१२ वर्षांत माझी वार्षिक उलाढाल ० ते ३०० कोटी

सतीश चव्हाण (उद्योगपती)

नोकरीसाठी तीनशे ठिकाणी अर्ज करणाऱ्या सतीश चव्हाण यांना कोणीही काम दिलं नाही. त्याच सतीश चव्हाण यांनी अवघ्या १५ वर्षांत 'चव्हाण ग्रुप ऑफ इंडस्ट्रीज्'च्या माध्यमातून ७५० लोकांना कायमस्वरूपी रोजगार दिला आहे. त्यांचा अकरा कंपन्यांचा उद्योग समूह सध्या दूध, दुग्धजन्य पदार्थ, ब्रूव्हरीज, मिनरल वॉटर, पॅकिंग, पॉवर, रिअल इस्टेट, कन्स्ट्रक्शन अशा विविध क्षेत्रांत काम करतो आहे. सुमारे ३०० कोटी रुपयांची वार्षिक उलाढाल असणाऱ्या या उद्योग समूहात लवकरच एका खासगी साखर कारखान्याची भर पडणार आहे. येत्या दोन वर्षांत या उद्योग समूहाची वार्षिक उलाढाल १,००० कोटींवर नेण्याचं टार्गेट त्यांनी समोर ठेवलं आहे.

शब्दांकनः विलास पाटील

मी सातवीच्या वर्गात शिकत होतो, तेव्हाची गोष्ट आहे. म्हणजे साधारणतः १९९४-९५ मधली. सांगली जिल्ह्यातला *जत* हा दुष्काळी तालुका. त्यातलं अतिदुष्काळी असणारं *वळसंग* हे आमचं गाव. शेती हा कुटुंबाचा पारंपरिक व्यवसाय. परंतु पावसाअभावी शेतीतून फारसं उत्पन्न निघायचं नाही. त्यामुळे चार-दोन दुभती जनावरं पाळून रोजचा घरखर्च दुधाच्या धंद्यावर भागवला जायचा. शासनाने शेतकऱ्यांसाठी शंभर टक्के अनुदानाची फळबाग योजना सुरू केली होती. त्या योजनेखाली आम्ही शेतात ७५० डाळिंबांची आणि ६५० बोरांची झाडं लावली.

रोपं शासनाकडून मिळाली, पण पुढे ती जगवण्याची व्यवस्था आम्हालाच करावी लागणार होती. त्यासाठी बँकेचं कर्ज काढलं. परंतु ते कर्ज वेळेत मिळालं नाही. दुष्काळी भाग. पाणी नाही. त्यामुळे रोपं जळायला लागली. तेव्हा मी, आई आणि भाऊ मनीष अशा तिघांनी मिळून विहिरीचं पाणी घागरीने काढून डाळिंबाच्या बागेला घातलं. असं एक-दोन महिने नाही, तर तब्बल तीन वर्षं केलं आणि बाग वाढवली, फुलवली. तिला उत्तम फळंही लागली. त्या लालभडक, टवटवीत फळांकडे बघून आमच्या तोंडाला पाणी सुटायचं. पण आर्थिक नुकसान नको, म्हणून आम्ही एकाही फळाची चवही घेतली नाही.

मोठ्या मेहनतीने आणि प्रेमाने वाढवलेली ही बाग तोडायला आली. मोठ्या उत्साहाने अख्ख्या कुटुंबाने बाग तोडली. तो एक आनंददायी सोहळा वाटत होता. तोडलेल्या डाळिंबांचं *ग्रेडिंग* करून एका टेम्पोतून ती सांगलीच्या *फळ मार्केट*मध्ये विक्रीसाठी नेली. तेव्हा वडिलांबरोबर आम्ही दोघा भावांनीही सांगलीच्या *मार्केट यार्डा*त टेम्पोच्या आडोशाला बसून रात्र जागून काढली होती.

दुसऱ्या दिवशी लिलाव झाला, तेव्हा आम्हा तिघांच्याही डोळ्यांतून पाणी टपकलं होतं. ज्या उत्साहाने आम्ही बाजारात गेलो होतो, तो उत्साह धुळीला मिळवणारा दर आमच्या डाळिंबाला मिळाला होता. *आडत, सेस* जाऊन टेम्पोभर डाळिंबाचे आमच्या हाती केवळ ७,००० रुपये आले होते. त्यातले २,००० रुपये टेम्पोचं भाडं दिलं आणि ५,००० रुपये घेऊन घरी आलो.

आदल्या दिवशी टेम्पो भरून पाठवताना घरात दिवाळीचा आनंद होता. दुसऱ्या दिवशी सगळेच सुन्न झाले होते. कारण आमचं पाच जणांचं आख्खं कुटुंब सलग तीन वर्षं एका बागेवर केवळ ५ हजार रुपयांसाठी राबलं होतं. इतका मेहनताना तीस दिवस काम करणारा शेतमजूर कमावतो.

ज्याला अन्नदाता म्हटलं जातं, त्या कष्टाने शेती पिकवणाऱ्या शेतकऱ्यांची बाजारातली ही पत! आम्ही सारेच या अनुभवाने बधिर झालो होतो. त्या बधिर अवस्थेतच माझ्या मनाने एक गोष्ट ठरवून टाकली होती. ती म्हणजे, *मी आयुष्यात जे काही करेन त्यातून शेतमालाला योग्य भाव मिळवून देण्याचा प्रयत्न करेन. शेतकऱ्याच्या कष्टाला योग्य न्याय मिळवून देण्याचं काम करेन.*

आज *चव्हाण ग्रुप ऑफ कंपनीज्*च्या माध्यमातून मी हे स्वप्न बऱ्यापैकी साकार केलं आहे. त्या दिशेने पुढे निघालो आहे. सात कंपन्यांचा हा समूह दूध, *इन्फ्रास्ट्रक्चर, ब्रूव्हरीज,* मिनरल वॉटर, वॉटर बॉटल्सची निर्मिती, पॅकिंग, शुगर, पॉवर, शेती उत्पादनांचं मार्केटिंग अशा विविध क्षेत्रांत भरारी घेत आहे. इतकंच नाही, तर शेतात राबणाऱ्या शेतकऱ्याला *शेअर बाजारात* घेऊन निघाला आहे. ग्रामीण महिलांच्या घरगुती उत्पादनांना हक्काची बाजारपेठ मिळवून देण्याच्या प्रयत्नात आहे.

अर्थात, असं नेमकं काय करायचं, याची स्पष्टता त्यावेळी शाळकरी वयात नव्हती. परंतु, हाच विचार सोबत घेऊन मी माझा पुढचा प्रवास सुरू केला होता.

दहावीपर्यंतचं शिक्षण गावातच पूर्ण केलं. त्यानंतर पुढच्या शिक्षणासाठी जतला गेलो. खरं म्हणजे मी स्वतःहून असा कुठलाच प्रयत्न केला नव्हता. कारण घरची परिस्थिती तशी नव्हती. परंतु जतमधल्या कॉलेजला तेव्हा ११ वी *कॉमर्स*साठी मुलं मिळत नव्हती. तिथे माझ्यासारख्या काही मुलांना बळजबरीने प्रवेश दिला आणि आपला वर्ग सुरू केला होता. असा मी *कॉमर्स*ला गेलो.

