

छायाचित्र : रिलायन्स फाऊंडेशन

वाढीव भार मिळावा म्हणून बटाट्याचे वर्गीकरण करतांना बँद्राणी शेतकरी

सामुहिक विपणन

मूल्यवर्धनाकडे शेतकऱ्यांची वाटचाल

Naveen Kumar Shukla and Kamlesh Gururani

गावपातळीवर शेतीमालाचे वर्गीकरण आणि गुणवत्ता तपासून उत्तरकाशी येथील शेतकऱ्यांनी साधली आर्थिक उन्नती, गुणवत्ता आणि सामुहिकपणे एकत्र आल्याने शेतीमालाला भाव ठरविण्याचे तंत्र देखील शेतकऱ्यांच्या हातात आले.

हिमालय भागात बहुतांश ग्रामीण लोक हे कृषी आधारीत आजीविकेवर अवलंबून आहेत, भात, बटाटा, सोयाबीन, भरडधान्य, गहू आणि मटार हे बहुतांश भागात घेतली जाणारी पिके आहेत, याव्यतिरिक्त डाळींच उत्पादन देखील त्याखालोखाल घेतले जाते. उत्तराखंड हे येथील हवामानामुळे हंगामी भाजीपाल्यासाठी देखील अनुकुल आहे.

पर्यावरणीय दृष्ट्या महत्त्वाचा असलेला भटवारी तालुका हा उत्तरकाशी जिल्ह्यात आहे. २०१३ साली झालेल्या पाऊस आणि पूरामुळे येथील जनजीवन विस्कळीत झाले होते त्याबरोबरच बरीच घरे उध्वस्त होऊन मनुष्यहानी देखील या भागाने सहन केली.

२०१४ साली रिलायंस फाऊंडेशनने या भागात शेतकऱ्यासोबत रायथल, नतीन, द्वारी, गोरसली आणि बंदरानी या पाच गावात ग्रामोत्थानासाठी आणि शेतीस्वावलंबनासाठी काम करणे सुरु केले होते. अतिशय प्रतिकूल परिस्थितीत रिलायंस फाऊंडेशनने शेतकऱ्यांना एकत्र आणून विकासकामांसाठी तयार केले आहे.

काय आहे हा प्रयोग

बटाटा आणि **वाटाणा** ही भटवारी तालुक्यातील मुख्य पिके, बेभरवशाचे हवामान आणि शेतीमालाला उपलब्ध नसलेली बजारपेठ या भागातील मुख्य समस्या त्याशिवाय स्थानिक दलाल आणि त्यांच्याकडून होणारी पिळवणूक हे देखील शेतकऱ्या समोरील महत्त्वाचे आव्हान होते. पर्वतीय भाग असल्यामुळे येथील शेतकरी स्थानिक दलालांना शेतीमालाची गुणवत्ता न तपासता कमी भावात विकत असत, देहरादून आणि हरिद्वार येथील बाजारपेठेबद्दल माहितीचा अभाव आणि इतर अज्ञानामुळे येथील शेतकऱ्याची एकप्रकारे पिळवणूक होत होती.

यासर्व समस्यांवर काम करण्यासाठी रिलायंस फाऊंडेशनने येथील शेतकऱ्यांसोबत बाजारपेठ आणि शेतमालाला भाव, याबद्दल जाणीव जागृतीचे काम पहिल्यांदा केले. तसेच शेतीमालाची गुणवत्ता, बाजारपेठेची उपलब्धतता आणि बाजाराला जोडून शेतीमालाला योग्य भाव कसा मिळेल. यासाठी प्रयत्न करण्यात आले. साल २०१६-१७ मधे शेतकऱ्यांचा गट स्थापन करून हे काम पुढे नेण्यात आले. या गावपातळीवरील गटांना व्हिलेज असोसिएशन असे संबोधण्यात आले. सर्वप्रथम व्हिलेज असोसिएशनच्या सर्व सदस्यांना **वाटाणा** आणि बटाटा या पिकांच्या योग्य लागवडीबद्दल प्रशिक्षण देण्यात आले, या प्रशिक्षणामुळे पिकांच्या उत्पादनात वाढ केली गेली. चांगल्या पिकांसाठी चांगले बियाणे ही महत्त्वाचे असते त्याच्या उपलब्धतेसाठी शेतकऱ्यांनी स्वत: बीजोत्पादन केले आणि एकमेकांमधे वितरित केले. उत्पादित शेतीमालाची खरेदी ही सामूहीकरित्या रायथल, नतिन, द्वारी, गोरसाली आणि बंदरानी या गावांचे क्लस्टर तयार करुन केली गेली.

