शेतातून ताटात

साहाजा ऑरगॅनिकचा उपक्रम

G. Krishna Prasad and B. Somesh



मका विविधता उत्सव

शेतकऱ्यांना सरळ बाजारात प्रवेश मिळवून देणे हे आर्थिक विकासातील महत्त्वाचे काम आहे. किसान बाजार हा ग्रामीण-शहरी जोडणीचा अविभाज्य भाग असून, प्रत्यक्ष शेतातून ताजे उत्पादन मिळवण्यात ग्राहकांना स्वारस्य असल्यामुळे त्याची लोकप्रियताही सतत वाढत आहे.'सहज समृद्ध' ही शेतकरी व कृषितज्ज्ञ ह्यांच्या पुढाकाराने सुरू झालेली संस्था आपल्या एका उपक्रमामधून शेतकरी व ग्राहक यांच्यामधील दरी बुजवण्याचे काम करते.

सहजा समृद्ध म्हणजे विपुला च सृष्टी. ही संस्था देशी वाणाचे जतन व त्यात सुधारणा करते व समृद्ध जैवविविधतेची जपणूक करणारी लोकचळवळ उभारते. सुरुवातीला त्यांनी शाश्वत शेतीसाठी कल्पना, बी-बियाणे आणि माहिती यांची देवाणघेवाण करणारा शेतकऱ्यांचा उपक्रम म्हणून संस्थेची सुरुवात झाली होती.

कर्नाटकात सेंद्रिय उत्पादनाच्या विक्रीसाठी स्वतंत्र बाजारपेठ नसल्याने जैविक पद्धतीने शेती करणाऱ्या शेतकऱ्यांना आपले उत्पादन विकता येत नव्हते. सामान्य बाजारात त्याला किंमत न मिळाल्याने शेवटी ह्याचा पूर्ण उद्देश नष्ट झाला.

सहजा ऑरगॅनिक या ब्रान्ड नावाने प्रापण व विपणनासाठी, 'सहजा समृद्धा'ने ग्राहक आणि उत्पादक यांच्यात दुवे निर्माण केले आहेत. ह्या सेंद्रिय उत्पादनांची विक्री करण्यासाठी सहजा समृद्धा ऑरगॅनिक प्रोड्यूसर कं.लि. ही स्थापन करण्यात आली आहे. सध्या ह्या कंपनीमध्ये 750 सेंद्रिय उत्पादक आहेत, जे तिचे भागधारकही आहेत. ह्याशिवाय, कंपनीत 2500 शेतकरी कुटुंबे समाविष्ट असून 30 शेतकरी गटांमध्ये तिने आपले जाळे विणले आहे.

ही उत्पादक कंपनी शेतकऱ्यांना आपले उत्पादन प्रदर्शित करणे व ते निश्चित केलेल्या चांगल्या भावाने बाजारात आणणे सुकर करते. ही उत्पादने थेट शेतकऱ्याकडून जमा करून ग्राहकांकडे पोहोचवली जातात. ती ग्राहकाकडे थेट पोहोचावे ह्यासाठीच तर ही साखळी तयार करण्यात आली आहे. ही कंपनी पारंपरिक बाजारमूल्याच्या 15 ते 20 टक्के अधिभाराने ते उत्पादन विकत घेऊन त्यातील अत्यंत कमी पैसा स्वतःसाठी ठेवते. सहजा तांदूळ, ज्वारी बाजरी आणि डाळी अशा प्रकारच्या पारंपरिक पिकांचीच विक्री करते. ह्या पिकांना, विशेषता भात आणि ज्वारी, बाजरी त्यांच्या पोषणमूल्ये आणि वैद्यकमूल्ये ह्यांच्यामुळे शहरी भागांत खूप मागणी असते. सेंद्रिय धान्याचे राज्यातील एक सर्वात मोठे उत्पादक असल्यामुळे बंगलोर व अवतीभवतीच्या प्रदेशात त्यांची 80 विक्री केंद्रे आहेत. तथापि कंपनीकडे स्वतःचे केवळ एक धान्यकोठार व किरकोळ विक्रीचे दुकान आहे.

