमुळे उभ्या राहिल्या आहेत. देशाच्या १० राज्यात त्या वसल्या आहेत. या सर्व कंपनी मिळून ५०० गावातील ३५००० शेतकऱ्यांना फायदा

मिळवून देत आहेत. यांचे भाग भांडवल रू २२८ लाख रूपये आहे. कि जे सर्वसामान्य लहान शेतकऱ्यांचे आहे. कमोडिटी फ्यूचर ट्रेडिंगच्या अभ्यासामुळे आपल्या शेतमालाला चांगली किंमत मिळावी यासाठी शेतकऱ्यांना नवे तंत्र उमगले आहे.

### विपणन साखळी



शेतमालाला वाढीव किंमत मिळवण्या सोबतच FPCG शेतकरी उत्पादन कंपनी विविध विभाग, केंद्र, संस्था ह्यांच्या सहकार्याने शेतकऱ्यांना मातीचे आरोग्य, बियाने, किंमतीचा कल साठवणूक इत्यादी बदल देखिल मदत करतात. ह्यामुळे शेतकऱ्यांची उदयोगाची क्षमता पुढे आली. काढणी पश्चात नुकसान कमी होत आहे व त्यांच्या उत्पन्नाची शास्वती मिळाली आहे.



गावाच्या आजूबाजूलाच खरेदी केंद्र झाल्यामुळे भुईमुग विकणाऱ्या शेतकऱ्यांना मार्केटींग खूप सोपे व सुविधा जनक झाले.

### निष्कर्ष

शेतकऱ्याला कृषि लागती पासून ते थेट बाजार पेठे पर्यंत फायदेशीर भूमिका निभावण्या इतपत सक्षम बनवले तर आपल्या देशातील कृषी व कृषक यांचा चेहराच बदलून जाईल. रिलायन्स फाऊंडेशनच्या प्रयत्नामुळे कानस्लोलिया गावाचे झालेले परिवर्तन खात्रीच्या सिंचन व्यवस्थेमुळे व शास्वत पध्दतीची शेती करण्यामुळे जीवनभाईच्या पल्लवित झालेल्या आशा किंवा उत्पादन आणि मार्केटींग चे अधिकार उत्पादन कंपनी तर्फे शेतकऱ्यांच्या हातात येणे ही त्याची ज्वलंत उदाहरणे आहेत. उत्पादन कंपनी मार्फत बाजारात थेट घुसण्याची ताकत शेतकऱ्यांना मिळाली त्यामुळे त्यांच्यामध्ये स्वावलंबित्व निर्माण झाले.

बाजाराच्या चढ-उतराचा त्यांना धोका राहिला नाही विश्वास वाढला. त्यांच्या अंगी विविध कौशल्ये विकसित झाली.

### Jasbir Sandhu

Reliance Foundation  
Project Office, First Floor,  
Thane-Belapur Road, Ghansoli,  
Navi Mumbai-400701  
Email : jasbir.sandhu@reliancefoundation.org

मराठी अनुवाद - श्री. लक्ष्मीकांत पडोळे, निम फाऊंडेशन

Source : Power of Collective, LEISA India, March 2018



# शाश्वत उपजिविकेसाठी उभारला प्रक्रिया उद्योग

Kulaswami Jagannath Jena

बागायती शेती बरोबर ओडीशातील कोरापुत जिल्ह्यातील शेतकरी एकत्र येऊन त्यांनी शेतकरी उत्पादक कंपनी उभारली. याने केवळ उत्पन्नातच वाढ झाली असे नाही तर बाजारात उत्कृष्ट माल उपलब्ध करताना बाजारपेठेवर ताबा देखील मिळवला.