जेवणाचा डबा घरून *एसटी* बसने यायचा. पण इतर काही खर्च असायचा. त्यासाठी *कमवा आणि शिका* या योजनेचा आधार मी घेतला. जतमध्ये शांतीश नाईक नावाचे *कर सल्लागार* होते. त्यांच्याकडे त्यांचा सहाय्यक म्हणून काम करू लागलो. अकरावी-बारावी अशी दोन वर्षं त्यांच्याकडे काम केलं. तिथे मला आर्थिक विषयातील अनेक बारकाव्यांची माहिती झाली. *सेल्स टॅक्स, इन्कम टॅक्स, फायनान्स,* व्यापार, उद्योग, त्यातले चढउतार, नफा-तोटा अशा अनेक गोष्टींचा अनुभव मला या नोकरीने दिला.

तो अनुभव सोबत घेऊन मी *कॉमर्स*मधली पदवी मिळवण्यासाठी कोल्हापूरला गेलो. कोल्हापूरच्या *शहाजी कॉलेज*मधून मी माझं ग्रॅज्युएशन पूर्ण केलं. अर्थात, माझं ग्रॅज्युएशन *कम्प्लीट* होण्यात *एक होता कार्व्हर* या पुस्तकाचा खूप मोठा वाटा आहे. हे पुस्तक माझ्या हायस्कूलचे मुख्याध्यापक कसबे सरांनी मला वाचायला सांगितलं होतं. त्याला कारणही तसंच घडलं होतं.

पदवीचं शिक्षणही मला विविध ठिकाणी नोकऱ्या करून पूर्ण करावं लागलं होतं. या काळात शिक्षण, वसतिगृह आणि जेवण यासाठी मला महिन्याला १,५०० रुपये लागायचे. एका नोकरीतून एवढे पैसे मिळायचे नाहीत. म्हणून मी वेगवेगळ्या *शिफ्ट*मध्ये तीन नोकऱ्या करत होतो. शेवटच्या वर्षाला असताना परीक्षेच्या काळात मी दोन महिने काम थांबवलं. त्यामुळे हाती पैसे येणंही थांबलं. *होस्टेल*चे, जेवणाचे पैसे रखडले. त्यातून सलग तीन दिवसाचा उपवास घडला. वर *रेक्टर*ची बोलणी खावी लागली. सारं असह्य

झालं, तेव्हा शिक्षण अर्ध्यावर सोडून घरी परतण्याचा निर्णय घेतला. कारण दुसरा कसलाच आधार नव्हता ना पर्याय होता.

अशा अडीअडचणीच्या काळात कसबे सर माझे आधार व्हायचे. त्यांच्याजवळ मी माझं मन मोकळं केलं. त्यांनी मला एक सल्ला दिला. ते म्हणाले, 'काहीही निर्णय घेण्याअगोदर तू तुझ्या कॉलेजच्या ग्रंथालयात जा. तिथं *एक होता कार्व्हर* हे पुस्तक असेल. ते घे आणि वाच.'

वाचनाची आवड शालेय वयापासूनच जडली होती. वडील शेतकरी असले तरी सुशिक्षित होते. त्यांनाही वाचनाची आवड असल्याने आमच्या घरात पुस्तकांना एक कोपरा मिळाला होता. लहानपणी *ही कसली पुस्तकं* अशी उत्सुकता आम्हाला असायची. वडील एक एक पुस्तक काढून देत आम्हाला वाचायला लावायचे. त्यातून वाचनाची आवड जडली. या आवडीतून शालेय अभ्यासक्रमाशिवायची अनेक पुस्तकं मी वाचली. छत्रपती शिवाजी महाराजांच्या चरित्राची तर मी अक्षरशः पारायणं केली आहेत.

याच वाचनवेडातूनच भुकेल्या पोटाने मी कसबे सरांच्या सूचनेचं तात्काळ पालन केलं. कॉलेजच्या *लायब्ररीतून एक होता कार्व्हर* घेतलं आणि एका बैठकीत ते वाचून काढलं. तेव्हा *जगातला सर्वात श्रीमंत माणूस मीच आहे* याचा साक्षात्कार मला झाला. अत्यंत हलाखीत जगलेला, गुलामीचे चटके सोसलेला *कार्व्हर*सारखा माणूस अमेरिकेसारखा देश घडवतो. त्याला महासत्ता बनवतो. कार्व्हरने ज्या परिस्थितीतून हे साध्य केलं, त्या तुलनेत आपली स्थिती खूपच चांगली आहे, याची जाणीव या पुस्तकाने मला करून दिली. त्या बळावर आहे त्या परिस्थितीला तोंड देत मी शिक्षण पूर्ण केलं आणि *कॉमर्स*ची पदवी मिळवली.

पदवी मिळाली म्हणजे *आपल्या पोरानं मोठं शिक्षण घेतलं. तेव्हा त्याने आता चांगली नोकरी करावी आणि चार पैसे घरी पाठवून आधार द्यावा,* असं घरच्यांना वाटायला लागतं. मीही त्याच मानसिकतेत वाढलेलो. त्यामुळे शिक्षण घ्यायचं ते नोकरी करण्यासाठीच, असंच माझ्याही डोक्यात होतं. मग नोकरीच्या मागे लागलो. अनेक ठिकाणी अर्ज केले. मुलाखती दिल्या. पण कोणतीच नोकरी मिळेना. तेव्हा वडिलांनी उसनवारी, कर्ज करून काही पैसे जमवले आणि एका व्यक्तीमार्फत *सहकारी बँके*त माझ्या नोकरीसाठी प्रयत्न केला. तो फसला.

नोकरी तर मिळाली नाहीच पण कर्जाचे पैसेही नोकरीच्या नावाखाली हडप केले गेले. मन पुन्हा एकदा मन बधिर झालं. *आता नोकरी म्हणून करायची नाही* असं ठरवलं. पण मग काय करायचं? काहीच कळत नव्हतं. एखादा व्यवसाय करावा म्हटलं तर भांडवल नव्हतं. मग *बिगर भांडवली असं काहीतरी केलं पाहिजे,* असा विचार मनात आला. त्यातून जतमध्ये नाईक यांच्याकडे केलेल्या नोकरीची आठवण झाली. *कर सल्लागार* होण्यासाठी भांडवलाची गरज नव्हती. लोकांना करविषय सल्ला द्यायचा. त्यासंबंधातली सेवा पुरवायची. लोकांचा *आर्थिक सल्लागार* व्हायचं, असं ठरवलं आणि २००० सालाच्या अखेरीस एका मित्राच्या *कॉम्प्युटर इन्स्टिट्यूट*मधून या व्यवसायाला सुरुवात केली.