त्याशिवाय, थेट विक्रीचा उपक्रम म्हणून ते लाल तांदळाचे वार्षिक महोत्सव, बीजोत्सव आणि सुरक्षित अन्नाचे मेळावे छोट्या शहरामध्ये व मोठ्या गावामध्ये आयोजित करतात. ह्या ठिकाणी शेतकरी त्यांचे उत्पादन रास्त किंमतीला विकतात. ह्या मेळ्यांमध्ये दहा ते वीसहजार लोक येतात. अशा बाजारांमध्ये स्थानिक लागवडीतले, ताजे उत्पादन खरेदी करण्याची व शेतकऱ्यांना त्यांच्या ग्राहकांशी व्यक्तिगत संबंध प्रस्थापित करण्याची तसेच ग्राहकांना आपले अन्नधान्य पिकविणाऱ्या शेतकऱ्यांशी ग्राहकनिष्ठा, बांधिलकी करण्याची संधी मिळते. किसान बाजाराच्या मार्फत शेतीमालाचे थेट विपणन हे देशभरातील शेतीमालाच्या विक्रीचे महत्त्वाचे निर्गमस्थान आहे.

किसान बाजाराच्या मार्फत शेतीमालाचे थेट विपणन हे देशभरातील शेतीमालाच्या विक्रीचे महत्त्वाचे विक्रीस्थान बनु शकते

वेगळे वळण

सुरुवातीला, शेतकरी उत्पादक कंपनी म्हणून केवळ शेतकऱ्यांच्या पैशावर उभे राहण्याचे सहजा ऑरगॅनिक चे धोरण होते. ही उत्पादक कंपनी 2010 मध्ये, शेतकरी व शेतकरी गट ह्यांच्याकडून गोळा केलेल्या 5 लाखाच्या भांडवलासह सुरू झाली होती.

पहिल्या वर्षी बऱ्यापैकी नुकसान होऊन भांडवल सुद्धा संपुष्टात आले. मग 2011-12 मध्ये आणखी तीन लाखाचे भांडवल उभे करण्यात आले. त्याशिवाय व्यवहार वाढविण्यासाठी बँकेकडून आणखी पाच लाखाची रक्कम प्राप्त झाली. परंतु 53 लाखाची उलाढाल होऊनही कंपनीला 1.5 लाखाचा तोटा झाला. 2012-13 मध्ये कंपनीने नाबार्डकडून निधी घेऊन ती रक्कम 83 लाखापर्यंत वाढवली, परंतु त्याचे लक्ष्य एक कोटी रुपये होते व सततच्या दुष्काळामुळे ते साध्य होऊ शकले नाही. त्यानंतर कंपनीला सतत तोटा होऊ लागला व तोट्याची रक्कम 10 लाखापर्यंत वाढली. चौथ्या वर्षी मात्र 1.27 कोटी रुपयांची उलाढाल होऊन कंपनी समबिंदूला (ना नफा ना तोटा बिंदूला) पोहोचली. 2014-15 मध्ये कंपनीची उलाढाल 3.6 कोटीपर्यंत वाढून तिने 30 लाख इतका नफा मिळवला. त्यापैकी रु. 5 लाख शेतकऱ्यांना वितरित करून काही पैसा पुन्हा व्यापारात टाकण्यात आला.

ह्या संपूर्ण कालावधीत कंपनीने अनेक प्रकारची व्यापारी प्रतिमाने वापरून पाहिली अगदी किरकोळ विक्री पासून ते पूर्णपणे घाऊक विक्रीपर्यंत. परंतु कोणत्याही परिस्थितीत कंपनीने, व्यवसाय विस्ताराकडे लक्ष ठेवून अत्यल्प नफा मिळवीत असतानाही, शेतकऱ्यांना द्यावयाची मार्जिन कधीच कमी केली नाही.

सेंद्रिय भाजीपाला पिकविणारा गट एक अभ्यास

बंगलोरच्या सीमाप्रदेशामध्ये अनेकल तालुक्यातील मयसंद्रा गावाच्या भोवतालच्या अनेक गावांमध्ये सेंद्रिय भाजीपाल्याची लागवड सुरू केली. येथील शेतकरी हे पारंपरिक भाज्या आणि फुलांची लागवड करणारे शेतकरी आहेत.कुठल्याही इतर खेड्याप्रमाणेच हे शेतकरी देखील एकल पीक पद्धतीचा वापर करून एकच भाजी किंवा सर्वदूर फुलांची लागवड करत असत. हा प्रदेश बीटरूट व गाजर ह्यांच्यासाठी प्रसिद्ध आहे.

