

सरदार जनक सिंग आपल्या पोल्ट्री फार्म मध्ये

शहरांशी जोडून घेताना

कुक्कुटपालन : एक मार्ग

Amandeep Singh and Dr. Pranav Kumar

कुक्कुट परिपालन हा ग्रामीण भागातील पारंपरिक, पूर्वापार चालत आलेला व्यवसाय आहे. गरिबी आणि कुपोषणाविरोधात लढण्यासाठी हे एक प्रभावी साधन म्हणून ओळखले जाते. ग्रामीण उत्पादक आणि शहरी ग्राहक ह्यांच्यात चांगली साखळी निर्माण करून ह्या ग्रामीण उद्योगाला शाश्वत व अधिक मजबूत बनवणे शक्य आहे.

सरदार जनक सिंग हे मूळचे जम्मूतल्या रणबीरसिंगपुरा तालुक्यातील तांडा नावाच्या लहानशा गावातील रहिवासी होत. त्यांनी जम्मू-काश्मीर सरकारच्या पशुसंवर्धन विभागाचे पंधरा दिवसांचे विनामूल्य प्रशिक्षण शिबीर पूर्ण केले. या प्रशिक्षणानंतर 1991 साली त्यांनी 8 हजार कोंबड्यांची पिले घेऊन एक कुक्कुटपालन केंद्र उभे केले. त्यासाठी सुरुवातीला त्यांनी 1.25 लाखाची गुंतवणूक केली.

सगळ्या सुविधांनी युक्त असलेल्या जनक सिंग यांच्या कुक्कुटपालन केंद्राची रचना पूर्व-पश्चिम आहे. चांगल्या पद्धतीने कुक्कुट पालन करण्यासाठी सगळ्या प्रकारच्या तांत्रिक सूचनांचे पालन केले जाते. कोंबड्यांची पिले पंजाब व हरियाणा या शेजारच्या राज्यांतून विकत घेतली जातात. पंजाबमधून विकत घेतलेले पक्ष्यांचे खाद्य तीन प्रकारांत विभागून पक्ष्यांना खायला दिले जाते. पहिले दहा दिवस प्रारंभपूर्व खाद्य, तेवीस दिवसांपर्यंत प्रारंभिक खाद्य व शेवटचा जथ्था छताखाली असेपर्यंतच्या उर्वरित कालावधीकरिता अंतिम खाद्य. कोंबड्यांच्या लसीकरणासाठी लसीकरण तक्ता सरदार तंतोतंत पाळतात. अंडी उबवणाऱ्या कोंबड्या. त्यांची पिले दोन आठवड्याची झाल्यावर त्या त्या खुराड्यात पाठवली जातात. कोंबड्यांचा एक जथ्था बाजारात गेल्यावर संपूर्ण खुराड्याला धुरी देण्यात येते.

दुवे जोडून शाश्वततेकडे वाटचाल

सरदार जनक सिंग यांनी अनेक मागचे व पुढचे दुवे जोडले आहेत. त्यांनी जवळपासच्या राज्यांमधील उबवणी केंद्र, पशुवैद्य, खाद्य निर्माणक, खाद्य पुरवठाकार, औषधांची दुकाने, साधनांची दुकाने आणि कुक्कुट पालनाशी संबंधित स्थानिक शेतकरी आदींशी संपर्क प्रस्थापित केले आहेत. पशुधन विकास कार्यालय व कुक्कुटपालन विस्तार अधिकारी यांना महिन्यातून

एकदा भेट दिल्यावर जनक सिंग यांना त्यांच्याकडून बरीच माहिती कळते. वेगवेगळ्या औषध कंपन्यांच्या वैद्यक प्रतिनिधींशी नियमित संपर्कात राहून नवीन येणारी औषधे व इतर पोषक पुरवणी खाद्यांची माहिती ते वेळोवेळी मिळवत असतात.

सरदार जनक सिंग यांना 2005 सालापर्यंत कोंबड्यांची खरेदी-विक्री करण्यासाठी मोठ्या आव्हानांचा सामना करावा लागला. त्यांना स्वतःचे उत्पादन बाजारात आणण्यासाठी बरेच अंतर पार करून शहरांत जावे लागत असे. त्यानंतर सामान्य लोकांशी असलेल्या संपर्कातून त्यांचा व्यवहार होत असे. बरेचदा घाऊक व्यापारी, ग्राहकांच्या अभावी त्यांचे उत्पादन नाकारत असत. नवरात्रीमध्ये आपला माल तसाच ठेऊन द्यावा लागल्याने त्यांना नुकसानही सोसावे लागत असे. भर उन्हाळ्यातही कोंबड्यांची मागणी कमी झाल्याने त्यांचे आर्थिक नुकसान होई.