कोरापुत जिल्ह्यातील दसमतपूर तालुक्यातील शेतकरी हे पारंपारीकरित्या खरीपात भात, मक्का आणि भरडधान्य हि पिके प्रामुख्याने घेत असत. असमतल जमीन, खराब जमीन आणि उपलब्ध नसलेले सिंचन या सर्व कारणांनी येथील शेतकरी केवळ एकदाच पिक घेऊ शकत होते. जैविक शेतीबद्दल अज्ञान असल्याने येथील सर्व शेतकरी हे सर्वसाधारण शेती करत आणि त्यामुळे शेतीचे उत्पादन देखील फार येत नव्हते. यासर्व कारणांनी शेतकऱ्यांना मिळणारे उत्पन्न देखील कमी होते परिणामी बाकी हंगामी काळात येथील लोक हे कामासाठी पलायन करण्याचे प्रमाण देखील बऱ्याच प्रमाणात होते. अग्रगामी या संस्थेने येथील उत्पादकांना बरोबर घेऊन के.के. एस, ओडीशा शासन आणि नाबार्ड यांच्या सहकार्याने गेल्या दहा वर्षात उपजिविकेसाठी काम केले तसेच ४५०० शेतकऱ्यांसाठी शेतीसंबंधी काम करणे सुरु केले. महिलांना देखिल यात समाविष्ट केले.

## शेतकरी उत्पादक कंपनी

दसमतपूर काजू उत्पादक, प्रक्रिया आणि विपणन कंपनी ही अग्रगामी या संस्थेच्या पुढाकाराने नावारुपाला आली. यात महिलांचा सहभाग महत्त्वाचा होता. ८७ गावात महिला बचत गटांमार्फत ही प्रक्रिया सुरु झाली आणि महिलांचे उद्योग कौशल्यावर काम करुन एकुण ८७ गटांमार्फत २०५० शेतकऱ्यांना एकत्र आणून मे २०१६ मध्ये ३७ उद्यान विकास समिती आणि ५० महिला मंडळांसोबत काम सुरु केले. २००९ ते २०११ दरम्यान उद्यान विकास समिती आणि महिला मंडळाच्या सर्व सदस्यांना एकत्र आणून शेतकरी उत्पादक गट तयार केले गेले. या सर्व गटांचे बचत आणि कर्जवाटप तसेच कर्जाची



महिला उद्योजक हळदीची प्रक्रिया करीत असताना.



महिला उद्योजक तीळापासून तेल काढण्याची प्रक्रिया करीत असतांना

एकंदरीत २११५ एकर मध्ये एकूण १८५० कुटुंब सॅट्रिय पिक पद्धती कडे वळून ५ ते १० टक्के प्रती हेक्टर ने त्यांच्या उत्पादनात वाढ झाली

परतफेड याबद्दल उद्बोधन केले गेले. परिणामी पुढे हेच शेतकरी विविध पिकपद्धती अवलंबवायला लागले. पिक पद्धतीमधे हळद, आंबा, डाळी, टॅपिओका, डोंगरी गवत आणि भरडधान्याचा समावेश झाला. शेतकरी उत्पादक कंपनीचा सुरुवातीला भर हा फक्त उत्पादन वाढवण्यावर होता आणि त्यानंतर डीसेंबर २०१७ नंतर १८५० कुटुंबांनी २११५ एकरांवर जैविक अन्नधान्य उत्पादनावर भर दिला ज्यात त्यांना ५ ते १०% टक्के अधिक उत्पादन मिळाले.

कलमांसोबतच गांडूळखत, शोषखड्डे, द्रव्य रुपातील खत आणि हिरवळीचे खत याबद्दल शेतकऱ्यांना उद्युक्त आणि प्रोत्साहित केले गेले. याबरोबरच आच्छादन, आळे आणि मडक्याद्वारे टिंबक सिंचन अशा कमी खर्चाच्या गोष्टींवर भर दिला गेला. एकूण १२७५ शेतकऱ्यांनी ५६ गावात काजूच्या बागा तयार केल्या ज्यातून त्यांना ५-७ किलो उत्पादन एका झाडापासून मिळाले, याचप्रमाणे ५३ गावातील ११०९ शेतकऱ्यांना आंब्याच्या बागेतून प्रत्येक झाडामागे १२ ते १५ किलो उत्पादन मिळाले. शेतकरी उत्पादक कंपनीने ओडीशा राज्य काजू विकास महामंडळासोबत तसेच कृषी सहाय्य केंद्र आणि उत्कल सीड्स एंड नर्सरी यांच्याबरोबर करार केला.