सुरुवातीला 150 शेतकऱ्यांसोबत सेंद्रिय शेतीचा अंगीकार करून हे काम सुरू करण्यात आले. नंतरच्या तीन वर्षाच्या कालावधीत ही संख्या बरीच कमी होऊन फक्त काही मोजक्या शेतकऱ्यांनी सेंद्रिय शेती चालू ठेवली.

सुरुवातीच्या काळात ह्या प्रदेशातील शेतकरी सेंद्रिय उत्पादनांचे विपणन करण्यास अनुत्सुक होता. कारण शहरातील बाजारात येण्यासाठी त्यांना 40 किमी अंतर पार करावे लागत असे. परंतु ह्या कार्याला वाहून घेतलेल्या केवळ दहा शेतकऱ्यांपासून, ह्या सामूहिक विपणनाच्या उपक्रमास सुरुवात झाली. नंतर ती संख्या वीस झाली व त्यानंतर 70 पेक्षाही अधिक शेतकरी ह्या बाजारात मालाचा पुरवठा करू लागले. हे सर्व शेतकरी सहजा सावयावा धारकारी बेलागारारा संघ नावाच्या गटात एकत्र येऊन त्यांनी एका सामायिक जागेत भाजीपाला एकत्र करून तो बाजाराला पुरवण्यास सुरुवात केली.

येथील शेतकऱ्यांना बाजाराच्या गरजा पूर्ण करण्यासाठी विविध प्रकारचा भाजीपाला काढण्यास उत्तेजन देण्यात आले. थोड्याथोडक्या भाज्यांपासून सुरुवात केली. मग ते हळूहळू 40 हून अधिक प्रकारच्या भाज्या पिकवून बंगलोर व उर्वरित राज्यातील वेगवेगळ्या विक्री केंद्रांमध्ये पाठवू लागले. ह्याच्या परिणामी शेतकऱ्यांची उलाढाल दिवसाला कमीत कमी 700 रुपय पासून महिन्याला 5 लाख पेक्षा अधिक रुपयांपर्यंत वाढली आहे.

भूमिहीन शेतकऱ्यांनाही भाजीपाला पिकवून आपल्या पायावर उभे राहण्यास उत्तेजित केले जाते. मंगला नावाच्या महिलेकडे स्वतःची जमीन नाही, परंतु ती आपल्या परसातील पालेभाजी विकून 1500 रुपये महिना कमावते. सहजा समृद्धा ऑरगॅनिक उत्पादक कंपनीच्या माध्यमातून शेतकरीगट विभिन्न बाजारपेठांमध्ये पोहोचले आहेत. मोठमोठी सुपरमार्केट विशेषीकृत सेंद्रिय भांडारे, ह्यांच्यामधून किंवा सेंद्रिय किसान बाजारांमधून थेट ग्राहकापर्यंत ही विक्री होत आहे. सेंद्रिय उत्पादनाचे बाजार महिन्यातून एका दिवशी वेगवेगळ्या ठिकाणी व भागात मुख्यतः ग्राहकांपर्यंत पोहोचण्यासाठी भरवले जातात. ह्यातून आमच्या उत्पादनाचा ब्रँड विकसित झाला असून आता तो सर्वत्र 'सहजा व्हेगीज' ह्या नावाने ओळखला जातो.

हा बाजार आठवड्यातून पाच दिवस भरतो, जेव्हा सर्व शेतकरी त्या दिवसाच्या गरजेनुसार आपापला माल घेऊन तेथे पोहोचतात. ते आपल्या मालाच्या गुणवत्तेकडे विशेष लक्ष देतात व आपल्या मालाची प्रतवारी करून त्यानुसार वेगवेगळ्या विक्री केंद्रांवर करावयाचा मालाचा पुरवठा निश्चित करतात. भुगतान आठवडी तत्त्वावर केली जातात. येथील शेतकऱ्यांना आयएमओ ह्या उच्च मान्यताप्राप्त व काटेकोर अनुश्रवण व मूल्यमापन करणाऱ्या संस्थेकडून प्रमाणपत्र मिळते.