दूध प्रक्रिया आणि प्युअर वॉटर या खाजगी प्रकल्पांमुळे

जतसारख्या तालुक्याच्या ठिकाणी व्यवसाय सुरू केला, पण *क्लायंट* नव्हते. पण *आयटी रिटर्न* (करविषयक विवरण पत्र) भरणाऱ्यांमध्ये शिक्षकांची संख्या मोठी होती. मी त्यांना *टार्गेट* करायचं ठरवलं. त्यासाठी पुन्हा एकदा मी कसबे सरांची मदत घेतली. त्यांना म्हणालो, 'सर, तुम्ही मला फक्त शिक्षकांपर्यंत घेऊन चला. पुढचं मी बघतो.' सर माझ्याबरोबर संपूर्ण तालुक्यात फिरले. त्यातून दोन ते अडीच हजार शिक्षकांच्या गाठीभेटी झाल्या. त्यातल्या हजारभर शिक्षकांनी *आयटी रिटर्न*चं काम माझ्याकडे सोपवलं. कारण त्यांच्यासाठी ही सेवा मी घरपोच दिली होती.

तेव्हा १६ नंबरचा फॉर्म भरण्यासाठी ५० रुपये *सर्व्हिस* म्हणून घेतले जायचे. मी हेच काम ४० रुपयांमध्ये करून देऊ लागलो. शिवाय अर्थविषयक सर्व सेवा घरपोच देण्याची नवी पद्धत अवलंबली. त्यामुळे मला लोकांचा उत्तम प्रतिसाद मिळाला. तेव्हा जतसारख्या ठिकाणी फारशी या व्यवसायात स्पर्धा नव्हती. त्याचा फायदा झाला. व्यवसाय वाढू लागला. भाड्याच्या परंतु स्वतःच्या स्वतंत्र जागेत व्यवसाय नेला. धाकटा भाऊ मनीष *डी.एड.* करूनही बेकार होता. तोही मग माझ्या मदतीला आला. तो काही दिवसांमध्येच चांगला तयार झाला. अनेक गोष्टी तो स्वतंत्रपणे हाताळू लागला. त्यामुळे त्याला नोकरी करण्याची गरज उरली नव्हती. पण एकाच ठिकाणी, एकाच व्यवसायात असं दोघांनी अडकून राहाणं योग्य नव्हतं. म्हणून मग एकाने जतमधून बाहेर पडावं आणि दुसऱ्या ठिकाणी मोठ्या शहरात स्वतंत्र व्यवसाय सुरू करावा, असं आम्ही ठरवलं. त्यानुसार, जतमधला व्यवसाय मनीषवर सोपवून मी कोल्हापूरमध्ये गेलो.

कोल्हापूर हे माझ्या आवडीचं शहर. या शहराने मला अनेक गोष्टी शिकवल्या आहेत. जतमधून इथं येताना मनात आनंद होता. परंतु पुढे सारा अंधार होता. कारण जतमध्ये व्यवसायात जम

ग्रामीण भागात ७५० तरुणांसाठी रोजगार निर्माण झाला.

बसलेला असला, तरी कोल्हापूरमध्ये नव्यानं सुरुवात करावी लागणार होती. राहाण्या–खाण्याच्या व्यवस्थेपासून सारं बघावं लागणार होतं. मित्राच्या रूममध्ये राहून मी कामाला सुरुवात केली.

जतमधल्या कामातून मी एक धडा शिकलो होतो; तो म्हणजे जेव्हा आपण शंभर लोकांना भेट तेव्हा त्यातले दहा लोकच शंभर टक्के आपल्यावर विश्वास ठेवतात आणि नव्वद लोकांचा नकार येत असतो. हा नकार पचवला तरच पुढे जाता येतं. मी नकार पचवणं शिकलो होतो. त्यातूनच कोल्हापूरमध्ये व्यवसायाच्या दृष्टीने तशा ओळखी नव्हत्या तरी हातपाय हलवले पाहिजेत, म्हणून वेगवेगळ्या लोकांच्या भेटी घेणं सुरू केलं होतं. यातूनच डॉ. सतीश शहा भेटले. त्यांना कोणीतरी माझं नावं सुचवलं होतं. अनेक दिवस प्रयत्न करूनही त्यांना कर्ज मिळत नव्हतं. तेव्हा शेवटचा पर्याय म्हणून ते माझ्याकडे आले होते. त्यांना फार मोठी रक्कम नको होती. दोन लाख रुपयांची त्यांची गरज होती. मी आवश्यक ती सारी कागदपत्रं त्यांच्याकडून घेतली. हवं तसं *बॅलन्सशिट* तयार केलं. एका बँकेत ती सारी कागदपत्रं दिली. मॅनेजरला भेटून त्याचा विश्वास संपादन केला आणि डॉ. शहा यांचं कर्ज प्रकरण बँकेने मंजूर केलं.

पैसे हाती पडल्यानंतर डॉ. शहा मला भेटले. त्यांनी माझी अगदी आत्मीयतेनं चौकशी केली. मला माझ्या ऑफिसचा पत्ता विचारला. पण तो सांगायला माझ्याकडे ऑफिसच नव्हतं. ते घेण्यासारखी परिस्थितीही नव्हती. डॉ. शहांना मी सारं खरंखरं सांगितलं. तेव्हा ते मला एका रिकाम्या *शॉप*वर घेऊन गेले आणि त्याची चावी माझ्या हातात देत म्हणाले, 'हे तुमचं ऑफिस. तुम्हाला हे जोवर वापरायचं आहे, तोवर तुम्ही ते विनामोबदला वापरू शकता.'

डॉ. शहांनी त्यांचा एक रिकामा गाळा अशा पद्धतीने मला उपलब्ध करून दिला आणि माझ्या समोरचे अनेक प्रश्न त्याच क्षणी दूर झाले. मोठ्या शहरात व्यवसाय करायचा तर हक्काचं ठिकाण असणं, याला खूप महत्त्व आहे. त्यामुळे लोकांचा बघण्याचा दृष्टिकोन बदलतो. व्यवसायाच्या दृष्टीने *अॅक्सेस* वाढतो. डॉ.शहांच्या मदतीतून अशा अनेक चांगल्या गोष्टी घडल्या. त्यातूनच आर्थिक सेवा पुरवणारी *चव्हाण आणि कंपनी* ही आजच्या *चव्हाण ग्रुप ऑफ इंडस्ट्रीज*मधली पहिली *फर्म* जन्माला आली. हे वर्ष होतं २००२.

अडचणीच्या काळात जेव्हा आपण लोकांच्या उपयोगी पडतो, तेव्हा लोकही आपल्या अडचणी समजून मदत करतात. हा अनुभवच मला कोल्हापूरसारख्या मोठ्या शहरात व्यावसायिक यश मिळवून देणारा ठरला. त्यात डॉ. शहांच्या पाठोपाठ भेटलेल्या एका *एसटी* ड्रायव्हरचा मोठा वाटा आहे.