## कृषिमालाचे मूल्यवर्धन

अक्र. तयार मालाचे नाव	प्रक्रिया केलेला माल	बँडचे नाव	उत्पादक
१ काजू	काजू दाणा	दशमतपूर काजू	शेतकरी व्यवसायिक गट
२ आंबा	आमचूर, लोणचे	दशमतपूर लोणचे	शेतकरी व्यवसायिक गट
३ झाडू	झाडू	श्रद्धा	महिला मंडळ
४ हळद	हळद पावडर	अमा हळद	महिला मंडळ

जवळपास ५८ गावातील १२५० शेतकरी हे डोंगरी गवतापासून झाडू बनवण्याचे काम करतात, पूर्वी याचे उत्पादन हे केवळ पडीक आणि अतिक्रमण केलेल्या जमिनीवर केले जायचे परंतु आता शेतकरी हे स्वतःच्या आणि सामूहीक जमिनीवर याचे उत्पादन घेतात. नियोजनबद्ध उत्पादन घेतल्यामुळे शेतकऱ्यांना आता ४५०-५०० किलो अधिक एकरी उत्पादन मिळू लागले. ६ गावातील एकुण ७९ शेतकरी हे हळद उत्पादन घ्यायला लागले. प्रक्रियेसाठी लागणाऱ्या यंत्रांचा अभाव, अज्ञान यामुळे एकरी हळदीचे उत्पादन हे १०००० ते १२००० किलो एवढेच होते. सध्या ३२ गावात ४०७ शेतकरी हे शाश्वत पद्धतीने हळदीचे उत्पादन घेत आहेत. प्रक्रिया उद्योग आणि संकलन व्यतिरिक्त १८००० ते २२००० किलो हळदीचे उत्पादन घेतात.

### मूल्यवर्धन आणि विपणन

शेतकरी उत्पादक कंपनीच्या सर्व सदस्यांनी प्रक्रिया उद्योगात वेगवेगळ्या प्रक्रियांचा यात समावेश केला आहे. स्थानिक पातळीवर यांच्या उत्पादनांचे ब्रँडींग देखील केले आहे. या प्रक्रिया उद्योगात शेतकरी उत्पादक कंपनीने काजू आणि आंबा यांना प्राधान्य दिले आहे. आणि महिला मंडळांनी हळद आणि झाडू हे समाविष्ट केले आहे. शेतकरी उत्पादक कंपनीने सामूहीकरित्या या सर्व उत्पादनाची विक्री स्थानिक तसेच शहरातील बाजारांमध्ये सुरू केली. या सर्व मालाचे विपणन हे अग्रगामी या संस्थेने पुढाकार घेऊन शेतकऱ्यांच्या कंपनीचे बोर्ड तसेच संचालक मंडळाला या विपणनाबाबत परिपक्व केले. मधले दलाल, अडते बाजूला करून शेतकऱ्यांना प्रत्यक्ष लाभ मिळत गेला. दसमंतपूर येथे देखील एक विक्रीकेंद्र सुरू केले आहे. २०१७च्या अखेरीस २५५ टन काजू, १४५ टन आंबा आणि ४१ टन झाडू या विक्रीकेंद्रातून विकला गेला. प्रत्येक सदस्याला रु.५३८४ इतका फायदा या सर्व व्यवहारातून मिळाला. याबरोबरच शेतकरी उत्पादक कंपनीने या बरोबरच ओडीशा ग्रामीण विकास आणि विपणन सोसायटी सोबत देखील करार केला आहे. या प्रयत्नामुळे शेतकऱ्यांच्या उत्पन्नात ४०% टक्के वाढ झाली. बाजारपेठेबरोबरच शेतकरी उत्पादक कंपनी नियमितपणे शेतकरी मेळावे आयोजित करते जेणेकरून ग्राहकांना थेट उत्पादीत माल मिळेल. शेतकरी उत्पादक कंपनी ही सदस्यांना कर्ज, उत्पादन ठेव आणि तारण कर्ज हे देखील पुरवते याबरोबरच शेती आणि उत्पादनासाठी लागणारे सहकार्य देखील करते.

