लहान शेतकऱ्यामध्ये बाजाराशी वाटाघाटी करण्यासाठी क्षमता वृध्दी

Debaranjan Pujahari and **Aarti Dayal**

माहीती ज्ञान व बाजारातील संधी उपलब्ध करून देऊन छोट्या छोट्या शेतकऱ्यांना सक्षम बनवण्यामध्ये टेक्नोसर्व्ह सारख्या स्वयंसेवी संस्था महत्वाचे योगदान देत आहेत. त्यांच्या विविध प्रयोगाद्वारे बिहार मधिल लहान शेतकऱ्यांना, जे शेतकरी कंपनीचे भागीदार आहेत, बाजाराशी एकत्रीत वाटाघाटी करण्याच्या प्रक्रियेत त्यांची ताकत वाढल्याचे निदर्शनास आले.

पुर्णिया जिल्हा बिहार राज्यामधील मक्याच्या पट्ट्यामध्ये वसलेला त्याची ओळख सर्वात जास्त मक्याची उत्पादकता असलेला जिल्हा अशी आहे. ४ टन प्रती एकर ही भारतामध्ये सर्वात जास्त विक्रमी उत्पादकता आहे. बहुतांशी शेतकरी हे छोटे व सिमांतीक शेतकरी आहेत. उत्पन्न सरासरी जमीनधारणा १.३९ एकर आहे. या शेतकऱ्यांचे मुख्य नगदी पीक मका आहे. एकूण उत्पादनापैकी ९०% उत्पादन हे बाजारामध्ये विक्री योग्य आहे. परंतु या शेतकऱ्यांना मोठे बाजार उपलब्ध नाहीत. मोठी मंडी उपलब्ध नसल्यामुळे शेतकरी आपला माल विकण्याकरिता मध्यस्थावर अवलंबून आहेत. मध्यस्तांची साखळी ही खूप मोठी असून गावामधील माल जमा करणाऱ्या हे सर्व त्यामध्ये एजंटपासून तर अडते, दलाल, मोठे व्यापारी जे माल देशामध्ये इतर ठिकाणी विक्री करतात. प्रत्येक साखळीमधील कमिशनमुळे शेतकऱ्यांना मिळणारी किंमत ही कमी होत जाते. याव्यतिरिक्त गावामध्ये मालाचे मोजपामामधील फसवणूक व अंदाजे वर्गवारीमुळे प्रति क्विंटल ६० ते ८० रुपयाचे शेतकऱ्यांचे नुकसान होते.

कृषी उत्पन्न बाजार समिती कायद्यातील झालेल्या बदलामुळे बाजारामधील सोयीसुविधा व व्यापारी नियम कोसळले आहेत. बहुदा शेतमालाची किंमत हे मोठे व्यापारी ठरवितात. मालाची गुणवत्ता ही केवळ बघून ठरविल्या जाते ना की मापक यंत्राच्या आधारे, मार्केटमधील हे मध्यस्थांचे जाळे तसेच चुकीच्या पद्धती यामुळे शेतकऱ्यांना प्रत्यक्षात मालाची किंमत ही खूप कमी मिळते.

कृषक कंपनी अंतर्गत माहीला शेतकऱ्यांचे सघटन

छोटे व अत्यल्प शेतकऱ्यांना वरीलप्रमाणे येणाऱ्या अडचणी लक्षात घेऊन बिहार राज्यामध्ये जागतिक बँकेच्या साहाय्याने जिवीका कार्यक्रम जो बिहारच्या ग्रामीण भागामध्ये गरिबी कमी करण्याच्या हेतूने सुरू करण्यात आला. त्या अंतर्गत समभागाच्या माध्यमातून आयाँक शेती उत्पादक कंपनी लिमिटेड (AAPCL) ची स्थापना करण्यात आली. संस्कृतमध्ये जिवीका म्हणजे जीवनाधार. हा कार्यक्रम ग्रामीण बिहारमध्ये बिहार रुरल लाईव्हलीहूड प्रोमोशन सोसायटी (BRLPS) अंमलबजावणी करीत आहे. ही बिहार शासनाची स्वतंत्र संस्था आहे. राष्ट्रीय ग्रामीण जीवन्नोती अभियानाच्या धर्तीवर बिहार राज्यामध्ये राज्य ग्रामीण जीवन्नोती अभियान सुरू असून सदर सोसायटी याअंतर्गत नियुक्त केलेली आहे.