भोसले नावाच्या या ड्रायव्हरने आम्ही शिक्षण घेत असताना आम्हा भावंडांचा डबा पोहोचवण्याचं काम केलं होतं. त्याला कुणीतरी माझं नाव सुचवलं आणि तो मला भेटायला आला होता. त्यावेळी त्याची सगळीच अवस्था अत्यंत वाईट होती. आत्महत्या करण्याचा विचार त्याच्या मनात सुरू होता. त्याने घर बांधण्यासाठी सावकाराकडून कर्ज घेतलं होतं आणि कित्येक वर्षं तो केवळ व्याजच भरत होता. त्यामुळे कर्ज फिटता फिटत नव्हतं आणि सारा पगार त्या व्याजापोटी जात होता. मी त्याला ५ लाख रुपयांचं बँकेचं कर्ज मिळवून दिलं. तेव्हा कित्येक वर्षांचं डोक्यावरचं ओझं उतरल्यागत तो संपूर्ण कुटुंबाला सोबत घेऊन माझे आभार मानायला ऑफिसमध्ये आला होता. त्यावेळी तो म्हणाला, 'मला ही मदत करून तुम्ही एक आत्महत्या वाचवली. एका कुटुंबाला घडणारा वनवास थांबवलात. पण अशा संकटात सापडलेला मी एकटा नाही. असे आणखी किमान १५० लोक आहेत.'

भोसले ड्रायव्हरच्या सांगण्यानुसार, सावकाराच्या कर्जाच्या ओझ्याखाली दबलेल्या त्या दीडशे लोकांच्या मी भेटी घेतल्या. २५ हजारांपासून लाख, दोन लाखांपर्यंतचं कर्ज या लोकांनी घेतलेलं होतं. त्या सर्वांच्या फायली बनवल्या आणि प्रत्येकाच्या गरजेनुसार त्यांना बँकेचं रीतसर कर्ज मिळवून दिलं.

या कामातून चांगले पैसे मिळाले, पण त्याहीपेक्षा आपण गरजू व्यक्तींच्या उपयोगी पडलो, याचं मोठं समाधान मिळालं. पण

त्यापेक्षा महत्त्वाचं म्हणजे, या कामाने माझ्या व्यवसायाची प्रसिद्धीही केली. या *माऊथ पब्लिसिटी*तून लघू, मध्यम उद्योगांसह मोठमोठ्या कंपन्यांची *फायनान्स*ची कामं माझ्याकडे येऊ लागली. त्यानंतर मागे वळून बघायलाही मला वेळ मिळाला नाही.

एक *आर्थिक सल्लागार* म्हणून मी कोल्हापूरमध्ये पुढच्या थोड्याच दिवसांत चांगलं नाव कमावलं होतं. त्यातून अनेक मोठमोठ्या कंपन्या त्यांची *फायनान्स*ची कामं घेऊन माझ्याकडे येऊ लागल्या होत्या. असा हा वाढता व्यवसाय आणखी वाढवायचा तर *कॉर्पोरेट, मल्टीस्टेट, मल्टी नॅशनल* कंपन्यांची कामं आपण घेतली पाहिजेत, असं वाटू लागलं. म्हणून २००५ मध्ये पुण्यात आलो.

कोल्हापूरचं ऑफिस पुण्यात *शिफ्ट* केल्यानंतर काही *कॉर्पोरेट* कंपन्यांची कामं माझ्याकडे आली. त्यातून उत्पन्नही चांगलं मिळू लागलं. मनीषही जतमध्ये हाच व्यवसाय करत होता. त्यामुळे घरची आर्थिक परिस्थिती सुधारली होती. परंतु शेतकऱ्याच्या कष्टाला योग्य न्याय मिळवून देण्याचं जे स्वप्न मी लहानपणी पाहिलं होतं, त्याला या वाटचालीत कुठेच स्थान मिळालेलं नव्हतं. पुण्यात आल्यानंतर व्यवसायाबरोबरच शेतकऱ्यांसाठी काही काम करण्याचा विचार डोक्यात घोळत होता.

या विचाराला एका प्रस्तावाने चालना दिली. आमचे नगर जिल्ह्यातले एक मित्र माधव गांधले यांनी हे *प्रपोजल* आणलं होतं. अहमदनगर जिल्ह्यातील श्रीगोंदा तालुक्यातल्या काष्टी गावात *सिद्धेश्वर मिल्क प्रॉडक्ट*चा एक *चिलिंग प्लँट* विक्रीसाठी उपलब्ध होता. तो आपल्या ताब्यात घेऊन आपण भागीदारीत दुधाचा व्यवसाय करावा, असा प्रस्ताव गांधले यांनी माझ्यासमोर ठेवला.

आर्थिक क्षेत्रातून शेती क्षेत्रात पाऊल टाकण्यासाठी ही योग्य संधी होती. परंतु, त्यासाठी धाडसी निर्णयाची गरज होती. कारण वित्त क्षेत्रात माझं काम उत्तम सुरू होतं. आर्थिक सल्ला क्षेत्रातली एक *टॉप*ची कंपनी म्हणून *चव्हाण आणि कंपनी* नावारूपाला आली होती. त्यातून वर्षाकाठी सुमारे तीन ते चार कोटी रुपयांचं उत्पन्न मला मिळत होतं. हे सुखासुखी मिळणारं उत्पन्न सोडून नव्या उत्पादनाच्या क्षेत्रात जायचं की नाही, असा प्रश्न माझ्या मनात या प्रस्तावाने निर्माण केला होता.

अर्थात, धाडस केल्याशिवाय पुढं जाता येत नाही, हे आजवरच्या अनुभवाने मला शिकवलेलं होतं. दुसरी बाब, आपण आपल्या पुरतंच किती काळ करत बसणार? आता आपल्या माणसांसाठी, शेतकऱ्यांसाठी काही करण्याची वेळ आली होती. शिवाय आपलं असं काही उभं करण्याची एक ऊर्मी होती, त्यासाठी आवश्यक ती आर्थिक कुवतही निर्माण झाली होती. त्यातून *चिलिंग प्लँट* घेतला आणि मोठ्या मेहनतीने दररोज ५० हजार लिटर दुधाचं संकलन करून तो उत्तमरीत्या चालवला. त्यातून *श्री बालाजी मिल्क अ‍ॅण्ड मिल्क प्रॉडक्टस्* ही भागीदारी *फर्म* निर्माण झाली.

ही *फर्म* चालवताना लक्षात आलं की, *डेअरी इंडस्ट्री*चं *प्रायव्हेटायझेशन* फारसं झालेलं नाही. जे काही दूध संघ आहेत ते सहकारी क्षेत्रात आहेत आणि सहकाराच्या काही मर्यादा आहेत. एक तर या संस्था राजकीय हेतूने प्रेरित होऊन चालवल्या जातात. दुसरं म्हणजे, खरेदी दर आणि विक्री दर यातली मोठी तफावत. त्यामुळे लोण्याचा गोळा पळवणारे बोके म्हणून लोक या संस्थांकडे पाहू लागले आहेत.