### निष्कर्ष

एकंदर शेती आणि प्रक्रियेसाठी तसेच विक्रीसाठी लागणारे सर्व सहकार्य मिळाल्याने तसेच थेट ग्राहक मिळाल्याने शेतकऱ्यांच्या उत्पन्नात खरोखर वाढ झाली आहे. बाजारपेठेशी लढायला देखील शेतकऱ्यांचे सबलीकरण झाले आहे असे असले तरी पुढे बरीच आव्हाने आहेत. सेवाभावी संस्थेने या सर्व प्रयत्नासाठी पुढाकार घेतला असला तरीही बाजारपेठेबद्दलचे ज्ञान आणि बाजारपेठेची पद्धत यासाठी बरेच प्रयत्न करावे लागणार आहेत. परंतु हे सर्व सेवा भावी संस्थेच्या मर्यादितपलिकडचे आहे. या साठी शेतकरी उत्पादक



गिन्हाईक झाडूची गुणवत्ता तपासून पाहताना

कंपनीला व्यावसायिक तत्वांवर काम करणे गरजेचे आहे. शेतीमालावर प्रक्रिया आणि त्याला लागणारी बाजारपेठ ही अत्यंत नाजूक साखळी आहे जी शेतापासून सुरू होऊन बाजारपेठेपर्यंत आहे. हा साधा प्रयत्न आहे अजून लांबचा पल्ला गाठायचा आहे.

### महिलांचा स्वावलंबनाचा मार्ग

ओडीशाचा आदिवासी भागात भरपूर प्रमाणात डोंगरी गवत सापडतं, रायगडा भागात अशा प्रकारच्या गवतासाठी अनुकूल जमिन आणि भरपूर प्रमाणात झाडू तयार करण्यासाठी अनुकूल वातावरण आहे. आदिवासी मोठ्या प्रमाणात या गवतावर अवलंबून आहेत आणि या गवतापासून तयार होणाऱ्या झाडूंना मोठ्या प्रमाणात मागणी आहे यामुळे वर्षभरातील काही काळ तरी येथील आदिवासींना शाश्वत उपजिविकेसाठी पर्याय उपलब्ध झाला आहे.

रायगड जिल्ह्यात काशीपूर येथील अमा संघटना ही १९९२ पासून एक नोंदणीकृत संस्था आहेत. १२२५ महिला या संस्थेच्या सदस्य आहेत. बहुतेक वेळा आदिवासी समाज एकत्रित व्हायला बुजतो म्हणून गावपातीळवर आणि तालुका पातळीवर महिलांना याबाबत प्रोत्साहन दिले गेले. अमा संघटना ही १७ महिला मंडळांसोबत या प्रकारे संघटनात्मक काम करते. अमा संघटनेने मंडीबिसी येथे एक मध्यवर्ती प्रक्रिया केंद्र व वेअर हाऊस सुरू केले आहे, यामार्फत कच्चा माल, कच्च्या मालावर प्रक्रिया आणि तयार झालेल्या मालाची साठवणूक याची पूर्तता होते. येथे नियमितरित्या डोंगरी गवतावर प्रक्रिया केली जाते. डोंगरी गवत हे काढल्यानंतर या वेअर हाऊस मध्ये आणले जाते आणि येथे यावर प्रक्रिया करून झाडू तयार करण्याचे काम केले जाते. गेल्या ५ वर्षांत ३१२ क्विंटलवरून ४११ क्विंटलवर उत्पादन पोहोचले आहे व वार्षिक उलाढाल ही १२,५०,०००/- वरून १७,२०,०००/- इतकी झाली आहे. यातून मिळणारा नफा हा सर्व सदस्यांमध्ये समान वाटप केला जातो अशा प्रकारे महिला या स्वावलंबनाकडे वाटचाल करित आहेत.

