

‘गुणवत्तेचे पुजारी व्हा!’

प्रसंग - वारणानगर येथील शेतकरी आणि सहकार क्षेत्रातील कर्मचाऱ्यांशी

सुसंवाद

दि. ०९-०९-२००१, स्थळ - बडी हांडा हॉल, जैन हिल्स, जळगाव

वारणानगरच्या सहकार प्रकल्पातील विपणन विभागातील सहकाऱ्यांशी आणि शेतकरी बांधवाशी झालेला सुसंवाद म्हणजे प्रस्तुत भाषण.

आयुष्याच्या वाटचालीत, निष्ट मार्गच संस्थेला चिरस्थायी करतात, गुणवत्तेची जोपासनाच जगण्याला अर्थपूर्ण करते, हे स्पष्ट करताना कृषिविषयक संशोधन प्रकल्पात अनेकदा तोटाही सहन करावा लागतो. त्यासाठी नवा दृष्टिकोन आणि संयम राखावाच लागतो याची जाणीवही भाऊंच्या या भाषणामुळे निर्माण होते. ठिबक सिंचनाला केवळ सिंचनपद्धती यादृष्टीने न पहाता एक ‘यज्ञ’ समजून पहा, ही समजही भाऊ इथे देतात. शेतीवर आधारित कारखानदारी कठीण असली, तरी जिद्दी माणसे यशस्वी होतातच. अण्णासाहेब शिंदे यांनी भाऊंविषयी अधोरेखित केलेला विचार भविष्यात एकूणच यादृष्टीने सत्यदर्शी कसा ठरला, याची प्रचिती येण्यासाठी प्रस्तुत भाषण वाचा.

सन्माननीय व्यासपीठ, उपस्थित मित्रहो,

वारणानगरच्या विद्यार्थ्यांचा वाद्यवृंद जगात प्रसिद्ध आहे. चिमुकल्यांच्या त्या जिवंत कार्यक्रमाची सुखदस्मृती आयुष्यभर सोबत राहिल. तात्यासाहेबांनी वारणा या गावासाठी, संस्थेसाठी स्वतःचे आयुष्य वाहिले! प्रगत तंत्रज्ञानाचा त्या त्या वेळी स्वीकार करून, अनेक प्रकल्प त्यांनी सहकार क्षेत्रात निर्माण केले आणि समाजाची सेवा करण्याचा प्रयत्न केला ते पाहून खरोखरच मी प्रभावित झालो. मित्रांनो, वारणा ही संस्था शेतकऱ्यांच्या हितासाठी वाहिलेली संस्था आहे आणि त्याच उद्देशाने शेतकऱ्यांच्या हितासाठी जे काही करता येईल ते करण्याचा प्रयत्न जैन इरिगेशनसुद्धा करीत आहे. योगायोग कसा असतो पहा, वारणानेसुद्धा फुड प्रक्रियेमध्ये काम करण्याचा प्रयत्न केला, आम्ही फुड प्रोसेसिंगमध्ये काम करीत आहोत, फुड प्रोसेसिंग हा शेतीवरच आधारित व्यवसाय आहे.

शेतीवर आधारित कारखानदारी कठीण आहे. पंचवीस कोटी रुपयांची गुंतवणूक करून ही दीड कोटी रुपयाचा तोटा आम्ही सहन करीत आहोत, कांद्याचा निर्जलीकरण प्रकल्प आहे, केळी उत्पादनात, त्यावर प्रक्रिया करण्याचा जो दुसरा कारखाना आहे, त्यातही