आयाँक (AAPCL) कंपनीची स्थापना कंपनी कायदा २००२ अंतर्गत



आयाँक कंपनीची आनंदी व अभिमानी महिला सदस्य, शकिला खातून

नोव्हेंबर २००९ मध्ये झाली. कंपनीचे नोंदणीकृत कार्यालय पुर्णिया जिल्ह्यामध्ये असून कंपनीचे भाग भांडवल ५ लाख रुपये आहे. १० रुपयाचा एक भाग याप्रमाणे छोट्या व अत्यल्प भूधारक शेतकऱ्यांना ५०,००० भाग वितरित करण्यात आले. मुख्यत: सर्व भागधारक पुर्णिया जिल्हातील धामदाह तालुक्यात राहणारे आहेत.

आयाँक कंपनीची स्थापना जरी २००९ मध्ये झाली तरीसुद्धा कंपनी क्रियाशील नव्हती. कंपनीमधील बहुतेक उत्पादक गट बंद स्थितीमध्ये होते. बिहारमध्ये प्रामुख्याने महिला उत्पादक या छोट्या व अत्यल्प शेतकरी म्हणून गणल्या जातात. त्यामुळे उत्पादित केलेल्या मालाची स्वत:च विक्री करणे तसेच माल साठवून बाजारामधील साठा कमी झाल्यानंतर विक्री करून व जास्त भाव मिळवणे हे त्याच्या क्षमते बाहेरचे आहे. या उत्पादक गटांमध्ये प्रामुख्याने विक्री कौशल्य, व्यापाऱ्यांसोबत वाटाघाटी क्षमतांचा अभाव असल्याकारणाने त्यांना जास्त जोखीम तसेच नुकसान सोसावे लागे. याचाच परिणाम म्हणून गटामधील सदस्यांना कधीच सामूहिक विक्री व्यवस्थेची ताकद कळली नाही.

भागीदारी तून नवीन प्रयोग

वरील गरजांची पूर्तता लक्षात घेता जिवीका व टेक्नोसर्व्ह इंडिया यांनी भागीदारीमधून डिसेंबर २०१४ मध्ये तांत्रिक साहाय्य प्रकल्पास सुरुवात केली. टेक्नोसर्व्ह ही ना नफा तत्त्वावर गरीब लोकांना बाजारामधील संधी व



आर्यांक कंपनीच्या महिला सदस्य आपला उद्योग वाढविण्याच्या प्रयत्नात



डिजिटल आर्द्रता मोजमाप मशीन

माहिती देण्याचे कार्य करते. बिल अँण्ड मिलिंडा गेट फाउंडेशनच्या सहकार्याने सुरू झालेल्या प्रकल्पाचा उद्देश हा जिवीका सदस्यांच्या क्षमता वृद्धिंगत करणे. मूल्य साखळी विकसीत का नको करणे. बिहारमधील दोन जिल्ह्यामधील महिला शेतकऱ्यांना बाजाराभिमुख शेतकरी उत्पादक संस्था निर्माण करून त्यांना तांत्रिक साहाय्य तसेच त्यांच्या लांब पल्ल्याच्या विकासाचा आराखडा तयार करणे असा होता वरील उद्देश पूर्तीकरिता टेक्नोसर्व्हने पुर्णिया जिल्ह्यामध्ये पथदर्शी सामूहिक शेतमाल संपादन व विक्री ज्या माध्यमातून शेतकऱ्यांना जास्तीचे भाव मिळतील. व राष्ट्रीय स्तरावरील कमोडिटी एक्सचेंजच्या माध्यमातून मोठ्या व्यापाऱ्यापर्यंत थेट विक्री करण्याचा प्रयत्न केला. वरील उद्देश पर्ती करिता टेक्नो सर्वने पूर्णीया जिल्यामध्ये शेतकऱ्यांना त्यांच्या मालाला जास्तीचे भाव मिळावेत म्हणून पथदर्शी सामुहिक शेतमाल संपदन व विक्री तसेच राष्ट्रीय स्तरावरील कमोडिटी एक्सचेंजच्या माध्यमातून थेट मोठ्या व्यापाऱ्यापर्यंत विक्री करण्याचा प्रयत्न केला.''