त्यांच्या दांडग्या संपर्कामुळे व सुधारित संपर्क तंत्रज्ञानामुळे सध्याची त्यांची परिस्थिती पूर्णपणे वेगळी आहे. ते मोबाईल तंत्रज्ञानाचा मोठ्या प्रमाणावर वापर करतात. त्यांना संपूर्ण परिसरातून विविध कुक्कुट उत्पादक संघांचे संदेश येतात. त्यातून त्यांना निरनिराळ्या राज्यांतील उत्पादनाच्या किंमती कळतात. त्यामुळे स्वतःच्या उत्पन्नाची किंमत ठरवणे त्यांना सोपे जाते. विक्री ही मागणीवर अवलंबून असते. जनक सिंग अधिक मागणी असलेल्या ठिकाणी त्यांच्याकोंबड्या विकतात. तेथीलघाऊक व्यापारी त्यांच्या निरोगी, परिपुष्ट कोंबड्या खरेदी करतात.त्यांच्या वाहतुकीचा खर्चही तेच करतात. जनक सिंगांचा खरेदी-विक्री आवाका इतका मोठा आहे की त्यांचे पशुधन संबा, कथुआ, उधमपूर, रिआसी, पूँच, राजौरी आणि राज्याच्या श्रीनगर जिल्ह्यांतील दुकानदारांना विकले जाते. काही हॉटेल व रेस्टॉरेंट यांच्याशीही त्यांचे संबंध आहेत, त्यांना ते परस्पर कोंबड्या विकतात.

ग्रामीण नागरी दुवे एकदा पक्के जोडले गेले, की शेतकऱ्यांना कोणताही फायदेशीर व्यवसाय करून खेड्यातच राहणे शक्य होते इतकेच नव्हे तर नागरी ग्राहकांना उत्कृष्ट उत्पादनांपर्यंत पोहोचणे शक्य होते.

सरदार ग्राहकांच्या आवडीनिवडीही लक्षात घेतात. लग्नकार्ये व उत्सवांच्या प्रसंगी ते ग्राहकांच्या गरजेप्रमाणे वजन असलेल्या कोंबड्या विकतात. काहींना कमी मांसाच्या तर काहींना भरपूर मांस असलेल्या कोंबड्या लागतात.त्या मागणीनुसार सरदार पुरवठा करतात. मृत्युदर वाढल्याने किंवा काही वेळा विक्री न झाल्याने हा कुक्कुटपालनाचा व्यवसाय अडचणीचा होऊन जातो. परंतु अशाही परिस्थितीत त्यांचा जनसंपर्क त्यांना यातून बाहेर काढून नव्याने उद्योग सुरू करण्याचे मानसिक बळ देतो. या व्यवसायानेच तर त्यांना आर्थिकदृष्ट्या प्रबळ केले व सामाजिक ओळख मिळवून दिली आहे.

तात्पर्य

आज, सरदार जनक सिंग कुक्कुटपालनातून दरमहा 37 ते 41 हजार इतके उत्पन्न मिळवतात. साधारणतः वर्षातून ते सहा बॅचेस घेतात. त्यांच्या यशामुळे कुक्कुटपालन करण्यास इच्छुक असलेले अनेक जण त्यांच्याकडे सल्ला घेण्यास येतात. त्यांच्याकडून प्रेरणा घेऊन अनेकजण हा व्यवसाय यशस्वीपणे चालवीत आहेत.

सरदार जनक सिंग यांच्या उदाहरणाने हे सिद्ध केले की, कुक्कुटपालनासारख्या ग्रामीण भागातल्या धंद्यात पणन अत्यंत महत्त्वाची भूमिका बजावत असते. ग्रामीण-शहरी भागांतील घट्ट दुवा,कुक्कुटपालकांना गावात राहून त्यांच्या व्यवसायात केवळ नफाच मिळवून देत नाही तर शहरी ग्राहकांमार्फत दर्जेदार उत्पादन घेण्यासही प्रवृत्त करतो.

ग्रामीण नागरी दुवे एकदा पक्के जोडले गेले, की शेतकऱ्यांना कोणताही फायदेशीर व्यवसाय करून खेड्यातच राहणे शक्य होते इतकेच नव्हे तर नागरी ग्राहकांना उत्कृष्ट उत्पादनांपर्यंत पोहोचणे शक्य होते.

Amandeep Singh
Student 3rd Year, B.V.Sc. & A.H.

Dr. Pranav Kumar
Assistant Professor,
Division of Veterinary & Animal Husbandry Extension Education, Faculty fo Veterinary Sciences & Animal Husbandry, R.S. Pura,
SKUAST-Jammu, (Jammu & Kashmir)

Source : *Connecting with the Urban-A case of poultry farming - LEISA India Vol.17 No.2, June 2015*

आपण अंकातील लेखांचे वाचन करीत असाल. वाचनातून मनात आलेले विचार, स्वतःचे प्रश्न, शंका, सूचना या बाबत तातडीने युवा रुरल असोशिएशन ला पोस्टाद्वारे, फोन द्वारे, इमेलद्वारे कळवा. लेख वाचून प्रेरणा मिळालीच किंवा प्रत्यक्ष तशी कृती केली तर त्याबाब ही कळवा. अशा कृतिंचा परिणाम झाला तर होही कळावा. आपण असे नवनवीन शेतीच्या शाश्वततेचे प्रयत्न करीत असाल तर तसेही कृपया कळवा.