पंचवीस कोटी रुपयांचा तोटा झाला आहे. पन्नास कोटी रुपयांचा तोटा या दोन कारखान्यांमधून गेल्या पाच वर्षात झाला आहे. एवढा मोठा पैसा गेल्यानंतर संस्थासुद्धा अडचणीत येते आणि आयुष्यभर केलेले काम एखाद्या मोठ्या समस्येत अडकून जाते याचा अनुभव जसा वारणाने त्यांच्या प्रकल्पात घेतला आहे, तसा जैन इरिगेशन कंपनीनेही घेतला आहे. आता थोडा काळ बदलला आहे, त्या कारखान्यांना बरे दिवस यायला सुरुवात झाली आहे. आता कारखान्यात होणारा तोटा तरी रोखला जाईल आणि नफ्याकडे वाटचाल होईल अशी अपेक्षा वाटते. बहुतांशी तशी चिन्हे दिसू लागली आहेत, म्हणून त्याबाबतसुद्धा आपण एकत्र येऊन, अशा परिस्थितीतून बाहेर कसे पडता येईल, याचाही निश्चितपणे विचार करू. आपण जुने कारखाने बघितले असतील, तर त्यावरून आपल्याला बरिचशी कल्पना येईल, त्यातील कमतरता किंवा त्रुटी नेमक्या काय आहेत आहेत, त्यानुसार आपण विचार करू, आणि त्यात नव्याने काय काय करता येईल याचाही आराखडा तयार करू.

ठिबक सिंचन पद्धतीच्या बाबतीत, मी आपल्याला सांगू इच्छितो की, ठिबक सिंचनाकडे केवळ एक व्यवसाय म्हणून बघू नका. ठिबकला आपण ‘यज्ञ’ म्हणून समजलो आहेत, सगळ्यांनाच सगळ्या गोष्टी एकाच वेळी करायच्या असतात असे नाही. तात्यासाहेबांना जे दिसले, ते त्यावेळच्या लोकांना का दिसले नाही? मी असा प्रश्न जर आपल्याला विचारला तर तो गैर प्रश्न आहे. काही लोकांना अशी जन्मतः देणगी असते की, ते पुढचे अगदी पंचवीस वर्षांनंतर काय होईल हे बघू शकतात, आणि त्या द्रष्टेपणाने पाऊले उचलतात. ज्यावेळी १९८७-८८ मध्ये ठिबक विषय सुरू केला, त्यावेळी अण्णासाहेब शिंदे आणि आप्पासाहेब पवार हे दोघेही आले होते, त्यांची माझी अमेरिकेत भेट झाली होती. अण्णासाहेब जळगावलाही आले. त्यांनी हे एकूण सगळे काम पाहिले, त्यावेळी हे संशोधन केंद्र वगैरे काही नव्हते.

अण्णासाहेबांनी शेरा रजिस्टरमध्ये अभिप्राय नोंदवला, ‘भवरलालजी आपला जन्म, आमचे स्वप्ने पूर्ण करण्यासाठी झाला आहे!’ प्रत्यक्ष संवाद साधताना ते म्हणालो की, “आमची खूप इच्छा होती आपण कृषी क्षेत्रात जे केले ते सगळे करण्याची, कारण जे नवीन तंत्रज्ञान आले ते चांगले आहे, ते आत्मसात करायला पाहिजे. मनापासून सांगतो की, आपल्याला त्यासाठीच एवढे जगता आले, पण आम्ही ते काही करू शकलो नाही, आमचे जे स्वप्न आहे, जे आम्हाला वाटते की, महाराष्ट्राला काय आवश्यक आहे ते पूर्ण करण्यासाठी आपण हा कारखाना पूर्ण केला आहे, आणि ज्या तन्मयतेने आपण त्याकडे बघता आहात ते पाहून खूप आनंद झाला” त्यांना त्यावेळी हे स्पष्ट दिसत होते की, महाराष्ट्रात

पाण्याची किती भीषण टंचाई होणार आहे. मी केवळ पाण्याची टंचाई दूर करण्यासाठी नाही, पण शेतकऱ्यांच्या हातामध्ये आपण एक शस्त्र दिले पाहिजे.