मी आठ वर्षांपूर्वी क्षेत्रात प्रवेश केला, तेव्हा दुधाचा खरेदी दर १० रुपये लिटर होता आणि विक्री २० ते २२ रुपये लिटर प्रमाणे केली जायची. म्हणजे लिटरमागे १० ते १२ रुपयांचा फरक होता. या फरकातला काही भाग दूध उत्पादक शेतकऱ्यांना देणं सहज शक्य होतं. अर्थात, हे सहकाराच्या माध्यमातून शक्य नव्हतं. त्यासाठी दूध उद्योगाचं खासगीकरण होणं आवश्यक होतं.

मी काष्टीची भागीदारी फर्म याच हेतूने चालवली आणि यशस्वी करून दाखवली. खरं म्हणजे, नगर जिल्ह्याचा आणि माझा तसा कधीही संबंध–संपर्क आला नव्हता. अशा जिल्ह्यात मी या नव्या

कुटुंबाच्या पाठबळामुळेच शून्यातून करोडोंची उलाढाल करणारा उद्योग निर्माण करता आला.

व्यवसायाला सुरुवात केली आणि तो यशस्वीपणे चालवलाही. तेव्हा आपण आपल्या तालुक्यात हे का करायचं नाही? असा विचार माझ्या मनात आला. त्यानुसार जतसारख्या दुष्काळी तालुक्यात मी नवा *प्लँट* टाकला आणि *प्रतिभा मिल्क इंडस्ट्रीज्* ही दुसरी भागीदारी *फर्म* निर्माण झाली.

तेव्हा लोकांनी मला वेड्यात काढलं होतं. कोणीतरी माणूस येतो काय, दहा–बारा कोटी रुपये खर्चून *डेअरी प्रकल्प* उभारतो काय. हे सारं लोकांना त्यावेळी अजब वाटत होतं. कारण जतसारख्या दुष्काळी तालुक्यात दूध गोळा होणार कसं? म्हणून

आजवर कोणी *डेअरी* सुरू केली नव्हती. परंतु मी चांगलं जाणून होतो की, *चप्पल अशाच ठिकाणी विकायची, जिथं कोणी ती वापरत नाहीत.*

जत हा तसा दरवर्षीच दुष्काळाने होरपळून निघणारा तालुका. त्यात उत्पन्नाचं एकमेव साधन असलेली शेती कधी पिकत नाही. परंतु जनावरांसाठी पुरेसा चारा आणि पाणी या तालुक्यात उपलब्ध आहे. तेव्हा इथल्या शेतकऱ्यांच्या दृष्टीने दूध उत्पादन हे हमखास उत्पन्नाचं एक चांगलं साधन होऊ शकतं. त्यातून त्यांच्या रोजीरोटीचा प्रश्न सुटू शकतो. याविचाराने मी जतमध्ये दीड लाख लिटर क्षमतेचा दूध प्रक्रिया प्रकल्प उभारला होता. शेतकऱ्यांना चांगली जनावरं घेण्यासाठी मदत केली. त्यातून आज आम्ही या ठिकाणी रोजचं एक लाख लिटर दुधाचं संकलन करत आहोत. त्याद्वारे तालुक्यातल्या शेकडो शेतकऱ्यांना *प्रतिभा मिल्क इंडस्ट्रीज़शी* जोडून घेतलं आहे. सांगली जिल्ह्यातला *चितळे डेअरी* नंतरचा सर्वात मोठा डेअरी प्रकल्प म्हणून *प्रतिभा मिल्क*ने आज आपला असा वेगळा ठसा उमटवला आहे. लवकरच आम्ही या ठिकाणी २० टन क्षमतेचा दूध पावडर निर्मितीचा *प्लँट* सुरू करत आहोत. शेतकरी आणि शेती यांची सुधारणा घडवून आणायची असेल, तर ग्रामीण भागात असे प्रक्रिया उद्योग उभारले पाहिजेत. तोच दृष्टिकोन ठेवून दूध आणि दुग्धजन्य पदार्थांच्या माध्यमातून *डेअरी इंडस्ट्रीत* स्वतःचं वेगळं स्थान निर्माण करण्याचा हा एक प्रयत्न आहे. तो शेतकऱ्यांचं जीवनमान उंचावण्याचं ध्येय गाठण्याचा एक भाग आहे.

याच ध्येयासाठी सांगली जिल्ह्यातल्या या यशानंतर कोल्हापूरमध्येही आपल्या हाती एखादा चांगला *ब्रँड* असावा असं वाटलं. त्यातून आम्ही पन्हाळा तालुक्यातील कोडोलीचा *मोरणा दूध संघ* विकत घेतला. या सहकारी दूध संघाचं *प्रतिभा कृषी प्रक्रिया* या *पब्लिक लिमिटेड* कंपनीत रूपांतर केलं. अत्याधुनिक यंत्रसामग्रीच्या माध्यमातून या उद्योगाचा विस्तार करत ही कंपनी यशस्वीरीत्या चालवली. आज आमच्या *प्रतिभा* आणि *मोरणा* या दोन ब्रँडने पिशवीबंद दुधाच्या मार्केटमध्ये गोव्यासारख्या राज्यात *क्रमांक एकचं* स्थान पटकावलं आहे.

ग्रामीण भागातल्या दूध उत्पादक शेतकऱ्याला जास्तीत जास्त लाभ कसा मिळवून देता येईल, यासाठी केलेल्या धडपडीचं हे फळ आहे. अर्थात, केवळ दूध विक्रीतून फारसं काही साध्य होत नाही. म्हणून मग दुधाबरोबरच *दही, लस्सी, पनीर, श्रीखंड, तूप, दूध पावडर* असे काही दुग्धजन्य पदार्थही *मोरणा* आणि *प्रतिभा* या *ब्रँड*खाली बाजारात आणले आहेत. यातल्या *दूध पावडर*ची गेली काही वर्षं आम्ही निर्यातही करतो आहोत.

दुधाबरोबरच *इन्फ्रास्ट्रक्चर डेव्हलपमेंट, ब्रूव्हरीज मिनरल्स* तसेच पॅकबंद पाणी उद्योगासाठी लागणारे *प्रिफॉर्म, पेट बॉटल्स,* जार, पाण्याची टाकी यांचं उत्पादन अशा इतरही उद्योगात आम्ही उतरलो आहोत. त्यातूनच गेल्या चार-पाच वर्षांमध्ये *इन्फ्रास्ट्रक्चर डेव्हलपमेंट*मध्ये काम करणारी *प्रतिभा स्कायस्क्रॅपर्स प्रा. लि.*, पॅकेज्ड ड्रिंकिंग वॉटर, ज्युसेस, सोडा याचं उत्पादन करणारी *प्रतिभा ब्रूव्हरीज प्रा. लि.*, पॅकबंद पिण्याच्या पाण्याचा व्यवसाय करणारी *मे. चव्हाण मिनरल्स* आणि या उद्योगासाठी लागणारा कच्चा माल पुरवणारी म्हणजे *प्रिफॉर्म, पेट बॉटल्स,* जार आणि पाण्याच्या टाक्यांचं उत्पादन करणारी *प्रतिभा पॉलिपेट प्रा.लि.* अशा काही कंपन्यांची स्थापना करत *चव्हाण ग्रुप ऑफ कंपनीज़*चा विस्तार केला आहे.