पुर्णिया जिल्ह्यामध्ये उत्पादक गटाचे प्राथमिक आकलनाच्या आधारे पीक स्थिती दर्शक तक्ता तसेच उत्पादन पश्चात आव्हाने याबाबत टेक्नो सर्व्हच्या माध्यमातून आर्यांक कंपनीस शेतमालाचे संकलन व एकत्रित विक्रीचे मॉडेल, ज्यामुळे मध्यस्थांची संख्या मोठ्या प्रमाणात कमी होईल व पर्यायाने शेतमालाचे भाव जास्त मिळण्यास सुरुवात होईल,उभे केले. तसेच उत्पादक कंपनीच्या माध्यमातून इलेक्ट्रानिक वजन काटा वापरण्यास सुरुवात होईल. व शेतकऱ्याची चिंता पुर्ण कमी होईल असे व्यवसायिक मॉडेल उभे केले.

जिवीकाच्या संस्थात्मक संरचनेचा वापर करून आर्यन कंपनीने ६० लाख खेळते भांडवल उभे केले. मक्याची खरेदी तसेच विक्री करण्याकरिता ०.६% प्रती महिना या दराने लोन मिळविले. आर्यनच्या सदस्यांना मक्याचे उत्पादन पश्चात तंत्रज्ञानामध्ये पारंगत करून प्रमाणित वजन तसेच प्रतवारी पद्धती आर्द्रता मापक यंत्र, इलेक्ट्रानिक वजन काट्यांचा वापर, एकूणच खरेदी-विक्री प्रक्रियेमध्ये पारदर्शकता यावी याकरिता प्रशिक्षीत केले. भारतामधील मुख्य खरेदीदारापर्यंत पोहचणे सुलभ व्हावे म्हणून ई बाजार प्लॅटफॉर्मचा वापर करण्यात आला. शेतकऱ्यांनी उत्पादित केलेला माल प्रमाणित गोडावूनमध्ये साठवून ठेवे विक्री तसेच भविष्यकालीन बाजारव्यवस्था इत्यादीद्वारे जास्तीत जास्त भाव मिळावा म्हणून विक्री व्यवस्था केल्या गेली. या पद्धतीने आर्यन कंपनी भारतामधील सर्वप्रथम NCDEX सोबत नोंदणीकृत झालेली कंपनी झाली.

२०१५ मध्ये ३०० महिला शेतकऱ्यांनी २०१६ मध्ये ८१८ महिला शेतकऱ्यांनी आर्यन कंपनीच्या माध्यमातून मक्याची विक्री केली. मक्याच्या मागील दोन हंगामाची खरेदी विक्री व्यवसायाची आकडेवारी खालील तक्त्यामध्ये दिलेली आहे.

वरील लाभांच्या व्यतिरिक्त कंपनीच्या सदस्यांमध्ये मोठ्या प्रमाणात जाणीव जागृती होऊन व्यवसाय कसा पारदर्शी करावा हे समजावे ह्यातूनच संघटितपणे स्थानिक खरेदीदारास भाव/जाब/वाटाघाटी करण्यास सुरुवात झाली. तसेच साध्या काट्याऐवजी इलेक्ट्रानिक काटा, आर्द्रता यंत्राचा वापर याबाबत आग्रही सर्वजण झालेत.

ई प्लॅटफॉर्मच्या वापरामुळे सदर कंपनी राष्ट्रीयकृत खरेदीदारासोबत जोडली गेली. ज्यामुळे मालाच्या चुकाऱ्यामधील धोके कमी होण्यास मदत झाली.

विक्री झाल्यानंतर ३ ते ५ दिवसामध्ये चुकारे देण्यास सुरुवात झाली व त्याचा परिणाम म्हणून शेतकरी वेळेवर कर्जाचे हप्ते परतफेड करू लागले.