वर्षानुवर्षे आणि पिढ्यान् पिढ्या शेतकरी कर्जाच्या विळख्यात अडकलेला आहे, त्यातून तो कसा बाहेर पडेल, म्हणजे दहा रुपयाचे उत्पन्न ज्या जमिनीतून शेतकरी किमान पाण्यातून घेतो आहे, त्यापेक्षा ५०/- रुपयाचे उत्पन्न त्याला कसे मिळेल, याचा विचार करण्यासाठी तुम्ही-आम्ही कमी पडतो. अशा वेळी आपण शास्त्र आणि तंत्राचा आधार घेतला पाहिजे. टिबक सिंचनाकडे केवळ पाणी वाचवण्याचे शास्त्र यादृष्टीने न बघता त्याकडे उत्पादकता वाढवण्याचे एक प्रभावी अस्त्र म्हणून पाहिले पाहिजे! या अस्त्राचा उपयोग केला पाहिजे आपणा सर्वांना मला मनापासून विनंती करायची आहे की, त्याकडे त्यादृष्टीने पाहून आपल्या स्टोअरमध्ये दहा-पाच शेतकरी का असेना, त्यांनी हे लावले पाहिजे त्यांचे उदाहरण डोळ्यासमोर ठेवून इतरही शेतकरी आपोआप लावतील. शेतकऱ्यांना समजावण्याचा यापेक्षा दुसरा कोणताही मार्ग नाही, ‘आधी केले मग सांगितले’ हाच एक चांगला मार्ग आहे, शेतकऱ्यांचा आता पुढाऱ्यांवर विश्वास राहिलेला नाही, त्यांच्या मनामध्ये सर्वसाधारणपणे एक निराशा असते.

शेतकऱ्यांनी इतरांच्या शेतात काही नवे प्रयोग जर पाहिले तर अशा वेळी पटापट बाकीचे शेतकरी त्या प्रयोगशील शेतकऱ्यांचे अनुकरण करायला तयार होतात. एक उद्दिष्ट यादृष्टीने आपण ते साध्य करायचे ठरवले तर ते सहज शक्य आहे. विक्री जास्त होईल आणि त्यामध्ये पैसा कितपत मिळेल हा विषय अत्यंत गौण आहे, मित्रांनो, आयुष्याच्या वाटचालीत सर्वांना स्थैर्य निश्चित प्राप्त होईल. स्थैर्य महत्त्वाचे असते आपण खूप काही करतच आहोत, त्याला आपण या उद्दिष्टाची जोड दिली पाहिजे. शेतकऱ्याची उत्पादकता कशी वाढेल याचाही विचार शासनाने आणि कृषी संबंधित कारखानदारांनी सतत केला पाहिजे, केवळ आर्थिक निकषांवर व्यवहारापुरता शेतकऱ्यांशी नाते जोपासणे समाज स्वास्थासाठी अव्यवहार्य ठरेल. या भूमिपुत्रांच्या समस्या सोडवणे, म्हणजे मित्रांनो आपण स्वतःच्याच समस्या सोडवण्यासारखे आहे!

मला नेहमी असा एक प्रश्न विचारला जातो की, कंपनीतील भागधारकाचे स्थान कोणत्या स्तरावर आहे. कंपनी भांडवलाशिवाय चालत नाही, म्हणून भांडवल पुरवणारे जे भागधारक आहेत ते अग्रस्थानी. कंपनी माणसांशिवाय चालत नाही, संचालककां शिवाय चालत नाही, म्हणून त्यांचेही महत्त्व आहेच पुरवठादारांनी खराब माल दिला तर कंपनी

चालेल का? मित्रांनो, ग्राहकाला वेळच्यावेळी वस्तू हवी असते, ती आपण घायला असमर्थ ठरलो तर तो दुसरीकडे जातो त्यामुळे ग्राहकाला अग्रस्थान तरी का देऊ नये? ग्राहकाला अग्रस्थान का घायचे? असा एक सूर आपल्या मनावर बिंबवण्याचा प्रयत्न केला जातो. मित्रांनो, अशा दृष्टीने ग्राहकाचा विचार करणे सर्वस्वी चुकीचे आहे.