या विस्तारातून *चव्हाण ग्रुप*ची वार्षिक उलाढाल ३०० कोटींवर पोहोचली आहे. त्यात आता *प्रतिभा शुगर लि.* या खासगी तत्त्वावरील साखर कारखान्याची भर पडणार आहे. ३ हजार ५०० टन गाळपाची क्षमता असलेल्या या कारखान्याला २०११ मध्ये शासनाची परवानगी मिळालेली आहे. २०० कोटी रुपये खर्चाचा हा कारखाना सांगोला तालुक्यातील पारे या गावी उभारला जात आहे. साखरेबरोबरच १५ *मेगावॅट* विजेची निर्मिती आम्ही या कारखान्यातून करणार आहोत. तो २०१५च्या गळीत हंगामात चालू होईल. यातून ग्रुपच्या एकूण उलाढालीत आणखी २०१६ पर्यंत ती १००० कोटींवर नेण्याचं आमचं *टार्गेट* आहे. ते ग्रुपचा नफा वाढावा म्हणून नाही, तर ग्रामीण महाराष्ट्राची आर्थिक उन्नती व्हावी, यासाठी आहे. आज आम्ही ७५० लोकांना कायम स्वरूपाचा रोजगार दिला आहे. त्यातले ९० टक्क्यांहून अधिक लोक हे ग्रामीण भागातले आहेत.

हे आपोआप घडलेलं नाही. ते निश्चयपूर्वक घडवून आणलं आहे. कारण आपल्या उद्योगाचा मूळ पाया हा शेती आहे. ग्रामीण भाग त्याचं कार्यक्षेत्र आहे. तेव्हा उत्पादनाच्या खरेदी-विक्रीतून होणारी उलाढाल त्या त्या भागातच झाली पाहिजे. त्यातून निर्माण होणारा पैसाही तिथेच जिरला पाहिजे. तरच खेड्यापाड्यांतली शेतकरी, कष्टकरी जनता सुधारू शकते. त्यांची आर्थिक प्रगती होऊ शकते.

आजवर हे कधी घडलंच नाही. कारण शेतकरी शेती पिकवतो. पिकलेला शेतमाल बाजारात नेतो. तिथं अत्यल्प भाव दाम देऊन व्यापारी तो खरेदी करतात. त्यावर भरमसाट नफा कमवतात. त्यामुळे शेतमालाची उलाढाल दिसते, पण ती शहरात होते. त्यातून निर्माण होणारा पैसाही शहरी व्यापाऱ्यांमध्ये जिरतो. तो खेड्यात पाझरतच नाही.

सहकारी उद्योग ग्रामीण अर्थव्यवस्थेचा कणा बनला, असं सांगितलं जातं. पण वास्तवात सगळीकडे कणा मोडलेले शेतकरी पाहायला मिळतात. कारण सहकारी कारखान्याचे, दूध संघाचे भागधारक असलेल्या या शेतकऱ्यांना त्यांच्या नावावर असलेल्या भागाचं-शेअर्सचं मूल्य दोन-पाच किलो साखर किंवा एखादी तुपाची बरणी वा श्रीखंडाचा डबा यापलीकडे काही असतं हेच आजवर इथल्या सहकारी उद्योगाने माहीत होऊ दिलेलं नाही. शेतकऱ्यांच्या नावे सोसायट्यांचं कर्ज काढून उभारलेल्या भागभांडवलावर तरलेल्या या उद्योगाने शेतकऱ्यांना

त्यांच्या पैशांचं मूल्य कधी कळूच दिलं नाही.

आज ग्रामीण महाराष्ट्रातला जवळपास प्रत्येक शेतकरी कुठल्या ना कुठल्या संस्थेचा भागधारक म्हणजेच *शेअरहोल्डर* आहे. पण त्याला *शेअर मार्केट* माहिती नाही. त्यातले व्यवहार माहिती नाहीत. हे मी कॉलेजला असल्यापासून पाहात आहे. जतमध्ये *कर सल्लागार* असलेल्या नाईकांकडे केलेल्या नोकरीने मला याबाबतचं ज्ञान बऱ्यापैकी दिलं होतं. तसंच धिरूभाई अंबानींसारखा सामान्य माणूस उद्योगात कशी आणि केवढी झेप घेऊ शकतो; परदेशातून आलेल्या *होंडाने* *शेअर्सच्या* माध्यमातून भारतात आपले पाय कसे रोवले, ह्याची माहिती मी वाचली होती.

त्यावेळेपासून धिरूभाई अंबानी आणि *होंडा* माझे उद्योगातले *आयडॉल* बनले होते. *होंडाने* त्यावेळी आपल्या *शेअर्सची* विक्री ग्रामीण भागात केली होती. तेव्हापासून आपलीही अशी एक कंपनी असावी आणि ती *शेअर बाजारातली लिस्टेड* कंपनी बनवावी, असं स्वप्न मी पाहात आलेलो आहे. ते स्वप्न आता *प्रतिभा कृषी प्रक्रिया पब्लिक लिमिटेड* या कंपनीच्या माध्यमातून साकार होत आहे. कारण लवकरच ती *शेअर बाजारातली लिस्टेड* कंपनी बनणार आहे. खासगी क्षेत्रातला हा पहिलाच *लिस्टेड डेअरी* उद्योग असणार आहे.

अर्थात, हा सारा खटाटोप कुठलं *रेकॉर्ड* निर्माण करण्यासाठी नाही. तो शेतकऱ्यांच्या आर्थिक उन्नतीसाठी आहे, ग्रामीण कष्टकऱ्यांना प्रगतीची दिशा दाखवण्यासाठी आहे.

मला वाटतं, एखादा शेतकरी जेव्हा दोन–पाच एकरांची शेती करत असतो, तेव्हा तो लघू–मध्यम स्वरूपाची एक कंपनीच चालवत असतो. परंतु कंपनी म्हणून कोणी शेतकरी आपल्या शेतीकडे पाहात नाही. पण तो जर *शेअर बाजारात* गेला, त्याने *शेअर्सचे* व्यवहार समजून घेत ते केले, तर प्रगतीची नवी दिशा त्याला सापडेल. शेतीकडे बघण्याचा त्याचा दृष्टिकोन बदलेल. त्यासाठी त्याला त्या दिशेने कोणीतरी घेऊन गेलं पाहिजे. *शेअर* म्हणजे काय? त्यांची खरेदी–विक्री कशी होते? केव्हा होते? *डिमॅट अकाऊंट* काय असतं? ते कसं वापरायचं? अशा अनेक गोष्टींचं ज्ञान शेतकऱ्याला दिलं पाहिजे.