होसाहल्ली गावातील नागराज हा 66 वर्षाचा शेतकरी गाजर व बीटरूट ह्यांची लागवड करतो. तो म्हणतो की सहजा च्या माध्यमातून थेट बाजारपेठेत प्रवेश मिळाल्यामुळे त्याला खूप फायदा झाला असून गेल्या 4 वर्षात त्याचे उत्पन्न दुप्पट झाले आहे. *'' साध्या गाजराची किंमत जर 12 ते 18 रुपये असेल, तर मला माझ्या सेंद्रिय उत्पादनासाठी 25 ते 35 रुपये सहजाच्या माध्यमातून मिळतात. सहजा उपक्रमासाठी त्यातून थोडीशी रक्कम काढून ठेवली, तरी आमच्याकडे 60 ते 80 टक्के जास्त रक्कम शिल्लक राहते. ''* नागराज म्हणतो.

ह्या प्रदेशातील 0.5 ते 2.5 एकराचे लहानलहान भूखंड असूनही हे शेतकरी आत्मसन्मानाने जगतात. सेंद्रिय भाजीपाला पिकविणारे शेतकरी तर्हतर्हेचा भाजीपाला पिकवून पशुधनही बाळगतात. त्यामुळे पोषक तत्त्वांचा इष्टतम वापर व जादा आर्थिक फायदा ह्यांची सुनिश्चिती होते.

G. Krishna Prasad and B. Somesh
Sahaja Samrudha
No. 7, 2nd Class, 7th Main, Sulthanpalya,
Bangalore-560032
www.sahajasamrudha.org

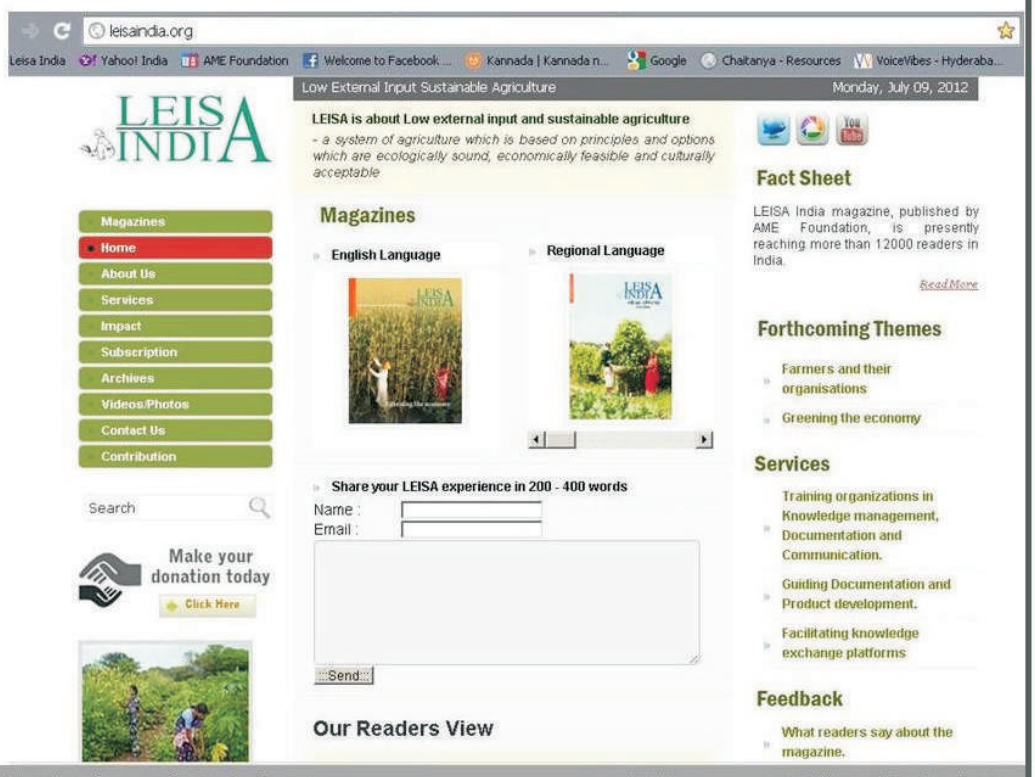
Source : *From farm to plate-An initiative of Sahaja Organics - LEISA India Vol.17 No.2, June 2015*

www.leisaindia.org

A website for learning and sharing experiences on LEISA practices

Main Features

- Space to share your LEISA experience.
- A source for LEISA practices followed by farmers.
- An archive of LEISA India magazines—English edition and regional editions (Kannada, Tamil, Hindi, Telugu, Oriya, Punjabi and Marathi)
- Photos and videos on LEISA practices.
- Interesting cases of people following LEISA practices.



Follow us on Facebook: www.facebook.com/Leisaindiamag

Follow us on Twitter: @LeisaIndia