ग्राहक नाही तर तुम्हाला-आम्हाला अस्तित्व नाही. कंपनीलाही अस्तित्व नाही! संचालक व्यवस्थापक, यांच्याही आधी मान ग्राहकाचा ग्राहकांनी उत्पादित वस्तू घायचीच नाही, असा बहिष्कार टाकलाच समजा, तर आपले सुरळीत चालणार आहे? तेव्हा ग्राहकाचे हित आपण पाहिल्याशिवाय, आपले सुरळित चालणार नाही. याचाच अर्थ आपण ज्यावेळी शेतकऱ्याच्या हिताचाच विचार करतो, त्यावेळी दुसऱ्या अर्थाने आपण आपल्या हिताचा विचार करतो आहोत हे लक्षात ठेवा, कारण शेतकरी आपला ग्राहक आहे. त्याच वृत्तीने त्याकडे बघितले तर परस्परांच्या अडचणी दूर करू शकतो तशा अडचणी जर आपण दूर करू शकलो. आपण तसा दृष्टिकोन जर ठेऊ शकलो, तर भविष्याच्या दृष्टीनेसुद्धा काळजी करण्याचे कारण नाही. आपला व्यवसाय व्यवस्थित चालू राहिल याची खात्री मला वाटते.

ठिबक सिंचनाला एक ‘यज्ञ’ म्हणून मी माझ्या आयुष्यात स्वीकारले आहे ! त्यासाठी खूप संशोधन आम्ही रात्रंदिवस करत असतो आणि आम्ही स्वतः शेती करत असल्यामुळे शेतकऱ्यांच्या अडचणींची पूर्णपणे आम्हाला जाणीव आहेच. त्या जाणीवेतूनच आम्ही संशोधन करत असतो. सर्व तंत्रज्ञान अमेरिकेचे असले तरी सर्व उत्पादन अमेरिकेतच परत जाते. आज ठिबक सिंचनाची किमानपक्षी पंधरा कोटी रुपयांची निर्यात करतो, ‘जैन इरिगेशन कंपनी’ जगात दुसऱ्या क्रमांकावर आहे. आपल्या देशात ‘जैन इरिगेशन’ पहिल्या क्रमांकावर आहे. हा पहिला क्रमांक गेल्या १५ वर्षांपासून कंपनीने कार्यसंस्कृतीमुळे कायम ठेवला आहे, हे त्यातले विशेष आहे. जैन इरिगेशन पाठोपाठ जवळजवळ ५८ उत्पादक आपल्या महाराष्ट्रात आले.

जळगाव जिल्ह्यात त्यापैकी २०-२२ आहेत, आणि मला त्याचा आनंद आहे, पण त्यातही अजून आनंद झाला असता, जर त्यांनी आमच्यासारखेच धोरण ठेऊन, जर प्रत सुधारली किंवा कायम ठेवली असती तर खूप छान झाले असते. लोकांचे अनुकरण करायला हरकत नाही. आपण सुद्धा कोणाचे तरी अनुकरण केले असेल. अमेरिकेतले तंत्रज्ञान आणले म्हणजे काय केले? पैसे देऊन तंत्रज्ञान आणले, म्हणजे अनुकरणच केले आहे. ठिबक सिंचन निर्माण करणारा मी नाही. ठिबक सिंचनाची आपल्या देशाला ओळख करून

देणारी आपली कंपनी आहे हे जरी खरी असले तरी ते मूळ अमेरिकेचे आहे. कॉपी करावी, परंतु अशी करावी की, ती ओरीजीनल पेक्षाही चांगली असली पाहिजे! कॉपी जर आपण ओरीजीनलपेक्षा चांगली ठेवली, तर काही फिकीर करण्याचे कारण नाही. कॉलर टाईट करायला काहीच हरकत नाही आणि असे म्हणायला काहीच हरकत नाही की, मी एक चांगले काम केले आहे!(टाळ्या)

भवरलाल जैन या माणसाने सात हजार रुपयाने सुरुवात केली. पहिल्या दिवसापासूनच मोठा उद्योगपती किंवा असे मोठे नाव नव्हते, परंतु प्रयत्नातून पुढे गेलो. आपण खोलवर अभ्यास केला, तर आपल्या लक्षात येईल की, मला गुणवत्तेबद्दल अतोनात प्रेम होते आणि त्यासाठी ध्येय होते, गुणवत्ता होतीच. विनयाने सांगतो, चारित्र्य सांभाळून कार्यसंस्कृती जोपासणारा ध्येयवादी माणूस असल्यामुळे माझी प्रगती झाली. चारित्र्य संवर्धक ध्येय दृष्टीने आपण जीवनाकडे पाहिले, तर आपणही संस्कृती संवर्धक होऊन, निश्चितच प्रगतीपथावर जाऊ शकतो आपण आज खूप परिश्रम घेऊ, त्वरित यश मिळाले नाही तरी आपल्या दुसऱ्या किंवा तिसऱ्या पिढीला या कष्टाचे निश्चित फळ मिळेल.