मी गेल्या तीन–चार वर्षांपासून हे काम जाणीवपूर्वक करत आहे. लोकांना या प्रवाहात आणण्याचा प्रयत्न करत आहे. त्याचाच भाग म्हणून *प्रतिभा कृषी प्रक्रिया लि.*चे *शेअर्स* आम्ही *फेस व्हॅल्यूने* शेतकऱ्यांना विकणार आहोत. आज आमच्या समूहातील प्रत्येक कंपनीची *ग्रोथ* मोठ्या गतीने होत आहे. *प्रतिभा कृषी प्रक्रिया लि.* ही कंपनीही याच पद्धतीने वाढणार आहे. त्यामुळे जेव्हा ती *बॉम्बे स्टॉक एक्स्चेंज* यादीत झळकेल, तेव्हा अगदी अल्प कालावधीतच कंपनीच्या *शेअर्सची* किंमत वाढलेली असेल. त्याचा फायदा थेट शेतकऱ्यांना होऊ शकणार आहे.

आज ५,००० शेतकरी आमचे सभासद आहेत. या सर्वांनी आमच्या कंपनीचं *शेअर होल्डर* व्हावं, असा आमचा प्रयत्न सुरू आहे. तो यशस्वी झाला तर मोठा बदल ग्रामीण भागात घडून येऊ शकतो. आज अशा बदलाची गरज आहे. कारण शेतकरी शेती पिकवण्यापलीकडे दुसरं काही करत नाही. शेती पिकवून त्याच्या हाती फारसं काही पडत नाही. याचं कारण शहरी मानसिकता आहे.

शहरी लोकांना शेतमालाचे भाव जराही वाढलेले चालत नाहीत. कांदा, बटाटा, भाजीपाला, साखर, दूध यांचे दर थोडे जरी वाढले की लगेच ओरड सुरू होते. ग्राहकांची बाजू घेत सरकार हस्तक्षेप करतं. त्यातून *यंदा सणासुदीच्या काळात कांदा ग्राहकांना रडवणार नाही याची काळजी सरकार घेईल,* असं वक्तव्य कृषीमंत्री करतात. परंतु तोच कांदा शेतकऱ्यांना सातत्याने रडवतो, त्याचं काय?

बरं, शेतमालाचे दर वाढून वाढून किती वाढतात? इतर वस्तूंच्या तुलनेत ही वाढ अगदीच नगण्य असते. गेल्या दहा–पंधरा वर्षांचा विचार केला, तर शेतमालाच्या किंमतीत दहा–वीस टक्क्यांचीही वाढ नाही. दहा–बारा वर्षांपूर्वी साखर १८ ते २० रुपये किलोने मिळायची. आज तिचा दर ३०–३५ रुपयांच्या पुढे गेला नाही. असं प्रत्येक शेतमालाच्या बाबतीत सांगता येईल. त्या तुलनेत इतर वस्तूंच्या दरात १०० ते २०० टक्के वाढ झालेली आहे.

मी कॉलेजला असताना २०–३० रुपये मीटरने कापड मिळायचं; तेच कापड आज २००–२५० रुपये मीटर झालं आहे. दुधाच्या दरात एक रुपयाने वाढ झाली, तर ती ग्राहकांना ती फार वाटते. पण हेच शहरी लोक ५–१० रुपये किंमतीचा कोक ५०–१०० रुपये देऊन विकत घेतात. त्यांना दोन ते पाच हजार रुपये किंमतीची दारूही चालते, पण दुधासारखा अत्यावश्यक पदार्थ ५० रुपये लिटरने घेण्याची मानसिकता का नाही?

मॉलमध्ये किंमतीचा *टॅग* लावलेली भाजी कोणतीही *बार्गेनिंग* न करता जास्तीचे पैसे देऊन खरेदी करणारे हे शहरी ग्राहक थेट शेतातला ताजा भाजीपाला दारात घेऊन येणाऱ्या भाजीवालीकडे दोन–पाच रुपयांसाठी किरकिर करतात. हे शेतीचं आणि शेतकऱ्यांचं दुर्दैव आहे. या दुर्दैवाच्या फेऱ्यातून शेतकऱ्यांना बाहेर काढण्याचं काम कर्तव्य भावनेतून *चव्हाण उद्योग समूह* करत आहे.

शेतकऱ्यांना कष्टाचं फळ मिळवून देणारी कंपनी निर्माण करणे हा माझा पुढचा प्रोजेक्ट!

शेती, तिची मशागत, त्यासाठी शेतकऱ्यांना घ्यावे लागणारे कष्ट, गाळावा लागणारा घाम; याचं असं एक मूल्य आहे. ते मूल्य शेतमालाचा दर ठरवताना विचारात घेतलं पाहिजे. खते, बी-बियाणं, कीटकनाशकं यांच्या वाढत्या दरांचाही त्यात समावेश झाला पाहिजे. त्यासाठी संघटित अशी विक्री व्यवस्था निर्माण करण्याची गरज आहे. त्याच गरजेतून आम्ही पुढचं पाऊल म्हणून लवकरच *डेली नीड शॉप्स*ची एक *चेन* विकसित करत आहोत. माणसाच्या रोजच्या जेवणात जे काही जिन्नस येतात, त्यांची विक्री एकाच छताखाली करणं, ही या *चेन*मागची संकल्पना आहे.

ही संकल्पना राबवताना उत्पादक ते ग्राहक असा थेट व्यवहार आम्ही करणार आहोत. म्हणजे *आडते, व्यापारी* असा कुठलाही मध्यस्थ ह्यात नसेल. त्यांच्याऐवजी ग्रामीण कष्टकरी महिला तसेच शेतकऱ्यांना उत्पादक म्हणून आम्ही यात सहभागी करून घेणार आहोत. त्यासाठी शेतकऱ्यांचे काही गट तयार केले आहेत. त्यांनी विविध शेतमालाचं मोठ्या प्रमाणात उत्पादन घ्यायचं आणि ते आम्हाला द्यायचं. आम्ही ते *डेली नीड शॉप*मधून विशिष्ट किंमतीत विकणार आणि त्यातून शेतकऱ्याच्या मालाला योग्य तो दर मिळवून देणार. याच पद्धतीने *बचत* गटातील महिलांकडून विविध प्रकारची घरगुती उत्पादनं घेतली जातील. त्यासाठी आज आम्ही ३,००० महिलांचं संघटन केलं आहे. त्यातल्या २,००० महिलांना शिलाईकामासह विविध उत्पादनांचं प्रशिक्षण देण्याचं काम सुरू केलं आहे. त्यासाठी *विदर्भ कॉलीकॉप्स* नावाची कंपनी स्थापन केली आहे. अशा उत्पादकांच्या माध्यमातून लवकरच आम्ही *प्रतिभा डेली नीडस्*च्या २५० ते ३०० *शॉप्सची चेन* सुरू करत आहोत.

अर्थात शेती, शेतकरी, कष्टकरी ग्रामीण जनतेच्या जीवनमानात सुधारणा घडवून आणण्यासाठी असे आर्थिक, व्यावसायिक प्रयत्न पुरेसे नाहीत. त्याच्या जोडीने सामाजिक बांधिलकी म्हणून काही गोष्टी करण्याची गरज आहे. ते भानही आम्ही जपलं आहे.