उत्पादक कंपनीने उत्पादित मका जिवीका मका या व्यापारी नावाने विक्री केला. त्यामुळे तसेच उच्च गुणवत्ता यामुळे बराचसा व्यापारी वर्ग त्याकडे आकर्षित झाला. उत्पादक गटाकडे उपलब्ध असलेल्या आर्द्रता मापक यंत्रामुळे गटामधील सदस्यांना माल सुकवणे... तसेच 'अ' दर्जाचे मकाची प्रतवारी करणे शक्य झाले.

मका खरेदी विक्री व्यवसाय ठळक बाबी

2014-15 Season	2015-16 Season
1014 MT maize procured	3064 MT of maize procured
AAPCL revenue 1.28 cr; net profit 0.09 cr	Total revenue earned by the PC till end July is 75 Lacs
11.46% incremental revenue to farmers	Average price offered to PG members who sold maize to AAPCL 13.6% higher than the previous year
70% profit distributed as patronage bonus to members	INR 3.49 Crore transferred in account of 818 members from 27 PGs
Additional return of INR 109 per quintal due to patronage bonus	138% increase in the member's participation in maize selling to AAPCL compared to last year



इलेक्ट्रॉनिक मापन यंत्रामुळे मोजणीमध्ये पारदर्शिता आली

इलेक्ट्रानिक व्यापार मंच च्या वापरामुळे कंपनी राष्ट्रीय पातळीवरील खरेदी दारासोबत जोडणी केली ज्यामुळे मालाच्या चुकाऱ्याची दिरंगाई थांबली.

मुझफरपूरमध्ये विस्तार

मे २०१६ मध्ये जिवीकाने टेक्नो सर्व्हच्या साहाय्याने मक्यासोबतच लिची व भाजीपाला बाजारव्यवस्था कार्य सुरू केले ज्यामुळे मध्यस्थांची संख्या कमी होऊन शेतकरी थेट बाजारासोबत जुळल्या गेलेत. हे सर्व करण्याकरिता प्राथमिक स्तरावर समर्पण जिवीका महिला शेतकरी उत्पादक कंपनी लिमिटेड मुझफ्फर कंपनीस सक्षम करण्यात आले. कंपनीने ६१२० किलो लिची फळांची खरेदी २०१६ हंगामामध्ये केली. त्यापैकी ४००० किलो फळे मुंबई, अहमदाबाद, बंगलोर स्थित मार्केटमध्ये विकलीत. उत्पादक कंपनीस लिची व्यवसायामधून ५ लाख निव्वळ महसूल जमा झाला. ज्यामध्ये ८% निव्वळ नफा होता. या व्यवसायामध्ये प्राथमिक स्तरावर शेतकऱ्यांचा सहभाग जरी कमी असला तरी थेट खरेदीच्या माध्यमातून शेतकऱ्यांना १६% वाढीव किंमत मिळाली व करारबद्ध शेतकऱ्यास अधिकची किंमत तसेच हमखास भाव प्राप्त झालेत.

भाजीपाला साखळीमध्ये ५ मेट्रिक टन (किंमत १.५ लाख रुपये) भाजीपाला साक्रा तालुक्यामधील उत्पादकाकडून थेट बिग बाजारमध्ये पुरवठा करण्यात आला आणि तेही फक्त ऑगष्ट २०१६ या एकाच महिन्यामध्ये.

पुढील वाटचाल

पुढील वाटचालीमध्ये आयोंक कंपनी फक्त मक्यावरच भर न देता आलू आणि केळी या शेतमालावर पण देईल. भर तसेच समर्पन कंपनी आपला व्यवसाय लिची व भाजीपाला मूल्य वर्धन तसेच दाळी यामध्ये व्यवसाय विस्तारित करेल. दोन्ही कंपन्यांनी सदस्यांच्या मागणीमुळे निविष्ठा (खते) पुरवठा करण्याचे नियोजन केले आहे.

लाभार्थी वचन / अनुभव

''आतापासून मी माझे उत्पादन नेहमी उत्पादक कंपनीलाच विकेल.''