तात्यासाहेबांनी तेव्हा जे स्वप्न पाहिले होते, त्या स्वप्नाच्या पूर्तीकडे लोकांना सर्वसाधारणपणे ‘चट मंगनी पट ब्यॉह’ असे हवे आहे. लगेच पैसे कसे मिळतील? अवाजवी पैशांच्या हव्यासापोटी उतावीळ माणसे गुणवत्ता नासवून घेतात तात्यासाहेबांची ध्येय-धोरणे लांब पल्ल्यांची असली पाहिजेत, मला याबद्दल खात्री आहे, कारण आपल्याला निष्टमार्गाने संस्थेला प्रगतीपथावर आणायचे असेल तर त्यासाठी दुसरा मार्ग असूच शकत नाही. ज्याला अनिष्ट मार्गाने पैसेच उडवायचे असतील, तर त्याचा मार्ग वेगळा असणारच. ज्याला शाश्वत, चिरस्थायी संस्था निर्माण करायची आहे त्याची धोरणे उदात्तच असतात! तो गुणवत्तेचा पुजारी असणार आणि, ध्येयवेडाही तो असणारच!

आपण वस्तुतः असे ठरवायला हवे की, गुणवत्तेचा दर्जा जोपासणाऱ्या उत्पादकांचेच उत्पादन आपण विकणार. दुसरे विकणारच नाही. मला असे वाटते की, आपण इन्शुरन्स पॉलीसी काढता आहेत, या संस्थेला शतक गाठायचेच आहे. महात्मा गांधींनी सांगितले आहे की, किंमत जास्ती दिली, तर माणूस कदाचित विसरतो, पण कमी किंमतीत जर आपण खराब वस्तू घेतली आणि ग्राहकाला ती दिली, तर माणूस ते विसरत नाही. एक उदाहरण त्यासाठी देतो. मी आधी गोदरेजच्या तीन खुर्च्या आणल्या होत्या. त्या काळात १७५०/ रुपये भरून तीन हप्त्यानंतर त्या खुर्च्या मला मिळाल्या होत्या, १९६६ मध्ये सुद्धा

गोदरेजच्या वस्तू रांग लावून मिळत होत्या, आजही तीच परिस्थिती आहे, आता फक्त सहा आठवड्याऐवजी एका आठवड्यात त्या वस्तू मिळतात. राका नावाची फर्म होती. खिरा नावाची एक दुसरी कंपनी होती, खिरा कंपनीच्याही खुर्च्या तो विकत होता, आणि त्यानी खिरा कंपनीच्या खुर्च्या तर ठेवल्याच होत्या, पण त्याच बरोबर आपलाही कारखाना एका बाजूला टाकून दिला होता, आणि त्या सारख्याच हुबेहूब कॉपी करून त्याची स्वतःची एक खुर्ची विकायला आणली होती. त्यावेळी गोदरेजची किंमत १७५०/ रुपये होती आणि खिराची किंमत १३४०/ रुपये. माझ्या आतेभावाला त्या खुर्च्या घ्यायच्या होत्या, त्या एक सारख्या दिसल्या आणि त्याने राकाच्या सहा खुर्च्या घेतल्यानंतर, त्या खुर्च्या सुरुवातीला दीड दोन महिने त्याला चांगल्या वाटल्या. हळूहळू त्यातला एक एक तार निघून गेला, आणि त्यानंतर रंग निघू लागला. एक चाकही निघाले, पुढच्या दीड वर्षात दुसरा व्हील तुटूनच पडला, प्रत्येकवेळी त्याच्या मनात यायचे की, राकाने आपल्याला फसवले. बारा वर्षांनंतर दिवाळीत जेव्हा साफ सफाईची वेळ आली, त्यावेळी सहा खुर्च्यांपैकी तीन खुर्च्या भंगारमध्ये काढल्या होत्या. मी त्या खुर्च्यांबद्दल विचारले की, या कोणत्या कंपनीच्या आहेत, मोडकळीस कशा आल्या? तेव्हा त्याने सांगितले की, या खुर्च्या मी राकांकडून घेतल्या, त्या खराब निघाल्या, त्या स्वस्त असल्यामुळे मी घेतल्या वगैरे. माझ्याकडे ज्या गोदरेजेच्या खुर्च्या होत्या, त्याला काहीही झालेले नव्हते, त्या तशाच कायम होत्या.