### Kulaswami Jagannath Jena

Project Co-ordinator-Eco Village Development  
Aragamee, Kashipur, Rayagada, Odisha, India  
www.agragamee.org, Email : kulaswami13@gmail.com  
मराठी अनुवाद - श्री. सजल कुळकर्णी, युवा रूल असोसिएशन, नागपूर

Source : Innovative value chain ensures sustainable livelihood,  
LEISA India, March 2018



# नाविण्यपूर्ण बाजार यंत्रणा

Bankey Bihari, Lakhan Singh, Rajesh Bishnoi and Suresh Kumar

आजही आपल्या देशात दुर्गम, डोंगराळ, प्रदेशातील लहान शेतकरी केवळ योग्य बाजार यंत्रणेची संपर्क नसल्याने शेतकरी आधारित असलेले आपले जीवन समाधान कारक जगू शकत नाही. मात्र उत्तराखंड मधील डेहराहून जिल्हातील चक्रता या दुर्गम भागातील शेतकऱ्यांनी विशिष्ट प्रकारची स्थानिक बाजार यंत्रणा उभी केली आहे. ही प्रणाली यशस्वी झाली व ती टिकाऊ पण आहे.

उत्तराखंड मधील डोंगराळ भागात सुमारे ८०% शेतकरी अल्प व अत्यल्प भुधारकाच्या श्रेणी मध्ये बसतात. एकंदर भौगोलीक क्षेत्राच्या केवळ १२% जमीन पिकाखाली आणण्याच्या योग्यतेची आहे. व त्या पैकी ५०% जमीन ही कोरडवाहू/वर्षाआधारीत आहे. अशा वेळी येनारा पाऊस, कुठे कमी तर कुठे जास्त हे एक प्रकारचे त्यांच्यासाठी संकटच असते. हिवाळा व उन्हाळा तर यांच्यासाठी भिषणच असतो. या दिवसात पाणी अगदी लहान नाल्यामधून कमी प्रमाणात वाहत असते. हेच पाणी प्रामुख्याने घरगुती वापरासाठी वापरले जाते तसेच क्वचित पिकासाठी पण वापरले जाते तशी हवामान परिस्थिती अनुकूल असल्याने अगदी जुजबी संसाधनासह गैर हंगामात भाजीपाल्याचे उत्पादन काही शेतकरी घेतात. परंतु प्रत्येकजण अगदी छोटया प्रमाणातच उत्पादन घेतात. टोमॅटो, शिमला मिरची, हिरवी मिरची, भेंडी अथवा इतर पालेभाज्या हया प्रत्येक ५ ते २० किलो या प्रमाणात होतात. बटाटे, अद्रक, मटार, दुधी भोपळे,साधे भोपळे, गाजर, मुळा अशा प्रकारच्या भाज्या २०ते १०० किलो पर्यंत उत्पादन काढतात. डोंगराळ भागातून बाजार पेठे पर्यंत भाजीपाला वाहून नेणे खर्चीक असल्याने शेतकरी आपापले उत्पादन स्थानिक परिसरातच विकतात. त्यांच्यामुळे त्यांना चांगला भाव मिळत नाही. खरं तर स्थानिक बाजारपेठ नसतेच मुळी आणि त्यामुळे अशी उत्पादने मोठया प्रमाणावर व्यावसायीक लागवड करण्याचा विचार ही करू शकत नाहीत.