शकिला खातुन ही पुर्णिया जिल्ह्यामधील कुकरून गावाची रहिवासी, ४० वय वर्षे व ११ सदस्य असलेल्या संयुक्त कुटुंबाची महिला सदस्य. त्यांच्या कुटुंबाकडे ८ एकर शेती असून त्यावरच कुटुंब अवलंबून आहे. ८ एकरांपैकी ९३% क्षेत्रावर मक्क्याची पेरणी, कुटुंबापुरते गहूचे उत्पादन खरीप हंगामामध्ये ५५% क्षेत्रावर धान लागवड करून त्याची स्थानिक बाजारपेठेमध्ये विक्री होत असे. चक्रीवादळाच्या तडाख्यानंतरसुद्धा चालू वर्षी २७.७ मेट्रिक टनाचे उत्पादन झाले. मागच्या वर्षापर्यंत ती मुश्ताक नावाच्या स्थानिक व्यापाऱ्याला ती आपले उत्पादन विकायची. जो त्यांच्या घरून स्वत:च भाव ठरवित असे. आर्द्रतेच्या नावाखाली प्रति क्विंटल ७ ते ८ किलो उत्पादन हे जास्त घ्यायचा. इतराप्रमाणेच शकिलाने पेरणीच्या हंगामांमध्ये मुश्ताककडून कर्ज घेतल्यामुळे मुश्ताकला माल विकण्याखेरीज शकीलाकडे दुसरा पर्याय नव्हता.

मार्च २०१५ च्या पहिल्या आठवड्यामध्ये शकिला अन्नपूर्णा उत्पादक गटाच्या बैठकीमध्ये सहभागी झाली. तसेच ती त्या गटाची सदस्यसुद्धा झाली. बैठकीमध्ये चालू वर्षी उत्पादक गट मक्याची खरेदी करून कंपनीस विक्री करणार असल्याचे तिला समजले. जिवीका व टेक्नो सर्व्ह इंडियाने आयोजित केलेल्या सर्व बैठकांमध्ये ती सहभागी झाली व सर्व प्रक्रिया समजून घेतल्यानंतर गटामधील इतर सदस्यांमध्ये त्यांचा प्रचार-प्रसार केला.

टीमने सांगितल्याप्रमाणे तिने मक्याच्या कापणी पश्चात तंत्रामध्ये विशेष काळजी घेतली व त्याचाच परिणाम म्हणून तिने उत्पादित केलेला सर्वच्या सर्व मका 'अ' दर्जाचा म्हणून उत्पादक गटाने खरेदी केला. आर्द्रतादर्शक यंत्र, इलेक्ट्रानिक काट्याचा वापर तसेच चुकारा तीन दिवसाच्या आत घेत तिच्या बँक खात्यामध्ये जमा झाला इत्यादी पारदर्शी सुविधामुळेच शकिलास आपले सर्व उत्पादन उत्पादक गटास विक्री करणे भाग पडले. १००३ रु. प्रती क्विंटल सरासरी किंमत तिला मिळाली. जी ६% नी पूर्वीपेक्षा अधिक होती. कंपनीची भागधारक असल्यामुळे तिला वर्षाच्या शेवटी लाभांशसुद्धा मिळेल. या सर्वांमुळे ११.३% नी तिला जास्तीचे भाव मिळाले.

आयोंक ने पुढील ३ वर्षांमध्ये १०,००० शेतकरी भागधारक तसेच १०० कोटी रुपयाचा व्यवसायाचे लक्ष निश्चित केले आहे.

कंपनीमधील सर्वच सदस्यांनी सामूहिक विक्रीमुळे शेतकऱ्यांची पत वाढीस लागल्याचे मान्य केले. त्यांना आपण शेतकरी उत्पादक कंपनीचा भाग असल्याचा अभिमान आहे. तसेच कंपनीच्या विस्ताराकरिता त्यांनी आराखडा तयार केला आहे.

Debaranjan Pujahari
Associate Practice Leader
Aarti Dayal
Manager, Communications and New Program Development
TechnoServe India
B1-201,Centre Point, Opposite Bawla Masjid
243ANM Joshi Marg, Lower Parel (E) Mumba-400 013
मराठी अनुवाद : श्री सुरेश लुले

Source : Enhancing the power of negotiation of small farmers – LEISA India December 2016.