प्रत्येक गावामध्ये, गल्लोगल्ली तिजोऱ्या निर्माण झाल्या, खुर्च्या निर्माण झाल्या, कपाटे निर्माण झालीत, पण गोदरेज कंपनी लहान झाली नाही. गोदरेज कंपनी ही मोठीच राहिली. आजही गोदरेजचे उत्पादन फार मोठ्या प्रमाणात विकले जाते. आजही या उत्पादनात एक नंबरवर असणारी ही कंपनी आहे. एकच गोष्ट गोदरेजने पाळली, गुणवत्ता! आयुष्यभर गुणवत्ता जोपासली, तर ग्राहकही कायमचे बांधले जातात. आपल्या डोक्याला अनावश्यक तापही राहणार नाही, कारण खराब माल दिला, तर ग्राहक नेहमी उत्पादकाबद्दल उलटसुलट बोलत राहतोच.

निरंतर पूजा करायची इच्छा असेल तर गुणवत्तेला पूजा! गुणवत्तेचे पुजारी बना!(टाळ्या) उत्पादकाचे आणि ग्राहकांचे दोघांचेही समाधान त्यातच आहे. असे काम करत असताना आपली भूमिका वारकऱ्याची असायला हवी, मित्रांनो, आपण ग्राहक आणि उत्पादक यांच्यातील उपयुक्त आणि प्रभावी असे माध्यम आहेत. त्या जबाबदारीची आपण जाणीव ठेवली आहे. आणि दोघांना आपण जबाबदार आहोत, असे गृहीत धरलेच पाहिजे.

केवळ वारणातून पगार मिळतो आहे, म्हणून वारणा जबाबदार आहे असे गृहीत धरून नका, कारण वारणाचे अस्तित्व केव्हा आहे? ग्राहक आहे, तर वारणा जिवंत आहे! ग्राहकाचे हित हे आपल्याला सांभाळताच आले पाहिजे. असे हित सांभाळता आले तर आपण वारणाला सांभाळतो. वारणाच्या व्यवस्थापकांना म्हणजे संचालक साहेबांना, व्हाईस चेअरमन यांना त्याचे काही वॉर्ड वाटले, तरी आपण ग्राहकाच्या समस्या छातीठोकपणे त्यांच्यासमोर मांडा. एखाद्या वेळी त्यांना वॉर्ड वाटेल, म्हणतीलसुद्धा, हा आगाऊ दिसतो, परंतु व्यवस्थापनाला हे तरी समजेल की, ही व्यक्ती जे सांगते ते कंपनीच्या हिताचे आहे, आज नाही तर उद्या समजेल. चांगले सुचविल्यास आपल्याला नोकरीतून कोणीही काढणार नाही. करणाऱ्याने भयग्रस्त राहू नये, कोणताही न्यूनगंड बाळगू नये!