शेतकऱ्यांच्या समस्येवर मात करण्यासाठी व्हिलेज लेव्हल असोसिएशने पुढाकार घेत स्थानिक दलाल आणि अडते यांना सोबत आणले आणि त्यांच्या समस्यांवर चर्चा केली, अडते दलाल हे स्थानिक असल्यामुळे त्यांनी देखील यावर सहमती दर्शवली आणि व्हिलेज असोसिएशन सोबत काम करण्यास तयार झाले.

व्हिलेज असोसिएशनने या सर्व शेतमालाचे सामूहीकरित्या एकत्रीकरण करण्याचे तसेच पिक काढणीच्या काळानुसार येणाऱ्या पिकाच्या उत्पादनासंबंधी अंदाज घेऊन देहरादून येथील बाजारपेठेत उत्पादीत माल विकण्याचे ठरवले. विक्रेता आणि खरेदी करणारा व्यापारी यांची गावातच बैठक घेतली गेली. यात व्हिलेज लेव्हल असोसिएशनने महत्त्वाची भूमिका बजावली. पहिल्यांदाच बाजारपेठेतील अनुभवी व्यापाऱ्यांकडून शेतीमालाची गुणवत्तेनुसार प्रतवारी करुन विक्रीसाठी तयारी केली गेली. शेतकऱ्यांना चांगल्या मालाच्या उत्पादनासाठी गुणवत्ता आणि प्रतवारीनुसार सामूहिक संकलन आणि सामूहीक विक्रीबद्दल जागरुक केले गेले.

पहिल्यांदाच गावपातळीवर बटाटा या पिकासाठी गुणवत्तेनुसार संकलन केले गेले तसेच याकरिता व्हिलेज असोसिएशनने शेतकऱ्यांना एकुण ९६०० गोण्या ह्या देहरादूनच्या बाजारपेठेतून खरेदी करुन पाही, द्वारी, गोरसाली आणि रायथल या गावातील सर्व सदस्यांना वितरित केल्या गेल्या. मालाचे वजन करुन फक्त ५० किलोच्या पोत्यांमधे मालाची विक्री केली गेली. या आधी फक्त एका पोत्यात ५० किलो असा अंदाज घेऊन विक्री केली जायची, परंतु आता ती पद्धत बदलली व्हिलेज असोसिएशनने यासाठी वजनयंत्रांची सोय करुन दिली आणि सर्व सदस्य आता वजनानुसारच बटाट्यांची विक्री करु लागले.

वटाणा आणि बटाटा यांच्या वजनानुसार चलान तयार करुन त्याच्या तीन प्रती ठेवल्या जातात एक प्रत शेतकऱ्याची, एक पोत्यावर आणि एक प्रत ही व्हिलेज असोसिएशन स्वत:जवळ ठेवते. त्याबरोबरच व्हिलेज असोसिएशनने मालाच्या वाहतूकीसाठीदेखील सोय केली आणि व्हिलेज असोसिएशनच्या सर्व सदस्यांनी वाहतुकीचा खर्च उत्पादकाप्रमाणे उचलला. तक्ता क्रमांक १ मधे एकुण विक्री केलेल्या मालाचे प्रमाण आणि मिळालेली किंमत याबद्दल माहिती मिळते.