**योग्य बाजारपेठ व पोहोच नसल्यामुळे डोंगराळ भागातील शेतकरी व्यावसायी भाजी उत्पादनाच्या भानगडीत पडत नाहीत.**

उत्तराखंडच्या डेहराहून जिल्हातील जौनसर विभाग व त्याला लागून असलेल्या हिमाचल प्रदेश मार्फत सिरमौर विभाग येथील श्रीमंत शेतकरी व त्यांच्या कुटूंबातील मंडळी, किंबहूना पूर्ण गावच नजीकच्या मंडी मध्ये घाऊक खरेदी विक्रीचे एजंट म्हणून गेली



विपणनासाठी युटिलीटी व्हॅनचा वापर

अनेक पिढ्या प्रस्तापित झाले आहेत. अनेक वर्षांच्या ओळखीमुळे परिसरातील शेतकऱ्यांचा या मंडळीवर एक प्रकारचा विश्वास बसला आहे. आपल्या शेतमालाची विक्री कृषी लागती साठी लागणारे साहित्याची खरेदी आणि अगदी गरजेच्या वेळी लागणारी उदारी या बाबीत येथील शेतकरी या एजंट वर विसंबून असतात. पूर्वी शेतकरी आपला माल गाढवांच्या पाठीवर वाहून नेत असत. कारण या भागात रस्तेच नव्हते. अगदी छोटया मोठया सामानासाठी ग्रामस्थाना खूप लांब चालत जावे लागायचे. स्वतःचा शेतमाल घेऊन बाजारात विक्रीसाठी जाणे हे लहान शेतकऱ्यांसाठी दुरापास्त होते.

गेल्या २०-२५ वर्षांत रस्त्यांची सुधारणा झाल्यामुळे दररोज किमान २-३ युटिलीटी व्हॅन्स गावात येजा करतात. उत्तराखंडमधील साहिया विकासनगर व डेहराहून तसेच हिमाचल प्रदेश मधील नादान या ठिकाणी परिसरातील गावाना जोडणाऱ्या १६० ते १७० अशा युटिलीटी व्हॅन्स दररोज ये-जा करीत असतात. दुपारच्या अगोदर या व्हॅन्स येथे पोहोचतात व दुपारनंतर परत गावा गावाकडे रवाना होतात. या व्हॅन्स मुळे गावातील शेतकऱ्यांना बाजारात पोहोचणे शक्य झाले. त्यांना बाजार जवळ झाले. या मध्ये प्रथम हे शेतकरी त्या संबधित बाजारपेठेत ठराविक शेत मालाचा काय भाव आहे ते



युटिलीटी व्हॅन्सचे ड्रायव्हर हेच खरे नाविण्यपूर्ण बाजार यंत्रणेचे उत्प्रेरक आहेत. घाऊक एजंट बाजारात मालाचे वजन करून तश्या पावत्या देतात



युटिलीटी व्हॅन्समुळे शेतकऱ्यांची गतीशीलता वाढली व त्यांची बाजाराशी पोहोच वाढली.