आपल्या वारणाच्या हिताबरोबरच, ग्राहकाचेही हित तितकेच महत्त्वाचे आहे हे लक्षात घ्यावे. तसे एक कळकळीचे आव्हान मी आपल्याला करतो. आमच्या उत्पादनांमध्ये काही उणिवा आढळल्या असतील तर, त्या मोकळेपणाने सांगाव्यात. जेणेकरून आणखी कार्यक्षमपणे आम्ही आमचा प्रकल्प प्रगतीपथावर नेऊ शकू. वारणाच्या सोबतीने आणखी काही करता येत असेल, तर तेही करण्याचा प्रयत्न जैन इरिगेशन करेल असे मी आपल्याला जाहीर आश्वासन देतो.(टाळ्या)

मित्रांनो, मी एका पेट्रोल पंपावर बसलो होतो आणि स्कॉटलंडची एक मिशनरी संस्था होती, त्यावेळी पिण्याच्या पाण्यासाठी स्कॉटलंडने आपल्याला मदत केली होती. हातपंप लावण्यासाठी त्या गाड्यांचा उपयोग होत होता. त्या गाडीवर मेसेज लिहिलेला होता तो असा होता की, Agriculture a profession with future ‘शेती हा असा व्यवसाय आहे की, ज्याचे भवितव्य खूप उज्ज्वल आहे,’ मला त्या वाक्याने खूप अंतर्मुख केले आणि मुळातच मी खेड्यातच जन्मलो, वाढलो शेतकऱ्याचा मुलगा असल्यामुळे शेतीतही राबलो कृषिविषयक अशी पार्श्वभूमी होतीच त्यामुळे मनातील सुप्त भावना उद्योजकीय प्रेरणेने जागरूक झाली. मी त्या वाक्यावर विचार करू लागलो की, सत्याच्या कसोटीवर हे वाक्य उतरू शकते का? आणि उतरणार असेलच तर आपण आपल्या आयुष्याची वाटचाल कृषिक्षेत्राशी संबंधित असणाऱ्या उद्योग व्यवसायाच्या दिशेने करायला काय हरकत आहे. याधडपडीचे एक भक्कम प्रेरणास्थान शोधायचे झाल्यास कृतज्ञतेने आईचा उल्लेख आवश्यक आहे.

माझ्या आईची एक मुलाखत दूरदर्शनने घेतली होती. ‘मोठ्या उद्योजकांच्या यशस्वी

माता’ अशी त्यांची एक शृंखला सुरु होती, त्यावेळी मी मुंबईला गेलो होतो. माझी आई काहीच शिकलेली नव्हती, तिला आकडेमोड करता येत नव्हती. तिला एक-दोन असे अंक किंवा आकडेमोडही समजत नव्हती. तिला फक्त एकविशी, दोन विशी, आणि तीन विशी एवढेच माहिती होते, आणि अर्देल हे समजत होते. तेव्हा माझ्या आईला दूरदर्शनवर विचारले गेले की, ‘आपला मुलगा त्याच्या लग्नानंतर व्यवसायामध्ये पडला आणि तेव्हापासून सतत चौदा तास, सोळा तास अविश्रांत मेहनत घेत असतो, त्याला दोन हृदय विकाराचे झटके येऊन गेले, त्याची एक बायपासची शस्त्रक्रिया झाली, एवढा सगळा त्रास असूनही तो सतत कामामध्येच व्यस्त असतो, तो आपल्या पत्नीला आणि मुलांना जास्त वेळ देऊ शकत नाही हे सर्व शक्य तरी कसे होते?’ त्यावेळी आईने दिलेले उत्तर, केवळ काही सांगावे यासाठी नव्हते तिचे उत्तर आमच्या रक्ताचा प्रामाणिक हुंकार होता.

आई म्हणाली होती, “...त्याला फक्त स्वतःचाच स्वार्थ साधायचा नाही, माझ्या सांगण्याप्रमाणे माझा मुलगा कष्ट घेतो आहे, मीच त्याला तसा संस्कार दिला आहे, सर्वांसाठी परिश्रम घेण्याचा! स्वतःचा संसार सर्वच करतात, पण आपले भाऊबंद, आपले नातेवाईक, भोवतालचे पशु-पक्षी यांनाही जपता आले पाहिजे. हे सर्व करायचे म्हणजे जास्त काम करणे आवश्यक आहे!” मित्रांनो, माझ्या आईने दिलेले उत्तर माझ्या आयुष्यभराचा कार्य संस्कार आहे. आपणा सर्वांशी संवाद साधताना ह्या भावस्पर्शी प्रसंगाची आठवण झाली. थांबतो.

जय हिन्द! जय महाराष्ट्र!