योजनाबध्द विपणन व्यवस्था नसल्यामुळ शेतकऱ्यांना बटाट्याचे भाव कमी मिळत होते

व्हिलेज असोसिएशनचे नाव	उत्पादीत माल	एकुण उत्पादक	एकुण विक्री केलेला माल (क्विंटल)	मिळालेली किंमत (रुपये/ क्विंटल)	वाढीव फायदा (रुपये/ क्विंटल
सामेश्वर देवता ग्राम कृषक समिती, बंदरानी	वर्गीकरण केलेला बटाटा	१५	१४०	रु. ११७०	रु. ११०
कंदर देवता ग्राम कृषक समिती, द्वारी	वर्गीकरण केलेला बटाटा	१५	६४	रु. ५८०	रु. ६०
बांगसरिया नाग ग्राम कृषक समिती, गोरसली	वर्गीकरण केलेला वाटाणा	२५	२०	रु. ५५२०	रु. ९७१

सामुहीक विपणनाने केवळ सदस्यांच्या वेळेची बचतच केली नाही तर तडजोडीतून मोठया बाजारासी तडजोड करण्याची क्षमता देखिल निर्माण केली.



रैथाल चे शेतकरी वाटाण्याची कापणी करतांना



क्लस्टर पातळीवर सामूहीक पद्धतीने वाटाण्याची खरेदी केली जाते.

ग्रामविकास कोषातून सर्व व्यवहार केले गेले जे पूर्णपणे व्हिलेज असोसिएशनने सांभाळले होते आणि वाहतूकीचा खर्च वगळून सर्व रक्कम ही गावपातळीवर सर्व सदस्यांना वाटली गेली.

व्हिलेज असोसिएशनने एकुण १२,९६,०० रुपयांची गोण्या खरेदी करण्यासाठी गुंतवणूक केली होती. या गुंतवणूकीतून एकुण २४,००० हजार रुपये इतका नफा आणि ३८,४०० रुपये इतकी सदस्यांसाठी जमा रक्कम खात्यात ठेवली. यासोबत देहरादून येथील तीन मोठ्या व्यापाऱ्यांशी संपर्क ठेऊन बाजारपेठ आणि दर याबद्दल माहिती ठेऊन बाजारपेठेशी पुरवठा साखळी तयार केली या प्रयत्नाने वेळेच्या बचतीबरोबरच बाजारपेठेत योग्य भाव मिळण्यासाठी कराव्या लागणाऱ्या प्रयत्नांसाठी आत्मविश्वास देखील कमावता आला.

निष्कर्ष

मालाच्या गुणवत्तेनुसार त्याचे सामूहीक संकलन व विक्री केल्याने विक्रीसाठी एकप्रकारे साखळी तयार करण्यात या प्रयत्नामुळे यश आले. उत्पादकांचे एकत्रिकरण तसेच योग्य बाजारपेठेची निवड यात उत्पादकांचा सहभाग ठेऊन विपणनाला बळकटी आली. त्याबरोबरच व्हिलेज असोसिएशनचे सदस्य, वाहतुकदार आणि अडते यांना सोबत घेतल्यामुळे शेतकऱ्यांचे सामुहिक विपणन, गुणवत्ता आणि योग्य बाजारभाव याबद्दल बळकटीकरण झाले. हा एक लहान प्रयत्न जरी असला तरी या प्रयत्नाने भविष्यात बाजारपेठेतील घडामोडींवर प्रभाव पडेल अशी आशा आहे

T Naveen Kumar Shukla and Kamlesh Gururani
Reliance Foundation
Uttarkashi District, Uttarakhand
Pin Code -249193
Email : navin.shukla12@gmail.com

मराठी अनुवाद - श्री. सजल कुळकर्णी, युवा रुरल असोसिएशन, नागपूर

Source : *Collective Marketing, One step towards adding value., LEISA India, March 2018*

LEISA INDIA Language Editions



Kannada, Telugu, Tamil, Oriya, Hindi, Marathi and Punjabi