तेथील एजंट कडून फोन वर समजून घेत. व त्या आधारावर भाजी पाल्याची काढणी करून बाजारात युटिलीटी व्हॅन मधून पाठवून देत. एक किंटल व त्या पेक्षा कमी वजनाच्या बॅगामध्ये भाजीपाला पॅकींग करून त्या प्रत्येक बॅगेवर शेतकऱ्याचे नाव, गाव व ज्या एजंटला घायचे त्या एजंटचे नाव देखिल लिहितात. ज्या शेतकऱ्याच्या जास्त बॅग असतात. तो शेतकरी त्या युटिलीटी व्हॅनमधून बाजारात जातो. पण ज्यांच्या १-२ बॅगा असतात ते युटिलीटी व्हॅन च्या ड्रायव्हरकडेच सोपवून देतात. गाडी बाजारात आल्यावर ड्रायवर संबंधित भाज्यांचे गाठोडे संबंधित एजंटकडे सुपूर्त करतात. मग ते एजंट प्रत्येक बॅगेचे वजन करून त्या बॅगेवर लिहितात व बाजारभावा प्रमाणे त्याचे किती पैसे होतात ते देखिल त्यावर लिहितात. तशी पावती तयार करून संबंधित शेतकऱ्यांच्या नावाने ते युटिलीटी व्हॅनच्या ड्रायव्हर कडे देतात. ड्रायव्हर संबंधित शेतकऱ्याला त्या पावत्या देतात. त्याचवेळी भाजीच्या बाँगा वाहून नेण्याचे भाडे देखिल त्या शेतकऱ्या कडून वसूल करतात. दोन किलो पेक्षा कमी वजन असलेल्या बॅगचे पैसे ड्रायव्हर घेत नाहीत. शेतकरी अशा पावत्या जमा करून ठेवतो व आठवड्यातून एकदा किंवा महिन्यातून एकदा बाजारात जाऊन त्या एजंटकडून आपले पैसे घेऊन येतो.



गरजेनुसार काही शेतकऱ्यांचे पैसे एजंटकडून घेणे व त्या शेतकऱ्यांचे काही घरगुती सामान बाजारातून विकत घेणे हे काम काही वेळा ड्रायव्हर करतात. अगदीच कीरकोळ सामानासाठी शेतकऱ्यांना ड्रायवरला काही द्यावे लागत नाही. पण बऱ्यापैकी सामान / मोठा बाजार असेल तर त्याचे भाडे व हमाली मात्र ड्रायव्हरला द्यावी लागते. खर तर हा नाविन्य पणा अशा डोंगराळ प्रदेशात राहणाऱ्या शेतकऱ्यांसाठी एक वरदानच आहे. या व्दारे प्रत्यक्षात स्वतःबाजारात न जाता त्यांची कामे होतात. त्यासाठी वेळ व पैसा द्यावा लागत नाही. तात्पर्य

ही नाविन्यपूर्व बाजार यंत्रणा डोंगराळ भागातील शेतकऱ्यांसाठी वरदान ठरली. ही यंत्रणा कार्यक्षम व परिणाम कारक आहे. शेतकऱ्यांना प्रत्येक वेळा आपला माल विकण्यास बाजारात जावे लागत नाही. पैसा व वेळ यांची बचत होते.

या यंत्रणेचे खास वैशिष्ट्य म्हणजे मोठ्या शेतकऱ्यांच्या सोबतच अगदी छोट्या व लहान शेतकऱ्यांना सुद्धा अगदी कमी शेतमाल बाजारात नेता येतो. फार मोठं काही तंत्रज्ञान नसलेली ही बाजार यंत्रणा मात्र चालते ती केवळ शेतकरी ड्रायव्हर व बाजारातील घाऊक व्यापारी / एजंट यांच्या एक मेकाच्या भरोशावर व विश्वासावर खर तर अशा प्रकारच्या स्थानिक, नाविण्यपूर्ण व्यवस्था जागोजागी व्हायला हव्या कि जेणे करून शेतकऱ्यांचे जीवन सोपे व फायदेशीर होईल.

#### Bankey Bihari

Principal Scientist (Agri. Extension) & I/C Head (HRD&SS)  
Email : biharibankey\_bankey@yahoo.co.in

#### Rajesh Bishnoi

Scientist (Agri. Extension) Email : rajesh3017@gmail.com

#### Suresh Kumar

ACTO (Agril. Extension) Email : sureshiiswc@gmail.com  
ICAR-Indian Institute of Soil and Water Conservation  
218-Kaulagarh Road, Dehradun (Uttarakhand)

#### Lakhan Singh

Director, ICAR-ATARI, Pune Email : lakhanextn@gmail.com

मराठी अनुवाद - श्री. दत्ता पाटील, युवा सरल असोसिएशन, नागपूर

Source : Innovative market mechanism, LEISA India, December, 2018