शिक्षण माणसाला घडवतं. परंतु ग्रामीण भागात अनेक मुलांना शैक्षणिक हुषारी असूनही परिस्थितीमुळे आपलं शिक्षण पूर्ण करता येत नाही. मला तर शिक्षण पूर्ण करताना खूप कष्ट घ्यावे लागले आहेत. मोठा संघर्ष करावा लागला आहे. असा संघर्ष प्रत्येकालाच जमेल असं नाही. त्यामुळे खेड्यातल्या मुलांना आपलं शिक्षण सहज पूर्ण करता यावं, यासाठी आम्ही प्रयत्न करत आहोत.

सह्याद्री फाऊंडेशन आणि *प्रतिभा फाऊंडेशन* अशा दोन सामाजिक संस्था आम्ही स्थापन केल्या आहेत. त्या माध्यमातून काही मुलांना आम्ही दत्तक घेतो. परिसरातल्या शाळा त्यांच्याकडील गरजू मुलांची एक यादी आम्हाला पाठवतात. त्यानुसार प्रत्येक मुलाच्या शिक्षणाची जबाबदारी आम्ही घेतो. ती घेताना आम्ही कुठेही मुलांसमोर जात नाही.

गेल्या काही वर्षांत लहान मुलांमध्ये *ब्लड कॅन्सर*चं प्रमाण वाढत आहे. या *कॅन्सर*ग्रस्त मुलांना सातत्याने *ब्लड* द्यावं लागतं. खास अशा मुलांसाठी आम्ही मोफत *ब्लड* पुरवण्याचं काम *सह्याद्री फाऊंडेशन*च्या माध्यमातून सुरू असतं.

आज अनेक तरुण माझ्या या यशाने प्रेरित झालेले आहेत. त्यांच्यामध्ये एक आत्मविश्वास निर्माण झाला आहे. मला वाटतं हेही एक प्रकारचं यशच आहे. अर्थात, या यशाचं सारं श्रेय मी माझ्या कुटुंबाला देतो. कारण आज कुटुंबातला प्रत्येक सदस्य माझ्या या उद्योगात राबतो आहे. महत्त्वाची जबाबदारी पेलतो आहे. मी केवळ नवनव्या संकल्पना मांडतो. कागदावरच्या त्या संकल्पनांना आकार देण्याच्या दृष्टीने काही प्रयत्न करतो. बाकी अंमलबजावणीचं प्रत्यक्ष काम सारं कुटुंब करतं. त्यातही पत्नी अश्विनी आणि भाऊ मनीष यांचा वाटा खूप मोठा आहे.

गंमत सांगतो, अश्विनी ही माझी कॉलेज मधली मैत्रीण. मी कोल्हापूरमध्ये *कन्सल्टन्सी* सुरू केली, तेव्हा ती मला पुन्हा भेटली. तेव्हा मी तिला मागणी घातली. तेव्हा तिने फटकारले, *अगोदर स्वतःच्या पायावर उभं राहा आणि मग मागणी घाल!* अशी त्यावेळी तिची आणि तिच्या कुटुंबाची भूमिका होती. ती रास्तच होती. म्हणूनच मी माझे पाय भक्कम केले आणि मगच तिच्याशी लग्न केलं.

मी आजही तिच्यामुळे भक्कमपणे उभा आहे. तिचा प्रत्येक गोष्टीत मला पाठिंबा असतोच असतो. शिवाय समूहाचा बहुतांश कारभार ती पाहते. त्यामुळे शेतकरी केंद्रस्थानी ठेवून नवनव्या गोष्टी करायला मला मोठा वाव मिळतो.

ग्रामीण भागात प्रचंड *टॅलेंट* आहे. आम्ही ते *चव्हाण उद्योग समूहा*च्या यशस्वी वाटचालीतून दाखवून दिलं आहे. त्याचंच प्रतीक म्हणून आम्ही बहुतेक कंपन्या *प्रतिभा* नावाने सुरू केल्या आहेत.

हे कुणा व्यक्तीचं नाव नाही. ते आमच्यातलं *टॅलेंट* आहे. ही उद्योजकीय प्रतिभा शिक्षणातून आलेली आहे. त्याचबरोबर केलेल्या चौफेर वाचनातून आणि अनुभवातून आलेली आहे.

असं भक्कम उभं राहाणं आणि आपल्या बरोबर इतरांनाही बळ देणं, हे प्रत्येक तरुणाला शक्य आहे. त्यासाठी गरज आहे ती वाचनाची आणि त्यातून धाडसाने पाऊल टाकण्याची! ● ●

उद्योगपती सतीश चव्हाण यांना समाजभूषण पुरस्कार प्रदान

सांगली: प्रतिनिधी

महाराष्ट्र राज्य प्राथमिक शिक्षक संघाच्यावतीने चव्हाण ग्रुप ऑफ कंपनीचे मालक उद्योगपती सतीश धोंडीराम चव्हाण यांना गुरुवारी समाजभूषण पुरस्कार राज्य प्राथमिक शिक्षक संघाच्या त्रैवार्षिक अधिवेशनात ग्रामीण विकास मंत्री जयंतराव पाटील यांच्या हस्ते प्रदान करण्यात आला.

सतीश चव्हाण हे मुळचे सांगली जिल्ह्यातील वळसंग (ता. जत) येथील आहेत. तेहतीस वर्षांचे चव्हाण सी. ए. आहेत. त्यांनी अल्पावधीत उद्योग व्यवसायामध्ये सर्वोच्च शिखर गाठले आहे. त्यांनी सुरवातीला फायनान्शियल मॅनेजमेंट कन्सलटन्स कंपनी स्थापन करून व्यवसायास सुरवात केली. त्यानंतर त्यांनी टप्प्याटप्प्याने बालाजी मिल्क अ‍ॅन्ड मिल्क प्रॉडक्टस प्रा. लि. (कास्टी, जि. अहमदनगर), चव्हाण मिनरल्स, चव्हाण ट्रेडिंग कार्पोरेशन, न्यू श्री एजन्सी, प्रतिभा मिल्क इंडस्ट्रिज, प्रतिभा कृषि प्रक्रिया, प्रतिभा पॉलीपेट, प्रतिभा स्कायस्क्रॅपर्स इत्यादी संस्थांची सांगली, कोल्हापूर, पुणे आणि नगर जिल्ह्यात उभारणी केली. वळसंगचे माजी सरपंच पुष्पाताई चव्हाण यांचे सतीश चव्हाण हे चिरंजीव आहेत. त्यांच्या सुविद्य पत्नी सौ. अश्विनी सतीश चव्हाण (एम.सी.ए.) यांची त्यांना उद्योग-व्यवसायाच्या व्यवस्थापनात मोलाची साथ आहे.

सांगली : प्राथमिक शिक्षक संघाच्या त्रैवार्षिक अधिवेशनात उद्योगपती सतीश चव्हाण यांना समाजरत्न पुरस्कार प्रदान करताना ग्रामीणविकासमंत्री जयंत पाटील. (शेजारी) शिक्षकनेते शिवाजीराव पाटील.